

汽车政策“怠速”:顶层再设计未到窗口期?

葛轩 张翔

实行10年的《汽车产业发展政策》正变得不再适宜汽车产业的发展。

2004年,国家发改委颁布《汽车产业发展政策》,其后虽经多次修改,但始终只在细节上简单修正,并未从针对行业发展趋势与简化行政审批的角度进行根本性的改革。

随着产业的发展,这种政策与市场现实之间的分歧正在加大,中国汽车行业进入“微增长”期后,许多曾经被忽略的政策性、机制性矛盾浮出水面。

其突出表现为:汽车产业政策究竟需要何种方式的改变,才能为合资品牌与自主品牌分别注入更有效的发展动力?如何推动新能源汽车的发展,实现行业的升级与突破?如何逆转主机厂与经销商不和谐的生态体系?如何解决日益突出的环境压力与产业发展的冲突?如何再平衡地方和中央部委利益?如何考核患上“合资依赖症”的国企?

多年来,每当行业销量增速加大、市场向好时,这些问题就会被掩盖而显得并不急迫。但在行业告别“黄金10年”发展期后,汽车产业发展的外部环境已发生翻天覆地的变化,在行业动力消退之时,各种问题的最终解决路径,都指向了产业政策的改革。

“头疼医头”式的政策修补已难以继,“顶层再设计”的规范、调整不可避免,市场逐渐消退的耐心正在考验着主管部门的智慧和勇气。

顶层再设计未到窗口期?

2014年起至2015年底,不可能出台系统性的汽车产业政策。短期内或可能有针对性地出台一些专门条例法规,具体将针对产能过剩和新能源汽车。

颁布10年来未做系统调整的《汽车产业发展政策》(下称“《政策》”),正面临来自外部越来越多的质疑,要求出台新汽车产业政策的呼声,在2013年年底达到顶峰。

2013年,包括广汽集团总经理曾庆洪、东风集团总裁朱福寿等多位国企“掌门人”都曾在公开场合“炮轰”国内汽车产业政策滞后,提出全行业需要重整顶层设计。

业内专家更是多次呼吁解决被掩盖的部委审批制度、标准法规、长效政策、考核标准,抑或是汽车行业兼并重组、汽车销售、税收分配等多方面问题,均需从“顶层设计”入手。

对于这些呼声,主管部门也予以回应。2014年2月18日,工信部运行监测协调局局长、新闻发言人肖春泉在2013年工业通信业发展情况新闻发布会上明确表示,工信部正会同有关部门,科学修订汽车产业发展政策,推动汽车产业扩大开放。

系统调整尚需时日

众望所归之下,《政策》调整似乎指日可待。然而,希望越大,可能失望越大。4月5日,来自国家发改委的权威消息源向《财经国家周刊》记者透露,“虽然又是一个10年节点,但今年起至明年底,不可能出台系统性的汽



车产业政策,这是由多方面客观因素决定的。”

不过,这位人士同时表示,鉴于“粗放式发展”掩盖或伴生的机制性问题众多且尖锐,有些甚至濒临激化。因此,“中央部委短期内或有针对性地出台一些专门条例法规,对产能过剩和新能源汽车进行调整。”

对于系统性产业政策不能出台的原因,这位匿名消息人士分析,这首先是因为顶层设计缺乏“窗口期”。

“一般而言,每个五年规划之前是‘窗口期’,而现在正处于‘十二五规划’执行期。因此,原则上为了既有政策执行的连贯性,一般非‘窗口期’都不会作政策大调整,以防朝令夕改。”他说。

同时,由于国内汽车业的行政管理,涉及国家发改委、工信部、商务部、科技部、公安部等多部委以及中汽协、中汽研、中汽流等多家行业协会,因此任何一项政策从前期意见征集、座谈、审议稿公示、修改,到最终发布,都要经历多轮博弈和妥协。

“部委意志和行业协会意志,短期内难以统一,这直接导致顶层再设计非常难。”他说。

另外,从国家领导人最近的“欧洲之行”来看,欧洲车企纷纷与中方续签合资合作协议,“可以发现,国内汽车业如何顶层再造,不但事关国内、国际两个贸易领域,同时也是中方外交的砝码。因此,思路不成熟,方案不务实,就没有必要出台。”

