

徐留平调任一汽，重整自主品牌

8月2日上午，中国第一汽车集团公司召开中层以上管理人员大会。中共中央组织部副部长高选民同志宣布了党中央、国务院关于中国第一汽车集团公司主要领导变动的决定：徐留平同志任中国第一汽车集团公司董事长、党委书记，免去其中国兵器装备集团公司董事、总经理、党组副书记职务；徐平同志任中国兵器装备集团公司董事长、党组书记，免去其中国第一汽车集团公司董事长、党委书记职务。

青年报 孙臣



徐留平

据了解，徐留平自1988年6月参加工作，在兵装集团工作将近30年时间。2007年徐留平接任长安汽车董事长一职，至今刚好十年。在这十年里，在徐留平的带领下，长安汽车不仅在销量上连续十年实现了中国品牌汽车销量第一，凭借着自身强大的研发能力，其自主品牌板块已处于业内领头羊地位。

长安汽车取得如此辉煌的成绩并非汽车行业出身的徐留平对于汽车行业“天然”的热爱不无关系，徐留平曾表示，干汽车行业太有意思，没哪个行业像汽车行业对一个人、特别是一个男人有这种吸引力。而长安汽车的团队也是徐留平的情怀所在，所以当2016年徐留平调任一汽的消息一出来，长安汽车就第一时间发出公告辟谣。

但此次第二次传徐留平将

北上调任一汽，这次长安没辟谣，而且消息很快就得到了中国一汽官方的确认，动作如此迅速也看出了一汽在自主品牌真的已经回天乏力，急需徐留平这种敢打敢拼的领头人带领着走出困境。

对于一汽而言，自主品牌一直是多年来发展中的硬伤，在各大汽车集团自主品牌板块纷纷有起色的时候，一汽这方面更显乏力。而徐留平是一个敢想敢干的人，此前在他上任长安不久，就提出了坚持推动长安从单一微车制造商向自主轿车制造商转型的战略，投入重金打造“五国九地”研发模式，终于在2014年初见成效并与2015年达到巅峰，长安一度成为自主车企学习的标杆。毋庸置疑，徐留平的管理能力和对自主汽车的发展思路在方向上是正确的，这或是上层选择徐留平入主一汽的



徐平

原因。

作为共和国的“长子”，弟弟妹妹们（长安、广汽等）都成长起来了，这个老大哥却失去了以往的威严，红旗品牌更是成为了一汽心里解不开的疙瘩，只能出现在阅兵式上的红旗，并没有很好地完成它的使命，国民更希望有一个真正强大的有归属感的“红旗”品牌出现在市场中。

除了红旗品牌外，一汽旗下的自主品牌近年来都跌跌撞撞，销量惨淡，相比长安汽车的风光无限，这种失衡状态是国家领导人不希望出现的，一汽能否再次站起来，就得看接下来的十年。

今年53岁的徐留平可谓年富力强，从年龄和经验都是国内不多的几个适合改革一汽的有力候选人，由此看，徐留平接任一汽集团总经理可以说是最佳人选。

■ 资讯

上汽通用德科配件再推五款重磅新品

7月27日，上汽通用汽车德科配件今日起正式向市场推出5款重磅新品，不仅有全新开发的蓄电池、机油、防冻液，还包括德科分别与固特异和耐克森合作销售的轮胎产品。上汽通用汽车德科品牌自去年年初投入运营以来，秉持“行家智选”品牌理念，积极响应市场对售后配件的多元化、多层次需求，扎实推进产品线覆盖及网点布局，市场销售迅速攀升。今年上半年，德科累计完成销售同比增长高达190%。德科配件推出的5款新品将有力增强自身产品线的竞争优势，更好地满足用户对高品质、高保障配件的需求，为品牌业务拓展提供强大推动力。

此次上汽通用汽车德科配件推出的5款新品，皆为售后市场需求旺盛的主力产品。其中，德科全新开发的AGM蓄电池，特别针对发动机起停系统设计，为发动机频繁的停机和启动，以及停机期间电子设备的使用提供强劲可靠的电力。新一代德科长效型防冻液，采用纯有机型添加剂配方，为铝质发动机提供特别保护，具有优秀的高稳定性和硬水的高容忍性，以及良好的防沸及防冻功能，能有效防止发动机内部腐蚀和结垢，可提供5年/25万公里的长效保护，并有-25度/-35度/-45度产品可供选择，满足各类消费者需求。德科高端全合成机油0W40，具有更优异的高低温性能，给引擎带来绝佳的保护。

作为上汽通用汽车前瞻布局独立售后市场的重要举措，上汽通用汽车自2016年正式承接德科品牌，即确立了短期至长期的全车系产品开发策略，致力于全方位车型覆盖和产品质量保证。依托上汽通用汽车的全球采购体系及泛亚汽车技术中心的研发认证优势，德科以严格的标准和流程进行供应商管控和产品开发，着力提升产品质量。与此同时，德科还聚焦前瞻性配件开发，比如刚刚上市的AGM蓄电池，正在开发中的专用接口雨刮、性能全面升级的滤清器以及适应不同车型制动系统的刹车片等，力求全面满足不同车主的差异化需求。预计在今年年内，德科品牌将推出多达20个系列的新品，保养件产品线车型覆盖率可全线提升至50%以上，包括雨刮、刹车片等部分产品线的覆盖率可达到70%以上。

