

车市扫描

2012年第15期(4月2日-4月9日)

主要信息源自全国乘联会每日新闻等

主 编：崔东树

全国乘用车市场信息联席会网站：<http://www.cPCA1.org/index.asp>

目 录

本周车市概述

- 1.4月车市开局较好
- 2.4月车市零售较弱
- 3.柴油需求是晴雨表
- 4.整车利润暴增与上市公司的利润普降
- 5.中小厂商集团的资本运作不都是好事
- 6.没有政策保护的汽车行业容易崩盘
- 7.南方车市增长的喜与忧
- 8.网络变革的分分合合

新品、降价扫描

- 1.动力升级 2012款瑞麒X1售价5.38-6.48万
- 2.景逸SUV正式上市

宏观环境和政策信息

- 1.欧债形势难言好转 欧洲央行维持主导利率不变
- 2.发改委官员透露中国一季度GDP增长约8.4%
- 3.2012年3月CPI上升3.6%
- 4.温家宝：尽快出台预调微调措施
- 5.德勤：地方融资平台还债高峰将至
- 6.柴油库存创新高 石化双雄多地降价
- 7.埃克森美孚加油站渐低调退出华南
- 8.中石油与壳牌等合作开发新疆页岩油资源
- 9.新能源汽车规划已送审国务院 重点扶持自主
- 10.国家能源委员会：“今年油价不会过快上涨”

新车信息

- 1.轴距增长110mm 华晨宝马新3系官图发布
- 2.福特1.0T发动机明年国产 搭载在福克斯车型
- 3.配CVT变速器 NV200或明年推自动挡车型

企业动态

- 1.别克品牌正式分区管理 大区从6变10
- 2.借力五菱品牌网络资源 宝骏谋划渠道突破
- 3.吉利深耕五六级县域市场 试水精小化营销
- 4.东风自主乘用车网络协同战略启动
- 5.长城经销商末位制淘汰 分网销售是趋势
- 6.北汽密购两款平台 奔驰老E级换标复产
- 7.东风主导神龙整合PSA当龙套 方案月内出台
- 8.北京现代第三工厂下半年竣工
- 9.长安福特马自达斥资6亿美元在重庆建第三工厂
- 10.北京奔驰中方高层离职 四月底正式公布

行业动态

- 1.奇瑞与中国汽车技术研究中心建立战略合作关系
- 2.通用中国推进新能源汽车发展
- 3.大长安重组陷僵局“资本版图”或生变
- 4.华晨汽车分拆零部件6月挂牌
- 5.奥迪增持一汽大众9%股比逾40亿投佛山厂
- 6.江铃与日本五十铃签订延续合作
- 7.一汽解放等创建“两型”企业试点方案获批
- 8.菲亚特投资上亿长春建汽配JV
- 9.今年目标近8万辆 下半年将有大量电动车推出

车市信息摘要

跨国集团和海外市场

- 1.标致雪铁龙与福特合作缩水 大排量柴油发动机出局
- 2.迫于日元升值及欧债危机 雷诺日产转入“危机模式”
- 3.日产商用车赢得纽约出租车竞标
- 4.丰田海外车型研发将本土化 常熟中心配最新设备

5.凯美瑞稳居美国轿车销量冠军 再冲年销40万辆大关

6.丰田中国高层更迭 为加快在华决策速度

7.雷克萨斯在华打出“组合拳” 目标年销8.8万辆

本周车市概述

1.4月车市开局较好

从去年12月到今年1月的连续两个月的拉动式销售使厂商库存处于较低水平，。春节后的厂商不打年盹，受工作日较长的促进，2月厂家销量同比大幅增长。3月车市的乘联会内部交流已经明朗，具体数据明天大家也就知道。目前看我们3月中旬的判断：预计3月的狭义乘用车批发销量118万台，同比增长7%，环比2月增长16%。这个预测基本符合实际完成，遗憾的是月末厂家出货没有发力压库，因此结果较预期少1万多。

