

汽车销售渠道日趋多元，传统4S店面临较大压力——

近看4S店

本报记者 廖睿灵



▲位于北京市昌平区的一家沃尔沃4S店里，展车整齐排放。
本报记者 徐佩玉摄



▶许多新能源汽车品牌在商超开设体验店，成为汽车销售的新业态、新形式。图为北京市朝阳区一家商场里的特斯拉体验店。
王亚哲摄

提到购车，许多消费者会想到去线下4S店逛逛。然而近些年，不少4S店从业者表示“经营压力大”“日子不好过”。中国汽车流通协会发布的2022年全国汽车经销商生存状况调查报告显示，去年汽车经销商亏损面较2021年有所增加，随之而来的是不少传统4S店陆续关停。

曾经作为消费者购车首选的4S店，如今为何不再那么火了？本报记者对此作了探访。

曾是购车主要渠道的4S店为啥遇冷了？

在浙江省杭州市一家4S店工作了10多年的罗毅，最近经历了门店的关门变更。“我大学一毕业就在这家4S店工作，干了十几年汽车销售。现在门店关停，几个晚上就把所有商品车、试驾车清空了。”他说。

过去，4S店是不少消费者买车时的首选。4S店不仅售卖整车，还售卖零配件等产品和服务。然而这几年，很多人感觉4S店似乎没有那么火了。

“这几年来店里买车的消费者明显减少，店里做销售的同事离职率也有所上升。”北京市朝阳区一家4S店的销售人员告诉记者，“现在4S店普遍经营压力比较大，厂家制定的销售目标高，销售考核压力大，收入也不理想，所以人员流失的情况比较严重。”

中国汽车流通协会发布的数据显示，2020年，退网4S店为2362家，2021年退网4S店近1400家，2022年这一数字达到1757家。

4S店遇冷，是汽车经销商经营吃紧的一个表现。在日前举办的中国汽车流通行业大会上，全国工商联汽车经销商商会会长刘英姿表示，去年底商会曾对经销商经营状况做过一次广泛调研，发现超半数经销商出现亏损局面。今年上半年，经销商经营状况有所好转，但大部分经销商仍处于比较困难的状态。

根据中国汽车流通协会发布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”，今年6月中国汽车经销商库存预警指数为54%，同比上升4.5个百分点，环比下降1.4个百分点，库存预警指数位于荣枯线之上，处于不景气区间。

“作为大宗消费中的一类，汽车消费恢复需要一定时间。目前车市总体呈现供大于求的状态。尽管销售终端持续加大汽车促销力度，采取以价换量的模式来刺激汽车消费，但今年上半年，多数经销商仍未能如期完成销售目标，4S店比较冷清。”中国汽车流通协会副秘书长郎学红在接受本报记者采访时说。

汽车价格下探，销售模式过时，4S店压力不小

传统4S店遇冷与其经营模式有一定关系。

上海市一家4S店销售主管告诉记者，4S店盈利渠道主要包括销售和售后两方面，“4S店汽车的进价不等于成本价，真正的成本价一般要算上厂家的补贴、返利等多种补助，想要拿到这些补助，就得完成厂家的相应指标，主要是进货指标、销售指标，有的厂家还要考核客户满意度等。对于销量比较好的4S店，厂家给的补助通常较高。可以说，厂家的指标要求对于4S店经营状况有很大影响。”他说。

近几年，伴随国内汽车行业快速发展，业内竞争愈发激烈。“厂家为了弥补亏空，扭转业绩下滑的局面，给经销商设置的销量目标普遍较高。为了完成销售目标，很多4S店压低汽车售价换销量，但市场需求有限，总体看销售情况还是不太理想。汽车价格下探严重，经销商营收和利润双降，一些4S店经营不善，只能退网。”郎学红说。根据中国汽车流通协会的调查，对于上半年销量任务完成情况，21.3%的经销商表示可以按计划完成，31.7%的经销商完成率在80%以上，有11.7%的经销商表示完成率不足50%。

站在消费者的角度看，汽车销售渠道愈发丰富多元，影响其消费方式。

一方面，汽车价格、商品信息等正变得更加透明。“以前父母买车主要是去4S店看，店家掌握着议价主动权。而在移动互联网时代，各种汽车类博主大量涌现，消费者在买车之前对于商品情况‘大概有个数’。特斯拉等新能源汽车品牌兴起之后，通过小程序、APP等线上渠道，也能直接了解商品信息，不仅车价更透明，消费体验也更有针对性，4S店已不再是年轻一代消费者购车的唯一选择。”新能源汽车车主温利说。

