



汽车租赁 驶入灰色地带

我省汽车租赁行业如何突破瓶颈

■ 本报记者 张靖超

北国已是冰封雪飘,琼岛依然畅享暖阳。我省已进入传统的旅游旺季,汽车租赁市场的客源不断涌来。但是记者近日走访我省多家汽车租赁公司后发现,在租车领域,颇受资本青睐的专车软件在海南仍未打开市场,占据客户数量80%的游客及商务活动接待方,仍多采取与汽车租赁公司直接联系的方式进行交易。

记者调查发现,与专车软件这个诞生于移动互联网时代的新事物一样,我省的汽车租赁行业也在发展壮大的过程中麻烦不断,正驶入创新和违规的灰色地带。

车源成难题

租车公司 多依仗私家车

2008年10月,我省曾禁止工商部门向汽车租赁公司颁发营业执照,直至去年年中,汽车租赁公司注册终被解禁。然而购买汽车时注册为运营用途,在我省法规面前仍亮着红灯。

“相关政策的变动,就导致许多汽车租赁的公司存在私家车挂靠的现象,或者说是以私家车的名义注册却用于经营。”海南一家汽车租赁公司的经理认为,导致挂靠这一现象出现的原因还有,汽车租赁公司的汽车更新换代通常在3到5年之间,而从2008年至今已过去6年的时间,因此在2008年之前注册的汽车租赁公司,也存在私家车挂靠的现象。

据这位经理透露,海南的汽车租赁公司,其车源通常是公司有一部分,员工自有一部分。在海口,不少汽车租赁公司所有的车辆其实只有四五辆车,剩余的均是挂靠的。

共享与出租的不匹配,成为当前P2P租车公司面临的最大难题。海南邦途汽车租赁有限公司经理王文壮指出,一般来说,P2P租车发展的前提是突破两个心理屏障:一是说服消费者享受出行之乐不必自购车辆,二是告诉车主闲置车辆不是负担而是摇钱树。这样才能让共享的车辆档次越来越丰富,租客群体也越来越大。

王文壮告诉记者,按照国家的规定,私家车禁止用作经营,一则因为会留下偷税漏税的空隙,二则是在监管和安全性上令人担忧。

“但是目前汽车租赁公司购买汽车时,车辆也被禁止用作经营,这就导致了私家车挂靠现象的产

生,若所购车辆禁止运营与公司发展需求间的矛盾不得以解决,私家车挂靠的现象怕是难以得到真正的遏制。”王文壮说。

差异化服务 专车需求 如何得到满足

近年来,在汽车租赁行业中,针对中高端客户,衍生出与传统的出租车以及租车有所差异的“专车”。海南海亮汽车租赁有限公司法人詹道山10年前试水汽车租赁行业,据他介绍,所谓“专车”即中高端客户来琼参加重要商务、政治活动时,在当地租赁中高端汽车,作为其在琼期间的代步工具。

据悉,近年来,海南的高端商务、文化、体育活动逐渐增多,活动主办方在本地租车作为活动用车,颇为寻常。

詹道山认为,当下的海南汽车租赁市场,参与者增多,竞争愈发激烈,服务质量亦随之提升,尤其针对针对高端客户而订制的专车服务的出现,很大程度上弥补了汽车租赁市场差异化的服务需求。他同时也强调,P2P租车,即专车服务的前提是突破两个心理屏障:一是说服消费者享受出行之乐不必自购车辆,二是告诉车主闲置车辆不是负担而是摇钱树。这样才能让共享的车辆档次越来越丰富,租客群体也越来越大。

詹道山透露,在目前的汽车租赁行业,租车公司配备司机几乎已是一个公开的秘密。虽然法律明令禁止,但是现实中对于专车配司机这一需求是明显存在的。

尽管P2P租车平台公司辩称,将汽车出租供租客驾驶而非车主本身载客,就像出租房屋,并不属于运营行为,但现实并没有这么简单。

有专业人士指出,这种行为更像是打擦边球。如果移动互联网技术提供者自己购置车辆或者将私家车置于自己名下从事汽车租赁,则属于汽车租赁行业,应当遵守地方法规、地方规章;如果移动互联网技术提供者自己购置车辆或者将私家车置于自己名下从事包括驾驶服务的,则属于进入了出租汽车行业,那应当获得行政许可,未经许可属于非法经营。P2P模式显然不属于上述两种,尚待政策进一步给予清晰的界定,而这种不确定性本身就是最大的风险。

