

# 全省汽车年产量达 125 万辆

## 新能源汽车带动汽车零售变革?



转眼进入3月,春节热闹的车市逐渐回归平静。按照往年的情况来看,3、4、5这几个月都是汽车销售淡季。过完农历新年后,大家的钱都花得差不多了,又要开始铆足劲挣钱,对消费并不热衷。因此,这段时间也是4S店比较难熬的一段时间,很多商家会降价促销来保持销量。今年也不例外,市场星报、安徽财经网(www.ahcaijing.com)、掌中安徽记者近日走访市场发现,省城大部分4S店节后都是卖的清闲、修的忙,而针对今年我省专家安徽能达125万辆汽车年产量的预测,更多业内人士认为,新能源汽车是否能带动整个零售市场,暂时看形势还不明朗。 ■ 记者 任金如

### 市场窘境 购车族难觅踪影

昨日,记者在合肥市西二环某家4S店内看到,除了销售人员外,汽车展厅内鲜有市民看车。“虽然春节后销量下降在预期之中,但像今年这种情况还是比较少见。”一位工作人员告诉记者,店铺是初六开业,而且在春节放假期间,公司一直都有专人值班,可一份订单也没有签下,甚至连进店看车的人都很少。“不过我们并不着急,毕竟新的一年

才刚刚开始,等过了销售淡季,行情肯定会逐渐好转,生意毕竟是细水长流嘛。”该工作人员说。

“相比春节前,春节之后可谓是汽车行业的‘淡季’,就开工这两天的情况来看,相比去年还是有所好转,年后回暖预计也会更早一些。”合肥亚夏汽车城某销售顾问告诉记者,最近几天,各4S店单日的成交量平均在一两台,很多消费者都在春节前买了车,节后购买力明显下降。不过,城区各家汽车4S店的保养、维修业务均出现不同程度的排队现象,简单的保养基本能在半天内完工,但若需要做油漆、钣金等维修,则至少需等两天以上。因此,建议车主们最好能提前预约,以免白跑一趟。

### 售后盛况 维修师傅焦头烂额

“开业以后维修保养咨询电话就不断,平均每天前来维修保养的车辆都在三四十辆以上,比平时多了两三倍,加班加点已成了常态。”合肥城区某4S店的售后维修工作人员表示,进店车辆中有大毛病的不多,更换机油、喷漆等一些基本的保养最为常见。春节期间,车主们纷纷驾车出游、走亲访友,少的跑上数百公里,多的要跑数千公里,而一般汽车每3000、5000、8000甚至10000公里就要保养一次。因此,春节一过,不少到了保养公里数的车辆就纷至沓来。

“其实,懂一点车辆使用知识的车

主也可自己先给车辆做一次检测。首先给车辆做一次彻底清洗,清洗后再检查车身和底盘,看是否被刮蹭过;长途行驶之后,机油、冷却液等的损耗较大,因此要及时补充。以上这几项没有异常情况,车主可不必去4S店。”某汽车4S店负责维修的李师傅建议,春节后是汽车保养和维修高峰,很多车辆在春节前做过保养,如果春节期间没有出现异常情况,节后可等待一段时间后再到4S店检测。

### 权威预测 全省汽车产量 125 万辆

汽车行业已经进入“低增长”时代,行业竞争将日益加剧,来自安徽省经济信息中心的年度预测报告显示,2018年购置税政策将取消,消费者购车不再享受优惠,汽车销量增长可能趋于停滞,进入“低增长”时代,没有合适的产品和战略品牌会使部分品牌份额流失。

安徽的汽车行业也将进入产业结构调整期,江淮、奇瑞作为我省汽车行业的主导企业,在2017年车市普遍遇冷的情况下,已经在积极转变企业发展思路。江淮汽车先后与德国大众、蔚来汽车签订战略合作框架协议,加速了其新能源汽车由“先进制造”向“高端智造”的跨越。作为国内出口汽车的一把手,奇瑞汽车也逐步将视野开拓到海外市场,其全球合作伙伴有近20家世界500强企业。总的来看,2018年,我省汽车行业有望止减转增,迎合政策红利和市场红利,进入良好的产业发展期,全省汽车产量预计增长5%,年度产量能达125万辆。

