



去年“牛气”车商今年“割肉”卖车,在汽车贸易大道,大量新车停在路上。



贝壳形状的青岛跳水游泳馆。

# 往日卖车不愁 如今降价难销

## 岛城车市“开”进淡季

文/片 本报记者 张榕博 本报通讯员 瞿德武

一辆售价10万元的家轿,经销商今年降价最高2万元促销;去年一律原价卖车、提车需要加价的岛城市,现在却降“声”一片。10日,记者采访发现,各品牌汽车销售开始进入淡季:过高的库存压力压得经销商们透不过气来,去年以来一直不愁卖的汽车近几个月开始大幅让利促销。

### 促销 降价潮起,车市重回惨淡时

“高配的雅力士8万就能买了,比去年便宜了2万多元。”10日,一直想选购一辆家用轿车的市民王先生发现,在近日一些汽车促销活动中,一辆10万元左右的家轿竟然降价20%,而今年5月份新上市的东风标致408现在也优惠5000元销售。他告诉记者,去年一年绝大多数品牌车型都是原价销售。现在许多车型都在搞促销,还能挑选现车,这个情况又回到了2008年底车市惨淡时。

就在7月初,国家将一批1.6L排量以下经济型轿车给予3000元节能补贴,记者在

重庆南路多家汽车4S店走访发现,几乎所有经销商纷纷借此补贴打出促销牌,甚至一些大排量汽车也加入“补贴”行列。“1.4T的朗逸厂家优惠3000元,2.0的帕萨特厂家正在申请补贴,但是我们提前给消费者垫上5000元了”,上海大众一位销售人员告诉记者。而比亚迪F3、奇瑞A3、雅力士、东风标致307、天羽SX4、一汽大众迈腾、别克凯越等汽车分别有5000元—20000元的优惠,标致408、秀儿等新款汽车也加入促销降价的行列。

### 尴尬 任务上调,厂家不断发来新车

“去年每月卖70辆就能完成厂家指标,但今年还卖这个数就离目标差了30辆。”在青岛某东风合资品牌汽车店总经理室,店长张振伟(化名)看着墙上的月销售任务表十分发愁。他告诉记者,岛城市进入6、7月份以来,确实销售增量逐渐趋缓,但今年最大的压力不在消费者,而是厂家源源不断发来的新车。记者在这个报表上看到,8月第一周该车行已经出售且分期售车近35辆,销售成绩已十分理想,但8月份厂家确定的任务却是100辆车,是去年销售目标的

130%。在国内一线品牌的一汽大众、上汽大众4S店中,记者了解到,7月份两品牌分别售车130辆以上,与去年销售高峰时的数据持平,但目前上海大众4S店仍有近百辆新车的库存。在黑龙江路与清江路的车行旁,成排停放的朗逸、途观、桑塔纳、新宝来格外醒目。而在以走量著称的比亚迪、奇瑞、华晨中华等国产车行附近,记者也看到大量待售的新车。而这个情况在今年初很难见到。

### 原因 产能过剩,厂家“号”错市场脉搏

就在岛城许多经销商对岛城市平淡而抱怨时,市国税局提供的全市购车数据却显示,全市汽车市场一直发展平稳。据统计,今年1-7月份全市累计新车办证43772份,去年同期累计新车办证39855份,今年比去年增加约10%。仅7月份岛城汽车销售同比减少10%左右,其中中高档汽车销售增幅在11%,达到全部汽车销售量的50%以上,再创历史同期新高。换句话说,岛城市销售表现今年一直较为平稳。记者采访发现,虽然整个车市库存现象严重,但一汽

大众CC、新高尔夫、上海大众途观、别克英朗等车型仍然供不应求,部分还需要加价提车。汽车业内人士王磊表示,由于去年汽车市场突然火爆,很多汽车厂家因此制定了比2009年高出30%的产能目标。但在购置税补贴减少,以及国内宏观经济形势变化影响下,消费者观望情绪增加,今年国内汽车销售增幅也因去年放量过度而在今年趋缓。另外,各大银行上调车贷利率也进一步影响一些摇摆不定的准车主的购车打算。