“就长远发展来看,越来越多的重大商务、文体乃至政治活动会落户海南,而对专车司机的现实需求和当前法规的矛盾也会逐渐显现。”詹道山如是说。

营,而P2P租车车主并未直接参与运营,这种模式仍需相关法律法规的完善。除了缺少相应的监管法律,还有一个信任度的问题需要解决。如果车主发现爱车撞人逃逸,甚至被人开走跑路等问题怎么办?出现违章、驾照被扣分,应该记在谁的头上?曾经有个客户租了车,但监控系统显示这辆车总是停在同一个地方没有开过,后来才知道是顾客将其作为抵押物交给了债权人。

(薛哲)

车观点

海南的车价为何有点高?

■ 本报记者 周月光 见习记者 王培琳

海南汽车价格挺高

连日来,本报记者走访了20余家海口汽车经销商,从5个知名汽车品牌中选取5款热销车型,分别与广东多家同品牌汽车经销商进行价格对比,具体情况如下:

本田九代雅阁2.0舒适版,生产商全国统一指导价17.98万元,广汽本田海口嘉翔南海总店报价16.98万元,广东骏骏汽车销售服务公司报价15.98万元,两者价差1万元。

全新君威2.4L领先舒适版,生产商全国统一指导价23.89万元,海南洋浦安骅汽车销售服务公司报价21.39万元,东莞广物君豪别克汽车4S店报价20万元,两者价差1.39万元;

新世代天籁2.0L时尚三屏科技版,生产商全国统一指导价19.28万元,海南东风南方汽车销售服务有限公司报价18.28万元,东莞一家东风汽车4S店报价17.34万元,两者价差0.94万元;

全新迈腾1.8TST领先型7速DSG手自一体,生产商全国统一指导价21.98万元,海南博世汽车销售服务有限公司报价20.98万元,一汽大众——广州锦众汽车报价20.38万元,两者价差0.6万元;

进口起亚第三代佳乐2.0L舒适版7座,生产商全国统一指导价19.18万元,海南丰亚4S店报价18.18万元,广州庆起汽车销售服务有限公司报价17.58万元,两者价差0.6万元。

记者询价时了解到,海南汽车经销商与广东汽车经销商都随车赠送礼包,大部分都有车坐垫、挡泥板和防爆膜,个别销售商会多送一份底盘喷漆产品。也就是说,同样款车,海南的价格比广东要高6000元至1.39万元不等。

记者采访时,有业内人士透露,少数高档进口汽车,两地价格相差更大,在广东买100万元,在海南买可能要110万元。

海南汽车价格为何高?

海南汽车价格为何比广东高不少?就此话题,记者联系海口多家经销商采访时,大部分车商拒绝采访,有少数销售商愿

意说几句,但是要求不透露姓名,只有海南嘉华汽车销售公司总经理助理张春晖坦然接受采访。

“海南汽车市场规模小,市场成熟度低,竞争激烈程度远不如广东汽车市场,比如,东风日产汽车在深圳就有15家4S店,而东风日产汽车在海南只有5家4S店,深圳消费者买车可以有15个选择,而海南消费者买车只有5个选择,为争有限的消费者,深圳经销商不得不争着拿出尽可能的低价格。”张春晖说,广东汽车销售顾问的工作时间是从上午8点到晚上9点,海南汽车销售顾问的工作时间是从上午9点到下午6点,两者面临压力完全不一样,为完成销售任务,广东的销售顾问有时候自己掏钱给购车人买礼包。

张春晖说,广东的汽车经销商常在网上宣传,某款车直降几万元,购车人去店里时,销售顾问多数会说,这款车已经没有了,然后推荐购车人买其它款的,所以消费者在网上价格信息不可全信,一定要到店里去看。

一位不愿透露姓名的汽车经销商说,海南汽车市场与广东汽车市场是一体的,都属于华南市场。一般情况下,某个汽车品牌做促销活动,生产厂商在华南市场同时做,价格不会差很大。有时某个经销商某款汽车库存比较大,汽车生产商会给补贴,帮这个经销商减库存,这个经销商的价格可能就比较低。这样的经销商也可能是海南的,因此,不能说海南的汽车都比广东汽车价格高。

怎样买到便宜的汽车?

