

改革开放40年,是经济发展中最为重要的历史阶段之一,作为重要的支柱性产业,汽车工业在政策春风的沐浴下,获得了举世瞩目的成就。40年来,汽车驶入寻常百姓家,改变了我们的交通出行方式,为中国经济持续增长贡献力量。

改革开放初期,中国汽车行业一年的产销量不足20

万台,到如今中国成为世界第一大汽车产销国。去年,我国的汽车销量达到了2887.9万辆,连续九年位居全球第一,汽车已成为中国很多家庭的标配出行工具。

从无到有、从依赖进口到国产汽车的量产、从引进技术到自主知识产权的广泛运用,从制造大国逐渐向制造强国转变,我国的汽车产业谱写着历史新篇章。

专访山东世通汽车集团董事长周士东——

改革开放让汽车从“奢侈品”成为“工具”

本报记者 张子森

改革开放40年来,中国汽车工业从国有生产销售到民间资本遍地开花的巨大进步,最直观的效果便是短短20年时间内,让汽车从“奢侈品”变成“工具”进入千家万户,并推动中国汽车社会比欧美国家提前几十年到来。

改革开放对汽车产业的推动,让在行业内摸爬滚打20年的山东世通集团董事长周士东感慨颇深:没有改革开放,便没有民营资本的繁荣发展,自主品牌汽车也不会有现今的行业地位,汽车进入家庭也不会这么快。他判断,未来自主品牌将成为中国汽车工业的支柱,并以高品质来影响消费者的选

经营权放开:汽车销售变革打开行业增长闸门

介入汽车销售之前,周士东从事的是汽车空调维修改装。从1994年算起,24年时间里,世通从门店变成了集团;从卖汽车配件、装具、改空调变成了拥有吉利、斯巴鲁、雷诺、三菱、领克、玛莎拉蒂、阿尔法罗密欧7大授权经营品牌,总计37家4S店及网点的汽车销售、售后巨鳄,强势立足山东汽车界。

“当时卖车基本上都是国有,像济南这边有省汽销和省机电,汽车是专卖。私人卖就是非法经营,所以有钱也进不去。”但在改装空调的良好合作基础上,从1996年开始,随着国家政策调整将经营权放给个人,周士东开始从省机电拿车在省体育中心卖车。

周士东坦诚这也得益于当时的政策和自身的“底气”。周士东此前在政府机关上班,碰上国家提倡停薪留职,鼓励创业。“我当时想,做不好还有铁饭碗呢。”周士东就这样下海了,“确实能发挥自己的能力,想干一天可以24小时,也可以完全依照自己性子干。”

但对汽车销售行业的前景,周士东也有些“拿不准”。当时的社会现状是绝大部分人没有车,买车以公家为主,个人买车几乎为零。“那时候收入低,



世通如今已成为拥有吉利、斯巴鲁、雷诺、三菱等汽车品牌授权经营的集团公司。

1996年普通居民收入多的也就1000元,一辆车好几万根本买不起,是真正的奢侈品。”周士东之所以坚定了汽车行业有前途的信心,还是基于改革开放后百姓收入逐渐多了起来,“那时就想将来的市场肯定是老百姓买得起车,但没想到现在家家能买得起车,有的一家好几辆,那时候也不敢想。”

此外,因为当时不是拿钱买车,还有点半计划经济的样子,也让周士东起步没有碰到太多资金问题,“那会是和汽车制造厂家沟通好,然后一年发我1000辆车,我按计划回款,现在基本上改了,都是先给厂家打款后给车,完全颠覆过来了。”

汽车销售从专卖到开放,给了汽车市场充分的竞争氛围,为汽车个人消费在中国的火热打开了阀门。

分期付款:改革红利让汽车销量井喷

2000年前,大街上跑的最多的是面包车。“那时候坐桑塔纳就是县委书记的标准,要20多万。”周士东回忆,即便私人买车,也只能根据市场提供车

型情况来选择,不像现在实行个性化定制,甚至专门针对某个年代的消费者有倾向性的做设计。

入行之后,4S店概念的提出和推广,改变了周士东对汽车销售的印象,他认为这是中国汽车行业的一个标杆。此后周士东开始接纳并主动接触新的汽车销售理念。就山东市场来看,2000年起开始有了汽车分期付款,但那时候贷款和现在不一样,分期付款车管所不给作抵押,车卖了之后存在极大风险。