4月第一周的厂家销量同比11年4月第一周增长21%，环比12年3月第一周增长13%。历年的3月末都是厂家季度目标完成的关键期，月末销量会偏高，但今年3月末销量很平稳。因此4月初的第一周销量走势较强，这也是一个进步。

2.4月车市零售较弱

从2月下旬以来的车市零售相对不理想，3月的零售依旧较低迷，随着中旬的天气逐步回暖改善，但又遇到油价大幅上涨的新打击。至四月上旬也没有明显改变，这也是倒春寒的威力。针对3月中旬的判断：预计3月狭义乘用车综合零售量106万台，同比增长6%，环比2月增长18%，零售增长弱于批发增长。这基本符合预期，出现偏高的原因也是月末零售偏低预期1万多。

4月上旬的车市零售相对3月初仍是较低迷，毕竟4月清明期间不是车市的热销期，自然日的日均零售环比下降20%左右。相信随着各地车展的到来，4月车市肯定还是回归热闹。

3.柴油需求是晴雨表

中国的柴油需求是经济发展的风向标，这与电力是一样的社会景气指标。当然柴油需求与能源结构等有很大关系，但如果春季的柴油需求不足，则需求柴油的部门应该是运行景气度不足的。如果运输、生产等柴油需求不足，社会财富的创造也会出现问題，车市的增長也是有风险的。

4.整车利润暴增与上市公司的利润普降

2011年国内汽车整车行业利润2436亿元，同比2010年增长21%，尤其是整车企业靠7400亿的净资产实现一年赚2436亿的利润是很好的，也算暴利行业和盈利高增长的行业。近日看到上市公司的年报分析，似乎去年汽车整车行业很差。但到了股市的样本中就是利润大部分下降，这是中国的股市怪胎，使大家对车市的理解也畸形了。

2011年的汽车整车企业利润增幅达到21%，远高于销售额的增幅，应该说2011年是车市的利润丰收年。但股市的盈利下

滑结论是股市上市的企业属于结构性缺失，很多合资企业及其所在的集团没有上市。上市公司属于鼓励发展的高投资类企业，其上市的目的主要还是圈钱，其研发等投入巨大，想见到投资效益还是很久远的。

股市可能是经济的晴雨表，但股市中的车企是盈利最弱的，目前不能把股市中的车企看成汽车行业的运行特征。否则各地方政府也就不会哭着喊着抢整车项目了，经销商也就不会天天喊话语权了。

5. 中小厂商集团的资本运作不都是好事

现在的改制上市等成为风潮，但改制上市的核心还是圈钱，圈钱太多必然带来盲目的扩张，这对中小车企不是好事。合资企业的滚动发展也是不错的，近期的合资表现超强，也是其滚动发展的延期效应。资本运作带来快速的巨额资金，实现大规模扩张和对社会资源的更大占有，这能促进短期跨越发展。但钱多也不是好事，中小企业集团和经销商集团的投入较大且体系能力不成熟，未来背的包袱更重。估计可以观察上市经销商集团的走势做以验证。

6. 没有政策保护的汽车行业容易崩盘

现在我个人看汽车行业的体系并非简单的考虑做大做强，而是如何防止崩盘。我们没有啥自己的东西，只是附庸在股权上的既得利益。而我们总在喊做大做强，喊了多少年也是难以新意，我个人感觉在于我们的基础仍是合资企业的利润分成养活。这样的分红并不稳定，只要国家政策松动，现有的汽车体系很容易崩盘。做大做强很有紧迫性，否则就危险了。地方债的危机在车市也是很危险的。

7. 南方车市增长的喜与忧

近期的分析感觉南方车市有所恢复，国产车的东南沿海市场并没有严重萎缩，这样的喜忧难说。随着东南沿海的产业向内地转移，理论上说内地车市应该有很好的发展机会，但目前似乎并未超强的发展，至少目前的乘联会流向数据有这样的感觉。我们经过30年的改革开放和10年的外向型经济，目前似乎外向型经济走到头，各国都施压让我们转型刺激内需，但国民财富还是需要出口带来的输入。随着豪车的暴增，感觉我们的拼搏热情似乎已经是历史，享受豪车、移民等让我们的发展已经快速转型。不知这样的转型是否是暂时的，还是长期的，如果是长期的，则车市发展难以持续高增长。毕竟日韩等都是保持出口的较强增长，我们的经济很难靠内需维持较高增长。

