

《全国乘用车市场信息联席会》

商用车市场简讯

2012年2月27日 星期一(第09期)

主 办：全国乘用车市场信息联席会秘书处

商用车分会群：13591302

地 址：上海市曹杨路540号中联大厦1901室

电 话：(021)52680968

E-mail: yzs@126.com chouliangliang@sxtauto.com

新闻概要

1. 商务部将推五大措施 畅通汽车流通渠道
2. 运输部：客运司机驾车一天限8小时
3. “十城千辆”渐行渐缓
4. 昌河罢工：一场政治与利益的博弈
5. 校车新国标或在3月正式实施 按长度来划分
6. 江淮重卡中体载货车在江苏徐州上市
7. 锡柴惠山新基地投产 年产重型机12.5万台
8. 欧诺为长安微、轿搭起有机桥梁

1. 商务部将推五大措施 畅通汽车流通渠道

‘十一五’期间，虽然我国的汽车流通行业取得了长足发展，但目前仍存一些亟待解决的难题。为此，‘十二五’期间，商务部将围绕五大方面的任务，进一步完善国内的汽车流通体系，以促进行业的健康、快速发展。

而且，在此过程中，国内汽车经销商的集团化、规模化趋势也愈发明显，一批具有一定规模的流通骨干企业脱颖而出，甚至还涌现出了年销售额超过500亿元的大型经销商集团。而随着这些企业实力的不断增强，汽车流通行业的集中度也得到了相应提升。“目前，全国百强经销商和经销商集团的销售量，已占到了全国汽车总销量的20%以上。”

但在肯定成绩的同时，王炳南也坦言，目前国内汽车流通业的总体发展水平与我国的经济社会发展需要仍存在一定差距。尤其是在营销服务网络建设、二手车流通、售后服务满意度、市场秩序的规范等方面，问题还较为突出，严重影响了整个汽车流通行业的健康发展。

转变流通方式“基于此，商务部在去年底，针对汽车流通行业做了专门的发展规划，制定出台了《汽车流通行业‘十二五’规划》，从政策的层面对‘十二五’时期行业发展的总体目标和任务作出了明确部署。“十二五”期间，我国将以转变汽车流通的发展

方式为主线，进一步改善汽车市场环境，提高用户满意度，扩大汽车消费，促进行业的可持续发展。

同时，鉴于目前销售网点过于集中在大城市，中小城市数量不足，且营销方式比较单一的情况，相关部门还将通过相应政策，引导经销商建立节约型、便利型的汽车流通网络，促进中小城市有序发展汽车综合贸易服务园区或交易市场，加强资源、业态和消费的聚集。

其次，要延伸网络，加快农村汽车流通体系的建设，进一步探索适合农村地区发展的汽车经营模式。为此，要充分发挥和鼓励大型汽车流通企业，通过连锁经营分支机构的方式延伸销售和服务网点，推动设立汽车流通售后服务站，以确保农村汽车销售服务能力的进一步增强。

再者，要优化行业发展结构，在支持有条件的企业发展连锁经营的同时，还要引导营销企业创建自主服务品牌，加强社会化汽车售后服务网络的建设。同时，规范市场交易行为，构建和谐稳定的市场交易环境和零供关系。

还要鼓励大型企业集团发展连锁经营，建设品牌二手车卖场，加强规划引导交易市场的优化升级，推动二手车交易市场合理布局、优化结构，向品牌化方向发展，进而能够诚信经营，有序竞争。还要进行流通方式的创新，鼓励有条件的企业进入二手车拍卖市场，拓展流通渠道，促进资源整合和规模经营。“通过以上的这些努力，我们希望能够进一步畅通二手车的流通渠道，以促进整个汽车市场的发展。”王炳南说。

[返回](#)

2. 运输部：客运司机驾车一天限8小时

交通运输部网站发布消息称，交通运输部、公安部、安监总局近日联合印发《道路旅客运输企业安全管理规范》，要求客运驾驶人在24小时内累计驾驶时间不得超过8小时。

根据《规范》，为避免疲劳驾驶造成的安全隐患，道路客运企业在安排运输任务时，应严格要求客运驾驶人在24小时内累计驾驶时间不得超过8小时（特殊情况下可延长2小时，但每月延长的总时间不超过36小时），连续驾驶时间不得超过4小时，每次停车休息时间不少于20分钟。

《规范》要求，对3年内发生道路交通事故致人死亡且负同等以上责任的，交通违法记分有满分记录的，有酒后驾驶、超员20%、超速50%或者12个月内有三次以上超速违法记录的客运驾驶人，道路旅客运输企业不得聘用其驾驶客运车辆。

