

# 一汽年中考：表现欠佳 振兴之路任重道远

本报记者 王琳琳  
张洪杰 北京报道

大刀阔斧的改革之下，共和国长子将迎来攻坚战。

8月1日，中国第一汽车集团有限公司（以下简称“一汽集团”）旗下红旗品牌首批限量定制款红旗L5正式交付。为庆祝红旗品牌诞生60周年，红旗品牌还将于近期推出红旗H5 60周年纪念版车型，据了解，该车已经于6月30日投产。

一汽集团庆祝红旗品牌60周年之前，旗下子公司一汽轿车股份有限公司（以下简称“一汽轿车”，000800.SZ）发布了《2018年半年度业绩预告》（以下简称《业绩预告》），预告显示，归属于上市公司股东的净利润约为0.6亿至1.1亿元，利润同比下滑超63%。对于业绩下滑，一汽轿车相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时引用《业绩预告》中业绩变动原因说明：2018年上半年，汽车市场竞争持续加剧，公司受原材料价格波动和自主产品结构调整等因素影响，导致产品毛利率和经营业绩较上年同期有所减少。

除此之外，一汽集团的另一家子公司天津一汽夏利汽车股份有限公司（以下简称“一汽夏利”，000927.SZ）上半年的发展也并非顺利。在一汽集团董事长徐留平执掌一汽集团刚满一年的当下，一汽集团未来之路该如何继续等问题依旧被业内人士所关心。

## 多重业绩下滑

受汽车市场环境和一汽集团自身发展策略的影响，一汽集团旗下自主品牌出现了较为明显的利润下滑。

6月末，空窗两年多的一汽集团总经理终于迎来了继任者，现任新兴际华集团有限公司董事长、党委书记奚国华接过旗杆，成为一汽集团总经理。7月20日，刚刚履新的奚国华在一汽集团年中工作会议上高调亮相，并总结了接下来一汽集团的重点工作，完成集团年度销量目标就是其中之一。

据了解，今年一汽集团的整体销量目标是整车销售量达到360万辆，同比增长7.6%。公开数据显示，今年上半年，一汽集团整车累计销量为171.3万辆，同比增长7.1%。对于一汽集团在今年上半年的销量表现，一位不愿具名的汽车行业分析师坦言：“一汽集团的成绩拉动主要还是依靠合资品牌，自主品牌的表

## “徐留平”效应何时显？

相关数据显示，一汽集团2017年累计销量达到330万辆，但单车利润仅为4美元（约为人民币27元）。

对于共和国长子的发展，业内人士更多是恨铁不成钢。对于一汽轿车上半年利润下滑，大部分业内人士认为主要原因是一汽轿车的产品匮乏、无力增长。从自主品牌层面来看，一汽奔腾今年1~6月累计销量为4.66万辆，同比微增0.67%；主力SUV市场表现欠佳，而轿车市场更是因为产品老旧，表现平平。因此，上述分析师坦言，对于一汽奔腾而言，亟须升级换代，迭代更新。

合资品牌一汽马自达表现相对稳定，是一汽轿车的销量和盈利主力，但产品矩阵狭窄、品牌力不足始终是一汽马自达最大的短板，如今新车的引入速度上也不及另一合资方长安马自达。罗磊分析，“未来为了保证销量和利润，一汽轿车可能

依旧不亮眼，下半年如果还是这番局面，那一汽集团能否完成销量目标还是未知数。”

7月中旬，一汽轿车发布上半年业绩预告。从销量上来看，一汽轿车今年1~6月累计销量为10.1万辆，与去年同期对10.7万辆相比，略有下滑。从利润上来讲，上半年一汽轿车归属于上市公司股东的净利润约为0.6亿元~1亿元，较去年同期的2.7亿元相比，今年上半年的利润大幅度下滑，下滑超过50%达到63%。

实际上，今年第一季度一汽轿车公布的财报就已经显示，1~3月一汽轿车归属于上市公司股东的净利润为0.52亿元，较去年同期锐减67.71%。单单从数字就可以发现，一汽轿车今年再次陷入利润下滑的局

