

# 汽车周刊



本报专刊部主编 | 总第814期 | 2020年3月26日 星期四 本版编辑:张云 视觉设计:窦云阳 编辑邮箱:xmqc@xmwb.com.cn

## 车市表现喜忧参半 商家亟盼政策破局

### 新冠疫情严重冲击全球汽车业

当前新冠肺炎疫情已成为全球性大流行病,全球车市遭受严重冲击。供应链中断、工厂被迫停产、市场下滑等问题如同多米诺骨牌在诸多国家接连上演,让全球汽车产业链面临重大考验。乐观估计2020年全球汽车销量将下调3.5%-4%,悲观估计将下滑16%。

欧洲疫情正呈高速暴发态势,各大汽车制造商纷纷宣布暂时关闭欧洲工厂或削减产量。福特、日产、大众、奥迪、西雅特、菲亚特克莱斯勒、沃尔沃、雷诺、法拉利、玛莎拉蒂、标致雪铁龙等宣布停产,布雷博、米其林、倍耐力等零部件厂商也关闭了部分工厂。与此同时,购车需求骤降,让2月欧洲乘用车市场新车注册量同比下跌7.2%。预测3月份汽车销量还将断崖式下滑。

受疫情影响,韩国2月份国内销量减少18.8%,出口较上年同期下跌25%。2月现代汽车全球销量跌至10年来最低水平。现代、起亚在本土的部分工厂已经关闭。在日本,2月份在46个有销量的汽车品牌中有33个的同比为负。丰田汽车因供应链紧缺影响其在日本工厂的运营;日产汽车已暂停九州地区部分生产线,位于马来西亚的生产基地也面临关闭,其在美国、印度、墨西哥、西班牙和俄罗斯的工厂也处于停产危机中。另外,本田汽车也因此计划削减日本两家工厂产量。预计日本五大汽车制造商受疫情影响将遭受16亿美元的损失。在印度,塔塔、马恒达、TVS Motor等公司面临供应链中断问题,一些公司宣布暂停生产。

通用、福特和菲亚特克莱斯勒日前关闭了其北美所有工厂,特斯拉也宣布美国两大工厂停产。目前部分疫情较重的地区新车销量已经出现明显下滑,数据显示,3月份第一周,美国汽车销量下降10%。另外,丰田、本田、日产和现代等日韩车企都停止了北美工厂的运营。预计美国2020年汽车销量1650万辆,这将是美国汽车业自2014年以来的最低水平。 李永钧

春节过后是汽车销售的淡季,突如其来的疫情还是给汽车销售带来了措手不及的影响。2月10日,上海区域部分汽车品牌4S店复工营业,到2月17日,各家店的销售基本恢复正常,售后维修到岗率也达到了八成。受消费升级、豪华车价格下探、自身品牌力等的影响,复工后各个品牌汽车4S店的情况很不一样。

在浦西某家宝马4S店内,来看车的人很多。据销售员介绍,2月10日恢复营业后的一个月内,店内卖掉近300台车,“周末两天生意很好,恢复到疫情前的水平,3系、5系、X3、X5这四款车型尤为抢手”,“更多的是清库存,去年12月到今年1月份压下来的库存车都卖掉了。刚开始是有优惠的,平均让17个点,到后面现车越来越少,就没有优惠价格了,按厂家指导价销售。”至于接下来的销售,“我们订单接的,但还是要看主机厂的复工情况,生产线零部件供应正常的话,客户并不用等太久。”这一说法也得到了另

一家宝马4S店销售的认同,“我们也没有现车了,看厂家怎么发货了”。同样的情况也发生在奥迪品牌4S店,“A4、A6、Q3、Q5都卖光了,价格也回到了指导价。现在拼的是厂家复工和物流速度。”

在浦东的某家广汽本田4S店内,工作日下午3点左右,门店内有七拨客户在洽谈,还有一个正在收银台付款买车。销售员认为这是“正常水平,周末两天成交量高,每天能卖出10台,雅阁、奥德赛卖得好,缤智车源充足的话也会卖得好。”而浦西某家广汽丰田4S店介绍,“到店客流量很快就正常了,新车威兰达2月28日价格公布后,订单在十天内就收到了12张。”上汽通用别克4S店内洽谈客户也不少,销售员笑称电视剧《安家》还是有一定的带货能力。

除此之外,抢手的车型依旧抢手,雷克萨斯LM的实际购买价仍不低于200万元。

在浦东某家沃尔沃4S店内,颇为显眼的地方挂出了春季特供车表

格,很多都是去年年中生产出的车型,其他表格外的车型也有大幅优惠,XC90的主力车型优惠12万元。即便如此,来店看车的人远少于销售员。有销售员表示,2月复工后销量很一般,店里很多同事开始做网络直播,但对于年纪大一点的购车者,网络的影响非常有限。

浦西某家上汽大众店内,网络促销、店内团购、淘宝直播等一个都不少,金牌销售员对年后的销量很不满意:“客流量少,成交量也少。现在情况倒过来了,是客户来说个价格,销售员愿不愿意卖。”他直言说:“今年肯定比去年差,去年店里整年销售2000台,但今年3个月了,还没卖出200台。”

造车新势力的也是门庭冷落,浦东某家国内新能源品牌门店,笔者探店三回,店内都看不到客户。日子艰难的还有进口大众,受排放升级影响,今年上海地区进口大众店内在售车型仅有途锐一款车型,但4S店仍然在做广告投放。

对于销售不甚理想的品牌,即

便4S店的销售员再怎么积极想办法,实际效果也并不如意,“做这些都肥了平台,消费信心还是要靠政府推出政策。”