根据《规范》，道路客运企业应按相关规定，为其营运客车安装符合标准的卫星定位装置。对途经高速公路的营运客车，道路客运企业应对乘客座椅安装符合标准的安全带，驾乘人员在发车前、行驶中，要督促乘客系好安全带。

[返回](#)

3. “十城千辆”渐行渐缓

合肥市政府为180辆纯电动公交车配备了4个充电站和两万多个充电桩。虽然这些充电设施由安徽省电力公司投资建设，但据内部人士反映，充电站的电费定价问题一度陷入僵局，导致充电费用的支付也相应拖延。

除此之外，纯电动公交车后期的维修保养也是一个不得不考虑的问题。虽然说电力驱动并不是一项新技术，但是这一技术在我国公交车上的应用是近几年才开始的。因而，由于技术不成熟而导致的故障在所难免。据合肥公交集团一位不愿透露姓名的人士介绍，纯电动公交车自投入运营以来，多次出现小故障。

昆明公交集团一位不愿透露姓名的经理也表示，该公司运营的4辆纯电动公交车的小故障也比较多。而对于混合动力公交车的故障次数，大多数城市公交公司则表示比较满意。另外，即使混合动力公交车的电力驱动系统出现问题，公交车依靠柴油发动机仍可运行。而如果纯电动公交车的电力驱动系统故障不能及时排除，就只能停运，影响营运。

有些新能源公交车推广进展缓慢的城市，一般是没有地产的新能源客车品牌，而且地方政府的补贴相对而言也稍显逊色。

唐山市就是其中一个例子。唐山市本地没有新能源客车生产企业，唐山公交公司现在运营的20辆纯电动公交车均来自外地企业。每辆车售价110万元，国家补贴50万元，剩下的60万元由市政府承担，唐山市政府共支付补贴款1200万元，补贴力度明显低于上述两市。这20辆新能源公交车的电机和电机控制系统均由当地企业生产。

[返回](#)

4. 昌河罢工：一场政治与利益的博弈

号称“在昌河汽车内部产生的管理团队”，究竟将如何代表并平衡长安、昌河与景德镇政府之间的利益还是未知，但有两个关键人物的职位任免，却足以透露出目前涉事三方的真实态度。

这两个人，其一是曾代表长安入驻昌河，并在罢工事件中激动喊出“你们不整死我，我就整死你们昌河”的原昌河汽车总经理李黎；而另一个则是洋洋洒洒撰写出近40页的《告昌河同胞书》，并建议昌河选择“昌河三基地+江铃+合肥江淮+铃木”这样联合发展道路的某昌河系副总经理。

但无论怎样，维稳正在成为三方共同的目标，而在这样“共同目标”的指引下，曾喊出“让昌河脱离长安”口号的那部分人的愿望也正在落空。

不过，这并不表明涉事三方的较量便已叫停。事实上，当昌河汽车党委书记程冬久表态“昌河汽车和铃木仍然有深远的战略合作，铃木退出的质疑纯属无稽之谈”时，言外之意就是长安与昌河之间的暗流依旧汹涌。

此前，长安集团董事长徐留平的说法是“铃木早在5年前就已经决定退出昌河铃木，并已经决定不会再向昌河铃木导入新产品”。而这两种截然不同的“隔空对质”让铃木的角色在事件的发展中也变得微妙起来。

长安马自达的问题显然没有铃木那么好解决。因为现在，一汽集团同样对马自达虎视眈眈，如果马自达被迫将本就为数不多的车型资源转移到一汽，那么长安本就薄弱的合资领域是否会再度失去一棵可供扶持的摇钱树？

这或许也揭示了“罢工事件”的涉事三方为何会把昌河作为真正的筹码。在长安目前的经营中，盈利能力不强正在成为其落后于上汽、东风等企业的“心头痛”，所以加强合资板块的调整和盈利能力已成为它未来几年的主要任务；而昌河对于长安最有价值的资源，不是其产量，更不是其工人以及那些生产基地，而是它的壳资源，将直接撼动长安与马自达之间的合作。

当对事件的分析进展到这一点的时候，谁要阻止这样的连环策？闪现在幕后的身影想要通过罢工形成什么样的利益交换？牺牲昌河究竟动了谁的奶酪？也许更值得深究与探讨。

也许，“昌河事件”进展到现在，究竟孰是孰非已经不再重要，留给我们更多的则是反思。假如这种具有浓厚地方保护主义色彩的行政区域干涉仍然存在，假如“看不见的手”仍然要屈服于“看得见的手”，假如有关部门仍只是不计后果地只允许“大鳄去吃掉小鱼”，那么“昌河事件”真的会仅仅是一个个案吗？

[返回](#)