广东的汽车整体上比海南便宜,很多人会想,海南人可以到广东购车。然而,记者调查发现,这种想法仍不太现实。

记者电话采访广东汽车经销商时,拨打经销商客服电话,对方自动回复:我们无法销售您手机号所在区域。仔细询问,广东的多位汽车经销商解释:汽车生产商对每个汽车经销商的销售范围都有严格划分,不允许广东汽车经销商往海南销售,一旦被举报查实,汽车生产商将对违规经销商予以重罚。

不过,在调查中,也有多家广东汽车经销商透露,海南人如果真想在广东购

海南汽车价格比岛外高吗?海南日报记者选取5个常见的汽车品牌,调查对比发现,20万元左右的汽车,海南比广东普遍高6000元至1.39万元不等。

车,也有一个办法,就是在广东购车,先上广东某地汽车牌,车运到海南后再改上海南本地汽车牌。

虽然有这样的变通办法,但实际上很少有海南人到广东购车。采访中,记者特意询问十余家广东汽车经销商,只有东莞一家汽车经销商说,有海南人来买过车,因为这款车在当地售50多万元,而海南车价要高6万多元。

海南汽车价格高,为什么大部分人不愿到广东购买汽车?一位广东的汽车经销商分析,海南到广东购车,成本比较高,来回路费,加上折腾车牌,也要多5000元左右;同一款车,如果海南与广东的差价不超过1万元,还是建议在海南本地购买比较好。

在海南本地购车,怎样才能把价格降下来?记者采访发现,购车人只要有耐心,也是有办法的。

一是要货比三家。海南汽车价格高,主要原因就是市场竞争不激烈,同一款品牌汽车经销商只有三五家。虽然经销商不是很多,但是,各经销商都想出货,只要购车人不急于下单,多跑多看多磨,价格就能砍下不少。

其次是选好购车时间。现在汽车销售行业也是微利,模式是生产商给每家经销商都有年指标甚至月指标,经销商完成销售指标,生产商才会给经销商返利或奖励。因此,年底和月底是购买汽车的最佳时机。比如,某家汽车生产商给某家汽车经销商某款汽车年度200台销售任务,如果到了12月,这家经销商任务完成不理想,就有可能大促销,甚至可能“赔本”卖掉最后几辆车。



周月光

北京现代SUV新春特卖会 一年免息狠贷劲



新年的脚步已越来越远,很多人已开始为新年的到来,做各种各样的准备,置备年货,走亲访友,成为了人们乐此不疲的新年必备事项。这时候一辆SUV可以满足您所有的需求,北京现代ix25、全新胜达、ix35、途胜,拥有豪华空间的全尺寸SUV,容纳得了繁杂的年货,也承载得了全家人的欢乐,翻山越岭,向着幸福的新年启航。打开一片全景天窗,感受新春的气息。北京现代海南京城店为回馈广大喜爱SUV车型顾客,推出SUV新春特卖会,将销售价一降到底,为您提早实现SUV梦。

另外,北京现代推出SUV狠“贷”劲活动,凡购买北京现代全新胜达、ix35车型即可享一年免息,更可畅享“5050计划”——首付50%,一年后付50%尾款,一年免月供。ix25首付24000元起日供68元轻松贷回家。

正青春新力量——ix25

定位于“青春实力派SUV”的ix25,是北京现代顺应汽车市场主流消费群体日趋年轻化的潮流,为追求时尚、个性的年轻群体量身开发的一款全新车型,ix25以外观、配置、动力、安全等各个方面的实力表现,满足了新生消费群体对美好生活的向往和对高品质生活的追求,诠释出“正青春新力量”完美内涵。

流体雕塑设计——ix35

外观方面,六边形三横条式进气格栅和全新设计的前雾灯组成了新ix35更富都市气息前脸;增配的LED日间行车灯和前保险杠新增的前雷达组成的安全配置组合,不仅为车辆带来了更为高档大气的视觉感受,也提供了更为直接的行车安全保障;内饰方面,重新设计了中控面

