

线上购车成为美国买车新潮流

本报记者 林安东 编译自《纽约时报》

很多人以为，千禧一代（出生于20世纪末，在跨入21世纪以后达到成年年龄的一代人）的年轻人讨厌汽车。但实际上，他们只是讨厌汽车经销商。

2020年年初爆发的新冠肺炎疫情让汽车经销商被迫开启了线上销售，但对千禧一代来说，这是个好消息。他们不再需要花费大约5个小时的时间在4S店里参观，看大量的材料介绍，以及一遍又一遍地听保险推销。

“我并不能理解

‘你得去试驾一圈，并且精挑细选’这种传统的说法。汽车和以前大不相同了。”来自俄勒冈州波特兰的克拉克说，他最近刚买了一辆新车。

在美国，有些人认为千禧一代的年轻人不喜欢汽车是因为Uber、Lyft等替代方案；或者是“直升机父母”（像直升机一样盘旋在孩子的上空，时刻监控孩子的一举一动）的原因，让他们很晚才拿到驾照；又或是因为疫情和经济萧条的原因，难以支付新车费用。



款Shop-Click-Drive软件，它能够让用户直接在网上订车，贷款买车，还能搜索某款车型的配件以及价格信息等。有业内人士认为，通用汽车可能正逐渐接近业界所称的“端到端”（end to end）交易。

这几乎可以被称为网上卖车的“圣杯”，包括挑选、购买、发起折扣活动、处理“以旧换新”、贷款和销售保险，整个交易过程都在网上完成。

“我们快要做到了。”通用汽车全球网络工作的负责人阿姆里特·梅塔说，通用汽车将为Bolt车型开发一个新网站，这将是雪佛兰品牌最先进的在线销售网站。“我们发现，购买电动车的用户更容易接受在线购车的方式，这是一个非常大的机会。”

日产正在开发并完善一个在线销售系统Nissan@Home。“很显然，新一代的年轻人希望能在网络上做更多的事。在这一倾向上，Z世代要比千禧一代更加凸显。”日产电子商务副总裁丹·莫恩克说：“我们正在想办法让这个平台成为日产汽车的差异化竞争力之一。”

但即便是通用汽车和日产这两家汽车公司，他们旗下众多

在线销售网站也会因为美国各州法律的不同、经销商的想法不同，使得线上销售网站最终呈现的效果也会完全不同。因为经销商可以自己选择在网上展现多少功能，部分经销商只是选择利用网站来引导人们进店购车。

“一些经销商已经看到了在线购车的趋势，他们能理解为什么要开发这些网站，但仍然有一些拘泥于传统的模式。”莫恩克说。《纽约时报》指出，目前任何一个平台都没有真正做到“端对端”。许多州的法律要求在销售合同中需要有真实的亲笔签名。

如今，不同的平台都在购物网站或是App来提升网上购车的体验，以满足年轻一代的期待。这些线上购车平台表示，千禧一代可能是网购潮流的推动者。现在，其他年龄段的消费者也迅速加入进来。

“我78岁的妈妈根本不知道不去4S店就能买车。”Cars.com的首席营收官道格·米勒说。他母亲名下的2020款雷克萨斯RX 350是在他自己的平台上购买的，去年5月交付使用。“她喜欢在家里就能买车，我认为她不会再考虑回到店里去买车。”

通用汽车联手壳牌在美国扩大充电网络

6月23日，通用汽车和壳牌旗下电力公司MP2 Energy表示，双方正在美国得克萨斯州启动联合项目，从今年夏天开始，通用汽车的电动车车主将可以在双方建立的充电站免费给车辆过夜充电。该计划旨在为通用汽车电动车车主和供应链合作伙伴提供全面的能源计划，包括完全使用可再生能源的固定费率家庭用电计划。

5月，荷兰法院要求壳牌必须在2030年之前，将其二氧化碳排放量降低45%。此后，壳牌所面临的压力超过了所有其他大型石油企业。该公司此前表示，其能源业务将在2050年时实现净零排放。此外，通用汽车也给自己



设定了一个目标：到2040年，在其全球产品和运营中实现“碳中和”。两家公司表示，他们计划在未来将这一项目带到除得克萨斯州之外的美国其他地方。

在美国前总统唐纳德·特朗普执政期间，美国电动汽车的销量落后于全球其他主要市场。自今年1月新总统乔·拜登上任以来，美国重新加入了《巴黎气候协定》，并提议投入1740亿美元，加速向电动汽车转型。

众多平台的涌现

根据市场研究公司J.D. Power的数据，2020年，千禧一代购车数量占比达到了32%，比其他年龄段的任何人都要多。根据Cars.com的说法，无论是新车还是二手车，很多千禧一代的年轻人都是在网上挑选并下单的，比例远超其他年龄段的消费者。

千禧一代的财务影响力、对经销商的厌恶，以及新冠肺炎疫情因素正在改变汽车销售方式。如今，网上购车服务和软件平台变得炙手可热，如Cars.com、Shift和Vroom，还有Carvana，其股价自去年3月以来上涨超过200%。

更多类似的服务平台也开始涌现，比

如CoPilot、Gettagar、CarBevy、CarSaver和Joydrive。其中，一些平台已经得到了知名风投公司的支持。

“即便出现了很多新平台，但市场还是有有很大的增长空间。”二手车销售公司的联合CEO托比·罗素说，“仅仅美国的二手车市场就有8400亿美元的规模。”他表示，只有不到1%的销售是通过美国三大二手车交易网站进行的。“这不是Shift、Vroom和Carvana之间的争斗，这是三家公司和剩余99%市场份额的斗争。”此外，他还表示，新车市场规模只有美国二手车市场的三分之一左右，甚至更少。

传统车企在转型

在这场购车方式转型浪潮中，自然少不了传统汽车制造商

的身影。早在2013年，通用汽车就开发出一

美国将对中韩等地进口轮胎征收反倾销税

美国国际贸易委员会（ITC）于6月23日表示，美国轮胎制造商受到从韩国、中国台湾和泰国进口乘用车和轻型卡车轮胎的“实质性损害”。ITC表示，越南补贴的乘用车轮胎也损害了美国国内制造商。

ITC表示，美国商务部将因此对从韩国、中国台湾和泰国进口的轮胎征收反倾销税，并对从越南进口的轮胎征收反补贴税。美国商务部对此拒绝置评。ITC发现，在美国以低于公平价格出售的从越南进口的轮胎产品“可以忽略不计”，并投票决定终止针对越南轮胎的反倾销调查。

相关数据显示，2020年，美国从韩国、中国、泰国和越南



这四个国家进口了价值44亿美元的轮胎。美国钢铁工人联合会此前曾表示，自2017年以来，来自这四个国家的轮胎进口量增长了近20%，2019年达到8530万个轮胎。

2020年，美国商务部就已经对从韩国、中国台湾、泰国和越南进口的汽车轮胎展开调查，以回应美国钢铁工人联合会（USW，是一家钢铁、造纸、林业、橡胶等相关工业和服务业的工会组织）提出的申诉。