

### A3 车企多路径博弈电动汽车政策方向

尽管新能源汽车产业基地已经在全国遍地开花,但在新能源汽车发展方向及目标尚未明确的背景下,汽车企业依然将重点押宝在电动汽车上,并各自为政多路径试水。

### A5 京城六成置换需求转向SUV

随着中国SUV市场的不断升温,京城置换用户开始集中向SUV转移。亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉表示,SUV热销北京市的背后,恰恰反映了消费需求的高端化趋势。

### A8 汽车集团“四大四小”格局将被打破

近日,工信部相关负责人的表态让国内各大集团有了更大的压力。据称,工信部将逐步清理限制跨地区兼并重组的规定,放宽兼并重组条件,“四大四小”的发展格局和重组模式将不再被政策保护。

# 日系车大幅促销引爆车市降价潮

## 下半年销售压力大

大幅降价是为了迅速“追”回地震导致的销量损失。受日本地震影响,今年上半年日系品牌车企销量均不理想,其市场占有率也出现了不同程度的下跌。统计数据显示,今年上半年一汽丰田销售21万辆车,销量同比下滑12.1%;广汽丰田销售10.8万辆车,销量同比下滑18.4%;广汽本田销售14.6万辆车,销量同比下滑19.6%;东风本田销售11.7万辆车,销量同比下滑8.6%。

绝大多数日系车企没有完成上半年的销售任务。一汽丰田公关总监马春平告诉记者,由于生产供应受限,上半年一汽丰田的销量只有21万辆,下半年还要完成34万辆才能保障全年55万辆的销量目标实现。也就是说,若想完成全年销售计划,一汽丰田必须在下半年每月销售5万多辆车。不过,马春平对此并不担心。她表示,“目前一汽丰田终端市场就像一个空池子,补充库存就好比向池中不断蓄水的过程,不用担心池中的水会溢出来”。

日系车企纷纷表示要完成既定产销目标,但今年下半年车市情况异常严峻,形势并不被看好。因此,在生产恢复后日系车企便开始争相“加速跑”。

记者走访车市后了解到,眼下各大日系品牌经销商都不再为车辆供应发愁,库存早已在上个月就开始迅速得到补充。

“厂家的这种支持力度是从未有过的。”某日系品牌经销商负责人告诉记者,他们之所以能在短期内迅速提高促销力度,主要是厂家在背后的支持,“厂家支持给了我们信心,同时库存也在不断增加,大家开始纷纷放手抢客户”。该负责人说。

## 中高级车率先降价

日系车的大幅降价是先从竞争最激烈的中高级车领域展开的,雅阁优惠超过3万元;凯美瑞最高优惠突破4万元;天籁最高优惠接近3万元;奇骏全系优惠2.5万元;RAV4综合优惠最高达2.8万元;就连一向价格坚挺的CR-V,也出现了最高2万元的现金优惠。

“今年中高级车市场新车型很多,新帕萨特、新迈腾B7L、第八代索纳塔、K5、东风标致508,都是实力非常强的对手。”一家广汽本田4S店的销售经理告诉记者,面对这些来势汹汹的对手,缺少新车型的日系车若想吸引客户,只有大幅降价应对。

此外,不少日系品牌经销商称,大多数中高端日系车型的口碑不错,对消费者有一定的吸引力,大幅降价对购买会起到不小的刺激作用。事实证明的确如此,

记者走访车市发现,最近两周加入降价大军的车型数量暴增,且优惠幅度提升迅速。市场人士称,这股来势凶猛的降价潮是日系车大幅促销引发的。

事实上,从6月份丰田、本田、日产三大日系车企陆续开始恢复生产时,就有不少经销商预测,日系车局部价格战很快会打响。但让大家没有想到的是,这股降价潮来得如此迅速且猛烈。面对下半年形势更严峻的市场,其他品牌在短暂的措手不及后迅速跟进,车市降价潮由此被引爆。



