

行业综述 | HangYezhongShu

中国汽车业

要抓住转型升级“倒逼机遇”

□ 南辰

汽车产销高速膨胀掀狂飙

经历了首破千万辆的2009年和更加疯狂、直逼2000万辆的2010年,中国车市在连续两年的狂飙之后将驶向何方?回首2009年和2010年中国汽车市场的井喷,同比两位数的大幅增长背后,是国家在2008年国际金融危机车市受到重创的背景下,接连出重拳拉动内需刺激汽车消费。在购置税减免、以旧换新、汽车下乡、节能汽车补贴等刺激政策的激发下,国内汽车消费热情空前高涨,汽车业从2008年的逆境中顺利突围,坐上了全球最大新车市场的宝座。

连续两年在政策“顺境”中的狂飙,虽然凸显了中国汽车业数量膨胀的奇迹,但不能掩盖其所处产业链低端的窘境与结构性产能过剩的风险。与此同时,汽车产销高速膨胀为大城市带来的交通拥堵、空气污染以及能源安全问题接踵而至。

以石油供应为例,发展改革委有关人士介绍,2009年我国石油对外依存度达到53%。2010年国内石油消费继续快速增长,1-10月份进口原油1.98亿吨,同比增长20%。预计今年石油对外依存度将接近55%,石油安全面临的形势更加严峻。

另外,由于相关补贴政策设计、执行层面的问题,节能汽车补贴等刺激政策一度被某些经销商念歪,没有补贴到消费者兜里,反而成了补贴经销商的“小棉袄”,间接削弱了市场竞争。由此可见,“顺境”也有其忧。

减税等刺激政策让产业“退烧”

财政部近日宣布,经国务院批准,自2011年1月1日起,对1.6升及以下排量乘用车统一按10%的税率征收车辆购置税。至此,近半年来业界一直在推测的车市刺激政策的退出终于落下了“第一只靴子”。从汽车厂家和经销商



的角度看,减税等刺激政策的逐步退出意味着市场竞争的加剧。水涨船高和利益均沾将成为过去,如何严格把控产品质量,改善售后服务质量成为竞争的关键。从这个角度看,“逆境”对消费者来说未见得是坏事,对中国汽车产业的长远发展未见得是坏事。

此前,北京缓解拥堵系列政策出台,政策由过去的“不限制拥有”一百八十度掉头,每年限发24万个牌照免费摇号上牌,意味着2011年北京新车和二手车市场规模将骤然大幅萎缩。这无疑是从国内最大的终端消费市场层面给汽车产业来了一脚刹车。

2011年,北京的停车费也将大幅上涨。而在国内最近一次的成品油调价中,北京93号汽油每升的价格已“破7(元)”,以2011年北京上涨后的停车费计算,这意味着,一辆百公里油耗10升的家用小汽车每百公里油资、停车费、过路费等等费用相加极有可能将逼近百元,届时,1公里1元钱的用车成本使车主可以直接将汽车的里程表换算为“支出表”。用车的高成本时代悄然而至。

值得品味的是发改委有关人士在这次成品油调价时的表态:“充分发挥价格杠杆的调节和引导作用,抑制石油消费过快增长,促进经济发展方式转变和资源节约是现实、必然的选择。及时理顺国内成品油价格,有利于充分利用

国际国内两个市场、两种资源,满足国内日益增长的石油需求。理顺成品油价格,短期内会对下游用油行业产生一定影响,但长远有利于保持国民经济的健康可持续发展。”权威部门开诚布公地解释油价对汽车消费和使用等的抑制作用,“退烧”的意图应当说也是非常明显的。

当然,从国民经济发展的长期前景看,我国汽车消费在未来10年中增长的主基调应当不会发生变化。我国二线、三线、四线城市及农村市场仍有巨大的市场容量,城镇化的进程也必然伴随汽车消费的增长。因此,汽车业面对临时性刺激政策的退出,要调整好心态和状态,理性回到原点,积极面对市场竞争,不靠政策而靠品质和服务争夺市场份额。要充分利用“逆境”带来的转型升级的“倒逼机遇”,促进汽车业尽快做强。从这个角度看,“逆境”也有其利。

“未来10年是我国汽车工业由大到强的关键时期,我们要有信心,有目标,要明确我们的战略任务。”机械工业联合会副会长、中国汽车工程学会第六届理事会理事张小虞近日在第七届中国进口汽车高层论坛上表示。对于中国

