

借道电商平台 平行进口车能否突破瓶颈

宝马 X5 优惠 16 万, 奥迪 Q7 更是便宜 20 万……如此大的价差空间, 确实让不少人配置更为丰富的平行进口车无法拒绝。

平行进口车, 常被认为是“水货车”, 虽然价格便宜, 但处于灰色地带的身份, 让它一直处于尴尬的位置, 尤其上牌、售后服务等深受其困。

不过随着年初《中国(上海)自由贸易试验区开展平行进口车试点的通知》正式出台, 平行进口车的“水货”身份得以扭转。“转正”后的平行进口车, 大有遍地开花的架势。

尤其在被誉为“中国电子商务之都”的杭州, 在平行进口车政策放开后, 出现了车海淘、买好车等众多平行进口车电商平台, 也让这场“网战”的硝烟越来越浓。

政策放开, 电商平台与平行进口车合作升温

在短短半年时间内, 全国就冒出了多家平行进口车电商销售平台。而“遍地开花”的电商平台, 也正是看中了政策的松动和放开。

去年的 8 月 1 日, 国家工商总局发布了《关于停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作的公告》, 自 2014 年 10 月 1 日起, 停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作。

该公告最大亮点“一是不再接收汽车供应商报送的备案材料, 二是营业执照经营范围统一登记为汽车销售”。简单的解读, 就是两点: 一、任何销售企业都可以申请进行汽车销售; 二、汽车销售企业也可以同时销售多种汽车品牌。

看到这条重磅消息后, “买好车”创始人李研珠和他的团队认为平行进口车的春天来了。“从政策来说, 这意味着, 非中规进口车

经销商不再受汽车品牌经销商备案制度限制, 即平行进口车变为完全合法化的行业。”“买好车”市场总监孙燕兰告诉记者。

今年 1 月 7 日, 上海市商务委官网发布《关于在中国(上海)自由贸易试验区开展平行进口汽车试点的通知》(以下简称《通知》), 正式在上海自贸区启动平行进口汽车试点。《通知》对企业申请开展平行进口汽车试点业务条件、产品质量问题追溯等问题进行了明确。

李研珠认为, 随着进口车政策的放开, 汽车经销商备案制度的取消等外在条件的改变, 真正的汽车电商时代才有可能来临。不过, 尽管国家政策已经放开, 但对于经过多年形成的、庞大的中规车来说, 销售市场格局短期内还是难以改变的。而恰恰相反的是, 此前已经在天津港、青岛港等港口悄悄进行的进口车销售, 却摇身变成了合法的平行进口车, 可以优先享受政策放开的红利了。

“平行进口车不受制于国内的汽车销售渠道, 这样汽车电商平台可以直接从港口搞定车源, 并通过网站平台进行销售。同时, 平行进口车强制售后三包保险制度, 也解决了平行进口车售后维保问题的后顾之忧。”李研珠说。

也就在今年的 1 月 7 日的同一天, 经过半年筹备的“买好车”也宣布上线, 并通过线上完成了第一辆平行进口车的销售。

短短半年, 平行进口车电商已找到发展路径

记者日前来到浙江杭州余杭区的“梦想小镇”, 参观了这家在短短半年内就成长为国内最有竞争力的平行进口车电商平台——“买好车”。

记者在采访中了解到, “买好车”创始团

队全部来自阿里巴巴, 创始人李研珠更是一名超级车迷。据他本人介绍, 其先后购买过多辆汽车, 目前他拥有五台爱车: 一辆三菱帕杰罗、一辆马自达小跑、一辆迈腾旅行车、一辆 MPV, 还有一台摩托车。

“体验很重要, 我们要做的就是给消费者完全不同的购车体验。”市场总监孙燕兰介绍, 可能大家平时在选车的时候, 会为了一辆车的选购来回奔波好久, 但是通过电商平台, 完全可以在网上解决这些烦恼。

记者了解到, “买好车”创始团队, 都有 10 来年的电商经验, 客户体验是他们急需做到的。在孙燕兰看来, “买好车”经过半年时间的摸爬滚打, 目前已经形成了自己的特色。

