

人民币汇率八连跌！专家劝大家别紧张

目前的波动只是受美联储加息预期的干扰，未来不会一直贬下去

连续8天收跌，创6月份以来最长跌势，中间价创历史新低，离岸市场一度大幅下挫……人民币汇率近日的接连走低引发不少人担忧。人民币对美元未来会不会大幅贬值？央行发布人民币汇率指数是否意味着为贬值“开绿灯”？

波动是因美元加息预期

16日，人民币对美元汇率中间价连续第8天走低，报6.4626。

招商证券首席宏观分析师谢亚轩告诉记者：“人民币汇率短期调整主要源于美联储加息的临近，市场普遍认为美元加息是大概率事件，那么包括人民币在内的诸多货币相应便会出现贬值。出于避险情绪，大家普遍增持外汇资产。”

“汇率总是有波动的，人民币对美元有涨必有跌，短期确实有贬值压力，但不代表会一直贬下去。”谢亚轩表示，国际主要货币动辄10%的波动很正常，而人民币连跌8天，中间价也才贬值1.2%，这种短期波动和所谓“暴跌”或“贬值通道”是两码事。未来人民币双向波动还将加大，没必要过度反应。

脱钩美元不代表贬值

中国外汇交易中心近日首次发布人民币汇率指数，引起了市场的广泛猜测，有分析认为，这代表央行为人民币对美元贬值“开绿灯”。

“不能这样简单理解。其主旨是推动人民币与美元进一步脱钩，

将市场的注意力从美元转移。”瑞银证券中国首席经济学家汪涛说，央行从中传递出近期人民币对美元温和贬值的信号，与此前“保持汇率稳定”“人民币不会大幅贬值”的声明是一致的。

汪涛表示，新指数并不意味着人民币即将贬值。从更广的贸易角度看，尽管人民币对美元下跌，但实际上人民币对一篮子货币并未贬值。数据显示，今年年初至12月11日，人民币汇率指数小幅上涨1.45%。

国家外汇管理局国际收支司副司长王春英指出，应多看人民币对一篮子货币的多边汇率和更长期的走势。现在市场对人民币汇率波动的容忍度还不太够，稍微有一点波动就开始讨论人民币贬值，这

对市场主体的汇率预期和交易都会产生一定影响。

未来很难大幅贬值

人民币汇率接连下挫不仅让市场投资者“心慌”，甚至一些普通市民也开始担心钱包里的人民币“缩水”。专家表示，人民币近期在市场供求方面的压力确实稍微大了一些，但影响汇率的因素很多，短期看，人民币涨跌皆有可能；中长期看，人民币不存在大幅贬值空间。

在汪涛看来，市场对美元加息的强烈预期，已经让很多国家的汇率走低。不排除市场反应过度或者将压力提前释放完毕，等到美联储真的加息，市场情况反而好转。

据新华社

新三板挂牌企业 济南已达70家

12月16日，金现代信息产业股份有限公司和山东北辰机电设备股份有限公司在全国中小企业股份转让系统（即新三板）挂牌。至此，济南市今年新三板挂牌企业已达46家，全市挂牌公司总数已达70家，居全省第一。

随着新三板的不断发展，当前济南市企业到新三板挂牌融资的积极性不断提升。目前全市有31家企业正在全国股转系统审核，上百家企业已启动或正在准备启动新三板挂牌。

记者 徐佳

东阿阿胶进军餐饮业卖起驴肉包

光靠驴皮拉动不了整个产业链，驴肉餐厅即将撑起一片天

□记者 李明

生活日报12月16日讯 16日，东阿阿胶股份有限公司（以下简称“东阿阿胶”）宣布正式进军餐饮业，当日，东阿阿胶与山东驴帮餐饮管理有限公司（以下简称“山东驴帮”）在济南签署战略合作协议，旗下驴帮驴肉火锅、东阿阿胶驴肉包等餐饮品牌同时启动。

众所周知，目前驴肉市场存在的最大问题是供应市场混乱不堪，很多驴肉餐馆“挂羊头卖狗肉”，市场上难觅真正的驴肉。关于这一

点，东阿阿胶总经理秦玉峰早已清楚地看到了，他认为光靠驴皮拉动不了整个产业链，必须利用好自身的大量驴肉供应，“以肉谋皮”，将驴皮、驴肉、驴奶、孕驴血、孕驴尿、驴胎盘、驴骨等循环开发，使毛驴价值增加6.8倍以上。

在“以肉谋皮”策略下，东阿阿胶建成了20个标准化的养驴示范基地，通过一系列科学工程，使所有基地的驴成为有内置芯片、有档案可追溯的家畜，让全国90%的驴都在东阿阿胶的基地里生长。

“天上龙肉地下驴肉，这是普

遍的认知，认知是最大的商业资源，一旦开发利用好，完全可以将驴肉餐饮做大做强。”秦玉峰说。

据了解，未来3年内，山东驴帮将投资10亿元，在全国以及全球范围内完成3000家餐厅的布局，在重点地区建立200家中央厨房，成为国内最大的驴肉加工、生产、供应基地。山东驴帮董事长郑重介绍说，目前公司设在济南，总投资1亿元的驴肉加工基地已经进入规划设计阶段。

16日，由东阿阿胶、民生银行、山东驴帮联合注资设立的餐饮基

金也同时成立。据民生银行济南分行副行长彭曙光介绍，该基金总规模为1.8亿元，主要用于山东驴帮的店面布局。记者还了解到，山东驴帮与中通客车股份有限公司签署战略合作协议，将面向下岗职工及创业大学生，在全国推出“驴帮餐车扶贫工程”。