8. 网络变革的分分合合

近期的渠道建设成为车市的热点。首先是随着经销商集团的崛起，与厂家争夺话语权的能力提升，效果也逐步体现。其次是合资企业忙于精细化区域体系建设，南北大众的模式被东风日产和上海通用高调的借鉴，并强力推动。第三是国有企业经销商网络忙于整合，实现一体化的强力中央管控的网络深度覆盖，几大品牌网络整合，共同为核心自主车型服务。第四是民营企业考虑更好的分网销售，实现区域内差异化的网络资源利用和适度的竞争。

感觉合资企业和民营自主都是努力做强企业，这样的网络发展是值得借鉴的。而过度计划的网络体系效果仍需观察。

新品、降价扫描

1.动力升级 2012款瑞麒X1售价5.38-6.48万

瑞麒X1在近日发布了2012款瑞麒X1，新车售价5.38-6.48万元。相比之前的车型，2012款车型最大的变化是手动挡车型由此前的1.3升发动机换装了1.5升发动机，但售价仅有1千元的提高。

车型名称	厂家指导价
1.5MT 舒适型	5.38万元
1.5MT 舒享型	5.58万元
1.5MT 豪华型	5.88万元
1.3AMT 豪华型	6.48万元。

分析：发动机与车是应匹配的，大马拉小车是小型车的困境。

2.景逸SUV正式上市

4月5日，景逸SUV正式上市，新车推舒适型和豪华型两款，售价依次为8.09万、8.69万元。景逸SUV是一款跨界车型，虽然其外形依旧可以看出景逸普通版的模样，但加入特定套件后，该车流露出不少越野气息。尺寸方面，该车长宽高分别为4347/1835/1739mm，轴距2690mm。此外，最高可达1970L的超大后备箱空间，可以较好的满足车主载物的需求。

分析：这也是类似森雅的产品线扩张策略。

宏观环境和政策信息

1.欧债形势难言好转 欧洲央行维持主导利率不变

尽管此前受到来自德国央行等方面的压力，但依旧将缓解欧债危机当作第一要务的欧洲央行没有“妥协”，本次会议虽不再提新的再融资操作(LTROs)，但也未表示会逐步放弃现行宽松立场。欧洲央行将坚守现行政策，短期内不会向德国央行“妥协”。首先，在欧洲央行内部，并非所有人都认同德国央行的观点。其次，虽然希腊债务违约危机暂时解除，但西班牙的债务风险问题又浮出水面，这让欧洲央行不敢掉以轻心。再次，今年欧元区经济前景不妙，甚至其恶化范围正由重债国向核心国扩散，更坚定了欧洲央行维持宽松货币政策的决心。

分析：中国出口欧盟也难有起色。

2.发改委官员透露中国一季度GDP增长约8.4%

4月3日，发改委副主任张晓强透露，根据中国有关研究机构的初步数据，一季度中国GDP增长约为8.4%，CPI涨幅约为3.5%。他表示，这说明中国经济今年的开局良好。

分析：从汽车消费和自主品牌的销售看，没感觉特别好。

3.2012年3月CPI上升3.6%

2012年3月份，全国工业生产者出厂价格同比下降0.3%，环比上涨0.3%。工业生产者购进价格同比上涨0.1%，环比上涨0.1%。2012年1—3月份平均，工业生产者出厂价格同比上涨0.1%，工业生产者购进价格同比上涨1.0%。

中国3月份消费者价格指数(CPI)较上年同期上升3.6%，高于2月份3.2%的升幅。3月份CPI升幅高于接受道琼斯通讯社调查的15位经济学家给出的上升3.3%的预期中值。

