

以欧洲观点看中国市场

欧洲视角 汽车行业经营者需考虑二手车业务、城市基础设施承载力、经销商网络及设施建设是否能满足行业发展需求。否则，需要改变发展策略。

文 / Tabatha Wiankowski,*

中国是全球最具潜力，也是全球经济发展最迅猛的市场。据预测，2014年中国的市场平均增长速度为6%~8%。这使得中国成为所有企业最感兴趣的地区。

现在中国已经成为所有汽车品牌的聚集地。同时，各品牌为了在这最具潜力的市场上争夺一席之地而不断地展开竞争。新车销售的数量成为衡量品牌是否成功的重要标准，未来也将是支持各品牌持续盈利的重要因素。

过去，欧、美等国消费市场历经十几年的发展才走向成熟，这其中也包括二手车评估市场及其业务。事实上，从欧美等成熟市场来看，是否能以合适的价格吸收二手车取决于社会结构。现在，

市场参与者一方面越来越多地关注新车销量的快速增长，另一方面也开始反思，二手车或三手车市场的增长是否足够快地吸收过去几年的所售新车。当然，他们还有许多问题需要考虑，比如：城市的基础设施能否承载日益增多的新车和二手车？在非城市地区，经销商网络和经销商设施建设能否满足新车和二手车业务发展的需求？

当他们针对这些问题无法给出肯定答复时，就需要改变发展策略。此外，如果新车利润日渐萎缩、二手车市场利润极薄，汽车经销商已无力再做其他必要投资。甚至设施建设非常完善的成熟市场，也不得不面临这种局面。所以，出于以上因素及其他相关因素的考虑，

梅赛德斯-奔驰于近期宣布了新策略，其中包括“停止以增加返点来获取市场份额”这一新目标。“戴姆勒奔驰不会以低利润作为代价来谋求增长。”戴姆勒中国董事会成员 Hubertus Troska 说道。显然，奔驰已吸取了过往的教训，希望这一想法能得到其他经营者的呼应。■

*作者 Tabatha Wiankowski 为 bf Forecasts 公共关系部主任。Bf Forecasts 为融资租赁行业，车队运营商及汽车制造商以及整个汽车行业提供预测分析服务。公司在二手车残余价值方面有专业和准确的预测与分析。目前公司的业务范围涉及欧洲、美国北部和中国。



更多选择，尽在海拉

海拉联手众多知名品牌，进一步拓宽产品线，提供更多优质的产品和便捷的服务，开启多元化发展之路！

始建于1899年，来自德国的海拉，是世界领先的汽车照明和汽车电子供应商，不仅为全球汽车制造商提供主机配套产品，还为售后市场和修理厂提供各种汽车配件产品。作为海拉在中国唯一的贸易公司，海拉贸易负责产品在中国汽车零部件售后市场的销售业务，并秉持海拉全球售后市场先进的经营理念，为中国用户提供全方位优质的服务。



海拉贸易(上海)有限公司

地址：上海市共和新路1898号大宁国际商业广场第五幢11楼 200072
电话：86-21-61176228 传真：86-21-61176206
网址：www.hella.cn 电邮：hcn_info@hella.com
技术热线：4008853488

海拉合作品牌

