

汽车下乡“行路难” 亟待配套政策跟进



湖南省长沙县“汽车下乡”试点活动启动现场

政策传播渠道不畅

1月14日召开的国务院常务会议审议并原则通过《汽车产业调整振兴规划》。该规划提出,从2009年3月1日至12月31日,国家安排50亿元,对农民报废三轮汽车和低速货车换购轻型载货车以及购买1.3升以下排量的微型客车,给予一次性财政补贴。此外,1.3升以下排量的微型客车还可以享受购置税优惠。

3月13日,原本以为最晚2月中旬就能面市的《汽车下乡补贴细则》正式公布。

对于这项鼓励“汽车下乡”力度空前的财税政策,广大农民可谓期盼已久。但是,由于信息不畅通、不对称,他们对政策“内情”还是知之甚少。

重庆清溪镇莲花乡农民何先生在得知政策出台后,露出了失望的神色。他告诉记者,他是在今年1月份买的车。早就听说国家要出补贴政策,但啥时出?能便宜多少?都不清楚。”他表示,如果知道国家这么快就出来补贴政策,他就会等一等再买这辆1.3L的微型面包车。那至少还能再省3000-4000元吧!”何先生后悔不迭。

都督乡,重庆丰都一个最偏僻的乡,两边都是悬崖峭壁,在山上稍微平坦些的地方,种着白菜等作物。这个乡人均收入很低,大概只有3000-4000元。孩子上学,要翻过一座山才能到学校。这里几乎与世隔绝,只能靠长安汽车定期安排的一辆“流动宣传车”来了解相关的“汽车下乡”政策。

在“汽车下乡”政策公布后的第五天,记者驱车经长沙望城县第一大道——金洲大道,在大概40分钟后到达白箬铺镇光明村。光明村村支书黄铁辉告诉记者,这里原本地处偏僻,金洲大道修好后,给村里带来了巨大的变化,现在几乎家家都住上了两层楼房。村民们对“汽车下乡”似乎有着各种顾虑,基本上能承受5万元的微型车。但买车后,到哪里可以拿到补贴的钱?怎么办手续?就不清楚了。也害怕政策在从上到下的过程中走样。经销商会不会悄悄提价?”在村里,钱江摩托的流动车来回开着,用一个小喇叭宣传着购买摩托将享受车价13%的补贴政策。摩托车也有补贴,真的假的?”村民议论着。

涪陵市长安经销商韩乐均向记者介绍,今年春节以来,他们经营的长安微型面包车一直供不应求。政策公布后,前来看车、咨询政策的人络绎不绝。我们都忙不过来了。对于政策的具体内容,以及到底怎么补,去哪里可以领到补贴,我们现在知道得也不是很清楚。”

◎本报记者 官璐
发自重庆、长沙、芜湖

当面色黝黑的靳先生带着自己的父亲和儿子,走了一个半小时的山路,风尘仆仆地赶到重庆涪陵梅林长安销售店时,不仅有点失望:展厅里几乎是空荡荡的,只剩下最后一台最贵的微型面包车,标价是46900元。

靳先生问了销售经理韩乐均两个问题:“听说国家有个汽车下乡补贴政策,到底啥时出?你们店里什么时候有长安的其他微型面包车卖?”这是发生在3月12日上午的事,离财政部等七部委联合公布该项补贴政策只有不到1天的时间。

3月13日,令农民消费者、汽车企业和经销商“望穿秋水”的《汽车下乡补贴细则》终于正式公布。据工信部测算,“汽车下乡”政策至少将在今年拉动100万辆的汽车消费。

那么,这场优惠农民的“下乡运动”最终能否实现良好初衷?广大农民对该政策是否会踊跃响应?在实际操作中,汽车企业执行起来又有哪些难题?如何避免出现质量低劣产品乘机流入农村市场这样的“坑农害农”现象?《上海证券报》记者近日奔赴重庆、湖南、安徽、北京、上海等地区的乡镇村落,进行了深入调研。



