



预计今年汽车市场有望呈现量升价跌的走势特征。主要原因是,一方面产销增速放缓需求趋弱推动汽车价格重心下移;另一方面,随着深化收入分配制度的改革,居民收入的增长,工业化和城镇化建设的稳步推进,都在很大程度上刺激了三、四线城市汽车市场的快速发展。

——发改委价格监测中心汽车首席分析师程晓东



2012年,郑州汽车销量首次突破了30万辆,这个可喜的数字,并没有让汽车销售商们开心。在众多汽车行业业内人士眼里,2012是一个血拼的年代,激烈的市场竞争、一缩再缩的利润空间、越来越理性的消费者,以及头顶上的任务数,让销售商们不得不变身角斗士,为了赢得客户,不惜亏本赚人气。

2013年,车市会怎样?从2013年第一个月产销数据来看,车市反而好得出乎意料。据乘联会公布的数据:1月份,汽车销量突破170万辆,产量超过164万辆,同比增幅分别达到45.9%和54.5%,刷新历史纪录。

其中,乘用车生产142.2万辆,同比增长59.6%;销售146.7万辆,同比增长49.4%。不过,分析人士认为,1月份产销飘红不能代表全年走势,作出全年车市恢复高增长的判断还为时尚早。 记者 李丽君

2012年,郑州市新车入户首次突破30万辆
但这一年,汽车经销商大多跌到了最低谷
2013年,汽车销售盈利点将进入“后”时代
经销商的日子仍不好过,可能有一批经销商玩不下去

不在沉默中爆发,就可能在沉默中出局

蛇年九问
车市:逆袭或者停滞?

2012年郑州汽车行业不平静

据郑州市车管所统计,截至2012年年底,我市机动车保有量突破210万辆,达到2104889辆。而2012年全年,郑州市新车入户30.7618万辆,首次突破一年入户30万辆。

这个数据是不是表明,2012年车市增长良好呢?事实恰恰相反。

“2012年,郑州整个汽车品牌都跌到了最低谷。”郑州郑德宝汽车销售服务有限公司总经理兰海波接受本报记者采访时介绍,不管什么品牌去年各个季度都不是很平稳,都以突破销量为主,而低谷并不是指销量上,而是经销商的竞争激烈,库存大、微利,有的甚至出现负增长,当然德系车型相对还是比较好的。

河南威佳源通别克汽车销售有限公司副总王英莲也表示,去年竞争非常激烈,汽车行业整体销售情况不太乐观,相对来讲整个经销商的利润都在下滑,让利给客户比较多。9·18事件,更是让许多品牌受到冲击。“不过我们品牌去年的销量还不错,我们店去年销售近3000台。”

对去年的价格竞争,记者也有耳闻,据悉,在去年10月份的一个大型车展上,某品牌的两家经销商,因现场争夺客户发生恶性价格竞争,最后大打出手。而据一业内人士告诉记者,某国产品牌上海在郑州的三家经销商,曾经也因抢占市场大打价格战,闹得不可开交,最终三方不得不立下君子协议,交出保障金,谁打破价格区间谁挨罚。

在行业专家郑州汽车流通行业协会秘书长吴大胜眼里,2012年整个郑州汽车行业走过了一个不平静的一年。作为整个汽车流通行业,汽车销售量突破了历史纪录,首次突破了30万辆。高档车进驻郑州,在郑州建立销售网络,宾利、劳斯莱斯等陆续在郑州开业,“郑州作为中心城市,高端汽车的进入,反映出郑州老百姓生活水平和文化内涵的提高”。

今年1月车市飘红不能代表全年走势

2012已成为历史,2013年车市将会有何表现?据中汽协数据显示,2013年1月乘用车销量达到173万辆,同比(较上年同期)增长48.7%,环比(较上月)增长18%,销量数据创下了历史新高。

回顾2005年以来历年1月的环比数据,2013年乘用车环比增长是仅次于2010年爆发式增长年份后的高点。这是不是意味着,今年车市会一路飘红?

