

# 2011中原车市竞争实录 之 生存考

## 整体销量略有增长,但压力却比去年成倍增加 郑州车商遭遇“三重门”

### 考验一:政策退市 中原车市受到更大冲击

从2009年开始,大量刺激政策相继公布,直接导致了中原车市两年的“井喷”行情,年销量一举突破1800万辆,成为全球最大的汽车市场。然而从今年开始,刺激政策几乎全部退出历史舞台,取而代之的是各种限制政策,直接导致了今年车市的低迷。

东风日产中原专营店总经理张雯面临

的问题很有代表性,她说:“在国内,受政策的影响还是非常明显的,截至目前整体销量下滑30%,销售压力非常大。首要原因就是刺激政策取消前集中释放了一部分购车消费,造成今年的一段真空期。”

显然,对于中级车、小排量车销量巨大的中原车市来时,政策退市的影响比其他地区更明显一些。

### 考验二:库存陡增 部分车商超1:3的警戒线

2011年对车市而言是充满了迷雾的一年,与刺激政策关联甚密的车型受到冲击,而一些关联并不大的车型也不轻松。

骏驰集团董事长王建昌认为:“受到整体车市走低的影响,还是感到了压力。首先是年度任务压力,年初厂家制定的过高目标,在经历了前三季度之后,成为不可能完成的任务;其次是销售压力,今年前6个

月销售进度缓慢,外界的表述是老百姓购车更加理智,而实际上由于银行紧缩、股市低迷、日本地震影响产能等原因所致。”

除此之外,库存也成为车商的重负。“由于厂家压库,让中原车商承受了巨大的库存压力,有些经销商的‘库销比’已经超过1:3的警戒线。”王建昌表示:“幸好骏驰集团周转速度比较快,库存压力还不算太大。”

### 考验三:价格大战 或将进行新一轮结构调整

从前三季度来看,让车商们有些担心。

广汽本田智通店总经经常风林认为:“在目前情况下,车商们要完成今年的销售任务将会很艰难。如今,消费者的消费心理日益成熟,品牌、服务、价格等成为选车的主要参考因素。但对大的汽车品牌而言,品牌与服务差别并不大,因此,最终消费者的决定关键在于价格,从这点来看,车商们为了争夺

客户,价格大战在所难免。”

在常风林看来,现在整个汽车产业链的压力几乎全部集中到经销商这一个产业链条上了,这种压力单靠经销商是难以承受的。如果这种局面持续,势必会迎来一波新的结构调整,经历阵痛从而实现消费者购车的理性化与车辆价格的稳定化。

### 第一锐评

#### 不可能坐着火箭发展

汽车流通领域一直是业内关注焦点。从最初的振兴,到如今不过短短的十几年间,可以说尚处在发展阶段。从今年市场、厂家、商家的措手不及,可以看出我们的市场还很年轻,对市场带来的新变化车商们应对不足,少了几分老成的市场调控能力。不少车商反应,今年车市的意外下滑也还是头一次遇到,便是很好的证明。

其实,今年车市发展变化,也是按照市场经济发展的规律前行的。早在去年就有人预测,中国的汽车市场,不可能是坐着火箭向上走,必须要有阶段性的调整。但是大好的车市前景以及年销量突破1800万辆的振奋数字,让业界站出来对这种预测进行了驳斥。而这一时刻的到来,似乎有种似曾相识的感觉。这让我们思考一个问题,居安思危。如果在形势大好的时候,思考下一步是否出现市场波动时,那么到了市场调整真正来临时,或许车商们更好的从容应对。



在经历了两年的汽车销售高速增长之后,今年的中原车市与全国车市一样陷入“冲高回落”之中,“一车难求”到现在的“库存满仓”。从车商们的统计数据看,尽管前三个季度整体销量略有增长,但压力却比去年成倍的增加。2011年,对于中原车商来说其实是一场生存的大考验。  
晚报记者 谢宽

上海大众汽车  
SHANGHAI VOLKSWAGEN

www.passatchina.com

# 尽燃每滴油 劲传每分力



全新帕萨特1.4TSI DSG畅享国家惠民补贴3000元



1.4 TSI发动机

全新帕萨特1.4TSI发动机,更低能耗,更环保驾驭,与您共同迈向绿色明天。

当环保成为我们构建未来的惟一想象。  
当洁净成为我们留给后人的至佳财富。  
我们采用全球领先的发动机,只为创造更具责任感的完美驾驭。

全新帕萨特,时代方向,由你掌握!

## NEW PASSAT 全新帕萨特

— 唯不凡之势 定世界之局 —

上海大众汽车客户服务热线400-820-1111 品牌网站www.passatchina.com



Das Auto.

上海大众城东南路店 6682 8547 | 上海大众花园路店 6053 6688 | 上海大众通泰路店 6597 2266 | 上海大众航海东路店 6022 9922 | 上海大众西环路店 6766 1122 | 上海大众大学路店 6898 9318 | 上海大众花园北路店 6578 0466