

新年伊始,省内车市何去何从?连日来,我省多名车企高管在接受海南日报商业周刊记者采访时表示,今年车商将面临更大压力,但对消费者来说,购车养车的花费将进一步下降。

■本报记者 周月光

车市压力大,车商咋破局——

## 赚“县金”吃“县饼” 提升服务“献殷勤”

### 预测

#### 销量增速下滑,车价将回落

刚过去的2015年,尽管省内多数车商销量同比有所上升,仍有部分车商没有完成年初定下的销售目标,汽车销量增速大幅回落。

业内人士称:2016年,车商的压力只增不减——去年完成销售目标的车商,厂商可能会把目标定得更高;而销售目标没有完成的车商,将面临空前的生存压力。

在这种压力下,新年第一天,省内车商就拉开架势起劲吆喝。如北京现代4S店就推出购车八重礼,在购车七折起售基础上,首付低至二成,全系按揭1至3年零利息;国产自主品牌长安汽车经销商海口丰元华4S店甚至打出“买一送一”的广告。

据中国汽车工业协会预测,2016年中国乘用车销量增幅在5%左右,相对于前几年的两位数井喷式增长,“这样的增幅可以说是下滑”。因为汽车厂家的产能设计是按照两数增长来做的,短期内不可能迅速调整,消化过剩的产

能需要时间,汽车销售价格或将进一步降低。

### 破局

#### 销售下乡,专营店进县城

近段时间,有媒体报道,国家将出台汽车下乡的政策,以刺激疲软的车市。虽然此消息很快被中国汽车工业协会否定,但汽车下乡这一趋势却是业内共识,不管有没有政策刺激,不少车商都把目光从城市转向了县域。

海南汽车协会秘书长邵长伟分析,经过多年发展,各种汽车品牌都进入海南并建成4S店,以前大家都拼海口、三亚等重点城市,而忽略了琼海、屯昌等市县。今年将是个转折点,尤其是中低级车的经销商将开始拼县域市场。不过,由于4S店建设成本高,运营费用大,车商进军县域市场基本上都会采取专营店的形式,重点在销售,简单的售后服务将委托给经过培训的特约维修站。

“汽车销量连续多年的高速增长后,岛内重点城市汽车基本饱和了,像海口、三亚,大部分家庭都买了汽车,甚至有些家庭还买了第二辆汽车。”北京



现代京城4S店市场总监罗晨说,未来汽车销售重点在农村,特别是中低级车,在市县还有很大的空间。

罗晨介绍,2016年北京现代将加快下乡步伐,力争销售网点覆盖全省所有市县,深耕县域汽车消费市场,大幅提高县域市场销售的比重。

开个店摆辆车就能赚钱,这种现象在今年将成为历史。

2016年,车商要想过得更好,还必须在售后服务上多下功夫,多“献殷勤”。

长期以来,汽车厂商对汽车零配件和维修技术信息实行指定经销商授权经营,实际上是汽车行业“被合法化”的技术垄断,限制了消费的选择权甚至增加消费者的额外开支。由交通运输部等八部委联合发布的《汽车维修技术信息公开实施管理办法》从今年1月1日起实施,汽车维修技术信息必须无差别无延迟公开,彻底打破汽车4S店对维修信息技术的垄断。

邵长伟介绍,《汽车维修技术信息

公开实施管理办法》实施,对汽车行业将产生深远的影响,随着政策到实处,厂商和4S店的垄断地位将被打破,有利于更多符合资质的汽修企业参与到市场竞争中来。购车市场和后市场之间的通道一旦被打通,消费者的择权更多,使得新车的保养维修更加便捷,同时还可能让车主节约用车成本,杜绝市场上假冒伪劣零配件的滥用现状。

近年来,除规模化的社会汽车维修厂外,还出现了小型便捷的上门服务汽车维修公司,通过网络信息技术,给车主带来的便利性和服务满意度甚至超过4S店。

业内人士分析,随着汽车维修信息技术公开,4S店必须提高服务,否则就留不住客户;社会维修厂必须提高技术,否则无法从4S店抢到消费者;而上门服务维修公司要想生存,也只有在更好的服务上下功夫,最终得益的还是消费者。



