

汽车周刊

经销商野蛮扩张难以为继 B7

广丰 YARiS L 致炫登场 B7

新朗逸上市一年销量破 30 万 B8

本报活动专版主编 | 总第 505 期 | 2013 年 8 月 28 日 星期三 责任编辑: 张云 视觉设计: 窦云阳

日系车市场日趋回暖后劲不小

通常情况下,汽车销量和市场份额呈现正相关;但有时候销量增加而市场份额减小,证明市场地位并未随销量而提升,有时销量减少而市场份额增加,倒是证明它的市场地位反而有所提高。近几年日系车市场在这方面的表现,还是淋漓尽致。

如果以 2009 年我国乘用车销售突破 1000 万辆(实际销售 1033.13 万辆)的市场为新起点,结合日本当局挑起的购买钓鱼岛闹剧,国产日系车市场的运行,大体上可分为四个时期(阶段)。

第一阶段,2009 年和 2010 年,日系车分享我国应对全球金融危机的政策红利,销量和市场份额双双提升,尤其是市场份额的提升。2009 年日系乘用车销量 219.66 万辆,占我国乘用车销售总量的 21.26%;其中日系轿车销售 185.74 万辆,占轿车销量的 24.85%。这一年日系乘用车特别是日系轿车市场份额,是日系车销售史上的制高点,就是说,市场上销售 4 辆轿车,就有 1 辆是日系轿车。2010 年日系乘用车销量 268.84 万辆,占我国乘用车销售总量的 19.54%;其中日系轿车销售 215.86 万辆,占轿车总销量的 22.74%。这一年销量继续上升,市

钓鱼岛事件后,日系车市行情的跌宕起伏,始终是业界比较关注的一个方向。其实撇开单一事件的影响,日系车近几年的市场一直处于起伏之中。这种

起伏与波动,是多种因素造成,体现的也不仅仅是销量的变化,更重要的是市场份额的变动。从目前的情况分析,日系车市场正在走向回暖,后劲不可小觑。

份额却略有下挫,表明日系车在市场上的竞争力已逊色于其他国别品牌车系。“车型老化、新车型少,影响日系车竞争力”,是汽车界和消费者共同给出的评价。

第二阶段,2011 年到 2012 年 8 月(钓鱼岛事件前),一方面,我国汽车市场进入调整后的低速微增长期;另一方面,日系车固有的毛病没有得以根治,没有及时应对市场调整的得力措施。日系车市场增速已经低于我国总体市场,市场份额下滑态势未能遏止,市场疲态尽显。2011 年我国乘用车市场销售 1447.24 万辆,增长 5.19%,其中轿车销售 1012.27 万辆,增长 6.62%;而日系乘用车销售 280.74 万辆,增长 4.43%,低于乘用车市场平均增速 0.74 个百分点,其中轿车销售 218.73 万辆,增长 1.33%,低于轿车市场平均增速 5.29 个百分点。日系车市场份额,乘用车 19.40%,其中轿车 21.61%。2012 年我国乘用车市场销售 1549.52 万辆,增长 7.07%,其中轿车销售 1074.47 万辆,增长

6.15%;而日系车销售下滑在加深,乘用车销售 254.20 万辆,下跌 9.28%,其中轿车销售 196.42 万辆,下跌 10.20%;日系车市场份额下跌更甚,乘用车份额为 16.40%,同比下跌 3.0 个百分点,其中轿车份额为 18.28%,同比下跌 3.33 个百分点。

第三个阶段,2012 年 9 月至 2013 年 3 月,9 月份的钓鱼岛事件,使日系车市场遭遇“滑铁卢”,使下探中的日系车市场雪上加霜,这个阶段日系车销售低迷,市场份额持续下跌,10 月跌至历史最低点。9 月份乘用车销售 16.0 万辆-40.82%,市场份额 12.16%,下降 8.33 个百分点。10 月份市场更惨,乘用车销售 9.89 万辆-59.41%,市场份额 7.61%,下降 12.34 个百分点;其中轿车销售 8.11 万辆,市场份额也跌进一位数(8.96%)。2013 年一季度,日系车市场好于上年四季度,但尚未恢复元气,乘用车销售 59.40 万辆,占乘用车销售总量的 13.43%;其中轿车销售 45.64 万辆,占轿车销售总量的 15.33%。