板,新增了TFT超级仪表盘和标准型4.3寸多媒体控制面板等科技配置,全面提升了新ix35的内饰高级感;在提升驾乘舒适度方面,新ix35对底盘进行了改善及优化;在后轮箱、后轮罩、行李箱底部、行李箱侧板及底板等五处增加了隔音垫,使得新ix35的隔音效果有了显著升级

全尺寸SUV——全新胜达

作为北京现代致力于提升品牌力的呕心之作,时尚不失硬朗的外观设计、超越同级的空间表现、强劲的动力性能,构成了全新胜达超人一等的产品力。凭借其超强的产品力,全新胜达有望对高端SUV市场的现有格局造成有力冲击。

活动期间,购特装版车型再送3000元油卡(ix25除外)以及年货大礼包一份。过年买SUV,就来南海大道北京现代海南京城4S店!

车事评

■ 点评:原中倩

进口车市场压力加大 供给/需求矛盾突出

自去年下半年以来,中国进口车供给和需求矛盾已日益突出。业内预计,今年中国进口车市场的增幅将回落至约一成。据中国进口汽车市场数据库的统计数据显示,2014年12月中国进口汽车13万辆,10月、11月分别为11.9万辆和12.06万辆。从2014年全年来看,中国累计进口汽车142.3万辆,同比增长二成二。

值得注意的是,尽管2014年中国进口车销量出现一成三的增幅,但此增幅已经出现逐月下滑的趋势,其中11月进口车销量同比下滑约7%;与此同时,鉴于中国汽车进口量持续保持高位运行,去年底中国进口车库存和市场优惠幅度均创下了近年的新高。

中国汽车工业协会透露,进口车库存状况从去年7月份开始形势有所恶化。“高库存”的出现,也导致2014年进口车价格优惠幅度维持在高位,从9月份开始优惠幅度进一步加大,11月份进口车市场优惠幅度达到10%。这显示随着新品效应的退去及高供给带来的库存攀升,终端市场销售压力也逐步加大。随着进口车供大于求,今年的中国进口车市场形势不容乐观。(据中新网)

点评

进入2015年,平行进口汽车试点正式开启,有望打破中国进口车市场多年的价格垄断,同时行业性高库存状态的持续也为进口车市场带来挑战,中外各大车企和经销商亟须转变思路才能适应新的市场环境。

汽车后市场加速成长 2018市场规模或破万亿

近日发布的《2014年中国汽车后市场连锁经营研究报告》显示,2014年中国汽车后市场规模达6000亿,同比增长30%。预计未来后市场年均增速将超过30%,2018年后市场规模有望破万亿元。

报告指出,汽车后市场包括汽车零配件销售,汽车用品的销售,汽车维修、保养、美容、改装,二手车、租车、汽车保险、汽车金融、汽车电商服务等领域。2014年,中国汽车后市场规模已达6000亿,同比增长30%。

报告称,中国汽车后市场目前总体上仍处于群雄逐鹿的阶段,市场集中度依然较低,单个企业规模小、散,但行业总体规模持续增长,并显现出持续加速趋势;从国际发展经验来看,连锁经营是汽车后市场企业发展的主要模式,此次调查中,30%的企业已经通过连锁经营来扩张市场。

报告显示,6成受访企业年销售收入低于千万元,企业年均收入增长率集中在5%至15%。不过,已达到6000亿的汽车后市场规模,为企业发展创造了机会,企业要改变小而散的格局,完善自身“硬件条件”是前提。(据中新网)

点评

随着汽车的“微利时代”来临,汽车企业应积极借鉴先进经验不断提升现有管理水平和运营效率,摆脱对单一业态的依赖,开展连锁运营,以“一站式”和“多元化”服务提升消费者黏性,以差异化战略及细分市场建立自己的品牌标签。另外,企业要提供优质服务产品,杜绝不诚信行为,并要注重人才及团队培养,建立招聘及培训计划为人才“造血”。

车界贺

嘉德福特店 祝海南日报
“汽车周刊”改版成功!

2015.01.26

鸿基始创,骏业日新
Jeep

本报(海南日报·汽车周刊)改版成功,希望给广大读者提供更专业的信息,相信越做越强!

韩国双龙海南成达4S店
陈浩程
2015年1月26日

版面联系

原中倩 13907683226
周月光 18876677703
林莉莉 13876006886