产能与新能源新意

尽管汽车产业政策难有系统性调整,但记者经多方采访发现,产能调控与新能源汽车扶持重整的趋势,或可为行业在2014年带来一丝新意。

1月8日,接受记者采访的博世中国总裁陈玉东表示,2013年国内汽车市场进入稳定增长期,意味着自主品牌将跨入与外(合)资品牌在品牌、品质和售后服务“血拼”的“成熟竞争阶段”。

此时,外(合)资的产能持续扩张,意味着在2014年有限增长的市场空间里,自主品牌市场份额将相对萎缩。“何况,即使外(合)资的产能不扩张,国内实际产能已经达到3500万辆,整整富余1300万辆。”

鉴于自主品牌在品牌、产品品质和售后服务的明显劣势,2014年多数自主品牌将更加难以为继——这不得不倒逼相关部委启动产能调控,推动行业重组。

同时,由于“坚定不移化解产能过剩”是国家发改委2014年的工作重点之一,将庞大的汽车行业冗余产能纳入其中顺理成章。

对于新能源汽车政策,上述国家发改委匿名消息人士透露,自2013年9月17日国家新一轮新能源补贴政策正式公布后,补贴政策就在市场上陷入尴尬境地。政策规定油电混合动力车型不在补贴之列,但在后续实际调研中,几乎全行业和社会都认为“油电混动”系新能源向纯电动最务实的过渡阶段。

“这相当于不经过二楼楼梯,直接从一楼跳上三楼。”匿名消息人士指出,不接地气的政策“步子迈得过大”。

对此,国家863计划节能与新能源汽车重大科技专项监理咨询专家组组长王秉刚表示,跳过“油电混动阶段”,直接发展纯电动,确实是“弯道超车”思路,这有三点原因使然。

首先,国内企业在油电混合动力技术上确实与国际成熟企业“代差”明显,尚无法将产品推向市场;其次,一旦启动该专项补贴,等于向坐拥技术优势的国际巨头,拱手送礼;

而一旦启动该补贴却不将跨国公司纳入进来,则有违WTO精神,势必引发关于贸易保护的国际诉讼。

“我个人觉得有心的自主品牌,现在应该投入油电混动的自主研发,而不要观望。”王秉刚说。

这一问题相应的政策调整,实际已在讨论之中。国务院副总理马凯今年曾在调研中表示,要工信部对混合动力汽车补贴政策进行专题研究并予以支持。

核心问题不能回避

不过,无论针对产能与新能源政策如何调整,仍不能解决中国汽车产业政策与市场之间的根本性问题。

中国汽车流通协会名誉会长徐秉金对记者表示,行业目前主要存在核心技术空心化、产业空心化、产业集中度低、自主品牌薄弱、汽车市场控制权散失五大问题,必须针对问题,解决问题,不回避。

在徐秉金看来,中国汽车业要真正发展和壮大,自主创新是唯一出路,对合资要有时间限制,不能“终身合资”。

另外,他建议由国务院牵头组织调查组,对中国汽车产业发展现状和问题进行彻底调查,找出解决方案,要有“产业集群政策”,而不是“头疼医头、脚疼医脚”的单一产业政策;针对行业管理,也应该尽快结束部委管理“九龙之水”的局面,汽车行业的宏观管理应该收权到一个部委;同时合理利用WTO规则,尽快修改和完善《汽车品牌销售管理实施办法》,打破跨国公司对于中国市场的技术和市场双重垄断。

“总之一句话,一定要结合中国国情,制定适合中国汽车的产业政策。”徐说。

网络团购 告别“野蛮生长” 迎来成熟期

高少华

最近五年来,网络团购在国内先后经历了资本宠儿、千团大战、IPO折戟、资本断粮、整合洗牌等一系列过山车式遭遇。进入2014年,团购网站告别前两年的“野蛮生长”,行业格局基本成形,市场渐趋理性。

团购格局基本成形

据国际先驱导报报道,创立于2008年11月的美国Groupon是全球团购网站鼻祖,它以网友团购为经营卖点,每天只推一款折扣产品,并提供极具竞争力的折扣。网站很快即成为网民追捧的热点。

