



焦点关注

油价上涨 车市会受影响吗

张云辉

对高档车冲击不大

本月20日起,我省93号汽油零售价每升上涨0.87元达到每升6.03元,往年的历次涨价车市的反应都是“影响不是太大”,此次油价上涨是否会影响车市销售以及消费者购车呢?笔者昨日走访了石市部分汽车4S店,车市多数经销商都反映,目前整体销售还没有受到油价的影响,而对于消费者来说,油耗已经成为他们考虑的主要问题之一,一些省油的经济型车和小排量车的人气开始有较为明显的上升。

经济型车关注度上升

石市各大汽车销售4S店都反映,由于油价上涨,这两天小排量的经济车型颇受关注。一位在4S店看车的准车主王先生说,“以前同一款车型有两种排量时,我在购车时只考虑动力等因素,但是现在油耗指标不得不变成购车的一个重要参考。”

据了解,与中级车相比,小排量经济型车百公里油耗平均要低3升左右。一家4S店的工作人员说,“最近咨询电话比以往多了不少,多是冲着1.6L排量的经济型车来的。”

“油价涨了这是没有办法的事情,毕竟油料是不可再生的资源嘛。但车还是要买的,没有车出门办事不方便了。不过今后如果买车,我肯定会选择油耗比较小的车型,一来节省费用,二来也比较环保。”在石市网通上班的李先生如是说。

据了解,油价上涨,许多消费者对油耗的关注也会强烈,毕竟燃油是一笔长期开销,一次购车支出与今后数年的养车费用比起来,后者更能决定消费者的购买倾向。而相对省油的经济型车会越来越吃香。另外,汽车行业很多专家认为,油价上涨将直接刺激小型轿车的发展。

一家汽车公司二手车评估师黄先生说:“现在油价涨得厉害,别克君威、福克斯等耗油车受影响,那些省油车相对来说就吃香了,比如我刚收到一辆行驶不到100公里的奥拓,省油车,在二手市场上现在属于很“抢”的那种,行驶百公里也才不过用5.5L到6L油吧,现在我都不着急出手,因为根本就不用心不赚钱。”



今年,受股市、地震等多种因素的影响,汽车销量与去年相比一直在下滑。现在油价又涨了,这无疑给车市泼了一盆冷水,于是车商们期待奥运之后的下半年市场会好起来。

本报记者 张震摄



温馨提示

炎炎夏日 当心汽车也“中暑”

夏日炎炎,酷热难当,很多人出门前都把自己“武装”一番,可是他们可能并不知道,高温也会使汽车产生各种问题,车主应该多加小心。

易燃物着火。一些司机有抽烟的习惯,并且习惯随手将气体打火机放在汽车仪表台上。一家汽车服务公司工程师介绍,一次性气体打火机,其盛装液态气体的塑料容器如果在40毫升以上,当气体受热膨胀到一定程度时,塑料壳体体会发生爆炸,一旦引燃车内油料、易燃物等,很容易出现火灾。此外,车内放置的空气清新剂、罐装饮料等易燃易爆物品,如果长时间暴晒,也有可能发生爆炸、燃烧等危险。

汽车爆胎。一声巨响,方向盘一抖、车头跑偏……对于车主来说,像这样汽车爆胎的几率,在夏天要大大高于别的季节。汽车销售服务公司维修人员介绍,夏季是爆胎的多发季节,由于天气炎热易使轮胎变形,抗拉力下降,加上轮胎在长时间持续高速行驶后会发热,因此温度升高会带来内胎气压的增加。因此为了行车安全,车主在走远路或进入高速公路前,都应当先检查一下轮胎,以免轮胎在行车途中突然爆裂。

洗车出“内伤”。汽车夏季在清洗时也应该特别注意。一家汽车修理服务公司负责人王师傅介绍说,夏天汽车在正常行驶下发动机的温度很高,车体的表面温度也会随之上升,如果在这种情况下马上对汽车进行清洗,温度的急剧下降会对车表面油漆造成伤害。虽然表面上看不出什么问题,可是长此以往会加速车油漆的老化,使闪亮车身变得暗淡无光。因此在洗车前先把爱车停放到阴凉处,待汽车发动机慢慢冷却后,再进行刷洗。

