

全市目前拥有各品牌4S店超200家,竞争日趋白热化,业内表示——

台州汽车4S店 要抢占“渠道下沉”风口



本报记者李寒阳/摄

1999年3月,广汽本田建立之初,将4S模式引入中国。2000年初,台州第一家汽车特约经销商——台州申浙实业有限公司(现更名为台州申浙汽车销售服务有限公司)也随之诞生。

那时候的特约销售服务店便是现在4S销售服务店的前身,“4S”指的就是整车销售(Sale)、零配件(Sparepart)、售后服务(Service)、信息反馈(Survey)。

自2000年之后,汽车4S店数量便以每年数倍的速度增长。截至2020年底,全国授权4S店近3万家,在台州落户的4S店也超过200家。

开私家车的人越来越多

汽车销售一度是计划经济的产物,那时候属于生产资料,并不是我们如今的生活资料。

二十年前,台州汽车销售实施的还是计划与市场并存模式,一般是在一个大卖场里,把各品牌汽车放一起卖,这也是汽车综合超市的前身。

“以前,轿车等乘用车不是谁想买就买,而是由原物资部统一计划分配到各省物资厅(局),再由其向下分配到地市级和县级物资系统,根据政府红头文件上的名单分配。”台州汽车协会执行会长周建林说,现在仍能看到台州各地物资、机电系统还掌控着很大体量的4S店,便是来自那个年代的产物。

“上世纪八九十年代,路桥新桥镇的一户人家为女儿陪嫁一辆天津夏利,曾登上报纸头版。”周建林坦言,那时市职工的年人均工资还只是千元左右,而一辆普通桑塔纳售价在26万左右,都可以买一套八九十平方米的房子,汽车对于台州百姓而言实在是望尘莫及。

直到汽车被国务院“准许”进入家庭后,依靠着市场经济的进一步发展,台州才渐渐实现了轿车的市场供给。随后几年,台州民营经济崛起,人们生活条件日益改善,台州百姓与私家车的距离慢慢地拉近。

“多方共赢”的4S模式

台州4S店的萌芽是1993年在临海注册的浙江省元通机电总公司台州汽车贸易分公司,台州汽车大卖场的“开山鼻祖”是1996年在路桥开业的台州市路桥旧机动车交易市场,而第一家真正意义上的4S店则是2000年1月开的上海大众台州申浙汽车销售服务有限公司。

相比于大卖场,或者其他车企所有的计划经济模式下的分销网络,4S模式有着巨大的优势。它拥有经过专业培训过的整车销售人员,可以给顾客专业的建议,也可以为顾客提供原厂的零配件,并有专业的维修服务,此外,厂家可以在一个城市建多家4S店,为顾客带来便利。

“对于厂家来说,4S模式有很大的优势。一方面可以掌握整个销售网络,给顾客最好的专业的推介服务;另一方面可以利用4S店集合了零配件供给和维修的功能,更好地吸引买车客户在此维修,赚取相比销售汽车更加丰厚的售后服务利润。”周建林告诉记者,从那以后,这种经营和服务模式得到大家的认可,一直发展到今天。



图为我市一家汽车4S店。

在这样的背景下,台州的4S店仍像雨后春笋般冒出。其中,2005年到2011年是汽车品牌在台州布局最快、爆发力最强的黄金时代。截至2020年,各品牌4S店在台州落地超过了200家。

汽车销售走到“十字路口”

4S店的发展壮大时期,由于没有严格的布局审核,导致了后期不规范经营、恶性竞争等现象。

同时,台州汽车销售发展遭遇了另一个“瓶颈”,其原因便是日益增长的人均汽车保有量。

2005年,台州每千人汽车保有量仅为35辆,但到了2020年,达到了300辆。如此庞大的汽车保有量,造成一段时期道路基础设施建设根本赶不上汽车销量的增长。

“为了抢占市场,台州各汽车品牌纷纷各显神通,推出各种各样的激励政策,鼓励4S店销售,厂家返点增加了,车辆价格却更低了。”周建林无奈地说,台州多家同品牌4S店,

为了生存而恶性竞争,或者打价格战,导致多个品牌、很多4S店价格倒挂,亏损成为常态。2016年以来,台州每年基本上有5家左右4S店因为扛不住压力而退出市场。

目前,台州市区的汽车市场已经趋于稳定和饱和,竞争非常激烈,单车利润愈加微薄。

周建林认为,“渠道下沉”可能是4S店未来的调整目标。

“在主城区汽车销量逐渐触顶的当下,‘渠道下沉、市场下沉’作为新的增量市场,有着巨大的发展潜力。”周建林认为,台州的各个乡镇、街道里,有不少百姓期待着4S店的人驻,市场空间很大。