全国乘用车联席会秘书长饶达认为,多重因素导致1月份销量开门红。一个原因是去年1月份正逢春节,假日销售疲弱导致去年1月份销售数字并不好看;另外一个原因是去年11月份和12月份不少汽车厂商都藏了一些销量,这些销量在今年1月份被释放出来。

不少业内人士认为,今年1月份车市正在恢复,消费者信心逐步增加,买辆车回家过年的消费动机促进了可观的销量。

“我们1月份交了200多台车,是我们平时的翻倍,而且大部分都是现金。”在进口大众中博汽车城内的一个展厅,一销售顾问告诉记者,许多人有春节前买车的习惯,一个是衣锦还乡,还有一个就是发年终奖了。

不过,分析人士认为,1月份产销飘红不能代表全年走势,作出全年车市恢复高增长的判断还为时尚早。

车市会从非理性竞争走向常态

不论怎样,郑州各家销售商都已经为2013年的发力进行了布局。

“2013年将是稳中有增,车市从去年非理性竞争走向正常的状态。”兰海波说,整个大的经济环境在回暖,近几年车市还是能保持增长的势头,各个品牌2013年销售计划都在增加,厂家也推出一些政策,支持的车型力度大,多,从今年第一季度看,各个厂商都做出了一些动作刺激消费,提升经销商的经济效益。“2012年宝马主要以突破销量为主,今年主要精力放在服务质量的管理,厂家提升了质量管理的比例,考核体系方面,年度考核变成季度考核,一些考核指标也提升了很多,服务质量会重。”

在采访中,多家销售店都将做好服务、提升服务作为今年发展的主要工作。这或许跟今年10月1日将实施的《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》有关,根据汽车之家网的调查显示,在计划购车的消费者中,有70%的消费者表示会推迟自己的购车计划,要等到10月《规定》正式实施之后再购买车辆。

洗牌随时随地都在进行

在采访中记者发现,在日益激烈的竞争中,三、四线城市已成为各商家角逐的新战场。

“我们是2011年5月份来商丘建店的。”河南亿泉汽车贸易有限公司总经理何洪涛告诉记者,当时商丘的汽车4S店非常少,现如今,不仅有现代、丰田这些主流车型的4S店,别克都打算开第二家店了,去年奥迪、宝马也在这里建了直营店。

何洪涛说,现在各个品牌都在布局下沉,东风风神2009年7月上市,是新品牌,2011年在省内只有两家店,去年在商丘新增了一个店,“2011年我们的销量是400台左右,去年是近900台,2013年,我们设置的指标是在2012年的基础上翻番。”

郑州汽车流通行业协会秘书长吴大胜表示,2013年我市汽车销量会保持或突破2012年。民族品牌会逆行而上,“许多厂家都在制订销售方案,加大宣传力度,突出价格优势。国有品牌经过这几年也成熟了,随着销售业绩的发展,洗牌随时随地都有,私有老板要走集团化发展”。

数语

中国汽车工业协会在一份报告中说,中国的汽车市场预计2013年同比将激增**8.5%**。该协会预测,中国的新汽车销售总额2013年将达**1680万辆**,而2012年为**1540万辆**。小轿车将占这一乘用车总量的**69%**,即达到**1160万辆**。这一数字与2012年的1080万辆相比,上升了**7.5%**。报告指出,跑车将显示出大量的销售额,同比增长**23%**,达到**246万辆**。

2013年1月轿车品牌销量前十位

排名	品牌	销量
1	朗逸	4.83
2	福克斯	3.36
3	凯越	3.03
4	赛欧	2.91
5	帕萨特	2.79
6	速腾	2.62
7	瑞纳	2.57
8	轩逸	2.48
9	科鲁兹	2.45
10	捷达	2.40

单位:万辆

信息来源:全国乘用车市场信息联席会

记者观察 可能会有经销商出局

销量增长、利润微薄,成为2012年车市主旋律。尽管各个车企高层表面都说2013年车市仍是平稳增长,比较困难,但暗地里仍制定激进的销售目标。去年业绩好的企业如上海通用、一汽大众和上海大众等制定更高的销量目标,表现不好的日系车企则定出“全面收复失地”的目标。汽车企业在2013年只会拼得更加厉害,1月销量飘红无疑坚定了车企高层们的信念。

日系车在去年第三季度遭遇困难,销量陷入低谷,此后销量逐步回涨。2013年是日系车关键的一年,挽回颓势还远远不够,必须全面消弭政治因素影响,提振消费者信心。

各家车企将目标转向服务,无疑证明,汽车销售的盈利点已进入“后”时代,购车后的汽车美容、售后、日常的维护、小的改装等将成为经销商的主要盈利模式之一。而汽车厂商之间的激烈竞争将可能导致汽车经销商的盈利下降和库存增加。2013年,汽车经销商的日子仍不好过,将有一批经销商出局。

2013年2月27日 星期三 统筹 王绍禹 美编 李薛 校对 明镜 版式 李仙珠