

# 新春走基层

## ——看市场之车市

北京：

# 新车销售平淡 利润重心切换

本报记者 童娜 冯其予

农历正月初二,记者的一位亲戚来了电话:“庙会人太多,能陪我去看车吗?趁着过年,看看经销商还有没有什么优惠?”心里打着这个如意算盘,却不曾想驱车来到北五环外的北辰亚运村车市,吃了个闭门羹。保安告诉记者:“都放假了,初四你们再来看看,也不保证每个店都会开。”

“商场都营业呢,怎么车就不卖了?”原来限购后的北京汽车市场,已经不再是一个可以无限做大的“蛋糕”,一年24万辆的摇号配额,加上旧车置换拉动的新车销售,意味着汽车经销商无论怎么使劲儿,分到自己盘子里的蛋糕分量基本是有数的。告别了野蛮增长,回归理性的经销商,在一向是销售淡季的春节里,自然要算清楚客流以及人工、成本的收支账,歇业闭店是最好的选择。

农历正月初十,我们再次来到北京北辰亚运村汽车交易市场。路旁停着六辆来自上海、武汉的拖挂车,这就告诉我们今天有大批新车入场,物流运输跑起来,新一年的车市才真正鸣锣开场。

果然在高档进口车展厅里,销售从先生正和同事们卖力地擦拭新车,他告诉记者:“今天这6辆路虎极光都是刚刚进场的,年前卖得不错,这是今天刚补上的货。”从初四

开业营业到今天,这个展厅卖出了3辆车。“这两年情况差不多,从价格到销量没什么大起大落。这款极光去年最高优惠6万元,现在基本就是优惠5.5万元。”平稳,对于过去几年经历了高投入、高库存、高风险、低收益的进口车经销商来说,其实是难得的回报。

在市场上转了一圈,记者还发现了一个很大的变化,以往各品牌为了吸引顾客,节日优惠促销的条幅一个比一个醒目,此番却都消失不见。在东风本田博诚店,销售人员王先生正接待一位来看车的女士,对于价格,每款车都有一定的优惠,尽管春节是传统销售淡季,车型优惠幅度变化不大,那种跳水降价式的促销现在已经很少见了。他说,现在的市场乍看起来有点冷,但是经销商的日子也没想象的那么难过。初四开门当天,这个店里就卖出了一台越野车,“需求还是有的,这就是好事儿。”

东风雪铁龙4S店里正在看车的张先生有点犹豫,C2这款车在他的预算内,同时他也很喜欢长城的一款车,但家人却不太喜欢。在差不多同等价位和配置的情况下,他还是优先选择了合资车型。

现在市场上,真正感受着寒意的是自主品牌的经销商

们。我们走访了几家自主品牌的4S店,要么还没有开门营业,要么就是冷冷清清。北京北辰亚运村汽车交易市场中心副总经理颜景辉认为,自主品牌以往多以数量规模冲击效益规模,限购政策后,增量资源补充乏力,销售增长速度低于存量客户的流失速度,使其在一、二线城市的市场份额严重萎缩。

新车销售平淡开局,市场的另一端——售后服务却在春节期间火爆异常。“节前就想来做个保养,一打电话都约到节后去了。”2月18日下午,在南四环北京庆阳花乡店里,正在等着汽车做保养的王先生告诉记者,老家在山东德州的他今年想着开车回家过年,节前出发前想给汽车保养一下,结果没排上队,为了安全考虑只好坐火车回家。“这不节一过完我就回来了,人还是挺多的,等了好几天总算给排上了。”

可以预见,北京市场的汽车经销商经历了阶段性的大起大落,挣过快钱也感受过库存的巨大压力,有些4S店还有过赔钱卖车的经历。如今,新车销售回归理性增长,也到了他们切换利润重心的时候,汽车售后服务将成为经销商所获利润的重要来源。

长春：

# 自主品牌渐看俏

本报记者 李己平

2月18日,长春。汽车长龙在冰冷的路面上喘着长气,吭哧吭哧前行,汽车尾气因冷变幻成白白的水汽,随风飘荡。

汽车太多了,仅长春嘉辉商贸有限公司一年就在长春卖了1520台广州本田轿车,现有1.5万个客户。这个长春第一家汽车专卖店今年1月份销量达到120辆。广本4S店经理王丽楠说,销量回暖,价格也回升,每车要比去年末高出2000元到3000元。

合资品牌车销量看好,自主品牌车型更俏。虽然已到下午5点半,在长春浦东路与东环城路交汇处的汇成一汽奔腾4S店,依然灯火通明。经理王喜林对记者说,去年这个店卖了2000辆奔腾车,成为一汽轿车公司的功勋经销商。

