

中原车市高端访谈



本期对话：丁积武

□晚报记者 王美华

### 将西国贸打造成全国第一

北京西国贸汽配基地建于2004年10月，就在亚运村传说要拆迁时，由永同昌集团投资10亿元建成的，位于北京市三环以里，占地440亩，建筑面积30多万平方米，是目前北京市最大的汽配市场。

据一位业内人士透露，自开业以来，汽配基地前后已换了6位负责人，到丁积武这里已是第7次换将。不过，与此前6位有根本不同，丁积武从汽配基地“东家”永同昌集团那里获得的是该市场20年的经营权。

西国贸汽配基地自建成以来在行业内的口碑一直不好，这次丁积武挂帅，大家对他的期望很高，毕竟有中国(郑州)汽配大世界这个活生生成功的例子。其实丁积武早在两年前就开始对北京的汽配市场进行深入调查，得出的结论是现在的北京汽配市场相当于郑州2000年之前的市场意识观念和运作方法，这一对比显然就是西国贸汽配基地发展的广阔空间，再加上随着中国汽车工



中国(郑州)汽配大世界总经理、北京西国贸汽配基地总经理  
丁积武

他是中国(郑州)汽配大世界负责人。在2006年10月19日，北京车展热闹纷呈时，他接任北京西国贸汽配基地的总经理之职，从而成为这家北京最大的汽配市场的第七任管家。如今，丁积武进京100天。

**个人理念：做事情要持之以恒。**

# 丁积武：进京一百天



业从“乡间小道”驶入“高速公路”，西国贸汽配基地拥有了得天独厚的优势。

目前，郑州是以装饰带市场，北京是以汽配带市场。由于汽车工业的不发达和政策投资的先决条件，郑州也只能做全国车型配件第二。因此丁积武这样描绘西国贸的明天：“北京汽配还是一个没有充分竞争的行业，我有信心将西国贸汽配基地做成北京、全国、乃至世界都排名前几名的市场。西国贸将成为全国最大的汽车后市场贸易平台，成为汽配与汽车装饰集散地，是受到国家商务部定点联系的市场。”

在丁积武进京100天后，北京西国贸汽配基地已基本稳定，正逐步快速发展，目前每天有5000多辆车进出装配，是中国(郑州)汽配大世界进出车辆的一半。

“娶”了北京“忘”到了郑州？

1999年郑州汽配大世界开业，8年的时间，丁积武见证了中国汽配市场的沉浮。如今年销售额达到80多亿元的汽配市场已是中西部最大的汽车配件、汽车装饰集散地，是受到国家商务部定点联系的市场。

在丁积武接管西国贸之后，好多人由此认为他以后就不管郑州市场了，其实不然，丁积武说：“去北京，只会让郑州更强大。在北京，我介绍郑州的成功经验；在郑州，我引进嫁接更多的东西，我不会走，我只会加强两地的互动连接。”目前，部分郑州汽配大世界的老板们也陆续地追随丁积武进京，把生意做到首都，把视野升

级到全国。

### 未来三年拿下全国五地代理

随着国内汽车产业走向成熟，整车销售的利润空间却逐渐下滑，而汽车后市场却商机涌动。据预测，到2010年，中国整个汽车后市场的规模将达到1900亿元。而根据汽车发达国家的经验，汽车后市场的利润可占整个汽车产业利润总和的60%~70%左右。

而发达国家的汽车生产处在过剩状态，国际巨头们早已把眼光放到中国，无论售前还是售后，都有大量资本进入中国市场。汽车链中最稳定的汽车售后服务市场，目前已经日益成为国外投资者眼中的金矿，给中国本土的

企业带来巨大的生存和发展压力。

正是因为有了这样的大背景，在逐步将西国贸汽配基地带入正轨时，丁积武定下了一个目标：那就是在三年之内，担当郑州、北京、上海、广州、成都这五个城市汽配市场的总经理，形成中西、华北、华中、华南、西南五地联盟。

早在六年前，丁积武就开始和美国米切尔、蓝霸等公司进行接触，对他接手汽配基地的想法也得到了国际公司的支持。正是由于国际车业巨头对庞大的中国市场高度垂青，丁积武就想抓住汽车后市场快速发展的机会，依托汽配市场，发展五地互动，和国际公司合作，吃到中国汽车后市场最大的那块蛋糕。

**双重保险 保万全  
度身添置 添安心**

购买SANTANA 3000, 赠6000元双重保险

即日起至2月底期间购车SANTANA 3000均可免费获赠双重保险(全车险、车内人员人身伤害险)，价值人民币约6000元。凭借SANTANA 3000本身优良的安全性，双重保险为您保上加保，令行驶高枕无忧。

SANTANA 3000 力·真朋友

上海大众汽车 SHANGHAI VOLKSWAGEN

SANTANA 3000

实力·真朋友

即日起至2月底期间购车SANTANA 3000均可免费获赠双重保险(全车险、车内人员人身伤害险)，价值人民币约6000元。凭借SANTANA 3000本身优良的安全性，双重保险为您保上加保，令行驶高枕无忧。

活动详情请咨询当地经销商，或垂询当地经销商。

上海大众汽车有限公司 咨询热线：800-820-1111 www.santanachina.com