# 奥运全运场馆 赛后全没闲着

## 健身热正在青岛兴起

文/ 本报记者 宋珊珊 片/本报记者 杨宁

青岛为承办2008年奥帆赛和2009年全运会赛事,兴建了大批体育场馆。2年过去了,记者走访这些场馆发现,它们没有在奥运、全运后沉寂,或承办各种赛事,或向俱乐部出租,或作为群众运动普及场所,体育热正在青岛兴起。很多嗅觉敏锐的民营企业纷纷建设场馆,体育这一“阳光产业”开始在青岛扬帆。

### 现状 钻石贝壳奥运后不歇班

为承办奥帆赛、全运会,青岛兴建了钻石体育馆、贝壳体育馆、奥帆中心帆船训练基地等一批具有国际级水准的体育设施。近日记者走访发现,奥运、全运后,这些场馆没有闲置,经常承接各种赛事或举办运动培训班,继续在推广体育运动上发挥着作用。

8日,2010年羽毛球超级联赛决赛在青岛钻石体育馆上演。成立仅1年多的青岛啤酒羽毛球俱乐部夺冠。钻石体育馆曾在去年成功吸引国家羽毛球队将夏季训练基地设在这里,9周时间里,3万市民来观看训练赛。

不久这里将迎来一个更有影响力的赛事,第12届苏迪曼杯羽毛球混合团体赛明年5月将在此举办,50多个国家上千名运动员将体验钻石体育馆的一流设施。

今年春天承接过2010国际泳联世界跳水系列赛青岛站赛事的贝壳体育馆也不寂寞,游泳馆对外开放,几乎每天都有很多市民来游泳锻炼。

而奥帆中心也充分发挥其价值,从无到有,这里有了3家游艇俱乐部,有游艇200多艘。帆船训练营更是天天开班。

### 变化 民间资本进军“阳光产业”

钻石、贝壳这样的场馆利用起来,承接各种赛事已初步显示出经济效益。青岛天泰体育场副馆长何效杰介绍,一场体育赛事办下来,除了门票收入,带动的餐饮、娱乐、交通消费也巨大,像2010国际泳联世界跳水系列赛青岛站赛事人员的食宿、交通消费就达到120万元,而随后的观光旅游、购物消费达到500万元。

而体育的活力和经济潜力更多地在于市民中,青岛目前很多中小运动场馆“人满为患”。记者采访时了解到,青岛市区

40多个羽毛球馆几乎天天爆满。何效杰告诉记者,小小羽毛球不起眼,但是这一运动带动的产业链条却很长。“场地使用要花钱,专业的运动装备也价值不菲,同时俱乐部要活动就得带动餐饮、交通等消费。”

喜欢羽毛球运动的市民孙先生告诉记者,他在去年看过林丹在青岛的训练赛后,就喜欢上这一运动,从最开始用100多元的拍子打球,到现在已换成了1000多元的专业拍子。

### 发展 体育产业将向社区渗入

青岛体育经济效益开始显现,羽毛球、游泳运动热起来后,场馆紧缺问题也开始凸现出来。

市羽毛球协会副秘书长刘凯告诉记者,目前青岛有固定场馆的俱乐部20多家,会员2500多人,而中小俱乐部则有四五十家。“这么多人市场需求巨大,目前场馆的缺口达到了30%。”一位业内人士介绍,目前青岛10块场地以上的场馆只有10家,很多都是旧厂房改造或者租借学校场地,这一运动已在市民中发展起来,就盼

望能有足够的场馆来维护好市民的运动热情。

市体育局产业处工作人员介绍,体育场馆的发展分三个等级,一是满足大型赛事需求,二是专业训练场馆,再就是能满足群众性健身需求的场馆。“为筹办奥运、全运,咱们兴建了一批国际水平的体育场馆,前两个需求都能满足了,群众性健身需求将是未来发展趋势。”该工作人员表示,社区体育设施建设将成为体育产业深入发展的关键,今后也将加大这方面的建设。