



SUV增速快马加鞭,豪车销量屡创新高 经济型车、微型车则处于市场边缘苦苦挣扎

同样市场,销量差别咋就那么大呢?

2012中国车市『生存实录』系列报道之

【马太效应】

“好的越好、坏的越坏、多的越多、少的越少”，这十六个字几乎可以完整地概括马太效应的全部含义，放眼今年的车市，SUV的增速快马加鞭，豪华车的销量屡创新高，而一些经济型车、微型车则依旧处于市场的边缘地带苦苦挣扎，这与马太效应又是何等的相似。

张瀚中

车型差距不断扩大

如果说前几年的豪华车与SUV两个细分市场与其他细分市场相比只是高人一等的話，那么2012年，这两个细分市场的表现绝对能算得上是鹤立鸡群：豪华车细分市场今年依旧保持了20%以上的高增长率，个别月份甚至出现过40%以上的恐怖增长率。

同样，SUV市场从年初开始也一直保持着火爆的势头，增速从一季度的20%一直冲到了第二季度的45%左右，相比于其他细分市场，这绝对是一个

令人羡慕不已的数字。

品牌优势越来越明显

2012年车市的马太效应，还体现在了各个汽车品牌之间的差距上，有数据显示，目前国内汽车企业已经形成了几个较为明显的“梯队”，其中包括南北大众、上海通用这些年销量百万以上级别的“第一梯队”，据一汽大众总经理安铁成表示，一汽大众今年的产销规模有望突破130万辆，同比增长达到30%。而上海通用不甘落后，在今年的11月完成了14.02万辆的数

字，创下了15年来的最高单月销量纪录，这与2010年时仅有上海通用一家破百万的车企相比，车企“第一梯队”的进步是十分明显的。

对比近三年来的车企销量排行榜不难发现，除了“第一梯队”的品牌每年都会有大的突破之外，排行在10-15位的品牌销量始终在30-50万之间徘徊，有些品牌甚至出现了倒退的现象。

渠道之争越来越残酷

高昂的建店资金、库存车所占用的巨额流动资金，是近年来的汽车经

销商们普遍遇上的头疼问题，弱势经销商出局，强势经销商吞并，一出出经销商之间的收购与整合也让车市的马太效应显得十分残酷。

有统计数据显示，今年前10个月，排名前十的汽车经销商集团所占的市场份额比去年提升了2%左右，这表明汽车销售渠道更加集中了，一些实力雄厚的经销商集团正开始在省内、国内到处布点，通过低价收购小经销商等方式，将自身的渠道不断拓展，汽车销售渠道的集中度越来越高，已经成为了一个不可逆转的趋势。

《道德经》中有云：天之道，损有余而补不足；人之道则不然，损不足以奉有余。

在西方文化中，也有一种广为流传的“强者愈强、弱者愈弱”的说法，这便是与中庸、平和之道相悖的另一自然法则：马太效应。



长安马自达企业启航，见证150年长安集团辉煌。
这个冬季，与长安马自达一起，让激情奏响新篇章！

纵享激情 长安马自达

zoom-zoom-zoom

长安马自达 | 纵享激情



400-800-2777 800-807-2777
www.changan-mazda.com.cn

Mazda 3 星骋两厢

Mazda 3 星骋三厢

Mazda 3 经典款

新Mazda 2 两厢

新Mazda 2 三厢

长安马自达“青春新起点”主题促销及服务活动激情绽放中

- | | | | | |
|----------------------|---------------------|----------------------|--------------------|--------------------|
| 常州外汽永嘉 0519-86525353 | 昆山富骏 0512-57925866 | 苏州六和 0512-66879996 | 南京天和 025-52887502 | 南京汇达 025-52707598 |
| 泰州天匠达 0523-86699588 | 南通博泰隆 0513-85269888 | 无锡东方运达 0510-83591222 | 镇江润马 0511-85951666 | 句容华骏 0512-52839688 |
| 江苏森泰 0514-80987888 | 苏州瀚龙 0512-65979888 | 淮安南田长盛 0517-83797188 | 徐州陈宏 0516-83061888 | 吴江久博 0512-63635888 |
| 连云港报业 0518-85916168 | 宜兴苏源 0510-85703666 | 江阴吉威 0510-80623353 | 太仓华洋 0512-53599888 | 盐城申大 0515-83270818 |
| 宿迁苏宁 0527-88006788 | 丹阳广胜 0511-88037988 | 南通文峰恒丰 0513-81055888 | 无锡金瑞 0510-82125111 | |