

一月闹春 欲振车市颓势？

权威访谈

以我们的方式

□记者 王维波

汽车业的快速增长特别是2002年、2003年的突飞猛进，从消费者到汽车商无不欢欣鼓舞；国人的汽车梦就要实现了。然而，正当人们仍在憧憬未来时，急促的“刹车声”将人们惊醒，尤其是一些正在埋头苦干、“闭门造车”的汽车商简直目瞪口呆。

但仔细一想，与其说2004年增长率的陡降不正常，还不如说是前两年的高速增长脱离常态。因为导致前两年汽车产销突飞猛进的主要因素，是政府对汽车特别是轿车管理体制上的变化及由此带来的市场竞争。在90年代之前，我国对汽车特别是轿车消费采取了抑制政策。那时，汽车基本是公务用而非个人消费品。而进入90年代之后政府将汽车定为我国经济的支柱产业并将消费政策由抑制转变为鼓励，由此建立起了汽车市场的竞争机制。其最重要的成果我们已经看到，那就是轿车价格的大幅下降和款式的推陈出新。人们想必还记得，在很长的一段时期内，桑塔那轿车是当时最“普通”也最能接近百姓的轿车，但就是那十几年不变的款式其价格也一直保持在十几万元。而经过近一两年市场的洗礼，现在已经降到了七万元（配置还有了不小的提升）。但当时人们的收入水平要在低得多，所以那时，人们对轿车真可谓“可望不可及”，汽车只是国人一个梦。

但经济的发展和体制的快速变化，终于给我们送来了机会，人们长期积累的购买欲望爆发了出来，这是形成汽车销售迅猛增长的根本原因。但积累的购买量爆发出来之后，剩下的就只是常态的购买量了。尽管随着人们收入的增加，现实的购买量也会增加，但肯定远不如多年积累起来的量大，因此车市也就恢复常态了，增长自然也就下降了。

从这几年我国汽车特别是轿车业的变化可以看出，管理体制的变化才是根本。正是因为有这样的变化，我们才能买得起车，才能买上便宜的车。现在新的体制正在运行，因此可以相信，我们不仅能买得上便宜的车，还能买得上质量更好的车，与国际同步也不再是梦。同时，这几年的发展，我们的国产汽车制造技术也获得了快速提高，我们也坐上了我们自己制造的车。正像我们也能看上自己造的物美价廉的彩电一样。

不过，我们在为实现汽车梦而呐喊的同时，我们不能忘记我们的国情，我们还面临许多困难，许多很难克服的困难。

人多是我们最大的国情，人多决定了我们严格的土地保护制度，也就决定了我们居住的集中和停车的困难，也就决定了我们用车的困难；资源的匮乏（以平均数来看），决定了我们必然要受到油的制约，看看近几年国外一些媒体对石油价格推波助澜的理由之一便是中国对油的巨大需求量。我们知道这是在大夸其辞且不坏好意，但我们也知道，这几年我国石油进口量的快速增长确是千真万确的——汽车消费的拉动是重要因素。我们现在在汽车拥有量远未达到世界平均数，而其带来的影响人们已经有了切身体会。在北京、上海等这样的大城市，居民上班一两个小时已属平常。而这些问题，我们如何解决，或者我们能解决吗？

所以，我们不可能像美国那样成为“轮子上的国家”，如果一定要在“轮子上”，那应当是或者肯定是在“公共汽车的轮子上”，而不是在私人轿车的轮子上。即使是有钱点的富裕阶层能实现“轮子上的梦想”，也只能是在经济型车的轮子上而不是在美国那种宽大舒适运车的轮子上。

随着我国经济的增长和居民收入的提高，人们对汽车的追求会更加强烈，因此纵使面临很大困难，人们终会向这个方面努力，梦想也会逐步实现，只是这会以适合我们国情的形式——经济、环保。

