

汽车周刊



本报专刊部主编 | 总第 763 期 | 2019 年 1 月 9 日 星期三 本版编辑:张云 视觉设计:竹建英 编辑邮箱:xmqc@xmwb.com.cn

2019车市任务:提振信心稳住消费

受国内外多个因素影响,2018 年我国车市出现多年来的首次下滑,新车零售额增速下降,汽车制造业利润下跌,居民消费信心下挫。

我国居民消费对经济增长的贡献率已高达 78%,汽车消费已是社会商品消费的顶梁柱之一。正因如此,汽车消费“咳嗽”,全社会消费就“感冒”。2018 年 5 月起,汽车零售总额增速负增长逐月加深,11 月负增长深至 10%。“受该月汽车销售下降和石油类商品价格回落,拉低全社会商品零售总额增速超过 0.7 个百分点。”国家统计局如是分析说。

2019 年是新中国成立 70 周年,是全面建成小康社会关键之年。纠结的低迷车市,已成为业界乃至国人关注的热点,日前召开的全国商务工作会议传出重要信息:“提振车市信心,稳住汽车消费”,是 2019 年汽车市场建设重要而迫切的任务。

提振汽车消费信心

信心是金。2018 年车市负增长,是前两年“透支”下的回落,车市遇上“天花板”(即需求峰值),被悲观情绪影响而信心不足。其实,车市“透支”下的回落,只是时间上的调整,汽车保有量和销售量峰值远未到来。《中国汽车发展战略研究》(机械工业出版社 2013 年版)关于汽车保有量的峰值分低、中、高三档预测值,低峰在 2035 年,3.0 亿辆;2018 年 9 月底,汽车保有量 2.35 亿辆。可见,新车增长仍有较大提升空间。

2018 年我国 GDP 有望达到 12 万亿-13 万亿美元规模,中等收入群体将超过 4 亿人;2017 年户籍人口城镇化率 58.52%,城镇化率每提高 1 个百分点,可带动 1000 亿元新增消费需求;无论消费观念还是购买能力,90 后、00 后等崛起的新生代,将成为汽车消费主力,“提高生

活品质和显示价值取向”,是他们购车的主要动机,他们在购车族中之占比提升很快,《2017 中国汽车消费趋势调查报告》(21 世纪经济报道、中国汽车金融实验室联合尼尔森市调公司共同推出)显示,新生代购车占比,2017 年由 2014 年的 17% 升至 25%,2020 年将达到 45%。

提升汽车消费途径

“将从汽车流通全链条着眼,积极推进汽车流通改革,推动汽车市场加快实现高质量发展,稳住汽车消费。”商务部市场建设司司长郑书伟在“全国商务工作会议”上表示。

新车方面,修订后的《汽车销售管理办法》实施后,阿里巴巴、苏宁等电子商务领军企业抢占先机,积极开展汽车零售业务。新的一年,商务部将进一步促进汽车超市、汽车卖场和融资租赁等新模式、新业态发展。平行进口汽车受中美贸易摩

擦影响受到冲击,2018 年销量为试车以来首次下滑。海关总署将保税仓储期限由原来的 3 个月调整为不设仓储时间,以减轻车商运营压力。商务部已将试点口岸由 9 个扩至 17 个,使平行进口便利化。

二手车方面,2018 年二手车交易量有望突破 1300 万辆,连续第 3 年创历史新高。个别地区提前实施“国六”排放标准,二手车“限迁”可能“回潮”,影响二手车市稳定发展。商务部考虑修订《二手车流通管理办法》,严防“限迁”回潮。“国三”淘汰加速和“治超”力度加严,利于二手车市场,拉动新车辆置更新。

报废车方面,2018 年前 11 个月汽车报废 146.9 万辆,同比增长 15.1%,预计全年可超 160 万辆。商务部修订《报废汽车回收管理办法》,规范行业管理,放开报废车发动机、方向机、变速器、前后桥和车架“五大总成”的再制造再利用,既

加快老旧车报废更新,又引导循环经济发展。

后市场方面,包括汽车改装、汽车维修、汽车旅游、汽车赛事、汽车文化等服务,商务部将研究促进后市场发展的政策措施,深挖后市场潜力,形成新的消费增长点。

汽车出口方面,我国汽车产量虽全球第一,但出口量占产量之比不足 5%,远低于主要汽车生产国。狠抓汽车出口市场,这也是建设汽车强国的题中之义。我国已与 24 个国家和地区签订了 FTA(自贸协定),FTA 战略核心是降低关税,推进贸易和投资自由化便利化,这为汽车产品和汽车资本“走出去”,创造了更好的贸易和投资条件。我国“一带一路”倡议正加快实施,“一带一路”国家汽车市场空间很大,需求层次较多,也为中国车企走出去提供了难得的机会。

特约撰稿 张伯顺

纵享生活,广汽传祺GM6悦目登场



1 月 2 日,广汽传祺倾力打造的全新中端“全能宽享 MPV”传祺 GM6 在三亚上市。传祺 GM6 共推出 10 款车型,售价 10.98 万-15.98 万元,产品力与性价比卓越。同时,广汽传祺还正式推出全行业首创的代步车尊享服务,将在全国投入超过 8000 台代步

车,为所有新老车主提供保养、维修、出险的免费代步服务。

传祺 GM6 融动感与时尚为一体,采用光影雕塑 3.0 设计美学,拥有舒展的“凌云翼 3.0”前格栅与“海豚跃动”的车身腰线,动感之姿,让人一见倾心。GM6 还以领先同