“车源有保障, 所有平行进口车均由专业团队从全国最大的进口车港口天津港选购, 全部是港口直发车。另外, 车价更便宜, 平行进口车比起中规车市场价, 平均便宜 10%—20%。同时买好车还通过团购、订单贷款等措施, 让平行进口车价格更低。”孙燕兰说。

而对于大家最为关心的售后服务体系, “买好车”也同样做了充分的考虑。

“对于售后服务体系, 车主大可放心。目前买好车已与中德、养车点点等专业的汽车售后服务商建立了战略合作关系, 并致力于打造 CARE 关怀计划, 免除客户的一切后顾之忧。”

记者在体验中了解到, 目前买好车在全国多个城市已经有线下体验店, “这也是我们考虑到电商平台的局限性, 结合线上线下, 给客户更多选择、更好服务, 更为进口贸易商提供直接面向全国客户的销售服务渠道, 而不仅是流量渠道。”

而这家公司成立才短短半年时间的平行进口车电商平台, 也成功获得了融资。7 月 20 日, 平行进口车电商“买好车”宣布已完成 A 轮融资。(蓝震)

相关链接

平行进口车三包首获国家支持, 售后之忧或可解决

日前, 国家质检总局缺陷产品管理中心(以下简称“质检总局”)与中国欧洲经济技术合作协会、人保财险三方联合启动了《关于开展平行进口汽车三包责任保险试点工作的通知》(以下简称《通知》), 按照规定, 如果消费者发现购买的平行进口车无三包, 可以直接向质检总局投诉, 这也是平行进口车三包首次获得国家政策的强制认证。

按照《通知》规定, 自 2015 年 6 月起至 12 月, 为期 6 个月, 质检总局将开通平行进口汽车三包信息备案与发布管理系统, 中欧协会负责组织平行进口汽车进口商按照汽车三包规定的要求, 及时备案公开三包信息, 履行备案义务, 而人保财险则负责通过责任保险的形式制定三包政策, 为经销商找到平行进口车售后维修场所。

据了解, 平行进口车主要是指除国内总经销商以外, 由其他进口商从产品原产地直接进口的车辆, 因为其进口的渠道与国内授权经销渠道“平行”, 故称之为平行进口车, 而通俗来讲也叫做“水货车”。

此前, 虽然一些保险公司打着三包的旗号来做平行进口车, 但保险公司提供的保险项目并不能如实实现, 使消费者花了冤枉钱还解决不了自己遇到的问题。

业内人士表示, 此前平行进口车的售后方面存在缺陷导致消费者对购买平行进口车心存顾虑, 而国家的强制规定将使平行进口车的售后更加规范, 促进平行进口车行业的发展。

神龙汽车成都开建第四工厂 拓展西部市场

8 月 6 日, 神龙汽车有限公司第四工厂在成都龙泉驿区奠基。神龙公司第四工厂将采取“一次规划, 分期建设, 车型投资优先, 滚动发展”的原则建设, 计划总投资 123 亿元, 总设计产能 36 万辆/年, 2016 年底投产。主要生产东风雪铁龙、东风标致和东风三个品牌车型, 以高端 SUV(专区)、MPV 为主, 同步规划新能源产品。第四工厂的奠基, 正式开启了神龙公司建设百万辆车企的序幕, 同时以成都基地为支点, 神龙公司开始“战略西进”的步伐, 拓展西部市场。

神龙公司建设第四工厂, 旨在解决产能严重不足的问题。近年来, 神龙公司整车产销量逐年攀升, 2012 年产销超过 44 万辆, 2013 年突破 55 万辆。今年 7 月份神龙公司已将全年目标调高为“70 万辆”。今年 10 月中旬, 神龙公司将提前 2 个半月超过去年全年 55 万辆销量。2015 年神龙公司将向其中期事业“5A”计划和“三年倍增”(销量在 2012 年的基础上实现翻倍)目标既定的“80 万辆以上”迈进, 而目前神龙公司现有的武汉三大整车工厂总产能仅为 60 万辆, 产能提升, 迫在眉睫。(李金友)

