

今日运河·经济

车企不给力，车商攒订单

市民购车想搭“政策末班车”恐落空

本报记者 马辉 李倩

今年进入9月份以来，车商的日子比较好过，偶尔也发愁，但愁的不是销量，而是货源。用济宁某品牌汽车4S店销售经理赵先生的话说：“不算明朗的‘车市政策’将使元旦成为一个节点，不少想搭‘政策末班车’的市民成了岁末车市销售井喷的主力军。”而事实上，在多个政策的刺激下，济宁畅销车型的订单已排至明年，很多车民搭乘“政策末班车”的愿望要落空。



由于货源紧缺，在某汽车4S店，车商将一辆贴有车膜的新车放在展厅内，而这辆车已经被预订出去了。本报记者 马辉 摄

拿现钱却提不到现车 不少市民改打持久战

节能惠民补贴、汽车以旧换新、车购税优惠……再过一个月，这些车市刺激政策究竟会如何调整，现在并不明朗。对消费者来说，5000—10000元的优惠，对他们还是很有吸引力的。

12月1日上午，在某汽车销售广场的一些4S店内，来看车的市民一拨接一拨。“多数消费者都是目的性很强的，想趁着年底出手购车，搭乘‘政策末班车’。”一位销售人员说。

但事实上，情况并不像多数市民想象得那么乐观，符合政策的畅销车型普遍没有现车。“逛了大半个月了，相中了几款车型，售价都在10万元左右，也符合相关的车市优惠政策，但是都没有现车，交上订金后需要等着，还有一个月这些政策就要到期了，很有可能拿到车时已经享受不到优惠补贴了。”打算近期购车的市民王先生说，他看中一款售价为12万元的合资品牌家轿，符合节能惠民

补贴及车购税优惠政策，现在提车这两项补贴就能省下近8000元钱；如果年后提车，这些钱恐怕就省不下来了。

基于这种背景，不少市民不再打算凑年底的热闹了，“相中的车型没现车，有现车的车型多不符合优惠条件，毕竟是大件，与其慌慌张张地订下来，不如再等等，好好斟酌一下，选择一款真正心仪的车型呢。”赶“政策末班车”的计划眼看要落空，市民李先生改变了主意，打算改打“持久战”。

多数商家提前完成任务 手里还有大批订单

“金九银十”是车市的传统旺季，在济宁，虽然不少车商在10月底统计订单量时，报表上的数字都远远超出了他们的预期。但是，受汽车厂家产能不足的影响，很多在9、10月就已订车的市民在11月才拿到现车，原来处于淡季的11月也呈现出“淡季不淡”的景象。

12月1日，记者从济宁车市了解到，基于今年车市的持续高温，不少车商已经提前完成了全年的销售任务，但这并没有让他们高兴地合不拢嘴，货源、现车，

成了他们期盼的事。

“今年岁末的情况与去年差不多，一些车市政策的走向尚不明朗，而拐点都不谋而合地定在了年底。”某汽车销售广场某合资品牌4S店的冯经理告诉记者，10月底，他们就完成了全年的销售任务，目前已售出2700多台车，同比增长15%。小排量车市场需求量最大，目前库存处于“饥饿”状态，一些车型的订单已经排到了明年。

“全年的任务已经完成了，11月份

的销量为300多台，同比增长15%，但是交了定金的车主还占一个很大比例。我们也整天跟厂家沟通，预计厂家到货最早也要等到元旦之后了。”另一家国产品牌4S店的销售经理说，从该店11月份的销量比例来看，大排量车的销售比例占了整个销量的6成以上，而去年则恰恰相反，不是今年小排量车不受青睐，而是销售太火爆了，早早就没了货源，库存饥饿的状态已经持续了几个月了。

促销仅为排位增筹码 车市岁末难现大优惠

在振宁汽车广场某合资品牌4S店内，由于缺货，车商甚至把已经订出去的带有车膜的汽车摆到展厅内，抵挡一阵。“现在还有30多份订单已经排到下个月了，厂家缺货与刚性需求形成了强烈反差。”该店一位马经理介绍，按照往年的状况，为了冲量，岁末是车商的竞争节点，各种力度较大的优惠政策会层出不穷，但今年年底不用了，只做常规促销，为的是为本品牌在年末排位时争一席之地。

