

创富

周
刊
2015.5.8
B01-B04

齐鲁晚报

星期五



习近平访巴期间，巴街头一派中巴友好气氛。



济南轻骑在巴基斯坦的合资厂。

深耕20年，靠三轮摩托车打响名头 济南轻骑闯巴铁



“踏上轻骑，马到成功。”在国内，很少有人会记着当年这句著名的广告语了。但是，在巴基斯坦的白沙瓦、拉瓦尔品第、费萨拉巴德等地，轻骑却是抢手货，巴基斯坦人习惯用“中国轻骑”来指代三轮摩托车。

轻骑将三轮摩托车带到了巴基斯坦，凭着这个充满中国特色的单品质优价廉的优势，其市场占有率达到60%。由于配件供应不足，轻骑的三轮摩托车就像小米手机在印度一样，成了抢手货。

文/片 本报记者 任磊磊 宋磊

“QINGQI”成为三轮摩托车代名词

济南轻骑公司控股合资的普拉姆轻骑公司就在拉合尔市郊。

4月的巴基斯坦骄阳似火。26日是一个周末，拉合尔最高气温已经逼近40摄氏度，市区百姓纷纷到公园散步，年轻的学生在打板球，这是当地很流行的球类游戏。记者一行则坐在济南轻骑驻巴基斯坦拉哈尔公司总经理王书军的车里，驱车100公里到市郊的工厂参观。

作为巴基斯坦第二大城市，拉合尔比首都伊斯兰堡更具有现代商业氛围，马路两侧商铺林立，车辆呼啸而过，开得非常快。在巴基斯坦没有壮观的自行车大军，但有飞奔的摩托车队。一辆辆二轮、三轮摩托车在汽车中间穿梭、疾驰，看得人心惊胆战。拉合尔的天空多数时候灰蒙蒙的，一些路段保养不力，车辆开过掀起一阵阵尘土。

马路上，经常可以见到车身上写着“QINGQI”字样的三轮摩托车疾驰而过。王书军望着这些车充满自豪地说：“我们的三轮摩托车是这里质量最好、销量也最好的。老百姓管三轮摩托车就叫‘QINGQI’。”

随后，王书军又指着一辆看起来很简陋的三轮摩托车说：“看，这是当地生产的车辆，做工、外形、操作性、安全性等都比我们差一些。”

从市区到工厂大约一个小时车程。车辆刚驶到工厂门前，一名巴基斯坦看门人赶紧打开厂门。厂区大院里摆满了一排排绿的、黄的车架和车斗等部件，在阳光映衬下格外显眼。周日是当地工人们休假的日子，所以工厂里比较安静。

工厂里有三条生产线。生产线上还有

未完成的半成品。当地员工Mazher周末没有回家，见老板领着中国人来参观工厂，热情地上来打招呼。一边还给记者介绍了公司的生产情况。

Mazher用不很流利的英语说：“Qingqi is good. Each of the ten car six car is Qingqi(每十辆车有六辆是轻骑)。”

目前，三轮摩托车已经成为巴基斯坦国内重要的商用交通运输工具，中国产“轻骑”不仅为巴基斯坦老百姓提供了就业机会，更成为许多低收入家庭的重要谋生工具。

受这一利好驱动，轻骑在巴基斯坦的合资厂这几年也实现了盈利。“以前每年亏4000万卢比，现在每年盈利4000万卢比了。”

3个中国人与300个巴基斯坦人撑起一个厂

在巴基斯坦，你会发现这里的汽车和两轮摩托车都是日本厂商的天下，很少见到其他国家和地区的产品。

王书军说，以前，轻骑主要以生产两轮摩托车为主，但根本没法跟日本厂商竞争。1994年轻骑集团与巴基斯坦的塞格尔集团合作建厂之前，巴基斯坦几乎99%的两轮摩托车都是日本制造，另有1%是意大利产品。虽然日本的两轮摩托车价格比其他厂商的产品贵一倍还多，当地老百姓还是认日本摩托的牌子，其他厂家的产品被挤压得很厉害。

但三轮摩托车在巴基斯坦是个空白。在三轮摩托车之前，巴基斯坦中小城市的载客交通工具仍以畜力车为主。针对这一现状，轻骑向当地政府提出了以三轮摩托车替代传统马车的公共交通改革方案。

2000年，轻骑三轮摩托车被列入了巴基斯坦国民交通计划，替代马车，成为巴基斯坦城乡居民的主要交通工具。

王书军说，不过当时由于国内三轮摩托车市场也不成熟，技术也比较落后，所以虽然产品销量很大，但价格低，利润很薄，甚至还一度出现过亏损。

后来，王书军回国，发现国内三轮摩托车已经发展得很成熟了，种类、款式很丰富，相比之下，巴基斯坦的同类产品做工差又简陋。王书军就提出，仿照国内三轮摩托车的设计和工艺，再加以改进以适应巴基斯坦当地的驾乘需求，将三轮摩托车重新打造后推向市场。

一开始因为担心销量，这种改良型三轮摩托车仅生产了几百辆，没想到产品生产出来后市场反响非常好，竟然一下子成了抢手货。

随后王书军扩大生产量，为此还拓展了产品线。如今，轻骑生产的三轮摩托车有100CC、150CC、200CC等几个品类。像其他中国产品一样，轻骑主打“物美价廉”策略。以轻骑的100CC三轮摩托车为例，该产品售价甚至比日本产同等马力的两轮摩托车还要便宜1/3，极大满足了当地人出行和载客需要。

轻骑在巴基斯坦是独资公司，厂子有近300名员工，但是中方代表仅有三人。除了王书军，还有一个会计和技术指导刘工，这三个人撑起了整个轻骑在巴基斯坦的海外工厂。

王书军介绍说，多数外资企业大多是这种合作方式，日本的汽车工厂里，也是只有几名日方代表，其他均雇的当地人。

本土化生产，从不压库存

别看如今产品热卖，刚开始时，轻骑的新款产品是赔本出售的。王书军提出了改善三轮摩托车的想法后发现，依照当时厂子的生产水平来说，产品配件质量和工艺达不到生产新产品的要求。所以，当时产品配件几乎都是从国内进口，然后在巴基斯坦组装销售。

但这样一来就意味着成本必然会很高。最开始，轻骑生产一辆三轮摩托车的成本是18万卢比，折合人民币一万多多元，这对于人均月收入低于700元人民币的巴基斯坦老百姓来说，这样的三轮摩托车价格太高了。为适应当地的消费水平，尽快打开产品销量，三轮摩托车的售价定在14万卢比到16万卢比之间。

从国内进口配件成本太高，要想降低生产成本就一定要实现配件的本地化生产。于是，王书军重新改造升级了生产线，把重要零部件放在本厂内生产。新的产品线投入使用后，生产成本从18万卢比降到了目前的12万卢比。新产品生产六个月以来，已经卖出了两千多辆。

在这里，轻骑的生产计划都是跟着订单走的。轻骑从来不压库存，有多少订单就生产多少产品。目前，新款三轮摩托车的年产量在36000辆左右，月产量在三千辆左右。

轻骑开始实行先供货再收账的策略，但是发现后期有不少欠账收不回来。在市场上占据了话语权后，王书军改了策略，对经销商要求先交钱再提货。“我们和日本厂商一样，都要求先交钱再提货。采用这种方式交货的原因有两点：一是经销商进了货不愁卖，所以虽然这种交易方式对他们来说资金投入大一些，他们还是愿意来提货。二是避免了后期收账带来的成本增加。”王书军说。

(下转B03版)



◀ 济南轻骑在巴基斯坦合资厂的先进工作者。