

# 今年上半年重卡市场分析预测

2010年,在4万亿投资刺激计划的带动下,中国重卡行业出现了史无前例的井喷增长。但在“以控为主”的“调结构、抑通胀、保增长”等宏观经济政策下的影响下,“十二五”开局之年下的重卡行业却纷纷调低行业增长预期,将关注点由销量转向市场份额。从今年一季度的走势之中,今年二季度乃至下半年重卡市场又将呈现一种怎样的走势?

## 一季度重卡行业市场分析

一季度已经结束,就2011年一季度销售形势看,受各企业提前排及工程车辆的较早启动等利好因素影响,一季度重卡市场并未出现如前预测的收缩态势。行业销量突破29万辆,同比增长7%。尽管行业整体市场销售形势较为乐观,但是各企业的销售业绩却千差万别。

从销量看,东风、重汽、一汽位列前三甲,陕汽集团紧随其后,其同比高达17.46%,增速位居行业前五家之首。此外,陕汽目前订单形势与行业趋势不同,依然保持同比较大增的趋势,订单火爆,因此,笔者可大胆预测其二季度仍能保持较大销量,销量同比保持增长态势。值得关注的是,一汽受牵引车市场低迷的影响,成为行业中唯一同比下滑的企业,且幅度高达22%;此外受陕汽、东风的强势冲击,重汽自卸车整体销量增长微弱,同比基本持平。

目前整个行业普遍关注企业库存的话题。在做了大量的调研之后笔者发现,目前行业库存量保守估计在22万辆以上。其中,北方某主销自卸车企业库存量在6.5万辆以上,东北及南方两家主流企业库存均在4万辆以上,西部及北方两家强势企业库存存在2万辆左右。考虑到近期央行频繁提高存款准备金率和不断加息,导致终端交付速度持续缓慢,因此高库

存量将持续到上半年。某种意义上来说,当前各企业由2010年上半年的拼资源转变为拼资金实力;另外各厂家为处理库存,很有可能对部分车型进行促销以减小库存量,这一态势值得关注。

## 二季度市场销量预测

进入二季度,随着通胀预警的不断升级,央行必将持续不断地出台紧缩性的货币政策加以应对。因此,二季度各金融信贷机构的银根势必再度紧缩,这对重卡产业及其上下游行业无疑是一个“利空”消息。综合考虑目前的金融形势及重卡产品销售结构,笔者对重卡行业二季度的销售趋势作出以下几点预测:

牵引车方面,受到油价、过路费、运输成本上涨和治超政策趋紧的影响,长途运输市场将处于低谷期。在目前整车运输价格没有现出上涨的时期,二季度公路用车需求很难有大的起色。二季度末,随着农产品、建材和电煤公路运量的增加,运输价格存在“水涨船高”的可能性,届时可能引起公路用车需求的“回暖”。预计二季度牵引车销量为10.5万辆左右,同比下滑12%。

自卸车方面,每年二季度是全国城改和基建的高峰期,但考虑到融资问题,城市中小房地产项目建设可能放缓(由于中央和地方财政大力支持保障性住房及基础设施建设,因此这部分建设项目不会受到冲击)。同时重卡用户分期付款购车也会遇到较大障碍。因此二季度自卸车等工程车产品销量或出现下滑。预计二季度销量将接近12万左右,同比基本持平。

从分企业销量的分析预测看,尽管目前二季度重卡需求不甚明朗,但通过综合分析目前行业车型需求结构,各企业产能、订单趋势、库存量、出库速度等因素,也能大致判断今年二季度各企业销量情况,显然那些车型结构适合当前市场需求、产能足、订单火爆、库存少的企业必能在二季度抢占先机,脱颖而出。综合考虑,西部某重卡企业值得关注。

从宏观经济形势及影响重卡需求的政策法规来看,综合考虑当前各企业订单及库存情况,初步预测二季度行业销量将达到30万辆的水平,全年销量在90万辆左右。预计行业65%以上的销量将在上半年释放,下半年将进入重卡市场的低迷期。换句话说,全年将呈现出前高后低的销售走势。(王继君)

