

# 多地解禁 皮卡市场迎来进阶之路

■中国城市报记者 刘唤宇

即将过去的2020年,被业界视为皮卡消费“元年”。

根据中国皮卡网发布数据显示,1—11月国产皮卡累计售出367843辆,同比增长4.9%,呈现稳中有进的发展态势。

记者了解到,国内皮卡逐步从工具车走向了家用化,从外观内饰的设计到整体的功能搭载都有了质的飞跃。皮卡在人们的眼中慢慢脱离货车范畴,成为乘用车、商用车结合的消费新热点。

## 多地解禁 市场升温

皮卡起源于欧美地区,深受当地消费者青睐。但在国内,皮卡虽然凭借出色的装载能力成为很多消费者“拉货”的首选,却被贴上“廉价”的标签和“限行”的封条,因此慢慢淡出了主流视野。

近年来,各地频出的解禁政策,让皮卡从默默无闻的小众车型逐渐被更多人熟知,走入了更多消费者的视野。

2016年2月,工信部、发改委、公安部联合发布《关于开展放宽皮卡车进城限制试点 促进皮卡车消费的通知》,开展放宽辽宁、河北、河南、云南四省限制皮卡车进城试点工作。

2019年,山东省济南市、河北省秦皇岛市和张家口市等地陆续开展解除或取消皮卡车的城市道路限行措施。

今年以来,我国已有近20个地区释放出皮卡松绑的信号。1月,河北省、吉林省等地率先放开;2月,浙江省、江西省等地随之解禁。5月,重庆市对登记在本市范围内的渝籍号牌皮卡车,放宽通行管理限制,这是我国首个皮卡可畅行的直辖市。7月,上海市宣布允许新购



今年以来,长城炮持续蝉联皮卡销量冠军,连续7个月销量过万辆。

长城皮卡供图

皮卡直接登记沪C号牌,满足条件的个人和单位均可申请,车辆使用性质登记只限“非营运”。近日,湖北省武汉市、内蒙古自治区鄂尔多斯市也实现全面解禁。

伴随着多地解禁,今年11月皮卡市场销售5.0万辆,同比增长16%,环比增长7%,月度继续保持超强走势。

全国乘用车联合会秘书长崔东树在接受中国城市报记者采访时说,皮卡进城相关限制的解除,提高了皮卡车日常使用的便利性,丰富了应用场景,在一定程度上推动了销量增长。

“皮卡解禁信号的释放,给市场带来了更多信心。”长城皮卡相关负责人在接受中国城市报记者采访时说,目前,国内汽车市场中皮卡占比不到2%,国家有意从政策层面进行鼓励和引导消费,这对国内皮卡市场是利好消息,未来3至5年将是国内皮卡市场的快速增长阶段。此外,随着更多地区的解禁,市场将会迎来皮卡的乘用化趋势,尤其是中高端皮卡,多用途便利性上超过SUV,将改变一部分消费者的认知,开辟

皮卡市场新蓝海。

“部分区域解除限行以及取消营运证、外观限制后,皮卡销售会呈现逆势上涨趋势。相信一旦全面放开皮卡限制政策,皮卡市场将带动国内汽车行业进一步发展。”上述负责人表示。

## 呈现“1+3+N”特征 企业竞争日益激烈

记者了解到,今年皮卡市场呈现出“1+3+N”的走势特征,即长城皮卡继续保持绝对优势地位,江铃汽车、郑州日产、江西五十铃占据中游,上汽大通、长安汽车、北汽福田等厂商快速崛起。

根据全国乘用车联合会发布数据显示,截至11月,国内皮卡市场中,长城皮卡占47%,江铃汽车、郑州日产、江西五十铃等3家共占30%,其他厂商的总体份额近23%,形成了头部企业挤压尾部企业销量的特征。

“由于皮卡技术差异较大,皮卡车企竞争日益激烈,主力车企强势提升,部分传统皮卡企业面临巨大的增长压力。”崔

东树说。

值得注意的是,长城皮卡由2017年市场份额的近30%提升至今年的近50%,市场份额逐年走高。公开资料显示,截至11月,长城皮卡累计销售203365辆,同比增长53%。长城皮卡连续7个月销量过2万辆,市场占有率达到50%,长城炮、风骏7和风骏5车型持续包揽皮卡市场单车型销量前三名。

长城皮卡为何能占据皮卡市场的半壁江山?崔东树认为,一方面,长城皮卡历史保有量较大,产品认可度相对较高;另一方面,长城皮卡在西南地区加快布局,使其获得了较好的增长,而其他一些企业主要针对华北和东部地区进行布局,这些地区需求相对较低。此外,长城皮卡技术储备较强,提早准备国六调整,实现了较好的产品对应。

今年以来,长城炮持续蝉联皮卡销量冠军,连续7个月销量过万辆,上市一周年即迎来第10万辆下线。“长城炮可以1车抵4车,覆盖轿车、SUV、旅行车、轻型货车的用车全场景,它不只是出行工具,更代表着无限可能的生活方式。”长城皮卡相关负责人介绍,近年来,长城皮卡持续深耕皮卡领域,持续加强研发力度,保证产品高质量地交付给每一个用户,还与博世、奥托立夫、采埃孚、大陆等国际一流厂商合作,目前已在全球拥有2500多家经销商服务网点提供24小时救援服务。

