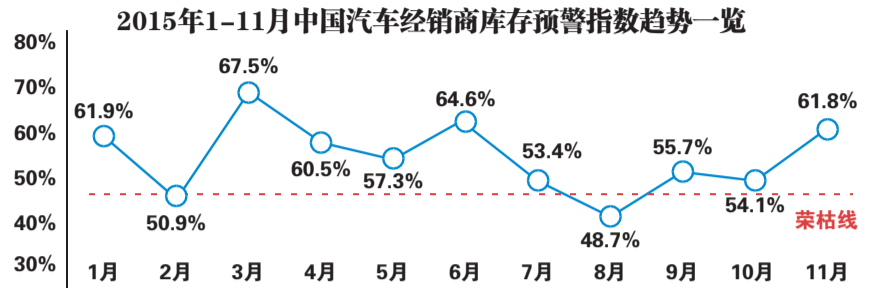


# 车市年终冲量拉响库存警报

临近年底,汽车生产企业和经销商之间的矛盾再次凸显。日前,中国汽车流通协会发布11月汽车经销商库存预警指数显示,2015年11月库存预警指数为61.8%,比上月上升了7.7个百分点,库存预警指数仍处于警戒线以上。

“本月库存预警指数的大幅攀升与市场需求指数大幅下降有直接关系。10月,在购置税减半政策以及车展刺激之下,市场需求得到一定程度的集中释放,经销商库存略有下降。”中国汽车流通协会副秘书长郎学红认为,“经过10月促销消化库存之后,11月新一批的库存已经进来。”

显然,厂家强制性要求经销商提货,经销商库存压力加大被认为是库存预警指数升高的主要原因。此前,10月开始实施的购置税减半政策,对于乘用车销量提升具有明显作用。根据全国乘用车市场信息联席会发布的数据显示,10月,轿车市场销量下滑趋势减缓,销量同比下滑1.2%至1055272辆。但纵观全年,轿车市场却十



分低迷,1-10月累计销量9310893辆,同比下滑8.3%。

业内普遍认为,汽车生产厂家为了年底冲量已经开始压库了。有汽车企业已经提前计划出最后一个季度每个月的汽车批发目标,以完成年度整体销售任务。

实际上,进入11月,主流车企恢复快速增长。通用、福特等跨国公司11月在中国的销售量增长明显。其中,通用11月销量同比提升14%,创下历史新高,扭转了

今年夏季销售量大幅下降的趋势。而自主品牌的销量也大幅提升,其中北京汽车11月实现销售43780辆,首次月销突破4万辆,当月同比增长18.8%,环比增长29%。

不过,对于经销商而言,此刻对市场总需求仍不乐观。北京商报记者调查发现,不少经销商正面临艰难的抉择,是要保证自己的现金流,还是借车市销量的回升押上赌注以拿到高额的返点。中国汽车流通协会对经销商的调查也显示,11月,市场总需

求指数为43.9%,环比下降11.3个百分点。经销商认为总需求量“增长”的比例由上月的37%降至31.4%;认为总需求“基本持平”的比例从39.9%降至38.1%;认为总需求量“下降”的比例从23.1%升至30.5%。

值得关注的是,从厂家层面来看,保持渠道稳定和健康仍是今年被多次提及的重点工作之一。从去年开始,大面积亏损的经销商们集体向厂家索要补贴,而厂家也陆续向经销商提供支持和返利,郎学红认为,“有了去年的经验,很多主机厂对经销商管理做了相应的调整,比如,将全年返利改为半年度、季度,甚至有些品牌已经变为月度返利,及时给经销商补血”。

因此,中国汽车流通协会建议,经销商应对市场保持理性判断,合理调控库存量,减少因库存变化带来的经营风险,应正确认识当前的市场形势,不要为了年底冲任务而向经销商压货,从而把库存转嫁给经销商。

北京商报记者 蓝朝晖/文 韩玮/制表

## · 资讯 ·

## 一汽出手援助 夏利有望扭亏为盈

日前,\*ST夏利发布公告称,为调整产业结构,公司拟向控股股东中国第一汽车股份有限公司(以下简称“一汽股份”)出售包括内燃机制造分公司等四项资产,涉及资金超过28亿元。值得注意的是,本次资产转让的评估增值共10.21亿元,将相应增加\*ST夏利在2015年度损益,这意味着夏利或将因此“保壳”成功。

公告显示,基于发展战略的考虑,\*ST夏利的控股股东一汽股份拟整合下属的动力总成资源,以实现动力总成资源的规模效应和技术的集合效应,推动一汽自主事业的发展。由此,\*ST夏利拟以21.12亿元向一汽股份转让内燃机制造分公司和变速器分公司资产,与此同时,\*ST夏利还将以总价

### 前三季度亏损达8.53亿元、面临退市危机的\*ST夏利,终于在年底看到业绩扭亏为盈的希望。

7.21亿元出售天津市汽车研究所有限公司100%股权以及公司产品开发中心整体资产。

对于此次出售资产,\*ST夏利方面表示,近年来,由于公司产品升级、结构调整步伐没有跟上市场快速发展变化的要求,产销规模较低,公司经营压力较大,出售上述资产,是公司进行产品升级和结构调整工作的表现。

