

哪些汽车品牌竞争力强能赚钱

在日前中国汽车流通协会主办的2018中国汽车经销商集团百强榜发布会上,发布了“2018中国汽车品牌竞争力研究报告”。报告通过对“欧美日韩中”5大车系的盈利能力表现、业务规模表现、风险控制表现三大维度的数据进行对比分析,可以得出各个车系的综合能力表现。报告显示,欧系和日系品牌综合竞争力领先,美系和中系竞争力次之,韩系品牌竞争力最低。

在盈利能力方面,欧系品牌表现较好,税前利润和税前利润率均处于领先地位,其中欧系品牌单店的税前利润为1129万元,税前利润率为3.1%。这与百强集团中较高的豪华品牌占比有较大的关联。韩系、中系相对较低,韩系主要受新车环节下降影响,中系则是售后环节盈利弱所致。

报告显示,中系品牌单店整车销售盈利表现抢眼,中系品牌的GP2(即包含返利的整车销售毛利率,不含新车衍生业务为3.5%)在5个车系中占比最高。随后是欧系和日系为2.6%。韩系品牌在单店整车销售环节表现弱于其他品牌车系,韩系单店整车销售毛利仅为112万元,GP2为0.7%。从品牌级别看,主流合资品牌的毛利率较低,基本是在豪华和自主品牌的夹缝中生存。

在业务规范上,欧系品牌营收规模体量最大,美系和日系居中,韩系和中系最低。从单店整车销售收入规模角度来看,欧系品牌仍是最高,整车销售收入达到3.12亿元;中系最低,为1亿元。从单店售后服务收入规模角度来看,仍是欧系最高,达到0.31亿元;日韩美车系差距不大,分别为0.18亿元、0.17亿元和0.16亿元;中系表现相对较弱,仅为0.05亿元。

韩系品牌的盈利主要来源于单店售后服务盈利,其售后毛利率高达42.6%,在5个车系中占比最高。欧系、日系的售后毛利率次之,但仍高于40%,美系、中系相对较低。

在具体品牌税前利润率方面,豪华品牌前三的品牌依次是:奔驰、雷克萨斯、林肯;主流合资品牌税前利润率排名前三的品牌依次是:广汽丰田、东风本田和东风日产;自主品牌税前利润率排名前三的品牌依次是:吉利、宝骏和启辰。

研究发现,欧系、日系的衍生毛利体量最大,中系相对较小。从包含返利和新车衍生业务的整车销售毛利率来看,中系、日系的盈利能力最强,分别为6.1%和6.0%,韩系则较弱,仅为4.0%。 李永钧



儿童节前夕,以“悦享安全,文明童行”为主题的2018 BMW儿童交通安全训练营在北京创新启航,今年新增“BMW儿童交通安全大使”项目,大力推进学校交通安全教育。2018 BMW儿童交通安全训练营率先响应号召,全面启动“儿童交通安全大使”进校园活动,在全国范围内开展科学化、规模化、常态化的儿童交通安全教育活动。 姚琼

一汽奔腾SENIA R9上市

近日,一汽奔腾SENIA R9在云南上市。此次共推出8款车型,售价8.39万-12.59万元。

新车源于一汽奔腾全新一代SUV战略平台,定位为紧凑型SUV。其最大亮点在于搭载了多项智能配置,包括车道偏离监测、前方碰撞预警、智能远近光切换、智能限速提醒、疲劳驾驶检测等10余项功能,大大提升车辆安全性能的同时,也提升了驾驶的便利性。另外,还搭配了电子驻车、陡坡缓降,上坡辅助以及博世9.3版本的ESP车身稳定系统,让驾驭更加随心。

动力上,新车搭载的1.2T发动机最大功率为105kW,最大扭矩为204Nm,与之匹配的是5速手动与7速湿式双离合变速箱。 姚琼

SUV车型仍有较大市场空间

今年11月5日至10日,首届中国国际进口博览会将在上海举行。为配合相关工作,及时准确掌握进口消费品供需情况,国家商务部于日前组织开展了主要消费品供需状况调查。

供给状况调查对象为流通企业。调查统计显示,未来一年,有85.5%的企业将维持商品进口现状,7.2%的企业将增加进口,增加进口意愿较强的商品,集中在食品、母婴用品、化

妆用品、钟表眼镜和乘用车五个大类商品,SUV、新能源汽车和轿车被位列在34种进口意愿较强细分品种之内。

需求状况调查对象为消费者。调查统计显示,未来半年,31.0%的消费者计划增加进口商品消费,消费者对进口商品的需求旺盛,进口商品消费占商品消费总额的比重达到三成以上的消费者,占全部调查对象的20%,其中乘用车需求对

象更多,占比高达27.3%,列前五位的大类商品中,乘用车位列第4。

调查统计表明,乘用车商品进口需求强劲,25.4%的消费者关注乘用车,认为国内市场上的SUV和新能源汽车不能满足需求的,其比例分别为47.9%和40%。消费者购买乘用车时,最关注的是车的安全和性能,其比例分别高达69.3%和69%。