随着新能源汽车的异军突起,传统汽车行业,尤其是弱势品牌正面临严峻的挑战,台州的汽车经营行业正在接受时代无情的“洗牌”。

“发展和淘汰是必然的,但我们相信汽车行业依然是朝阳产业,想要阳光重新照在这个行业上,需要汽车厂家、汽车经销商们共同的智慧与信心。”周建林说。

临海:数字化强化 企业商业秘密保护

本报讯(记者章韵)日前,临海市市场监管局杜桥分局到绿佳车业科技股份有限公司指导如何建立系统性的商业秘密保护体系,打造商业秘密保护示范点。

“电动车行业同质化日趋严重,竞争激烈,企业每年投入大量的资金研发新产品。”绿佳公司工作人员舒航说,随着公司的发展,对商业秘密保护工作的需求越发迫切,特别是研发设计、仓储管理、网络管理方面的商业秘密信息,急需有效措施来保护。“以往,公司都是在零散的点上做努力,但收效甚微,建成系统性的商业秘密保护体系后,将给我们企业的发展提供坚实的保障。”

据了解,临海是全国最早开展商业秘密保护工作的地区之一,2008年以来,共查处商业秘密案件14件,移送司法机关6件,调解商业秘密纠纷29件,为企业挽回经济损失超5亿元。

如今,数字化改革强化企业商业秘密保护,浙江正特股份有限公司、浙江伟星新型建材股份有限公司等龙头企业,已经开始了商业秘密保护的数字化应用探索。比如通过建立专用数据机房,私有云监控等软硬件设备对数据后台进行保护;用“数字化”厂牌,对员工进行保密区域隔离的访问限制;使用专业软件,对数据流转、技术转移、产品供应、客户订单等信息,进行加密流程和防下载限制等。此前,正特股份的污水处理设备被黑客恶意攻击,感染蠕虫病毒,企业智能系统立即启动断绝交互、隔离虚拟服务器、定点杀毒、彻底删除相关病毒等措施,全程无任何数据泄密,工厂设备运行正常。

温岭农商银行——

让家庭资产 在农户手中“活”起来

本报讯(通讯员张晨洁)“真没想到,土地经营承包权、农业生产设备等家庭资产还能办理贷款,而且还进行得这么顺利,温岭农商银行这75万元贷款可真是帮了我大忙了!”提到农户家庭资产池给自己带来的便利,家住滨海镇靖海村的应女士打开了话匣子,“农户家庭资产池给我们农户带来了极大的便利,我现在有充足的资金采购大棚、薄膜及肥料,对我的农场进行改造升级。”

应女士经营的老五生态农业观光园位于温岭市滨海镇东风塘,至今已十余年。观光园占地1500亩,主要种植葡萄、梨等瓜果,另外还有水产家禽养殖。多年来,客户一直络绎不绝,农庄年产值达到近500万元。

今年,随着疫情整体缓和,市场行情复苏,优化农庄环境,继续投入生产的念头涌上了应女士的心头,然而资金成了摆在面前的难题。“手头资金比较紧张,我就想到了原先给我帮助的温岭农商银行。”

“针对应女士的情况,我们按照农户家庭资产池授信测算模型,对她家庭的房产、车产、土地承包经营权、

农业生产设施、活体资产等进行了测算,鉴于应女士多年来经营稳定、销售良好,系统通过预先设定的对应权重、系数进行了自动评分。”温岭农商银行滨海支行客户经理林莹介绍,为了提供足额的信贷支持,他们还通过温岭农信融资担保有限公司的担保增信,最终按LPR利率,给予应女士75万元的信贷支持。

据了解,自台州银保监局2020年推出农户家庭资产池融资模式后,温岭农商银行就在去年试点的基础上,全面推进该模式落地,并将荣誉情况、村经济合作社股权、林权、海域使用权、土地承包经营权、涉农补贴、农险保单、代发工资、金融资产、活体资产、农业生产设施和渔业生产设施等要素纳入农户家庭资产池范围。通过完善家庭资产池组成要素,扩大农村家庭资产评估标的,因地制宜建立农村家庭资产池标准化授信测算模型,有效地满足农户生产经营和生活消费需要。目前,累计以“家庭资产池融资”模式向农户新增授信1.24万户,金额17.90亿元,贷款授信1.03万户,金额10.69亿元。

飞龙湖:“台州城市之心”可容五湖四海宾客

深读台州主城新封面

本报记者施炜

何为国宾馆?它是一个国家、一座城市、国家首脑、政府要员下榻的最高场所。

由于入住宾客的特殊身份,国宾馆的位置选址、建筑品质、周边环境等均要求极高,因此不约而同均位于所在城市中环境最美、位置最显赫的区域。

在台州,飞龙湖生态区作为台州市市区十大重点区域之一——绿心区域的核心区域,地理位置优越,处于市区的几何中心。在“三区融合”官方战略政策引导之下,这个“宝藏板块”正在崛起,落地于此的飞龙山庄,就是按满足国宾接待功能的酒店进行打造的。