分析：通胀压力不大，但利率仍将维持高位，减缓经济复苏步伐。

4.温家宝：尽快出台预调微调措施

4月1~3日，国务院总理温家宝在赴福建、广西调研时强调，“实行灵活审慎的宏观政策，适时适度进行预调微调。”另外，央行货币政策委员会指出，将继续实施稳健的货币政策，引导货币信贷平稳适度增长。其中，信贷“适度增长”的口径，为一年多以来首度出现。

分析：应该是政策改善的信号。

5.德勤：地方融资平台还债高峰将至

据国家审计署数据，截至2010年底，除54个县级政府没有政府性债务外，全国地方政府性债务余额为10.7万亿元。德勤报告认为，由于地方政府建设性债务暴涨是在2008年下半年之后，因此以2到5年的平台平均还款期计算，融资平台的真正还债高峰将在2011年到2013年。官方数据也显示，约5.6万亿、近53%的地方债务将在这段时期到期。德勤表示，预计在2012年，地方政府融资平台贷款风险基本可控，但银行的不良贷款率将有所上升。造成地方政府融资平台贷款违约的主要原因有以下三点：首先地方政府的收入与支出不匹配，地方政府融资平台贷款普遍额度大、期限长，用途监督又存在一定困难，信用违约风险需要密切关注；其次，据央行报告披露，在融资平台中，70%的平台散落在各级政府中财力最为紧张的县级政府中；第三，当前相当数量的平台贷款主要依靠土地出让收入，房地产调控的强化使融资平台的债务还付能力降低。数据显示，2010年地方政府财政收入占全国财政收入的48.9%，却承担了82.2%的全国财政支出，而2009年提出的经济刺激计划让地方赤字压力增加。

分析：未来两年的地方投资减少，对商用车很不利。

6.柴油库存创新高 石化双雄多地降价

4月5日，据安迅思息旺能源监测显示，今年春节后，国内各地柴油终端需求和往年同期相比有不同程度下跌。这直接导致了国内柴油库存激增。在此情况下，3月底，中石化、中石油在部分地区的0#柴油批发价出现50~200元/吨的优惠促销，这是近一年多以来，两巨头柴油批发价首现下降。

分析：春季柴油总是比较紧张的，春耕与基建开工等都导致柴油增长，今年柴油库存增长直接体现投资不足。

7.埃克森美孚加油站渐低调退出华南

由于目前暂无外资公司在中国直接拿到独立的成品油批发牌照，“外资公司的中国加油站在一定程度上会为油源所困。”有知情人士向记者分析道。加上“加油站饱和”年代已经来临，现在加油站以成品油销售盈利的价值并不凸显。更重要的是，“如果‘定价权下放’真的开始执行，外资公司下的合资加油站将会更困难。埃克森美孚的加油站业务更将逐步退出华南。壳牌也不再轻易出手加油站。而就在几年前，叫价数千万元的广州加油站，还曾掀起外资抢购潮。

分析：上游垄断控制油源，这也是必然的趋势。

8.中石油与壳牌等合作开发新疆页岩油资源

4月5日，中石油集团表示，旗下子公司吐哈油田公司正在与荷兰皇家壳牌有限公司（RDSB）及Hess Corp.（HES）就合作开发新疆三塘湖盆地页岩油资源的相关事宜进行磋商。

分析：页岩油开采成本较高，但储量丰富，未来十年的油价难以大幅上涨。

9.新能源汽车规划已送审国务院 重点扶持自主

4月6日悉，由工信部牵头制订的新能源汽车规划，已会同国家发改委、财政部等多部门联合上报国务院。自主品牌的发展作为汽车产业的重要战略之一，会受到规划的重大扶持。新能源汽车发展的路线目前大家已普遍认同要先走混合动力、再走纯电动、最后过渡到燃料电池。

分析：鼓励企业研发比盲目搞科研项目好。

10.国家能源委员会：“今年油价不会过快上涨”

国家能源委员会专家咨询委员会主任张国宝，在“能源/资源：供需双方的对话”分论坛上表示，估计今年油价不会过快上涨，应该会控制在每桶130美元以内。张国宝认为，世界油价已经上涨30美元/桶，这种上涨不是供需变化造成的，而是由于政治动乱。今年油价将受两个因素影响，一是地缘政治因素推高油价，二是世界经济并不旺盛，需求并没有增加，压低了油价。

