



郑州第一报道，我们一直在你身边

热烈祝贺《郑州晚报》单日出版672版  
创造“大世界基尼斯”新的世界纪录



微观点

### 不愿在合资里搞自主

“让我选择的话，如果宝马愿意把技术给我，让我在中华里面干，我觉得比在华晨宝马里面搞自主好得多。谁都简单。如果非要在合资企业里搞，咱也不怕，折腾呗，劳民伤财。”

华晨汽车集团董事长 祁玉民

### 日本汽车正在失去竞争优势

“在占全球汽车市场约1/4份额的中国市场上，日本车企陷入苦战，与大众、通用的差距拉大。其最得意的混合动力(HV)汽车，去年在华销量仅3000辆左右，这对于年销量超过1800万辆的中国市场而言，几乎可以忽略不计。汽车热销的金砖国家，也在逐渐视汽车为“代步工具”，对低价的偏向高于对高质量追求，强调精工制造的日本汽车与当地品牌相比正在失去竞争优势。”

亚太政经 蔡成平

### 应该将停车发展成为产业

停车难往往被看做政府的负担，其实也可以发展为一个产业，现在的路边收费和小区物业停车收费，其收入都用在其他地方，没有用于解决增加停车设施、改善停车条件方面；而且各自为政的情况下，停车资源无法合理调度，加剧了停车难的程度。如果采用市场化运作，可以把有限资源运用得更好。

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师 贾新光

# 汽车产业能忽视新新一代吗？

最近，我和麦克法兰谈到了新一代对于汽车产业的意义。

麦克法兰说，有以下几个原因，汽车制造商需要审视这样一些历史原因。首先，在美国历史上，新一代是受过最多高等教育的，当他们被教育成为一个理性的经济人时，他们也将最终成为市场的驱动力。毕竟，受过教育的消费者倾向于成为更加富足的消费者。但即使是现在，新一代的影响力远远超过所显示的消费习惯。

主要有两个原因，一、年轻人控制了网络舆论，所以他们的意见对于消费观念的影响是很大的。二、他们和父母保持很亲

密的关系，而当家庭在购买任何一样东西时，父母都很尊重他们的意见。

麦克法兰认为，这样总比父母独裁要好，你可以看到很多信任与授权，一个家庭里，孩子从降生第一天就有自主权。结果就是，家里不管是购买汽车等，他们的意见都是被听取和考虑的。因此，不管是他们直接掏钱买，或者是他们通过影响朋友、父母、同龄人，甚至祖父母来购买，不能抛开这些因素来谈年轻人的购买力。所以，如果单单只以他们实际花出去的钱来衡量，这是很短视的。

车商如何来说年轻人，你们确实需要一辆车？并不是说，车和年轻人的生活没有关联，麦克法兰说，实际上，我们觉得没人真正了解新一代，给不了他们想要的产品，所以我们认为，这是一个很大的机会。

这听起来有点像乐观主义的市场营销，但实际操作中意味着什么呢？首先，这个车企通过分享经济，设法满足新一代，以他们自己的方式。比如Zip车，可以让客户租用几小时，去宜家或其他地方，这样的方式在年轻人中间很流行。该车企也和RelayRides公司合作，这家公司可以让用户之家互相租用彼此的私家车，同时先进技术能让他们简化程序。

因此，我们的观点是：与其像过去一样说，如何才能让人们去买车，还不如说，如何去理解当下的趋势并尽量去包容理解。因此，现在我们可以看到的是，有相当一部分人，他们觉得去RelayRides这样的公司租车更加经济划算，也许我们迎合了他们的需要，他们也会考虑来买一辆车。如何满足需求，当然，是一个很复杂的问题。(作者: JordanWeissmann 原载于: the atlantic 编译: 卢珊)

再给出国外品牌经销商的一组数据会更直观：它们利润构成里，销售环节大概只有20%的贡献度，售后和延伸业务均分剩余的80%。以延伸业务为例，两三年前经销商能想象得到二手车业务有可能成为新的利润增长点吗？以北京某店为例，每促成一笔车贷，银行给经销商200元佣金，去年一年车贷佣金达80多万元。

