

# 七成经销商被强制搭售,有日系车每销一辆要亏15万—— 上半年厂商关系持续紧张

本报讯 2015年,汽车产业进入“新常态”,销售增速放缓,一些原有存在的主要矛盾进一步显现。有调研结果显示,2015年上半年厂商关系持续紧张主要原因是经销商投资回报率低,汽车经销商亏损面持续扩大,面临生存危机,行业内库存平均水平超过了警戒线,价格倒挂成为普遍现象,经销商利润结构失衡。厂家利用强势垄断地位,多方面损害经销商的应得利益。

## 库存问题持续发酵

据8月21日全国工商业联合会汽车经销商商会发布的《中国汽车经销商满意度调查报告(2015年)》显示,自主品牌经销商满意度普遍高于合资企业。同时,经销商普遍亏损扩大、库存预警。

上述调研的对象是排名前25名、年销量20万辆以上的汽车品牌。收集样本共329份,覆盖一、二、三、四线城市。报告显示,这些品牌的经销商满意度平均得分为48.3,其中哈弗、雪佛兰、奔驰位列前三名,第一名哈弗得分为73.3分,而比亚迪以及法系标致、雪铁龙垫底。去年排名第一的奥迪也排在倒数第五位。

值得注意的是,在高于平均分48.3分的14家汽车品牌中,自主品牌占到了5家,分别是哈弗、奇瑞、荣威、奔腾以及吉利。法系品牌经销商的满意度最低,其中标致经销商满意度36.1分,位列24名;雪铁龙经销商32.6分,位列25名。

而目前,汽车销售价格倒挂成为行业普遍现象。整体上看,从4月份开始陆续有厂家调低了部分

车型的官方售价,以刺激疲软的市场。25个品牌的主要车型的整车零售价仅为厂家指导价的87%;有19个品牌的零售价在厂家指导价的90%以下,哈弗最高为97%,奔腾最低为79%,而奥迪、宝马和东风日产的车型倒挂数量已经超过了80%。

从投资回报情况来看,有65%的经销商的投资回报周期在5年以上;在盈利能力上,三年全部亏损的企业比例为33%,三年全部盈利的仅为22%。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪博士指出,在被调查的数百家经销商企业中,77%的经销商指出厂家存在压库行为,有73%反应厂家存在搭售滞销车型行为。

“某日系品牌车经销商反映厂家搭给他们销售的一款车,卖出去要亏15万元,这些亏损的钱都需要从其他车型里补回来的。”全国工商联汽车经销商商会秘书长助理王冀称。

“厂商矛盾最根本的原因在于库存。”全国工商联汽车经销商商会秘书长朱孔源向记者表示,库存深度导致经销商现金流吃紧,出现类似于“跑路”或“关店潮”的情况。汽车经销商正在经历一个“优胜劣汰”的过程。

同时,在调查中显示,经销商没有销量和型号选择权的比例为69%,厂家存在搭售滞销车型行为的比例为73%,厂家存在强行压库的比例为77%,经销商不能与厂家实现商定车辆价格的比例为84%,被强制要求购买试乘试驾车辆的比例为85%。

## 呼吁新的《汽车销售管理办法》尽快出台

王冀在接受记者采访时表示,现行《汽车销售管理办法》已经明显呈现“弊大于利”的情况,比如现行办法中关于品牌授权等问题的规定,已经不适用于现在市场环境,影响经销商盈利。

“《汽车销售管理办法》曾经对汽车经销业的规范、质量和效益的提升起到了积极的促进作用,但随着汽车业的发展,该办法产生并遗留下来的厂商思维及做法等早已不适应当前的汽车经销业,也是造成当前厂商矛盾关系的主要原因所在。目前,《消费者权益保护法》《反垄断法》等可以全方位保护汽车销售中各方的利益。”王冀说,如果不能统一各方意见,可以先行停止目前执行的《汽车销售管理办法》。这种做法不会带来混乱,反而对汽车流通有益。

记者了解到,今年1月9日,商务部、国家发改委、工商总局等部门召集部分经销商,召开了一场小型闭门座谈会。会上透露上述部门已将关于新的《汽车销售管理办法》的征求意见稿整理完毕,稍作调整后,准备上报商务部条约法律司。然而征求意见之后,由于利益相关方分歧较大,处于搁置期。

多位汽车行业分析师向记者表示,预计新的《汽车销售管理办法》将削弱车厂的强势地位,更多保障经销商利益,包括签约周期、退出机制、配件自由流通等,业绩下滑多年的汽车经销商集团借此有望迎来拐点。

(证券)

## 白色车为何加钱卖? ——解读车漆的基本知识



许多消费者在买车的时候,与销售人员进行购买白色车型时,会被告知白色车需要多加1000元-2000元不等,这也让不少消费者非常迷惑,到底白色车为什么要多加钱?下面就请业内专家为大家解读一下车漆的一些小知识以及白色车为什么要加钱。

