

# 红旭 五洲 跻身汽车销售全国百强

## 分别列 66 位和 80 位

通讯员 赵锦泓 记者 黄丽云 项乐茹

日前,2017年度中国汽车流通行业百强排行榜名单公布,我市的红旭集团股份公司和五洲汽车商贸集团有限公司等2家汽车销售商进入排行榜,分居第66位和80位。据悉,一个县级市同时有2家汽车销售商上榜,在全国并不多见。据了解,2017年度中国汽车流通行业百强排行榜是由中国汽车流通协会评选,它已成为该行业发展的风向标。评选依据是以企业成长性、盈利性、稳健性等指标着手,对汽车主营业务收入等进行综合排序得出。此次,红旭集团股份公司以2016年度销量30123台,营业收入超过65亿元,位居第66名;五洲汽车商贸集团有限公司以2016年度销售量34285辆,营业收入49亿元,位居第80名。

### 红旭集团:出众品质赢车主信赖



干练的短发,简洁的妆容,说话亦轻声细语,身上散发着浓浓的儒雅味道。昨日,记者来到红旭集团,采访红旭集团股份公司董事长董红卫女士。正是这样一个儒雅的老总,带领着红旭集团蒸蒸日上。连续7年蝉联全国汽车经销商集团百强,温州市百强企业、浙江省重服务守承诺十佳汽车经销商、中国民营500强,2016年销售台次30123台,销售额为65.78亿元,纳税额6635万元。这些荣誉和数字,正是董红卫带领着团队,践行“扎稳根基、练好内功”的做法,推进精细管理,打造企业特色文化,提升客户和员工的满意度的结果。红旭集团充分利用集团化资源整合优势,不断完善各项制度和运营流程,实行集团统一管理,并将各店优势互补,实现销售渠道贯通、人力资源共享,提升集团的运营和管理效率。随着汽车行业日新月异,竞争日趋激烈,市场形势倒逼不断我们一定要精益管理,力求各项管理工作的推陈出新。董红卫表示,红旭集团在销售服务体验方面、车辆服务方面和二手车方面等,均有一系列的创新和拓展。2016年,针对汽车商业险费改实施后,消费者普遍担心的保费上浮问题,红旭集团率先正式推出“红旭无忧车”(包含玻璃无忧、机油无忧、划痕无忧、延保无忧等)系列服务产品,将用车风险提前锁定,让新车在故障高发时期能够得到可靠的保障,红旭无忧车的全程保修记录能有效保障二手车的销售残值,并且还有延保返还的政策,若延保期未到期便想更换爱车,该公司会返还剩余月份的延保金或进行延保过户,解除车主的后顾之忧。同年,推出的红旭汇线上俱乐部,也深受客户的

喜爱。通过红旭汇平台,客户可以自主在线预约维修保养,线上支付,不必在门店排队等待,真正实现60分钟快保;服务顾问提供一对一的专属服务,二手车置换、续保、事故等业务一条龙服务,维修保养历史记录随时查询,维修保养优惠套餐一手掌握。红旭集团亦十分重视员工的满意度。我们有1800多位员工,五湖四海相聚红旭,红旭家人的工作、生活和发展是红旭的头等大事,红旭用感情留人,用事业留人,用待遇留人的用人理念从未改变。董红卫说。据了解,除了国家规定的社会保障性待遇,每位员工还享有职称补贴、工龄补贴、高温补贴、住房补贴、结婚礼金、生育礼金、健康体检、节日礼品、拓展培训、旅游、生日蛋糕等福利待遇。让每位员工充实而快乐地工作,是红旭管理者最真诚的心愿。在公司人力资源部的主导下,集团协助各4S店分析岗位人员胜任能力与岗位匹配度,促进人员效率提升,销售顾问与服务顾问岗位等级评定,促使业务人员职业终身制,引入六星级心态培训,组建内训师团队,帮助员工加强身心灵修养,提升专业知识和工作技能,开展趣味运动会、生日观影会、读书分享会及优秀之星和微笑之星评选活动,传播正能量的同时,打造富有特色的企业文化体系。众多的活动,为红旭人创造更愉悦更满意的工作氛围,大家工作的劲头也就更足了。红旭集团的员工纷纷表示。未来,红旭集团将继续打造汽车生活专家的形象,始终以客户为中心,结合客户的需求和感受贯穿各项服务项目和流程,打造最专业和最值得信赖的汽车服务企业。

