



透过河北市场， 探寻一汽解放 2016 成功之道

本刊记者 | 韩超 | 文 / 图

FAW Mark the Record Sale of 20,000 Heavy-duty Trucks in Hebei Province

FAW held an event in Shijiazhuang recently to celebrate a record sale of 20,000 heavy-duty trucks in Hebei province in 2016. Reporter of <Commercial Vehicle> magazine attended the event and learned the key factors that made FAW so succeed in this market.

2015 年记者走访河北地区重卡市场时，经销商们还一片叹息，为何如今他们喜上眉梢？2016 年一汽解放中重卡销量达到 17.7 万辆，同比大增 50.4%，是行业平均增速的 2 倍以上，他们又是如何实现的？在近日举办的“河北地区年销解放重卡 2 万辆”的庆祝活动上，这些问题的答案都被揭晓。

苦尽甘来，“上一年的苦撑没白费”

河北省素有“燕赵煤仓”之称，这里不仅有开滦、峰峰等大型煤矿，也有着像首钢、河北钢铁等多家国内知名的钢铁企业，另外其南部还是我国大型的蔬菜种植基地，丰富的资源催生了发达的物流网络，而物流行业的快速发展带动了该地区的重卡市场。记者依稀记得有位资深的行业研究人员曾说过，“全国重卡市场看河北”，由此看来，这句话毋庸置疑。

2015 年，当记者来到河北地区调查重卡市场时，很多经销商似乎都一筹莫展，“唉”声连连。因为当时正赶上国家对煤炭行业进行整合，煤炭价格持续下跌；再加上“治霾”压力不断加大，用



王志才

一汽解放汽车销售有限公司总经理

煤市场也持续疲软，使身处产业链中间、受两头挤压的煤炭物流几乎没有利润可言。钢材市场也是如此，伴随国家经济发展步入新常态，全国各地基建工程数量大幅缩减，钢材价格一路下跌，自己赚不到钱，物流企业想要从中分一杯羹更是难上加难。整体市场经济的下滑，令物流企业购买力下降，重卡经销商们难以看到增长“希望”，导致一些人无奈退出了重卡销售圈。

相比离开的人，更多的经销商选择了坚守，他们坚信重卡市场会有转机，也许就是“明年”。“2015 年，我们搞了很多促销活动，例如用户购车只需要付清首付款并办理分期还款相关手续即可提车，剩余的贷款由我们先行垫付，这样用户后期只需要按时还款，不需要付出利息。”一位沧州地区的二级经销商回忆起 2015 年时的经营困境，至今仍然感慨颇多，他告诉记者：“别看我们店 2016 年取得了销售 300 辆的成绩，同比翻了一番，可那时我们投入了大量的资金拉动市场，增加了资金压力和经营风险，如果短期内市场仍不见好转，我们很可能付出难以估量的代价。”

的确，成功与失败之间往往只差一步，多坚持这一步，迎来的或许就是一片曙光。今日看来，这些坚守的经销商取得了丰厚的收获，但在当时他们背后承担的压力又有谁能知？

把握机遇，“这一年的准备没白做”

2016 年，河北重卡市场的前半程表现已远超往年，10 月又迎



来了爆发式增长，这一切都要归功于一汽解放对该地区市场敏锐的洞察力。

“今年初，一汽解放便在河北地区投放了6×4牵引车，搞得我们经销商一头雾水。要知道，以前在河北市场6×2牵引车才是畅销车型，它的自重较6×4牵引车轻1t左右，价格也要低2万元；没想到‘9·21’治超行动实施后，6×4牵引车开始深受用户欢迎，河北地区买车景象的表现简直可以用‘车水马龙’来形容。10月到12月仅3个月，我们店销售的卡车几乎占全年的60%。”元氏华诺汽贸公司经理王佩轩如是说。

据介绍，一汽解放之所以选择在河北市场投放6×4牵引车，是基于相关法规的正确解读，以及对市场需求的精准判断。“新版GB 1589还未正式出台前，一些行业内的资深媒体便对其走向进行了深入解读，预计新标准正式颁布后，6×2牵引车的标载质量将会降低。”王佩轩笑着说，果不其然，GB1589-2016便成了后来治超行动的主要评判标准。“‘9

·21’治超行动不仅力度大、范围广，而且非常严格，创新采用了‘一超四罚’的方式，让许多卡车驾驶员都不敢再超载了。由于6×4牵引车拥有着更大的载重量，一夜之间，上门订车的用户差点挤破了门，一汽解放年初的战略优势很快得以体现。”

都说机会往往是留给有准备的人，此时此刻，这句话得到了充分验证。面对重卡市场突如其来的“井喷式”增长，河北地区其他品牌经销商明显准备不足，一些用户上门后难以买到合适的产品，唯独在一汽解放的4S店里能够快速提车。石家庄市一家经销商告诉记者：“用户来我们店就能看到现车，如果没有了，我们会立刻联系厂家，从其他地区的4S店调派新车过来。即便如此，我们仍然无法全部满足火爆的购车需求，至今还有一些订车用户没有提到新车。”

说到这里，记者不禁想起一幅漫画：火热的太阳下，一个人坐在院子里指着天在骂，另一个人却不紧不慢地从屋里往外搬水桶；等雨真的来了，坐在院子里骂天的人却哭了，搬水桶的人却在开怀大笑。这幅漫画告诉我们，市场给每个人的机会是平等的，一旦机会来了，“站在雨中放声大笑”的只有那些做好准备的人。

再接再厉，“下一年的目标没问题”

2017年，一汽解放将目标锁定在了22.7万辆，其中，中重卡销量目标为20.1万辆，较2016年实销量提高了13.6%。2016年1—11月，京津冀地区的一汽解放重卡销量是2.2万辆，算上青岛一汽则

超过了3万辆，如果同样按照13.6%的增幅计算，2017年一汽解放在河北地区必须实现3.5万辆的销量。

5 000辆的增幅对偌大的河北市场来说似乎并不难实现，当记者问起对2017年的销售目标是否有信心时，许多经销商都拍着胸脯说：“肯定没问题！”经销商们的信心并非空穴来风。据记者所知，最近煤价和运费均有所上涨，但运费微小的涨幅难以带动旺盛的需求，反观城乡物流运输，随着城镇化建设逐步推进，一部分消费和生活物资运输需求随机产生。并且，近几年电商爆发式扩张带动了快递运输业的急速发展，河北地区的快递企业还要持续更新车辆。另外，现在国家严格治理超载，也迫使运输行业继续购车以增加运力。

市场前景良好只是一方面，另一方面则是经销商信赖一汽解放对市场精准的把握能力。2017年解放将推出“质惠版”“严寒区版”“南方版”“高原版”“运煤版”“危化品版”6×4牵引车，以及16种车型的J6L载货车、中置轴轿运车和智能渣土车等产品，能够满足河北地区更加细分的市场需求。对此，作为合作用户的北京狮桥国际物流有限公司总经理郑锦乾表示：感谢一汽解放提供了质量如此优秀，且迎合了用户需求的好产品，希望未来能与其建立长期的战略合作伙伴关系，互利共赢。

和众多解放经销商一样，记者也坚信，2016年或许只是个开始，2017年一汽解放肯定能再创辉煌。■