李路



点评上半年车市六大现象

回顾2008年前五个月,我们能发现,由于原材料价格上涨、奥运临近等等原因,上半年车市有六个现象不同于以往,大致可以划分为新车和行情两大部分。

现象一:新车数量多

截止到2008年5月31日上市的中华骏捷FRV,今年前五个月上市新车共计78款。与2006年和2007年的上半年都仅有60多款新车的数量比较,2008年同期有了明显的增长。

其中一月份新车15款,二月份新车11款,从数量上来讲并不多,这主要是受销售淡季的影响,一二月经销商优惠幅度比上一年11、12月有所减少,在成交价上有一定程度的提升,所以厂商也不会选择在这个时候密集地做新车宣传。从重要程度来讲,一二月份比较热门的车型也不是很多,仅仅是广州本田第八代雅阁、上海大众桑塔纳志俊、东风标致307两厢和一汽丰田新威驰受关注度较高。

三四月份是今年上半年新车上市比较集中的月份,其中三月新车共计27款,四月新车18款,这则是受到北京车展的影响,可以说很大部分都是车展催生的新车型,北京车展前后一周内上市的新车多达9款。三四月份热点车型包括长城精灵、北京克莱斯勒铂锐、东风日产逍客、国产奔驰C级、长安马自达劲翔、伊兰特悦动等等。

五月是今年上半年车市的一个明显低谷,受地震灾害影响,众多汽车厂商都将更多的精力投入到赈灾救助方面。本月新车只有6款,除5月31日上市的中华骏捷FRV做了宣传活动并同时举行捐助仪式外,其余车型都采取了低调的方式来公布售价。

现象二:改款多换代少

虽然2008年前五个月新车多达78款,但是仔细分析就能发现,这78款车型中,多数都是小改款车型,而真正换代的车型不多。

这些小改款车型大致可以分为两类,一类给自己冠以“08款”之名,这类车型多是原有车型外观或者内饰方面的小改款,并不改变原车型的动力系统;还有一些车型推出的是小幅改动的新车款,以炫动版、导航版、型动派、畅享派等等为命名,这类车型主要体现了配置方面的变化,细化车型市场定位,比第一类的“08款”车型更加具有实用性。

不管是08款还是配置升级版,主要目的当然是以改款为手段,来实现价格方面的调整,或加配不加价提高性价比,或增配加价应对原材料价格的上涨,在应对厂家的这种策

产企业应该更加关注油耗指标。

有车族:不开车就不开

在上一次油价上涨的时候,曾有业内人士预言,油价上涨对车市的影响预计将开始显现,超前消费可能会得到遏制。如今,油价又一次大幅度上涨,消费者会有什么反映呢?

车主刘先生说:“这次油价涨得比较突然,对于我来说,上下班代步是没有办法的事,但如果朋友约着出去玩的话,我会考虑尽量少用车或者拼车了,尽量减少使用频率,能不开就不开,我有的朋友为省油甚至夏天开车都不开空调。”

据了解,目前的有车族对于油耗上涨后自己用车的频率有了全新考虑,而其中一些人也在考虑为自己换一辆相对省油的轿车。据业内人士分析,如果加油难等额外成本上

涨持续下去,将会对很多消费者的购车心理产生影响,也将改变中国消费者的传统消费观念。今后的油价仍可能有较大的上升,消费者购车时将更加关注汽车的油耗。对于想买私家车的众多持币待购者,油价上涨,恐怕会坚定他们持币的信念,成为他们继续持币的借口。

消费者近期会买车吗

虽然近期的油价上涨对消费者购车心理造成一定影响,但不同的消费者也反映出不同的心态,以下的两位车主以及经销商的话却从另一个角度看待“高油价”的困惑和“买车”问题。

准车主何先生说:“我正在学车,马上就要拿到驾照了,因此车我一定会买。毕竟汽车对我来说是一个工具,现在在我一天能够拜访4个的客户已经比较忙碌了,而一旦有了车,这个效率至少提高一倍不止,因此,油价上涨不会影响我的购车计划。”

开车有10年之久的李先生说:“我觉得大家对于油价上涨是有误解的,我身边有的人在考虑怎么省油,但我考虑的是怎么用车挣更多的钱。与油价的上涨所带来的用车成本问题相对应,我觉得汽车所带来的商机是更加巨大的,因此在开源和节流之间,我更倾向于前者。”