老周 逛车市

## 车上添了这些 行车多了威胁

新年是车市旺季。许多新车主在买了车后就开始买各种各样的东西装饰车辆,觉得这样美美的。但是,有些装备却可能对驾驶员和乘客产生致命威胁。

### 1 安全带限位器

安全带限位器其实就是一个小夹子,把安全带抻长了,然后夹上限位器,安全带就不会自动收缩了,系安全带也不会特别紧了。这样乘客就不会觉得安全带勒了,同时也能够躲过交警的严查。而这样做跟没系安全带是一样的。

### 2 遮阳板上的CD收纳袋

许多车主爱听音乐,所以就在车内遮阳板上套了个CD收纳袋,然后将CD盘放在里边。这样做虽然很方便,但是当车辆发生猛烈撞击后,CD光盘很可能就碎了。破碎后的光盘很尖锐,如果这些碎片撞到人身上或要害处,很可能造成伤亡事故。

### 3 挂件、香水瓶、玩偶

挂件、香水瓶、玩偶等,这类东西相信国内90%的私家车内都有。这些摆设不仅会影响到司机的视线,其实还存在很大的隐患。在车辆快速行驶遭到撞击或者急刹车时,玩偶、香水瓶什么的很可能飞出伤人。尤其是香水瓶,一般都比较沉,这要砸一下可伤得不轻。

### 4 方向盘套

选择方向盘套时一定要注意不要选择毛茸茸的方向盘套,这种方向盘套虽然好看,冬天还暖和,但是在急打方向盘时容易出现手滑的现象,影响行车安全。所以,基于防止滑脱的考虑,不建议加方向盘套。

### 5 玻璃贴膜

玻璃贴膜可以防热、保护隐私,但是颜色过深的贴膜在晚上的时候会影响视线。尤其是侧窗三角窗夹角处的玻璃贴了膜的话,晚上看外反光镜除了车灯别的基本看不清,很容易引发交通事故。所以在贴膜时应该把三角窗夹角处留出来,以便观看外后视镜。

### 6 安全带卡扣

安全带卡扣是一个非常“实用”的物品,它能让车辆在行驶中不系安全带而不会发出警报声。大家都知道安全带的作用,但是很多车主不想系安全带,也不想听系统的报警声,就买了这个,却不知道这个小东西要了多少人的性命。

(蔡编辑)

### 车 资讯

## 试驾不再“大冒险” 海南汽车运动基地将投入使用

本报讯(记者周月光)今后消费者买车前想试驾,再也不用在车来车往的城市道路冒险了。海南省汽车行业协会打造的“海南汽车运动基地”即将投入使用,消费者买车下单前可以免费在此试驾。

买车之前,消费者都想试驾一下,看想买的车是不是如商家说的那样好。然而,多年来,省内消费者买车,只能在南海大道、滨海大道等城市道路试驾,汽车提速、刹车、爬坡等性能根本没办法试,因为城市道路不仅限速,而且车流大,各种试驾动作危险。由于不能正规试驾,消费者与经销商之间不容易取得信任,汽车交易时间长、成本高。

刚建成的海南汽车运动基地是省内专业汽车运动场地,位于海口市南海大道利星国际汽车城内,占地面积3万平方米,包括1.2万平米场地试驾场和1.8万平米越野试驾场。为打造汽车试驾专业基地,将陆续引进系列专业设备,建立起集试驾接待、技术讲解、多样试驾项目为一体的汽车试驾流程体系,方便更多汽车经销商或汽车爱好者组织试驾活动。

海南汽车协会秘书长邵长伟说,基地试运营以来,已经举行多场人气车型对比试驾,通过百米加速、紧急制动、U型弯、蛇行绕桩、紧急避让等试驾项目让广大汽车爱好者进行深度试驾体验,受到汽车经销商和购车市民的欢迎。