汽车业“逆境”中永生

汽车业来说,“十二五”的首要目标无疑是做强。如今,几乎所有的跨国汽车企业都将中国当作最重要的市场。但在繁荣的“数量”之下,中国汽车产业的“质量”软肋并没有消除,产业结构调整任务依然艰巨。跨国汽车企业赚的是设计、新材料、新技术的钱,而中国企业目前主要承担的是生产商的角色。纵观国内百余家整车生产企业,无一不是始终在汽车制造业产业链低端徘徊,鲜有在自主品牌方面跻身高端的企业。一个值得深思的现象是,据媒体报道,北京治堵措施公布后,一些跨国汽车巨头在海外的股价应声而落,这无疑从一个侧面证明了中国汽车市场已经成为跨国汽车巨头主要的利润来源。

尤其是在新能源汽车领域,我们要注意到,当前,美国、德国、日本等发达国家的企业均投入巨大的研发实力,并辅以国家层面的政策支持。如果我们陶醉在国内传统内燃机汽车市场巨大的规模上欣欣然,就会拿着低价报酬替别人背着沉重的能源和土地包袱,在汽车“再次发明”的产业转型中再次落后,再次落入产业链低端的夹缝。

盖世汽车网近日针对50家(跨国公司30家,国内本土企业20家)一级汽车零部件供应商所做的调查显示,预计2011年中国汽车市场增长在5%以下的占12%,增长在5%至10%的占60%,增长在10%至15%的占20%,增长在15%以上的占8%。这意味着业界预测2011年中国汽车市场产销达到2000万辆的可能性很大。其实2011年是“十二五”的开局之年,对于中国汽车业来说,能不能干到产销超过2000万辆并不重要,重要的是在离开刺激政策的扶持后,汽车产业能不能抓住“倒逼机遇”,适应竞争、健康发展、加速转型。

“越来越多地不靠政策,按照市场导向基本规律发展产业,这个产业才有希望。无论在困难还是发展顺利的时候,我们的企业都要经过市场春夏秋冬的考验。”张小虞表示。

记者认为,这也正是中国汽车业必须接受、适应并感谢“逆境”的原因。

汽车业来说,“十二五”的首要目标无疑是做强。

如今,几乎所有的跨国汽车企业都将中国当作最重要的市场。但在繁荣的“数量”之下,中国汽车产业的“质量”软肋并没有消除,产业结构调整任务依然艰巨。跨国汽车企业赚的是设计、新材料、新技术的钱,而中国企业目前主要承担的是生产商的角色。纵观国内百余家整车生产企业,无一不是始终在汽车制造业产业链低端徘徊,鲜有在自主品牌方面跻身高端的企业。一个值得深思的现象是,据媒体报道,北京治堵措施公布后,一些跨国汽车巨头在海外的股价应声而落,这无疑从一个侧面证明了中国汽车市场已经成为跨国汽车巨头主要的利润来源。

尤其是在新能源汽车领域,我们要注意到,当前,美国、德国、日本等发达国家的企业均投入巨大的研发实力,并辅以国家层面的政策支持。如果我们陶醉在国内传统内燃机汽车市场巨大的规模上欣欣然,就会拿着低价报酬替别人背着沉重的能源和土地包袱,在汽车“再次发明”的产业转型中再次落后,再次落入产业链低端的夹缝。

盖世汽车网近日针对50家(跨国公司30家,国内本土企业20家)一级汽车零部件供应商所做的调查显示,预计2011年中国汽车市场增长在5%以下的占12%,增长在5%至10%的占60%,增长在10%至15%的占20%,增长在15%以上的占8%。这意味着业界预测2011年中国汽车市场产销达到2000万辆的可能性很大。其实2011年是“十二五”的开局之年,对于中国汽车业来说,能不能干到产销超过2000万辆并不重要,重要的是在离开刺激政策的扶持后,汽车产业能不能抓住“倒逼机遇”,适应竞争、健康发展、加速转型。

“越来越多地不靠政策,按照市场导向基本规律发展产业,这个产业才有希望。无论在困难还是发展顺利的时候,我们的企业都要经过市场春夏秋冬的考验。”张小虞表示。

记者认为,这也正是中国汽车业必须接受、适应并感谢“逆境”的原因。

2010年 六成多汽车经销商盈利

汽车产业今年潜能大

□ 雷敏

1月5日,记者拿到的一份来自中国汽车流通协会的“2010年经销商满意度调查”显示,去年多数经销商经营状况良好,超过半数(55.4%)的经销商对2010年的经营状况表示满意,67.9%的经销商处于盈利状态。

超过六成经销商盈利

如果说2010年年初,迫于厂家高企的产销目标,经销商普遍对2010年预期压力重重,从上述这份由中国汽车流通协会提供的“2010年经销商满意度调查”来看,超过六成(67.9%)的汽车经销商处于盈利状态,仅有13.6%的汽车经销商处于亏损状态。

自去年4月份开始的比亚迪“退网门”,自主品牌在历经了2009年的暴涨之后,迅速地回落到了正常状态,利润不保的经销商们开始倒戈。在上述的经销商满意度调查之中,“亏损”的汽车经销商中,绝大多数(66%)是自主品牌。此外,“亏损”的汽车经销商中,30%是合资品牌,仅有不到4%是进口汽车品牌经销商。

