

汽车时代

Auto Time

特别报道

南汽新雅途

一万台整车出口马来西亚



文/肖薇

日前,南京汽车集团新雅途公司与马来西亚重工业集团举行了“一万台新雅途系列汽车产品出口订单”签约仪式。为适应马来西亚的道路行驶习惯,南汽新雅途公司将对该批出口车辆进行技术改进,主要是将目前的左置方向盘改成英联邦国家通用的右置方向盘设计。

据了解,迫于去年国内车市的激烈竞争,进入2005年后,国内各大汽车整车生产企业纷纷开拓国际市场,相继在许多发展中国家取得了出口订单,个别企业的产品还打入了欧美发达国家。特别是国内一些主力汽车生产企业,以其雄厚的实力以及灵活的经营方针挤入了整车出口的行列,但对一个国家一份合同签订一万台整车出口,这在国内还是首次。南汽新雅途公司自去年汽车出口中东市场以来,本次又在东南亚市场取得了重大突破。此次万台出口订单的签订,必将使国内汽车企业重新审视发展中国家的市场潜力,加大国际市场的拓展力度。

奥迪汽车

首款顶级SUV 售价48900欧元



文/万宁

奥迪公司日前宣布其第一款顶级SUV车型——奥迪Q7将在9月开展的法兰克福车展中正式亮相,同时该车型将于9月12日起开始接受客户订购,预计第一批车辆于明年第一季度在欧洲完成交付。公司同时宣布其首批推出的奥迪Q7将配备的4.2升V8汽油发动机或3.0升TD6缸柴油发动机,其中,奥迪Q7 3.0 TDI在德国的基本价格为48900欧元(约合人民币50万元)。

作为奥迪汽车公司的首款顶级SUV车型,奥迪Q7将运动性、功能性、精湛技术以及顶级车型所具有的豪华品质巧妙地融为一体。在这款SUV上,很多创新的驾驶辅助系统也是第一次在标准量产车中得到了应用:例如雷达技术的变道侧向辅助调节系统,带光学/声学提示和后视摄像头的高级驻车系统以及包括了下坡辅助等许多新功能的电子稳定程序等。

斯巴鲁新森林人

被美评为“年度最佳小型SUV”



文/崇崎

前日,斯巴鲁新森林人在美国《人车志》的“2005年度5大最佳车型(trucks)”评选中被评为“2005年度最佳小型SUV”车。相关评论称斯巴鲁森林人2.5XT是“一款充分并均衡地考虑到车辆的驾驶乐趣、运动性、车辆的用途以及适用于不同的驾驶环境小型SUV,森林人2.5XT动力充沛,加速性能卓越,表现优于任何一辆小型SUV。”

据了解,今年的参选车型包括雪佛兰、福特、本田、现代、克莱斯勒、吉普、路虎等众多世界知名汽车品牌。除小型SUV之外,《人车志》今年评选出的其它几个奖项为最佳大型运动型多用途车为本田Pilot(豪华型),最佳豪华运动型多用途车为凯迪拉克SRX,最佳皮卡为福特F-150,最佳厢式车为本田Odyssey。

降价风声紧 车市企稳难

——“飓风行动”后车市各方博弈加剧

文/谢涛 吴佩义

8月8日,上海大众启动了名为“飓风行动”的组合营销措施,对旗下的四个系列共24个产品的售价下调,总体降幅在6%至14%之间,平均幅度为9.54%。消息一出,有人惊呼车市价格战又要开打;也有人认为这是上海大众的无奈之举;更有人担心促销如无效果岂不是作茧自缚。

尽管是仁者见仁,智者见智,但上海大众此举无疑打破了今年上半年国内轿车价格的平稳走势,虽然目前没有一家厂商表示跟进,但消费者持币观望的心态骤然加剧,而一些汽车品牌的经销商为与上海大众车系降价相抗衡,独自加大了降价促销的优惠力度,市场参与各方的博弈突然加剧。

厂家面临两难抉择

与去年6月南北两个大众联手降价不同,此次上海大众刚一宣布降价,一汽大众马上在24小时之内发布消息——不会降价。该公司有关人士明确表示,每个企业都有其自己不同的经营战略,一汽大众与上海大众是两个独立的企业,一汽大众不会因为上海大众的降价行为而调整自己的价格策略。此次,两个大众没有一起唱“哥俩好”,无疑说明了其各有各的难处。