斥 140 亿扩张产能 通用谋未来三年在华 年均 500 万辆

今年上半年, 通用汽车在中国市场销量表现欠佳, 总体销量大幅下滑, 但通用仍坚持其在中国市场 140 亿美元的产能扩张计划和新能源引入计划。

通用汽车的采购业务高管 Steve Kiefer 表示, 通用在中国未来三年的销售目标是年平均 500 万辆, 而去年卖出了 350 万辆。他说, “虽然中国市场目前确实表现平平, 但我们仍然保持乐观。因为中国的汽车行业市场潜力十足, 整体销量增长到年平均 3500 万辆只是时间的问题。”

专家分析预测, 今年中国汽车市场的整体销量将会在 2300 万到 2350 万辆之间, 大概会和去年持平。但是长期看来, 中国的市场将会以平均每年 5% 的速度增长, 未来十年将会达到年平均 3000 万辆以上的水平。

凭借其对中国市场长期发展的十足信心, 通用并不介意一时的销量下滑, 而是继续坚持他们的宏伟发展计划——从 2014 年到 2018 年投入 140 亿美元扩张产能, 并向中国引入 60 款新车或者重新设计的车型。

在此计划中, 雪佛兰将成为通用在中国销量增长的主力军。今年夏天, 通用宣布雪佛兰将斥 50 亿美元来为中国市场及其他的新兴市场打造系列车型。同时, 通用将和上汽合作来开发这些车型的平台和发动机。据悉, 这个系列中的首款车将会在 2019 年正式发售。(小梅)

东风雪铁龙: 新 C4L 1.2THP “小 T 大作”

近年来, 随着油价的不断攀升, 以及排放标准日益严苛, 使用小排量涡轮增压发动机车型的车型可谓是推陈出新、络绎不绝。例如, 大众高七 1.2TSI、福特新福克斯 1.0T、本田凌派 1.5T 等中高端 A+ 级车型开始纷纷抢占市场, 大有一番“你方唱罢我登场”之势。

然而, 作为欧洲小排量发动机技术的引领者, 雪铁龙显然也不甘示弱, 也将这一股小排量涡轮增压的旋风刮到了中国。近期, 搭载 PSA 1.2THP 涡轮增压直喷发动机的东风雪铁龙新 C4L 全擎上市, 其性能表现更是获得业内人士一致好评, 那么, 这款新 C4L 1.2THP 车型到底有何过人之处? 不妨让我们一同来探究新 C4L 1.2THP “小 T 大作”背后所蕴含的秘密。

作为继明星发动机 1.6THP 后, THP 发动机家族的又一力作, 新 C4L 所搭载的 1.2THP 涡轮增压发动机应用了 PSA 集团最新研发技术, 拥有“高性能、低油耗、超平顺”三大特点。最大功率可达 100KW, 1750 转就可以达到 230Nm 的峰值扭矩, 并且可以持续到 3500 转, 只需轻点油门, 就能轻松获得充沛的动力输出, 丝毫不带起步加速的滞后, 性能数据完全可以媲美市面上在售的 2.0L 自然吸气发动机水平。而如此强悍的动力表现, 每百公里综合油耗也仅需 5.4L, 因此也被冠以业界“最强小排量发动机”称号。

据了解, 在刚刚过去的“2015 国际年度发动机”评选中, 这款 1.2THP 还荣获了 1.0L—1.4L 组别的国际发动机大奖, 并成功入选工信部“节能产品惠民工程”推广目录。(肖鑫华)



QC 活动为锡柴创新改善注入源源动力

锡柴荣获全国机械工业优秀质量管理小组活动成果一等奖

近日, 锡柴 CA6DL 机加工车间猛禽 QC 小组, 凭借严谨的课题内容和出色的发布表现, 荣获了 2015 年度全国机械工业优秀质量管理小组活动成果一等奖。

锡柴 QC 活动历来秉持“小、实、活、新”的原则, 倡导员工立足岗位, 围绕工厂关注的焦点、难点问题, 指令性与自主性相结合, 有效组建 QC 小组, 开展合力攻关。QC 活动的部门覆盖率、生产班组覆盖率均达到了 100%, 营造了浓厚的创新改善氛围, 使创新改善渗透到生产经营的每个角落。近年来, 随着 QC 活动的有效实施, 锡柴在推进降本工作实施、少人化工作研究、现场质量提升、工作效率提高等方面都取得了扎实的成绩, 先后有 15 个 QC 小组获得上级部门荣誉,