一个在销售一线坚持了近二十年的销售代表表示:很多人拿今年疫情和2003年的SARS相比,觉得结束后会有报复性消费。汽车是大宗消费品,和其他商品不一样。随意也好,报复也好,都不符合实际。而且,2003年那个时候大家都没车,买车是刚需,现在大部分都是换车,没有消费紧迫感。要解决目前的消费难题,购置税减免是我们比较期待的。之前有消息说暂停执行排放国六标准来促进销售,这个对上海地区的销售意义不大,毕竟对个人将来置换车辆有损失。

有业内人士表示,部分品牌4S店经营困难已经有一段时间了,厂家商务政策换汤不换药,作用不大。如果没有积极的救市政策,再这么下去,下半年4S店又会迎来一波关闭潮。而且,“未来三年汽车销售整体都不会好”。 姚琼

### 全新路虎发现运动版上市

全新路虎发现运动版云游上市会日前盛大举行,长达30小时的直播过程中直观生动地讲述了发现家族30年的传奇历史及全新路虎发现运动版的诞生之路。

全新路虎发现运动版是奇瑞捷豹路虎基于智能制造与体系实力打造的一款革新产品。新车基于捷豹路虎全新的PTA豪华横置发动机平台打造,采用英杰力2.0T发动机,并搭载全新ATRS全地形科技。其第二代智能全地形反馈适应系统、ATPC全地形进程控制系统、路虎首创的全地形“透视”技术及傲视同侪的涉水感应系统,兼顾便捷性和安全性,让全地形驾驶再无死角。全新路虎发现运动版不仅搭载了L2级别智能驾驶辅助系统,而且具备智能四“屏”、无线充电、WiFi热点、Apple CarPlay和百度CarLife等实用科技配置。 余音



### 情感科技纯电哪吒U登场

哪吒汽车第二款量产车情感科技纯电SUV哪吒U上周末宣布上市,这是哪吒汽车在智能纯电动汽车领域的旗舰产品。哪吒U共有500km+长续航和400km+标准续航两种版本共6款车型,补贴后的价格为13.98万-19.98万元。

得益于“三电”系统的技术优势,哪吒U拥有领先同级的续航能力,其NEDC续航里程大于500km,最高可达660km。新车搭载的电机最大功率150kW,最大扭矩310Nm。

哪吒U基于对用户情感需求



林夏

的洞察,赋予智能科技更多温度。全球首创“透明”A柱、生命体征监测系统,以及同级独有的小You智能机器人、IME互动呼吸灯等情感科技的加持,让哪吒U实现了从出行工具到出行伙伴的跨越。

新车配备了L2+级自动驾驶辅助系统,搭载顶级视觉芯片以及20余项自动驾驶辅助配置,涵盖自动紧急制动、一键自动泊车、智能自适应巡航、前防撞预警、盲区检测、交通拥堵辅助等功能,可以在高速和低速拥堵路况下,无需驾驶员控制方向、油门和刹车,自动保证车辆在车道中间行驶。

### 前2月全国二手车交易量遭“腰斩”

商务部市场体系建设司部门网站信息显示:全国二手车交易量,2月份7.11万辆,环比下降92.78%、91.19%;1-2月累计交易量105.59万辆,同比下降47.34%,交易额633.67亿元,同比下降50.65%。中国汽车流通协会日前发布了今年1、2月二手车市场交易数据。

1-2月,全国机动车回收数量14.2万辆,同比下降49.2%,汽车回收11.6万辆,同比下降49.9%。今年前2月,二手车交易量和报废车回收量,与去年同期比均为腰斩,原因应是一样的,即受春节长假与新冠肺炎疫情因素叠加的影响。

1、2月二手车所有交易车型同比均明显下降。轿车61.80万辆,同比下

降50.39%;SUV11.87万辆,同比下降21.3%;MPV6.45万辆,同比下降44.21%;微客2.89万辆,同比下降36.02%。客车交易9.03万辆,同比下降54.3%;载货车交易8.19万辆,同比下降55.68%。2月,全国二手车交易均价6.13万元,环比增长0.14万元,同比下降0.16万元。均价环比小幅上升,仍低于去年同期。

从车龄看,3-6年车型最被看好,成交量和占比均最高,成交39.05万辆,占比36.99%;其次为7-10年车型,成交25.72万辆,占比24.35%;3年以内车型24.83万辆,占比23.51%。

中国汽车流通协会预测,3月份交易量可达80-85万辆;全年二手车交易量仍会保持10%左右的增长。 张伯顺

### 持续创新 宝马再投超300亿欧元

宝马集团将继续积极探索未来出行各个创新领域,不断增加投入。宝马集团董事长齐普策近日表示:“新技术是未来出行的关键。到2025年,我们计划在研发方面继续投资超过300亿欧元,以巩固作为创新领导者的地位。”

在过去8年中,宝马已为三分之一的员工进行了电动出行领域的相关培训。在2018年建立了专注于IT领域的联合机构,以确保在此领域的相关专长和技能。

宝马集团持续贯彻2017年推出的Perfor-

mance > NEXT计划。到2022年底,该计划预计将节约超过120亿欧元。此外,新车型的研发时长将缩短三分之一。从2021年起向增强型智能车辆架构过渡进程中,宝马将有50%的传统动力车款不再开发后续换代产品。

作为BMW品牌旗舰,下一代7系将提供四种不同驱动系统,并首次提供纯电动车型。到2023年,宝马新能源产品线将拓展至25款,其中超过一半为纯电动车型。预计到2021年,电动车的需求将比2019年翻一番。 宝龙