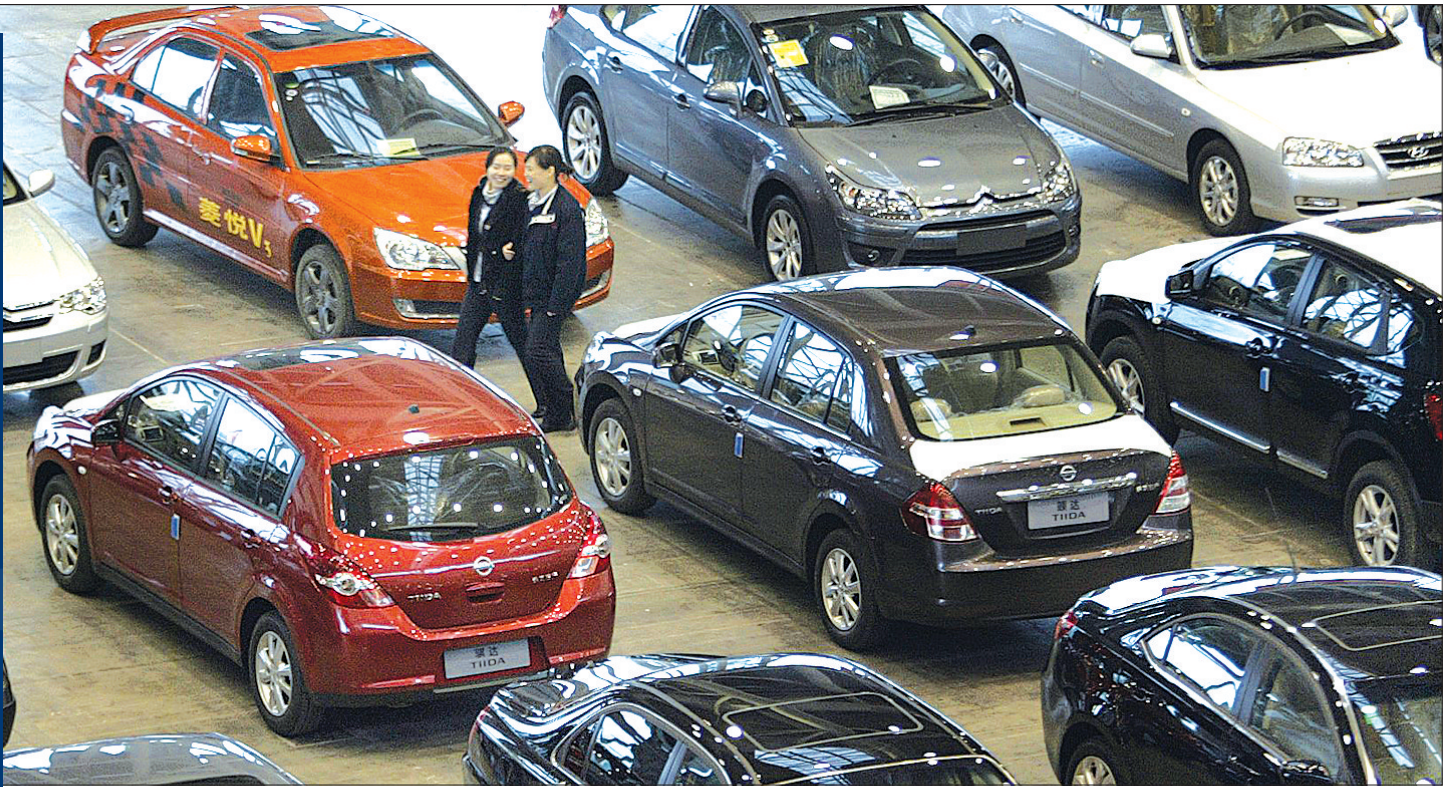




库存深度达到8，压库资金过亿

成都车市 库存量漫过警戒线

专家预测:下半年车市价格战一触即发

扩张

●申蓉汽车占地180亩,总投资超过两亿元人民币的全国第一家申蓉汽车宜宾4S服务园进驻宜宾市翠屏区,开启了全国二线城市第一座以产业园为依托、以4S集群为平台而构建的大型现代化汽车销售服务中心,也是迄今为止成都车商进军二线城市中最大一项投入,是四川汽车市场发展史上又一个新的里程碑事件。

