

面对低迷的销量,既不旺财也不旺丁的市场现状

退出 + 缩编: 车商阵痛中过寒冬

车市速递

1500辆长城皮卡 出口古巴

信息时报记者从长城汽车东莞新东联旗舰店得知,今年6月,长城公司与中国北方车辆有限公司成功签订古巴政府皮卡采购订单,总数量为4500台,总金额超过3亿元人民币。首批1500辆将于月底抵达哈瓦那港口,其余3000台长城皮卡正在加紧生产,预计于年底之前交付古巴政府,这些车辆将在古巴能源、电力、医疗卫生、交通运输等政府部门使用。这笔大单是2008年以来长城汽车出口总数量和总货值最高的单笔贸易合同,也创造了行业出口数量最大、金额最高的纪录。

据了解,长城皮卡自1996年推向市场以来,已有12年历史,历经国际国内市场检验,年年更新换代,科技含量越来越高。目前迪尔是国内市场保有量和出口数量最大的皮卡,长盛不衰,被业界称为皮卡领域的“捷达”。

一汽丰田推 特别纪念版车型

近日,一汽丰田汽车销售有限公司宣布,为庆祝公司成立五周年暨累计销量100万台达成,推出四款特别纪念版车型。

CROWN 皇冠特别纪念版 2.5L Roya 1 价格为 35.2 万元;REIZ 锐志特别纪念版 2.5S 价格为 23.8 万元;COROLLA 卡罗拉的特别纪念版 GLX-i 自动挡车型和手动档车型售价为 16.68 万元和 15.68 万元。VIOS 威驰特别纪念版涉及 1.6L 和 1.3L 两个排量级别的四款车型,1.6L 特别纪念版 GL-i 仅售 10.79 万元;手动档车型价格为 9.99 万元。1.3L 级别 VIOS 威驰特别纪念版 GL-i,其自动挡车型售价 9.94 万元,手动档车型售价 9.14 万元。另外,VIOS 威驰 1.3LGL-i 标准版自动挡车型售价 9.75 万元,手动档车型售价 8.95 万元。

据悉,一汽丰田推出的以上商品内容及特别优惠价格只在 2008 年 10 月 1 日至 12 月 31 日的限定期间内销售。

奥铃中国勒芒 轻卡耐力赛落幕

10月10~11日,备受汽车业界关注、牵动广大卡车司机的“2008奥铃中国勒芒轻卡耐力赛”在上海天马赛车场上演了巅峰对决,一直关注本届大赛的国内外主流媒体、车迷、社会各界人士等近万人悉数到场,共同见证首届中国勒芒轻卡耐力赛的“车王”诞生。

据介绍,2008奥铃—中国勒芒轻卡耐力赛全国总决赛的整场比赛历时12小时,比赛为两天赛制,分为热身赛、排位赛和决赛三个阶段。其中热身赛为4小时、排位赛为2小时,决赛6小时。每部赛车由3名车手分别驾驶,采用换人不换车的方法,所有的加油、换胎忽然维修时间都包括在12小时之内。来自雷沃动力赛车俱乐部、云内动力赛车俱乐部、朝柴动力赛车俱乐部、扬柴动力赛车俱乐部的12组车队在上海天马赛车场的赛道上同场拼杀,经过激烈的鏖战,最后云内动力赛车俱乐部的6号车队获得了冠军,许鹏、罗跃、孙辉三人获得了本届大赛的大奖——崭新的奥铃捷运汽车。



□本版撰文 信息时报记者 汤冰
□本版摄影 信息时报记者 聂奇文

9月份同比下降过半的新车上牌数,前三季度整体销量超过15%的降幅——东莞车市已经进入了一个名副其实的寒冬。许多业内人士都认为,到年底汽车经销商大军会出现新一轮的洗牌,然而事实是,不少经销商已经提前开始了调整的动作:裁减网点、人员,压缩开支,这其中既包括了合资品牌,也有自主品牌,但低迷的销量无疑才是促使车市波澜初现的最主要原因。

