

来自中国汽车工业协会的内部统计数据显示,今年上半年新能源汽车累计销量366辆,同比劲增107.95%。仅仅在6月一个月内就完成了100辆的销售。

据中国汽车工业协会相关人士介绍,他们对所有传统汽、柴油以外的新能源汽车,统称为其他燃料汽车,包括混合动力、乙醇等各类新能源车。

随着全球石油储量的日渐减少、国际油价的日益高涨,新能源汽车的研发

与推广使用越来越受到政府部门和相关企业、研究机构的关注。新能源汽车是今后发展的趋势。据透露,在北京召开的“代用燃料汽车普及政策研究”报告会上传出好消息,国家近期将出台对节能和新能源汽车的技术开发、示范和推广的支持政策,特别是针对消费者推广成熟的代用燃料汽车的相关财政、税收、金融和价格等激励政策。

据悉,目前有关新能源汽车的支持政策征求意见工作已经结束并有望于

今年下半年出台。关于新能源汽车上市比传统轿车增加的费用,征求意见中提出了一系列的解决方案,比如对于车价增加的部分,减掉50%的费用,而这部分费用由国家进行补贴。此外还讨论了减免车辆购置税、免费停车以及减免其他税种的优惠等。这些方案都是针对新能源汽车市场推广的具体优惠措施,而这些措施对积极进军混合动力车领域的汽车厂商而言将构成一定的利好刺激。

张敏

Brilliance Auto 河南裕华晨光 华晨汽车全品牌经销商
热烈庆祝骏捷FRV河南地区首家上市
销售热线: 0371-80612886 (花园店) 63730743 (北环店) 68539789 (中博店)

8月1日起,历经14年打磨、有“经济宪法”之称的《反垄断法》正式实施。广汽丰田率先提出了应对举措——正式宣布放开对经销商的价格限制,并支持经销商面向用户的优惠酬宾行动。尽管截至记者发稿时还未有其他汽车厂家跟进,但随着《反垄断法》细则的明确,其对汽车行业必将产生一定的冲击。

那么,最低限价、限制跨区销售、制定限制竞争规定(4S店模式)等汽车销售三大潜规则能否被《反垄断法》打破?新法将把中原车市带向何方?

记者手记——

反垄断与做大做强

这两年,不少经销商在抱怨竞争激烈、赢利太少、日子难熬,但汽车市场却并没有出现大量4S店因缺乏竞争力而被淘汰关门,一个重要的原因就是厂家的保护(或者说限制)政策的存在。

做汽车销售这一行的人心中都有你:4S店如同厂家的孩子,既然生了你,一般情况下就不会眼巴巴看着让你饿死。于是,设立准入门槛、划区域销售、低价限制等都成了弱小经销商的庇护伞;守着自己的地盘,反正挣不住也饿不死。而这样的“保护”也捆住了一部分有实力、有野心经销商的手脚。

现在,《反垄断法》来了,一旦汽车市场的诸多潜规则被打破,对于4S店而言,有喜亦有忧:保护政策取消之后,经销商主动权得到提升的同时,其自身面临的风险与压力也骤然增加。

对于经销商而言,“降”还是“坚挺”将是一场更大的挑战,成本控制压力将进一步加大;有实力的经销商凭借规模效应,可以吸引异地消费者,可以以更低的价格买车,可以大胆地做大做强,而没有实力的经销商只能眼睁睁地看着客户流失。压力也即动力。在这样针锋相对的竞争中,经销商的积极性将被调动起来,内部竞争将会得到加强;提高对市场的把握洞悉能力、争取资源优势与渠道优势、提升赢利水平与服务技能……都将成为经销商争夺有限生存空间的“武器”。

汽车厂家对经销商的适度松绑,必然导致4S店洗牌的加速,这种洗牌不仅仅是大鱼吃小鱼的兼并,更是经销商从定价体制、销售理念、服务体系的全面提升。从短期来看,限制政策的取消会对现有的4S店形成压力,但从长远来看,有利于汽车销售行业健康发展,最终受益的将是消费者。

反垄断法实施 中原车市谋变

本报记者 李莉

价格篇

《反垄断法》第14条规定:“禁止经营者与交易相对人达成下列垄断协议:固定向第三人转售商品的价格;限定向第三人转售商品的最低价格。”

影响:这意味着,目前汽车厂家对经销商的限价行为将被视为垄断行为,而经销商在终端价格上将具备决定权。

价格联盟面临瓦解

7月23日,在《反垄断法》8月1日正式实行前一周,广州丰田发表书面声明主动宣布拥护《反垄断法》,取消了对经销商实行价格管理的处罚政策,配合经销商为产品定价。

“原来凯美瑞严格按照厂家规定的指导价销售,现在经销商已经有了不同程度的优惠。”广汽丰田富达诚诚航海路店市场部经理马建勇告诉记者,雅力士的价格也已经放开,但作为刚刚上市的新车型,价格并无明显变动。

上海通用公关部表示,以前对于价格过低的销售会有处罚,今后将以建议为主,“由4S店根据自己的承受能力来定优惠幅度”。比亚迪汽车销售公司总经理夏治冰认为,允许经销商自主定价是新法实施后的大势所趋。