2004年利润率较高的主要汽车企业一览

企业	利润率	同比
上海通用	20.74%	-11.11%
广州本田	18.99%	+6.12%
长安福特	13.10%	+1574%
北京现代	11.44%	-54.37%
上海大众	10.24%	-25.65%
东风本田	7.92%	-1.50%
一汽丰田	7.35%	-48.35%
行业平均	8.90%	-25.23%

数据来源：国泰君安证券研究所

上市公司非流通股司法拍卖公告

受执法部门委托，吉林冠亚拍卖有限公司将公开降价拍卖吉林建设开发集团公司所持有的：**吉林化纤股份有限公司5100000股法人股（000420），参考价：1.53元/股**

吉林化纤股份有限公司的现有股东在同等条件下具有优先购买的权利。凡有意购买该股权的现有股东请于2005年3月3日下午16时前向我公司书面提出购买意愿，逾期则视为放弃优先购买权利并同意该股权转让。

拍卖时间：2005年3月4日 上午10:00
拍卖地点：长春市西安大路727号中银大厦12005室
咨询电话：（0431）8924626 13944872188（广告勿扰） 联系人：吴先生

注意事项：
1. 竞买人须符合《中华人民共和国证券法》及有关法律法规的法人。
2. 竞买人须于2005年3月3日前交付保证金伍拾万元整。

今年增长10%—12%

□主持人 王维波

嘉 宾 中国汽车工业咨询公司首席分析师 贾新光

主持人：2002年、2003年国内汽车市场出现了快速发展，而到2004年增长速度陡降。但今年1月份车市又出现旺销局面，所以人们似乎对今年的车市重新燃起了希望，您的看法呢？

贾新光：这三年的变化确实很大，2004年汽车增长率达到40%，2003年为36%，而去年又陡降至16%。许多人认为这个变化是短期的现象，很快就会过去，中国汽车市场还会以较高的速度扩张。但是如果我们进一步分析就会看出，中国汽车市场在增长中遇到了巨大的困难。

我们先看看导致前几年汽车产销快速增长的背景。在20世纪80年代以前，汽车生产受到诸多制约，因此汽车市场长期供不应求。而到90年代中期以后，这些问题有所改善，城市居民收入有了较快增加，而国内政策也从抑制消费转为鼓励消费。正是这种变化导致了2002年、2003年汽车市场的“井喷”行情。

但是从总体上看，全国各方面都没有为汽车社会做好准备，特别是道路拥堵、停车困难的情况越来越严重，燃油进口数量迅速增加、

油价不断上涨，此外，在环境保护、交通安全方面形势也比较严峻。中国千人汽车拥有率为19.2辆，世界平均拥有率是125辆，我们只有世界平均水平的七分之一，但问题已经非常严重。在中国，不但所有大城市，连许多中等城市也都存在许多制约汽车购买和使用的因素，而这些问题的解决是非常困难的，也不是短期内能够见效的，这将制约汽车市场的增速。

主持人：我们国家人多地少，居住密集等情况，会使汽车业在发展中面临许多困难，请您具体分析一下。

贾新光：以下几大因素会影响2005年的汽车产销。

一是政府将继续坚持宏观经济紧缩政策，使过热经济降温并实现软着陆。经济增长速度降温，将对汽车市场产生刹车效应。这一点从90年代初的那一次宏观调控对汽车市场的影响可以看出来。1991年，汽车产量增长幅度为40%，1992年为50%，1993年上半年增速是40%，这一年的7月开始宏观调控，全年的增长率降到了22%，1994年只有4.8%，一直到1998年，增长率都不超过10%。