因此，要建议厂商慎重考虑商家苦况，但不宜过分渲染经销商惨状这样的悲观情绪，更应引导其打开一个全新的经营思路。穷则变，变则通。再困难的时候，也有活下来的，不是吗？

《新京报》

媒体观点



## 经销商要“变”才能“通”

短短半个月，几起有关经销商渠道危机的消息引起了广泛关注。广本出现了经销商退网；某美系品牌厂家高管到经销店做市场调研，其区域经理和大区经理轮流给每家经销商做工作，不要如实反映价格，不能说卖车亏钱；某品牌更是被点名说毛利率低于行业水平，库存超标等。霎时间，圈子里寒冬来袭的悲观情绪在蔓延。

回想起入行的短短几年，从闭着眼都能卖车的2008年到今天，只要你跟经销商聊天，他们基本无一例外地哭穷。可细细想来，亏本的生意谁会做？这是最简单的商业判断依据，无非是会哭的孩子有奶吃和赚多赚少的问题罢了。

的确，利润大不如前是实话，连一汽大众有加价车的品牌经销商都说去年利润比2010年缩水了三分之一。但从另一个角度也要理性地看清，经销商口中的不挣钱，确切来说应该是指“销售环节”不挣钱。而经销商的总体利润构成除了销售板块还有两部分：售后，以及包括汽车金融、保险、精品在内的延伸业务板块。

以经营状况较好的一汽大众品牌为例，处于中上水平的北京经销商上述三大利润源的比例分别是：销售40%、售后40%、延伸业务20%。而被媒体诟病为毛利见底的东风日产品牌，其北京销量排名中等的经销店销售利润占总体的30%、后两者的占比达到50%和20%。



### 铃木派喜 欢乐购

## 现金钜惠 4000元

车型	2012年市场统一零售价(元)	活动价(元)
铃木派喜	豪华型	54900
	尊贵型	57900



### 喜型 喜心 喜品

#### 昌河铃木北斗星第三届节油挑战赛正式启动!

北斗星K机车主到店报名，填写报名表即可参与，名额有限，报名从速!

#### VVT版北斗星火热上市: 现购车不仅可体验VVT(连续可变气门正时技术)

带来的更强劲动力，更低油耗，更可获赠 **夏季清凉大礼包** 一份!

河南昌河实业天伦路旗舰店 地址: 花园路与天伦路交叉口向东200米 电话: 60222555 60222333

河南昌河实业郑上店: 0371-86222385/365 河南昌河实业东环店: 0371-65693098 河南昌河实业北环店: 15038372520 河南昌河实业中博店: 13213164837

汝州银河: 0375-6976388 登封鑫鑫: 0371-62858978 新密福达: 13838199676 新郑久洁: 0371-62592068 河南部品供应中心: 0371-60126079 开封金恒: 0378-2536815 濮阳豫华: 0371-64657111 巩义天河: 0371-69591156 中牟广发: 0371-62110099 济源新世纪: 0391-2070288



## 十年绽放 特惠季

五菱之光立业型特惠价29800元  
五菱荣光基本型特惠价40900元



购五菱之光基本型 赠送 2000元装饰  
购五菱荣光标准型 赠送 2000元装饰  
图片仅供参考，实际促销车型请咨询当地经销商

上汽通用五菱合资成立以来，全体五菱人携手同心，坚持不懈，在中国车市书写下上汽通用五菱的传奇：06年至11年，连续六年排名微车年度销量前列！为回馈广大用户，即日起至6月30日，五菱汽车之光立业型价格低至29800元，荣光基本型特惠价40900元.....十年辉煌，十年绽放，五菱汽车特惠开始啦！详情请咨询以下经销商：

郑州市豫北机电设备有限公司

开元路店: 销售电话: 60225050 服务电话: 60235050  
地址: 花园路和开元路交叉口河南汽车交易中心院内北楼  
花园路店: 销售电话: 63785850 服务电话: 63788950  
地址: 花园路与三金路交叉口西南角  
郑上路店: 销售电话: 67828246 服务电话: 67828415  
地址: 郑上路和西环路交叉口西2公里路南  
中州大道三兴店(森林公园南侧) 销售电话: 65522150 服务电话: 65826850  
服务热线: 400-889-5050 www.sgmw.com.cn

北方店: 销售电话: 15378721517  
地址: 中州大道国基路交叉口北方汽车城  
郑州北销售部: 销售电话: 15378711077  
地址: 郑州北环中原汽车交易市场

