

A5 联拓集团4S店销售业务恢复

日前,记者获悉,此前联拓集团旗下部分4S店因车辆合格证被银行质押致客户车辆上牌的问题基本得到了解决。业内人士普遍认为,联拓集团遭遇的困境,是近年来苦苦挣扎的汽车经销商群体缩影。

A7 京城新能源车推广延伸至全链条

随着新能源汽车利好政策的稳步出台及实施,新能源汽车在北京私人购买以及基础设施建设等方面开始提速。今年北京新能源汽车摇号配额增加了1万个,可享受补贴政策的车型也增加至14款。

A8 自主SUV扎堆上市抢占市场

SUV市场今年继续“高烧”不退,各大自主品牌顺应市场需求,不断加大产品投入。近日,郑州日产东风风度MX6上市,加上上汽名爵锐腾以及北汽绅宝X65,自主品牌SUV产品进入了上市密集期。

2015款奔奔全面转产长安铃木

产能过剩迫合资车企代工自主品牌

北京商报记者 钱瑜 刘洋/文并摄

长安新车转投铃木中国工厂

3月20日,长安铃木生产的奔奔正式下线,此后,消费者购买的长安奔奔轿车,虽然仍挂着长安汽车的标志,但生产厂商已经变为了长安铃木。长安汽车产品策划部部长谭本宏表示,今年1月开始,长安汽车就已将奔奔在长安铃木工厂试生产。长安铃木代工的奔奔,将和外界熟知的奥拓合用一条生产线。未来,长安铃木将每年为长安汽车代工4万辆奔奔。

长安汽车总裁朱华荣认为,长安汽车与合资伙伴生产线共享,有利于经验分享,更好地发挥资源优势,达到资源配置的优化,同时这也反映出长安汽车产品与合资水准已经平分秋色。“从去年开始,我们的销量高速增长,一直处于产能不足的状态。”朱华荣表示,现在长安五工厂已实现满负荷生产,但产能只能达到40万辆,仅能满足制造逸动和CS35两款产品,实在没有“空间”生产奔奔,产能已成为制约长安汽车发展的瓶颈。

长安汽车发布的数据显示,去年累计销售汽车254.41万辆,增长19.86%。其中,长安汽车自主品牌乘用车销售77万辆,同比增长39%。北京商报记者在走访时发现,由于产能不足,目前长安汽车自主品牌部分车型的车源在经销商处十分紧张。去年4月上市的SUV车型CS75至今依然热销,4S店中的现车并不多,消费者购买该车型需要预定。同时,另一款小型SUV CS35的车源也处于紧张状态。在北京海淀区的一家长安4S店,当北京商报记者询问CS75是否有优惠时,一位销售人员表示,目前该车型没有任何优惠。“由于长安产能不足,CS75上市一年来一直处于车源紧张的状态,不加价就不错了,更别提优惠了。”该销售人员坦言。

同时,目前长安奔奔在经销商处能够优惠5000元,现车也并不多。销售人员表示,虽然长安奔奔比不上CS75等热销车型,但4万多元的售价配置却不低,吸引了一大批此前欲购买长安铃木奥拓的消费者,因此长安奔奔一直处在销量攀升期。

长安铃木发展停滞不前

虽然新奔奔转投长安铃木工厂对长安自主来说是件好事,但从另一方面来看,长安铃木在华发展多年停滞不前,导致其产能出现了严重过剩。

目前,长安铃木已建两个工厂,第一工厂总产能为25万辆,第二工厂一期工程

日前,长安自主新车2015款奔奔正式下线。值得关注的是,该新车全面转产长安铃木工厂,合资公司的工厂代工自主品牌车型,这在国内汽车史上并不多见。虽然长安铃木代工新奔奔,在一定程度上可以缓解长安汽车因销量的持续增长而导致产能不足的问题,但从另一方面来看,在中国市场长期停滞不前,已经使得长安铃木的产能严重过剩。业内普遍认为,如果长安铃木未来不改变战略,其将彻底沦为长安汽车的代工厂。



