

汽车周刊



本报专刊部主编 | 总第 735 期 | 2018 年 6 月 6 日 星期三 责任编辑: 张云 视觉设计: 竹建英 编辑邮箱: xmqc@xmwb.com.cn

进口车集体降价风声大雨点小 消费者受惠有限反增观望情绪

5月22日,国务院关税税则委员会印发公告称,经国务院批准,自2018年7月1日起,将税率分别为25%、20%的汽车整车关税降至15%。随后的十天内,各汽车品牌纷纷跟进,并相继发布公告,宣布即日起调整旗下进口车的官方指导价格,让惠于民的迫切心情溢于言表。

那么,消费者真的得到了实惠吗?进口车市销量是否止跌回升?日前,本刊走访了沪上部分经销商,发现此番调价并没有太大影响市场终端售价,调价几成“空调”,市场观望情绪已然蔓延,经销商对下半年市场不抱信心。

官降雷厉风行

5月22日进口车关税下调的消息刚一公布,特斯拉立即表态跟进,旗下产品下调4万-9万元不等。5月24日,各汽车品牌集中表态要降价。例如,沃尔沃汽车宣布,即日起下调在售全系进口车型官方指导价,XC90最大降幅达10.22万元;宝马也在同一天宣布,调整在华销售的BMW和MINI品牌进口汽车的厂家指导价,新价格即日起执行,以尽早惠及消费者;当天,梅赛德斯-奔驰及smart官方亦宣布加入降价行列,旗下四大品牌进口车型降价幅度从0.72万-25.6万元不等。

直到6月1日,宣布降价的还有林肯、雷克萨斯、捷豹路虎、丰田、大众、玛莎拉蒂、斯巴鲁等汽车品牌。从最高降价数字看,奥迪最高降价

16.5万元、宝马16.2万元、奔驰25.6万元、雷克萨斯10.9万元、捷豹路虎39.28万元、林肯6万元、沃尔沃10.02万元、英菲尼迪6万元。真金白银的优惠,使得很多消费者以为“进口车梦已圆”。

毫无例外,各大车企降价政策均强调即日下调,而不是7月1日再来执行。市场情况果真如此吗?

售价几无影响

车主王先生近期打算换车。关税下调后,接到了多家4S店的电话,让他去店里看看。仔细询问过价格后,他打算再等等。“我看中的雷克萨斯NX300优惠3.4万元,但是需要买2万块钱装潢,现在优惠取消了,4S店按最近的官方指导价33.5万元销售,等于只优惠了2.3万元,还是要加1.2万元装潢。销售员说随便我用哪个套餐,但总的算来,我没有享受到关税下调带来的任何优惠,只是多了几个套餐让我选而已。”

宝马4S店的销售经理表示,由于进口车价统一下调,厂家给的销售补贴力度也缩水了,为了维持销售利润,之前的优惠只能回收一些。

有消费者反映,关税下调后,X5的最终售价反而上涨了,而宝马4系,之前让利近4万元,现在也是降了4万元,差别不大。这一点与奥迪4S店情况类似,以奥迪A5为例,关税下调后,指导价由36.98万元下调至34.7612万元,但是经销商减少了优惠幅度,最终实际售价几乎没有变化。

在一家捷豹路虎4S店内,新车价格标牌没有更换,依旧是调税前价格,好几辆车顶上矗立的是“东方购物优惠车型”的广告。店内洽谈区,有销售员正在和客户费力地讨价还价,但看得出来,客户对价格很不满意。

对于福特、沃尔沃、林肯等调价车型,经销商表示目前全面取消之前的优惠政策,按最新的官方指导价销售,“其实最终价格差不多,想买的话可以坐下来聊一聊。”

也有经销商表示,进口车毕竟是小众车型,一家店的年销量也不过100台,用所谓的降价来吸引大客流,其作用微乎其微。国产车型才是销售主力,“厂家大张旗鼓的宣布降价,更多的是广告效应,帮旗下4S店抢客源。”

车价进入震荡期

吊起了消费者的胃口,终端售价却没有大变化,那是不是意味着买进口车可以“缓行”?经验丰富的经销商们此时也拿不出主意。

奔驰经销商认为,未来趋势很难把握,目前在售进口车都是降关税前进口港的,等这批车消化完,厂家不会马上去订车,而是等到7月1日以后再订购,中间可能会出现车源减少甚至是断货的情况,也就意味着现在的优惠全部取消,个别紧俏热门车型会出现加价。一切都是未知数。但对于消费者来说,早买早享受总归是没错的。

大众进口车经销商也认为,进口车价可能会下降,也可能会上升,这取决于厂家进口车辆的数量,量大,价格自然下调。预计半年后,也就是2019年,车价才会趋于平稳。

车市走向不乐观

部分经销商对下半年销量并不看好。他们认为,市场的趋势是往下的,根本原因在于经济大环境的不理想,不可能靠进口车降价来提

升,更何况官降之前已经在优惠促销了。

5月份,上海一家宝马4S店的月销量为230台,业绩并不糟糕,但是销售经理仍旧忧心忡忡,“3月底开始市场情况有点不妙,为了消化库存减轻压力,我们的优惠力度不断在增加。”即便如此,到5月份中旬,无论是客户到店量还是实际成交量,都没有什么起色。雪上加霜的是,关税下调后,厂家宣布官降,这部分差价基本是由经销商来承担,“一年比一年难做”。