包括中质协发布会“国优奖”、集团公司发布会“金奖”、解放公司发布会“一等奖”等。

“成大事者必精于细”。QC 活动已成为锡柴激励员工创新、开展持续改进、培养骨干人才的重要平台。特别是频频在 QC 大赛中拔得头筹的锡柴 CA6DL 机加工车间各 QC 小组, 始终将目光聚焦在质量改进上, 对制约奥威发动机高品质的一系列制造问题进行查找问题源、筛选立项、实施 QC 改善, 确保了奥威发动机的高端品质。截至目前, 车间各小组成员已圆满完成了多项重大质量攻关课题研究项目, 先后涌现出了天勤、精鹰、猛禽等多支金牌团队, 多次在全国获得 QC 小组活动成果一等奖, 形成了比学赶超的良性循环。(陈燕)



每年《财富》世界 500 强排行榜发布, 总是能撩动企业的神经, 今年的榜单更是如此。在日前发布的最

新《财富》世界 500 强排行榜上, 中国上榜公司数量继续保持快速增长态势, 比上年度增加 6 家达到了 106 家, 稳居世界第二, 与美国的上榜企业数量差距进一步缩小。

中国车企闯入世界 500 强 含金量待考

在汽车领域, 此次入围世界 500 强的汽车企业共有 24 家, 包括上汽、一汽、东风、北汽、广汽与吉利 6 家中国车企, 占据总数的四分之一。

能稳稳地站在国际舞台上, 享受聚光灯的照射, 的确意味着中国车企在日益激烈的竞争中保持着强有力的发展状态。但分析后不难发现, 出现在 500 强榜单上的这六家中国汽车企业, 仅有吉利属于民营汽车制造商, 其余 5 家均为央企或地方国企, 而在这 5 家车企中, 充当“利润奶牛”的又多为其合资板块业务。

换言之, 能入围世界 500 强, 更多体现的是“合资国企”的强大实力。进入 500 强看起来风光无限, 但将此作为企业宣传的卖点是否真的合适? 在“合资国企”的背景下, 入围 500 强的意义究竟有多大? 这说明中国车企真的足够强大了吗?

为闯入 500 强“点赞”

在今年中国整个经济不稳的大环境下, 作为汽车制造业的企业表现尚算理想, 包括上汽、一汽、东风、北汽、广汽在内的 5 家央企或地方国企不仅闯入世界 500 强, 名次也均有所上升, 交出了一份不错的答卷。

其中, 上汽集团以 2014 年度合并报表 1022.486 亿美元的销售收入, 第十一次迈进世界 500 强, 排名第 60 位, 比上一年度上升了 25 位。一汽集团以 801.945 亿美元的营业收入排名第 107 位, 比上一年度上升了 4 位。北汽集团以 505.66 亿美元营业收入, 连续三年入围, 排名第 207 位, 相比上一年排名提升 41 位。东风汽车公司以 789.79 亿美

元的营业收入位居 109 位, 较上年的 113 位上升了 4 位, 连续 6 年跻身《财富》世界 500 强前 200 名。广汽集团以 332.37 亿美元营业收入位居第 362 位, 比去年排名上升 4 位。

作为衡量全球大型公司的最著名、最权威的“终极榜单”, 能够进入《财富》世界 500 强排行榜, 对企业而言, 无疑是一件很“长脸”的事情, 也值得我们为其“点赞”。

利润差距令光芒“黯淡”

在入围 500 强的汽车公司中, 尽管在数量上中国车企已占据了较高份额, 这说明中国车企在营业收入及规模方面都处于较为领先的地位。但规模大、营业额高并非真正能令企业“骄傲”的最重要的因素, 真正优秀的企业, 在销售收入、净利润、品牌等方面都应该具有很强的竞争力。

就收入 500 强的汽车企业而言, 虽然营业收入方面相对差别不大, 但利润差距很明显。相比国际跨国车企, 中国车企的成绩似乎就显得不那么理想了, 利润整体明显偏低。这也让中国车企“长脸”的说法显得有些不是那么恰当。