业内专家称,目前市场上销售的新车一般分为三种漆,分别为普通漆、金属漆和珠光漆。低端车型主要以普通漆为主,中端车型主要以普通漆和金属漆为主,高端车则以珠光漆为主。

普通汽车的车漆一般分为三层,分别为底漆、色漆和清漆。档次稍微高一点的汽车底漆和色漆之间还有中间涂层,总体就达到了5层甚至更高。中间的色漆就是区别颜色的。

普通漆、金属漆和珠光漆在涂装车间的工序都是一样的,成本不同主要不是在流程上,而是在各种漆的造价和涂的层数工艺上。所以说中间的色漆就是区别价格差异的,因为颜色配料不同导致成本不同。白色车漆则是普通漆,添加成分比较少,成本很低,但是市场普遍需求很大,因为白色车漆会显得新车很大,视觉效果更好,因此加价也是必然的。

众所周知,车漆在阳光下暴晒后,时间久了就会出现褪色的现象,白色车最明显,其最终会

发黄。因此白色车漆中会加入光稳定剂、抗氧剂等等,尽量使其出现均匀褪色,不会出现明显的色差。这样,白色车漆的成本也会增加,这也是加价的原因之一。

下面为大家介绍普通漆、金属漆和珠光漆的一些基本知识。

普通漆:普通漆的材料包括树脂、颜料和添加剂,最常见的颜色为白色,其次就是黑色、红色和黄色,因此普通漆的颜色也比较少,并且单一,视觉效果也很一般,后续保养价格也较为经济实惠。

金属漆:金属漆就是在里面添加了金属粉末,使其看起来非常有光泽,且不同的角度看颜色和轮廓都会有所变化。在普通漆的基础上增加金属粉末后,会变成珍珠白、亮炭黑、酒红色、金黄色等颜色。

珠光漆:珠光漆相比金属漆要更高端一些,其在漆中加入了云母粒,由于该物质的存在,使得珠光漆在反光时如珍珠一般。珠光漆的抗氧化能力非常强,因此豪华车和高端车上都会采用这种漆,不过这种漆在修补的时候比较麻烦,价格也会更昂贵一些。

现在汽车市场并不景气,经销商都采用大幅降价售车的形式,因此白色车加价的情况也非常少见,只是会让消费者等的时间稍微久一点。(小新)



## 今年以来国内车市惨淡 三成4S店未来或倒闭

本报讯 据中国汽车工业协会最新发布的数据显示,7月国内汽车产销市场延续下降趋势,环比分别下降18%和17%,1-7月汽车产销增速均低于1%,今年以来车市的惨淡局面继续。全国工商联汽车经销商商会的数据显示,今年上半年约有90%的经销商处于亏损中。另外,在售后服务领域,新车用户在保修期之后回店意愿显著降低,4S店流失客户群体可能性大增。该商会秘书长朱孔源预测,未来全国30%的4S店有可能会倒闭。

中国汽车工业协会最新发布的数据显示,今年前7个月,汽车产、销量分别为1361.27万辆和1335.33万辆,同比增长仅分别为0.80%和0.39%。7月单月我国汽车产销量延续下降趋势,汽车生产151.8万辆,环比下降17.99%,同比下降11.76%;汽车销售150.3万辆,环比

下降16.64%,同比下降7.12%。这是汽车产销量连续第四个月环比下滑,今年以来我国车市持续处于疲弱状态。

统计数据显示,截至7月30日,在国内17家主流车企中,顺利完成半年销量目标的仅有4家,分别是长安汽车、吉利汽车、奇瑞汽车和江淮汽车,合资车企中完成情况最好的是上海大众,94047万辆的销售成绩距离95万辆的“中考目标”相差无几,而其他主流合资车企距年中任务至少还有5%的差距。

不仅如此,4S店汽车售后市场份额也在急剧萎缩,据JD. Power发布的2015年中国售后服务满意度研究报告显示,消费者在授权经销商的平均消费与去年相比大幅下降:在豪华车细分市场,平均消费从4288元下降至3480元;在主流车细分市场,平均消费从1710元下降至

1558元。

“保修期内,有意愿再回4S店进行保养维修的比例在70%;超过保修期之后,仍回4S店进行保养维修的比例为41%。”JD. Power汽车客户服务高级总监姜忠军告诉记者,在售后服务领域,新车用户在保修期之后回店意愿显著降低,4S店流失客户群体可能性大增。

作为车市流通的主角,汽车经销商未来的生存压力也不言而喻。目前全国的汽车4S店约有20000家,如果朱孔源的预判成真,未来全国倒闭的汽车4S店将达到6000家。

另据《证券时报》报道,上半年,仅北京已有多家4S店倒闭,例如国内大型汽车经销商联拓集团年初出现资金链断裂,旗下多家4S店倒闭,日系车4S店倒闭的更多。

(中新)

## 车市一乐



变身

如果您也具有幽默细胞,或者见到搞笑的汽车图片,不妨拿来晒晒,让我们一起欢乐一刻!

参与方式:市民凡是发现和车有关的幽默标语及场景,就可以通过照片形式发送至rbs2271793669@163.com或者添加微信公众号“鹰城微车市”发送图片。图片一经刊发,即可获得精美礼品一份。