“现在，畅销车型已经成了稀缺资源，拿现钱能提到车就不错了。最近到店的客流比较平稳，与往年比，车民的意向更明确，成交率更高。”某合资品牌4S店的郭经理说，作为车商，既然完成了全年

的销售任务，又没有大量现车可卖，12月份，车商肯定也不会拿出大量资金去做促销了。

郭经理介绍，由于厂家生产能力是一定的，即使工人三班倒，产量也是一定的，难以满足市场的刚性需求。现在车商预期的效果已经达到，销售虽然会继续，但是市民指望岁末有大的优惠，恐怕很难了。

海外注册“不感冒” 济宁国际商标少

本报济宁12月1日讯(记者 李倩) “国际业务，品牌先行”，为加大海外企业的保护力度，提高企业的竞争力和知名度，近日济宁市工商部门对济宁近160家出口及潜在出口企业，进行国际注册商标培训，但多数企业表现并不积极。

“一天的培训会，刚开了半天下午就没几家企业了。”工商部门负责此次培训的负责人说，从目前掌握的数据来看，济宁进行国际注册的企业仅7家，很多出口企业及潜在出口企业还没有注册。孔府家、山推、樱花五金、充矿等企业在国外共注册商标155件，总量较少。

该负责人介绍，造成这种情况的原因，主要是部分企业缺乏商标意识，有些企业虽然也做着出口生意，但仅仅满足于通过代理公司出口或贴牌生产，缺乏商标国际注册需求和动力，因此对商标注册并不感冒。

“本土企业要走出国门，首先要在境外出口国注册商标，保护自己的品牌。”济宁市工商局相关负责人说，随着我国产品不断走出国门，关于商标侵权的案例也层出不穷，一些国内知名商标在出口国遭遇被抢注，导致出口受阻丢掉国际市场，损失惨重。“像大宝在美国、英国、荷兰、比利时、卢森堡被抢注，全聚德、三鞭酒在韩国被抢注，红星在英国被抢注，大白兔在日本、美国被抢注等等。”因此，在国外有大量产品出口的企业，应该提早考虑进行商标国际注册，以防商标被抢注的风险。

济宁冷库节能原则 成为山东地方标准

本报济宁12月1日讯(记者 李倩 通讯员 刘雪华) 果蔬冷库如何节能，今后将有标准可依。近日，由金乡质监部门组织制定的《果品蔬菜冷库节能技术导则》标准，通过山东省地方标准专家委员会审查，成山东省地方标准。

该标准是金乡县继《地理标志产品金乡大蒜》国家标准发布实施后，通过审查的第10项山东省地方标准，也是全市唯一通过地标审查的节能标准项目，将于年底前公布实施。据了解，金乡县有大蒜、蔬菜加工企业600多家，恒温库1200余门，年贮藏能力达到120万吨，该标准对冷库技术改造、节水节能等方面均给予了技术支持，该项目的实施，将有效解决冷库消耗资源大、浪费多的问题。

对调整大蒜产业结构，重点发展大蒜冷藏及精深加工具有重大意义。

济宁20项目入围 国家和省火炬计划

本报济宁12月1日讯(记者 马文青) 12月1日，记者从济宁市科技局获悉，在刚下达的山东省2010年度火炬计划项目中，济宁市的20个项目榜上有名。

其中，由鲁抗医药股份有限公司承担的“酒石酸罗格列酮原料药及片剂”等6个项目列入国家级火炬计划，山东润丰种业有限公司承担的“润棉1号”等14个项目列入省级火炬计划。20个项目总投资约6.8亿元，其中银行贷款9000多万元，项目达产后，年实现产值30亿元，新增利税2.7亿元，利润近3亿元，出口创汇3300多万元。

据介绍，火炬计划项目，是以国内外市场需求为导向，以国家、地方和行业的科技攻关计划、最新技术研究开发计划成果以及其它科研成果为依托，以发展高新技术产品、形成产业为目标，重点支持具有自主知识产权的电子与信息、生物技术、新材料、光机电一体化、新能源、高效节能与环保等领域的高新技术产品。通过火炬计划项目的实施，造就一批高新技术企业和企业集团。