新政

●商务部网站发布财政部、商务部联合印发的《关于允许汽车以旧换新补贴与车辆购置税减征政策同时享受的通知》,规定汽车以旧换新补贴与车辆购置税减征可同时享受,1月四川车市迎来一股购车高峰。

车展

●本次车展与在后子门成都体育中心举办的“第十四届四川新春购物节”同步进行,四十多家车商组织130款车型和近5000台新车参展,车展总面积超过6000平方米,最高让利8万,极大助增四川车市销量。

名词解释

库存深度

所谓库存深度,是反映整个库存的周转次数,它与库存周转率的意义相似,只不过库存周转率是反映的年度周转次数,而库存深度是以当月的销售成本在现有的库存数,能周转几个月。



款车型,曾经是中高级车的销量冠军,但现在仅他们店,就有300台的库存量。他预计,成都地区的库存量在1000台以上。

【现象二】 部分4S店压库资金过亿

每年的5、6月,进入车市的传统淡季,车商都或多或少存在库存压力。但是今年,车商承受的库存压力却有些人吃不消。大部分经销商向记者反映,他们普遍的库存深度值都达到了5,库存资金在2000万左右。而据资深业内人士介绍,一般情况下,库存深度为2-3最为合适,如果高于这个范围,则会造成严重的库存积压。

机场路某自主品牌4S店的负责人告诉记者,公司平均的月销量仅为100台左右,但其库存量却维持在800台,库存深度值达到了8,创下了公司库存量的历史之最。红牌楼某汽车4S店的负责人则表示,今年3月,公司的库存量就突破了千辆,4月受到“限车政策”影响,库存量得到了一定缓解,但经历了5、6两月的销售淡季,公司的库存量急增,截止6月底,已经达到两千台,压库资金过亿。

就记者收集到的最新数据来看,目前成都市场上压库资金过亿的4S店,已经达到了10余家。

【现象三】

仓库装不下 只好租地停车

由于库存压力加大,部分车商原有的仓库已经饱和。为了安置这些库存车,一些车商不得不在三环外的一些地方另找地方停车。记者在机场路看到,许多4S店前后左右的空隙地带,都堆满了新车;而在羊西线、武侯大道、石羊场等地,还出现了许多的临时汽车仓库,堆放在其中的汽车,密密麻麻到处都是。武侯大道某4S店负责人告诉记者,由于公司仓库较小,只能容纳几百辆车,但现在公司的库存车突然多了起来,将客户和员工的停车位都给“霸占”了,为了堆放这些车辆,公司不得不花重金租地停车。

【现象四】

忙消库 汽车“论折”卖

随着库存压力的加大,车商不得不想出各种办法来“消库”。与以往不同的是,车商不再选择送装饰、送油卡等传统的促销手段,所有活动都是大手笔,现金优惠幅度最高达到数万元,并且提供零首付、零利息的按揭购车方式。

一些车商更是下狠招,汽车“论折卖”。龙潭寺某汽车4S店的负责人告诉记者,由于库存压力太大,公司对旗下的部分车型采用零利润销售的模式,所有消费者买车时直接打8折。对于活动效果,该负责人则表示,并不如想象中那么理想,消费者观望的情绪很严重。

一些车商甚至表示,他们的一些车型虽然已是亏本销售,但消费者依然不买账,他们很苦恼。车商们盼望淡季早点过去,下半年车市能够在成都国际车展的带动下再次火一把。 记者 张海军

专家观点



各路专家会诊“库存量”

据最新统计数据显
示,今年1-6月,成都
汽车增长率首次低于全国水平,创下历史最低点。通过记
者的走访调查发现,目前令成
都车商最为头疼的就是巨大的
库存压力,部分经销商的库
存量甚至高到2000台,压库
资金已经过亿。针对这一现
象,部分汽车主编、经济学家
等行业相关专家从不同角度
进行了分析。

