

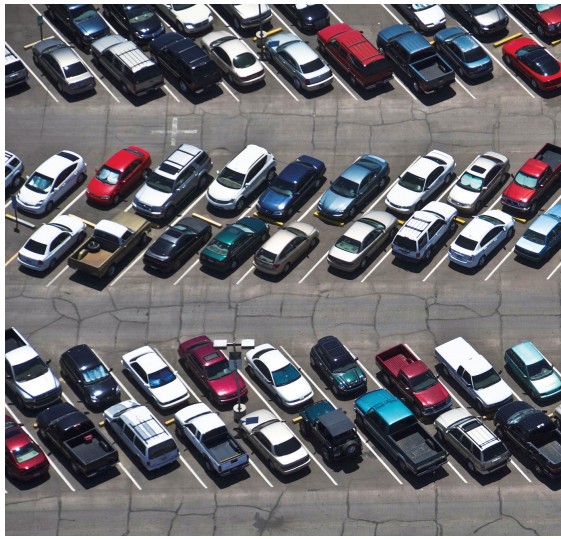
行业关注：供应链、线上营销、健康

2020年，汽车行业被疫情袭击，整条产业链被打乱了个措手不及，开局不利几乎已成定局。按照专家预测，疫情对汽车行业的影响或将持续到第二季度。在客流量骤降的形势下，经销商门店如何完成销售任务？疫情让零部件企业淘汰加速，形势严峻，第一季度甚至会将大部分中小零部件企业推向生死边缘。而活下来、活下去的核心要素是产品要有核心竞争力。

全球供应链之殇

中国汽车工业协会对212家零部件企业进行的调查显示，受疫情影响，零部件企业营业收入损失最高的达到20亿元人民币，营收损失在2000万元到5000万元的企业占比为16%。营收损失或许还可以估算，而疫情对整个产业链造成的影响却不可估量，而且不仅局限在中国企业。推迟开工、人员隔离、物流停滞，让汽车供应链产生的问题正在全球蔓延。因中国企业推迟复工，全球供应链受到的影响也正在凸现。日本的证券分析师说，汽车零部件的库存平均约为1个月，中国的情况对日本国内生产造成的影响将在2个月之后显现。即使零部件厂商能重启生产，还会存在物流人员的确保和通关人手的短缺问题，能否迅速出口也是未知数。德国车企也希望中国零部件企业早日复工。汽车业零部件巨头德国博世的CEO预警说：“新型冠状病毒疫情可能影响严重依赖中国的全球汽车供应链。我们需要等待事态的发展。如果这种情况继续下去，博世的全球供应链将会中断。”

现实情况是，全球80%以上的汽车零部件和中国制造相关。如果说，对全球供应链的影响还有一定的备货缓冲期，那么，对于处于暴风眼的中国零部件企业而言，则到了命悬一线、生死边缘。近期，福耀集团董事长曹德旺在接受媒体采访时表示，正常情况下每月利润约为4亿元，但由于当下有一半的工厂延迟开工，现在不足2.5亿元。福耀集团在2019年上市公司市值500强



中排名第224位，有着一定的抗风险能力。不过，对一些抗风险能力较弱的中小企业而言，所受的经济损失或可致命。

马太效应愈发明显

“目前，我们的生产压力不大。”大年初三就开始上班的山东潍柴的王经理对新浪汽车表示，“我们目前要做的主要是做好员工的防疫工作。”无疑，潍柴是幸运的，这家以生产发动机为主的零部件企业，因为有自己的核心研发竞争力，这个春节，他们加班赶制一批出口海外的紧急订单，物流方面遇到的难题也由政府部门出面得以快速解决。

“目前，对我们的影响不大。”宁德时代市场部负责人对新浪汽车表示。事实上，在今年春节期间，宁德时代备受关注，因为其在电池方面的不可替代性及拥有的绝对优势，以及与特斯拉的签约让其股票总市值在签约当天上涨了近300亿元。

“影响还是有的。”伟世通市场部陆经理对新浪汽车表示，“2月10日开工后，我们会尽力补回来。”博世中国区市场部负责人也表示，“目前处于停产休假的状态，但是全球研发仍在继续，今年5月份会有全球新品会议，届时会有更多有竞争力的产品推出。”

显而易见，在疫情面前，大型零部件企业及其有研发能力的企业没有那么局促和手足无措。在新浪汽车此轮调查的十余家企业中，大型及有自己核心竞争力的企业压力明显要小得多：第

一，大型企业有其完备的体系，抗风险能力较强；第二，因其产品在所在领域有领先性和不可替代性，让其不至于丢失客户。

“这一轮的疫情，实际上加速了产业淘汰和整合。”盖世汽车研究院行业高级分析师王显斌表示，中国零部件产业长期存在的问题会在疫情面前放大、加速，产品要有竞争力，才能追上来。

线上营销兴起

疫情面前，消费者出于对自身健康的考量，大幅减少外出活动，这就导致车企以往最为倚重的4S店售车受到极大影响。线上营销并非新鲜事物，只是在疫情面前，其收效将被放大。

特殊时期，线上营销在一定程度上解决了消费者对个人健康问题的后顾之忧，但因消费习惯以及大宗消费品等客观因素，多数消费者更希望能够与车辆有直接的接触，通过实际驾驶，以及对车辆外观、内饰细节的亲自检视后做出购车决定。这对于车企是一个很大的考验。包括如何引导用户接受这种模式；如何提高线上体验；如何在未亲自接触的基础上，客服能够了解用户心态等。

相关分析人士指出，对于汽车企业相对传统的实体经济而言，强化与互联网公司和科技公司的合作是长期趋势，疫情只是将线上营销概念强化，但是相关效果还有待观望。另外，不排除在疫情结束之后，会有相关新的消费模式能够落地。

