

宁波上半年近30万人次出境游 台湾成为最受欢迎目的地

□记者 谢舒奕 通讯员 潘旭光 叶兴法

宁波市旅游局昨天发布的2014年上半年宁波市旅游经济运行报告显示,6个月来,全市通过旅行社组织出境的有28.39万人次,同比增长3.36%。而其中尤其值得关注的是,台湾首次赶超香港,成为宁波居民最大的出境旅游目的地——今年1月至6月,宁波旅行社共组织6.25万人次赴台旅游,同比增长65.65%。

赴台游人数同比增长65.65%

宁波市旅游局最新统计表明,今年上半年,宁波旅行社共组织6.25万人次赴台旅游,同比增长65.65%。“台湾超过香港,成为宁波居民最大的出境旅游目的地。”宁波市旅游局市场处人士表示。

而前往中国的香港、澳门以及韩国、泰国、新加坡的宁波旅友,尽管同比数值有所下降,但仍保持“上万”。其中,中国香港6.14万人次,同比降低9.59%;中国澳门4.35万人次,同比降低17.33%;韩国3.98万人次,同比降低14.28%;泰国2.77万人次,同比降低29.2%;新加坡1.21万人次,同比降低36.41%。

对于台湾此次“夺魁”,宁波市旅游局人士认为,宁波与台湾地缘相近、经济相连,“近年来,我市旅游部门多次与台湾及高雄、台北等旅游界开展产品洽谈和踩线包装推广合作,极大推动了我市居民赴台旅游的消费热情。”

市场细分日趋明显,老年队伍壮大

综合多家旅游机构的统计数据来看,今年上半年,出境游群体细分日趋明显,老年队伍壮大。

而平均旅游费用水平,不同目的地差距较大。例如,去济州岛、泰国,人均花费在4000多元;距离稍远的马尔代夫、毛里求斯,花费普遍在1万元以上;塞舌尔这类远途又比较冷门的目的地平均花费则在2万元以上。

然而不同时段、不同目的地的出游群体不尽相同。“较之港澳购物游不同,由于线路设计偏向于细细品味,慢节奏,符合老年人的‘慢生活’追求,赴台游受到我市不少老年人的青睐,当下半数以上为老年人组团出行。”一家旅游机构负责人说。

出境游市场整体向好

2014年上半年宁波市旅游经济运行报告显示,今年1-6月份,全市旅行社共组织出境旅游28.39万人次,市场总量保持增长,市场增幅为3.36%,低于2013年的增幅。究其原因,“国际环境复杂多变,包机数量减少,在线旅游代理商冲击等均有影响。”宁波市旅游局政策法规处人士分析认为,随着出境游市场细分日趋明显,新的热门目的地不断产生,宁波出境游市场仍整体向好。

我市今年上半年 旅行社出境游情况

中国台湾6.25万人次	同比增长 65.65%
中国香港6.14万人次	同比降低 9.59%
中国澳门4.35万人次	同比降低 17.33%
韩国3.98万人次	同比降低 14.28%
泰国2.77万人次	同比降低 29.2%
新加坡1.21万人次	同比降低 36.41%

制图
曹优静

甬城4S店库存压力较大 部分商家不得不以价换市

□记者 房伟

“没想到价格能打到8.7折,还能提现车。”昨日,市民董先生向记者感慨,家里近日添置了一辆进口豪华车,不仅价格实惠多了,提车也快了。

记者在市场走访中也注意到,今年以来,各个汽车品牌促销力度不断加大,不少品牌都爆出全车系底价成交。甬城市市虽交出了销售11.74万辆,同比增长17.44%的靓丽半年报,但由于市场竞争激烈,单店销量并未见涨,相反有所下滑,不少车商向记者透露库存压力较大,只能以价换市。

近日,中国汽车流通协会半年报告指出,经销商的库存预警指数已经超过警戒线水平,库存压力逐月增加。一边是厂商产销量的继续增长,一边是经销商清不完的库存,呈现冰火两重天。

“今年上半年销售了近500辆车,与往年持平,但是一想到库存就头疼。”一位不愿具名的4S店总经理告诉记者,店里的平均库存已达到了150辆,存销比达到了有史以来最高的2:1。

据了解,为了应对市场需求的变化,保证现货充足,经销商从厂家的提车量一般都会大于预测的销量,并根据上月销量来制定提车计划。而为了衡量库存情况,业内人士会将月底库存量上月销售量称为存销比。

而2:1的存销比意味着,就算现在开始一辆车都不进,库存也够卖两个月的了。不过,熟悉甬城汽车行业的一位业内人士告诉记者,2:1在目前的市场环境中已经属“非常健康”,“业内普遍认为存销比的上限值1.5:1,但这是过去,目前在宁波市场,2:1的存销比已经是常态了,3:1的也不稀奇,但无论是2:1还是3:1其实都很危险。”该人士还向记者透露,甚至有4S店的库存超过了700辆,远超3:1。

而记者在走访市场时也发现不少4S店确实库存压力较大。在江北一家豪华车4S店里,不仅仓库和屋顶停满了新车,连通往楼顶的坡道上也依次停满。而在下应北路的一家4S店,记者看到不仅仓库停满了新车,4S店还在500米开外租了一个露天停车场停放新车。

“一方面是厂家向经销商压任务,另一方面也是经销商对于市场预判不准。”有业内人士向记者分析。

“宁波的4S店目前大面积亏损。”我市一家大型汽车销售集团的董事长告诉记者,他从1993年开始卖车,近几年最难赚钱,“原先一个品牌就一家店,但现在少则四五家,多则十来家,竞争太激烈。”

此外,新开4S店作为市场“搅局者”,往往还拉低新车销售价格。为了抢夺市场和客户,4S店不得不以价换市。“以前卖一辆车能赚2000元属于可以接受的,而现在是只要亏损不要超过2000元就是正常的,可以接受的。”本文开头提到的那位4S店经理告诉记者。

此外,也有业内人士认为,目前车商大部分都在亏损,但不可能永远亏损,亏损到一定程度或许会反转,而消费者在反转之前抄底买车将会得到较大实惠。

kuoyuan 绿源 2014年宁波绿源四店 装修前大促销

没什么比这次更优惠的了!

凭此广告,立减100元

7月25-27日 去绿源 趁装修 去抢购 只为装修清场地

全年最低价,差价10倍返还!

全国统一零售价: 2099元

1惠

FF-4GB(48V)

1199

以店内现车为准

全国统一零售价: 2199元

2惠

YZ19-4B | 碟刹 遥控报警 液压减震48V

1699

3惠 免费上门 旧车回收 活动期间老三区 旧车免费上门回收

本次活动仅限以下绿源专卖店参加:

【绿源旗舰店】: 百丈路142号绿源店 电话: 87753025 【翠柏路37号绿源店】: 电话: 87271211

【联丰大世界绿源店】: 电话: 87156891 【三号桥绿源店】: 电话: 87812031