

政策利空时代的轻卡“不平路”

本报记者 刘红杰



红火日子戛然而止 轻卡销量直线下滑

对于很多轻卡汽车经销商来说,2009年和2010年红火的日子,是他们最怀念的。但是,这样的好日子在2011年宣告终止,他们经常在冷冷清清的汽车展厅里互相聊着天,百无聊赖地追忆着逝去的美好时光。

“我们卖出去的车,大约60%是政府部门采购,40%是社会购买,前一部分较为稳定,后一部分下滑得非常厉害。好日子就这么结束了。”山东江铃全顺汽车销售服务有限公司相关负责人王玉玺说。

济南泰润丰经贸有限公司主营福田汽车,负责人安经理告诉记者,他们遇到了同样的问题。“我们的销售量下滑了70%,和前两年的红火没法比。”

业内人士称,这两家都是济南市场上响当当的轻卡销售商,由此可见济南轻卡市场的低迷。而这种情况,不光济南市场独有。

青岛盛隆达汽车销售有限公司董事长王健表示,今年山东轻卡市场非常差。而且,并非单一轻卡品牌销量下滑,而是每个轻卡品牌都出现下滑的趋势。

山东滨州巨强商贸有限公司执行董事牟歧珂也坦言,第一季度还不很明显,公司大概销售200辆左右,但比去年同期的300辆左右,下滑趋势已经开始显现。从第二季度开始,山东轻卡市场就一直在下

滑,最近几个月的市场情况更淡。

作为全国轻卡保有量最大的省份之一,山东的市场情况是全国的一个缩影。有统计数据显示,2009年我国轻卡销量达到130万辆,同比增长达33.4%。2010年轻卡销量达到196万辆,同比增长26.13%。然而,2011年上半年,轻卡销量102.3万辆,同比下降4.31%。

汽车下乡透支销量 多项政策成门槛

对于2011年轻卡市场平淡的开局,业内人士纷纷表示,与部分政策的退市有着密切关系。在“汽车下乡”阶段,透支了太多本属于2011年的轻卡份额。

“轻卡的主要购买人群是农民用户,在汽车下乡政策实施的时候,卖出去的车,百分之七八十的用户都领取汽车补贴。一辆车可以领四五千元,这也是一笔数目不小的钱,大家该买的都买了,想买的借钱也买了。”安经理说。

王健也认为,“汽车下乡”补贴政策结束,农民购车成本提高,部分农村用户会暂时搁置购车计划。江淮汽车商用车山东分公司相关负责人对此表示认同,他表示,“汽车下乡”政策透支了近两年的轻卡需求。

另外,汽车油耗标识的实行也影响了轻卡的销量。安经理说,去年开始,所有的轻卡都要贴油耗标识,“当时很多车没有这个标识,返厂申请下发标识,快则20多天,慢

则三四个多月,而且申请油耗标识要交费用。有些车型销量小,厂家就不愿申请油耗标识,车型比以前少了,也流失了一部分市场。”

在山东市场上,今年3月1日施行的《山东省道路运输条例》,规定所有轻卡必须挂靠运输公司,否则不能上路运营。江淮汽车商用车山东分公司负责人称,挂靠与不挂靠之间的费用支出相差比较大,农村用户不愿意增加这部分费用支出,直接影响农村用户的购车需求。

“这个政策的出台促成一个行业的繁荣,挂靠公司。很多物流公司为扩大车队,同意个人带车挂靠,双方签订合同,我听说一年的挂靠费是600元钱。”王玉玺说。

据牟歧珂介绍,受制于国家在金融领域的调控政策,用户在贷款购车时也遇到困难,银行贷款利息高使很多用户打了退堂鼓。

王玉玺注意到,轻卡市场的不景气带出了一个奇特的现象,轻卡二手车租赁慢慢热起来。

“现在油价高,银行利息高,有些老板为了省钱,少量的货物用自己的轿车运,稍微多一点用面包车运。实在运不了的,就租轻卡。现在,济南的不少大路口都有货车租赁业务。”

另外,今年的轻卡市场还遭遇了多年不遇的“天灾人祸”。有专家指出,上半年国内大面积持续干旱,不仅使粮食、水果、蔬菜等农产品产量减少,而且使10个省级电网出现电力供应紧张,部分金属矿业停产,购车需求受到抑制。上半年,4万亿元项目陆续投资完成,前两年市场需求提前透支。加上人民币持续升值,利比亚、埃及、叙利亚等轻卡主要出口国遭遇战争,越南等东南亚地区遭遇领土纷争,都对我国上半年轻卡的出口产生重大影响。