Groupon的网络团购模式在2011年也被引入国内。受资本推动,中国的团购网站数量在一两年时间内曾迅速增长至6000多家,规模跃升至世界之首。然而,由于“低门槛、高投入、轻内功、难监管”等痼疾影响,大批团购网站都是昙花一现。一段时间内,团购网站在国内几乎等同于“互联网泡沫”的代名词。

团购行业随后迎来一轮残酷的洗牌。中国电子商务研究中心统计数据表示,截至2013年底,全国共诞生团购网站6246家,目前尚在运营中的有870家。

而与此同时,网络团购交易规模则持续水涨船高。



总部位于上海的大众点评网相关负责人向记者表示,从2013年以来,团购市场开始走向成熟和规模化运营阶段,仅大众点评网团购一项在2013年就至少为中国消费者节省约300亿元消费支出。

以BAT(百度、阿里、腾讯)为首的互联网巨头也开始争相加强在团购领域的谋篇布局。从2014年以来,百度宣布收购糯米网剩余41%的股份,腾讯投资大众点评网持股20%,苏宁收购满座网80%股份。

目前,国内团购月度成交额逾40亿元,预计未来几个月将有望迎来“50亿时代”。而随着百度、阿里、腾讯等电商巨头的进入,团购网站将获得更多技术及流量支持,市场规模增长也将更上一层楼。团800预测,今年团购交易总额或将达到771.5亿元。

“2014年中国网络团购格局基本成形。”近日,1号店旗下1号团总经理马超告诉记者,目前国内的团购网站主要可分为两大类,一类以美团、大众点评等为首,专注于生活服务类;另一类则是以聚划算、1号团等为首的团购平台。

移动团购正当时

据专家介绍,除交易规模持续攀升外,团购本身也在嬗变,行业正呈现出新的趋势:首先,行业出现向移动团购的迁徙潮。和两年前网民主要通过PC在线购买不同,移动互联网的迅速发展以及智能终端的普及,使移动团购异军突起。

目前,部分一线团购网站的移动团购流量已占网站总流量50%以上。大众点评发布的《2013上海城市生活消费报告》指出,在消费频次高、消费单价相对较低的轻决策消费如美食、休闲娱乐和酒店上,申城消费者更倾向于在移动端操作,这类项目在移动端的浏览量普遍要高于PC端。

随着团购市场的逐渐成熟,团购网站给出的折扣幅度也开始减少。中国电子商务研究中心统计,2013年度团购平均折扣逐月呈现走高趋势。业内专家分析,团购价格的上涨,反映出团购网站开始通过提高团购价格保持毛利。

团800统计,用户现在用100元购买到的团购产品,在去年只需要花82.7元,前年只需要花69.4元,仅仅两年的时间,团购购买力缩水超过三成。

如果从地域上看,目前一二线城市团购市场渐趋饱和,三四线城市正成为团购网站拼抢重点。中国电子商务研究中心统计显示,在全国700多座团购城市中,大部分城市年度交易额均集中在千万元以上,这部分城市一般为三四线城市,团购发展潜力较大,已成为一线团购网站二次圈地的重点区域。

除此之外,对团购行业来说,一个更大的“卖点”在O2O(线上到线下,指将线下的商务机会与互联网结合,让互联网成为线下交易的前台)商机。现在,O2O被看做是下一个万亿市场,而团购又被看做是O2O最便利的突破口,团购行业向O2O纵深发展成为趋势。“团购的价格优势使团购网站在向线下服务业深耕时具备优势”,团800数据分析师樊康称,团购作为撬动线下服务业的核心力量将会发挥更大能量。

据马超介绍,为拓展O2O商机,他们一方面推出酒店、旅游等垂直行业的本地化团购;另外和线下的传统卖场、便利店合作,“挑选一些快消品如鸡蛋等,用户线上购买后可以去门店或便利店自提。”

北方股份 获鞍钢 1.88 亿元 矿用车大单

赵亚男

近日,北重集团北方股份与鞍钢集团签署合同,向其提供10台NTE200电动轮矿用车,合同金额高达1.88亿元。据了解,NTE200电动轮矿用车目前正处于研制阶段,预计样车将于7月下线。这是北方股份边研发、边配套、边生产、边销售、边服务“五边”策略的又一次成功实践。