青岛市启动了“暖春行动暨家电汽车下乡进村”活动,86款车型入选首批“汽车下乡”公示目录

用车成本居高不下

地处长江和嘉陵江交汇处的涪陵是个地级市,有110万人口。现在各乡之间已经修了乡乡通,道路等基础设施已经建好了。”据韩乐均介绍,当地农民跟靳先生家的情况比较相似,都以种地为生,人均收入1-2万元。他们在种田之余,想买辆微车,搞点副业,以补贴一下家里的收入。

在采访中,记者发现,“汽车下乡”政策的落实执行起来还有众多不到位的地方,亟待解决。其中最大的一个问题是,农民购车以后的消费环境存在很多不足之处,这大大增加了他们的使用成本。

从重庆到涪陵再到丰都,一个单程大概100公里左右,过路费达到214元之多!去年实施燃油税时,政府就明确规定未来三年内将取消二级公路收费。但现在,我们乡里一家收费站都没少。”丰都县汽车经销商洪先生苦笑说。

二级公路收费在全国是个比较普遍的现象。从安徽的芜湖到铜陵,一共140公里,过路费要交80元。我们不是已经交过养路费了吗?为什么还要交这么多过路费?”在芜湖刚买了一辆五菱阳光微客的胡先生表达了他的疑惑。听说今年省内要砍掉70多个二级公路收费站。希望越快越好!”

除了收费站多如牛毛外,农民买车用车还有不少后顾之忧。

安徽芜湖郊区的吴先生本来在广东东莞的一个砖厂工作,去年下半年回村后,买了辆东风小康微型客车,准备跑点客运业务。但想赚钱实在太难了。”他没有办理客运执照,因为执照很难办,而一旦办好,各种经营的税也太高,跑来的钱一半以上要交掉。而如果不办执照,一旦被抓,一次罚款就要1-2万元。这令他左右为难。

吴先生的东风小康是辆二手车,毛病很多,三天两头要进修理厂,维修成本也高。

将微车作为生产资料,是大多数农民买车的主要动力。今年1-2月,北京京郊的微车市场开始活跃起来。一个不愿意透露名字的农民兄弟向记者表示,买微车主要用于跑运输业,比方说,从城里接北京市民和各地的旅游者到京郊的密云等风景区旅行,或者搞点农产品,送到城里的经销点,就指望能增加点收入。村里有人想进城,就包我的车,来回300元,春节期间就靠这个赚点钱,但还是提心吊胆,我们是黑车,一旦被抓就完了。”

还有,农民学车费用也非常高,完全不比上海等大城市的学车费用低。吴先生去年为了学车,竟然交了8000元学车费用。到城里学的,就学了一个月,B照,学费是3000元,生活费交了5000元!”对此,上汽通用五菱总经理沈阳在接受采访时表示,确实有这个问题,而且有些地区需要花上半天的时间才能到指定驾校培训点,这对于“汽车下乡”而言,无疑又是一大阻力。或许驾校也应及早“下乡”。



江苏省赣榆县赣马镇农民在某汽车销售中心咨询

政策热中的冷思考

“汽车下乡”政策在落实过程中要想真正实现效果,还需要解决不少细节问题。如何杜绝非农村户口借农民朋友的身份买车?如何避免“家电下乡”过程中出现的假冒伪劣产品流入农村市场的现象?如何真正降低农民的用车成本,解决他们的后顾之忧?