级的 1860mm 宽大车身加之 2810mm 的超长轴距,创造出越级宽享空间。

新车搭载了祺云 AI 智慧互联系统,高德 3.0& 腾讯双智能导航系统实时在线,全生命周期免流量,并与全国超过 16000 个停车场合作,提供停车支付功能。智能远程助手拥有远程控制 and 紧急救援服务等功能,让出行更加无忧。车内配备的双 12.3 英寸高分辨率液晶大屏也是一大亮点。双屏采用横向一体化设计,支持多点触控,彰显科技和档次感。

动力操控方面,广汽传祺 GM6 搭载了传祺第三代 270T 发动机,匹配爱信 6AT 变速箱,动力输出顺畅且兼顾燃油经济性。采用国际大师调校底盘,配备美国天合第三代 EPS 电动助力转向系统,传祺 GM6 还提供舒适、标准和运动三种驾驶模式,能满足不同的驾驶需求。

潇潮

美产进口车降价施压国产品牌

从 2018 年末开始,进口车市场降价风频吹,多家进口车品牌扎堆降价,让本来逐渐归于平静的汽车市场重新热闹起来。

2018 年 12 月 14 日,特斯拉下调了部分在华销售车型的价格,其中,Model S 100D 车型降幅最大,原售价为 95.46 万元,当前定价 84.96 万元,下调了 10.5 万元,最大降幅达到 11.0%;第二天,宝马也宣布对在中国大陆市场销售的原产于美国的 BMW X5、X6,以及 X5M 和 X6M 的厂家建议零售价进行适当调整,如 12 月初刚刚上市的全新 BMW X5 建议零售价调整为人民币 77.99 万元起,比此前的官网建议价低了 3 万元。12 月 17 日奔驰宣布下调在中国大陆销售的全部美国进口车型厂家建议零售价,涵盖奔驰及 AMG 品牌 GLE SUV、GLE 轿跑 SUV、GLS SUV 等车型,最大降幅达到 13.5 万元;而目前奥迪 A3 的竞品奔驰 A180L、A200L 轿车和宝马 1 系优惠后售价区间均在 20 万元左右。如此动辄十几万元的价格下调,让不少人心动,也势必对今年一季度进口车市产生影响。

究其原因,此次“进口车集体降价”,是由 2018 年 12 月 14 日国务院关税则委员会出台的公告直接推动的——2019 年 1 月 1 日起对原产于美国的汽车及零部件暂停加征关税 3 个月,涉及 211 个税目。官方表示,这是落实两国元首共识的具体举措,可以扩大适销对路的产品进口,满足国内市场。当前,中国汽车市场已经形成了自主品牌、合资车、进口车割据的市场格局。那么,此次进口车关税暂停,美产进口车集体降价,会对今年中国汽车市场产生怎样的影响呢?

全国乘用车联席会秘书长崔东树表示。暂停对美进口车加征关税,进口车集体降价,无疑加速更多进口车的涌入,如果自主品牌也通过降价来抵御激烈竞争,那么,本来就微薄的利润空间将进一步被压缩,因此,此次降价也会倒逼部分自主品牌加速技术层面的自主创新以及产品质量的提升。短期来看,进口车集体降价必将引起中国自主品牌汽车的阵痛;中期来看,吉利、广汽、上汽、长城等一线自主品牌和潍柴、福耀、敏实、银轮等具有全球竞争力的供应商有望强者恒强;长期来看,进口车集体降价,会进一步优化中国汽车行业格局,增强中国汽车品牌的国际竞争力。

李永钧

续航增至 420 公里 全新荣威 Ei5 新年首发

纯电动互联网休旅车全新上汽荣威 Ei5 日前升级上市,共推出舒适版、豪华版、智联旗舰版、智联至尊版四款车型,售价 12.88 万-15.88 万元。新车实现续航、外观、配置三重升级,将展现出更强的市场竞争力。

全新荣威 Ei5 采用宁德时代高技术电池,搭配上汽 BMS 电池管理软件,再加上智能热泵空调和 i-Booster 智能电控制动系统两大尖端

技术的助力,综合续航里程增至 420km,最大续航可达 570km。另外,荣威 Ei5 还拥有 40 分钟充至 80% 电量的同级最快充电速度。

全新荣威 Ei5 不仅新增了车道偏离辅助系统、自动紧急刹车系统、前方碰撞预警系统、车速辅助系统、大灯远近光自动切换等多项智能安全配置,还升级了 4 个 USB 接口和无骨雨刷等人性化配置。江美



库存指数连续 12 月超警戒线

日前,中国汽车流通协会发布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示,2018 年 12 月汽车经销商库存预警指数为 66.1%,环比下降 9 个百分点,同比上升 18.33 个百分点,库存预警指数位于警戒线之上。至此,汽车经销商库存

预警指数已经连续 12 个月超出警戒线。

针对 12 月份经销商库存情况,中国汽车流通协会当期调查显示,多年来形成的年底习惯性购车消费使得 12 月份客户成交意向变强,另外,全国多地确定不会提前实施“国六”

排放标准的消息,也缓解了部分消费者持币观望的情绪,拉动了部分销量。

不过值得注意的是,为了达成全年任务目标拿到年终返利,经销商促销力度加大,新车价格不断下探,因此尽管销量情况有所好转,但车商盈利能力

还在下降。至于 2019 年 1 月份的情况,中国汽车流通协会指出,由于年关将近,大部分客户都处于放假回家过年状态,1 月份新车成交会有所放缓,预期销量比 12 月份下降。中国汽车流通协会建议,经销商要根据实际情况,理性预估实际市场需求,合理控制库存水平,以防库存压力过大,导致经营风险。