## 福田汽车五款新能源车型悉数亮相



4月19日,上海国际车展,福田汽车展台总计参展11款车型,其中就有5款属于新能源车型。包括欧V纯电动客车、欧曼电动环卫车、欧马可电动环卫车、电动迷迪车、欧V混合动力客车在内的五款新能源车型悉数亮相。

其中,欧V混合动力客车是福田汽车新能源技术应用的成熟产品之一,欧曼、欧马可电动环卫车的性能稳定、续航里程长,一次充电时间约3小时,续航里程高达150公里,而且具有零污染、低噪音等突出优势。

电动迷迪车是国内首款纯电动全能商用车,其技术优势在于充电时间短、续航里程长,每充一次电续航里程

可达150至200公里,提速快,最高时速达100km/h。而从整车上来看,其宽大多变空间,以及轿车般的舒适、达到欧洲安全系数等优势,既能满足用户商业货运需求,又能实现家庭休闲功能。

此外,除了展出新能源汽车,此次车展上福田汽车还与奔驰、康明斯联合展出了3台发动机,同时展出的欧马可C280轻卡、福田奥铃CTX两款车型,也是福田汽车与康明斯进行国际化领先科技合作的成果。

据福田汽车相关负责人介绍,福田汽车超前响应全球低碳经济大潮,从2003年起福田汽车开始将“新能源的研发与应用”作为企业发展的核心战略,并陆续投资近10亿元用于新能源汽车的开发,此后在新能源汽车的研发、生产和市场化推广上不断努力。

未来,福田汽车发展新能源汽车的步伐还将加速,依据发展规划,到2020年福田汽车产销量将达到400万辆,其中新能源汽车将占25%的比例,也就是达到100万辆的销量目标,可以预见福田新能源汽车市场化将迎来更宏伟的明天。(江峰)

## 伊顿卡车和客车混合动力系统参展



多元化的工业产品制造商伊顿公司携全球最新动力管理和节能减排绿色科技亮相于上海车展。今年恰逢伊顿公司成立100周年,公司旗下车辆集团以“创新引领可持续发展”为主题参与了此次盛大车展,并全面展示了其全球领先的动力及传动系统产品。

2011上海车展重点瞄准新能源和创新技术。伊顿此次除了展出其在中国市场已得到广泛应用的发动机气门及气门驱动机构、锁式差速器、燃油蒸发阀、卡车变速箱和离合器全系列产品,还带来了代表全球最新科技的Ultra-

Shift? PLUS自动机械变速器(AMT)、双涡轮增压机械增压器(TVS)以及混合动力系统等产品。这些绿色技术和解决方案能帮助卡车和汽车提升性能、燃油经济性和安全性,顺应了全球和中国市场的发展需求,展示了伊顿致力于引领业界在可持续发展道路上共同前进的理念。伊顿车辆集团总裁戴文凯(Kenneth F. Davis)表示:“可持续发展战略一直是我们全球业务发展的核心,而通过技术创新保护和改善环境是伊顿关注的任务之一。”

伊顿是卡车和客车混合动力系统的全球领导者,也是全球唯一一家同时拥有电油混合动力系统和液压混合动力系统技术的生产商。伊顿最具影响力的绿色技术之一——油电混合动力系统可高效节省30%以上的油耗,并减少有害气体及颗粒排放30%以上。

为使混合动力系统实用化,伊顿将现有生产部件集成到混合动力传动系统中,这些成熟的产品包括了自动变速器、自动离合器和电控模块。(马晓岚)

## 服务零距离 上依红服务品牌标准化

4月20日,上依红汽车服务品牌隆重发布。据悉,此次上海车展期间,上汽依维柯红岩商用车有限公司(“上依红”)适时推出的服务品牌——服务零距离,倡导的是不仅要打造以红岩杰狮为代表的中高端产品,更要打造与欧洲依维柯服务标准接轨的高端服务,借力股东方强势资源,全面出击国际、国内重卡市场,同时标志着上依红服务品牌正式诞生。