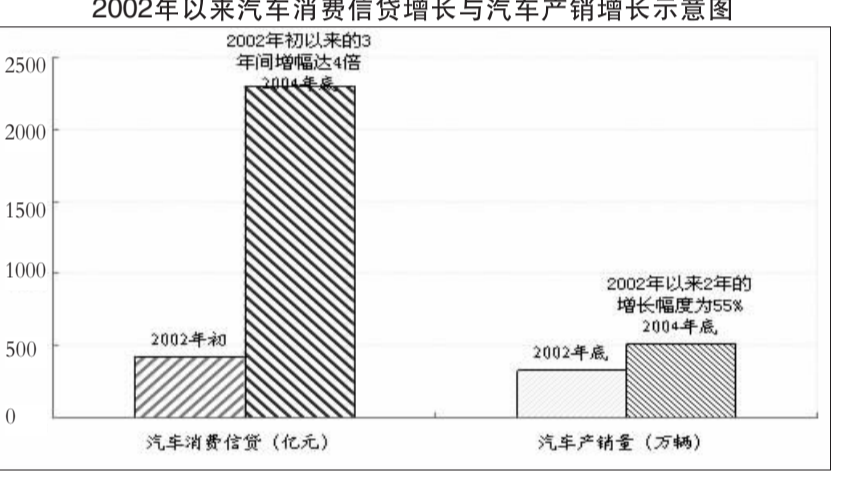
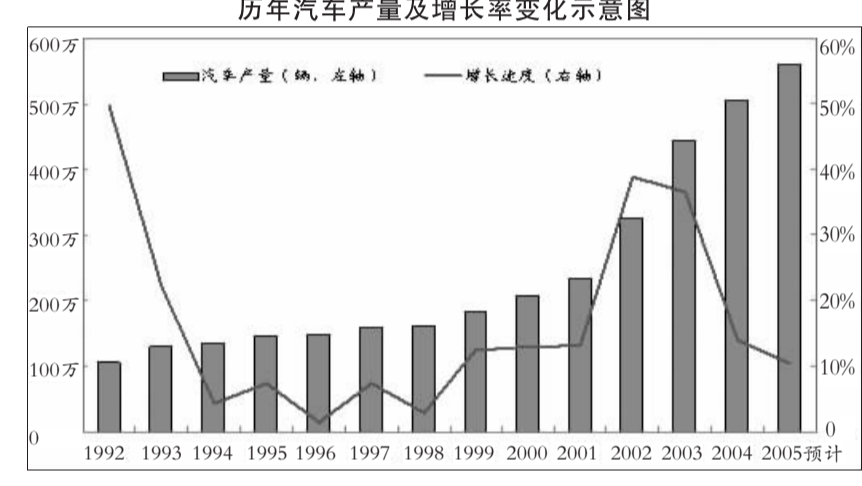
二是物价上涨、利率提高将抬高生产经营成本。2003年下半年开始出现的煤、油、电、钢材、原材料等上游产品价格的大幅上涨，引

起总体价格水平的上升；2004年下半年开始升息，扩大利率浮动范围，这些都加大了经营成本。而汽车价格不断下降，汽车生产企业的利润总水平也明显下降，近三分之一的生产企业亏损，有近三分之一的经销商退出经营。

三是汽车金融发展艰难。2004年汽车市场特别是轿车市场的滑坡，在很大程度上要“归功”于汽车消费信贷的收缩。原来有三分之一的消费者采用分期付款购车，而2004年下半年这个比例已经下降道不足十分之一。从2003年以来，已经批准了五家外资汽车金融公司，但这些公司在开展业务中面临信用环境不佳、业务限制过死等问题，因此这些汽车金融公司的业务近期不会有大的发展，其对汽车消费的促进作用有限。

主持人：去年的油价上涨给经济以深刻的影响，人们也在谈论油价上升对汽车产销的影响，您怎么看？

贾新光：2004年国际油价一再上涨，最高时达到55美元一桶，这引起了各方面的关注。油价上涨增加了驾驶成本，对汽车产销肯定会产生影响。不少消费者因此会推迟买车，或者有些选购小排量、低油耗车型。但更大的影响是目前各地政府依然坚持歧视小排量汽车的“土政策”，这就使消费者想买也买不了小排量