有些人可能不是农民,但买了农用车也去换购要求补贴。所谓“农民”的身份界定也很复杂。有些多年在城市打工的富裕起来的农民工,享有补贴“特权”,可能会倒卖车辆成为车贩子。

还有,如何执行换购补贴。买车还要先去报废和换购,在具体执行中会很麻烦。”在采访中有企业老总表示,汽车下乡多考虑到农村的实际情况。比如,有的农用车只用了两三年,还不到报废要求,因此就无法换购并得到补贴。另外,很多农用车一直没有上过牌,也就无法换购享受补贴。

为此,只有真正了解农民的需求,才能使“汽车下乡”的政策发挥出更大的作用。

记者在调查中发现,土地转让和到城里打工,给不少农民兄弟带来了“第一桶金”。他们不舍得吃、穿,但却舍得购买微车。在微车身上寄托着他们更多的致富希望。因此,如

何帮助他们在购买微车后实现致富的目标,这需要政府、企业和社会各界的共同关心与支持。

另外,如上汽通用五菱总经理沈阳所说,“汽车下乡”过程中,还存在维修人员紧缺、销售手段匮乏等问题,或许只有“人才下乡”、“管理下乡”等多管齐下,才能逐渐解决这些问题。

长安汽车市场部副部长杨大勇也对记者表示,“汽车下乡”补贴到今年年底就结束,会对未来的微车销售增长不力。另外,金融危机阴影还未过去,农村居民收入还未大幅提升,政策应保持一贯性为好。

在调查过程中,记者还听到了这样一些声音:政策的受惠者不应该是一小部分人。长沙市谷山县的农民彭先生直言,这补贴的,实际上还是补贴了村里的有钱人。我们现在最难的还是看病和孩子读书。收入还是太低,我们村大多数人买不起车。”

因此,要实现汽车下乡,还要增强农村的整体“体质”,增加农民收入。“汽车下乡”的成败不在于政策本身,而在于政策和投资等能否有效化解失业等带来的负面影响、解决劳动力及其家人的教育医疗和社会保险等顾虑。

“汽车下乡”,要警惕“看上去很美”。

企业迎来考验期

据全国乘用车市场信息联席会秘书长饶达认为,“汽车下乡”将会对微车市产生巨大的影响,预计2009年微车市场将增长30%-40%。”

归根结底,“汽车下乡”政策的出发点还是“促增长,扩内需”。那么,该政策实际上到底能起到多大的拉动作用呢?

中国微车“老大”——上汽通用五菱产品继续热销,2月实现销售80175辆,与去年同比增长48.4%。去年销量排名第二的长安微车同样出现了产销两旺的局面,据悉,长安微车(含微轿)今年前两个月的销量已经突破12万辆,三月份上半月的增长为47%,继续保持高速增长态势。

上汽通用五菱2008年卖了65万辆车,同比增长7%,其中微车销量占了将近94%。”上汽通用五菱总经理沈阳告诉记者,“我们判断,政策出台后,上汽通用五菱2009年的销量将增长10%左右,也就是说总销量能够达到70多万辆。”而“以微为本”的长安汽车也将今年的微车目标从原来的50万辆调高到了60万辆。

在国内微车企业在为政策集体“狂欢”的同时,一场产品、营销、服务、物流和网络方面的综合考验也正在等待着它们。

3月13日下午5点半,长安汽车销售公司西南大区销售经理敖登虎正在重庆涪陵地区涪陵镇的一级经销商那里开会。他告诉记者,政策终于出来了,我们马上又要忙了!”他的神色疲惫中有振奋,也有疑虑:政策规定,按车价的10%进行补贴。但这个车价按哪个算?不能否认汽车经销商会在这里钻空子。”他立刻向公司做了汇报,长安股份市场部和销售公司的负责人闻讯之后,立刻坐在一起共同研究如何落实政策事宜。

敖登虎告诉记者,为了宣传“汽车下乡”,他们这几个月都忙得瘦了一圈。即使到了周六,销售部的员工仍是早上6点就起床,准备好各种宣传资料,搭两个多小时的车到涪陵镇。因为一般周六上午9点开始有赶集活动。12点一过,赶集的人群散去,他们的流动宣传车也就结束了一天中最有效率的一段工作时间。

而这仅仅是“汽车下乡”工作的一个开头。事实上,长安汽车今年将全面铺开下沉式营销,像这样的服务网点覆盖率将达到30%。”