需求决定市场。私家车消

费早已进入换购升级时代,新崛起的80和90购车群体,将换购或新购的目标,专注在舒适的乘坐空间、良好的通过性、轿车化的SUV,SUV以及新能源车成为消费者追逐的亮点。这次调查显示,SUV仍有较大的市场空间,新能源车成为限购城市不少消费者的第一选择。中进汽贸今年一季度的进口车市场“报告”,也与这次调查结果完全吻合,相互印证。一季度正常进口和平行进口汽车销售表明,SUV是主力车型,市场份额在85%左右。SUV占比51.9%、轿车占比44.1%。 张伯顺



混动旗舰博瑞GE 超值SUV新远景 吉利重磅自主车型一周双发

中国汽车自主品牌领军企业吉利汽车,上周一口气发布了两款重要车型。5月28日,吉利科技智混新旗舰博瑞GE正式上市,新车共推出MHEV轻度混动和PHEV插电混动8款车型。其中,博瑞GE轻混车型售价为13.68万-17.98万元;针对博瑞GE插电混动车型,综合补贴后全国统一售价为16.68万-19.98万元。博瑞GE开启了吉利全面

迈入新能源汽车时代的步伐。

6月1日,“8万级SUV性价比王”吉利新远景SUV在北京联动上海、广州、杭州、成都同步上市。新车共推出了1.8L与1.4T两种排量6款配置车型,市场指导价为7.59万-10.59万元。新远景换装了全新1.4T涡轮增压发动机,搭载吉客智能生态系统,共进行了5大类208项升级。

新能源汽车博瑞GE全系车

型均采用了吉利智擎混动技术,该系统以吉利和沃尔沃联合研发的1.5TD+7DCT黄金动力为基础。博瑞GE MHEV也是国内首款量产的搭载48V轻混系统的B级车。其中1.5TD发动机最大功率132KW,最大扭矩265Nm,系统综合扭矩最高达300Nm,最大功率142KW。博瑞GE PHEV搭载11.3kwh超高容量三元锂电池,整车最大功率达到192Kw,

最大扭矩可达425Nm;纯电续航里程最长可达60km。

博瑞GE搭载了同级领先的智能循迹驾驶系统,是中国品牌首款量产的具备L2级别智能驾驶的车型,是一部可全自动实现泊车、车道保持、跟车、转弯、避险等功能的智能座驾。

吉利新远景SUV整体造型继承了全新家族化设计基因。新车换装吉利全新1.4T涡轮增压发动机+邦奇8速无级变速箱,最大功率达98kW,最大扭矩提升到215Nm,百公里油耗仅6.3L。此次,新远景通过全新升级,产品硬实力又获提升。 余音

荣威i6：2L油兜了圈中环

70公里只要不到15元油费,以2.99L/100km极限油耗获得过世界吉尼斯纪录的荣威i6轻松做到了。5月29日,荣威i6在多家媒体全程跟车见证下,绕上海中环行驶一周,根据屏显数据,当天共行驶72.7公里,花费2.13L汽油,油耗甚至比不少混动

车还要低,实际油费低至14.52元。

按照普通1.5T家轿百公里油

耗8L来算,绕70公里的上海中环一圈需要约40元,打车则需要约280元,可见上汽荣威i6的用车成本相当于普通燃油车的3/8,是计程车的3/56。本次绕中环节油赛,荣威i6再一次展现了“吉尼斯之车”的实力。今年1-4月,上汽荣威i6销量同比猛增115%,口碑评分长期在各大核心汽车网站上领先同级。提升



高速公路“双脱手”开车将成现实

以“智造,非凡明天”为主题的科技盛宴——亚洲消费电子展(CES Asia),即将在上海揭幕。日前,上汽通用汽车宣布,凯迪拉克Super CruiseTM超级智能驾驶系统届时将正式发布。

2017年秋季,凯迪拉克超级智能驾驶系统搭载在CT6上,已在美国和加拿大市场上市。该系统凭借独创的驾驶员注意力

保持系统和高精度地图数据两大核心技术,成为业内首个量产,并可在高速公路上实现释放双手的智能驾驶技术,为消费者带来安全、轻松的崭新驾乘体验。

超级智能驾驶系统的现实应用是一次改变消费者对传统驾驶认知的勇敢开始,它以解放双手的驾驶方式为人民的出行带来全新体验。 捷升

Jeep大指挥官登陆申城

全新Jeep大指挥官日前在上海迎来上市。作为一款专业级全场合高端SUV,新车结合了当代大都会气场、同级技术标杆Jeep 4x4 SUV智能科技体系、七个人都是VIP的设计理念,以经典的Jeep特性和当代功能设计,切实契合了车主在全场合下情面、场面、体面的复合需求。

如今合资的中大型SUV市场中,合资七座SUV产品的消费升级用户通常拥有更充足的预算,更看重一辆车在技术方面的领先性,档次感和舒适品质等全方位满足的综合价值。全新Jeep大指挥官的上市为这个市场带来了一个技术和档次升级的全新选择,从30万元内的起步车型到40万元的顶配车型,各个价位段都拥有超越期待的配置。这款车型领先的技术,高端的品质和丰富超前的配置,让每个价位段的车型都拥有“爆款热销”的潜质。 宝龙