据了解,海南汽车运动基地对普通消费者免费开放,买车之前想体验汽车性能,消费者可以随时到基地进行试驾。不过,汽车厂家和汽车经销商如果组织大型试驾体验活动,则需要支付一定的场地费用。此外,基地还将利用现场试驾的优势,不定期组织小型汽车特卖会,加快各品牌汽车新款车型在海南上市推广。

## 《中国汽车报》年度国产自主A级轿车评比 海马第四代福美来 获“最佳操控车型”

本报讯(记者周月光 通讯员蔡菲菲)在中国汽车报2015年度消费车型评比中,海马汽车集团的第四代福美来以领先的配置、优越的操控性脱颖而出,在国产自主轿车评比中获得年度最佳操控车型殊荣。

日前,在中国汽车报2015年度消费车型颁奖典礼上,第四代福美来获年度评价:拥有同级最长全尺寸车身,尽享A+级舒适大空间;1.6L/1.5T+6AT黄金动力组合提供了澎湃的动力及出色的燃油经济性;五星安全防护和五星安全辅助系统保证行车安全无忧;CTCC 3年5冠的五星冠军底盘为客户提供顶级的驾控乐趣;HM-Link云端科技让车主享受便捷智能的用车生活……第四代福美来在自主A级轿车中表现突出,获得消费者及媒体人一致认可,荣获《中国汽车报》年度最佳操控车型。

海马汽车集团有关负责人说,近年来,海马汽车不断增加研发投入,第四代福美来的底盘、悬挂系统、转向系统、制动系统、电子辅助系统等多个方面技术在国产自主汽车阵营处于领先地位,比如,海马采用真实环境下的风洞测试,获得第一手真实数据,不断修正数据,通过前后轮前部增加导流板、后底板增加导流板等方式,使风阻系数下降3%;又如,福美来M5采用麦弗逊式独立悬挂,每辆车成本比同级别车增加1000多元,但消费者所获得的平衡舒适性和操控性是同级车型所不能比的,其中仅震动感受就低于同级车10%。

### 车 提醒

## 备胎也有老化期 四年左右需更换

对不少车主而言,车辆备胎并不常用,因此往往忽略对其检测和保养。业内人士提醒,车主在日常保养或长途出行前应检查备胎有无磨损或裂痕,同时鉴于备胎为橡胶制品,长期放置将老化,在4年左右应及时更换。

“远途出行前应检查好备胎,一旦更换备胎也不要长时间使用,因其不常使用,与地面摩擦较少,换上备胎后将使四条轮胎摩擦系数不同,地面附着力和气压也不同。”有业内人士表示,长时间使用备胎会对车辆的制动系统、转向系统和悬挂系统产生影响,“可能威胁行车安全”。

该人士提醒,轮胎为橡胶制品,一般情况下的老化期为4年,“备胎因长期存放而往往被忽略,建议4年左右应该对其及时更换”。(新华网)



版面  
联系

查找公共账号“海南日报商业周刊”  
或者搜索微信号“hndaily\_syzk”  
即可了解更多汽车行业资讯

联系人:周月光 18876677703

林莉莉 13876006886

## 2016国内车市有哪些看点

就国内车市而言,虽然经历前几年爆发式增长之后,目前已经进入中低速发展的新常态,甚至还显出些低迷,但好的方面永远是有的。

从整体经济发展趋势和产业政策方向来看,国内车市在2016年会实现一个“令人欣喜”的增长。这个引号主要表达跟2015年比的相对效果,因为去年已经创新低了,全年增幅仅在3%左右,2016年不会再差,同比翻番甚至翻两番都有可能。至少产业政策利好这个好还是实打实的,由于购置税减半政策效应,2016年车市中小排量车会明显增长。考虑到政府对新能源汽车扶持加大力度,新的一年电动汽车等新能源车将成为拉动增长的一支重要