如今，经销商的正常经

营正在面临挑战。受疫情影响，经销商端的成交量大幅下降，加之库存压力、车企制订的销售目标压力等，经销商真正成为疫情下的“弱势群体”。当然，车企已经意识到经销商的不易，并积极制订政策予以帮扶。

品牌建设成新战场

从车企的反馈来看，2020年或将成为公益大年。

虽然各车企的营销工作会受到影响，但并不耽误车企提升软实力，品牌建设已经被提上日程。勇担社会责任，打造系列爱心事件、暖心视频这些此前看似收效不明显的曝光，在众志成城、同心抗疫的当下将变得行之有效。

面对疫情，结合“健康”话题开展品牌建设工作也是一个不错的选择。沃尔沃汽车便是如此。据沃尔沃汽车大中华区销售公司总裁钦培吉介绍，沃尔沃汽车将依托在健康领域的丰富经验，提升车内健康，甚至是生态健康的水平，为人们创造平安、健康、幸福的生活。在实际行动中，该企业亦践行了承诺，全力支持新型冠状病毒疫苗研发，为从源头出发，彻底解除新型冠状病毒对人类健康的威胁贡献力量。

受疫情影响，国内车市2020年的发展曲线势必会发生变化。不过，业内专家普遍认为，疫情对车市的影响将是短暂的，今年车市整体销量大概率将继续走低，但降幅不会比2019年有所扩大。这与车企的反馈相近。在车企老总看来，由于人们在当下更加注重安全与健康，因此对于能够提供私人空间的汽车的需求也就有所增加。这将在一定程度上缓解疫情对整体车市走向的影响。

疫情结束后，车市会有哪些消费刺激点？对此，乘联会秘书长崔东树表示，虽然疫情冲击当下车市，但危中有机，中国家庭私车消费基数低，潜力大。更多地挖掘车市机遇，推动首购群体购车的热情进一步提升，推动车市2020年前低、中、高后强的走势还是有机会的。

（摘编自新浪等媒体）

买车可选装原厂ETC设备

近日，工信部装备工业发展中心发布了关于调整《道路机动车辆产品准入审查要求》相关内容的通知。其中指出，针对车辆生产企业及检测机构，要求选装ETC装置的车辆，应按照国家相关标准进行检测。自

2020年7月1日起，新申请产品准入的车型应在选装配置中增加ETC车载装置。

工信部将ETC设备纳入新车的选装配件中，将进一步促进了ETC的推广和普及，也方便了车主，省去其单独安装的麻烦。（安文）

沃尔沃计划与吉利合并

据相关报道，沃尔沃正考虑将这家瑞典汽车制造商与吉利在香港上市的汽车子公司合并，创建一家统一的集团公司，以在技术研发、成本控制和财务上更加有效协同，同时在迅速整合的全球市场中更具规模优势，并拥有更强的专业能力和资源来持续引领行业变革。

沃尔沃称，将研究与吉利在香港上市的子公司合并的提议，合并后的集团公司除了在香港，还将在斯德哥尔摩上市。沃尔沃的一位发

言人称，双方合并后，新集团公司可能在今年年底投入运营。

新的集团公司估值可能在300亿美元左右，甚至更多，与福特汽车规模相当。如今，吉利控股集团已在全球100多个国家拥有各类销售网点4000多家。2019年吉利销量超过136万辆，沃尔沃销量超过70万辆。分析人士称，汽车行业对资金的需求量巨大，两地上市无疑将使公司获得更多资金。（彭博）

通用汽车公布新一代电动化架构

近日，通用汽车公布了电动化战略。通用汽车总裁马可·鲁思（Mark Reuss）证实，第一款采用全新一代灵活电动车架构的车型凯迪拉克将于4月推出。鲁思强调，通用汽车的灵活架构可以应用于广泛的细分市场。他说：“我们所知道的车企中，没有一家能同时具备这么高的灵活性、速度和规模。”

通用汽车认为，通过全新电动汽车架构的缩小或放

大，能够生产紧凑型汽车，或生产大型卡车和SUV。“全新的电动化架构平台能够允许我们使用车辆规格所需要的尽可能多的电池组。小型电动车需要6个电池组，或者我们可以做到8个、10个、12个，甚至24个电池组堆叠在一起。这比前几代有显著的改进，包括更低的高度、更高的能量密度、灵活的模块化设计，以及直流快速充电。”鲁思说。（晓莉）

“车享二手车专场拍卖会” 拍卖公告

拍卖时间：周五上午10:00
下午14:00

预展时间：周三、周四9:00-16:00

2020年3月

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

④ 拍卖服务热线：021-62542599

上海安吉机动车拍卖有限公司
上海诚新二手车经营管理有限公司

联合公告

PAI.CHEXIANG.COM

拍卖标的：
公务车、社会车、租赁车等

车型主要涵盖：上汽旗下大众、通用、大通、上海汽车等，
首先租赁旗下别克、日产等其他品牌，华晨旗下中华、华颂，
EVCARD旗下各品牌新能源车，及其他租赁品牌车辆

展示、拍卖地点：上海市杨浦区纪念路5号（近吉浦路）或见详细公告

注意事项：
竞买人须在拍卖前交付保证金人民币壹万元，私人携带有效身份证件，
企事业单位携带营业执照或单位代码证书，办理竞买手续后方可
参加竞拍。

上汽依维柯红岩
SAIC-IVECO HONGYAN

铸就商用车领域成功企业的典范

NAVECO
南京依维柯

缔造卓越的商用车企业

SAIC 上汽集团
SAIC MOTOR

MAXUS 迈克萨斯

生而与众不同

上柴 易+人
SDEC POWER

快捷 · 专业 · 真情

24小时服务热线：400-820-5656