大众4S店销售顾问高先生说:“现在属于车市的淡季,销量不好,但价格上对于消费者来说是最优惠的时候,因为油价再涨,厂家也不会考虑直接降价,除非伴随着原材料的价格下跌,或者改配置,所以建议消费者如果有购车意向的话,该出手时就出手,不要寄希望于油价上涨而汽车降价;另外,选车可以避开高油耗车,选择相对经济型轿车,然后再综合考虑,毕竟油耗只是一方面,行驶一万公里也就相差几百元钱的事,但如果质量或售后不行的话,也不少花钱。”

他建议说,如果消费者心仪的车型目前已有降价且幅度不小,消费者可考虑出手下单自己心仪的车型,因为当前经销商们也想尽快出货,优惠政策基本已是底线。而针对一些新上市的车型或是价格尚没有明显降幅的车型,那么仍可耐心地等待一段时间。

个较高的价格上市,销售一段时间新车热度渐渐退去后,下调价格进行促销,已经成为众多车型的必经之路。今年前五个月新车降价的特点就是:新车上市仅三五个月就出现了大幅优惠。

前五月上市的新车里,目前优惠比较突出的有这几个:新乐骋根据车型不同优惠1000到9000元不等;悦动1.6车型优惠4000到7000元不等;新威驰全系多数车型可优惠7000元左右;赛拉图欧风最高优惠可达1.5万元;08款君越优惠2万元左右……

除了在新车的厂家指导价上优惠外,新车优惠还有另一种形式,取消加价。第八代雅阁上市初期购车需要加价,最高可达4万元,不管是厂家行为还是经销商行为,八代雅阁的这种做法提高了自己的形象,也提高了消费者的心理底线。在销售一段时间以后,八代雅阁取消加价措施,让消费者看到实际成交价可以降低4万元的“曙光”,在短期内刺激了销量的大幅增长,同时也保证了厂家自身的利润不下降。

现象六:官方涨价

与降价相比,官方涨价则显得十分无奈了。3月5日,威志官方提价1000元;4月1日,奇瑞瑞虎涨价2000元,东方之子CROSS涨价3000元;5月1日,江淮悦悦涨价5000元。

可以看出,官方涨价行为主要发生在自主品牌上,与进口车型相比,自主品牌的优势就在于低成本、低利润、本土化采购,而受原材料上涨以及排放标准升级等因素影响,原本就已经低利润的自主品牌成本被迫提高,只有通过涨价来维持利润。

在大多数车型都在降价的大环境下,涨价无疑是一种很令消费者抵制行为。奇瑞在做出涨价决定后,很多消费者都纷纷表示“伤心”或者“买别的车”,对于非生活必需品的汽车来说,成本的压力并不应该加到消费者身上,而需要厂家自己消化,这样才能真正解决原材料涨价的问题,单纯的涨价只能是南辕北辙。

林语观



现象五:新车上市就优惠

新车定高价,预留降价区间,似乎已经成为车市潜规则之一了,往往一款新车都以一



车界动态

中高级车竞争更加白热化 众车型降价还增配

根据中国汽车工业协会的数据,广州丰田凯美瑞和上海大众帕萨特领驭继续保持稳定销量,两款车型4月销量分别为15236辆和11671辆。车型老而弥坚的现象,不仅出现在捷达、桑塔纳等中级车上,在中高级车市场也逐渐显现。

面对激烈的市场竞争,各厂商纷纷采取措施保证销量,特别是对于销量不够理想的车型。笔者注意到,降价和改款增配成了厂商最常用的两个手段,其中又以降价为甚。

笔者从几家4S店了解到,中高级车型价格降幅有加大的趋势。其中,东风日产天籁和一汽-大众迈腾的部分车型降幅均突破了3万元,长安福特蒙迪欧致胜也有1万元的降幅。与这几款车型的“暗降”不同,一汽马自达和东风雪铁龙在5月相继对马自达6和老款凯旋公布了新的厂家指导价。调价后的马自达6 2.3L车型官方指导价跌破20万元,2.0L基本型的价格则降至16.98万元。东风雪铁龙06款凯旋精英型价格降至14.18万元,降幅2.2万元。

这些“猛烈”的降价活动,实为厂家为挽救销量采取的无奈之举。迈腾今年前4个月的销量分别为7977辆、2943辆、8828辆和5977辆,基本相当于上海大众帕萨特领驭当月销量的一半左右。蒙迪欧致胜除1月突破6000辆大关,随后3个月均在3000-4000辆徘徊,呈现后劲不足之势。