由于销售不佳,北京地区长安铃木4S店库存压力较大。

第一步投资总额为23亿元,即将完工,可提供10万辆的整车年产能。二期建设完成后,整车年产能将达到25万辆,预计将于2015年完工。建成后,长安铃木将实现生产能力翻番,从目前的25万辆提升至50万辆。但按照长安汽车2014年产销数据,长安铃木制造汽车约16.95万辆,这意味着,长安铃木产能的利用率还不足50%。

值得关注的是,与长安自主品牌部分车型热销的现状相比,长安铃木的销售情况却并不乐观。在北京一家长安铃木4S店,北京商报记者看到,店内并没有前来看车的消费者,店外的停车场中摆放着大量的库存车。该4S店负责人介绍,目前长安铃木销售的4款车型中,SUV车型锋驭的销售情况最好,能够占到该店总销量的40%左右。据了解,目前锋驭优惠金额为1.3万元,置换还能享受5500元的企业补贴。“去年长安铃木奥拓和雨燕两款车型的销量最好,但是随着微型车市场的逐渐

萎缩,今年开始两款车型的销量直线下滑,而曾经热销的天语SX4,由于长期没换代,现在已经优惠2.5万元,但一个月也卖不出几辆。”该负责人表示。

与此同时,去年底上市时被长安铃木寄予厚望的启悦,销售情况也并不理想。据了解,去年12月,长安铃木宣布启悦上市后,4S店在今年1月才有现车进行销售,销售人员表示,从启悦上市到现车到店,中间有一个月的时间4S店处于无车可卖的状态。“消费者来看启悦,我们只能说现车快到店了,结果一批急于换车的消费者改买了其他品牌的车型,当初锋驭上市时也经历过同样的情况,上市一个月后现车才到店,错过了‘趁热打铁’的时机,消费者会很快转投其他品牌。”该销售人员坦言。

此外,北京商报记者注意到,目前启悦各款车型并无优惠,只享受4000元的企业补贴。销售人员表示:“由于启悦刚

上市,通常厂家不会马上进行优惠,但按照目前该车型的销售情况,优惠是迟早的事。”

或将彻底沦为长安代工厂

1993年,长安汽车和铃木共同出资开设长安铃木工厂,当时长安汽车为铃木代工微车,凭借着当时的技术优势,铃木一举进入中国市场。然而,经过20年的发展,铃木目前在中国市场的表现却显得落后了市场半拍。业内普遍认为,已有22年合资历史的长安铃木,由于近年来新品导入较少,导致发展步伐放缓。

去年底才履新长安铃木常务副总经理的蔡勇表示,A级车市场,A0级车市场及SUV市场将成为长安铃木重点发力的市场。到2025年,长安铃木每年至少有一款全新的产品投放中国市场。

此外,经过多年的博弈,2014年10月15日,长安汽车发布公告称,公司已收到铃木株式会社受让重庆长安铃木汽车有限公司1%股权事项支付的价款2845.98万元,并完成了股权交割的工商变更登记手续。至此,长安铃木由长安汽车控股51%,变更为长安汽车持股50%,铃木株式会社与铃木(中国)投资有限公司合计持股50%。

但业内对长安铃木的发展前景并不看好,“长安铃木每年都会对外宣布将大力发展中国市场,推出多款新车。但事实证明,这些规划仅仅停留在口号阶段,长安铃木已经错过了在中国市场发展的最佳时机。”汽车业内专家苏晖说。

在新产品推出缓慢及产能闲置的情况下,长安铃木“无奈”地与长安汽车达成协议,由长安铃木工厂生产长安自主轿车产品——全新奔奔,充分利用长安铃木现有产能。

朱华荣表示,新奔奔交给铃木代工的好处就是,既解决了长安乘用车产品线庞大、产能不足等问题,又解决了合资企业产品不足、产能富余的问题。通过这样的合作,双方将最终实现共同获利。

苏晖认为,合资公司生产自主品牌产品在国内十分少见,这对国内自主品牌来说是件好事,但从另一方面也反映出铃木在中国市场的无奈。据悉,铃木和长安的代工协议,仅是一个新合资合作模式的尝试,如果效果良好,长安汽车旗下其他小型车未来也有望由长安铃木代工生产。“如果长安铃木在未来不能迎头赶上,那其将彻底沦为长安汽车的代工厂。”苏晖说。