“现在的重点是扎扎实实做产品，把产品做得更好才是公司长久发展的关键。”郑重告诉记者，基于这一点，山东驴帮不会去做噱头，更不会去炒作，“做餐饮必须做扎实，实实在在的产品才是硬道理”。

一汽丰田 与山东渐行渐远

新车性价比不高，品牌沦为二三线，市场反应慢半拍

省城车主张先生在刚刚结束的2015岁末精品车展上订了台雷凌·双擎，他告诉记者，当初选车时曾详细研究了卡罗拉和雷凌的双擎版本，最终，雷凌的性价比打动了他，“雷凌·双擎不仅整体售价要明显低于卡罗拉·双擎，而且配置上也更厚道，相比卡罗拉·双擎全系配备了上坡辅助系统、多功能方向盘和LED大灯，在某些价格相近的型号上还不如卡罗拉·双擎多出了很多实用配置。最终权衡了一下，我还是选择了雷凌·双擎。”

胡女士本来也是卡罗拉·双擎的意向客户，但当她了解到这款车无法享受政策补贴后，转而选择了德系品牌的小排量涡轮增压车型。“销售顾问告诉我，卡罗拉·双擎并非插电式混合动力车型，所以不能享受新能源车补贴，也享受不到购置税减半优惠，每年的车船税还得按照1.6L-2.0L的档次来交，况且普通版1.8L卡罗拉优惠幅度很大，总体算下来花费跟双擎差不多。这么一算，这跟买普通1.8L车型有什么两样？”

无法享受国家补贴、配置相比普通版本无太大优势，性价比不如对手，这些尴尬让卡罗拉·双擎一出生就输在了起跑线上。

“车到山前必有路，有路必有丰田车。”一句霸气的广告语，让很



年底车市还不错，但一汽丰田经销商在山东的日子现在有点挺难过。

多人认识了丰田品牌。然而，这个全球销量的领跑者，在中国的子嗣一汽丰田，却在山东——这个中国最大的汽车市场有点找不着北。

“迷失”山东 “市占率”仅为 强势品牌四分之一

10月，销售量59375台；11月，销售量59400台。

连续两个月逼近6万台的销量，帮助一汽丰田2015年前11个月的销量攀升到540900台，同比增长6.2%。虽然离全年61万台的销售目标仅差7万台，但若无奇迹发生，

一汽丰田连续5年未达成目标的事实已成定论。

在日系品牌集体反弹的背景下，一汽丰田的增长幅度与其他日系品牌比略显暗淡。数据显示，在今年上半年销量排名前6位的日系品牌中，一汽丰田的增长率最低，仅为8.02%。前11个月，体量相近的广汽本田同比增幅27.6%。

在山东市场，一汽丰田的弱势地位更是显露无遗。2015年1-10月份，山东汽车上牌量133.9万台，同比增长4.7%，以上海大众为代表的主力品牌在山东的市场占有率保持在8.5%左右，而一汽丰田1-10月份在山东的上牌量仅为2.9万

台，占比2.1%，市场占有率仅为上海大众的四分之一。

市场表现欠佳 山东经销商 平均月销量不足50台

虽然借势实现了正增长，但是一汽丰田这个全国销量今年有望过60万台的品牌，在山东这个全国销量第一的省份却表现一般。

翻看2014年数据，山东全省挂牌量1471832台，一汽丰田上牌量2.9万台，占比不到2%，同为日系品牌的东风日产在山东上牌量为7.8万台。一汽丰田在山东市场15位之后的销量排名，更是被江淮、奇瑞、海马等中国品牌踩在脚下。

与此同时，一汽丰田山东的上牌量占其全年销量的比重也少得可怜。数据显示，2014年一汽丰田全国销量58.2万台，山东2.9万台的上牌量仅占其全国销量的不足5%，与其他品牌山东占比10%左右的水平相比，亦相距甚远。

山东市场的疲软，更是令经销商苦不堪言。据一汽丰田官网显示，在山东有一汽丰田专卖店61家，其中4S店42家，按照2015年前10个月数据计算，每家店前10月上牌量只有不足480台，单店每月销量不足50台，而这其中，很大一部

分要靠卡罗拉来支撑。从今年上半年销售数据看，一汽丰田卡罗拉以外的车型，全部以鲜绿色的下滑数字在拖整体销售的后腿，一汽丰田经销商在山东的日子有多难过可想而知。

难见双擎“真身” 山东沦为 “非主流”供货区域

10月28日卡罗拉·双擎的上市打破了宁静。13.98万元的起价，4.2L/100km的油耗，5年14万公里整车保修，8年20万公里电池质保等政策，让这款混动车型博得了不少关注。然而，对于早已适应闲适生活的一汽丰田来说，这样的关注并非好事，众多的弊端在关注下被放大。

9月开启预售，10月全国上市的卡罗拉·双擎，直至12月初才在济南市场见其真身。面对这样的反常表现，一汽丰田山东区域相关人士给出的答复是，双擎车型目前产能紧张，山东消费者还需耐心等待。

但据记者了解，早在10月上市之初，天津、广东、河南、浙江等地卡罗拉·双擎便摆在了各大4S店的显著位置。相比之下，山东市场在一汽丰田体系中的“非主流”地位显露无遗。

晓寒