面对越来越激烈的中高级车市场竞争,降价是最直接的促销手段。中高级车价格降至15万元~16万元区间,使其价位直接与中级车的高配车型重叠。有分析人士认为,这可能引起车价的一系列连锁反应。不仅是销量一般的车型,即使凯美瑞甚至第八代雅阁等一向被认为价格坚挺的车型,也出现了不同程度的松动。

邓英英

中等收入家庭将是购车主力

零点研究咨询集团和北汽福田汽车有限公司日前共同发布的《2008年福田指数研究报告》表明,3.44%的城镇家庭在未来一年有购车计划;中等收入家庭将是主力军;超过三分之一准车主看好自主品牌;6万元-10万元标配小轿车是市场最爱;居民购买新车仍是首选。

本次研究结果显示,3.44%的城镇家庭在未来一年内有购买小轿车计划,城市和小城镇消费者的购车需求比2005年均有所上升,这预示着不同区域的居民对于小轿车的购买热情都在进一步高涨。其中小城镇居民购车积极性比城市更高,有4.64%的家庭打算在未来一年内把小轿车开回家,与2005年(1.61%)相比增长两倍多。

通过对未来一年内有购买小轿车的群体进行分析发现,近三分之二车主(65.6%)的家庭月收入在2001元~8000元之间,这表明中等收入水平居民的购车需求最为旺盛,将成为未来一年购买小轿车的主力军。

从准车主对轿车品牌类型的偏好来看,在与合资、外资品牌的较量中,自主品牌轿车略胜一筹。有超过三分之一(36%)城镇准车主将目光投向了自主品牌。城市居民在选择小轿车时,更倾向于合资品牌(31.3%)和外资品牌(31.1%)。

调查还发现,在未来一年内有购车计划的家庭中,近一半(46.6%)将小轿车的价位锁定在了6万元-10万元之间,标配小轿车将是未来一年市场上的主导车型。

陈雪根

郑州日产河北众志4S店开业

郑州日产御轩2.0L手动版同步在石家庄正式上市,售价12.98万元起。

6月13日,郑州日产汽车在石家庄地区最具规模的4S专营店——河北众志4S店正式开业。据了解,这是郑州日产在石家庄地区规格最高、服务最全的专营店。从此,本地众多郑州日产用户将可享受至4S店专业的全面专业的服务。

当天的开业仪式上,郑州日产汽车有限公司的主导产品NISSAN皮卡及其改装车、PALADIN、锐骐多功能商用车、奥丁SUV、御轩MPV等两大品牌多个系类齐齐亮相,展示了郑州日车型齐全的产品阵容和强大的竞争力。

与开业同步,郑州日产御轩(Yumsum)MPV家族重量级新车——2.0L手动版御轩MPV,也在石家庄正式上市,御轩2.0L手动版共两款车型,售价分别为:标准型12.98万元,豪华型13.98万元,展车目前已到达专营店。

文广 李春雨

三大因素束缚新能源车市场

在全球新能源汽车消费升温之际,我国却格外安静。在海外大受欢迎的混合动力车普锐斯,进入我国市场两年销量不足3000辆。为什么我国新能源汽车市场迟迟无法启动呢?在采访中笔者发现:三大原因制约了中国新能源汽车市场启动。

其一,我国相关政策限制了新能源汽车的生产,国产新能源车较少且未形成价格优势。

目前,我国对机动车实行生产许可管理制度。汽车生产企业必须通过国家发展改革委的审查批准,才能生产和销售汽车。2008年以前较少新能源车获批。这一局面直到今年才有所改观,在国家发改委日前发布2008年第29号公告中,批准了一批混合动力和燃料电池动力新能源车型。如上海通用、一汽集团各有一款混合动力轿车,上海大众的一款燃料电池轿车,东风、长安和北汽福田的4款混合动力客车。从获批到量产还需要时日,其它未启动的新能源汽车市场也增添了量产的不确定性。

其二,在目前燃油定价体系下,新能源汽车的优势无法显现。

随着用油成本的提高,美国消费者改变了消费习惯,更关注经济型车和混合动力车。而在补贴下,我国汽油价格远远低于国际水平,且涨幅并未跟上全球步伐。

其三,政府扶持不足。从消费市场看,由于产量不足的原因,新能源汽车价格较传统汽车高,新能源汽车需要政府税收扶持,但目前我国尚未出台相关政策。

吴琼