

7月起买车修车不必非去4S店了

商务部出台汽车销售新规,网店也能卖车了

14日,商务部发布新《汽车销售管理办法》,打破了汽车销售品牌授权单一体制,原厂零部件也将进入非授权渠道,汽车销售成本有望大幅下降,车企对于销售和售后领域的垄断将从制度上削弱。据悉,该办法将于7月1日正式实施。

非授权也可以卖车了

新管理办法将允许授权销售和非授权销售两种模式并行,可以通过卖场甚至网店的方式卖车,车企不能再要求经销商必须投资4S店才能卖车。

在供应商原则方面,销售管理办法提出,供应商采取向经销商授权方式销售汽车的,授权期限(不含店铺建设期)一般每次不低于3年,首次授权期限一般不低于5年。双方协商一致的,可以提前解除授权合同。而在旧办法中,汽车销售实行单一品牌授权模式,建立汽车总经销商、品牌经销商备案制度,对于授权期限也没有规定。

业内分析人士表示,新办法对于授权和非授权经销等予

以认可,并对授权期限的底线进行了明确,避免经销商因投入过大而受制于车企,未来的渠道有进一步的拓宽。未来可能有更多的汽车卖场出现,多品牌销售、多品牌维修将成为汽车营销模式的主流。

近年来,车商与经销商之间矛盾频发,之前宝马经销商因不堪亏损,集体要求宝马赔偿,最近奥迪经销商又联合起来以亏损为由反对奥迪与上汽合作。在将近10年的授权卖车制度管控下,经销商前期投入巨大,后期为了获得授权不得不忍气吞声,在亏损的边缘挣扎。

众多经销商与车企之间的惯例被视为违规,比如要求经销商搭卖滞销车辆,在年底要求经销商大量购入库存,甚至要求经销商为车展买单等。

此外,4S店前期投资高向来是经销商最头疼的问题,按照国内的行情,国内品牌投资成本在1000万元左右,而离谱的进口品牌前期投资高达6000万-8000万元。

修理厂也可获原厂件

新办法规定,供应商不得限制配件生产商(进口产品为进口商)的销售对象,不得限制经销商、售后服务商转售配件,有关法律法规及其配套的规范性文件另有规定的除外。

在旧办法中,汽车售后服务由供应商来负责,大部分车企设置了零部件管控制度,原厂件不允许在授权体系外销售和使用,这就导致很多卖车难以盈利的经销商,不得不通过提高售后服

务的价格来赚取超额利润,比如奔驰的零整比就高达800%以上,也就是说维修一台车的零部件成本相当于8台车。

售后零部件渠道的放开,将有利于各种社会资源在汽车售后领域展开平等的竞争,避免车企在汽车生态链中占有过高的利润。

业内人士指出,销售与售后的分离,就是为了打破垄断,在售后服务和其他方面进一步提升经销商的活力。对于消费者来说,经销商销售成本的下降,最终有利于降低车价,能够以性价比更高的服务与社会机构竞争售后服务,使消费者能够获得更好的售后服务,形成车企、经销商、消费者多赢的汽车生态。

据新闻晨报、北京晚报

汽车销售新规 打破“品牌授权”垄断

供应商不得对经销商实施下列行为:

●要求同时具备销售、售后服务等功能

●规定整车、配件库存品种或数量,或者规定汽车销售数量

●限制经营其他供应商商品

●限制为其他供应商的汽车提供配件及其他售后服务

●要求承担以汽车供应商名义实施的广告、车展等宣传推广费用,或者限定广告宣传方式和媒体

●限定不合理的经营场所面积、指定4S店建设的供应商等

●搭售未订购的汽车、配件及其他商品

本报记者 王金强

靠扫煤矸子过活 一吨仅挣5块钱

“上上下下一条心”,这句朴实简单的话就写在李长云位于天津塘沽的办公区楼梯墙上。在宽敞明亮的办公楼里,李长云告诉记者,无论是企业还是家庭,都是上下一条心其利断金,他就是靠践行这一句话,实现了全家人的安居梦和企业的大发展。

今年67岁的李长云20年前来到天津,成为众多赴津务工的德州人中的一员。起初,他靠在港口里扫煤矸子解决生计问题。“当时港口很冷,只能住在集装箱里。”李长云介绍,那时候,他们每吨煤平均只能挣5块钱。虽然5块钱的利润只够他和同乡吃上饭,但李长云觉得做煤炭有盼头。因为在上世纪90年代经济高速发展的时代背景下,当时全国煤炭行业一片红火,进出天津港的运煤船络绎不绝。

