

“鸭梨”很大！车商库存“爆表”

二季度“减压”成首要责任

在广州黄石路某合资品牌4S店上班的梁先生，开始进入全年最忙碌的工作时期，开会、商定促销策略、接受培训，还有“周末无休”轮番上阵的团购预热会……四月底和五一假期，即将迎来新一轮的车市交易高峰。很多如梁先生这般在汽车销售一线工作的人接下来的半个月里都要马不停蹄。广州日报记者留意到，根据最新的“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示，今年第一季度，全国汽车经销商库存指数较高，经营压力逐月加大。第二季度促销“减压”成为车商首要责任，而即将到来的五一假期将开启全年第一个新车促销和销售高峰。

一季度末7个品牌库存指数“爆表”

记者从中国汽车流通协会近日发布的“中国汽车经销商库存预警指数调查”获知：3月中国汽车经销商综合库存系数为1.55，同比下降7%，环比下降5%，库存水平位于1.5的警戒线以上。进入一季度末，经销商进车任务量增加，库存压力加大，3月汽车经销商库存预警指数为52.1%。调查显示，3月市场需求指数和销量指数较2月有所回升，同时厂家也加大了“任务下压”，库存指数较2月大幅上升。从区域指数情况看：3月份全国总指数为52.1%，北区指数为50.2%，西区指数为56.6%，南区指数为49.0%，东区指数为50.8%。

记者根据中国汽车流通协会发布的经销商库存系数得出结果，3月份库存深度超过两个月的品牌有7个，分别为奇瑞汽车、捷豹路虎、一汽轿车、广汽菲克、长安福特、英菲尼迪和上汽荣威。其中，奇瑞汽车3月份库存系数达到了3.5，意味着经销商的库存量可在完全不向厂家提车的情况下继续卖35个月，在评级中已经是库存量大，经销商经营压力和风险都非常大了。再回顾2月份，库存深度超过两个月的品牌有7个，分别为东风标致、长安福特、奇瑞汽车、捷豹路虎、沃尔沃、WEY、广汽菲克。1月份库存深度超过两个月的品牌有4个，分别为长安福特、东风标致、奇瑞汽车、广汽菲克。可以看出，2018年前3个月部

分厂家在整个一季度都在压库，终端销量并不理想。而且，从数据上看，汽车经销商库存深度超过两个月的品牌越来越多，数量从1月的4个增加到了3月的7个。

中国汽车流通协会表示，由于3月是第一季度的末月，经销商进车任务量增加，库存压力增加；当前经销商为清库存降价售车，部分经销商裸车销售亏损，出现价格倒挂现象，经销商利润降低。

四月“激战” 第二季度促销力度加大

记者近期走访车市留意到，当前汽车经销商普遍预计4月市场需求与3月基本持平；部分地区由于天气转暖及邻近五一假期，销量会有所回升。同时，虽然4月有清明节，部分地区消费者受传统观念影响不在4月购车。但4月车市向来是“低开高走”，越到4月底，车市促销愈加热闹。广州一家日系合资品牌的汽车经销商销售部负责人李经理表示，鉴于当前库存过高，第二季度汽车市场促销幅度将会变大，尤其是五一前后，将迎来新一波促销高峰，也是各位消费者买车的好时机。

库存指数偏高从另外一个角度看，还意味着经销商车源充足，消费者可以尽快提到现车。全媒体记者留意到，近期经销商还推出多项贷款优惠活动。李经理告诉记者：如今各款车型基本上都备齐，贷款方面也有多种选择，并且利率都比较低，希望能促进客户下订购车的欲望。

记者在广州市市场走访时发现，近期主流合资品牌汽车的降价优惠幅度已经较大，还配以配置升级、零利率贷款、赠送保养、送万元大奖等促销内容和服务，来吸引消费者。相比之下，自主品牌4S店近期的销售压力变大。车商分析原因表示，一方面相对廉价的汽车品牌在广州这类一线城市销量本来就比较一般，另一方面当前合资品牌降价促销很厉害，“吸”走不少客源。

中国汽车流通协会近期则对汽车经销商发出建议，经销商要根据实际情况，理性预估实际市场需求，合理控制库存水平，以防库存压力过大，导致经营风险。

限牌限行措施实施下新能源汽车渐成购车首选

近日，广州市公安局交警支队发布《关于非广州市籍中小客车通行管理措施的公告》(征求意见稿)，提出非广州市籍中小客车驶入广州市中心区连续行驶时间最长不得超过4天(自然日)，再次驶入须间隔4天(自然日)以上，即“开四停四”措施。实施这一管控措施的区域包括越秀区、天河区的全部，以及荔湾区、白云区大部分。新措施出台，对于部分使用外地牌照在广州本地行驶的群体会有所影响。

记者采访发现，当前不少市民犹豫未来该如何买车才合理。有车商表示，落到个人买车的需求上，买一辆上牌方便、用车不受限的车型尤为重要。因此本地汽车经销商预测，未来能轻松上绿色粤A牌照的新能源车型将成为很多人的“首选”。

