

■ 经销商库存调查之合资品牌

“现在已经不指望赚什么钱了”，“我们的促销力度一直在加大”，部分合资品牌经销商坦言。上周，记者走访了北京部分合资品牌经销商，发现合资品牌的库存量增加明显，多数经销商为应对库存压力，采取让利促销等手段，争取消化一部分库存，缓解资金、任务等压力。

▶ 汽车展销会上，消费者在参观、选购汽车。 图/CFP



合资品牌库存压力显现 促销力度增加

一汽丰田 RAV4 优惠2.2万元

“目前库存是160辆，比上个月增加了20%，库存系数(库存量与销量比)已经超过1.5，各款车型库存压力普遍比较大。”一汽丰田首汽4S店一位负责人介绍。由于车型更新速度慢和竞争对手产品换代频繁，一汽丰田经销商的销售情况都不太乐观，一位经销商销售经理透露，自4月份以来，该店销量同比下降了20%，虽然和第一季度相比有小幅增长，但库存增长的速度明显高于销量增速。

为了消化库存，经销商都采取了降价促销策略。目前，卡罗拉最高降1.8万元，RAV4最高降2.2万元，锐志2.4L最高优惠3.72万元。

“未来两个月我们会非常难熬，现在已经不指望赚什么钱了，只要能把库存消化掉。”一位经销商负责人介绍。

广汽本田 库存量小幅增加

一位广本经销商负责人介绍，“目前库存量为100多辆，库存系数1.5，基本属于正常。”另一家经销商销售经理透露，该店最近一个月库存量增加了15%，歌诗图3.5L自2.5L车型推出后库存压力大幅增大，其他车型的库存量也有小幅增加，目前雅阁

和歌诗图2.5L销量较上个月都有小幅增长。

针对库存压力较大的歌诗图3.5L，部分经销商已经开始降价，2010款歌诗图3.5L旗舰版优惠4.5万元，雅阁优惠3万元左右。

长安福特 全系库存较高

“再这样下去，我们就只能考虑采用不提车策略了。”一位长安福特4S店负责人在谈到库存时表示，目前该店库存有300辆左右，近两个月库存增速在25%左右。“蒙迪欧前几个月还冲了一些销量，但现在又不行了，库存系数已经快到2.0了；嘉年华和福克斯的情况稍好一些，但库存系数也超过1.5；新福克斯卖得也没有预想那么好，而且老款还没停产，现在都不敢轻易从厂家提车。”上述负责人介绍“在未来两个月的淡季中，库存压力将会进一步增加，如果厂家不采取措施的话，我们会考虑不提车的策略，到那时，很有可能出现‘一车难求’的局面。”

目前蒙迪欧致胜优惠2.5万元，置换更可获最高1万元以上补贴。

斯柯达 近3个月销量平平

面对不冷不热的市场现状，

斯柯达也面临着不小的压力。“从3月份开始我们的库存量就持续增加，目前库存200辆左右。”一位经销商负责人介绍，昊锐和明锐的库存系数已经超过2.0，原本以为四、五月份是销售旺季，但销量平平，进入6月份淡季之后，销量更是快速下滑。究其原因，他认为主要是因为市场不景气，加上车型更新过慢，同时竞争对手降价幅度都很大。“现在我们的资金周转非常困难，如果继续打价格战，利润将很快触底，现在只有亏本卖车，尽快消化库存，从目前情况来看，能完成年内销售指标就不错了。”

昊锐优惠2.5万元，1.4L车型还能享受3000元惠民补贴；明锐和晶锐降幅在1万元以上，并附带有上千元的礼包赠送。

别克 凯越零利润

一位别克经销商负责人介绍，目前该店库存300辆，近一个月库存量增加了20%。君威、君越销售走势不错，“由于这两款车的口碑不错，加上优惠幅度很大，最近两个月销售增幅都在10%以上，库存系数在1.2左右。”一位别克销售经理介绍，凯越基本上是零利润在卖了，主要为了清库存。虽然整体销售不错，但他认为，未来两个月市场将会比较惨淡，库存压力将使各经销商

不得不继续加大降价的幅度。

目前君威和君越优惠在2.5万元以上；凯越优惠幅度在2万元左右。

雪佛兰 赛欧销量下滑20%

“目前我们的库存有150辆左右，比上个月增加了20%，平均每款车的库存系数在1.2到1.3之间。”一位雪佛兰经销商负责人介绍。此外，另一家经销商销售经理介绍，近两个月科鲁兹销量下降了10%，一个月平均销量为40辆到50辆，赛欧情况要更严重一些，销量下滑20%，究其原因，他认为主要是此前经销商可以将一部分车卖给外地市场，现在厂家采取了限制措施，不允许经销商这么做了，于是销量下滑得很厉害。

自5月份起，厂家已经连续两个月下调了经销商销售指标，下调幅度在10%到15%。

科鲁兹优惠幅度已经从三四月份的8000元，上升至1万左右；赛欧优惠也从3000元—4000元，提高到5000元。

东风日产 老款清库存

“我们店的库存与第一季度相比差不多增加了一二十辆，还在可控的正常范围内。”一位东风日产经销商负责人介绍，各种

因素作用下库存确实有所增加，但还在可以接受的范围之内。面对库存增加和淡季到来，多数经销商都选择降价促销，东风日产也不例外。“即使在正常的淡季，汽车销售价格也会有所下滑。因为市场周转速度减慢，经销商们为了加快周转、防止资金压力，降价促销就是最好的方式之一。”上述负责人介绍，逍客和轩逸降幅相对明显。老款逍客即将停产，因此库存要快速处理；新轩逸即将上市，老款轩逸的库存也需要通过降价抓紧时间清理。

东风悦达起亚 小型车库存增量不大

东风悦达起亚库存与前段时间相比也有所增加。部分东风悦达起亚经销商介绍，20万元左右的大车库存增加较多，小型车的库存量还在正常范围之内，K2依然比较热销。与此相应，各车型价格较四五月份降幅约3000元。“最近市场比较差，所以把价格降下来多卖些车，这也是收效最明显的促销方式。”一位东风悦达起亚4S店负责人介绍。

上述经销商负责人坦言：“库存情况还属于正常范围之内，没有特别明显的压力。此前也知道淡季要来，所以在4月份时有所准备，尽量扩大当时的销售，减少库存储备。”

(下转B20版)

责编 何立军 图编 李冬 美编 王璇 责校 李铭

事业开新篇，换购享好礼！

6月1日-6月30日，换购福特经典全顺乐享4000元现金优惠！

优惠提升至
25000元



咨询服务电话:8008691099 4008801099 网址:www.myjmc.com.cn

北京昌海福江 北京市朝阳区四季青常润路3号西郊机场东 400-081-6282/010-88438282
北京京铃顺 朝阳区金盏乡朝政汽车检测院内 400-660-6116/010-84334416
北京福铃 丰台区花乡桥向南1500米郭公庄村608号北院 010-63790657/83704165

密云排山 13911839038
大客户专线 010-84334066
十里河华昌 010-67486069

北京奔宇福 13601147005
大客户专线 13552093465
鹏奥汽车城 13520975752

亚运村汽车市场 010-61760396
顺义空港分公司 010-69472509
亚运村汽车市场 13521082207

北方汽车市场 010-83832373
回龙观欧德宝市场 15910254166