



成本利润两头算 零配部件减一半

目前汽车销售的不理想状态主要是不能及时消化过剩的产能而不是汽车销量大幅减少。产能要消化,促销力度就要加大,有一个经典、有效的办法就是汽车产品官方降价,全面降价。目前的汽车降价,可以在几个方面寻找支撑点。

压缩成本

研发成本。很多经典车型已经成型,没有必要继续投入研发费用,但车型销售一直坚挺。这部分节省下来的研发费用就是压缩掉的成本。算进价格里,价格就有了水分。

制造成本。技术革新、资源共享、修旧利废、混线生产等等,都可以将制造成本压下来,规模出效益。很多车型的制造成本已经很低了,但是算价格时依然按降低前的老成本来算,增加了价格水分。

营销成本。上市发布铺张浪费,尽显奢华。嘉宾如云,挥金如土。名人代言,一掷千万。其实巨大花费全部计入成本,算进价格,由此抬高的价格自然拒顾客于千里之外。

行政成本。吉利集团万余人的职工队伍,只用了40多管理人员,企业活动连公关都不请,全是自己人操劳。国内汽车企业能够如此精打细算精兵简政的有几家?

降低零配件价格

2008年有一家企业主动降低零部件价格,幅度将近一半,这就可以从根本上解除顾客的养车负担,从而培养企业的



忠诚度。但培养忠诚度是慢功夫,很多企业喜欢现得利,于是很少有人效仿,这家企业降下去的零部件价格又悄悄涨起来了。汽车后市场是待开垦的处女地,如果真正降低零配件价格,必将增强企业和产品的吸引力,带动汽车消费。

挤压价格水分

降价是实实在在的促销,降价对汽车销售的拉动力是最大的。2009年以来,汽车价格一直处于高位,降价很少。实际上,汽车降价余地很大,空间不小,有以下方面参照可资证明。

国外的参照:国内国外汽车价格大不相同。虽然国外品牌国产需要付出一定成本,但人力成本在国内走低,汽车组装成本不至于让车价反差太大。

国内的参照:厂家同级别车价格大不相同。悦动和凯越,都是中级车,排量相同,轴距相当,造车成本没有太大差别,但价格却有万元左右差距;凯越和卡罗拉,同排量车型,后者要高出3万多元,

除去质量和品牌溢价,差别还是很大。

自身的参照:自身同系同牌产品价格不同。同系同品牌同一款车型,价格完全不同,相差数千至上万元。虽然厂商无法将全国各地的价格统一为一个标准,但价格差距过大,则为我们判断车价水分提供了最直接的佐证。

以往的参照:淡季旺季车价涨跌大不相同。淡季旺季车价的反差,说明车价的水分很大。新车上市之初的价格在两年后要降价1万到2万元,除去规模化成本的降低,足以说明车价的水分。

自主的参照:自主、合资车价格大不相同。同一级别车型,合资品牌价格比自主品牌价格要高出几乎车价一倍的价钱,这是车价水分大一个有力的佐证。奇瑞的1.6L车型只需要5万多元,而同排量的广州丰田雅力士的价格要高出它4万多元。

车价水分如此,车价的下降关键是看有没有降价动力和压力。看来厂家谁也不愿意让车价一步到位,汽车降价的日子还会持续下去。(晓程)

■车市观点

车船税该怎么征

备受关注的车船税征收工作成为近期舆论关注的焦点。车船税会不会调整,调整方向又会是怎样的呢?目前,税务部门尚未就此进行官方表态。

机动车车船税的最近一次改革是在2007年,根据2007年1月1日施行的《中华人民共和国车船税暂行条例》,原车船使用牌照税和车船使用税合并为车船税,税目分类、税额标准等方面进行适当调整,并且随交强险征收。