### 安徽布局 联姻,生产合资汽车

江淮与大众的联姻,标志着我省先进制造业的“一号工程”扬帆起航,安徽省经信委装备处处长沈忠林如此评价:“江淮与大众的联合,打破了省内不生产一辆合资汽车的现状,对于安徽新能源汽车乃至整个汽车行业来说,都具有划时代意义。”

“十三五”对于安徽汽车产业来说尤为关键。通过与大众汽车的合资合作,驱动新能源汽车在核心技术上不断进步,在产业链条上不断完善提升,将有力提升安徽汽车工业整体发展水平,逐步迈上中高端发展水平,沈忠林介

绍。借助江淮和大众合作的东风,按照规划,我省将以合肥、芜湖为中心,着力打造新能源汽车产业集聚生产基地,产销位列全国第一阵营。

### 专家研判 合肥车价或将继续走低

今年可能存在的情况是,合肥汽车销售价格将继续走低,新能源汽车销量将上涨,来自安徽省汽车工业协会的专家认为,从春节后的市场情况来看,多数车型的价格降幅很大,仅个别车型优惠有所回调,导致这一异常现象的主要原因是,1月库存量超警戒线。经销商库存预警指数大幅上升,主要是因为进入2018年小排量购置税优惠政策的退出,处于该区间的车型购买需求降低。利好政策的退出,加之库存量带来的销售压力,不言而喻,降价清库成为经销商拉动销量最有效的手段之一。

但购置税的利好政策退出,并不意味着这是车市的寒冬,上述专家认为,车企最简单应对的方式是加大优惠幅度来吸引购买者。对于2018年合肥乃至中国汽车市场,上述专家预测,经济增速回落将影响消费者的购车意愿,2018年如果经济不能持续向好,汽车价格继续走低将是大概率事件。在市场规模有限的情况下,车企将迎来一场艰难的产品竞争与技术提升的战役。

### 市民“担心” 政策壁垒,何时打破?

究竟市民如何看待安徽的新能源汽车市场,昨日,记者在合肥街头进行了随机访问。针对记者“你是否会购买安徽造的新能源汽车”的提问,多数受访者表示只知道买新能源车有补贴,而且环保省钱,但是没有换新能源车的想法,理由也还是经常谈起的那些,续航短、充电桩布局、基础设施等问题。

在新能源汽车的销售环节,也还是存在政策壁垒,作为江淮汽车区域销售之一的伏先生告诉记者,譬如有些新能源汽车在生产地区是可以享受补贴,但是换个区域去销售,三年内是无法过户的,这些配套政策如果不解决,对于新能源汽车销售还是有影响的,今年整个汽车销售市场需要到“五一”之后形势才能逐渐明朗,而如何抢占市场,车企除了提供各种优惠折扣之外,产品的品质和售后服务将直接影响购车者的心理。

## 合肥城市泊车投资管理有限公司(国企) 春季大型专场招聘会

**【公司介绍】**合肥城市泊车投资管理有限公司(以下简称“合肥城泊”),前合肥市保安停车场经营服务公司,为合肥保安集团有限公司全资子公司,成立于2009年9月,是一家**国有独资**企业。合肥城泊主要经营业务是道路停车管理和运营,因发展需要,现向社会公开诚聘:  
**合肥市道路泊位管理员:200人**  
**报名条件:**身体健康,品行端正,吃苦耐劳,初中以上文化程度,男性58周岁以下,女性55周岁以下;  
**工作地点和时间:**合肥道路停车泊位,根据住址就近安排岗位;每人每天上半天班,两人上下午对倒班,

上午7:30~13:00,下午13:00~19:00;  
**工资福利待遇:**月工资2000-4000元,依法为员工办理**社保五险**,提供**夏季高温津贴、冬季防寒津贴及员工关爱津贴**等福利;  
**乘车路线:**乘4、5、14、46、109、117、121、129、166、136、快1、快4、快5、K3路公交车到“市府广场”站下车  
**报名时间:**3月5日、3月11日8:00~16:00  
**报名地点:**合肥市庐阳区淮河路260号(市府广场公交车BRT站台斜对面)  
**咨询电话:**0551-65111421, 62875215