市场总有饭吃:工程车退位,物流车补位

电商“导演”重卡变局

电商争夺生鲜冷链,给重卡市场打开了新的空间。 本报记者 马绍栋 摄

煤矿都停产了,工程车卖不动了

“2015年我们预测重卡总需求态势比2014年持平或微降,竞争依然会白热化。”在去年12月举行的中国重汽2014年商务大会上,集团总经理蔡东这样描述重卡市场未来走势。

以中国重汽为例,原本公司就是单一重卡的产品结构,而且还偏向于工程用车,这导致公司业绩跟国家宏观投资政策以及基础设施建设步伐紧密相关。随着政策调整,如今国家固定资产投资年增速从前几年的25%陆续下滑,去年更是下滑至17%。

蔡东举例说,由于煤炭价格长期低迷,山西、内蒙古等地煤矿已经出现大面积停产,在这种形势下新增矿区运输车几乎不可能。

支撑重卡市场的新驱动力在哪儿?商用车另一巨头陕汽控股董事长方红卫日前表示,新常态给重卡行业带来的变化非常明显:以往工程自卸车比重逐步下滑,随着生活和消费需求增长,物流运输业正悄然生变,进而带动重卡需求结构的变化。

“从2013年开始,我们就调整定位,工程类车辆一概不做,全面转向专线物流、冷链物流等细分市场。”在去年底一次商用车经销商大会上,杭州一家重卡销售公司老板告诉记者,再卖那种低端低价高消耗载重车辆已经很难维持,现在他们的客户已经锁定到买得起30万以上车辆的群体。

月跑4.5万公里,好车才扛得住

事实上,在工程车下滑的同时,整个物流用车市场需求正在快速释放。

2013年7月,天猫就宣布试水生鲜冷链物流,与第三方物流企业合作,把冷链运输、高端快递、宅配、航空等物流资源统一整合在一个平台上,部分线路全程冷链配送,配合“最后一公里”的落地完成冷链宅配。

同年7月,苏宁易购正式上线“阳澄湖大闸蟹”,通过冷链运输实现全国下单配送。苏宁易购还表示将来有可能自建冷链仓库及物流配送体系。

早在2012年7月,京东已正式推出生鲜频道,2013年9月又上线自营生鲜频道。据了解,其生鲜频道冷链配送环节一般采取与第三方合作(包括顺丰速运和快行线)的方式进行。去年9月则推出新品牌——“顺丰冷运”,并宣布到2014年底,顺丰将建成启用包括北上广深等地总计10座近6万平方米的B2C冷库,同时完成规划9条冷运干线。

业内人士指出,仅我国果蔬冷链需求就以每年20%以上速度增长,一些一线城市如上海更是高达30%以上。受高速增长的冷链需求刺激,2013年全国冷链固定资产投资超过1000亿元。

“欲得天下,先得物流”,这是生鲜电商默认的规则,因而能否提升物流效率和质量成为关键,其中运输车辆的重要性自不待言。

“生鲜农产品基本一天一个价,电商物流对时间要求更是苛刻,晚到要给差评的,这都要求车辆具备高可靠和高稳定性。”中国重汽集团济南商用车有限公司董事长严文俊告诉记者,物流公司买了车是用来赚钱的,因此必须最大限度减少停车损失,以重汽采用德国曼技术打造的高端重卡品牌汕德卡为例,有的客户8个半月跑了37万公里,月平均里程4.5万公里,中间不能有小毛病,不能去修车,这样的高强度在国内除了进口车其他品牌很难做到。

去年12月29日,第1000辆汕德卡交付给黑龙江安达昊锐物流有限公司,后者是黑龙江省最大的恒温奶制品运输企业,自有及挂靠车辆超过300余辆,业务遍及整个华北和东北地区。据公司负责人介绍,车辆高稳定高可靠正成为物流车采购的第一要求,未来这一趋势将更加明显。

欧洲的今天就是中国的明天

数据显示,当前我国综合冷链流通率仅为19%,而美、日等发达国家冷链流通率达85%以上。更关键的是我国冷链物流处于非常低的水平,如在公路运输中,易腐保鲜食品的冷冻冷藏运输只占运编总量的20%,其余80%多采用普通卡车运输。而发达国家预冷保鲜率为80%~100%,冷藏运输率80%~90%。这意味着,如果我国冷鲜物流水平能跟上发达国家,将会出现一个巨大增量空间。

“物流升级有赖于高端重卡升级。”蔡东表示,由于重卡总体产能过剩,经销商价格战已经打到胶着状态,尤其在普通中低端车型都是点对点围攻,如果产品再不升级,无论厂商还是经销商都将越做越困难。“重汽已经决定将所有工作重心聚焦到曼技术产品线,将来曼技术产品将占总销量1/3以上,只有这样才能取得主动权。”

的确,重卡运输行业多年来形成一个惯性:买一辆车昼夜不停地跑,基本干两年就得卖掉,中间各种维修保养,最后挣的钱就是卖车的钱。这其中价格是很重要的因素。目前高端重卡市场多以进口车为主,斯堪尼亚、沃尔沃、奔驰等巨头一辆车动辄过百万,这让不少用户望而却步,却也给进口替代类车型提供了赶超空间。

“汕德卡定位就是进口替代,去年产销突破1000辆,可以说正在改写高端重卡的格局。”中国重汽集团副总经理于有德说。

于有德表示,中国重卡市场发展基本按照欧洲的发展路径,欧洲的今天就是中国的明天,当前高端车可能会有一个量的限制,但未来需求非常大,尤其是在快递、冷链等专业细分市场,靠现有的低端重卡是远远不能满足的,用户将从简单追求低价、低成本向追求“全生命周期价值”转变,高端重卡格局将面临改写。