车市整体转暖言之尚早

□国泰君安证券研究所 张欣

刚刚进入2005年，车市即迎来了一种久违的火旺局面。一些车型因降价而销量大幅度增长，甚至出现脱销，其中就有自2004年12月底大幅度降价的一汽丰田、一汽夏利（000927）和一汽轿车（000800）以及华晨宝马产品的身影；而另一些车型即便经销商取消了让利优惠，依然供不应求，比如高端车型中一汽大众的奥迪A6、广州本田的新雅阁和东风日产的天籁，中低端两厢车型中上海通用的凯越和广州本田的飞度等等。面对1月车市的阳春色，大家又对2005年的中国汽车市场重新燃起无尽的期望。那么，现实情况将会如何演变呢？

厂商扩产目标调低

受2002年和2003年中国汽车业呈现“井喷式”增长的激发，2004年初各主要汽车制造企业豪情万丈，平均产能扩张的目标都定在50%以上。然而2003年年底开始直到2004年中期力度不断加大的宏观调控，终于让制造商们的心逐渐冷静下来。因此，2005年国内各主要汽车制造商终于放慢了脚步，收敛起了张牙。

从粗略汇总的情况看，虽然扩产依旧是2005年汽车制造商的主基调，只是平均增幅由以前的50%以上被调低到了25-30%的水平。即便如此，全国轿车排产将超过300万辆大关，计划推出（包括去年延迟至今年推出）的新车型超过40款。这与市场普遍预计的2005年轿车需求量相比，有着30-50万辆的过剩。而且众多新车型的推出势必会影响现有老车型的价格和销售。

盈利下降趋势难止

激烈的市场竞争，特别是价格战的持续不断，势必导致汽车业整体盈利的下降。据测算，2004年汽车整车业利润同比有20%左右的下滑（特别需要引起注意的是，仅仅是盈利下滑而非汽车全行业亏损！）。除了沈阳华晨金杯和华晨宝马、南汽集团和神龙富康等原先盈利的企

业因价格战而转为亏损外，包括上海大众、一汽大众、一汽夏利（000927）、东风悦达起亚、奇瑞汽车和东南汽车等一批原来的盈利企业业绩大幅度下降，更是成为拖累汽车业经营状况的重要因素。当然，2004年整车业也不乏像北京现代、上海通用、江淮汽车（600418）、广州本田和长安福特这样的亮点。

分析表明，越是产品市场占有率有份额大的汽车制造商其2005年越是稳健，而越是处于市场占有率靠后的企业，其扩张的欲望越是强烈。因此在尽可能多地抢占市场份额的思想指导下，2005年我国轿车市场供过于求的局面势必仍将延续。在外部其它影响因素不发生重大变化的情况下，谁也不能保证2004年汽车产销量继续增长而厂商却叫苦连天的一幕，不会在今年重演。

这里需要特别指出的就是，今年1月份有些车型价格的上调并不意味着车价会上涨。因为这是由于2004年年底部分车型降价后的回归。在年底时汽车经销商为了从汽车制造商那里获得更多的返利点，只有拼命完成一定的销售量，因此不惜降价。进入年初后，汽车经销商没有了这种压力，取消让利也就在情理之中了，车价也因此恢复原貌，这并非涨价。

外部制约因素依旧

在制约汽车业发展的外部因素中，进口配额和许可证的取消可能引发进口汽车的冲击，国产汽车能否进一步控制并降低成本和汽车消费信贷能否放宽是三大关键因素。

2005年1月1日起我国全面取消了汽车进口配额和许可证管理，并进一步降低了汽车的进口关税，但是对进口汽车实施的落地即需完税和可能将要实行的“汽车品牌销售管理”制度，加上汽车缺陷产品召回制度和“三包”条例以及乘用车燃油消耗限值的全面实施，国内进口汽车经销商表现得极为谨慎，致使目前进口整车非但没有对国内汽车业造成冲击，反而因数量有限而出现一定程度的价格上扬，这或多或少地缓解了进口汽车对国产汽车的价格压力。