据了解,今年一汽大众已经亏损了上亿元,卖一辆捷达车的利润只有二、三百元,已经很难再有降价的空间。反观上海大众,此次宣布将旗下主力车型的价格下调,也确属无奈之举。一是上半年销售虽有所回升但仍业绩不佳,仅卖了13万辆车,与最辉煌的2003年40万辆车的销量相比,其产品和竞争力已面临严峻考验,甚至可以说“龙头”地位已经不再。对上海大众所具有的巨大产能而言,降价无疑是最好的自救。

另一方面,上海大众也面临着新波罗的上市,全新帕萨特改进款下线问题,这都要求上海大众能尽快把旧车库存清掉,调整好新旧产品的价格距离。记者注意到,此次上海大众的“飓风行动”没有涉及到波罗和途安,而实际上这两款车7月比6月价格已有所下降,如三厢波罗1.6MT豪华型价格下调了5.09%,途安2.0手动豪华型价格下调了2.56%。

据了解,今年前7个月,上市新车(包括改款车)已多达60多款,而挂出新车即将上市预告片的厂家还不在少数。尤其是几大汽车公司即将推出的战略新车,如东风悦达起亚爱拉图、长安福特福克斯,一汽丰田锐志、北京现代新索纳塔御翔等,都具有较强的市场竞争力。此外,“金九银十”是车市的黄金销售期,也许会有不少厂家都会适时推出优惠促销措施,故上海大众此时降价无疑是选择了一个较好的时机。

现在消费者最关心的是上海大众的“飓风行动”过后,哪家企业会跟着也刮降价风。据《网上车市》对1158人的调查,认为一汽大众会率先跟进的占35.9%,其次是上海通用23.8%、北京现代17.4%;有近一半的

北京亚运村汽车交易市场

北京车市七月的汽车交易量仍然是一个相当平稳的月份。除了销量4356辆较上月稍有减少之外,其它数据如个人比例、平均单价、进口车销量以及各品牌销售排行都没有出现重大变化。

油价的上涨在一定程度上影响到近期准备买车的选择,一是大多数用户特别是私人家庭买车的消费者,更加注重油耗,几乎所有到车市准备买车的人都会向汽车销售商询问油耗的情况。二是油价再次上升,明显地增加了用车成本,会有人推迟了买车时间和暂时取消买车计划,汽车市场也会因此受到一定程度的影响。由于小排量汽车有明显的经济优势(车价低、维修费普遍较低、油耗低),这决定了中、小型汽车的市场前景依然看好,北京也不会例外。今年以来亚市销售排行中前几位的品牌,基本上都是中、低价位和中、小排量的汽车。在这一点上,还是很能说明问题的,北京市民能得益于和享受到几乎对小型车没有歧视的公开宽松条件的地方政策(起码在购买环节上是这样)也是很重要的值得称道的一点。

据统计,去年在北京有6万辆汽车销售

消费者认为其他厂家“十一”前跟进的可能性最大。此外,人们普遍认为已经宣布了下半年提产计划的北京现代、东风雪铁龙、一汽丰田、东风日产等都是最具有降价实力的企业;而上海通用率先跟进的可能性最大。可见,目前表示不跟进并不代表以后不降价。面对上海大众的“飓风行动”,国内各厂家在表面声称不跟进的同时尚在两难之中观望。

经销商加大优惠力度

与生产厂家的态度不同,对于国内品牌汽车的经销商来说,上海大众众多主力产品的全线降价对于其产品的市场压力可想而知。在消费者不降价就不买与生产厂家暂不跟进的声明的夹缝之中,经销商也只有独自应战了。

从上海大众在8月8日发布了降价的信息,到现在,已有十多天的时间,在北京的汽车市场,众多经销商已经推出了全新的优惠措施来应对上海大众的“飓风行动”。

首先是一汽大众的经销商,从8月10日开始,除了买断的部分车型价格基本保持不变外,宝来、高尔夫、捷达等三大品牌下的十几款车型的平均价格比8月初下降了约500元,经销商的优惠幅度在进一步加大,其中一款厂家指导价为20.78万元的宝来1.8T,有经销商已经报出了17.68万元的优惠价。据某一汽大众的二级经销商透露,他们也认为目前部分车型的价格相对较高,在和其他车型的竞争中处于不利状态,因此希望厂家能结合市场的实际情况对产品价格进行调整。