上依红总经理熊伟铭在致辞中指出,2010年是上依红取得长足发展和进步的一年,重卡产销历史性地突破3万辆,同比增长70%,创造了企业发展的新高。2011年,上依红生产经营继续向好,一季度产销各类重卡近13000辆,同比增长达到了40%。这同时,上依红清醒地看到,重卡行业已进入后竞争时代,已经无法单纯依靠一款物美价廉的产品来一统天下,还需要打造高端服务才能为整个营销提供强有力的支撑和保障。今天,在国人瞩目的2011年上海国际车展上,隆重推出酝酿已久的上依红服务品牌“服务零距离”,它的出现将让每个用户都真切地感受到了上依红为他们带来的价值。

上依红的“服务零距离”包含了技术



零距离、时间零距离、空间零距离、关怀零距离、增值零距离多层含义。与此同时,上依红借鉴了国外重卡行业的先进管理经验,结合国内重卡特点,为中国重卡市场打造了第一个标准化的用户服务流程——STAR标准流程,即星级服务流程。

STAR流程,按照上依红在当天发布中阐释的中文意义为:精、诚、达、信。精,即为专业、精准;诚,是诚信加诚心;达,即服务高效、畅达;信,是信赖和可靠。上依红表示,STAR标准服务流程的意义与价值就在于:让用户走到哪里都可以享受同样高质量的服务;通过实施标准化的流程,不但可实现服务的可测量化,也可迅速地响应用户的需求,而且还可以发现问题并优化服务水平。(何河)

## 大运轻量化卡车闪耀上海车展

4月21日,两年一届的上海国际车展拉开帷幕。在此次车展的重卡展区,大运重卡重磅出击,集中展示了五款重卡车型,包括二款自卸车、三款牵引车,均为大运重卡目前畅销主打车型。其中,大运牵引车轻量化系列更是引人注目,展现出中国重卡轻量化转型的全新力量。

随着高速公路普遍实施计重收费模式,并且逐步加大的超载治理与节能减排制度,轻量化已经成为中国重卡行业乃至汽车产业面临的“必修课”。正在车展现场的大运重卡轻量化牵引车项目负责人介绍说:“一般而言,车自重占汽车总重量的30%,空载情况下,约70%的油耗用在车身重量上,尤其对于重卡来说,损耗在车身重量的油耗更惊人。因此,大运汽车已经为轻量化重卡项目投入了大量的精力。”

山西的个体运输户卫建敏是大运重卡的最早一批用户,虽然这次没有来到上海,但大运重卡还是把他的故事带到了车展现场。卫建敏驾驶的“大运重卡1



号”已行驶了数十万公里,他的一个最重要的感受就是,和同类车相比,大运重卡更加省油,一个上千公里的长途跑下来,光是油钱就能省下近300元钱。

除了感觉省油,大运重卡的整车性能和安全性也让卫建敏颇为宽心。“卡车轻量化,于我们而言,绝不是减少安全度,而是采用新技术,新创造去降低卡车自重,比如说使用高强度板替代低强度的材料,选用最优质的部件,或引进其他技术来减轻重量;总而言之,举合力实施轻量化进程。”大运汽车总设计师这样告诉记者。(江峰)

# 双剑合璧 细分制胜

市场不断成熟,需求持续细分,单一产品打天下的历史不再。  
商品组合成为满足客户需求的重要技术手段。  
YC6L+YC6M=11米以上客车市场的全部需求

**YC6L 系列客车动力**  
功率覆盖范围: 240-340马力

适配车型: 11-13.7米公路客车、团体客车、旅游客车、公交客车

**YC6M 系列客车动力**  
功率覆盖范围: 290-390马力

适配车型: 12米以上大型公路客车

广西玉柴机器股份有限公司 地址: 广西玉林市天桥西路88号 销售电话: 0775-3222117 销售传真: 0775-3286801 网址: www.yuchai.com

(以上数据由本公司提供)