

2006年招警考试申论标准化模拟试卷(十五) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/19/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E6_8B_9B_c24_19697.htm

一、注意事项 1. 《申论》考试，与传统作文考试不同，是对分析驾驭资料的能力与对表达能力并重的考试。 2. 作答参考时限：阅读资料40分钟，作答110分钟。 3. 仔细阅读给定的资料，按照后面提出的“申论要求”依次作答。 二、资料 (1)所有的专家都没有预测到，降价成了今年汽车市场的主旋律，双轨制降价(厂家明降，经销商暗降)成了降价的主要特点。但一次又一次的降价并没有打动消费者，只是暂时使人心跳，过后更加捂紧了钱口袋。(2)据中国汽车工业协会信息部统计，2003年私人购车的比例为70%左右，而到今年9月份为止，私人购车比例上升到88%。由此可见，私人消费成为主力。随着消费者层次的转换，人们更在意价格。十几年前，购车的多为政府机关或是有钱的大款，对车的价钱关注度不够。(3)“无论今年的车价怎么降，面对不是一步到位的车价，消费者都是最大的埋单者，因为买车的终归是消费者。”亚市总经理苏晖一语中的。一位在今年第二轮降价后买车的消费者气愤地告诉记者：“本以为这次降价非常彻底，但在买车不久后，就赶上了新一轮汽车降价，新买的车就赔了上万元，新车开起来怎么也觉得不痛快。”这已经是很多消费者的共同遭遇了，也正是这部分消费者成了没谱车价的牺牲者。他们以“血”的教训告诉后来人一个字“等”。(4)通常汽车生产商把风险转嫁给销售商，要求经销商每月销售够一定的数量。另外，几乎所有的经销商都是靠银行贷款来周转，一旦有库存，大把的钱就搁

在那里。而没有流动资金的支持，一旦销售商资金吃紧，任何品牌的汽车都会面临风险。于是出现了经销商的暗自降价。然而今年的事实证明，正是这没谱的车价，让消费者望而却步。很多经销商为了摆脱库存的压力都在赔本卖着车，白白地为厂家埋着单。(5)月初，奥迪降价之后，有关部门进行了调查，结果显示，有92%的消费者认为车价还会再降。这意味着经销商的日子在一定时期内还是不会好过的。亚市商务中心部长且小刚指出：“如果说前一段时间‘扛着’来形容经销商的话，那么现在只能用‘熬着’来形容。”早在五六年前，4s店刚刚兴起的时候，由于成本大，不被看好。因为那个时候，卖车还是一种暴利。但现在情况不同了。记者从亚运村汽车交易市场了解到，已经有近30家经销商退出，甚至包括一些进口车的专卖店，他们早早地为市场埋了单，淹没在降价大潮中。他们有一个共性，即全部是二级以下的销售代理商。(6)原本红火的车市遭遇寒流，最先感到寒不可奈的不是汽车生产厂家，而是那些品牌专卖店。以往，经销商一直被看做是厂家命令的坚决执行者，但车一旦卖不出去，他们也不可能一直温顺下去。厂家一波又一波的明降，不能带动消费者，可是库存的压力不给经销商以喘息的机会。(7)中国的汽车厂商确实过了一阵好日子，用暴利来形容一点都不为过。然而经过今年车市的洗礼，汽车市场已经进入买方市场。消费者在承受了长达20年的汽车暴利“剥削”之后已经成熟起来。一次又一次的降价，反映出的是仍有降价空间，消费者怎么会轻易就范？同时也表明，价格竞争成为常规的市场行为，消费者考试左右市场。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com