主流日系中高级车型价格变化

车型	半月前优惠	现在优惠
雅阁	2万元	3万元
天籁	2万元	近3万元
RAV4	1.4万元	2.8万元
CR-V	没有优惠	2万元

主流紧凑型车价格变化

车型	半月前优惠	现在优惠
卡罗拉	1.8万元	2.5万元
悦动	1万元	1.4万元
飞度	5000元	1万元
锋范	6000元	1万元

据广汽丰田的经销商透露,凯美瑞大幅降价后销量迅速提升;一汽丰田经销商也反映,最近购买RAV4的顾客增加了很多。

记者调查发现,有超过一半的消费者原本没有明确的购车计划,是在对比了各款车型的优惠后决定选择日系车的。“原本特别想买迈腾,但看了雅阁后觉得优惠幅度很大,现在买非常值。”在一家广汽本田4S店,消费者李先生告诉记者,他和家人是被雅阁巨大的优惠幅度吸引来的。

日系中高级车型齐发动攻势,原本的销售颓势开始得到扭转,眼下已让德系、韩系等竞争对手感觉到巨大的压力。“经

过了多年的积淀,消费者对日系中高端车型的认可度很高,其实力不可小觑。”一位市场人士预测,虽然最近其他品牌频繁推出中高端新车型,但日系车依靠促销带来的价格优势,却仍会吸引到更多的客户。

## 紧凑型车跟进抢份额

仅有中高级车型显然还不够,据记者调查,尽管今年中高级车市场相对火热,但这些车型降价对消费者的影响仍有限。日系车在中高级车型整体发力的同时,也没有忘记紧凑型车这块,大幅的优惠迅速蔓延至卡罗拉、花冠、锋范等车型上。

一家一汽丰田4S店的销售经理告诉记者,目前卡罗拉的优惠幅度达到了2.5万元左右,花冠EX的优惠幅度也达到了1.4万元。而这些车型的价格大多是在近期内迅速下降的,以卡罗拉为例,两周之内优惠增加了7000元。

此外,据一家东风日产4S店的负责人透露,这波降价还没有结束,他们眼下正紧盯着对手车型的动向,“我们会随时根据对手车型的价格变动情况,对优惠幅度做出相应的调整”。

中国汽车流通协会有形市场分会会长苏晖表示,作为10万元级别的车型,很多日系车的降幅非常大。他分析认为,日系车企恢复生产后,带来的库存上涨和厂家要求的全年销售任务给经销商带来巨大压力,因此终端不再像过去那样小幅度优惠,而是转为大张旗鼓地展开价格战。

## 引发车市价格战

日系车大幅降价抢市场的举动让竞争对手们惊讶,但残酷的竞争容不得犹豫,面对咄咄逼人的日系车,一时间其他品牌车型纷纷跟进。一家北京现代4S店的负责人告诉记者,目前悦动的优惠幅度达到了1.4万元左右,而半个月之前悦动的优惠仅在1万元左右。

对于其他品牌车型价格的迅速下调,专家们普遍认为是日系车降价刺激的,而日系车品牌经销商也不避讳地承认了这一点。一家一汽丰田4S店负责人告诉记者,绝大多数品牌中级车价都是随卡罗拉价格的变化而波动的,“我们并不担心别人跟进降价”,该负责人称,一是卡罗拉此次降价幅度足够大,对手想要追赶有一定难度;二是品牌力量和口碑的优势,也不是对手一时能超越的。

可见,日系车并不担心自身大幅降价引发车市整体价格战,在德系车价格普遍偏高的前提下,品牌认可度相对较高的日系车自信能靠口碑抢夺到更多的客户。不过,面对下半年可能更冷的市场环境,其他品牌经销商仍不得不加大促销力度。

“虽然北京市场有政策限制,但厂家不可能不给我们定任务,店里还是有销售压力的。”采访中,不少4S店的负责人对记者说,眼下他们正在制定新的促销政策,以应对竞争对手车型价格的不断下调。

苏晖认为,经销商们今年已经不敢在淡季放松,只有以更大的优惠来吸引更多的消费者。车市价格战正激烈,各大品牌车型无论热销与否,优惠幅度都在不断增加。

本报记者 钱瑜 王万利 蓝朝晖/文

CFP/图 张彬/制表