

汽车周刊

拿起手机,扫右边的二维码,关注《新民晚报》汽车官方微信——XMAN,即有机会赢得“新焦点”洗车券一份。

关注后输入您的:【姓

关注后输入您的：【姓

名+性别+联系方式+爱车品牌及车型(有车)+车龄(有车)],就能变身我们的专属汽车会员,有机会赢得我们送出的“新焦点”价值560元汽车光触媒一次。



本报事业发展部主编 | 总第 604 期 | 2015 年 9 月 23 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

产销同比连降四月 金九银十能否翻盘

又到一年一度的所谓“金九银十”销售旺季。但对于国内大多数汽车企业和旗下经销商来说,2015年似乎是流年不利,官降作用有限,库存压力过大、资金链断裂、经销商跑路等种种烦心事一直困扰着车市。

但传统销售旺季到了，新车销量能否大逆袭，重回昔日供销两旺场景，一扫车企老总们和经销商们心头的阴霾呢？目前尚不得而知。但从目前情况来看，形势并不乐观。中国汽车工业协会近日发布数据显示，8月份汽车产销量同比继续下降。

产销同比连降四个月

据中汽协统计,8月我国汽车产销分别完成156.97万辆和166.45万辆,比上月分别增长3.4%和10.7%;与上年同期相比产销量分别下降8.4%和3%。1-8月,汽车产销分别完成1518.24万辆和1501.72万辆,产销量均略低于上年同期水平。自今年5月起,产销量开始低于上年同期水平,该状况已持续四个月。

今年初,中汽协曾预计2015年我国汽车销量增速为7%,但上半年过去后,中汽协已不那么乐观,将增速调低为3%。7、8月持续低迷的数据,让不少业内人士悲观地认为,今年国内车市可能出现罕见的“负增长”。也有人表示,这只是开端,中国车市最起码会有长达五年的冰河期;传说中金九银十销售旺

季将会是一场幻觉。

主机厂曲线降价救市

4月份刮起的官方降价风,似乎没有挽救车市,车子依然卖不出去,库存不断地增加,资金链的紧张逼得经销商们不断用团购、限时特优等手段拉拢消费者,但也收效甚微。

于是,在官降压力下,成都车展前后上市的新车定价策略发生了明显转变,直接绕过了官降这一步,较低的价格带着新品先后一起“砸”向市场。

成都车展媒体日前一天，奔驰GLE运动SUV正式上市，售价区间是86.8万-105.8万元，就在人们纷纷议论其售价厚道时，第二天宝马就宣布2.0T版本的X6上市，83.8万元起售。一场不见搏斗的拼杀就这样开幕了。

成都车展第一天，全新途胜上市并公布价格。在北京现代对其官方宣传资料中，赫然写着“1.6T不足17万”的表述字样，其15.99万-

23.99万元的售价区间不仅大幅拉低了合资中档SUV、尤其是合资T动力SUV的售价区间，更带着浓浓的“火药味”，直指翼虎、奇骏、CR-V、RAV4等同级别SUV。虽然有媒体笑称这样能体面地保住韩方总经理不丢人，但企业高层所面临的市场压力可见一斑。

全新途胜上市当天，上汽荣威发布了荣威360，其官方售价为7.59万-12.99万元，搭载了1.4T发动机，并配以7速双离合车型压到了10万元以下，顶配2.0T双离合旗舰版也仅售12.99万元。市场整体不景气的环境下，通过较低的价格吸引购买，其意图显而易见。

经销商利润难再提高

在车市整体向好、利润率不错的大环境下,较低的产能利用率可能不会暴露更多的问题,但近两年来,市场利润率持续走低。市场竞争的残酷性在终端表现更为明显。曾有经销商对笔者抱怨,在最近几年,集团引以为傲的奥迪品牌售后产值

并没有增长,反而有所下滑,主要是4S店越开越多,与品牌在本地区销量增长不成正比,摊薄了客户资源。

此外,销售疲软加上车企的降价,让经销商的毛利率进一步被摊薄。经销商库存增加将进一步影响经销商的现金流及盈利能力。日前有消息称,江苏省汽车交易管理协会发函上汽通用表示,在江苏地区,雪佛兰品牌经销商整体上正经历库存高企、利润下滑以及现金流不足等诸多问题,该协会希望上汽通用能够给予一定的政策对上述经销商中存在的问题进行解决。

有业内人士表示，这些问题不只是上汽通用的经销商存在，包括一些过去盈利状况不错的豪华品牌，都面临高库存引起经销商资金链断裂问题。确实，今年以来，包括奥迪、宝马、奔驰以及沃尔沃、捷豹路虎等豪华品牌的经销商，都不同程度地暴露出生存问题，整车厂商也确实给予资金支持。