另一方面，新消费场景兴起，吸引更多消费者，相

应地对传统4S店形成挑战。7月15日，在北京市朝阳区王府井商圈，记者分别走进几家汽车体验店，不时碰上消费者前来试驾、咨询。“比起传统的4S店，在商超试驾更方便。商超里的汽车体验店分布比较密集，逛个商场就能顺便试试心仪品牌的最新车型。”消费者小陈说。

“现在很多汽车品牌尤其是新能源汽车品牌都开始在高超开设体验店，这正成为汽车销售的一种新业态、新形式，商超成了车企普及新款车型的重要场景。”郎学红说。在一定程度上，人流更密集、获客效率更高的商超分流了传统4S店的客流，也是4S店遇冷的原因之一。

新能源汽车加速替代，4S店仍主营燃油车

中国汽车工业协会发布的数据显示，6月份，全国汽车产销分别完成256.1万辆和262.2万辆，环比分别增长9.8%和10.1%，同比分别增长2.5%和4.8%。其中，新能源汽车产销分别完成78.4万辆和80.6万辆，同比分别增长32.8%和35.2%，市场占有率达到30.7%。

“目前，新能源汽车正加速替代传统燃油车，上半年其市场渗透率已超三成。但是在经销端，新能源汽车渗透率仍远低于市场渗透率。”郎学红告诉记者，中国汽车流通协会此前公布的“2023中国汽车经销商集团百强排行榜”中，大多数经销商主营的还是传统燃油车。而从市场需求看，燃油车的需求量正在下降，去4S店购车的消费者有所减少，以销售燃油车为主的经销商市场规模因此下探。“很多经销商都在进行品牌优化和调整，去掉一些亏损品牌并增加新能源为主的。但这也需要一

定时间，经销商的经营压力普遍来看仍比较大。”郎学红说。

值得关注的是，虽然中国汽车经销商库存预警指数仍在荣枯线之上，但国内汽车经销商数量却保持了上升趋势。业内人士透露，新入局者大多是新能源车企。很多车企在高、中、低端都有新能源汽车布局，由此延伸出越来越细化的销售渠道和网络，相应吸引了经销商入局。

针对新能源汽车的鼓励政策也在助推行业发展。财政部有关负责人日前表示，将新能源汽车车辆购置税减免政策从执行到2023年12月31日延长至2027年12月31日，延长4年。其中，2024年1月1日至2025年12月31日免征车辆购置税，即前两年继续免征；2026年1月1日至2027年12月31日减半征收车辆购置税，即后两年减半征收。同时，对新能源乘用车减免车辆购置税设定减免限额。对购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日享受免征车辆购置税的新能源乘用车，设定3万元的减免限额；对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日享受减半征收的新能源乘用车，设定1.5万元的减免限额。

专家认为，此项政策的出台对于汽车厂家是重大利好。税费减免政策延期，意味着厂家能有充足的时间按照其设计节奏进行产品生产，也能降低其生产经营成本。“不过，对经销商而言，减免政策能否起到缓解经营压力的作用，仍待观望。大多数经销商正在布局新能源汽车赛道，以响应市场需求。但是投资回报本身有一定周期性，加上目前市场总体供大于求，汽车消费端潜力还有待进一步释放。未来还需做好汽车消费端政策配套，促进市场供需平衡，从而有效缓解经销商的经营压力。”郎学红说。

无须扫码或出示二维码，手机在锁屏状态碰一碰商家POS机即可完成付款……7月11日，中国移动联合中国工商银行、中国电信、中国联通联合中国银行在数字人民币APP上线SIM卡硬钱包产品，为数字人民币应用提供更加普遍、便捷、安全的支付方式和体验。

该产品近期将在部分试点地区开展受邀用户体验，后续阶段推广至其他试点地区，目前只有具备NFC（近场通信）功能的安卓手机支持SIM卡硬钱包使用。

SIM卡硬钱包是将数字人民币软钱包关联至超级SIM卡，其最大亮点是无电无网支付功能，手机可在断网、亮屏、熄屏、无电关机情况下使用，即使遇到无法开机的突发情况也能轻松应对。不少消费者感叹：“再也不用担心手机突然没电了！”如果手机丢失，用户可在另外一个手机上登录数字人民币APP，挂失SIM卡硬钱包，防止资金损失。当用户更换手机时，只要超级SIM卡没有变化，用户无须重新开立或绑定钱包，只需将SIM卡插入更换后的手机即可轻松实现一卡变更，不影响用户的支付体验。