而钢铁等原材料由于受矿石、焦炭、废钢、生铁以及电力供应和运输费用等的影响，2005年的价格总体依然将维持在一个较高的水平，这依然会给汽车制造商形成巨大的压力。其中与钢铁企业签有战略合作关系的汽车制造商所受影响可能要相对小些，但是整个汽车业所面临的形势并不乐观。

由于2005年是我国金融业，特别是银行业改革的关键年份，而且人民币汇率将继续保持稳定，因此对于主要面向国内市场且关键零部件、组件需要进口的汽车制造商来说，这方面仍然需要承担一定的成本压力。而在我国汽

车金融公司还无法担当汽车消费贷款重任之前，汽车消费贷款主要还需各商业银行发放。而从各个因素判断，2005年银行业将继续维持较高的汽车消费信贷门槛，并有可能提高贷款利率。

因此，上述主要制约因素在2005年恐难有根本性改观，因此国内汽车市场不太会出现高速增长的局面，全年的增速甚至可能会低于2004年的水平。

经销商网络或重塑

目前中国的汽车销售主要有汽车专卖店和汽车交易市场两大模式，这两种模式各有优劣。但从2004年汽车市场的混乱情况看，除去制造商产能扩张过快这个因素外，汽车经销商队伍的盲目扩大后也是一个不容忽视的因素。

为规范汽车市场运作，国家有关部门有意出台“汽车品牌销售管理办法”和“二手车流通管理办法”。虽然对于相关政策存在一定的争议和不同的看法，但是如果这些政策果真实施，那么汽车经销商队伍势必将面临一次巨大的冲击和调整。

从现实情况看，有实力的汽车制造商，特别是合资型汽车制造商更多的是愿意选择专卖店形式的销售模式。这样可以建立起自己的销售网络。之所以如此，主要是因为从国际市场经验看，未来汽车售后服务这块才是制造商的主要盈利来源，而且直接掌握客户还能迅速得到客户对汽车产品的反馈意见，以便不断开发满足客户需求的汽车产品，因此惟有掌握住客户资源才能掌握住盈利。

2005年主要轿车制造企业计划一览

企业名称	2004年实现产销	市场占有率	2005年计划产销	同比增长
上海大众	35.50	15.26%	37	4.23%
一汽大众	30.02	12.90%	25-30	基本持平
上海通用	25.21	10.84%	28-30	11-22%
广州本田	20.20	8.68%	23	13.86%
重庆长安	18.00	7.74%	20-22.5	11-25%
北京现代	14.41	6.19%	18-20	25-40%
一汽夏利	13.00	5.59%	13	基本持平
一汽丰田	8.60	3.70%	13	51.16%
神龙汽车	9.05	3.89%	11.5	27.07%
奇瑞汽车	8.00	3.44%	14	75%
吉利汽车	10.10	4.34%	12	18.81%
东风日产	6.20	2.66%	20	222.58%
东风悦达起亚	6.50	2.79%	12	84.62%
东南汽车	6.01	2.58%	8	33.11%
一汽轿车	3.52	1.51%	5+1.20	76.14%
南京菲亚特	3.50	1.50%	5	42.86%
华晨宝马	1.30	0.56%	3	130.77%
东风本田	1.05	0.45%	3	185.71%
合计	220.17	95%	270-280	23.36-29.93%

数据来源：国泰君安证券研究所

公司连线

一汽夏利

降价效果明显

□记者 李文绚 天津报道

夏利向来被视为中国市场最普及的经济型轿车，而其2004年几次调整产品价格的举措在业界引人注目，有人因此称为夏利产品的全线降价。对此，一汽夏利（000927）有关负责人对本报记者表示，公司在2004年降过三次价，但并非全线降价，而是针对不同车型作的价格调整：第一次是针对威乐系列，第二次是针对老夏利系列，第三次是针对老夏利系列中的三厢车。价格下调举措的推出是公司根据市场情形和企业当时状况作出的调整，“以保持公司产品性能价格在同行中比较领先的优势”。