5. 校车新国标或在3月正式实施 按长度来划分

校车新国标将于3月份正式实施。近日向外界披露的《校车安全技术条件》等四项强制性国家标准第二版《审定稿》相比之前的《征求意见稿》有大量修改，最大的改变在于，取消之前“平改坡”也称作“长鼻子”为准的标准。

按长度来划分校车

据悉，春节前的十部委组织沟通会后，国标委已按照原定的日期，在北京召集技术专家及校车制造企业技术负责人，对《校车安全技术条件》等四项强制性国家标准进行审核，并对初稿进行了大量修改。

在《审定稿》中，校车发动机位置不再有明确规定，而是要求“专用校车前部应设置碰撞安全结构”。另外，还对专用校车类型按照车辆结构和用途进行了重新划分，其中，车长大于5米且少于等于6米的定为轻型专用校车，而车长大于6米且少于等于12米的定为大中型专用校车，均可用于幼儿专用校车、小学生专用校车以及中小學生专用校车。

此外，对专用校车（新能源专用校车除外）的比功率（即发动机最大净功率与机动车最大允许总质量之比）从原来要求的不小于10.0kW/t降低至不小于9.0kW/t；而对保险杠的厚度及底板高度亦不再有明确规定，但增加了对客车翻滚试验的要求，侧倾稳定角从32度提高到35度。总的原则就是在现有校车的安全性提高的同时，要合理控制成本，便于校车的普及。

有参会企业代表透露，与《征求意见稿》中客车企业普遍担心的以宇通现有规格校车标准作为行业标准不同，按照修改

后的新《标准》，主流客车厂家只要增加相应的成本，基本都能达到要求。其实，我国需要校车的地方主要集中在城乡接合部，与此前流传的“长鼻子”大型校车相比，轻型专用校车操作灵活，更适合未来市场需求。

[返回](#)

6. 江淮重卡中体载货车在江苏徐州上市

2012年2月26日，以“江淮重卡 品质行天下”为主题的江淮重卡中体载货车徐州上市发布会隆重举行，安徽江淮汽车股份有限公司副总经理、商用车公司总经理赵厚柱等江淮汽车领导、经销商代表、媒体记者以及江淮重卡新老用户等近两百人共同见证了江淮重卡格尔发中体载货车以“高效物流新体验”的超凡品质抢滩徐州、为用户带来“高效与节油并肩、价值与体验同行”的品质体验。

江淮重卡中体载货车是在融入了轻量化、节能化、舒适化等新理念的江淮重卡第四代重卡平台上打造，它延续了江淮重卡一贯的品质为先理念，核心部件进行了全新设计或改进。尤其值得一提的是，新车型经过轻量化体系节油、中体车结构节油、物流运输定向设计匹配节油等多项措施，可全面降低油耗10%，每年仅燃油消耗一项，就可为用户节约支出近30000元。全新打造的中体驾驶室，安全舒适，匹配国内优秀成熟动力及全优化传动系统，满足用户更高效、更节能、更舒适、更省心、更安全的五大核心诉求。

相比宽体车和窄体车，中体车结构优势完美兼顾大功率、节能高效和舒适性的需求，同时，新产品对发动机、底盘、车身进行多项变革，以优于竞品的多项升级，打造高效物流运输新标杆。

中体车既是江淮重卡立足长远、战略布局的重点产品，又是江淮重卡狠抓订单、重点上量的产品。2011年江淮重卡销售重卡33353辆，以同比增长31.4%的优秀表现睥睨重卡群雄，相信随着去年开始力推的高竞争力产品格尔发轻量化牵引车的逐渐发力，以及格尔发中体载货车销售形势的逐渐打开，江淮重卡一定能顺利实现全年销量目标，将品质的大旗传遍九州。

[返回](#)

7. 锡柴惠山新基地投产 年产重型机12.5万台

一汽解放锡柴重型柴油机惠山基地竣工投产仪式于23号隆重举行。江苏省委常委、副省长、无锡市委书记黄莉新，一汽集团董事长、党委书记徐建一、副总经理董春波等领导 and 供应商代表、媒体记者、锡柴厂领导班子成员和职工代表近2000人参加了仪式。徐建一等领导为新基地竣工剪彩，并为创业纪念碑揭幕。

锡柴重型机新基地占地面约26万平方米，一期总投资16.7亿元。2010年7月12日奠基，10月15日正式进场土建施工。2011年6月30日联合厂房竣工，设备进场安装，12月底基本完成新基地所有项目建设，实现6DM柴油机年产4万台能力，6DL

新增产能3万台能力。

今明两年实施二期、三期建设后，将实现6DM柴油机年产12.5万台能力，届时，锡柴将具备年产重型发动机25万台的能力。以此为依托，锡柴将自身建设成中国自主品牌发动机的主要生产基地、重型发动机的主要制造基地、自主品牌发动机的主要出口基地的目标，将更加清晰，并将在一汽集团“技术、质量、创新”的品牌战略中，施展作用，体现作为。

