

去库存压力大 争降价玩“血拼”

海南车市挂“低”挡 车商转向待助力

■ 本报记者 周月光

“目前大家都在想着怎样才能‘活’下去。”上半年车市低迷,记者近日在海口采访时,有经销商如是说。据调查,我省一些库存压力过大的经销商,已开始采取亏本卖车策略。

汽车销售持续下滑

“今年以来,整个车市都不好,每个月都在下滑。”海南京诚汽车销售公司北京现代4S店市场总监罗晨说,“完成月度销售目标越来越难,现在基本上是零利润。一部分车销售有点利润,一部分车在成本价销售,考虑到日常固定成本费用,已经没什么利润了。”

6月27日,记者在位于南海大道的北京现代汽车4S店内看到,展厅里有十余名消费者,有人在看车,有人在签约。一名销售顾问说,当天是周末,加上有大力度的促销活动,所以人气还不错。

海口神驰实业公司总经理于俊杰说,东风雪铁龙在生产厂家的强力支持下,汽车销量基本完成了半年目标,但利

润与上年同期相比下滑,现在主要以促销保量维持企业正常运转。

记者拨通一家自主品牌汽车4S店销售经理电话,询问上半年经营业绩时,得到的回答时:没有业绩可说,压力特别大。

连日来,记者先后采访了7家汽车4S店,只有东风日产4S店提前完成了年半销售目标。东风日产海南总店市场部经理陈洋子说,东风日产在海南市场由生产厂家直营,连续多年在海南汽车市场占有率第一,品牌号召力、产品竞争力都比较强,今年以来在生产厂家支持下,促销力度非常大,像现场摇一摇送红包活动,几乎每个购车人都享受到1000元至5000元不等的二次优惠。

多因素致车市低迷

车市低迷,并非仅海南如此。据中国汽车工业协会统计,今年以来,全国汽车市场产销都呈下滑走势,特别是4月、5月、6月三个月表现更为明显。

为什么车市低迷?

一种观点认为,股价持续动荡上行,导致车市的需求难以释放。中国乘用车

联合会分析,今年前4个月流动性放松带来资金释放2.3万亿元,但股市吸引银行资金流入3万多亿元。消费者资金普遍流入股市,购车欲望也随之减少。

对此,海南车商有不同观点。

“自2009年以来,海南汽车消费快速增长,岛内汽车保有量无论是绝对数还是相对数都呈井喷速度增长。”于俊杰说,整个市场日趋饱和,购买力消耗过多,市场发展自身需要一个调整,加之宏观经济下行压力大。多种因素导致车市低迷,股市吸收资金只是一个方面,但不是主要原因。

罗晨分析称,汽车不同于普通商品,一个家庭购买汽车一般使用多年。海南汽车消费经过多年快速发展过程中,汽车经销商大幅增加,市场竞争日趋激烈,已经彻底由卖方市场转为买方市场,那种卖一辆车就赚几千元的时代已经一去不复返。未来车商要生存,必须提高售后服务水平,以服务赢得市场创造利润。

国家统计局分析认为,汽车产销情况继续放缓,汽车产品出厂价格下跌,汽车行业利润总额和税金总额由增转降、

汽车回款压力加大、汽车行业从业人员数持续下降等现象,是中国汽车工业发展的新常态。

车市去库存压力大

下半年车市怎么走?记者采访时,业内人士一致表示,形势不容乐观。

“衡量经销商汽车库存情况,一般用当月库存量与当月销售量之比,就是常说的汽车库存系数。对经销商来说,正常情况下,库存系数安全线是1.5,也就是说月库存150辆车,月销售100辆车比较正常。当前,海南车市库存系数明显偏高,部分经销商库存系数已经超过3,处于非常危险的境地。”于俊杰分析称,汽车库存越多,占用资金就越多,一旦某个环节出现问题,就有可能导致资金链断裂。

据了解,由于前几年整个汽车市场快速发展,各汽车生产厂家争相扩大产能,导致产销严重失衡。据中国汽车工业协会统计,国内车企由于历史原因和季节波动因素,产能利用率仅在50%左右,合资品牌产生始终是在80%以上。4月与5月均出现汽车生产大于国内批发,

而批发数额又大于经销商销售给消费者的数额,导致经销商库存进一步加大。

“海南车市整体滞后全国市场,目前省内车市比全国市场要好,尚未出现4S店裁员甚至关门现象,如果下半年市场还像上半年一样,车商日子将更难过。”一位业内人士分析,现在岛内各经销商都在想着怎么生存下去,目前已经有车商联合起来要求汽车生产商调低年度销售目标。

车商去库存,势必要加大促销力度,而降价是最有效的促销手段。记者观察到,6月下旬,岛内多家汽车4S店采取半年特价冲量销售策略,部分库存大的车型售价较年初大幅下调。可以预见的是,下半年消费者购车将得到更多实惠。



老周逛车市

■ 李永钧

上海自贸区平行进口车试点开业几个月来,未能实现“开门红”,17家企业的平行进口车订单数量不足100辆,而真实的交车数字仅有几十辆。而且这些车辆尚在运往洋山港途中,买家要“确认收货”,尚需时日。已被认可的平行进口车,为何普遍遇冷,何以举步维艰?