最让经销商担心的,是市场的观望情绪陡增,不少意向消费者认为,降价应该是已有的优惠和关税减免的叠加,这一波让利促销不到位,买车的话再等等,进口车价格还会再下调的。

当观望情绪不断蔓延,降价不再是刺激销售的终极手段,销售经理们也开始束手无策了。“有客户认为,进口车降了,国产车也会降价,等等再说。现在来买的车,都不是家庭的第一辆车,客户不着急马上提到车,等半年、一年对他们来说无所谓,但4S店等不起。” 姚琼

汽车业利润跌幅明显收窄

1-4月,我国汽车制造业利润总额2048.2亿元,同比虽下降0.6%;但较前3月(利润1505.1亿元,同比下降4.7%)明显收窄4.1个百分点。这是国家统计局日前发布的“前4月工业企业利润数据”披露的信息。数据显示,汽车制造业利润增速在一季度低水平基础上有较明显回升。

国家统计局工业司何平博士在解读1-4月工业企业利润数据时提及汽车,他说:“汽车制造业4月利润同比增长12.5%,3月则同比下降9.6%”,他认为4月“钢铁、化工、汽车等行业拉动作用明显。”连同石油和天然气开采业、非金属矿物制品业等五个行业,“拉动全部规模以上工业企业利润增速加快13.2个百分点。”

汽车制造业利润1-4月累计降幅较一季度明显收窄,究其原因,大致如下:

一是汽车产销量同比有所反弹。4月产量增长12.3%、销量增长11.5%;1-4月累计产量由负转正,微增长1.8%;销量增速加快2个百分点,达到4.8%。其中轿车销势好转,SUV保持两位数增长。与此同时,汽车工业增加值增速,也由一季度的6.8%提升至前4月的8.1%,加快1.3个百分点。

二是汽车营业收入增速有所加快。前4月营业收入28036.8亿元,同比增长10.5%,较一季度加快2.5个百分点,增长额301.2亿元。其中主营业务收入27216.4亿元,同比增长10.3%,较一季度加快2.4个百分点,增长额184.2亿元。多家重点企业(集团)营收业绩突出,其中吉利和重汽增幅接近40%、一汽逾25%、上汽超10%。

三是汽车出厂价格(PPI)微涨。PPI 4月环比持平,同比微涨0.3%;1-4月同比平均涨幅连续3个月维持微涨0.2%,结束去年月度累计月月下降局面,一定程度上扩大了利润空间。

目前影响汽车制造业利润增长的因素,在于随汽车销量和营收上升,营收成本也相继上升,营收成本增长高于营收增速,从而牵制利润。1-4月营业成本23573.7亿元,同比增长11.6%,其中主营业务成本22886.5亿元,同比增长11.4%,均高过营收和主营收入增速1.1个百分点。要使利润持续稳定增长,必须有效控制营业成本、管理和财务费用增长。 张伯顺

新厂“搭台” 一汽大众全新宝来登场

中国制造业和德国工业4.0全面对接,中德双方合作不断拓展。5月28日,一汽-大众华东基地在青岛建成投产。该基地集创新、科技、环保于一身,预计年产量将达到30万辆,并将吸引来自配套供应商的50亿元投资,同时为当地提供约3000个工作岗位。截至2020年,一汽-大众将在华东基地累计投入约100亿元。当天活动现场,全新一代宝来也在新工厂首发亮相。

众所周知,宝来品牌自2001年入市以来,已逐步成为最受国人追捧的德系高品质轿车,赢得了超过230万家庭的信



赖。如今,得益于大众MQB平台的诸多优势,新车集七大价值蜕变于一体,产品力全面升级,实现了宝来品牌车型有史以来变化最大的一次换代。

全新的设计理念使一汽-大众宝来完成了造型上真正

意义的彻底换代。“即刻设计”赋予了新车“瞬间定格,一触即发”的视觉艺术效果。全新一代宝来整车造型风格尤为动感、大气和现代,新车拥有最新的家族式“X”型前脸,融合了全新贯穿式前包围设

计,充满力量感和稳定感。在空间方面,全新一代宝来整车长4663mm,宽1815mm,轴距达2688mm,得益于MQB平台精妙的“短悬长轴”设计带来的超长轴距,颠覆了“车长定空间”的传统认知。 张云

荣威光之翼超低风阻全球领先



一辆超跑SUV的风阻能有多低?电动智能超跑SUV荣威光之翼MARVEL X凭借超跑造型、流畅车身线条,以及低风阻部件,实现了媲美顶级电动SUV特斯拉Model X的0.29cd超低风阻系数,为用户带来极致的用车体验。

荣威光之翼MARVEL X采用典型的超跑SUV比例。新车应用了低风阻贯通式后视镜、隐藏式门把手、L型导风口等设计,优化空气动力学细节。特别是其中的隐藏式门把手,在降低风阻的同时,还兼顾了超强科技感,当接近车辆时,隐藏式门把手自动弹开,为用户带来媲美百万超跑的尊贵体验。 捷升



旗舰SUV荣威RX8上市

上汽荣威RX8上海区域上市暨“荣威杯”足球挑战赛开幕仪式日前举行。沪上消费者期待已久的旗舰SUV车型荣威RX8正式亮相,此次共推出8款车型,售价16.88万-25.18万元。

自4月底在北京车展推出以来,荣威RX系列旗舰力作RX8在上海地区的订单已超过600辆,市场反响热烈。同时,随着荣威车主群体越来越壮大,而当下又适逢世界杯脚步临近,举办“荣威杯”上海地区足球挑战赛旨在拉近荣威车主之间的距离,让参赛者在比赛中以球会友、互相交流,共同度过一个愉快的夏季。 林夏