力量。业界保守预计能达到50万辆,激进的预测会突破百万大关。

自主品牌汽车也再遇春天。

由于自主品牌多经营小排量汽车,从购置税减半政策及将来可能出台的汽车下乡政策中获得好处自不待言,加之跨国汽车企业不断出事,受各种“门”事件影响其(包括合资)品牌形象和市场地位下降,给了自主品牌上位的机会。

更重要的是,自主品牌经过近些年努力产品市场竞争力已经有了很大提升,特别是在中低端SUV市场表现突出,这为它们在新的一年赢得好彩头,奠定了基础。

说到SUV,2016年不光自主品牌会继续在这个细分市场表现抢眼,整个车市都会被这个市场带好。有分析指出,

“十三五”期间,国内轿车规模维持在1100万辆左右,SUV规模将一直保持高增长,预计2020年规模可达960万辆。从2016年开始,SUV的增长动力将向二次购车转化,并逐渐变成主力,其中大部分原轿车消费者会投入SUV怀抱。

在增长数字方面,能够跟SUV有一拼的,就属汽车后市场。

也有人将包括二手车、售后服务及保险、租赁、装饰等汽车后市场称为衍生市场。

这个市场越来越火,就被认为是2016年还会看好的市场。

以二手车市场为例,专家预测,随着市场逐渐规范透明以及消费者接受度不断提高,二手车将迎来快速增长的新高潮。预计到2020年二手车交易量将达到1812万辆,相当于新车交易量的63%,比

2015年净增812万辆,提高20个百分点。中国汽车衍生服务潜力超出人们的想像。

而随着汽车行业利润逐渐向后市场转移,该市场利润将上升至60%以上。

还有一个一直被看好,在2016年可能会有更好的领域:汽车电商。有分析认为,随着政策环境开放,汽车电商将在“十三五”期间进入全面爆发期,尤其是交易、用车及换购环节将会全面打通。互联网+汽车所能带来的最直接好处,就是既降低市场销售成本又提高网络覆盖率。可以预见越来越多的单一销售店、服务店将会出现,甚至一些4S店将会拆分为单一S店,针对保养等网上预约、流动服务也将进入投资和利润争夺过程。(胡立彪/中国质量报)



买新车,除了比价格、比配置、比售后、比优惠之外,保值率也逐渐受到关注。日前,中国汽车保值率研究委员会发布了《2015年中国乘用车保值率报告》,供消费者参考。



## 市场保有量越大,新车价格越稳定,保值率越高 买车最保值的竟是它们!

品牌保值率中,日系车则有反攻之势,虽然大众还是占据了前几位,但雅阁、凯美瑞、天籁组成日系方阵实力不容小觑。

哪些因素影响汽车保值率

那么,到底有哪些因素影响着汽车的保值率呢?

首先,市场保有量越大,保值率越高。通常畅销车型都具有比较高的市场保有量,同时也具有较高的保值率。

其次,新车的价格越稳定,保值率越高。价格越坚挺,车型越保值。首次购车应尽可能购买国内成熟企业的产品,除了该产品短期内不太可能停产,这类汽车由于保有量大,车辆保值率相对较高,三五年内出售会有个好价钱。

再次,品牌认知度越高,保值率越高。品牌是一个企业的无形资产,无形资

产的长期积累有助于提升有形资产的价值。品牌的认知度高,车辆越保值。其中奥迪、一汽大众、上汽大众、本田、丰田、日产、别克、福特为代表的的品牌更具美誉度。

最后,使用成本越低,保值率越高。因为多数消费者在购买前,往往都会考虑今后的维修是否便捷等后续问题。技术成熟、维修成本低、配件方便的车型,其保值率也相应较高。而购买二手车的消费者无非有两个需求:一是图便宜。买辆二手车要比买辆新车价格便宜得多,而且买车价格基本就是最终价格。二是维修成本低。因为二手车一般都是已经上市多年的车型,配件及维修成本都已经过了高峰期,而且服务网络也逐步成熟,维修起来既便宜又便捷。零配件价格便宜,日常保养费用低,油耗低,这几项能为消费者节省不少的费用。

(樊远洋/华商报)

制图  
陈海冰