上海通用在2005年上半年的销售有比较大幅度的增长,其产品也以利润率较高的中高档车为主,盈利能力在国内主要汽车厂家中排前列。据了解,上海通用的经销商处各车型在八月初就有了不同幅度的优惠,赛欧的优惠幅度在3000元-5000元之间,景程有万元左右优惠,而君威的优

近期部分车型经销商降价促销一览表			
车型	厂家指导价	经销商促销价	优惠金额
05款富康 1.6 8V MT	75800元	70800元	5000元
05款富康 1.6 16V MT	88800元	83300元	5500元
高尔夫 1.6 时尚款 手动	129800元	121000元	8800元
高尔夫 1.6 时尚款 自动	143000元	133000元	10000元
雪佛兰景程 2.0 SE	169800元	159800元	10000元
雪佛兰景程 2.0 SX AT	189800元	181500元	8300元
雪佛兰新赛欧 SL	68800元	64800元	4000元
雪佛兰新赛欧 SE	74800元	71800元	3000元
蒙迪欧 2.0 尊贵精装版	219800元	205000元	14800元
蒙迪欧 2.0 经典型手动	189800元	178800元	11000元
05款东风本田 C-RV 2.0	227800元	218000元	9800元
05款东风本田 C-RV 2.4	247800元	237800元	10000元
05款雅阁 2.0 标准	209800元	207000元	2800元
05款雅阁 2.4 标准	239800元	232300元	7500元
宝来 1.8T 手动 豪华	189800元	158800元	31000元
颐达 1.6 JS 自动	159800元	156800元	3000元
颐达 1.6 J 手动	119800元	116000元	3800元

制表/文涛



上海大众推出“飓风行动”后,国内车市消费者持币待购心态骤然加剧。

惠幅度更是接近2万元。在上海大众降价后,通用的经销商又在加大各车型的优惠幅度,在不到一个星期时间里,各车型的最低价格有了500元到2000元的下降。

其实,上海大众的降价不光对君威、蒙迪欧、凯越、颐达等中高档车有明显的影响,部分10万元以下的中低档车型也由于上海大众的原因纷纷降价。

在本周的北京汽车市场,东风雪铁龙富康1.6 8V MT 2005款已经卖到了7.08万元,和厂家的官方指导价7.58万元相比有了5000元的优惠,距进入6万元价格区间仅有一步之遥,而且经销商还表示可以送部分简单装饰。

作为“老三样”之一,富康的价格也是汽车市场的标杆之一。05款富康在今年2月底上市,05款富康在04款富康基础上进行了内外饰时尚化改进、动力提升和增加实用装备三方面的改进和升级,和老款相比有了明显的品质提升。上市以来价格一直较为稳定,最少时各车型仅能优惠一到两千元。8月上旬上海大众的降价使其压力骤增,在这种情况下,富康又开始了较大幅度的降价,目前市场价格已经接近富康的历史最低价格。

业内外分歧加大

上海大众刮起的“飓风行动”过后,消费者更加看跌汽车价格,据7月下旬和8月上旬分别对千人以上的调查显示,认为后几个月车价会大幅下降的由43%上升到51.7%,认为小幅下降的由43%上升到44.3%,认为车价会基本稳定的由5.3%下降到2.4%。

上海大众的大幅降价,无疑令消费者欢欣鼓舞。但业内人士则普遍认为,重演去年汽车价格大幅跳水现象已经微乎其微。目前,绝大多数企业都不具备打价格战的能力了,毕竟降的价全是利润。今年,多数汽车企业盈利水平同比下降,利润大幅下滑,封杀了挑起价格战的动力和可能性。

据了解,与去年同期相比,今年上半年汽车行业的利润已经下降了206亿元。对此,也有的业内人士表示,今后降价不会再是类似去年的行业性举动,而只会是单个的企业行为。而另有看法认为,“飓风行动”的滞后效应应该再过一个月左右之后才能显现。

根据《网上车市》调查显示,2005年国产基本型乘用车价格指数可以用一个字来概括——“稳”。但也显示出二季度起略有下降的趋势,7月份的下降趋势比较明显。从各细分市场看,中级车的价格下降比较明显;豪华车价格更稳定一些;小型车总体波动幅度不大;微型车市场增长很快,价格竞争非常激烈,车价从年初不断下降,4月份以后已保持相对稳定。