记者留意到，当前新能源车的销量在广州本地正值上升趋势。广州交管部门数据显示，在新能源车方面，广州截至2018年3月底累计发放新能源车指标约97万个，已使用53万个，有力促进了广州新能源车辆的推广应用。而广州当地能直接上牌，又最为热销的新能源车是哪些呢？基于2018年乘联会批发数据，记者发现，广汽新能源GE3斩获一季度同级纯电SUV销冠；2018年上牌数据显示，GS4 PHEV为一季度广州地区插电式SUV销量NO.1，销量占比高达52%。除此之外，凯美瑞混动和雷凌混动车型虽然需要通过摇号获得新能源指标，但也是热销款。

广汽新能源黄石路展厅的销售经理告诉记者，买新能源车的好处显而易见，可享受免缴车辆购置税、国家给予的买车补贴、车辆不限行、走公交专用道、一定时限的免费停车等优惠政策。“在新限牌配套措施公布后，前来店里咨询买车的客户明显上升，不少原本购买传统燃油汽车的消费者，也转购买GE3。”他表示，在当前国家大力发展新能源汽车的大环境下，新能源车非常符合广州新“限牌”时代所需，是市民“一劳永逸”的购车首选。

(邓莉)



汽车香水有“毒”？真的！

座套、地毯、香水是中国车主的“三宝”。许多新车主还未提车，“三宝”已经快递到家。人们通常认为，座套能够让座椅历久弥新、地毯可以避免泥土与汽车地板直接接触、香水则能让车厢空气变得清新怡人，各有各的用处，缺一不可。然而，关于“三宝”有毒的争议一直存在，尤其是汽车香水。很多人说使用汽车香水不仅不会减少新车气味，还会污染车厢。这种说法对不对？通过测试来寻找答案吧。

【测试方法】

购买电商网站上销售最高的四种汽车香水，四种汽车香水都宣称纯天然，没有掺入任何添加剂。其中，还有一款自称是纯进口。售价最低29元，最高70元。假如不在电商网站上购买，随便找一家汽车美容店，都能够买到，且还不止一种可以选择。随后，我们对这些购买的香水进行一一实车测试。

【测试过程】

对于车内空气质量，国内有《乘用车内空气质量评价指南》进行详细规定。其中，甲醛不能超过0.1mg/m³，化学污染物TVOC不能超过0.6mg/m³。

测试之前，先测试车内空气的原始指数：甲醛为0.07mg/m³，化学污染物为0.51mg/m³。坐在车内，虽然仍能闻到新车味道，但至少符合国家标准。

试驾车型为出厂没多久新车，未装座套，没有加地毯。测试前，先打开车窗通风，空调全开，确保车内空气指数处于最为原始的状态。测试开始之后，将四种不同类型的香水放于车内，半个小时后用仪器检测车内空气质量的指数情况。

每测量完一种香水，再打开车窗和车门进行通风和散气，等到车内空气回归到原始状态之后，再进行下一轮的测试。测量过程当中，密切留意环境的空气指数，确保测量过程当中，环境空气指数没有发生明显变化。

【测试结果】

通过测试仪器可以看到，虽然型号有所不同，但无一例外，汽车香水都对车内空气造成影响：不是在净化的方向发展，而是倒向

污染的另外一端。也就是说使用汽车香水之后，车内空气全部超标！

使用汽车香水之后，坐在车内，测试人员不再闻到新车气味，取而代之是汽车香水的味道。行业专家表示，汽车香水都是香水和工业酒精勾兑而成，挥发快，气味强烈，能明显盖过车内的气味。新车气味是没有了，但车内污染随着汽车香水的挥发，变得更加严重。

网传劣质的香水有腐蚀性，会腐蚀仪表盘，散发出来的气体会让车内乘客头晕、呕吐，时间一长，甚至会影响身体健康。对此，未有明确的标准可以参照，所以无从测试。但有一点可以肯定，汽车香水的使用，增加了污染——人的鼻子发现不了区别，但仪器不会说谎。

测试完汽车香水之后，测试人员还对座套和地毯进行了测试。与汽车香水一样，座套和地毯同样增加了车内的空气污染。只不过，增加的幅度远远小于汽车香水。事实上，不只汽车香水，座椅、地毯也会散发出有害气体，包括甲醛。可能大家不知道，甲醛可在车内存留长达10年，远远长于其他有害物质。

除了汽车香水，还有其他可以消除车内异味的方法吗？方法一便是开窗、开车门，让自然风来消除车内的异味。方法二是勤于打理，多洗车，大部分有害物质都可溶于水。

【测试感想】

此次测试结果，说实在话，让记者很吃惊，曾想过汽车香水有毒，只是没想过会这么毒。本打算，测试之后，选其中达标的一款香水留下来放在自家车使用。等到测试之后，第一时间将所有汽车香水丢得远远的。这里奉劝所有车主，不要使用汽车香水。座套和地毯倒是不反对购买，但买来之后，一定要放在阳台上挥发一段时间，再拿到车内使用。

(周伟力)