第四个阶段,2013 年 4 月至今,日系车销量和市场份额总体上仍下降,但增速收窄愈益明显,多家中日合资车企市场日渐回暖。广本和广丰销售 4 月份起由负转正,广本加速,7 月份销售 3.20 万辆,增长 31.29%,前 7 月销售 20.92 万辆,增长 4.23%,广丰 7 月份销量超过 3.20 万辆、前 7 月销售 20.92 万辆,均创历年同期新高;东风日产销量保持在乘用车企前十名,7 月份销售 7.01 万辆,名列第六位,1-7 月累计销售 46.54 万辆,位居第七;一汽丰田 7 月份销售 4.28 万辆,再次进入乘用车企销售前十名(名列第九)。其他几个企业虽然处于困难之中,但也有个别车型呈现市场亮点。东本 MPV 艾力绅三位数增长,SUV 车型 CRV 2.0L 需求旺盛;长安铃木前 7 月新奥拓销售 3.68 万辆,增长 17.66%、雨燕销售 1.81 万辆,增长 41.16%。

日系车市场的回暖已是大势所趋,按照前 7 个月销售轨迹,如果不出意外,今年销量能维持或略超去

年水平(乘用车 254 万辆,其中轿车 196 万辆),月度市场份额有望恢复到 20%左右、年度份额可能稍低月度 1.5-2.0 个百分点。

如此预判的主要依据是:一是日系车正加快新车型投放步伐,且已经收到较好效果。频繁推出新车型,正成为提升销量和增加市场份额的利器,为日系车打翻身仗添薪加柴。广本凌派登场 2 个月,6 月份销售 0.3 万多辆,7 月份销量达 1.04 万辆,已仅次于本田旗下 CR-V;国产马自达 CX-5、一丰新 RAV4 和广丰新 Yaris 换代等都将陆续入市,用以提振销量。二是日系车正加快本土化设计和本土化制造的进程,广本凌派、东本杰德、广丰新 Yaris 和东日全新骐威等,均是专为中国本土设计并制造的车型;广本第三工厂暨发动机工厂已经动工。三是厂商合力加大促销力度,降价、置换补贴和随车赠品等,周周上演、月月翻新,日系车 4S 店的人气,与日俱增。此外,丰田、日产和本田等日系车品牌,在我国已有数百万辆日系车保有量做市场铺垫;历史积淀、品牌效应、营销服务等,中国人心目中的认可度还是比较高的,更新车客户、潜在新客户,都不在少数量级。特约撰稿 张伯顺



买车? 看过 Mazda6 前, 不要轻易做决定

2013 款 Mazda6 12.98 万起



买车不是小事, 关心动力和操控的您, 更为家人考虑更多, 比如这部车的品质是否完美, 坐在后排的家人是否舒服, 安全性能是否足够好, 燃油是否节省……和您一样, Mazda 同样也在考虑这些问题, 并以根据中国超过 10 年的市场经验, 为您提供成熟的解决方案, 这就是我们向您推荐 Mazda6 的原因。

Mazda6, 让您用 A 级车的价格拥有 B 级车价值!



完美品质与您并肩前行



性能优越的悬架系统确保驾乘天性



宽敞超大空间感受舒适旅程



全系标配 6 气囊 视野一路安心



更多惊喜详情请扫描二维码

2.8

万开回家

首付 2.8 万起, 18-24 期 0 手续费

Mazda6 / 零翼

●【B 级车平台】●【轴距 2675mm】●【车长 4670mm×宽 1780mm×高 1435mm】●【性能优越的悬架系统】●【全系 6 安全气囊】●【100 公里时速制动距离 37.1 米】

上海景和汽车销售有限公司
上海景和金沙汽车销售有限公司
上海通锐汽车销售服务有限公司
上海锦江亿马汽车销售服务有限公司
上海交运隆嘉汽车销售服务有限公司

上海市闸北区场中路 2020 号
上海市普陀区祁连山南路 588 弄 1 号
上海市闵行区中春路 6800 号
上海市徐汇区东园路 168 号
上海中山北路 558 号

021-56911666
021-52693666
021-54880333
021-64695678
021-66285888

上海绿地杨浦汽车销售服务有限公司
上海通远汽车销售服务有限公司
上海泰士杰汽车销售有限公司
上海绿地东汽车销售有限公司

上海市杨浦区周家嘴路 3388 号
上海市徐汇区龙吴路 420 号
上海市嘉定区安亭镇安驰路 666 号
上海市浦东新区上南路 3300 号

021-51807898
021-54360666
021-69502600
021-50868666

(经销商排名不分先后)

一汽马自达汽车销售有限公司



用心让您更安心

客户服务热线: 400-666-8080 www.faw-mazda.com