一是平行进口车普遍失去价格竞争力。目前的平行进口车价格,并不比正规进口车经销商有明显的优势。除少数平行进口价格会比中规版便宜9%左右外,大部分车型的中规版和美规版的价格差价仅有4%到6%左右,还有一些甚至

车市评

和中规版只有千元左右的差别。

二是车型很有限。现在最大的困难就是争取不到车源,尤其是热销的宝马X5、丰田普拉多2700、路虎揽胜等主流车。定单上有,但是抢不到货。特别是政策放开后,资金雄厚的大企业也开始进入,使得本来就不多的货源更为紧俏。今后,虽然会有一些平行进口车可以根据顾客的需求下单引进,但目前来看,消费者可选择的车型,依旧相当有限,车源不足的现

平行进口车何以举步维艰

象一时还难以改观。

三是后顾有隐忧,售后服务存短板。尽管不少平行进口经销商通过与第三方维修机构签署协议,保证销售车辆日后的售后服务。但即使如此,平行进口车售后服务仍然存在许多“不确定”。比如,平行进口车经销商在试点时承诺推出的综合维修中心,迟迟没有正式营业;售后维修保养可以到4S店,但在4S店,平行进口车的待遇并不等同于国产车和进口车。与此同时,由于平行

进口车多为从中东、北美地区进口的车型。一些车型如果遇到厂家针对进口地车型的召回,国内消费者也很难享受到厂家的召回服务。

工信部、发改委、商务部、海关总署和质检总局五部门已下发通知,从6月1日起,经销企业在核算年度内所进口的汽车,如果达不到平均燃料消耗量6.9升/100公里以下的标准,不再新增小3C证(未经厂商授权的强制性产品认证)的车型,原有车型额度用完也不再新增小

3C证。不同于汽车生产企业,平行进口汽车公司进口的几乎都是大排量、高油耗的汽车,不可能做到平均燃料消耗量6.9升/100公里以下。不发小3C证,相当于封杀了经销商的主要进口渠道。按照这个规定,要么减少小3C证的进口量,要么只能进口小排量汽车或电动车,但这些车型竞争激烈,平行进口不会有什么价格优势。

应该说,政策的初衷是鼓励节能减排,但平行进口汽车可能被政策“误伤”,希望相关部委在执行层面能给平行进口汽车开一道口子,不要让业已举步维艰的平行进口汽车业务雪上加霜了。

(《中国消费者报》)



版面联系

原中倩 13907683226
周月光 18876677703
林莉莉 13876006886

沃尔沃 全新XC90

OUR IDEA OF LUXURY

沃尔沃最新设计理念与未来科技的巅峰之作,集沃尔沃88年安全传奇与技术积淀之大成,遵循“以人为本”的造车理念和北欧精神,重新定义顶级豪华座驾的新标准。

其先锋设计专为不断推动社会和世界前行的时代精英而打造,更荣获世界顶级产品设计大奖的肯定-红点设计大奖“至尊奖”。

现车已到店,全面接受预定

扫一扫 精彩而出

WWW.VOLVOCARS.COM.CN

售价:828000元-1058000元

业界创新的车载互联体验

便捷式自动泊车系统

Bowers&wilkins殿堂级音响

高清360°全景摄像头

全新的平台架构更坚固

增强型自动刹车系统

沃尔沃汽车海南天昌达4S店 地址:海口市南海大道113号(保税区斜对面)

电话: 66825999 (海口) 88688758 (三亚)

海报集团2015金秋车展

海南日报 南国都市报 南海网

海南日报手机APP

全媒体 与你

约“惠”九月

9月17日-20日 海南国际会展中心 (西海岸)

招商热线: 林女士 66810270 13876006886 祝先生 66810191 18608998658

主办: 海南日报报业集团 承办: 海南日报报业集团广告中心 海南共好国际会展服务股份有限公司

媒体支持: 海南日报 南国都市报 南海网 法制时报 南岛晚报 证券导报 特区文摘 海岸生活