消费潜力去年提前释放
新易在线汽车频道主编
孔朝晖

成都车市增长率低于全国水平,主要有三个方面的因素:一是去年下半年,四川车市销售情况大好,高于全国平均值,有的品牌甚至高出很多,导致消费潜能提前释放。第二,四川的小排量车销售相对较好,但今年缩减了小排量车的购置税减免优惠,一定程度上削弱了消费者的消费热情。而节能车3000元的补贴政策也有局限性,政策出来后的新车可以补贴3000元,库存车则不能享受。这对库存车来说一定程度上还是一个打击。第三,就是成都本地政策的影响,比如限车消息导致消费者的情绪不稳定,影响了上半年四川车市的增长。

高库存则是因为去年下半年销量猛增,让各厂家对今年四川车市抱有极大期望,很多品牌今年都提高了产销目标。成都本地,甚至一、二线城市也建了很多新店,导致库存车积压,给经销商带来了巨大压力。

二三线城市后续消费乏力
《羊城晚报》汽车周刊主编
向寒松

从全国范围来看,去年车市火爆得有点不正常,车市的井喷消化了很大一部分潜在消费力。再加上4月以后,全国宏观经济不景气,使消费者对未来的财富预期相对悲观。

就成都地区而言,去年的车市火爆还得益于二三线城市,但二三线城市的消费力就像一把大火,烧完即灭,后续力不足。而4月限车听证会消息的传出,又一次提前释放了消费潜能,所以出现5、6月份消费力跟不上的情况,致使经销商积压了大量库存。

李夏 记者 张海军 图据 CFP



房市股市受挫 消费疲软
西南财经大学经济学教授
杨继瑞

从经济学角度来看,上半年由于房市、股市受挫,使消费者在购车消费预计方面有所收缩,这是主要原因。住房的刚性需求更大,因此,消费者一般都有先买房再买车的想法。

第二,整个公共交通的改善,比如修建地铁、完善公交线路等,使消费者对未来的出行预期产生了影响。而修地铁造成交通拥挤,也可能让消费者产生等道路情况好转后再买车的想法。第三,油价上涨给购车者在经济上带来更多压力,也使消费者在购车时更加犹豫。第四,去年车市的火爆导致经销商过于乐观,按去年的销售势头向厂家预订车辆,但消费力不足导致目前各经销商库存过大。

浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 帝豪品牌事业部 | 400-672-9888 | www.dhcar.cn

感恩置换 ——帝豪6000元现金折让回馈活动



活动时间:2010年6月15日-9月15日

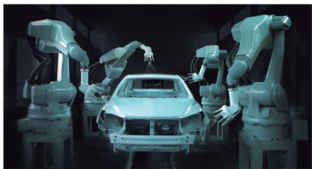
吉利汽车十二年风雨路,感谢有您一路相伴。值此帝豪EC7上市一周年之际,为回馈百万吉利用户,特推出“感恩置换现金折让”活动。凡吉利品牌(含华普)车主凭本人行驶证,购买帝豪EC7系任一车型,即可尊享6000元现金折让优惠。帝豪,与您一路同行。



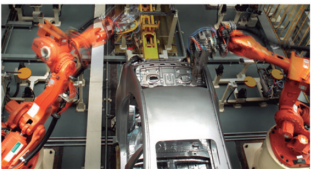
GeTec-γ系列全铝发动机



Can-Bus电子智能管家系统



环保水性漆涂装+欧IV排放标准



先进制造工艺+瑞典ABB焊接机器人



六安全气囊+胎压监测系统TPMS



四川大昌: 028-85132336 自贡盛达: 0813-5505222 巴中吉城: 0827-2222090 乐山红中: 0833-2137199 西昌骅风: 0834-2167996 吉利汽车超市: 028-85170129
南充明云: 0817-6822222 绵阳宇豪: 0816-2600088 眉山天牛: 028-38517002 德阳西物: 0838-2601026 泸州富豪: 0830-2524156

帝豪品牌旗下车型 EC7 EC7-RV EX7 EC8