记者采访也了解到,以广州、深圳市场为例,全年汽车销售呈U形曲线,尽管到了6月陷入低谷,但9月份、12月份汽车销量都冲到了新高。销量的强劲,汽车终端价格回升,加上售后的稳定利润,经销商整体盈利状况良好。于进口品牌而言,2010年更是赶上了好日子,宝马X系列提车排队长达5个月,路虎的提车时间也长至3-6个月。

盈利良好,经销商有钱赚,自然对2010年的经营状况表示满意。2010经销商满意度调查显示,55.4%的经销商对于2010年经营状况表示满意或是十分满意。表示“一般”的占到31.7%,此外,仅有12.9%的汽车经销商对2010年的经营状况“不太满意”或“十分不满意”。

老店经营状况好于新店

上述调查结果显示,从整体上来看,经营状况与经销商经营年限成正比,经营年限越长的店经营状况越好。

营业在5年以上的4S店,77.3%的经销商可以实现盈利;仅有8.1%的经销商出现亏损;而在营业3-5年的4S店之中,经营状况就略逊色于前者,盈利的

经销商占比下降为66.1%,亏损的增至11.5%;营业年限在3年以下的汽车经销商的日子更窘迫一些,23.7%的经销商处于亏损状态,21.9%的经销商在盈亏边缘,收支刚好持平,盈利刚刚过半(54.4%)。

在销售目标的达成度上,营业在5年以上的4S店,对它们而言,达成70%-80%的销售目标是“很轻松可完成”的,达成90%-100%的销售目标“非常容易完成”。而营业在3年以下的4S店,达成40%的销售目标都是件“有难度”的任务。

以广州为例,16家一汽丰田经销商之中,不管是销量还是利润均是广保丰田位居榜首,该店恰是一汽丰田在广州成立最早的4S店。不妨再看下东风本田,刚庆祝完6周年店庆的恒通达店,一直位列广州区域东风本田单店销量榜首,亦显示出老店“姜还是老的辣”的运营实力。

集团化、中型规模更具“吸金力”

即便是去年年初受召回影响的丰田,其在华两家合资企业一汽丰田、广汽丰田相继表示将超额完成既定销售目标。上海大众更是在去年12月26日,高调对外宣布,2010年产销量已双双突破百万大关。

厂家产销目标的达成,同样是由各自旗下动辄三五百家的经销商协力完成的。调查显示,45.36%的汽车经销商表示可以完成2010年厂家制定的销售任务,34.7%的经销商认为“完成有一定难度”,19.7%的经销商认为“完成难度很大”。

“抱团”的规模效应也体现在了汽车销售当中,隶属于经销商集团的经销商销售目标完成情况好于非集团经销商,如“基本上能完成”2010年销售目标的比例,前者140%明显高于后者(30.4%)。对此,广物集团的一位负责人告诉记者,集团化的单店在销售目标的达成上往往更具优势,如铺设网点能力强,终端价格优于单店。该集团自2010年中期推行的同品牌大部制,由专人调控,另一方面也节省了成本开支,保证了利润。

越来越多的4S店以规模大来标榜,来自中国汽车流通协会的这份调查结论或许会令求大的4S店有所挫败。上述调查显示,大型规模的经销商未见得销售目标达成理想,反倒是中型规模的经销商达成情况最为乐观。

武汉“十二五”汽车产业主打新能源牌

记者从近日在武汉召开的“汽车与新能源的开发利用高层论坛”上获悉,该市将在“十二五”期间大力推进新能源汽车研发进度,力争在2015年达到生产20万辆,产值400亿元的总体目标。

据中新网报道,在此次会议上,武汉市副市长邵为民介绍,“十二五”期间,武汉将坚持“规模应用天然气汽车,

完善优化混合动力汽车,重点发展电驱动汽车,深入研发燃料电池汽车”的发展方向,到2015年重点培育8-10家天然气、混合动力、纯电动和燃料电池整车和关键零部件产业化龙头企业,建成以主导企业为核心的节能与新能源汽车产业联盟,推动配套企业发展,实现本地零部件配套率达35%以上。

目前,武汉市新能源汽车龙头企业——东风电动车辆有限公司已形成年单班生产1000辆混合动力公交车的改装生产能力,截止到2010年11月底,东风电动车辆有限公司和东风扬子江汽车公司联合生产了500辆混合动力公交车,其中400辆已正式交付使用,100辆改装调试工作接近完成,2011