### 五洲汽车商贸集团:打造汽车销售标杆



在此次2016年度中国汽车流通行业百强排行榜内,五洲汽车商贸集团有限公司再次进入排行榜,位列第80位。据介绍,这是五洲汽车商贸集团连续第6年登上全国汽车销售百强榜。与此同时,五洲汽车商贸集团作为区域品牌,在10-50亿元规模经销商集团综合能力评价排行中,以盈利能力得分75.4,总共五颗星的综合实力得分位列第一名。五洲汽车商贸集团有限公司,创建于一九八六年,是一家集汽车、金融于一体的集团型企业。现拥有二十多家全资公司,主要经营汽车销售服务、小额贷款等产业,经营宝马、捷豹路虎、广汽丰田、长安福特、通用别克、广汽本田、通用雪佛兰、菲亚特、JEEP、通用宝骏、上汽通用五菱、长安汽车等汽车品牌。这个成绩的取得来之不易。五洲汽车商贸集团有限公司董事颜智慧接受记者采访时表示。近两年,受全球经济的缓慢复苏和我国宏观经济的调整以及刺激汽车消费政策相继退出等因素影响,全国汽车市场普遍进入低俗增长态势。相比其他汽车销售公司,五洲近年业绩总体呈平稳缓增态势。2016年全年,五洲汽车商贸集团共计销售收入额达49.06亿元,新车销售台次达3.43万台。今年上半年,已达成营业额18.6亿元,销售台次1.47万台。在耀眼的销售成绩背后,是五洲一直以来的转型和创新。所谓“东边不亮西边亮”,单一品牌肯定无法做大市场。颜智慧介绍,五洲一直在做“精”与“做细”两方面持续不断下工夫,对应市场需求,形成了低、中、高端全系列品牌汽车的布

局。目前已在全省各地开了品牌4S店共17家,今年在已有基础上又新增“菲亚特”、“讴歌”2个品牌代理权,共计17个汽车品牌代理。多年来,五洲本着“诚实守信、服务创新”的企业宗旨,把服务作为自己的产品。公司通过微信与客户及时互动,解决客户在用车过程中各种所需,同时和各大保险公司进行强强合作,向客户推出保险、理赔维修一站式服务,使我们真诚成为客户的“用车管家”,做到让客户用车放心、维修安心、理赔省心。此外,五洲也坚持定价合理、公开透明的原则(配件是原厂生产,工时等均按照国家标准定价)。外界往往会有品牌4S店价格更高的误区,其实4S店的价格更标准化、透明化,颜智慧说。作为汽车经销商,五洲过去一直在规模经营和完善服务的路上不断深挖和耕耘,取得了不凡的成绩。但在颜智慧看来,汽车市场竞争日益激烈,市场需求趋于饱和的趋势下,未来汽车经销要谋求更多转型和创新。过去十年的汽车销售模式已经趋于僵化,经销商的利润也在下降,汽车销售需要更高效、多元的模式。颜智慧说。在这样的思路下,五洲积极响应市人民政府提出的“瑞安市汽车文化走廊”一条街的基础上,今年再投资约1亿元,在(104国道汀田段)打造“五洲汽车文化园”(占地面积47亩)。据介绍,该汽车文化园将围绕“汽车租赁”、“高端二手车市场”、“平行进口车”、“新能源汽车”、“城市展厅”、“自主品牌汽车”等板块展开,进一步细分市场需求,传播汽车文化。据悉,整个工程将在年内开工,规划在2018年开业。

## 【财富榜】

# 上半年我市限上商贸业累计销售额超200亿元

## 汽车类别行业支撑限上零售业

记者 黄丽云/文 王鹏洲/图

今年上半年,我市限上商贸业批零住餐四大板块全线飘红,实现累计限上销售额200.69亿元,同比增长22.8%。据悉,今年以来我市积极培育市场主体做大做强,加强行业监管,一定程度上促进了限上商贸业的发展。

