

我国皮卡海外销量因何反超国内市场

► 本报记者 于大勇

中国汽车工业协会发布的最新数据显示,今年7月份,国内皮卡终端销量同比下降6.5%。而与之形成鲜明对比的是,国产皮卡出口量同比增长12.9%。

专家表示,未来,我国皮卡行业要想真正实现振兴还需多方联动形成合力。

国内市场进入调整期

今年7月份,国内皮卡终端销量为2.0157万辆,同比下降6.5%;1-7月份,国内皮卡累计销量达15.814万辆,同比下降4.1%。

“皮卡销量同比下滑原因有多重。”中国民营科技实业家协会新质生产力工委秘书长高泽龙表示,一是当前经济形势下,部分消费者购车预算收紧,对于皮卡这类价格相对较高且非必需的车型,购买意愿下降。一些依赖实体经济的行业,如建筑、物流等,业务量减少,对皮卡的采购需求也随之降低。

二是虽然相关部门出台了一系列政策放宽皮卡限制,但在实际执行中,不同地区存在差异。部分城市对皮卡进城、上路等仍有诸多限制,导致皮卡的使用便利性大打折扣,抑制了消费者的购买需求。

三是随着城市化进程加快,消费者更倾向于选择舒适性、便捷性更高的乘用车(如轿车和SUV),而皮卡在舒适性、外观设计等方面相对传统,难以满足消

费者日益多样化的需求。

四是轻型客车、微型面包车等车型在载货能力和价格上与皮卡存在一定竞争关系,且这些车型在某些地区的使用限制更少,分流了一部分原本可能购买皮卡的消费者。

“虽然销量同比下滑,但皮卡市场仍有一定的需求基础。在一些特定地区和行业,如农村地区、工程作业行业等,皮卡凭借其强大的载货能力和通过性,仍有不可替代的作用。而且,随着政策的进一步放宽和市场的逐步培育,皮卡市场仍有可能迎来新的发展机遇。”高泽龙说。

“销量下滑并不意味着皮卡在国内进入困境,更像是进入‘调整期’,需要时间和市场机遇的累积。”知名商业顾问霍虹屹赞同高泽龙的观点。他认为,首先,销量下滑是宏观经济环境的反映。当前,消费复苏仍不均衡,购车需求整体承压,尤其是大额消费的释放受到抑制。其次,皮卡在国内依然受到政策环境和认知局限的制约。虽然部分城市逐步放宽进城限制,但整体普及度仍低于传统乘用车。第三,皮卡的定位存在一定程度模糊。既不像SUV那样具备家庭消费普遍接受度,又未完全形成“工具+生活方式”的市场文化,导致受众相对有限。

出口撑起“半壁江山”

数据显示,皮卡的出口量反

超国内市场销量。今年7月份,国产皮卡出口2.2948万辆,同比增长12.9%;1-7月,国产皮卡出口18.0467万辆,同比增长27.6%。

“我国皮卡出口有潜力支撑销量的‘半壁江山’。”北京市社会科学院副研究员王鹏表示,当前全球市场对皮卡的需求正在快速增长,尤其是发展中国家和地区基建带来的需求;经过多年发展,我国皮卡企业积累了一定的品牌影响力与市场份额,产品质量提升和技术进步助力出口。同时,我国皮卡企业的优势在于成本控制,能够提供高性价比的产品,还可以为客户进行定制化生产。

“出口已经成为中国皮卡增长的重要支点。”霍虹屹认为,我国皮卡产品的优势主要体现在如下3点:一是产业链完整,制造成本和规模效应带来竞争力;二是新兴市场需求旺盛,东南亚、中东、非洲等地区对皮卡的需求量稳定增长;三是中国品牌在新能源和智能化领域的探索,使其在国际市场上更具差异化竞争力。

“从趋势看,皮卡未来出口在整体销量中占比过半是完全可能的,但也要看到国际市场的波动性较大,地缘政治和贸易壁垒等都可能成为潜在风险。”霍虹屹说。

“当前,发展中国家基建需求(如东南亚、拉美地区)推动工具型皮卡出口。同时,欧洲新能

源皮卡进口需求上升。”在中国民族贸易促进会理事会常务主席支培元看来,除了外部需求,我国皮卡企业在成本竞争力(供应链完整,制造成本低于欧美品牌)、技术储备(“三电”技术领先,适合新能源皮卡出口)和政策(“一带一路”共建)等方面都具备一定优势。“未来,出口量占我国皮卡总销量的比重可能会提升至40%-50%,但需要突破关税壁垒和本地化生产。”