笔者认为,车船税到底该怎么征确实是关系到千万有车家庭的大问题,需要在民主、科学的氛围中充分吸纳民意。

首先,笔者认为,车船税选择以排量为切口进行征收金额划分本身就不是很科学。因为对于传统内燃机汽车来说,目前,涡轮增压、可变进气等技术已经在汽车发动机上广泛运用。也就是说,汽车的节能减排与排量之间的必然关联性大大降低。

其次,车船税归根到底是一种年度征收的“车头税”。虽然媒体报道的未经官方确认的草案分出了更详细的档次,体现了节能减排、引导消费的方向,但是“车头税”的本质决定了其在科学引导消费方面的潜力不是很大。

从长远看,从发达国家的经验看,“车头税”应当压缩或者被合并到燃油税中。例如,记者调查发现,美英等发达国家也非常重视私车使用环节的税收,但都不是固定税额,而主要通过燃油税来实现“多开多交、少开少交”的调节功能。这种做法将直接导致百姓的钱包与汽车的节能特性和用车频率、里程挂钩,会比“车头税”发挥出更大、更科学的作用。

再有,从保护汽车消费信心,体现公平性的角度出发,国家有关部门在一些环保政策、汽车税费政策上应当按照“新车新办法、老车老办法”的原则实施。因为近些年,主管部门对于节能环保小排量汽车的技术标准一直没有清晰的界定,2009年在购置税优惠政策实施时明确了1.6升这个技术节点。而此前,百姓购买家轿的排量选择范围多在2.4升以下。如果车船税真要分级“涨价”,对于此前购车的消费者有欠公平。

最后,有关部门还应当真抓一下长期存在的车船税征收环节乱打折的顽疾。否则,再科学的征收办法最后也会变味。

112辆“一汽佳宝”成功代言山东检疫监督车

记者获悉,5月25日山东省畜牧局百辆“中国一汽佳宝V70”交车典礼在山东省汽车交易中心成功举办。山东省畜牧兽医局、一汽吉林相关领导及济南明冠华经销商代表出席了此次交车仪式并致辞。在前期的山东省政府采购中,一汽佳宝V70力挫众多竞标品牌以全数中标。

济南明冠华作为一汽吉林重点经销商之一,代为提供此次中标的佳宝V70车型。

活动现场,112辆佳宝V70特装车整齐待发,即将履行检疫监督车的新使命。据悉,此次佳宝V70中标山东省

政府采购是其自2009年10月上市以来,继警务、医疗、邮政等各领域行业用车之后,又一批政府大宗采购用车,同时开辟了畜牧兽医行业用车的新领域。

据业内知情人士介绍,检疫监督车的工作环境比较特殊,在车辆的选择上更是要求相当严格。此次竞标中不乏五菱之光与长安之星这样的主流微客。佳宝V70最终能够脱颖而出,打破微客市场五菱与长安长期的垄断,充分证明了佳宝V70备受肯定的优越性。

作为一汽吉林着重打造的精品微

客,佳宝V70以其“超强底盘,坚固车身,澎湃动力,舒适驾驭”四大硬道理,被业界及用户评价为“微客硬汉”。

另据悉,不仅政府采购相中了佳宝V70的技术领先优势,而且许多普通百姓也在一汽吉林“春风行动”山东站的巡展活动中,亲身领略了“微客硬汉”的风采,刚刚在临沂市落幕的巡展活动中,佳宝V70的销售也是大好。

一汽吉林佳宝V70以自身产品优势为突破口,成功占领政府采购的微客新兴阵地,势必在不久的将来破釜当今微客市场格局。

汉兰达 勇夺C-NCAP五星安全评定

4月24日,中国汽车技术研究中心在第十一届北京车展上公布了2010年度第一批车型C-NCAP评价结果,汉兰达获得了五星安全评价。这也是广汽丰田旗下第三款获得C-NCAP五星安全评价的车型。自此,广汽丰田全系产品均获得了国内碰撞测试的最高殊荣,一举成为行业首个“五星安全之家”。尤其值得一提的是,在最新公布的J.D Power成绩中,汉兰达再次被评为“中级多用途车型可靠性冠军车型”。