周士东在济南第一个吃螃蟹。“买车挂到我公司名下,这是当时做的一个创新。公司是我的,所以车的过户、年审都需要我来盖章,用这种方式来控制客户的不诚信行为。当然现在买车比原来方便多了,人的征信系统比原来更全了,更好把控了。”

经营权放开、分期付款施行之后,不仅卖车的多了,也让没有全款但想买车的消费者提前实现了汽车梦。“整个行业不再是一块坚冰,销售方开始比服务比价格,同时随着经济的快速发展,老百姓手里挣得多了,所以车进入老百姓手里就

很快,在2010年左右开始大批量进入居民家庭。”

随着改革开放进一步深化,有需求自然产品更加丰富。从1996年的桑塔纳、面包车,到2000年前后的奇瑞、吉利、夏利等,合资的马自达、标致、富康等车型越来越多。而从2005年之后,民营企业造车遍地开花,他们更了解中国人的喜好,促使合资、豪华品牌开始降价,并迎合中国人不断引进、设计产品,汽车车型也进入井喷阶段。

“世通集团从三万多的车到200万的车都有,总有一款车是适合老百姓的。将来在济南、山东、全国,豪华车一定是汽车消费的方向。10年以前我们的收入才三五千块钱,现在五千都免税了。”周士东认为,未来汽车销售豪华车一定是高速增长,价格低的反而增速慢。

从能跑就行到收购沃尔沃:自主品牌已经弯道超车

说到改革开放后民营资本为背景的自主品牌汽车的发展,吉利是一个怎么都绕不开

的现象级汽车企业。2014年,山东世通汽车集团旗下的吉利品牌全年销量突破了10000台,是一个历史性的分水岭,也说明这个品牌经过十几年发展,已经成为中国汽车工业的中流砥柱,尤其是在吉利收购沃尔沃以后。

“谁敢相信啊,沃尔沃是世界豪华车品牌,被中国一个民营汽车企业给收购了。”周士东迄今仍觉得这是一个各方面都需要天时地利人和的事件,同时也是吉利品牌向上,对抗合资甚至豪华入门型车的标志性事件。

“吉利已经不是以前的吉利了,产品质量和以前不可同日而语。”和吉利打了18年交道的周士东坦言,吉利所有的车和合资车相比一点也不差,同时,吉利现在世界500强企业,在中国销量是一年100多万台,而收购沃尔沃,成为奔驰最大股东还没发挥作用,未来空间更大。

吉利现象,周士东除了归结于李书福的接地气、爱学习、胆子大,更要归功于改革开放的继续深化。“吉利是民营企业,如果没有政策的支持肯定是造不出车来的。”周士东将这一政策最终成果分析到了老百姓身上,中国的改革开放如果没有吉利这样的民营企业来拉低价格,现在的老百姓一定开不上车。

民营企业对国情和效率的追求,把汽车成本降低了,车价自然降下来了,反馈到市场上就是逼着合资车降价。“如果不是民营企业这样的造车推进,中国的汽车市场是没有的。现在只有民营企业奋起直追,抓住核心技术,会很快把中国的汽车制造和世界的差距迅速拉小。”

周士东回忆过去的20多年,感慨如果没有改革开放,社会生活一定达不到现在的水平。“改革开放解放了人们的思想,给了一个大平台让你闯,解放了每个人的能力和潜力。”周士东深深认可“我们还要更大更坚定的改革开放”同时作为一个人大代表,他也表示开放的同时要注意教育,“孩子是我们的未来,要充分发挥孩子的潜能,要尊重孩子能力的发挥。”



创业初期的世通集团办公室



世通集团董事长周士东 (照片被访者提供)



更多精彩视频请扫码观看