## 市场渗透率低 井喷仍需深耕

需要指出的是,尽管我国皮卡市场保持一定程度的扩张,但其市场渗透率却长期没有较大突破。根据全球汽车产业平台MarkLines数据显示,2018年中国皮卡市场渗透率

仅为1.6%。2019年,随着皮卡解禁,中国皮卡的市场渗透率提升至1.7%。截至今年11月,国内皮卡市场渗透率进一步提升至1.78%。

据前瞻产业研究院发布的数据显示,2019年,全球皮卡销量约为622.4万辆,中国2019年皮卡销量为45.2万辆(终端销量为37万辆),在全球皮卡销量中占比不足10%,市场规模较小。

长城皮卡相关负责人说,中国目前拥有全世界最大的汽车市场,但皮卡容量却不足2%。对于中国发展的速度来说,中国皮卡市场未来的增长空间非常巨大。

目前,国内皮卡市场乘用化的趋势明显,车型的高端化已经成为主要方向。根据罗兰贝格发布的数据显示,2015年至2019年,国内8万元以下的皮卡市场下降了8个百分点,而10万元以上的皮卡市场则增长了3个百分点,2019年这一价格区间的产品销量占整体销量达到18%。

崔东树认为,虽然皮卡乘用化是趋势,但占比仍然较小,市场不够成熟,潜在消费人群主要是有生产力需求和乘用需求兼顾的车主,以及有玩车需求、喜欢皮卡文化的人群。此外,各个国家有各自的特色和实际情况,不能生搬硬套,企业应当加速技术升级,因地制宜发展。

“皮卡车型具备乘用的舒适性、安全性,无论在户外、摄影、骑行、垂钓和越野改装,它都能轻松搞定。”长城皮卡相关负责人建议,行业应当加速建立皮卡乘用化标准,规范皮卡行业秩序,引领皮卡乘用化趋势,全面进入3.0多用途乘用化时代。同时,应普及皮卡文化,改变用户对于皮卡工具车属性的传统认知,让用户真正爱上皮卡。

## 山东平邑环球建材:

# 员工因病去世 企业照顾家属 彰显社会责任

■中国城市报记者 王楠

12月23日,山东省临沂市平邑县环球建材有限公司董事长尹加才一大早就安排公司员工将准备好的大米、面粉、食用油等生活物资装车。当日,他要赶在元旦前看望让他一直牵挂的一家人。

事情要从2019年9月2日说起。凌晨两点,该公司所属平邑县白彦镇花岗岩矿工人杨位涛在宿舍突发心脏病,从双层床上跌落到地上。公司员工发现后立即拨打120急救电话,救护车赶来后,医务人员一边进行抢救,一边紧急送到医院。虽经全力抢救,杨位涛还是不幸离世,享年40岁。

噩耗传来,尹加才心急如

焚,立即驱车赶往山东省枣庄市山亭区冯卯镇竹园村,慰问杨位涛的家人。杨位涛上有80多岁父母,下有3个孩子。大女儿15岁,二女儿5岁,小儿子才刚刚1岁。杨位涛的妻子徐庆花平时主要照顾老人和看护3个孩子,无法务工。杨位涛原本就是全家唯一的经济支柱,他的离世更是让这个困难家庭雪上加霜。

尹加才一边安慰其家人,一边通过村干部做好善后工作。当得知杨位涛特殊的家庭情况,尹加才当即决定向该家庭捐献60万元,并在村党支部委员杨位园、会计杨位富的见证下,将60万元亲自交到徐庆花手中。此后,一到节庆,尹加才都会来看望这一家人。

2021年元旦就要到了,尹加才又准备好生活物资,带上慰问金,前去看望这家人。

从平邑县驱车50多公里,记者在竹园村民委员会见到该村的党支部书记郗金国。郗金国告诉记者:“2017年和2018年,我承包了尹总的矿山,这两年杨位涛都是跟我干活。他干活勤快,人又诚实,同事们都很喜欢他。这两年间,他偶尔犯过心脏病,但症状比较轻,大家都没有太在意。2019年,他在白彦镇花岗岩矿干活。没想到这次突发的心脏病让他离开了我们,太可惜了!事情发生后,尹总非常关心这家人,还送去了60万元的救济金。他们家办理杨位涛的后事,尹总也参加了,处理得非常好。”

杨位富对记者说:“徐庆花是我妻子的侄女,他俩的婚事是我介绍的。杨位涛一直有心脏病,平时症状不太明显,并无大碍。没想到去年发病这么严重。”

在村干部的带领下,尹加才一行来到杨位涛的父母家。公司员工将生活物资搬到屋内。尹加才将慰问金交到老人家手里,告诉他们要照顾好身体,有什么需要随时告诉村干部转达,他会尽全力帮助解决。

随后,尹加才一行来到徐庆花家。这是一座新建的四合院,有高大的门庭、崭新的瓦房。“今年,徐庆花用救济金新建了这座房屋,生活条件改善了许多。”杨位园说。

赠送生活物资后,尹加才

将慰问金交给徐庆花,她一直推脱不要。徐庆花说:“给你们的救济金已经够多了,花不完,不能再要了。这份恩情我们永远记着,无法回报。”谈起孩子们,她说:“大女儿很争气,学习很好。但小儿子才2岁,离不开我照顾。我现在没法干活,耕地都交给亲戚种了,我们一家人都靠尹总的救济金生活。非常感谢尹总!虽然杨位涛生病走了,但在尹总的照顾下,我们一家人生活得非常好。”

“杨位涛是一位好员工,为企业作出过贡献,深受同事好评。他走了,我们要替他照顾好你们一家人,把孩子们哺育成人。这也是我们企业应该承担的社会责任。”尹加才说。