面。“实际上今年上半年包括一汽轿车在内的很多自主品牌都出现了利润下滑的困境，除了汽车市场环境的变化之外，发展策略也影响到它的发展。”中国汽车流通协会副秘书长罗磊坦言，“从车型上来看，一汽集团迭代更新慢，消费者对于其新鲜感削弱，生命周期也处于低谷。”

作为一汽轿车的“子兄弟”，一汽集团的另一家子公司一汽夏利上半年也是在“泥沼”中挣扎。7月19日，一汽夏利发布公告称，由于旗下子公司一汽华利连续多年亏损，一汽夏利将以不低于1元的价格抛售其100%股权；公告中相关条款显示，一汽夏利转让一汽华利100%股权，受让方须保证归还华利汽车应付的不低于8亿元欠款。

对此，曾有业内人士坦言，一汽集团整体市场表现也是平平，徐留平对一汽集团改革成效的预期，明显过高。除了自主板块业绩受挫，针对各级组织架构和业务板块的调整，进度也并不理想。上任以来，徐留平用“手术”式的方式进行改革，但整体效果不佳。

不过不可否认的是，大刀阔斧的改革让一汽人和业内人士看到了一汽集团改革的决心，也充满了信心。对于自主品牌重塑，以复兴红旗品牌为先，既反映了一汽集团重振自主品牌业务的决心，又在一定程度上体现了一汽集团的改革韧性。而其他自主品牌也在规划发展，着

重布局。此外，在电动车市场上，携手新兴电动车品牌拜腾和新特、共享出行平台滴滴出行、全面筹建“一部四院”和“三国五地”全球研发体系。不过这些“徐留平效应”何时能奏效也是一个问题。

“徐留平相对激进的改革的确为一汽集团这样的老牌国企带来了激情，同时改革和弊共生，不能因为暂时的未见效而全部否定。”曹鹤如是说道。

在年中工作会上，奚国华指出，一汽集团今年的重点工作除了关注集团销量年度目标达成之外，还要关注新能源销量年度目标达成、实现国资委业绩考核升级。此前徐留平也公开表示，在“动刀”红旗品牌之外，更明确了一汽在新能源、智能网联产品以及整个集团信息化数字化战略转型的方向。



一汽奔腾 X40

事实上，不仅是一汽夏利子公司表现不佳，一汽夏利本身的成绩就可悲形容。公开数据显示，今年1~6月，一汽夏利累计销量为1.3万辆，同比增长12.73%。在研发投入的加持下，一汽夏利的销量呈现增长态势，但是一汽夏利始终没有改变亏损的状态。7月14日一汽夏利发布的上半年业绩预告显示，该公司归属于上市公司股东的净利润预计亏损6亿~6.7亿元。

除传统乘用车市场之外，一汽集团在商用车市场和新能源汽车市场的表现也有所欠佳。一汽解放的销量虽然亮眼，但所占比例甚微，而新能源汽车领域则未有建树。

此外，一汽集团与长安汽车（000625.SZ）、东风汽车集团有限公司签署战略合作框架协议，计划在多个领域展开全方位合作。曹鹤分析道，“三大汽车集团的抱团一方面是对汽车市场的变化，也是一汽集团改革的一部分；另一方面是未来相互取长补短。三大汽车集团的合作对于一汽集团的改革和发展利好明显。”

自2017年8月在一汽集团掌舵以来，徐留平对一汽集团的改革动作和声势都很大，从“全体起立”的决断，到集团机构的改革，如今改革的成效正在逐渐显现。或许，对于徐留平来说，新的时代给予了他新的“机遇”，尽管成效并没有达到预期，但他是时候露出自己真正的本事了，一汽集团的振兴之路任重而道远。

公开资料显示，2018年3月份，瓜子二手车推出“2018口碑计划”，承诺未来三年将投入6亿元，在加大保障消费者权益的同时，持续优化提升用户体验。2018年5月份，瓜子二手车在此前收费服务标准化、透明化的基础上，进一步把提供的服务内容升级为居间服务与保障服务两大类，同时在服务与合同签订过程中，对两大类服务具体内容进行了清晰界定、展示和重点告知，并进一步加大了对买卖双方权益的保护力度。早在2017年3月份，瓜子二手车就曾率先推出二手车行业最严车辆保障体系——“五查一保”机制，并设立2亿元用户保障基金用于保障消费者权益。