数字显示, 在闯入世界 500 强排行榜的 24 家汽车企业中, 利润率较高的丰田汽车利润率高达 7.98%, 大众汽车利润率为 5.43%, 而国内入围的几家车企中, 利润最高的一汽集团利润率也仅为 5.3%, 最低的还不到 1%。

而即便是在如此称不上是优异表现的前提下, 为其贡献利润的也大多是合资企业生产的外国品牌产品。以上汽集团为例, 上海大众、上海通用对上汽的整体贡献较大, 年度总产销达到 560 万辆的上汽集团, 由自

主品牌贡献的销量仅二三十万辆, 剩余几乎全由其合作伙伴大众和通用提供, 而且大众、通用本身就位居世界 500 强榜单之中。

“我感觉这样的排名提升意义不大, 我们的国企车企集团仍是分红型模式为主。”乘联会秘书长崔东树如此表示。

由此来看, 虽然从上榜总数上来看, 中国车企显得很有“面子”, 但从利润等更能体现企业竞争力或实力的更深层次的关键数据来看, 环绕在中国车企头顶上的世界 500 强的“光芒”似乎显得黯淡了一些。

任重道远苦练“内功”

事实上, 无论是你想为这几家车企“点赞”, 还是认为这是另一种意义上的“打脸”, 当榜单发布的那一刻, 一切都已成定局。榜单上的成绩只能代表过去, 对于上榜企业来说, 需要做的是思考如何稳固占据目前的位置并奋力向前奔跑, 提升自己的核心竞争力。对中国车企而言, 如何在提升营业收入的同时提升利润, 是其面临的重要课题。

“当前中国车市的现实像一个迅猛的巴掌, 拍醒了中国汽车企业发展, 这是及时的。”北汽集团党委书记、董事长徐和谊曾如此表示, “中国车企需要开始注意练自家内功了, 要从根本上改革创新, 而不是一味地上量、上规模。”

为此, 在坚持实施“由传统制造型企业向制造服务型企业和创新型企业发展”战略的前提下, 北汽集团已经开始从研发制造、商业模式等各个方面, 为集团植入“转型”基因, 进行深层次、大范围的全面变革。与此同时, 上汽集团也正在加快向产业链两端延

伸, 使业务模式更适应行业深度变革发展的要求, 真正实现上汽的转型升级。

而在发展自主品牌方面, 身为共和国长子的一汽, 除提升营业额及利润外, 一汽还将以身作则, 扛起发展自主品牌的大旗。7 年前, 一汽启动了“红旗复兴”项目, 将自主品牌作为其事业发展的重点。广汽也与去年发布了“3 e”发展战略, 对其旗下包括自主在内的业务板块作出重要部署。未来, 广汽将在“两个中心、四个平台”的基础上, 构建“大自主”产业格局, 以完成到 2020 年自主品牌产能 100 万台的期望。

同时, 中国汽车业赶上了另一场革命——新能源时代的到来。北京理工大学电动车辆国家工程实验室副主任林程曾在采访中表示, “传统汽车销量下滑, 车企压力不断增大, 此时对于传统车企来说, 转型新能源是趋势使然, 是必由之路。”诸多车企都在为这场运动而努力, 纷纷斥资, 投入大量人力物力在新能源汽车相关项目建设之中。

此外, 中国车企需要积极参与全球竞争, 顺应新技术革命的要求, 推动汽车产业的转型升级, 尤其是在汽车产业的信息化、智能化、个性化和绿色化方面, 加快形成中国车企的市场竞争力。为此, 在互联网、智能化、金融业务、国际化战略等方面, 各家车企也在奋力推进, 以期为企业创造更多价值。

随着中国汽车市场产销量的逐步扩大, 汽车社会日趋成熟, 世界也在关注着中国汽车行业的动作, 在位居世界 500 强榜单、成为敲开“顶级聚乐部”大门后, 中国车企若想取得更好发展仍需苦练内功, 任重而道远, 是否能获得认可也有待于时间和市场给出答案。(据腾讯汽车)