据研究机构测算,2013年汽车市场将有8%左右的增幅。一汽轿车销售公司东北区销售总监李利分析,从一汽轿车马自达和奔腾两个品牌看,新的一年都有较大增长,自主品牌的增长更为看好,随着国内宏观经济形势好转,百姓预期乐观,购买欲望增强。其中一线城市因逐渐饱和和增量趋缓,二、三、四线城市成为主要增长点,由于购买力等因素限制,消费者总体上对中高端汽车的需求更旺。从日系、德系和自主品牌看,日系车的负面影响没有完全消除,德系车占据主动,国产自主品牌潜力最大。

记者所采访的经销商都没有回避价格和利润问题。他们总的判断是价格会因生产成本降低和市场竞争而逐渐降低。广本经销商王丽楠经理向记者透露,生产厂家的销售政策在向消费者倾斜,让利于消费者,而经销商的利润越来越薄,甚至只赚吆喝不赚钱。今年就有1家本市的经销商退出,但她所知道的全国480家广本经销商退出的最多有十几家,他们多数还在坚持着。经销奔腾的王喜林则向记者介绍了汽车销售的赢利新模式,就是不再靠卖整车挣钱,而是销售打市场,服务创效益。汽车售后服务成为主要赢利点,这与国外的汽车销售模式靠拢,他们公司的衍生项目有汽车维修、保险、车贷、二手车置换等等。总之,在整车销售环节,消费者逐渐占据了主动权。

石家庄：

# 4S店里像赶集

本报记者 雷汉发 宋美倩

2月18日,一夜北风使城市上空的雾霾全部散尽,河北石家庄迎来一个阳光灿烂的早春天气,记者踏着9点开市的钟声走进北二环旁的汽车城。

记者赶到时,这里已经车流如潮、人头攒动,只见各家店前的停车场都被来客汽车塞得满满当当。

石家庄市物管处负责人介绍说,北二环车市是河北省最大的乘用车销售和维修市场,占地面积近千亩,聚集了60多家4S销售商店,由于店铺比较集中,便于有购车欲望的群众一次饱览多个品牌,因此平常客流量很大,这里每年能售出10万多辆汽车,而由于4S店一般都是前店后厂维修销售一体,返修汽车也在这里,因此这里也比别处热闹,年节时更是像赶集一样。

走进一家长城4S店,记者立刻就被购销两旺的场面所吸引,近200平方米的销售大厅中停放着9台各种型号的样车,而在每台车前都围着一群人或驻足观看或咨询问题,全店20多个销售人员显得格外忙碌。该店销售经理宋巍说:“我们北二环长城店生意非常好做,尤其是最近三年,销售车辆几乎每年都以20%以上的速度在增长。去年销售总额达到了4000辆,这在石家庄的4S店中是绝对靠前的,进入今年以来,我们的销售增长率保持了去年的平均水平。”

宋巍告诉记者,长城汽车能够高速增长与其性价比有极大关系。由于长城汽车长期推行稳健经营与错位竞争的发展战略,不断推出适合市场需求的高性价比产品,使得企业在行业整体状况一般的情况下实现了跨越发展。

在采访过程中,一台车又成交了,那台南官北户街道的董民是车主,他高兴地对记者说:“早听朋友说长城车好用又实惠,今天听了销售人员的详细介绍,更是觉得物超所值,这么高的性价比,买了绝对值。”

出了长城4S店,记者又来到奇瑞汽车和一汽红旗轿车的4S店,场面也都热闹,奇瑞汽车销售经理周燕岭自豪地说:“提起自主品牌,咱奇瑞还是有值得骄傲的地方,在经济危机的影响下,每年推出2个至3个新车型,使得销售量每年都能保持上升趋势,进入2013年不到两个月的时间,仅北二环一个店就已销售新车近百辆。”而一汽红旗的市场部经理张娟谈起解放的B系列轿车也很兴奋,她说,新开发的B系列轿车,外形美观大方、内饰也很时尚,而驾乘感受更是舒适,总之一句话,车比以前好卖多了。

本版编辑 管培利 郭存举

### 值班站长日记

2月19日 晴

## “女儿的病一定能好起来”

北京西站值班站长 王琳娜

今天上午9点多的时候,我接到从兰州开往北京的T76次列车长的电话,说车上有一位重点旅客,是个年仅12岁的小朋友,要来北京看病。她双腿肌肉萎缩,行动十分不便,需要直接前往医院进行治疗。

放下电话,我急忙拨通了999急救电话,预约了一辆救护车。随后我又找了北京西站“036爱心候车室”的两名工作人员,让他们一起来协助旅客下车。

中午1点钟,急救车到达站台的停车区域。13点19分,火车缓缓地驶入北京西站,等车停稳后,在车长的引导下,我们来到了这位小朋友的包厢里,她正躺在妈妈的腿上看书。

我跟她说,“小朋友,姐姐是来帮助你的。等去到医院把病治好了你就能像其他小朋友一样地走路了。”于是我和同事搭手将小朋友背出车厢,放在准备好的担架上。

小姑娘的母亲说,孩子腿部肌肉萎缩有很长时间了,在当地也看了很多医院都治不好,眼看孩子的病情一天天地恶化,他们看在眼里急在心上。“我们家里是农村的,从来没有来过北京,一直听说这边看病难。但是没想到刚到北京就遇到了这么多的好心人,有你们的关心和帮助,我女儿的病一定能够好起来的!”