位于南城莞太路广彩城附近曾是车商云集的地方,如今也只是零零星星几家店。

退出: 无奈的选择

位于南城莞太路广彩城附近的韩国双龙东莞经销商——东莞唐龙车行,在并没有太多关注中悄然选择了退出东莞市场,当然,用该车行董事长唐明乐的话说是“暂时离开,以后还会回来的。”据了解,导致其离开的直接因素是唐龙车行的店面要被所有方收回,而“不得不暂时迁出东莞”,但有鉴于其进入东莞以来只能以“惨淡”形容的销售业绩,或许离开更多是一种解脱吧。

作为韩系品牌,自进入东莞之日起,双龙始终难逃其二线品牌的限制,相对有限的知名度让这款车始终难以被只认日系车、只认大品牌的东莞消费者更多的接受;主打的柴油动力产品因为其售价、定位的缘故注定难以拓宽市场面;一直被厂家所承诺的“国产化”也始终只是一句空话而遥遥无期。双龙品牌进入东莞两年时间的生存状态显得颇为尴尬,而今年5~6月份以来长时间的车市低迷则无疑更给了双龙最后一击。唐明乐曾不止一次表示,如果销售形势好,希望能够尽快从南城的小展厅“搬到寮步汽车城,建自己的4S店。然而没想到的是,两年时间不到,这个品牌确实搬出了小展厅,搬回了广州。

对于双龙品牌和经销商而言,退出或者“暂时离开”东莞市场无疑是相当无奈的选择,尽管这是出于企业自身整体经营需要的考虑,但何时重回东莞市场、其前景又将如何仍是无法预知的。

缩编: 明智的决定

与双龙一样,陆风同样是由来自广州的经销商所经营,以往,广州大华与东莞陆风是相对独立、同属一个集团的两家陆风4S店,但现在东莞陆风的4S店经营历史或许将告一段落了。

信息时报记者了解到,目前东莞陆风位于四环路路的4S店已被关停,总店转移到了南城莞太路白马路,由于这里并不具备联带的维修厂房和设备,因此已经不能再被视为标准的4S店了,厂家华南区经理李会平也承认“如果以‘前店后厂’的标准来看,东莞确实是没有陆风4S店了。”

之所以关闭扎根多年的四环路4S店,最关键的一个因素还是“钱”,时报记者从

知情人处了解到,由于地段偏僻,曾经的四环路汽车板块早已风光不再,而场租却是居高不下、“性价比”奇低,以东莞陆风的原4S店为例,每月2万多的租金换回来的却是“有时候甚至一台车都卖不出”的窘境,对于企业经营自然是极大的阻碍。

除了原有的4S店被关之外,陆风在东莞原有的网点布局也进行了极大的改变,有消息称,本来包括总店在内的5个直营点被压缩为2个,东莞陆风销售经理赵鑫澄清“应该是3个点,而如果算上一些二级代理的话则网点不比以前少。”赵鑫表示,从目前整个市场的大形势来看,压缩开支是明智的决定。

趋势: 观望中找寻后路

事实上,减少开支、裁汰冗员、降低成本已经成了时下东莞车商们的普遍选择。在观望之余选择缩减网点甚至待价而沽的也不在少数,曾经遍布10余个镇

区的吉利经销商网点已经缩减到4~5家;而有关丰田、本田4S店寻求转手的传闻更是从上半年便已开始传起,重组并购、控股融资、全资出售乃至亏本甩卖

据称,调整之后的陆风每月的固定开支比之前少了一半左右。

之前有传言称,陆风取消4S店后厂家任务也会相应降低甚至取消。对此,东莞陆风现在的负责人余重华表示,这一情况并不存在,厂家同样还是会制定相应的季度、年度考核计划,比如陆风第四季度的销售任务是69台,比去年同期确实是要低不少,但考虑到整个车市销量的整体下滑,特别是近两个月单月销量个位数的低迷状态,这个计划也是比较实际的。李会平也表达了相同的观点,并且强调,各个厂家调低销售任务已是一个非常普遍的现象了。

这种词汇也已经时不时地回响在耳边。在经历了热火朝天的投资潮、建店潮之后,东莞的汽车经销商们是时候为如何度过这个寒冬仔细斟酌了。