

企业家日报

中国品牌

ENTREPRENEURS' DAILY

Chinese brand weekly

东裕·汉中仙毫协办

今日 4 版 第159期 总第9830期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 主编:赵敏 责编:袁红兵 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2020年7月26日 星期日 庚子年 六月初六

大品牌“下场”干起市井生意

◎大品牌、亲民价,夜市环境好“吸粉儿”能力强 ◎夜间消费向社区辐射,中老年、家庭消费群体新增

《P4

弱势品牌出局后 谁来收拾厂商体系的一地鸡毛

■ 陈萌

这个夏天,渴望组团的不止有乘风破浪的小姐姐,还有讨债无门的汽车经销商。疫情让车市加速进入淘汰赛,弱势品牌倒闭、退出、转手的情况将会越来越多,政府、厂家、经销商、行业组织该如何避免每一次都闹得一地鸡毛?

“和解协议”的背后

据中国汽车报报道,4月14日,东风雷诺宣布重组后,雷诺方面曾表示,将依靠东风雷诺经销商,和日产-雷诺联盟机制,继续为中国30万车主服务。但一个月不到,东风雷诺全国近百家经销商,便联合向东风雷诺和雷诺(北京)发起索赔,总金额高达14.06亿元。近日有消息称,东风雷诺已与超过一半经销商债权人达成和解协议。

广西地区东风雷诺经销商奇峰告诉记者,在东风雷诺发布公告后,东风方面抢先发起仲裁,将现有资产进行了保全。另据了解,东风雷诺方面对6家经销商4S店发出通知,以12月没有完成任务为由,要求解除合同。此后,东风雷诺成立工作组,在律师事务所的协助下开始与经销商进行谈判。厂家给出的条件是,只能给予经销商27个点的返利,也就是在经销商要求支付欠款及补充金额的基础上打二七折。不过,厂家采取了各店逐个谈判的策略,对有的店,厂家同意再加5个点,个别店同意给到60到70个点。

江苏某东风雷诺4S店投资人穆冰说,今年4月正值全国疫情逐渐好转,经销商们满怀豪情准备重启业务之时,厂家毫无征兆地抛来一纸声明,经销商直言犹如晴天霹雳。东风雷诺发布公告后采取了回避政策,即库存、店面租金、人员遣散、建店补贴四不认。“4月14日公告发出的前一天,我正准备向厂家打款提车,幸亏汇款时间晚了,14日对方放假,这笔钱才没打过去,要真打过去,现在就只能打个27折再还给我,而且啥时还还遥遥无期,想想都后怕。”他无奈地对记者说,“4月20日后,基本没有新车客流进店,反倒是老车主到店抱怨很多,打电话来也基本都是吵



架。如今店面都在止损,厂家配件供应也出现问题,作为经销商非常被动。”

有经销商向记者透露,雷诺在撤出合资公司的同时给了中方一笔“分手费”。而且5月,武汉市政府还在磋商如何采取措施支持本地最大的汽车制造商东风汽车公司。根据武汉市经济技术开发区拟定的政策草案,潜在措施包括对新车购买者提供补贴、向东风汽车提供新的政府订单以及计划利用东风与雷诺合资企业的闲置产能。财新网曾发布消息称,武汉市公共系统车辆需求计划向东风集团倾斜,各级政府安排10亿元资金处理东风雷诺遗留问题。

除对东风汽车直接扶持外,政府还出台了鼓励汽车消费政策,发放的消费补贴同样偏向当地企业。5月底,《武汉经济技术开发区(汉南区)汽车消费财政补贴资金实施细则》出炉,自5月30日至12月31日(机动车销售统一发票时间),针对“汉产汉销上汉牌”的乘用车,在上述《细则》给予燃油车销售价3%的补贴、新能源汽车同等条件1万元补贴的基础上,区政府再给予燃油车2000元、新能源汽车的一次性补贴。

在经销商看来,东风雷诺或许的确出现亏损,但拿到“分手费”和补贴的东风汽车应该有能力给予经销商合理的补偿。

曾经受“礼遇”

有消息称,东风高层于2018年底前后决定启动“h计划”,建立新整车事业部、不再依附于原有的“风神”品牌,作为向高端发力的突破。今年五一过后,东风汽车集团董事长竺延风写了一封公开信给h事业部员工,揭开了这个传言已久的“东风高端品牌”的神秘面纱。

这个被称为“云峰项目”的规划总投资约98.5亿元,计划2020年9月竣工,产能规模将达30万辆,能够生产包括乘用车及其他类乘用车(含传统燃油车、混合动力和纯电动车型)。传闻h品牌将于今年7月底正式发布。

在经销商们看来,除了雷诺把50%股份低价卖给东风,雷诺还留下了土地资源,厂房、高标准的试车场地等有形资产。东风雷诺先进成熟的厂房、生产线、工人或许能转为东风h品牌做贡献。这或许是另一个东风雷诺闪退的幕后隐情。

某经销商集团旗下的东风雷诺4S店负责人刘京透露,去年厂家还要求经销商再建店,扩充网络,有些4S店正值疫情暴发前建好,还没等到厂家验收就接到了厂家退出的消息,建店补贴更是索要无门,因此损失惨重。