而对于一些新开4S店的投资人来说，开业两年内的新店犹如烫手

山芋。有主机厂的人私下表示,前几年被经销商们围住,希望多开店,现在也是被这些人围住,但是更多的是询问有没有人愿意接手开店,可以送装修、送维修机器。

销售员“边走边看”

“金九银十”会不会有?4S店的销售员们对此回答很淡定,表示“说不好,走一步看一步,厂家政策好一点,我们销售压力就会降低一点。”

8月份到店客流量继续下滑,有的店下滑了30%,这让4S店的老总们很是抓狂,9月一开始不得不想尽办法招揽顾客,各类促销活动蜂拥而至,“团购、总经理最后三小时签售……各种方式吧,就为了多卖车。现在又要严格控制成本,不能等厂家年底返利,当然不会亏大本卖车,再亏真的关门了。”

而有品牌经销商联手团购,“买车送飞机”的口号也的确将一批潜在客户吸引了过来。但这类活动有效性太短,目前,该品牌经销商又抓住周年庆契机,继续大促销。店方人士表示:“目前看来还是有点效果,提升了成交量。”

也有经销商说,“下半年有新车助阵,销售比上半年肯定有起色,不过现在竞争很激烈,4S店商品同质化、服务同质化,连人员素质都同质化,地段好一点的4S店销量会上升得更快一点。不能用传统眼光看待金九银十,低增长甚至是不增长,已经是新常态了。”

姚琼

姚琰

北汽新能源 EV160 的三“省”



众所周知，北汽新能源全国销量第一的纯电动汽车品牌，也是上海销量第一的纯电动汽车品牌，自3月份在上海开售以来，已经在沪销售纯电动汽车逾2000辆。尤其值得一提的是的是最新在上海上市的北汽新能源EV160，进行了全面升级，在

续航能力、配置、外观以及内饰等方面都有大幅提升,却仍然延续了 8.48 万元的经典售价,让消费者加量不加价、“省”钱又“省”心,购车省、用车省、养车更省。

在上海购车,最让人烦心的莫过于高达 7 万-8 万元的牌照费用,而北汽纯电动汽车可以直接申请上海市牌照,再减去 4.5 万元国家补贴、4 万元的上海市补贴、9122 元的北汽补贴,并减免 9% 的购置税,这样 8.48 万元即为“含牌照”+“税后”的北汽新能源 EV160 价格。

另外，所有北汽新能源购车用户可免费享受一体化的充电桩赠送及安装服务，

为你解决一切购车烦恼，
“省”钱、“省”心。

120 元。

从养车的角度来说,一般消费者5年能开6万~10万公里。以最少6万公里计算,传统燃油车每五千公里保养一次,一共要保养12次,每次按350元计算,得4.2万元,加上6万公里的时候大保养以及更换的火花塞缸线点火线圈、清洗节气门等需要6000元左右,合计费用就是4.8万元,而纯电动汽车是每1万公里保养一次,6万公里内也就是6次合计才1320元。而北汽电动汽车的承保中前四次保养是免费的,也就是开6万公里仅需保养费用440元,基本上可以忽略不计,可以省4.7万元以上,平均每年可省保养维修费用约1万元。

特别值得注意的是,在保养费用降低的同时,北汽新能源汽车更为消费者提供了前4次免费养护及6年15万公里的质保,为你的用车保驾护航。

“省”钱、“省”心,北汽新能源精心打造的“省”是对市场最理性的态度,也是对消费者最好的承诺。



NAVECO
南京依维柯

IVECO 欧洲商用车典范

三重豪礼
钜惠来袭

购车礼
关爱礼
升级礼

依维柯明星车型限时促销倾情献礼！

即日起至12月31日，购买依维柯 IVECO Daily 和 Power Daily 系列厢式车和轻型商用车，即可获赠价值 11000 元的豪华礼包，更有惊喜抽奖机会！名额有限，欲购从速！详情请咨询当地经销商。

南京依维柯汽车有限公司
WWW.NAVECO.COM.CN
客服热线 4008251880

上海华星

上海云峰

上海华晔

上海华星鸿和浦东分公司

上海鑫桥

上海石城

上海贤峰

上海福宝

上海真南路2152号(华星汽车广场内)

上海市闵行区七莘路3795号

宝山区长江南路80号

上海市沪南公路2805号

上海市浦东川桥路218号

上海市徐汇区龙吴路946号

上海市奉贤区南桥镇国顺路818号

上海市松江区荣乐东路596号

4006990330

4000586658

4001103390

021-68180066

021-58991018

021-54361150

021-33656166

021-57744466