此外，数字人民币SIM卡硬钱包还具备安全可靠、通用便利、共享余额的核心特点。

安全可靠——SIM卡管理规范、成熟，内置安全单元安全可控，在监管可控性、安全性、便利性等方面表现突出，可以确保用户在钱包开立、使用中的信息与资金安全。

通用便利——SIM卡是使用最广泛的安全硬件介质，具有极高的渗透率和接受度，并且没有时间、空间的限制，客户随时随地可以进行支付、交易等，降低了使用成本，增强了数字人民币使用的普适性。

共享余额——数字人民币SIM卡硬钱包在使用过程中，与所属的母钱包共享余额，无须单独进行充值，支付更方便、易用。

据了解，该产品以通信运营商发行的SIM卡为安全载体，加载数字人民币钱包应用，打造一卡多应用的融合应用场景，实现运营渠道、用户、场景、服务、大数据等能力与数字人民币的紧密结合，实现差异化的数字人民币推广运营模式。产品的推出充分依托商业银行和运营商各自优势，使数字人民币金融基础设施与信息技术基础设施有机结合、相互赋能。

招联首席研究员董希淼表示，数字人民币SIM卡硬钱包的落地，进一步拓展了数字人民币的应用场景，丰富了数字人民币的业务形态，有助于数字人民币的普及推广。

近年来，数字人民币试点范围不断扩大，应用场景不断丰富。截至2022年12月，全国已有17个省份的26个地区开展数字人民币试点。日前，人力资源和社会保障部印发《数字人社建设行动实施方案》，要求提升社保卡社银联动服务水平，探索推进社保卡加载数字人民币支付功能。国家税务总局数据显示，试点数字人民币缴纳税费功能，今年共缴纳税费1.2万笔259亿元。

“数字经济的发展为数字人民币提供了应用场景，数字人民币也助推了数字经济健康发展。应进一步加强数字人民币应用场景建设，通过完善的生态体系、丰富的应用场景，让数字人民币无处不在、触手可及，进而吸引更多公众和机构使用，提高使用频率和用户体验。”董希淼说。

数字人民币上线SIM卡硬钱包

本报记者 徐佩玉

无电无网也能支付，支付体验更加普遍、便捷——

全国税务部门持续推进跨省异地电子缴税——

上半年跨省异地电子缴税办理超27万笔

本报记者 汪文正

“足不出户，方便快捷！”中国机械工业机械工程有限公司财务人员翟子辉在总部办公室通过电子税务局缴税模块点下确认键、完成宁波项目部的税款缴纳之后，这样评价跨省异地电子缴税功能。

推广“清单化”服务和“点对点”辅导、商业银行业务和缴税业务覆盖面不断扩大……随着全国税务部门持续推进跨省异地电子缴税，异地电子缴税功能进行完善，许多纳税人表示，空间限制如今已不再是办税之难。

记者从国家税务总局获悉，今年上半年，全国共办理跨省异地电子缴税超27万笔，税款超380亿元，分别超过2022年全年业务量的85%、缴税额的65%。截至6月底，共有197家商业银行上线跨省异地电子缴税业务，比2022年增加43家；其中，同时支持实时扣税、银行端查询缴税办理方式的商业银行达180家，占比超90%。

基于前期在多地开展的试点，税务部门优化异地电子缴税功能，并在全国范围内有序上线推

广，打通了跨省缴税的电子通道。“我们是建筑安装公司，异地电子缴税的开通，为我们这类全国性经营企业铺设了便捷缴税之路。各个项目部税款预缴很便捷，而且实现一键直达、实时缴库，大幅节省了办税时间成本。”翟子辉说。

中石油西南油气田物资分公司办税人员介绍，今年以来，该公司通过跨省电子缴税办理税款缴纳32笔。“在电子税务局完成了申报、扣款、下载完税凭证的全部流程，跨省异地电子缴税越来越好用。”

“今年我们围绕跨省异地电子缴税进行了专题调研。调研中有纳税人反映，支持跨省异地电子缴税商业银行业务和缴税业务的覆盖面还有待提升。”国家税务总局收入规划核算司相关负责人告诉记者，针对这一诉求，税务部门进一步扩大全国跨省异地电子缴税推广成果，着力推动扩大商业银行业务覆盖面、扩大缴税业务覆盖面，更好地满足跨省经营纳税人多元化缴税需求。



抗旱补苗夺丰收

内蒙古自治区赤峰市农业部门近日深入田间地头，与农民一起对农田进行抗旱早田补苗，确保苗全苗壮。图为赤峰市喀喇沁旗牛家营子镇的农田。
李富摄（人民视觉）