## 二手车成汽车消费新动能 瓜子保卖八大便利备受买家好评

二手车成汽车消费新动能，瓜子保卖八大便利备受买家好评。二手车行业最严车辆保障体系——“五查一保”机制，并设立2亿元用户保障基金用于保障消费者权益。

统计数据显示，2017年汽车销量同比增速方面，二手车以约20%的增速完胜新车的3%。2018年这一趋势将更加明显，全国乘用车联合会数据显示，6月狭义乘用车销量单月同比首次下跌15%~20%。二手车交易一跃成为拉动居民汽车消费增长的主要力量，越来越多消费者对二手车认可的背后，与以瓜子二手车为领军二手车平台的产品技术与服务创新，以及用户教育等均密切相关。

据悉，瓜子二手车新零售保卖服务对买家的八大便利包括“海量真实个人车源”“2次深度检测保障车况”“保卖展厅专属顾问一次多看”“大数据+人工智能公允定价”“金融高效信审放款”“代办过户”“全车专业养护”“全方位超长售后保障”等优质服务。

建立在瓜子二手车平台原有C2C个人直卖模式之上的新零售服务——瓜子保卖，对个人买家而言，除了线上的海量可选

# 瓜子二手车售后超越传统零售 瓜子保卖服务重大升级

文 / 诺葛止于

近日，国内访问量领先的二手车平台瓜子二手车，从广大二手车买家需求出发，对旗下新零售业务瓜子保卖的服务保障进行重大升级，在原有平台C2C服务保障的基础上，全行业率先从过户交付、全车养护、售后保障周期、赔付保障、30天无忧退车等多个环节实现全方位提升，旨在为用户打造二手车消费的一站式完美体验。对比传统汽车零售业，瓜子保卖服务能够为消费者提供更多、更好、更有保障的超预期服务。

瓜子二手车保卖服务保障升级首批上线城市，包括北京、上海、广州、深圳等主流城市，

所售保卖车辆将享有包括售后保障延长（原1年2万公里升级为2年4万公里）、30天无忧退车、全车养护、代办过户、调表车赔付等在内的重磅级平台服务保障。

新升级的服务保障内容中，高达2年4万公里的超长售后保障周期、30天无忧退车、全车养护等服务均是行业新创，达到全行业更大的覆盖范围与保障力度。对广大买家而言，线上可在瓜子平台智能推荐下尽情挑选心仪保卖车源；线下可通过瓜子保卖店与保卖场，一次在百辆热卖爆款保卖车源中尽情挑选。在选定符合条件的瓜子保卖车并签署购车合同后，还可一站式获得瓜子提供的全程代办过户

服务、金融保险、售后保障及全车养护等专业服务。

瓜子二手车副总裁王晓宇表示，此次瓜子保卖服务重磅升级中的30天无忧退车与超长售后保障周期，充分体现了瓜子对自身车源的信心；连同全车养护、代办过户、赔付保障在内的多重服务落地，均是从用户需求出发的“瓜子2018口碑计划”的又一次重要落地，更是作为汽车行业新零售开创者的瓜子二手车，引领整个二手车行业服务重塑的里程碑事件。未来瓜子将继续以给消费者打造优质体验为核心目标，以创新驱动自身平台服务与体验的持续升级，引领并带动整个二手车行业健康快速发展。

公开资料显示，2018年3月份，瓜子二手车推出“2018口碑计划”，承诺未来三年将投入6亿元，在加大保障消费者权益的同时，持续优化提升用户体验。2018年5月份，瓜子二手车在此前收费服务标准化、透明化的基础上，进一步把提供的服务内容升级为居间服务与保障服务两大类，同时在服务与合同签订过程中，对两大类服务具体内容进行了清晰界定、展示和重点告知，并进一步加大了对买卖双方权益的保护力度。早在2017年3月份，瓜子二手车就曾率先推出二手车行业最严车辆保障体系——“五查一保”机制，并设立2亿元用户保障基金用于保障消费者权益。