长安股份总经理张宝林3月份一直在出差。去跑各地的供应商,以保证厂里的生产。目前我们已经24小时开工,工人三班倒,人休息机器不休息。即使这样,经销商那里还是卖断了货。原来送货的平板厢式货车也不够用了,销售公司的党团员都被发动起来运送车辆到附近500公里以内的乡镇,以保证供应。”长安汽车办公室副主任钟铃这样表示。在这次公布的“汽车下乡”细则中,除了此前各方关注的补贴额度外,还建立了承诺机制,这就给各汽车企业的下乡产品套上了“紧箍咒”:明确提出相关企业要对产品质量、经销网点、售后服务、价格、销售统计和政策宣传等工作进行承诺,并签订责任书。

此次参与制定细则的中国流通协会副秘书长王都表

示:签订责任书后,那些无法达标的企业将会被淘汰出局,这对企业来说,将有很大的约束力,能防止了一些不合格产品流入农村市场,从而保障农民的利益。”

在“家电下乡”工程实施过程中,屡次爆出不法分子把假冒伪劣的家电产品带到农村市场“浑水摸鱼”,一些产品没有售后维修服务,让农民兄弟吃够了苦头。如何在“汽车下乡”中避免这一幕重演,成为政府相关部门和企业共同面对的考验。

如果补贴环节、细节操作等方面存有漏洞,最后不能把具体的实惠让农民得到,这肯定是与政府出台政策的初衷背道而驰的。”新华信国际信息咨询(北京)有限公司副总经理邵学红快人快语。

长安汽车集团公司市场部专门负责微车业务的杨大勇副部长对记者表示,我认为在汽车下乡的过程中不会出现“浑水摸鱼”现象,因为汽车产业是实行“准生证制度”的,你所生产的产品必须要上发改委的目录,而一般上目录的产品都是经过国家相关单位的严格审核、测试和鉴定过的,质量上有保障。另外,目前生产微车的企业比较集中,就集中在六大厂家身上。”长安、上汽通用五菱、东风小康、一汽佳宝、松花江和哈飞(包括昌河)等这些企业生产微车的经验比较丰富,质量上也过关。

他还告诉记者,为了真正把政策落到实处,我们印刷了大量的终端宣传资料、企业单页、承诺书,把企业产品的品质、国家补贴政策的细节,都告知消费者;还留了企业联系电话,消费者如果不放心,可以直接向企业投诉。这些资料要求张贴在店里的显眼处。我们还成立了市场巡查部门,一旦发现变相提价等坑农现象,立刻处罚。

但在摩托车下乡后,我们已经预见到会出现一些黑车流入市场的现象。”力帆汽车董事长尹明善有点忧心忡忡。他对记者表示,现在国内有法定生产摩托车手续的企业就有150家,如果把没有正规生产手续的也算上,那就有几百家,行业的集中度很低,势必会有很不上牌、不开票、不上保险的“山寨摩托”,打着“摩托下乡”的旗号“浑水摸鱼”,甚至一些喷漆做光亮的二手摩托车、无售后保障的黑车都会流入农村,出现坑农害农的事件。

他认为,要严格管理摩托车市场,禁止质量低劣的“山寨摩托”流入农村,要靠两个方面:首先需要“看得见的手”。需要政府执法严格,把伤害消费者的不法摩托车的危害降到最低;其次,需要“看不见的手”。就是通过市场竞争,企业能造出价廉物美的车,降低摩托车的各种赋税,使实惠真正落实到消费者身上,使“山寨摩托”失去存在的基础。

总的来说,这是一项农民得实惠、政府得民心、企业得增长的政策措施。”尹明善这样总结。他说,我们发现一个奇特的现象,金融危机并没有使我们的销售下降,反而使摩托车更好卖了。当上千万的农民工在城里失业返乡后,迫切希望找到新的谋生手段,3000-4000元的摩托车可以从事运输业务方面,能帮上他们的忙。”

无疑,由50亿补贴资金带动的汽摩下乡政策,将激发中国农村消费的新一轮释放。