### 限上批发业增速较快 同比增长30.1%

统计数据显示,1至6月份,限上批发业较其他三个行业增速较快,同比增长30.1%。限上住宿业、餐饮业增长平稳,累计增长15.2%、18.2%,且分别高于温州平均增速10.6、0.8个百分点,三区两市中分别居第2和第1位。限上零售业累计增长9.7%,增长相对较缓。限上批发业增长较快,但是细分其商品结构,亦呈现快慢不一的特点。市商务局商贸科相关负责人介绍,上半年,化工类销售额42.24亿元,增长非常快速,达到72.7%,占比达到21.94%,金属材料类销售额12.79亿元,同比增长63.3%,占比6.64%,二者拉动作用明显。主要原因是我市去年引进的几家大型贸易回归企业,如瑞安市华峰销售有限公司、浙江康川贸易有限公司、瑞安



市大爱环卫设备有限公司,销售额合计30.4亿元,同比增长131.3%,拉动批发业18.4个百分点。该负责人说,而服装、鞋帽、针纺织品类、中西药品类商品销售增速相对较慢,1至6月份分别增长14.3%、17.5%,低于我市平均增速9.2和6个百分点。

### 汽车类别仍是限上零售业的支撑行业之一

近年来,我市的龙头汽车企业红旭集团股份公司、五洲汽车商贸集团有限公司多年来发展势头一直不错,从统计数据上看,汽车类依然是我市限上零售业的支撑行业之一。数据显示,1至6月份,我市汽

车类、石油及制品类限上零售额合计45.02亿元,占限上零售额78.50%。今年上半年,红旭集团股份公司销售汽车台次15561台,同比提升5%,销售额达34.27亿元,同比增长4%,纳税额3000余万元。据了解,红旭集团凭借着雄厚的企业实力、卓越的运营能力、专业的服务能力及良好的品牌形象,连续7年蝉联全国汽车销售百强榜单,今年名列第66位。红旭集团负责人表示,红旭一直以“扎稳根基、练好内功”为勉,力争把各项基础工作做得更扎实、更深入、更细致。公司致力于打造“家文化”,让员工有家一般的归属感,提升公司的凝聚力,对外则让消费者有回到家般的体验,以此提升客户的满意度。员工和客户都满意了,那么公司自

然蒸蒸日上。今年上半年,五洲汽车商贸集团有限公司的业绩也不错,已达成营业额18.6亿元,销售台次1.47万台。今年以来,公司的销售额一直在稳步增长。该公司负责人表示。据悉,我市已开展商贸流通20强企业评选多年,每年这20家企业将作为我市商贸流通业发展的重点支持对象。红旭集团股份公司、五洲汽车集团有限公司已多年来位居榜单。

### 批零住餐业有回落风险 下一步将积极打造消费热点

虽然今年以来商贸形势稳定,但后期

若没有新的消费热点和增长亮点,我市批零住餐业仍有回落风险。市商务局商贸科相关负责人分析,风险主要涉及四个方面:传统商贸行业增速继续回落。我市零售业仍以汽车销售为代表的传统行业为主,缺乏新的增长点,近年来车企特别是中高档汽车销量明显下滑,上半年我市限上40家汽车销售企业中销售额增速下降的有13家,合计汽车零售额同比增长7.2%,比去年同期回落6.5个百分点。周边市场分流本土消费力。近年来,瓯海、龙湾、平阳等地的商业综合体相继开业,我市居民区周边消费成倍增加,造成消费力外流,上半年我市服装行业零售额同比增长15.5%,比上年同期回落59.5个百分点。新增限上企业偏少。上半年我市商贸和营利性服务业新增企业仅2家,尤其是缺乏大的新增贸易回归企业,今年到目前为止我市还没有新增的贸易回归企业。网络电商冲击加剧。当前网络购物快速增长,物流体系逐步完善,网店的价格优势和实体店不断上涨的租金和人力成本大大削弱了传统实体店铺的竞争力,造成消费者线下购买力流失,上半年我市大润发、南大超市销售额增速均出现了回落。然而我市本土的电商企业又因税收原因大部分升规积极性不高,目前纳入线上统计的电商企业仅5家,5家入库企业上半年的销售额仅为0.57亿元。针对这些风险,下一步该如何推动我市限上商贸业的发展呢?市统计局专业人士分析,下一步,我市要引导企业开展实体店与电子商务相结合、线上线下共同销售的商业运行模式,提升市场竞争力。大力发展文化创意、融资租赁、休闲旅游、养老产业、物流业等生产性和生活性服务业,改造提升商贸等传统服务业,积极打造消费热点。