鞍钢集团此次招标10台载重200吨级左右电动轮矿用车,引来了包括日立、小松、三一全球航煤级工程机械企业的激烈竞争。面对强大的竞争对手,北方股份积极应对,斩获全部订单。预计该批10台电动轮矿用车将分四批发往亚洲最大铁矿——鞍钢集团齐大山矿。

鞍钢集团是北重集团北方股份的传统战略合作伙伴,保持了26年的长久合作关系。自首批5台试验车进入鞍钢集团眼前山矿以来,26年来,北方股份先后生产的33系列、TR系列、NTE系列矿车先后进驻鞍钢集团下属8大矿山,累计200多台。而也正是因为首批5台试验车在鞍钢集团形成的良好反响,冶金系统、水电系统各大矿山纷纷与北方股份接洽,“中国造”的矿用车开始逐步遍布全国各地,北方股份也由此实现了国家“以产顶进”的战略目标。此次10台NTE200电动轮矿用车合同的签订,将为全吨位自主品牌电动轮矿用车产业的快速发展奠定坚实基础。

各票大小项目融资借款,两百万起贷 地域不限,个人、企业均可 金融世家豪丰投资 手续简单 利率低 放款快 咨询电话:028-68801888

图片新闻 Pictures news

轻巧微型旋耕机研发成功

最近,浙江省宁波市鄞州区洞桥镇百梁桥村农庄主蒋国水研发成功了一台轻巧微型旋耕机。这种旋耕机与目前国内市场供应的小型耕机相比,有二点重大突破:一、翻耕效果好。一般耕机只适宜于松软的水稻田里使用,而蒋国水的微型旋耕机,除可用于水稻田翻耕之外,还可耕坚硬的水果田、山坡田等,其翻耕起来的泥土特别细碎、均匀。每天能耕20亩,可抵30个劳动力工作量;二、旋耕范围大。一般耕机只能在平直田上翻耕,而蒋国水的微型旋耕机既能翻耕泥土,又能割杂草,还能在30度的山地上“行走”,而且还能“跳”过50—60公分水沟。图为蒋国水正在田里使用微型旋耕机。(袁兴国 汪安昌 摄影报道)



我国首台360吨核电环行起重机诞生太重

曹克顺

记者从太重集团公司获悉:由太重自主研发制造的我国首台360吨核电环行起重机于4月28日正式试车成功,其各项指标及性能均达到了当今国际上先进水平。目前该设备正在装箱,即日启程发运。

据中国核电工程有限公司采购总负责人曾继光介绍,太重此项大型设备是为连云港田湾核电站生产的。该核电站属于俄罗斯三代VVER技术,其中1.2号机组所有设备系全部从俄罗斯进口,太重此次生产的360吨环行起重机将安装在核岛内部,直接服务于3.4号机组,是该核电站第一台自主化国产关键性设备。该起重机最大创新点在于能

够连接不同的专用起吊工具,不仅主吊钩能够灵活地实施360°旋转,而且还可以具备自动穿轴的功能,大大提高了智能化水平,实现了全方位、多功能、一机多能的效果,故而兼具一般核电站环行起重机和乏燃料容器起重机的双重功能,可在承担新燃料吊篮的吊装和乏燃料的吊运时,具有可靠的核安全保障。该机是目前国际上运行小车起重重量最大、功能最多、安全措施最齐全的的环行起重机。

太重负责该设备研制的高级工程师顾云说,360吨环行起重机的设计和制造难度相当大:其设计制造不仅要完全执行中方标准,而且安全性和使用性能也保证不低于俄罗斯标准,设计方案接口均通过了俄方的审

查和认可。

360吨环行起重机的研制成功,不但可以降低成本,而且在该设备领域首次实现了替代进口,促进了民族工业向高端化的发展,同时可以与俄罗斯第三代核电机组配套一并出口,进入更广泛的国际市场。

两年前太重生产的国内首台90+190/20+5t环行起重机技术达国际先进水平,结束了环行起重机全部依靠进口的历史;半年前问世的我国第二套AP1000环形起重机,配套服务于我国从美国引进的AP1000第三代核电站,是目前国际上承载能力最大的环行起重机;如今360吨环行起重机诞生,标志着太重核电设备设计制造能力再次迈上了一个崭新的台阶。