新基地生产的奥威系列产品是一汽技术中心和锡柴联合开发，采用国际先进的开发手段，如Boost软件进行热力学计算，TYCON软件进行配气机构计算，采用有限元法进行结构设计，保证了产品结构、性能和技术参数的先进性，项目曾荣获2010年度国家科学技术进步奖一等奖。同时采用科学的三代样机开发流程和质量风险的早期识别和控制，一流的生产基地，先进的试验设备，确保批产一致性。

在质量管理上，采用了严格的把关手段。第一道关是设备自检。生产线运用了激光防错、照相防错、质量信息采集中央处理系统等多项防错技术，将问题消灭在萌芽中；第二道是监测站监控。线里有监测站，对关键尺寸由马波斯进行检验，将问题消除在摇篮中。第三道就是人工把关，万一机器出现偏差，还有人工抽检，根据不同要求，有不同的抽检频次，将问题处理在初始中。

在竣工投产仪式上，集团公司董事长、党委书记徐建一指出，重型柴油机新基地是一汽在无锡投资规模最大的建设项目，也是一汽启动的“十二五”重点项目中，建设进度较快、完成效果较好的项目。重型柴油机新基地顺利竣工，再次证明在“十二五”期间，一汽将“核心总成战略”确定为“五大战略”之一，将进一步增强一汽在重型车领域的技术领先优势和规模竞争优势。

希望解放公司和无锡柴油机厂，要以新基地竣工为起点，加强技术创新和管理升级，使“设计领先、装备领先、管理领先”最终体现为品质领先，增强自主品牌的竞争实力。重型柴油机新基地一定会越干越好，成为央企与地方合作的典范。

[返回](#)

8. 欧诺为长安微、轿搭起有机桥梁

相比长安下月于杭州上市的重量级轿车新品逸动，2月23日广州上市的长安新一代多功能商务车欧诺，实在是小巫见大巫。然而，在中国自主品牌汽车偏重于商用车产品的上市活动中，长安欧诺集全国媒体，以大手笔，大明星代言，丰富活泼和新潮的上市活动，让在场的人耳目一新。

年前出现昌河风波后，业界对于长安的整合能力提出质疑，同时，长安“五国九地”的布局，是否能在现有资源下玩转开，人们开始持观望态度。在采访张宝林和王俊以及另外一位副总裁宋嘉的时候，笔者能感觉到，长安还是那个“以微为本”，坚决贯彻商用、轿车两栖走路，在过去两年的规划之下，今年进入了一个产品收获期，用张宝林的话来说，就是“丰收年”。

偏重于商务的多功车欧诺，尽管售价在4.49~6.09万元，分1.3和1.5两个排量，是偏于低端的商务车，但对于长安来说，则是一个介于长安根本微车和图强的轿车两栖之间一个划时代的产品。

而微车今年不包括哈飞和昌河的产品，长安将投入3款。在微车和轿车之间，长安通过欧诺商务车，架起了一个桥梁，在微车和轿车之间有了更为顺畅的通道，这个通道，就是长安微车、轿车之间布局的平衡点以及过渡点。

利用昌河、哈飞基地，“三箭齐发”的微车战略，是长安坚定要走的。张宝林透露，长安在“十二五”甚至更远的规划中，商用车的比例不能低于50%，而今年长安的目标是220万辆左右，自主品牌在120万左右，其中，微车要占到80~90万辆，自主轿车约为35~40万辆。可见，长安极力开拓的轿车业务，还得庞大的微车市场作为支撑。

近年来，微车产品升级换代很快，宽大、偏于商务的轿车化产品逐渐出现，五菱也在这样做，包括一些CDV、中低端mpv也在分食微车升级用户。微车企业如果不能根据市场需求开发出适合用户的产品，那一定会掉队。

长安欧诺则正是在这个时候出现，这其实是一个细分蓝海。对于长安来说，欧诺正是这样一个转型之作。包括对于零部件和经销商的考虑方面，长安的微车商用车也是这种转型。过去由于微车和轿车业务截然不同的销售和理念，使得人们对于一个这样的企业看待更易于割裂开来，而此次欧诺上市，长安采用了不亚于轿车上市级别的策划和推广力度。

一个企业的转型，一般会体现在一个适逢其时的事件，或者一款转型力作，逸动代表了长安在轿车方面的进步，而欧诺显示了长安在微车基础上开辟商务型产品的意图，虽然是两个品牌两个产业，但是却将长安的微车和轿车业务更有机地联系起来。

[返回](#)