

## 亏本经营？ 这不算什么

张广恒是一名销售经理，他从事代理电动汽车的工作已经有两三个年头了，从去年开始，他开始在潍坊代理宝雅电动汽车的销售，谈起目前的经营状况，张广恒有一肚子话要说。

张广恒说，目前，包括像他们店一样，在潍坊市销售电动汽车的店面大约有10几家。据他了解，几乎所有的店面都处于盈利较少甚至亏本经营的状态。

由于从事电动汽车行业，前期投入较大，而电动车成本又较高，在潍坊人还没有普遍接受电动汽车这一新生事物的大环境下，不少商家薄利多销甚至亏本经营也就成了必然。

张广恒说，宝雅电动车在潍坊有3家店面，他所代理的宝雅电动车潍坊爱国路店，今年销售数量在100余台左右，由于是二级代理店，这个数量也算不错。

然而，尽管电动汽车的价格并不低，一辆车大约在4万元左右，但是成本却比汽车更高，算上电瓶、电机，一辆车的成本差不多在3-4万元左右。因此，卖出一辆车的利润，只在几千元左右，除去店面的房租、工作人员的工资等开销，一年到头，张广恒赚不了多少钱。

孚丽电动汽车的销售部经理夏新颖也认同了张广恒的这一说法，由于是孚丽电动汽车的直销店，因此夏新颖所在的店面，今年销售额能在五六百台左右，但是这一数字在夏新颖看来，仍然不足以给他们带来多少利润。

然而，包括张广恒和夏新颖在内，潍坊的大多数电动汽车经销商尽管都处于盈利微薄状态，却无一例外地对电动汽车的前景表示了看好。投资电动汽车的商家，看中的并非是眼前的利润，而是广阔的市场前景。



比德文自主研发的雷丁电动汽车。  
本报记者 吴凡 摄

2008年，潍坊本地的电动汽车厂家开始生产第一批低速电动汽车。也是从那时开始，潍坊市场上销售电动汽车的店面开始多了起来。如今，潍坊市区已经有十几家较为正式的电动汽车销售店，而这些销售店，如今都处于盈利甚微，甚至亏本经营的状态。但是在销售商们的眼中，看到的却是微薄利润背后的广阔前景。

尽管目前的经营状况不太乐观，  
但销售商们仍愿继续“下注”，  
因为他们相信微薄利润背后仍有广阔前景

# 一场“押宝” 电动汽车的赌局

本报记者 宋昊阳

## 未来前景？ 优势不少

2008年开始，潍坊本地的电动自行车厂家开始生产“类电动汽车”产品低速电动四轮车，也就是老百姓眼中的“电动汽车”。但是，不可否认的是，潍坊本地的电动汽车厂家成立时间还短，正处于学习摸索的阶段。因此，不少潍坊人在选择购车时更加倾向于购买外地生产的电动汽车。

御捷电动汽车潍坊销售店的销售人员刘先生大体统计了

一下，今年他们店的销售额大约在300余台左右，销售额还算理想。刘先生认为，作为河北生产的御捷电动汽车，与潍坊乃至省内不少电动汽车的厂家相比，有着自己的优势。

刘先生说，御捷电动汽车的车身设计，是由总部厂家自主设计研发的，而有不少电动汽车厂家，是从其他厂商处购买的整体车身，因此在车型款式上选择余地较小。有很多市民是看好御捷电动汽车的整体外观才来购买的。

然而，与外地电动汽车相比，潍坊产的电动汽车也有着自

己的优势所在，除去质量水平过硬之外，还有当地政府的大力支持。

早在2009年，奎文公安分局便购置10辆警用电动巡逻车配发给辖区社区民警，购买的考虑之一便是电动巡逻车绿色环保，使用成本低。最近寿光市政府也采购178辆泰汽电动汽车作为公务用车，首批成功交付80辆。

其采购的目的之一，也是倡导绿色低碳的公务用车新理念。潍坊产的电动轿车还走出了国门，发往日本等地。据业内人士保守估计，在潍坊，低速电动四

轮车(包含巡逻车、旅游车、载货车)使用量能达到5000辆。

## 啥时普及？ 等五六年吧

上世纪90年代末，在潍坊的街道上，还很少看到电动自行车的身影，那时候，潍坊人对于摩托车的认可程度大大超过电动自行车。

那时，尽管电动自行车已经开始上市，但是潍坊人对其还保持着不少疑惑，类似于“充电是否方便”、“是否容易损坏”、“车速和载重能否达到要求”等问题，使得不少潍坊人在购买电动自行车时，总是犹豫再三而选择放弃。

然而，五六年后，在潍坊的大街小巷中，电动自行车的身影已经开始与摩托车分庭抗礼，甚至稍占上风。

张广恒认为，潍坊人对于电动汽车的认可过程，就像当初对于电动自行车的接受过程一样，需要时间和观念上的转变。而这一个过程，至少需要五六年的时间。

电动汽车充电难不难？价格贵不贵？跑路远不远？这些存在于潍坊人脑海中的疑问，或许要随着市场的推广才能逐渐被解答。然而，伴随油价的上涨，资源的短缺，以石油为动力的代步车将会出现新的替代品，电动汽车便是预期内的产品之一。

低碳、环保，或许成不了潍坊人购买低速电动汽车的理由，真正吸引人们购买电动汽车的，是低廉的购买价格，以及低使用成本。举例来说，一辆电动四轮车百公里耗费只有5-10元钱，以年行驶1万公里计算，全年电费只需500-1000元，与百公里油耗6升多的汽车相比，每年可节约开支3000元以上。在石油资源日益紧缺、油价居高不下的形势下，电动汽车凭借自己独特的优势，受到中低收入人群的欢迎是大势所趋。