年元月投放运行。

“十二五”期间,东风公司将投30亿,用于以电动汽车为主的新能源汽车技术开发。武汉市将全力支持东风公司和国内顶尖的电子研究院联合开发国际先进水平的电动汽车电池。武汉市将力争到2015年,兴建20个标准充电站和2万个充电桩,为该市公交、公务、出租、邮政物流、环卫、私人轿车等各种节能与新能源汽车用户提供配套服务和安全保障。(张芹 武新建)

新年“中原造”新品呱呱坠地

河南电动汽车业驶入佳境

□ 唐朝金

元旦“中原造”纯电动客车下线

河南省纯电动客车“中原制造”的梦想在新的第一天得以实现。据经济视点报道,2011年1月1日上午,河南新美景纯电动客车制造基地在河南省许昌市襄城县正式投产,该基地生产的首批20辆“中文牌”纯电动客车下线,并交付许昌市公交公司使用。

据了解,该基地由河南省许昌市引进山东中文之星纯电动客车公司投资兴建,一期工程于2010年3月18日开工,占地面积6000亩,16万平方米厂房已于2010年10月15日竣工,预计年生产能力达5000辆以上。

据介绍,该基地生产的“中文牌”纯电动客车将主要销往北京、上海、深圳等全国25个新能源汽车试点城市,以及河南、山东、河北等地区的大中城市。目前,该公司已经接到1000多辆纯电动客车的订单,本次首批下线的20辆纯电动客车将用于河南省许昌

市的公交示范运营。

打造国内最大纯电动客车基地 酝酿已久

据了解,河南新美景电动汽车有限公司(以下简称河南新美景)是香港新美景客车制造有限公司(以下简称香港新美景)旗下的控股公司,主要从事电动汽车的研发与制造。事实上,香港新美景在电动汽车方面的研究由来已久。据河南新美景董事会主席贾秉成介绍,10多年来,香港新美景一直坚持电动车研发投入,先后投入2亿元,与多方合作伙伴合作,最终在纯电动大巴的研发上取得关键性突破。

据了解,河南新美景生产的“中文牌”纯电动客车,是国内唯一采用“车身轻量化”技术的电动客车。与传统电动客车相比,该车系单层客车轻3吨,双层客车轻5吨。“中文牌”纯电动客车的标准承载量是86人(一般客车的标准承载量是86人),高峰期能够容纳百余人,三个小时充满电,一次性行驶超过360

公里。客车在香港、海南、山东、河南等地的试运营情况显示路况稳、问题少、节油多、电池耐用、里程长。”河南新美景副总经理刘延爽表示。

在关键性技术取得突破的同时,新美景汽车也在逐步扩大自己的汽车版图。2009年9月,山东沂星电动车公司由于财务吃紧被香港新美景收购。随后,香港新美景又100%收购了广东慧景客车制造有限公司,同时控股安徽安凯车辆制造有限公司。“此次通过河南许昌纯电动客车基地的投建,香港新美景初步完成了全国的布局。”贾秉成表示。

据河南新美景有关负责人介绍,16万平方米的河南新美景二期生产线规划已经规划完成。项目建成后,河南新美景纯电动客车制造基地将成为全国最大的纯电动客车制造基地。

政策助推 豫电动汽车业腾飞

河南省对电动汽车的发展也给予



了高度重视。2010年12月9日,河南省政府印发了《河南省电动汽车产业发展规划(暂行)》(以下简称规划),规划指出,电动汽车产业的推进,将首先从公交车、出租车、市政、电力、邮政等领域开始示范运营。

河南省政府明确表示,争取用5-10年的时间,在示范城市及广大农村实现公交车、出租车、日常出行交通工具电动化。郑州、新乡两市从2011年起,城市新增和更换公交车时,原则上采购电动客车。同时河南省财政为扶持电动汽车

型电动专用汽车和场地车。

预计到2015年,郑州宇通客车年产混合动力客车6000辆、纯电动客车5000辆;河南少林汽车、洛阳中集凌宇汽车年产纯电动客车7500辆;郑州日产年产各型纯电动商用车8万辆;海马(郑州)汽车有限公司年产纯电动微型轿车、中级轿车6万辆。

根据国务院近日发布的《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》,作为国家七大新兴战略之一,要推进电动汽车产业化发展。到2020年,新能源汽车成为国民经济的先导产业以及战略性新兴产业,在国民经济的比重要上升至15%。不仅如此,国务院同时还提出要加大财税金融政策支持力度,引导和鼓励社会投入。

专家论点

河南省汽车行业协会秘书长刘晓明认为,河南省电动汽车行业的良性循环正在形成。“电动汽车行业属于一个需要大量社会化公用设施来支撑的行业,通过规划的实施,大量的社会化公用设施投入使用,将会带动电动汽车行业的发展;同时电动汽车行业的发展,也会通过使用社会化公用设施的方式,给企业和政府带来效益。”刘晓明表示。