轻卡市场何去何从

出于地域性在轻卡销售中的优势,江淮汽车、福田、东风股份、

凯马、唐骏欧铃、东安黑豹等轻卡企业在山东省内早已展开布局,山东成为全国重要的轻卡生产基地。

江淮汽车股份公司在山东设立分公司时,其市场部部长崔亦章就表示,之所以选择山东,除了山东的轻卡市场大和运营成本低外,还因为福田、凯马等轻卡厂已在山东落户,各种零部件配套很完善。

在全国范围内,不仅主流轻卡企业纷纷加入到产能扩张的队伍中,重卡企业、微卡企业,甚至轿车企业也加入到了轻卡的产能扩张浪潮中。中国重汽仅在2010年三季度就对两大轻卡企业进行重组,还在家门口章丘建设轻卡基地。北汽在河北建轻卡基地,长安签下年产25万辆轻卡的新基地。

业内估计,目前国内轻卡(含皮卡)总产能260万-300万辆,预计到2015年,总产能将达到400万-450万辆,市场很可能出现供大于求的局面。

在产能扩张的浪潮中,企业纷纷瞄准了高端市场。8月16日,江淮商用车最新一代高端轻卡——帅铃Ⅲ在青岛举办山东市场首发仪式,拉开江淮汽车最新一代高端轻卡进军山东市场的帷幕。

业内普遍认为,随着中国社会的城市化进程加快,城市城区、城乡之间以及城际之间短途运输需求快速增长,符合这一市场需要的高端轻卡需求将越来越大。

不过,江淮汽车商用车山东分公司相关负责人也表示,山东轻卡市场仍以经济型产品为主,大概能占50%。以往山东就是农用车大省,随着车辆的升级换代,短期内,市场对中低档轻卡的需求仍将放大,高端轻卡市场不会一蹴而就。

目前,各主流轻卡生产厂家大力运用技术竞争的市场开拓手段,产品升级改造速度加快。车型向宽体、高吨位发展,出现了轻卡中卡化的趋势。业内人士断言,轻卡发展态势是上挤中卡,下压微卡和农用运输车。

(上接B01版)

重启内销市场



境外采购专区十分冷清。

外贸形势的紧张正催逼着山东纺企们更加重视内销市场,可内销市场的隐性成本也同样让他们负重前行。

“我们的产品95%以上都是出口,包括我了解的一些做得比较好的企业,没有不做出口的,即使是OEM。因为国内市场太难做了。”元首集团董事长温增利感慨道。现在国内市场关键的问题是流通环节加价太多,进商场、超市都要交进场费、管理费、上架费,而且国内的渠道商在采购时往往会拖欠货款,要货也是分批进行,单价虽高,却难以带来充足的现金流。

温增利表示,中国纺织服装产量已经占到世界的五分之二,做国际市场最大的好处是不会有资金断档问题,只要出口的产品一到岸,对方就会把款项打过来,不像现在国内客户对款项一占用就是几个月。“对纺织服装企业来说,资金一断档就是灭亡。因此真要让我们做内销确实面临很多问题。”

国内的散而小的订单,对以“薄利多销”为生存方式的出口纺织商们来说,的确是个新挑战。可人民币持续升值就像拧紧的发条让各出口纺企不得不考虑内销。数据显示,2010年全年,人民币兑美元汇率升值幅度为3.1%;进入2011年,人民币兑美元汇率开始了“加速跑”,仅前4个月累计升幅已达1.9%,目前中间价已突破6.4,加速升值态势明显。而根据普遍的规律,人民币每升值1%,企业就将面临1.6万美元即十多万元人民币的汇兑损失,利润将减少5%左右。

记者了解到,前来参加纺博会的一些省内出口纺企也表示了想做国内市场的意愿,但由于做惯了接单生产,他们也希望在内销市场上坚持“出货付款”的规则。“即使做内销,公司也坚持不打款不发货。”日照一家出口纺企参展负责人说道。尽管公司态度鲜明,但他私下也表示,现在小企业出口确实难做,走内销也是必然选择,所以尽管存在种种隐性成本,如果有好的机会他们还是会走内销。

机械设备 ◆ 现有800多台挖掘机 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	综合招聘 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	设计制作印刷 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	法律服务 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	售报牌器认牌变牌 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备
医院招聘 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	招生培训 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	车辆信息 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	牌技娱乐 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	公告声明 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备
容达集团诚聘 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	道恩玛德化工 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	临沂电力学校招生 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	二手车鉴定评估师培训 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备	乳山银滩海之缘 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备 ◆ 山东六厂设备