另外,\*ST夏利在公告中补充道,由于内燃机制造分公司和变速器分公司主要面向公司内部配套,产销规模较小,经营压力较大,所以公司拟出售内燃机制造分公司

和变速器分公司的主要固定资产和无形资产,以集中资源,筹集发展所需的资金,集中力量发展整车事业,扭转公司经营被动的局面,实现长期稳定发展。

资料显示,\*ST夏利2013年、2014年分别亏损4.79亿元和16.59亿元,今年前三季度的亏损已达-8.53亿元,在已经被“披星戴帽”的情况下,公司本年度净利润出现亏损将会被迫退市,与此同时,由于公司整车产销不断下滑,\*ST夏利几乎已无“自救”的可能,数据显示,\*ST夏利今年1-10月累计销售5.2万辆,较去年同期下降

9%,其中,旗下夏利系列1-10月累计销售2.06万辆,较去年同期下降54.5%。

在距离2015年结束不足一个月的时间里,一汽股份此次出手援助,也让\*ST夏利“保壳”成功的希望大增,也有业内人士分析,这将是一汽股份业务整合的第一步,此后或将与\*ST夏利进行整车业务整合。

此外,\*ST夏利在公告中表示,鉴于一汽股份动力总成资源整合工作正在进行中,最终完成尚需一定的时间,为保证生产的正常进行和资产的充分利用,公司已决定与一汽股份签订上述出售资产两年的租赁合同,公司为此将向一汽股份支付总金额约为5.68亿元。

北京商报记者 钱瑜 孙昊天

## 全新Jeep自由光登陆京城市场

专业级城市SUV全新Jeep自由光近日在京上市,新车已陆续到店销售。作为同级市场专业城市SUV的标杆之作,全新Jeep自由光为消费者带来了20万-30万元区间中型城市SUV的专业之选。全新Jeep自由光首批上市的5款车型均搭载了2.4L虎鲨发动机和全系标配的9AT自动变速箱,并提供了专业四驱和两驱版本供消费者选择。据悉,未来Jeep还将推出20万元起售的2.0L车型。消费者可通过Jeep自有电商平台“订车宝”进行线上预订,购车成功还可享受订车宝特权。

## 华晨金杯海狮系列车型全新升级

作为中国多功能商务车品牌的领航者,华晨金杯不久前携旗下新海狮、大海狮新款车型登陆广州车展,并宣布正式上市。这两款车型的官方指导价为新海狮7.38万-8.18万元,大海狮9.98万-10.68万元。据介绍,大海狮新品在配备、空间等各方面同样专业实用,而且为客户提供了更大的使用空间,车厢内部宽度比新海狮提高13%,达到1750mm;高度提高14%,达到1650mm;容积更达到8400L,空间利用率达到40%,超越同级别克系轻客11%。同时搭载引用丰田技术的2.4升汽油发动机和2.5升高压共轨柴油发动机,整车动力性和经济性完美相融。

## 特斯拉南北长途充电网完工

特斯拉南北长途公用充电网已全线开通。据悉,哈尔滨至深圳,特斯拉车主可通过车控电脑提示,利用沿途特斯拉公用充电桩实现无里程焦虑的长途驾驶。业内认为,特斯拉将中国视为最大的海外市场,自建国内长途充电线路,主要是为了进一步打开中国市场。特斯拉公用充电网络负责人王晓伟介绍,目前,中国已拥有除美国以外世界最大的特斯拉公用充电网络,其中,包括覆盖全国46个城市的84座高速沿途充电站、320个充电桩以及超过百余座城市的1600多个“目的地”充电桩。

## 易鑫资本推出“管家分期”

日前,国内互联网汽车金融公司易鑫资本联手易车网、京东商城推出了名为“管家分期”的车贷产品。据悉,消费者通过“管家分期”买车可以降低提车成本,同时,通过该车贷产品,购买新车满一年,如果出现不满意的情况,消费者还可将车按折扣价退还给易鑫资本。资料显示,“管家分期”是易鑫资本引进国外“以租代购”模式概念打造的一款全新购车金融方案。易鑫资本相关负责人表示,类似于“管家分期”的车贷产品目前在国内汽车金融领域还没出现过,此前,“管家分期”在2015年沈阳车展首次亮相,受到众多消费者关注,该产品也是易鑫资本在京东商城、易车网平台上给消费者重点推荐的车贷方案。北京商报记者 王万利/整理

## 北京现代领动将于明年一季度上市

随着2015年渐近尾声,各大车企开始陆续透出一些有关明年将推出新产品的消息。北京商报记者日前获悉,瞄准合资紧凑级市场的北京现代领动,将于明年一季度上市。

紧凑型中级车市场一直都是主流车企的必争之地,在强手林立的合资紧凑级市场中,来自德系、美系、日系的众多老牌车型都在市场中打拼多年。作为北京现代目前在紧凑级车型中的旗舰产品,领动具备与对手车型竞争的硬实力。据了解,领动搭载了全新的1.4T发动机+7速双离合变速

箱的动力组合,最大功率94kW,最大扭矩211N·m,这也是北京现代紧凑级车型首次搭载“T”动力。同时,还有一部同级独有的缸内直喷1.6L自然吸气发动机也将被搭载到领动上。

领动在北京现代家族化设计的基础上,更倾向于紧凑级的个性张扬,在流体雕塑2.0设计理念基础上增加了“Low & Wide”、“静中有动”的设计元素。双腰线、溜背车身、凌厉的出风口都让这款新车更具冲击力。4570/1800/1440mm的三围配合2700mm的轴距,让它在空间的竞争中



也不落下风。此外,方向盘加热、驾驶席记忆座椅、双区自动空调、后备箱智能开启等同级独有配置在内的多项越级配置,和AEB

自动紧急制动系统、车道偏离预警、膝部气囊、盲区监测等安全配置都让领动竞争力十足。

北京商报记者 刘洋