尤其难得的是,在所有国产SUV中,汉兰达是唯一全系标配膝部气囊的车型。据研究,车祸中相对身体其他部位的创伤,驾驶员膝部的损伤是最不容易痊愈的,而汽车特有的机械结构,使驾驶员膝部在碰撞中处于“无处可躲”的状态。因此,膝部气囊在各个汽车厂商的顶级车型中出现,并成为最有保障效果的配置之一。广汽丰田在引入汉兰达时,对SUV安全性进行了更全面评估,为汉兰达全系车型标配了驾驶员膝部气囊,这也是目前国产SUV中唯一有此配置的车型。

汉兰达开创了国内豪华城市型SUV的细分市场,获得C-NCAP五星级安全碰撞评定,完全符合这个层次的消费者追求更高端、性能更出众、更安全的SUV车型的需求。据悉,截至5月,汉兰达销量已逼近6万,2010年第一季度在大中型SUV中市场份额占47.1%,稳居榜首。

众泰乐睿即将上市 定价或在5-7万元区间

近期,众泰新品乐睿即将隆重上市,届时对它的价格猜想也会最终揭晓谜底。不过根据乐睿主打实用时尚个性化轿车的特征,专业人士猜测,乐睿的定价将在5-7万元区间。

乐睿的定位于都市白领人群,凭借着硬朗时尚的外观,舒适自在的驾驶感受,强大的通过性以及丰富的配置,乐睿所打造的是与轿车完全不同的硬派风格。据了解,乐睿硬朗的外形设计理念来自欧洲,在欧洲就广受欢迎。而动力方面,乐睿采用来自三菱系列的多点电喷发动机,技术比较成熟,相对而言,动力充沛而又节能环保,同时,高达190mm的最高离地间隙,则使乐睿拥有了大大优于同级别车的通过性。乐睿能否在5-7万元区间市场上大展拳脚,开拓出一片“硬派”天地,值得期待。

行天下 闯天涯——

萨普皮卡2010款百强县巡展“争强好胜”

2010年4月10日,第七届全国百强县巡展正式启动。萨普携手《中国汽车报》已连续参加三届百强巡展,并取得丰硕成果。基于优秀的产品性能和品牌形象,萨普皮卡已逐渐发展成为车展现场的明星产品,受到迁安电视台、胶南电视台、诸城电视台等各县(市)相关媒体的争相报道。

5月6日山东诸城,萨普征服者2010款隆重上市。据统计,自4月10日启动以来,百强巡展9站共实现现场成交2589辆,发掘意向客户13706位;其中萨普已成功参展5站巡展,平均每站实现现场销售10余辆,重点意向客户200多位。

行天下 闯天涯——萨普征服者

作为全新一代大皮卡的代表车型,萨普征服者以其独有的卓越性能和越野特征,迅速在皮卡界掀起越野风暴。搭载了由奔驰优化的4JB1TDi发动机,匹配四轮驱动的越野底盘和245超大轮径越野轮胎,从内到外都体现出王者天下的气势。笔者在巡展现场切身感受了消费者对萨普征



服者的关注,可谓“萨普征服者征服了现场!”

“节油三宝” 节油专家

2010年以来,油价一直居高不下。选择节油皮卡,显然是应对高昂油价最明智的选择。萨普“节油三宝”以杰出燃油经济性,成为用户追捧的对象。2010款“节油三宝”经奔驰、康明斯技

术进一步优化,在数字化智能控油、燃烧优化技术上更上一层楼。萨普“节油三宝”不仅是节油专家,优越的驾驶性更是让萨普成为一款经典的轿车。

作为这一市场的优质载体,萨普品牌将继续携手中国汽车报和百强县巡展,深入开展二三级市场营销,为广大消费者带来领先科技的产品,全心全意的服务客户。