

“七月围城”之下 经销商情何以堪

迄今为止,中国汽车产销量已连续几个月出现负增长。而伴随着进入7月的传统淡季,曾一路高歌的中国车市的未来走向也不容乐观。当下,汽车经销商的库存压力非常大,到店客流量也明显减少。在这“七月围城”之际,如何在下半年刚开始时寻找多个突破口打破僵局呢?



下半年销售形势不容乐观

中汽协数据显示,今年1-5月,汽车累计产销777.97万辆和791.62万辆,同比仅增长3.19%和4.06%。从月度情况看,今年1-3月,国内乘用车市场的同比增速分别为22.4%、7.9%和11.3%;但是,在4月和5月之后,增速分别降至3.4%和2.6%,不及去年同期增速的1/10。因此,下半年车市面临的销售形势不容乐观。

记者采访本地市场,大多数经销商老总的观点对下半年车市的发展持有谨慎态度。“有利于车市的汽车政策在今年初被取消后,效果已经在零售终端被放大,加上北京限行、日本地震等负面消息的影响,车市中待购情绪渐浓,我们的库存压力也空

前扩大。”一位不愿透露姓名的车商对记者说。

由于7月份是传统的消费淡季,下半年车市的整体形势并不乐观。面对油价上涨、物价通胀压力,车市的竞争会更加激烈,不少经销商认为,七八月份将成为下半年车市的重要转折点。

潜在用户仍难出手

为了促进店内汽车销量,经销商们纷纷加大降价幅度,主要目的是为了能卖出更多的车。而厂商在车市“中考”之际也会为追求更漂亮的半年销售数据,加大对经销商的压库力度。因此,在下半年初始,厂家对经销商的压库力度将加大。

不过,厂家和经销商的努力未必会收到期望的效果。对于未来的车市表现,业内人士预测,许多“观望”中的潜在用户仍难出手。因为根据车市规律,6月份、7月份乘用车市场将进入低谷,这主要是因为天气炎热,消费者大多不愿意在夏天外出选车、购车。

6月份是半年的节点,这也是经销商为什么在不能确定交车日期的情况下,还给出很大优惠的原因。即便经销商促销力度不断加大,但未来几个月车市销售情况将更加严峻。

此外,记者走访经销商后还了解到,很多消费者对车价继续下降仍存在一定的期待,这也是他们持币待购的一个原因。“其实现在各家的车价都降得差不多了,但消费者并不这样认为,他们总觉得你这一两个月已经降了这么多,未来就还会降。”市区一家汽车经销商的销售经理无奈地说。

下半年有挑战更有机遇

另外一种观点则认为,今年七八月淡季将因为地震等因素影响变得格外兴旺。自4月以来,日系车企遭遇了因配件短缺而出现的产能急剧下滑,经

过几个月不饱和生产后,七八月将成为日系车企全面反攻的关键期。在淡季中加足马力生产,争夺上半年失去的市场将成为日系品牌最重要的使命。受地震影响,日系合资车企在4月、5月出现集体放长假的情况,直到7月份大多数日系车企才实现真正复产。

记者从国内一家丰田配套企业了解到,从7月开始,丰田将在三季度内完成上半年产能缺失的漏洞。据悉,二季度4月、5月、6月,这三个月产量下滑的比例是正常产能的30%、60%和20%。相对日系车企而言,七八月将成为形势转变的关键时期。

中国汽车工业协会常务副会长董扬称,在去年四季度汽车抢购潮中提前释放的汽车消费能力,将在下半年有所恢复;而下半年通胀明显抑制、中小企业贷款得到舒缓、物流成本下降及国际油价企稳等,都有利于促进汽车消费。因此,一些乐观行业专家分析称下半年一系列因素将提振车市反弹,预计今年产销仍可保持一定增长,只是增幅比前两年大幅下降。

(专刊记者 邵明习)

深度试驾F6黄金11版

本报讯 凭借优秀的品质和丰富的配置,近年来比亚迪F6一直稳居中高端车市主流阵营。3月上市的F6黄金11版,在造车理念、模具、配置、品质等方面都实现了全面升级。近日,笔者在比亚迪4S店亲身体验了F6黄金11版2.0CVT尊享型,其大气的外观、超大的空间、强劲的动力及舒适的驾乘感受,都给笔者留下了深刻的印象,而其超低的油耗,更是让笔者倍感实用。

F6外观给人的第一感觉是尊贵大气,在镀铬横条进气格栅两侧,是两个下弧线上挑的鹰眼式前大灯,A柱与引擎盖弧线流畅过渡,整车体态稳重大气,彰显出浓郁的贵族气质。(本通)

寻找凯迪拉克 赢限量版车模

本报讯 凯迪拉克?总统座驾?在哪里?答案就在您身边,即日起至7月31日,只要您拍下临沂本地的凯迪拉克,通过以下方式:1,发在自己的微博中,将车牌号码及车型颜色回复到临沂申华凯迪拉克官方微博中,即可获得限量版车模一个。