后来,只要瞅准机会,李长云就跟内蒙古、山西的煤炭商去拉货。在一次去内蒙古贩煤的过程中,为了省下路费,李长云就趴在煤堆里跟着货车回到天津港,回来之后,一身煤灰的他还是接着低头苦干……后来,在辛苦付出和耐心坚持下,他很快挣到了3000块钱的第一桶金。再后来,他拉煤的规模也从一货车一货车地拉,变成了一火车一火车地运。

在天津站住脚后,李长云还把乐陵同乡一起带到天津闯荡,由此,天津港的乐陵人越来越多,李长云则带着他们同心协力日夜不停地运煤、卖煤。

终于挣到钱以后,李长云便第一时间把老婆和三个孩子接过来,还成立了自己的能源公司。全家人也从老家低矮的土坯房搬到了宽敞的楼房里。

三个子女 个个都是创业能手

随着生意越做越大,李长云萌生了成立能源集团公司的

恒运能源集团董事局主席李长云:

从扫煤矸子每吨挣5块钱 到民企500强老板



李长云一家。受访者供图

山东人家的获得感 大众报业集团“走转改” 融媒体新闻竞赛

恒运能源集团董事局主席李长云20年前只身到天津港闯荡时,唯一的愿望就是能吃得饱、养得起家,而现如今,他不光成了德州人到外地闯荡致富的带头人,还收购了家乡的一个企业并带领其成功挂牌上市,20年的摸爬滚打经历让他感触最深的,不是挣了多少钱,而是时代的变化给了每个人实现自己目标的机会。



扫码看访谈视频

想法。最终在2003年,恒运能源集团成立,并很快跻身中国民营企业500强、天津市100强、中国能源集团500强企业。

而作为李长云最小的儿子,今年35岁的李迎松并没有因为父亲的企业做得很大而坐享其成。在他看来,每个时代的人,都有每个时代遇到的困境和机遇,父亲当年的困境是要解决一家人的生存问题,而现在他面临的挑战则是如何让企业更好地传承下去。目前,在李长云的集团公司旗下,有很多产业,像金融、农业板块的好多项目都是李迎松从无到有一手操持。

与小儿子不同,李长云的女儿从恒运能源集团的财务岗位上离开后,则回到了家乡乐陵,负责执掌乐陵双陵春酒业。据悉,双陵春是李长云收购的德州的一家酒庄,在恒运能源集团接手后,2013年,山东双陵春生物科技股份有限公司成功在上海股权交易中心挂牌上市。

而李长云法律出身的大

儿子在事业上也非常成功。他除了在父亲李长云的公司料理一下法务,还在天津开着两家律师事务所。

去产能背景下 回家乡办生物科技公司

最近几年,能源型企业产能过剩,供给侧改革迫在眉睫。而相比天津塘沽,德州在用地、人力成本和自然资源禀赋上,无疑有更大的优势。李长云全家一合计,来家乡投资,既能让家人在老家团聚,还能为家乡投资兴业,实在是再好不过的事儿了。后来,在家乡乐陵,李长云投资了农业板块子公司——山东百枣纲目生物科技有限公司。记忆中老家的万亩枣林,成了他投资和开发的资源依托。他在收购了这家公司后,还成立了百枣纲目(集团),全力进军农业生物科技板块。

如今,家乡的投资环境和政策越来越好。自德州市出台协同发展示范区人才支撑计划

及乐陵市人才科技诸多优惠政策以来,百枣纲目(集团)从人才、资金等方面受益颇多。据德州市政府驻天津联络处办公室主任梁宏磊介绍,前年德州市出台《德州市建设协同发展示范区人才支撑计划》,推出了扶持人才创新创业的30条新政。该计划规定,到2020年,德州计划引进培养高层次创新创业团队100个、高层次创新创业人才300名,引进博士硕士5000名、大学生10万名;建成人才公寓300万平方米,孵化器300万平方米,着力打造鲁北人才改革试验区。

从为了养家糊口到异乡摸爬滚打,到现在全家人个个都成了创业能手,再到后来为老家修路、捐款和投资,李长云认为,能支撑他们一家一步步走到现在的,其实是敢闯敢干和博爱他人的一种精神。“我们山东人讲求传承,说孔孟太太太高,但就我们家内部来说,我们的这种家规和家族基因是需要传承和发扬的。”