市场决定终端价格

价格放开之后,是否会导致经销商之间的恶性价格竞争?对此,广汽丰田副总经理冯兴亚在接受采访时表示:“短时间的终端价格混乱是价格限制放开后必然会出现的状况,但相信一段时间后终端价格将重新回归

到一个新的稳定区间。”

广汽丰田本地经销商骏驰金水路店市场部经理王小可告诉记者,在同一地区,虽然根据库存量、资金实力、客户源等因素,不同经销商之间的价格有细微的差别,但由于有同样的进车成本控制,同城4S店之间的价格差别不会太大。“即使取消了最低限价,经销商也会按照有利于自己良性运转的原则,将价格控制在一个相对合理的区间。”马建勇认为:“车市的价格会在市场供需规律的调节下趋向稳定,最终的决定者应该是市场这个杠杆。”

渠道篇

《反垄断法》对汽车行业的一个重要改变为:“汽车大卖场”模式可能部分取代4S店模式。

影响:《反垄断法》的出台让常规的4S经销模式有了转变的可能,尽管新模式的确生并不意味着4S模式就会消亡,但更多销售模式的出现将更有利于汽车市场的多元化发展。

4S店销售模式不会终结

8月2日,位于中原路与西环路交叉口西800米的河南宜华双龙4S店装修施工现场,工人们正在忙着进行收尾工作。一个月后,双龙汽车在郑州的4S形象店将正式开业。今年下半年,还将有VOLVO4S店,奔驰、宝马等豪华品牌的第二家形象店相继建成并投入使用。

“《反垄断法》的出台并不会让汽车4S店销售模式消亡。”面对公司即将正式开业的4S

店,经历过路边“摆摊”卖车、大卖场卖车的宜华店市场部经理潘高峰心中满是喜悦:“以后卖车就更有底气了。”他坦言,在大卖场,经济型车更有市场,而双龙汽车一直在宇达国际汽车会展中心的销售情况并不理想。在他看来,作为一家进口车经销商,建立4S店是品牌需要也是销售需要。“4S店意味着更好的环境、设备及更专业的服务,有利于增强消费者的购买信心。”

但同时他也表示,对于经销商、特别是经济型车经销商而言,投资巨大的4S店是一个沉重的“枷锁”,销售渠道的放开意味着4S店、2S店、大卖场等销售模式将并行发展。

多元销售模式或将并存

“外地来郑的消费者一般会先到大卖场看车,品牌集中、价格实惠成为其主要优势。”在郑州宇达国际汽车会展中心设立展厅的比亚迪经销商告诉记者。

据了解,国内最早的汽车销售形式更多的是一些小规模的销售,在郑州宇达国际汽车会展中心这个位于北环的汽车卖场,来自周边二级市场的消费者占到一半以上,《反垄断法》出台后,随着区域限制的解除,省内其他地市的消费者到郑州买车会大量增加,汽车大卖场也将面临着新的发展机遇。

比亚迪汽车销售公司总经理夏治冰认为,《反垄断法》实施之后,汽车大卖场和综合维修厂这样的模式会出现,消费者买车、修车的地方更多,而更激烈的竞争让经销商提高服务质量,降低价格,消费者从而得到更多实惠。但他同时表示,“就目前的情况来看,4S店在以后相当长的时间内还将发挥销售的主

要作用,比亚迪车型的销售还是以4S店的形式为主。”

“渠道的多元化将对消费者更有利。”河南省汽车流通行业协会常务副会长蒋贡敏认为,4S店的专业、标准化服务和“大卖场”的价格优势将形成合力,“消费者届时可以各取所需。”

流通篇

《反垄断法》第13条第三款规定:“禁止具有竞争关系的经营者达成分割销售市场或者原材料采购市场的协议。”第五章中也明确规定:禁止“妨碍商品在地区之间自由流通的其他行为”。

影响:相对于价格“解限”,更多省会4S店看重的是汽车市场跨区销售禁令的或将解除。

“打破销售区域限制后,消费者可以自由选择在哪儿买车,经销商卖车的自由度也更大。”作为最早尝到《反垄断法》带来的“甜头”的车商,广汽丰田在郑州的两家经销商不约而同地表示,“这个变化对有实力的经销商来讲非常有利。”

记者了解到,广汽丰田目前在河南省设了4家4S店(郑州两家,洛阳、新乡各一家),跨区销售的禁令解除后,省内消费者可任意选择4S店购车。

广汽丰田本地经销商告诉记者,即使在《反垄断法》出台前,也有少量消费者受价格诱惑选择去北京买车,但是由于成本、运输等问题,赴京买车的消费者量并不大。“更多跨区买车的情况属于省内地市消费者到省会购车,这将使省会4S店之间的竞争更加激烈。”

车市聚焦

大排量车消费税将大幅提高? 豪车市场风云起

本报记者 李莉



消费者在选购雷克萨斯ES350

新政:新消费税将“抑大扬小”