飞龙山庄工程位于桐江大道以东、现代大道以南,项目占地63.5亩,总建筑面积7.83万平方米,计划总投资10.9亿元,是城投集团现代服务业板块的首个酒店项目。

“飞龙山庄地面建筑层数为4层,主要包括会议中心、客房、贵宾楼、配套商业、办公及服务中心、商务中心、宴会厅、康体娱乐服务中心等场所。”该工程相关负责人介绍,他们将采用中国传统院落布局,打造舒缓灵动、层叠变化、步移景异、高低错落的空间,营造出具有民族特色的酒店建筑群。

飞龙山庄已于2019年开工,建成之后,不仅具有国宾级接待功能,提高台州市对外接待能力,还将为广大市民提供优质的公共服务产品,更将推进飞龙湖及周边的招商引资工作,对飞龙湖生态区下一步开发建设发挥积极的促进作用。

除了飞龙山庄,国际会议中心、国际科学家创业城、国际高端工业软件中心等大型重点工程项目也集聚于此,在自然美景中营造出浓厚的商业、科创氛围。

据悉,台州国际会议中心背靠台州绿心飞龙湖,总投资超过14亿元。台州作为中国民营经济发祥地之一,亟需一个面向世界的窗口,由此迈向更高维度的发展阶段,台州国际会议中心建成之后,将作为中国民营经济论坛的永久会址,填补台州没有高规格会议中心的空白,提升台州民营企业的对外形象,同时提升台州城市知名度和美誉度。目前,项目现已签约引进广州知名酒店品牌,主体装修及景观园林配套土建工程正在有序进行中。

国际科学家创业城则位于飞龙湖生态区湖滨路东侧,将建设集科研、文化、高新产业、高尚社区为一体的创新平台,总用地面积约100亩,项目已于3月份与陈十一院士团队签订了框架合作协议,将更多先进智造理念、高端智造模式、优质智造项目和优秀智造人才带到台州,助力台州制造业数字化转型和高质

量发展。此举成为台州优化“一区一带一谷一圈”创新发展布局和高标准建设台州湾科创走廊的“点睛之笔”,也逐步将飞龙湖板块打造成为立足台州、面向长三角的科创策源地。

从整体布局来看,飞龙湖生态区以内环路为界,按照山水城融、南扬北抑的设计理念,从南往北,从热烈、活跃到宁静三种氛围,分为南北两个功能区块。

北区将打造集生态游憩、康养、文旅主题、品尚运动等于一体的休闲旅游综合体,国际科学家创业基地、台州新天地、五星级酒店、飞龙山庄、康养主题园等旅游休闲康养项目将全部集结于此。

南区则以城市绿心为背景,融现代商贸、科创服务、教育培训、现代人居等于一体的都市功能复合区,包含有CBD区块、北大附中飞龙湖学校等项目。

整个区块将依托飞龙湖,确立生态CBD的形象定位,一半公园一半城,融都市繁华与自然美感为一体,展现台州“城市之心”的独特魅力。



梯田披“彩甲”

眼下,正是金秋时节,仙居县双庙乡西马村的梯田水稻渐次成熟,层层叠叠的梯田仿佛披上了一层“彩甲”,与青山、村落、公路相映成趣,构成了一幅美丽的丰收画卷。本报通讯员王华斌摄



对虾收获 效益喜人

近日,在五环市海山乡茅垵岛东升塘的一口水池塘边,当地养殖户潘士林(左一)手里捧着肥美的对虾,脸上乐开了花。据了解,潘土林的80亩池塘,采取虾蟹混养模式,因管理得当,亩产对虾200公斤,加上青蟹的收益,80亩池塘总产值可达300多万元,效益十分可观。本报通讯员倪建军摄

台州湾新区开出 “企业服务直通车”

(上接第一版)开展十大组团服务(企业上市、政策帮享、项目审批、融资畅通、科技创新、环保指导、人才招引、品牌建设、法律事务、安全生产),并强化跟踪问效,通过受理、交办、催办、反馈等形式倒逼问题限时办结、及时反馈。企业直通服务工作直接纳入管委会对各部门(单位)和街道的年度目标责任制考核。

“有时候企业不是找不到人,而是没有找对人,不是没有解决问题的方法,而是信息不对称;有些问题不是单个部门可以解决的,而是需要多个部门共同来解决。”台州湾新区党工委委员、管委会副主任、“企业服务直通车”主题服务、核心是直通,关键是组团,旨在发挥其“1+X”的统合作用,促使一般问题快速解决、疑难问题协同解决,复杂问题领导牵头,切实提高服务企业的效率,增强企业获得感。