

4月汽车销量降14.6%，行业洗牌在即

杭州市将于7月1日起实施国六排放标准，车市迎来国五清库降价潮

本报记者 林燕

刚刚过去的4月，汽车销量跌幅再度扩大。据中国汽车工业协会(下称中汽协)昨天发布的4月汽车工业产销数据:4月，国内汽车销量198万辆，环比下降二成左右，同比下降14.6%。今年前4个月的汽车销量同比下降12.1%。这已是连续第十个月汽车销量下滑。

车市低迷，新车库存积压严重。汽车营销专家、浙江米家集团总裁张建业表示，目前国内汽车产能是市场需求的一倍多，车企间的竞争将趋白热化，行业洗牌即将来临。

4月跌幅进一步扩大 经销商库存连续16个月超预警

“今年卖车真的很难，前4月，我们都没有完成厂家下达的任务。”汪先生是杭州一家4S店的销售总监，他表示，这是他接任销售总监来市场最差的一年。

中汽协数据也类似，4月，全国乘用车销量157.5万辆，同比下降17.7%，比3月份跌幅扩大了10.8个百分点。SUV曾是前几年热得发烫的细分市场，但现在，昔日风光不再。中汽协数据显示，4月，所有车型的销量都出现了不同程度的下滑，跌幅最大的是MPV，1月~4月累计同比跌幅达24.2%，其次是SUV，1月~4月累计同比跌幅达15.8%。轿车销售79.12万辆，同比下降14.77%。

车市低迷，直接导致经销商库存更加严重。

据中汽协发布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示，4月，汽车经销商库存预警指数达61%，环比上升5.7个百分点，同比上升6.47个百分点，库存预警指数位于警戒线之上。汽车经销商库存指数已连续16个月超过警戒线。其中，自主品牌库存系数为2.55，环比上升20.9%；合资品牌库存系数为1.74，环比下降2.2%；高端豪华和进口品牌库存系数为1.78，环比上升17.9%。4月，库存深度超过2个月的品牌超过17个。

新能源汽车和日系品牌 逆势增长

新能源汽车保持逆势增长，但增速已明显下滑。4月，新能源汽车销量9.7万辆，同比增长18.1%，相比3月的同比增幅减少了67.3个百分点。1月~4月，新能源汽车累计销量36万辆，同比增长59.8%。其中，市场占比近八成的纯电动汽车，4月销量7.1万辆，同比增长9.6%。

“新能源汽车市场突然降速，与3月底出台的2019年新能源汽车财政补贴政策有关。”业内人士表示，新补贴政策不仅降低了补贴额度，还提高了补贴门槛，而且补贴退坡幅度为40%，这无疑降低了消费者的购买意愿。当然，近期频频发生的电动汽车着火事件，也使消费者购买电动汽车的意愿有所下降。

与德美系汽车销量明显下降形成反差的是，日系车在前4个月跑赢行业，表现相对出色，如丰田、本田、日产等销量均逆市上扬。4月，广汽本田实现终端销量65813辆，同比增长23.8%，刷新了历年4月份单月销量的最高记录。2019年1~4月，广汽本田累计销量为246,623辆，同比增长9.6%。广汽丰田



4月销量44158辆，同比增长15.2%。雷克萨斯4月销量突破2万辆，同比增长46.9%，并首次超越美国。据了解，日系车逆势上扬与其定价相对务实，加上产品力较好，性价比有优势有关。除了日系品牌，沃尔沃的表现也可圈可点，4月全国销量12192辆，同比增长16.8%。

7月1日起实施国六排放标准 杭州车市价格战已升级

车市超预期低迷，部分厂商经销商库存倍感压力。加上杭州等全国多个地区或城市将在7月初实施国六排放标准，消费者观望国六车型切换政策，持币待购现象明显。

要刺激汽车消费，降价成了最直接的手段。

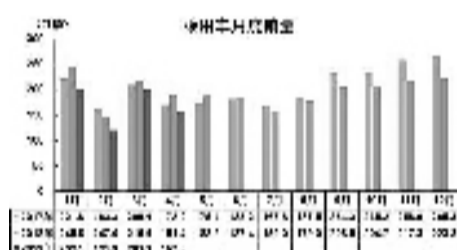
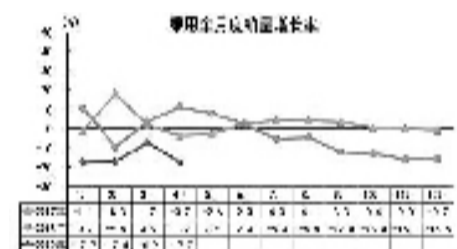
据了解，4月的最后一周，杭州车市价格开始跳水，市场上现有的国五排放车型都进入了清库阶段。

“7月1日实施国六排放标准已近在眼前，因前4月车市并没有起来，进入5、6月份，经销商势必加大清库力度。”张建业表示，4月初，多家车企以增值税下调的名义进行了一波官降。因为对车企来说，今年70%的销量还是要靠国五排放标准的新车来完成，国五新车卖得越多，今年的压力才能越小。因此，增加终端促销、补贴，加大员工与大客户让利等措施进行国五新车的清库，成了最近车市的主要打开方式。

据介绍，目前杭州国五排放车型的价格，都已比上个月加大了至少10个点的优惠，平均每款车的优惠幅度都在6.5折~6.9折，有的车型甚至只有6折。也就是说，眼下杭州国五清库车的价格，已比上月增加了近万元的优惠。

“五六月是今年买车的最佳时机。”汪先生表示，国六排放标准按计划是2020年7月1日起在全国实施，杭州提前一年实施，综合起来看，今年五六月买国五车，是杭州车市性价比最高的时候。因为随着6月底库存消化逐步完成，杭州市场就将销售全新的国六车型，价格上涨将成必然。

对于二季度车市走势，张建业表示，欧洲去年9月开始执行新的排放标准，造成8月份汽车销量大涨，中国6月份或将重现欧洲市场现象。据记者了解，杭州进入国五清库降价模式后，不少4S店5月份10多天的销量已相当于4月一个月的销量。



车市竞争加剧 行业洗牌在即

“合资品牌有压力，就会进行降价促销，但自主品牌除了少数几家表现优异，大部分品牌本来价格就在谷底，价格战升级，会令他们压力巨大。”业内专家表示，国六标准的实施将形成一道坎，将进一步导致自主品牌和合资品牌形成分化。

不仅如此，因为整体车市不再增长，企业间的竞争将成为生死战。

“近年来，国内汽车产能规模不断扩大，目前，全国规划的汽车产能已达到五六千万辆，但中国实际销售没有突破3000万辆这一销售峰值，产能过剩几乎超过一倍。”张建业表示，投资下去的生产线肯定要生产，这就造成汽车供应远远大于需求。由于汽车在各个省市占有不少的GDP比重，车市负增长，就可能成为影响当地GDP的重要原因之一。

从欧美、日韩等成熟汽车市场的发展历程来看，市场成熟后，车企之间的兼并重组将会不断发生，最终留下的品牌数量往往只有几个。而现在，我国除了一些主流传统车企，近年来，新生代造车企业如雨后春笋萌生，车市竞争加剧，山雨欲来，一场大的行业洗牌已近在眼前。

“目前来看，汽车销量下滑明显的是三四线城市，以及西北部地区。”张建业表示，要刺激汽车消费，提升一二线城市购买力是关键，因此，不排除下半年国家有新的刺激一二线城市汽车消费的政策推出。

新华社供图