行业调查

本报记者 马绍栋

“必须得卖好车,否则生意越来越不好干了。”日前,广西一位重卡经销商说。

随着国家投资政策退潮,以往凭借工程用车乘风破浪的重卡车企迎来拐点。自2013年以来,电商巨头纷纷下沉至线下物流建设,让以快递、冷链为代表的物流需求呈现快速增长。这一波机会中,低价格高消耗的传统重卡消费模式正悄然生变,取而代之的是高质量高稳定性用车需求。

山东资本市场“外来户”坐享盛宴

本报记者 刘相华

不久前,专门从事证券发行与上市业务的金诚同达律师事务所在济南开设了全国第六家分所。这家总部在北京、拥有350位专业律师,在私募股权投资业务、上市公司再融资业务等领域有着丰富资源的律所,高调宣布进军山东资本市场。

在对山东上市资源的争夺战中,外来中介机构显然占据了上风。目前,五矿证券等外省中介机构都在谋划在山东设立分支结构,甚至有些机构将保荐代表人直接安排在了营业部里。

根据本报记者掌握的信息,近年来随着山东省上市企业、再融资等数量的增多,法律、会计、评估、证券等中介服务都被北京和上海等大城市的大公司挖走了。为山东省上市公司提供法律服务的机构,90%都不是本土律所。

而在券商保荐服务这块,山东本土券商齐鲁证券也没有占据到绝对优势。2014年早些时候的统计数据显示,齐鲁证券已经组织5家IPO在审项目年报更新,组织拓展28家山东市场新三板项目。

济南一位市场资深人士分析说,造成这种局面的原因主要是山东省内的律所实力明显逊于北上广,特别人才资源匮乏,没有能力从事上市法律的服务。

金诚同达律师事务所济南分所主任蔡忠杰表示,金诚同达将全国第六家分所设在济南的初衷,就在于山东省上市资源丰富。

“对于山东上市资源的争夺非常激烈,不过就法律服务这块,大部分都被北京的律所给挖走了。”蔡忠杰说,这也是他力促金诚同达在济南开设分所的原因所在。金诚同达是全国知名的大所,在资本市场业务方面有很多的经验,“以后有了这些牌照,省内的很多上市服务就可以做了。”在山东法律界打拼多年的蔡忠杰坦言,这是他以前想都不敢想的。

最新数据显示,目前山东省上市公司数量达244家,实现股票融资401.5亿元,是2013年同期的3.55倍。新三板挂牌企业71家,在审企业66家。齐鲁股权交易中心挂牌、托管、展示企业累计达356家、476家、1856家,累计帮助企业实现融资134亿元。与新三板初步建立了批量转板机制,一次转板8家。青岛蓝海股权交易中心4月份开业以来,挂牌企业达到70家,展示企业1187家。

在中银证券济南泺源大街营业部总经理欧萍看来,山东金改22条颁布后,山东省内掀起了企业上市的浪潮,这给中介机构带来了前所未有的机遇。

中银证券济南营业部就是在这样的背景下于2014年6月成立的。中银证券脱胎于中国银行,其大股东是中银国际控股有限公司,实际控制人是中国银行。

俗话说,背靠大树好乘凉,依托中国银行的资源,短短半年时间中银证券济南营业部开户数量接近1000家,做成2单新三板业务,业绩远远超过中小券商的客户数量。

在IPO堰塞湖仍未疏通之时,企业对新三板的争夺已日趋白热化,而一大批PE、律所、投行等行业人鲁寻找商机。

资料显示,2014年1月份至8月,新三板共有45家挂牌公司完成并购重组,涉及金额合计11.61亿元。其中43家为资产重组,交易金额合计5.95亿元;2家为收购,交易金额合计5.66亿元。截至2014年上半年,新三板涵盖了71家主办券商、403只VC/PE基金(不完全统计)、95家会计师事务所、232家律师事务所、740家企业。

面对汹涌而至的竞争者,像金诚同达济南分所和中银证券济南营业部这样刚成立不久的机构而言,挑战显而易见。

延伸阅读

券商:参与挂牌企业并购重组利润最丰厚

据悉,国有大型券商新三板业务起步较晚,推荐挂牌业务的平均收费为70万-80万/家,面对企业财务审核、尽职调查、信息披露、合规培训辅导等各项开支已入不敷出,何况新三板执行的是主办券商制度,即券商在完成企业挂牌后,还要履行持续督导义务。这在无形间倒逼券商打起新三板企业投行业务的主意。

目前,券商在新三板运作的投行业务主要有三块:一是券商直投,但比例按规定不能超过企业股本的7%。二是做市商制度衍生的凑合交易价差收益。

记者获悉,尽管做市商制度操作细则尚未出台,但相关部门拟规定券商可以从挂牌企业额外收购最多100万股,主要用于保障凑合交易的流动性,券商需从中获取高收益并非易事。三是券商参与挂牌企业并购重组的佣金收入。多位券商场外交易部负责人坦言,这也是新三板投行业务最丰厚的收益。

“目前看来,新三板挂牌企业直接转板IPO,只差临门一脚。这对券商而言,又是一笔投行业务。”上海一投行人士对记者表示,这是一笔更加丰厚的IPO股票承销收益。通常一家企业在创业板IPO融资3亿元,券商将获得近2000万元承销费收入。

“而这也让PE机构看到投资企业借新三板并购重组,实现转板上市的操作空间。”上述人士直言,最近也有PE机构找他探讨这种做法的可行性——先将投资企业在新三板挂牌,借助产业链上下游并购重组达到主板上市的财务要求。