除了大力开发新品、完善质量控制，德科品牌始终紧盯市场，积极开拓。上半年已促成与美孚、德联车护在内的多个销售渠道的全面合作，并开始通过各类支持项目帮助经销商开拓及发展优质合作终端，为上汽通用汽车在独立售后市场的前瞻布局以及新业务拓展提供了有力支持。

青年报 程元辉

二手车业务爆发 用户贷款需求大增

青年报 程元辉

自2009年开始，中国汽车市场进入飞速发展期，为二手车、金融及其他汽车后市场带来巨大发展空间和增长潜力。J.D. Power研究显示，随着越来越多的汽车金融公司进入市场，消费者对贷款购车的接受度提高，汽车金融进入发展的快车道。相比于新车金融36%以上的渗透率，中国的二手车金融的渗透率仅为8%左右，发展速度较慢。二手车电商进场普及的过程中，带动二手车交易的同时，也在积极的布局二手车金融业务，二手车金融是二手车交易的重要基础设施，一方面，二手车金融有利于拉动交易，另一方面，二手车金融业为企业带来丰厚的收益，以瓜子二手车为例，其于2015年底开始布局二手车金融，围绕交易场景提供金融服务，目前在主要城市的金融渗透率超过20%，远高于行业渗透率，此外，金融业务为每一单交易至少带来5%的营收。

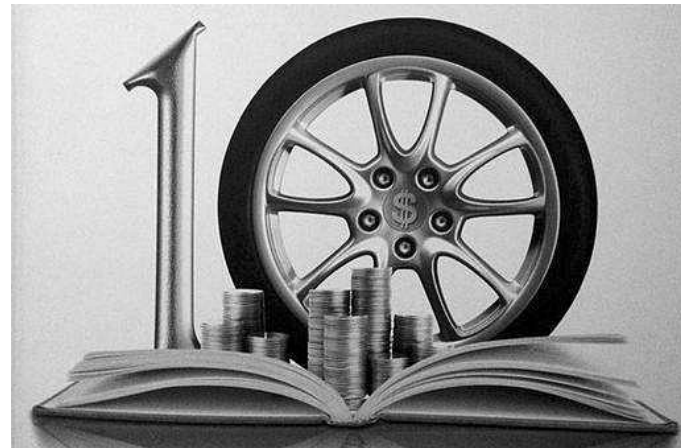
据央行发布的《2016年度中国汽车金融公司行业发展报告》显示，2016年我国汽车金融市场规模已超过7000亿元，市场规模还在以每年25%的速度持续扩张。同时据网贷之家发布的《2016互联网汽车金融白皮书》

预测，2018年我国互联网汽车金融总规模可达1.85万亿元。

新车金融业务目前非常普及，而二手车金融的发展却并不乐观。二手车一车一况，由于缺乏对车况的精准把握，没有根基盲目布局二手车金融让不少金融机构风险变高。根据一些二手车金融公司提供的数据，由于中国二手车诚信基础差，相比新车金融，二手车金融的风险是新车的4倍。

随着二手车业务的爆发式增长，用户对于二手车金融的需求也越来越大，来自瓜子二手车的数据表明，50%以上的瓜子用户都有贷款需求。与此同时，德勤发布的《2015中国汽车金融白皮书》显示，由于消费主体年轻化，他们对于汽车按揭贷款、融资租赁等模式的接受度更高，而且越来越多的消费者将车贷产品的丰富度和灵活性视为购车的一个重要考量因素。

依托于交易这个场景，瓜子二手车在布局金融时游刃有余。瓜子二手车完善了行业对人的信用风险的评估以及对车的估价。其中，在对人的信用风险评估方面，瓜子二手车的额度秒估是个很好的应用体现：打开瓜子二手车APP，根据提示输入三四项个人信息，瓜子二手车会在毫秒级时间内给



出用户购买二手车可以获得的贷款额度。在对车辆信息的估价方面，应用了FinTech技术的瓜子二手车从多维度数据入手，实现了将二手车这种非标产品进行精准定价的结果。

二手车金融业务的扩大发展，需要与交易场景深入契合。基于用户日益旺盛的需求及场景化的交易，瓜子二手车在成立不久便推出金融贷款服务，目前已经形成“1+1+1”的产品矩阵——自有产品+成熟合作伙伴定制化产品+个性化创新产品。依托丰富的产品矩阵，基本上大部分的用户都可以根据自身资质及需求，享受到更个性化的金融服务。

二手车金融健康稳健发展

也拉动了二手车交易。与此同时，国务院等多个部门发文活跃二手车市场，并积极推进二手车税收政策、临时产权政策以及金融扶持政策，让二手车市场的活力不断地释放。这让业内也对二手车金融的发展持乐观态度。中国汽车流通协会会长沈进军认为，随着政策环境改善、行业诚信不断提升，二手车市场将进入发展的快车道，风口已经到来。

瓜子二手车CEO杨浩涌表示，金融业务是瓜子二手车最重视的业务之一，瓜子金融对瓜子来说相当于蚂蚁金服对淘宝的意义，在未来，瓜子二手车将进一步提高金融产品的丰富度，完善用户的使用体验。