破圈尚需多方合力

近年来,在一系列政策放宽、消费升级、需求升级的驱动下,我国皮卡市场呈现震荡上行趋势。对于皮卡行业未来发展,不少专家认为,到2030年,国内皮卡很有可能实现百万辆级年销量。

“到2030年,国内皮卡实现百万辆级完全具备产业基础。”鹿客岛科技创始人兼首席执行官卢克林对于国内皮卡市场的发展前景持乐观态度。他认为,当前路权解禁已从三四线城市向省会城市延伸,这使得皮卡保有量的天花板被抬升。在市场端,露营、越野、高端通勤三大场景把皮卡单价定价到20万元以上,单车毛利远超传统工具车;在供给端,长城、吉利、比亚迪等企业均规划皮卡专属平台,规划的年产能超过120万辆。皮卡年均复合增速只

需15%即可实现2030年达到百万辆级目标。

“在皮卡进城路权解禁稳步推进的预期下,到2030年国内需求超过100万辆的目标具有合理性。”新智派新质生产力会客厅联合创始人袁帅表示,随着路权进一步放开,皮卡的使用便利性会大幅度提升,不仅能满足货物运输等商用需求,还能凭借其舒适性和多功能性吸引更多个人消费者,市场潜力有望得到充分释放,国内皮卡未来具备较大发展空间。

元帅说,“为加快国内皮卡行业发展,政策上应持续推动皮卡进城路权全面解禁,营造公平的使用环境;企业要加大研发投入,提升产品质量和性能,尤其是在新能源领域需突破技术瓶颈;市场方面要加强宣传推广,改变消费者对皮卡的传统认知,挖掘潜在市场需求,从而推动国内皮卡行业迈向新的发展高度。”

“除了政策层面和企业层面外,还应培育消费文化。”在高泽龙看来,可以通过举办皮卡文化活动、推广皮卡生活方式等方式,培育皮卡消费文化,提高消费者对皮卡的认知度和接受度。“同时,要完善售后服务,建立健全皮卡售后服务网络,提高售后服务质量,为消费者提供便捷、高效的维修保养服务,解决消费者的后顾之忧。”



8月31日,国内首条穿越泉域岩溶区地铁——济南地铁4号线开启试运行。济南地铁4号线沿济南东西向交通大动脉经十路敷设,全长约40公里。

上图:8月31日,在济南地铁4号线唐冶南站,市民代表和媒体记者在地铁列车内参观。

下图:8月31日,济南地铁4号线列车开启试运行。

新华社记者 徐速绘/摄



本报讯 近日,第二届中国汽车海外巡展在智利举行,当地政府领导、行业领袖、媒体人士及车企代表等百余人参加活动。

本次展会以“中国品牌,中国汽车,驱动美好未来”为主题,中国徐州徐工汽车制造有限公司(以下简称“徐工汽车”)等15家中国企业携品牌产品参展,通过室内展示、车队巡展等多种形式,旨在进一步推动中国与智利车企的交流与合作,为中国汽车出口海外注入新动力。

活动中,徐工汽车600度纯电动牵引车成展会焦点,该车型不仅拥有超长续航,还具有高功率驱动和智能控制系统,兼具节能环保和低运维成本优势,深度适配中长途运输工况。

展会期间,徐工汽车与多位客户达成合作意向,某大客户表示:“徐工纯电动牵引车运维成本远低于传统能源车型,并且动力强劲、安全可靠,对我们所开展的施工项目颇具吸引力。”

作为中国新能源商用车领先企业,近年来,徐工汽车坚持以客户为中心,结合不同国家和地区政策和工况特点,为客户量身打造产品和解决方案,积极构建多元化销售网络,不断完善后市场保障体系,全球化布局有条不紊,海外朋友圈持续扩容,强势绘制“第二增长曲线”。

据了解,徐工汽车将坚定全球化发展步伐,让更多优质产品和解决方案走向国门、“驶”向全球,协同更多国际合作伙伴绘制高效、清洁、经济的交通运输画卷。

张皓翔

徐工新能源牵引车亮相智利展会