正是这种价格的缓降稳定了消费预期,使车市出现了前一阶段不温不火,在稳定中小幅攀升的走势。可以说,今年以来,国内各大汽车生产商普遍吸取了去年汽车价格大幅跳水的经验教训,学会了通过限制排产量和合理定价新车来稳定消费者的价格预期,进而打破持币待购现象。对此,众多业内人士认为,上海大众的“飓风行动”对车市的影响,应该是心理影响大于实际效应。

用车环境制约汽车消费

其实,对于国内车市来说,除了价格,还有越来越严峻的用车环境对汽车消费的制约。

一位加油站工作人员向记者介绍,现在在夜里12点前来加油的人多了,因为担心油价会上涨会影响购买行为的调查显示,1751人中回答有很大影响的高达48.7%,有一定影响的占39.9%。业内人士认为,随着汽车价格的下降,人们购车的价位也有下移的趋势。现在8至10万元的车已成为京城消费的主流车型。对于购买了一辆10万元的车主来说,如果每年花费1万元的油钱,也就是每升汽油涨到了5元,恐怕就是极限价位了。

汽车金融仍没有明显的起色。据记者了解,2003年,京城贷款买车的比例占到了销售总量的33%;2004年以来,汽车消费信贷门槛大幅度提高;由于贷款买车难度增加,到目前,北京贷款购车的比例已不足10%。

汽车的各种使用费用快速增加。据统计,目前,北京每辆车的养车费用月平均为1293元,其中44%为燃油支出。现北京有驾驶证的为373万人,其中有120多万人有本无车。去年共查处交通违章1104万起,其中酒后驾车1.1万起。有六成车主被罚款,平均罚款额度为500元。

此外,道路拥堵;停车费用过高;机动车被盗窃时有发生;汽车维修配件市场较为混乱,假冒伪劣产品屡禁不绝;汽车保险理赔难等诸多现象都严重地制约了汽车消费。

买车先问油耗

七月车市中小排量受青睐

发改委上调柴油出厂价,这已是今年第5次调整成品油价格,一夜之间,全国车友再一次不得不接受这一现实。燃油价格的不断上升间接地对汽车消费者产生了一定影响。

二、30%的关税。根据今年4月份海关总署和国家发改委出台的《汽车零部件构成整车特征进口管理办法》,只要发动机和变速箱两项总成是进口的,即认定是进口整车组装,并按照30%的关税收税。这就意味着一些所谓“国产车”都得经历一个准高阶段。

综上所述,一些有买车想法的消费者还是持观望态度。(杜剑平)

成都西部汽车城

与上月相比,七月份成都西部汽车城销量下降12.2%、销售额下降19.2%,其中10万元—20万元及20万元以上车型均有不同程度的上升,合计上升3.85个百分点,但5—10

万元及5万元以下车型均有不同程度的下降,合计下降3.85个百分点。

由于受石油价格的持续上扬、国家已制定征收燃油税方案并将择机推行、以及成都及周边地区的消费水平等因素的影响,5万元以下汽车始终受到大众的青睐,其销量在总销量中一直占有较大的比例,而大排量豪华轿车、SUV已提前感受到了萧瑟秋风。

成都西部汽车城七月销量排名			北亚车市七月销量排名			上海联合汽车城七月销量			烟台汽车交易广场七月销量		
1	长安	203	1	福美来	475	1	桑塔纳	512	1	夏利	315
2	哈飞路宝	134	2	捷达	369	2	东风	180	2	凯越	141
3	金杯	120	3	夏利	283	3	东风日产	108	3	雪佛兰	82
4	吉利	49	4	哈飞中意	245	4	金杯	92	4	吉利	77
5	一汽佳宝	38	5	哈飞新意	194	5	长安	79	5	伊兰特	72
6	上海华普	34	6	神龙富康	194	6	蒙迪欧	62	6	奇瑞	66
7	长安奥拓	30	7	广州本田	128	7	沃尔沃	62	7	桑塔纳	56
8	奇瑞 QQ	30	8	爱丽舍	127	8	花冠	53	8	飞度	50
9	北京现代	27	9	凯越	116	9	中福	43	9	雅阁	47
10	富康	27	10	北京现代	112	10	千里马	41	10	丰田	37
总销量:957(单位:辆)			总销量:4356(单位:辆)			总销量:2313(单位:辆)			总销量:2857(单位:辆)		