第三次降价中，针对老夏利系列三厢车的降价幅度比较大，其中价格最大的降幅高达1万元，降低20%以上。其中TJ7101AU绅雅舒适型由49800元下调至39800元；TJ7101AU绅雅普通型由47800元下调至37800元，为国内首款4万元以下的三厢轿车。当时业界就有评价，认为夏利“开创国内三厢轿车最低价位，必将引发经济型轿车市场重新洗牌”。

对于车价下调对公司销售等经营方面的影响，一汽夏利的这位负责人表示，降价的效果比较明显，去年底三厢降价后，在12月当月和今年1月的市场表现非常好，“尽管降价使产品的毛利率有一定下降，但量的上升足以弥补价格的下降”。

长安汽车

谋求规模扩张

□记者 赵凯 重庆报道

去年12月，长安汽车（000625）与江铃汽车集团公司签署了对江西江铃控股有限公司进行增资的《增资认购协议》，协议约定：长安汽车以现金4.5亿元，江铃集团以其持有的公司国有法人股35417.60万股和部分负债合计净值4.5亿元，分别对江铃控股进行增资。增资完成后，长安汽车、江铃集团分别占江铃控股注册资本的50%。资料显示，长安汽车和江铃汽车均是国内重要的汽车制造商。2003年，长安汽车在国内汽车市场占有率为8.78%，处于汽车行业第四、微车行业第一。而江铃汽车在国内汽车市场占有率为1.3%，排名汽车行业第14位，为中高档轻卡及轻客生产的龙头企业。因此，双方合作将有助于增强双方的实力，对提高市场份额和增强竞争力有较大好处。

关于收购江铃汽车后对长安汽车业绩的影响，长安汽车有关人士表示，公司出资与江铃集团组建江铃控股以及增资扩股一事目前正在国家有关部门审批中。如果获批，公司将对江铃控股合并报表，这对公司今后的业绩肯定会产生影响。但由于江铃控股持有江铃汽车41.03%股权，它要对江铃汽车进行报表合并，所以对公司业绩影响到底有多大，还要看其如何合并、合并哪些范围等具体情况。

悦达投资

2005年目标13万辆

□记者 杨丽

日前，由中国质量协会用户委员会组织的2004年轿车行业用户满意度测评揭晓：在10万元以下轿车中，东风悦达起亚旗下“千里马”脱颖而出，以74.1分、高出平均分近10个百分点的佳绩，位居用户满意度榜首。

东风悦达起亚汽车有限公司由悦达投资（600805）、东风汽车公司、韩国起亚自动车株式会社按25%、25%、50%的股份结构共同组建，具备年产13万辆轿车的生产能力，主打产品为远舰、嘉华、千里马系列轿车。2004年年底，由亚洲飞人刘翔代言的“千里马”总体销量突破了10万辆，但其中级轿车远舰和MPV嘉华的市场表现并未达到预期。公司总经理李炯根在远舰“百人百天试驾活动”中表示，远舰和MPV嘉华都是2004年下半年刚刚推出的新车型，市场潜力还未发掘，能量并未显现。远舰在价格调正之后，竞争优势有了很大提升。2005年，远舰的销售预期是每月3000辆。2005年1月6日，东风悦达起亚在全国上百家4S专营店同步推出“新千里马”；在新千里马和远舰之间，2005年内公司还会再增加一个新车型——排量在1.6升到1.8升之间的CERATO。这样，东风悦达起亚将构建起一条完整的产品线。

根据东风悦达起亚网站上的消息，公司2005年的目标初步制订为13万辆，另外计划建设一个具备30万辆生产能力的新的工厂。东风悦达起亚的目标是到2010年，共拥有6款产品，涵盖中国消费者的所有“乘用车”概念，成为在中国汽车市场占有率有重要地位的现代化、综合性乘用车制造企业。