穆冰回想起当年厂家对经销商的“礼遇”,心里五味杂陈:“2018年,厂家邀请经销

商投资人去法国雷诺工厂参观,给我们订的机票都是头等舱,欢迎晚宴甚至设在法国大皇宫内。当时经销商们踌躇满志,都做好与厂家携手打江山的准备,怎料几年后竟走到今天这步田地。”

穆冰告诉记者,他之前投资了多个品牌的4S店,在2012~2014年之间陆续卖掉了上汽通用别克、雪佛兰、宝马等品牌的4S店,只留下雷诺品牌4S店,这个决定最终把他之前的积蓄都赔了进去,现在悔之已晚。

据悉,法国雷诺授权了一部分经销商继续负责车辆的售后维修,但先决条件是要满足在30天内处理掉新车和零部件库存、拿掉店面雷诺的logo、签署退网协议三项条件才给授权。这一条件过于苛刻,经销商实在难以接受,所以拒绝签字。

“6000多名员工的背后就是6000多个家庭,东风雷诺全国4S店员工突然失去生活来源,对每个家庭都是重大打击。”奇峰说。“国家有规定,国企清欠,不能侵害民企权利。民营企业承担着社会80%的就业,对稳定社会经济发展具有重大意义,希望东风汽车能担起社会责任。”

要学会说“NO”

对于“东风雷诺已与超过一半经销商债权人达成和解协议”的消息,受访经销商并未否认。穆冰介绍,经过一段时间谈判,东风汽车给出了比之前略有诚意的条件,他们承诺现金部分,即提车款和零部件款项,还有保证金可以百分百返还给经销商,返利大概以6到7折返还,所以有部分经销商确实已签署了协议,但还有近一半的经销商不同意这一方案。近期,东风雷诺经销商成立的工作组,准备继续与东风汽车进行谈判。

“现在经销商最大的问题是雷诺退出,转做其他品牌并非易事。在车市退潮之际,留给新店的市場空间更是小之又小。近期发布的经销商满意度显示,除个别豪华品牌外,大部分品牌都存在各种问题,我们对表现不佳的品牌心存侥幸不敢冒然再做。”刘京的苦恼正是很多品牌退市经销商面临的普遍问题。

——[下转 P4]

陕西东裕生物科技股份有限公司荣获全国AAA级信用企业

■ 本报记者 赵敏

陕西东裕生物科技股份有限公司自创办以来,以诚信经营为本,继首次获得地方农商银行认可的AAA级诚信企业之后,日前又荣获全国AAA级信用企业。本次评价结果在全国企业立信系统(12315xy.com)和工业和信息化部指定发布招标信息网站中国招标投标网予以公示。

公司相关负责人表示,全国AAA级信用企业的认可,是消费者对东裕茗茶品质诚信的肯定,是社会各界对东裕茗茶经营诚信的反馈,更是权威机构对东裕茗茶企业诚信的认可。公司荣获全国AAA级诚信企业,虽说是一种荣耀,但更是一种责任的担当,对消费者诚信的担当,也是督促东裕公司进一步发展的鞭策,为社会企业诚信树立榜样。

全国AAA级信用企业评价依据《企业诚



信管理体系》国家标准(GB/T 31950-2015)和《企业信用评价指标》国家标准(GB/T 23794-2015),按照“公平、公正、公开”的原则经企业申报、权威第三方信用评价机构专业评审。对申报企业进行多维度考核,具体包括但不限于企业工商登记信息、企业资质信息、企业失信信息、税收违法事件、被执行人信息及重大违法失信等六项基本审核标准。经企业信用评价第三方企业初审、专家评审委员会审定,经严格评选之后最终确定。

陕西东裕生物科技股份有限公司,是专业从事茶产业开发的科技创新型企业,主营业务涉及茶叶有机种植,名优茶清洁化、标准化生产加工,生物资源开发利用,茶叶有效成分提取分离、下游产品开发与产业市场转换等。公司是全国茶业行业百强企业、国家级农业产业化重点龙头企业、陕西省高新技术企业。

据悉,公司所产东牌汉中仙毫于2013年荣获第31届巴拿马国际博览会茶叶类金奖;先后三次获得中国国际茶业博览会唯一最高

奖特别金奖;2014年公司获得汉中市人民政府汉中仙毫品牌建设特别贡献奖;2017年获得首届“市长质量奖”,2017年被中国商业联合会、中国茶业品牌金芽奖组委会评选为中国绿茶(汉中仙毫)标志性品牌;2019年被评为“新中国70年,中国茶叶品牌70强”。

东裕生物以创造、弘扬、推广国际绿茶经典时尚产品为宗旨,以生产、种植优质产品为基础,秉承“专业铸造品质,恒心集成未来”的理念,致力于创建中国绿茶领导品牌。

广告

東裕茗茶
CHINESE GREEN TEA
「东裕汉中仙毫」获第31届巴拿马国际博览会金奖
陕西东裕生物科技股份有限公司
招商热线: 029-87809659

双汇熟食
SHUANGHUI DELI
三重卤,更入味

新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com