临沂凯迪拉克官方微博为您呈现新鲜资讯,活动召集,最新信息,驾车注意事项,车友会最新动向等,欢迎关注和收听临沂申华凯迪拉克官方微博。由吴彦祖领衔凯迪拉克首部微电影《一触即发》大获成功之后,凯迪拉克“微”巨制再度来袭,全新微电影《66号公路》火爆上映。

本片讲述了一段发生在美国66号公路上,承载自由与梦想的公路传奇。取景远赴大洋彼岸的美国,片场更是设在极具传奇色彩的美国66号公路沿途。所有场景都在66号公路沿线实景拍摄,让中国观众真切领略到66号公路的传奇魅力,随男女主角一起追寻心中的自由,激发对梦想的渴望。(本通)

第二个吃大闸蟹的人精明 我出手第八代索纳塔了

今天两件事触动了我,第一件事是看了一则新闻,第二件事是听了一个笑话。本来两件不相干的事,促动了我出手第八代索纳塔的决定。

第一个新闻是,第八代索纳塔第一个月卖出了7000多辆,跟新雅阁、凯美瑞、新君威这些老牌B级车齐平了。

第二个笑话是牧师掉进河里的故事,有一位牧师掉进河里了,祈祷上帝来救他,有船路过这里,抛了个救生圈,他没伸出手,说事等上帝救,又来了一架直升飞机扔下了绳子,他又没出手,见了上帝后埋怨上帝,你干嘛不救我,上帝说:我派了两拨人了,你想要的不是已经到了吗,不出手还等什么?

“不出手还等什么?”心里装着事情,所以这句话触动我一下,感觉就像说给我听的一样,第八代索纳塔刚出来的时候,车子我特别喜欢,但是我持币观望,现在7000辆的销量摆在这里证明给我看了,不等了,该出手时就出手吧。

我从事的职业大家可能听的比较少,就是为画家和商人牵线的经纪人。因为常跟这些人打交道,所以,在选择汽车的时候,会更多考虑样子啊,品位啊之类的问题。

家里的那台捷达开了8年多了,早就想换掉了,2月份的时候,在女儿的催促下,我决定换一辆新车了。这几年地产火爆,带来的画家经纪业务很忙,小有积蓄,所觉得应该换一辆B级车。

3月份,我到特约店看过车,我喜欢车的线条,从锐利的前大灯沿着腰线一路看到尾部,整体感觉圆润而流畅,加上那个18英寸的轮毂,有我这个30出头年纪很喜欢的轿跑车风。由于我买车一半是自己开和家用,一半要接送客户,所以,我不会仅为喜欢动感时尚就出手的,我更觉得这款车有我喜欢的那种优雅。

我还关注了一下这款车的动力,特意到北京现代的特约店去试驾过,踩着刹车踏板,轻按一键启动按钮,车厢内传来发动机低低

的轰鸣声,动力传输平稳顺畅。无论是起步还是高转速下踩油门超车,表现都让我很有驾驶的快感。底盘调的也挺合适的,行驶中车身平稳,即使高速过弯也没有侧倾的现象,不硬也不软,刚刚好。

我还有一点比较看好的是,这车的方向盘后装了换挡拨片,换挡十分方便,有种专业赛车手的感觉。

我不是那种第一个吃大闸蟹的人,车子不错,而且报纸上的这个车型的报道好评铺天盖地,可是我迟迟下不了决心出手,在这个车上市一个月后,我看到了这个消息,第一个月第八代索纳塔卖了7000辆。

懂车的朋友告诉我,这个数字就是新雅阁、凯美瑞第一个月的销量,也就是说,全国已经有7000个人开上了这辆车。

如果说第一个吃的人是睿智,那么第二个吃的人是精明,第一个吃大闸蟹的人,我是当不了了,但是,第二个吃大闸蟹的人,我一定不会错过的,犹豫了这么久,我不等了,出手了。

5年10万公里 整车保修

缔造新一代中高端轿车标准

第八代索纳塔“五年尊享计划”,缔造汽车服务新标准

第八代索纳塔 SONATA

购买索纳塔四重贵宾礼遇

一、三年免费保养 二、尊享5S计划尊贵服务 三、6000-8000元置换补贴 四、“2011”计划试驾礼遇

北京现代汽车有限公司 客服电话: 400-800-1100 手机: 400-800-1100 www.hyundai.com.cn http://www.hyundai.com.cn

远通集团北京现代汽车临沂鲁泰4S店

临沂鲁泰汽车销售服务有限公司

地址: 临沂市双岭路西段(京沪高速临沂入口200米处)远通汽车大世界

销售热线: 0539-2917888 服务热线: 0539-2702877

平邑店 销售热线: 0539-1861778 服务热线: 0539-1861888

苍山店 销售热线: 0539-7561777 服务热线: 0539-7560777

沂水店 销售热线: 0539-7368100 服务热线: 0539-2268377

费县店 销售热线: 0539-2136766 服务热线: 0539-2136766

郯城店 销售热线: 0539-2056009 地址: 郯城经济开发区