继7月23日国务院常务会议中提出,提高大排量汽车消费税率之后,8月2日中国政府网刊登的《国务院关于加强节约能源工作的通知》明确指出:“鼓励使用低油耗节能环保型汽车和清洁能源汽车。降低小排量乘用车消费税率,提高大排量乘用车消费税率,进一步扩大不同排量汽车消费税率差距。”

虽然,国家税务总局并未透露正式调整方案的相关内容,但据汽车厂家透露,最终的调整方案与此前各界预测的调整幅度基本一致。大众、奔驰等众多进口商家均预测,8月或9月调整汽车消费税已成定局。

反应:个别消费者提前购车

8月1日,记者在雷克萨斯、宝马郑州经销商展厅看到,两家4S店的客流量与往日相当,并没有出现“闻税而动”的旺销局面。雷克萨斯经销商河南远达4S店销售部经理孙世龙告诉记者,虽然有部分准备购买3.0L以上排量车型的消费者提前“下单”,但是由于目前国家还没有公布明确的税率提高时间表,消费者反应并不强烈。

记者走访市场发现,受供求关系影响,奔驰、宝马、雷克萨斯、讴歌等品牌,优惠幅度相对减少。孙世龙表示,虽然目前尚未接到厂家的价格调整通知,但此前雷克萨斯全系车型的优惠措施现在已经取消。记者了解到,进口汽车的销售一般采用订单的销售方式,从下订单到现车到货的周期大约需要4个月,商家要想把握时机“囤积”货源比较难。因

此,现在选购大排量汽车,无疑是非常好的时机。

影响:30万~50万元车型“震动”最大

据了解,目前小排量车的市场份额已经连续两年萎缩,与之形成鲜明对比的是大排量SUV销售量却增长迅速,今年上半年同比增长仍保持41.7%,远高于乘用车的14.2%的平均增长率,这与海外市场大排量车不断减产形成鲜明对比。

“消费税新政策的出台将对大排量车市场造成一定冲击。”河南省汽车流通行业协会常务副会长蒋贡敏表示,由于车价的基数大,消费税率上调后,对大排量车的车价影响非常明显。他分析,部分原本打算购买3.0L排量的准车主可能会退而求其次,转而购买2.5L排量的中高级车。

“消费税一旦提高,目前50万元的车型大排量车最高将涨价10万元。”凯迪拉克本地经销商河南新凯迪汽车销售服务有限公司市场部经理朱文龙透露,尽管涨幅巨大,不少进口豪华车经销商并不担心,他们表示,大排量汽车属于小群体消费,这一群体普遍具有良好的经济承受能力,即便短期内将影响部分消费者的购车选择,但从长远来看,豪华车消费者不会因为车价的一时上浮而放弃购买。

业内人士表示,消费税的提高、油价的继续上涨以及燃油税可能出台等综合因素,将会对豪华车消费市场产生一定的累积效应。与之相对的是,小型车将迎来一次难得的发展契机。“油价上调、消费税新政,这些政策都将帮助小排量车突围车市。”河南中植公司董事长卢文峰认为:“油耗低、节能环保的小排量车将是汽车消费市场发展的趋势。”

相关链接:

现行汽车消费税是2006年4月1日起开始实行的,乘用车消费税率分为5档,即排气量小于1.0L的税率为3%;排气量1.0L(含)至2.2L的税率为5%;排气量2.2L(含)至3.0L的税率为9%;排气量3.0L(含)至4.0L为14%;排气量4.0L(含)以上征收20%消费税。

refine 瑞风 空/间/成/就/自/由

MPV 大奖

年度“最佳MPV” 中国主流媒体汽车联盟年度总评



商务旅行更精彩

瑞风·新彩色之旅系列

- 中国年度公务车-四年蝉联“中国年度汽车总评榜”MPV大奖
- 年度MPV大奖-连续三年蝉联车坛奥斯卡年度评选“三连冠”
- 商界领袖座驾-博鳌亚洲论坛、欧洲经济论坛、亚太中小企业APEC会议指定用车
- 严苛野战考验-瑞风年年参军,入围列表
- 全球同步品质-连续四年获国家海关采购大单

一家亲

江淮汽车

多重好礼 一路随行

- 购祥和、彩色之旅OBD、穿梭2.0、一家亲车型送交强险、1000元加油卡、1000元装饰、5次常规保养
- 购彩色之旅CBR、祥和2.0T车型送商业全险(含交强险)、1000元装饰、5次常规保养

JAC | 河南世纪阳光汽车销售服务有限公司
网址: www.sunlightcar.com.cn

中博专营店: 0371-66536732 地址: 中博汽车城院内
北环专营店: 0371-63563811 地址: 文化路与北环交叉口
4S店销售热线: 0371-63563666 地址: 花园路与开元路交叉口
南阳亚飞: 0377-63569169 濮阳瑞璞机电: 0393-4499000 焦作鑫博大: 0391-3591058
信阳昌源: 0376-6559888 平顶山专营店: 0375-3287333 永城羿天: 0370-5122033
许昌正通: 0374-5158888 驻马店物资汽贸: 0396-2120633 安阳三鑫: 0372-3729999