(常理整理)



上图 2月18日,石家庄市北二环旁汽车城内,消费者在选购汽车。 本报记者 雷汉发摄



右图 2月19日,北京北辰亚运村车市交易较为平淡。 本报记者 童娜摄

深圳：

# 紧俏车型卖断货

本报记者 杨阳腾

新年开市第一周,深圳车市经历春节热销后进入平稳期。开市3天,车市整体较为平淡。不少经销商表示,随着元宵节的临近,新一轮销售热潮即将到来。

2月19日,记者对深圳多家汽车4S店实地采访后发现,各家店里看车、试车和订车的消费者并不多。在深圳市南山区的月亮湾汽车市场,记者见到了体验比亚迪越野车型的吴先生。他告诉记者,因为业务需要他每天都要用车,因此想综合考虑油耗、性能、安全性和空间大小,货比三家后再谨慎出手。

据该店总经理黄丽明介绍,深圳企业较多,节后第一周各单位的重心都在开工营业上,因此节后新一轮购车热潮一般要在元宵节前后到来。

记者了解到,进入2013年以来,深圳1月份比亚迪共销售55782台,同比增长85.2%。不少热销汽车品牌因库存不足,导致紧俏车型在春节前缺货。

一汽大众销售经理莫学勤告诉记者,大众热销车型在春节前也卖断货。春节过

后,随着经销商库存增加,年前未订到车的人将陆续提货,深圳作为一线城市,适合企业开展经营的商务用车将迎来新的销售热潮。

记者发现,新年车市火爆的情况不仅在德系、美系和自主品牌中出现,日系车也一改颓势出现销售上升的场面。在广汽丰田大兴通店,销售主任刘兴华告诉记者,去年11月后生意逐渐好转,而在2013年1月销售达200台。

“进入元旦以来,这里的车子一直卖得很火,元旦以后不到10天的时间里,店里的订单已经超过100台。”刘兴华表示,市场突然变好,不少经销商准备不足,一些紧俏车型在春节前缺货。

刘兴华称,自正月初四开市以来,店里每天能有四五台的订单,看车试车的人在下午时段较多,他在正月初八就接待了6组客人。刘兴华表示,随着元宵节的到来,公司将推出较多优惠活动推动库存销售,在恢复充沛货源后将迎来新的销售热潮。

武汉：

# 农民购车成主力

本报记者 郑明桥

2月18日一大早,向友良在儿女的陪伴下,走进武汉竹叶山汽车商贸城广州吉奥店,摸摸这台看看那台,最终相中一台黑色奥轩GX5,然后轮流坐进驾驶位。“空间大,就是它了。”向友良双手摸着方向盘,按喇叭。

46岁的向友良是湖北红安县八里湾的农民,这些年种花生和中药材收成好,攒下些钱,“乡里山路多,需要这种底盘高的车。”

帮向友良办完手续,这家4S店的经理蔡庆云高兴地说,春节期间生意不错,1月份到现在,店里售车接近100台,至少一半卖给武汉周边城乡客户,“农民有多少?我没有一个一个算,少说三分之一吧。”

农历腊月廿八,节前最后一笔生意给蔡经理留下深刻印象:一位30多岁的建筑农民工匆匆进店买车,说是今年他立功了,老板刚刚发了10万元年终奖,他要开车回麻城老家风光风光。

天津一汽4S店这段时间也有农民买车,经销商顾辉指着挂在墙上的“2月销售

情况表”介绍,刚刚阳逻一家人买走一辆银色新威志,花了6万多元,“他们家除了种田还开了个小超市,地方方便,说是买了车方便进货,再就是出去逛。”

记者在汽车商贸城看到几个数据,武汉市2012年汽车销售总量约23万辆,销往市外的占3成。竹叶山汽车商贸城,国产车1月份卖出4000多辆,60%销往武汉远郊及周边地区,买主多为生意人、企业技术职工、建筑从业人员及赚了钱的农民,农民超过三分之一。

汽车市场分析师陈志东介绍,随着城市化、城镇化建设加快,武汉汽车市场辐射范围逐年扩展,2009年国家实施汽车下乡补贴政策后,农民逐渐成为新兴购车群体,“农民受欢迎,因为90%一次性付款,城里人不到70%。”一位东风日产销售人员描述顾客变化:2003年,基本局限于生意人、律师和高校教授这几类。从2005年起,公务员、企事业单位人员买车的多起来。到了2008年底,小生意人、普通上班族开始购车。现在农民来了。