分析

2005年中级车

谁能突破日韩重围

文/天贤

了解中国汽车市场的人都知道,从2004年开始直到2005上半年,中国的汽车市场正不知不觉陷入了日韩重围。步步紧逼的日韩车系,其销售大有超过欧美车系之势。2004年广州本田产销轿车20.2万辆,保持着超过70%的增长速度;北京现代同比增长超过170%,销量达14.4万辆,今年第一季度更是从去年的中国市场第五跃居季度销售冠军。丰田的产销增长率也已分别达到76%和73%。这三家企业今年均保持大幅增长。而前5个月日产量也已超过奥迪,成为高档车市场的销量冠军。

在欧美厂商中,曾独霸霸权的大众汽车在华的市场占有率已降到13%。而一度如日中天的上海通用虽然表现尚好,但它的长期隐患是其产品品质之善可陈,作为其最大产品平台支持的美国通用始终缺乏有全球竞争力的产品技术平台,就目前来说,其旗下无论是最畅销的凯越,还是新推出的景程,平台来源都是具有明显韩国特征的大宇平台。

以中级车为例,风头正劲的伊兰特、福美来、凯越,以及上市不久就咄咄逼人的颐达,均为日韩车型。欧美车系中一些重量级车型如捷达、宝来、高尔夫、爱丽舍等虽然还能保住阵地,但已呈现出销量停滞不前的状态。纵观上半年的中级车市场,能够突出日韩重围,为自己成功抢到了不少市场份额的欧美新车型似乎只有东风标致307了。根据厂家提供的市场销售数据,东风标致307自2004年9月正式交付用户以来,销售势头逐月增长,其上半年销量已接近19000台。环顾这两年的国内汽车市场,能够在短短的一年时间里仅凭一款车型从日韩车的包围中取得如此佳绩,307这样的市场表现实属不易。

此外,今年秋季即将上市的另一款中级车福特福克斯是2005年值得注意的一款新车,从福克斯目前大手笔的宣传攻势看,大有赶超东风标致的势头。福克斯是否也能如愿突破日韩包围圈呢?虽然福克斯是长安福特倚重的一款重量级车型,在宣传上一直在强调自己的欧洲血统,其系列车型在欧洲也曾大获成功,但从品牌上看,长安福特在华推出的蒙迪欧、嘉年华等几款车均没有获得设想中的成功,福克斯是否会如厂家所愿,在目前国内的中级车市场突破日韩的包围圈,抢到令人满意的份额,人们将拭目以待。

京城海狮面包开售

文/大漠

据北汽销售公司负责人透露,公司于8月20日推出全新的京城海狮系列面包车,并率先面向东部及华南等10余个省市、地区市场销售。此次上市的京城海狮系列有标准型、舒适型、豪华型及平顶、中顶、高顶6种配置,座位从6至11座不等,整体车型秉承金杯标准车身设计,采用多项电控及辅助操作系统,包括助力转向、带后侧排出风口的顶置恒温空调、电动车窗、电动后视镜、遥控四门中控门锁等。全系列根据配置情况,市场价格在6万-7万元之间。

据介绍,北汽有限发挥自身底盘技术优势,对京城海狮底盘进行了多项技术改进,使其能满足高承载及各种复杂路面行驶的要求;北汽京城海狮排量为2.237升,最大功率达到75千瓦,百公里油耗不足6升,燃油经济性更加优越,且全系产品符合欧II排放标准。

此外,即将于10月1日正式实施的《汽车品牌管理办法》对有形汽车市场产生了一定的冲击,该办法使4S店成为被推荐的最佳汽车销售模式,厂家要求旗下经销商转做品牌专卖的现象越来越多,如奥迪、广本、丰田等品牌就不允许在有形市场展示销售,因此在商城内的经销点仅是一个接单处,其销量未能统计到商城的销售数据中。(王军)

云南汽车交易市场

云南汽车交易市场七月份实现销售661辆,比上月增加151辆,增幅达29.7%,总成交额为10445.51万元,较上月增长40.6%;销售量与去年同期相比减少9.3%,销售额比去年同期增长3%。(李航洲)