分析：前期国内油价已经上涨较快。

[返回](#)

新车信息

1.轴距增长110mm 华晨宝马新3系官图发布

国产新一代宝马3系长轴距版长宽高达到4734mm/1811mm/1455mm，轴距为2920，与海外标准轴距版的宽度保持一致，车身长度、轴距增长了110mm，高度也有了相应的增加。与旧款宝马3系相比，新款长轴距车型宽度稍窄，其他数据均大幅增长。

国产3系Li在外观上与海外版本稍有差别，国产车型采用了更内敛的贯通式保险杠设计，视觉效果更偏于稳重，这也与其加长身份相符。值得一提的是，国产的335Li与328Li在外观上也略有差别，动力更强的335Li保险杠上嵌入了L型银色饰条，而在此位置，328Li装嵌的是更显贵气的双镀铬饰条。

分析：应该值得期待。

2.福特1.0T发动机明年国产 搭载在福克斯车型

长安福特马自达汽车发动机产能扩建项目已通过发改委备案并批准下发备案通知书。这个总投资34.9亿元的新项目将于明年投产，届时福特最新技术的1.0L涡轮增压直喷汽油发动机将在此国产。根据福特去年公布的数据，这款发动机有两种动力输出，分别为74千瓦和92千瓦，峰值扭矩170牛米，超增压模式下能够达到200牛米。有消息称，福特汽车日前通过技术改进，使得该发动机最大功率可突破到132千瓦。据悉，新发动机将搭载在福克斯和高性能版的嘉年华上。除1.0T发动机之外，福特还将在长安新发动机项目中导入1.5L自然吸气汽油发动机。

分析：1升增压的估计短期内的市场接受度很差。

3.配CVT变速器 NV200或明年推自动挡车型

在目前的国内市场，郑州日产NV200还没有自动挡的车型，在美国，新上市的NV200纽约出租车版使用的是4AT版本，但未来到国内的会有所不同，预计会是CVT版本。发动机则匹配1.6升动力。

分析：4AT油耗指标稍差，但适合商用。

[返回](#)

企业动态

1.别克品牌正式分区管理 大区从6变10

到2015年年底，雪佛兰品牌是100万辆，别克品牌是90万辆。为了达成200万辆的目标年销量，雪佛兰的区域管理变革在此之前已开始，全国细分成9个区。别克品牌正进行分区化管理，从原来全国的6大区变成10个大区，令产品更贴近消费者。渠道的扁平化管理下放资源，有利于上海通用在总部部署反攻。别克品牌原来主要按地域分销售大区，但新的别克品牌分区方式主要按城市分，分销中心负责区域减小。

在分销模式下，分销中心相当于拥有财权的独立事业部，厂家将更多的权限下放，这种营销体系改革后原来以销售职能为主的分销中心变成集市场销售、售后、网络发展于一身的地区性机构，可以根据当地不同情况制定不同的商务政策。同时，在销售方面，原来是总部指派目标，现在是分销中心自己根据情况报销售目标，分销中心可以指定经销商商务政策。同时，分销中心将增加对经销商考核，“此前只是对总经理、销售经理、售后经理和市场经理进行考核，现在对试驾专员、维修人员都有考核，考核更细致。”

分析：

2.借力五菱品牌网络资源 宝骏谋划渠道突破

对于五菱和宝骏来说，渠道下沉都是趋势。据杨杰介绍，目前宝骏原则上还是采用4S+2S的方法来扩充网点、下沉渠道，这种方法与五菱微型车的渠道建设如出一辙。如果一味靠补贴、靠投资来吸引经销商，一味降低进入门槛，极有可能导致经销商队伍素质的良莠不齐，在实际销售和售后服务方面会滋生很多棘手的问题，进而伤害到品牌形象。“对于宝骏来说，扩充渠道的同时还得做好市场的培育。只要能挣钱，经销商就会信任你”杨杰说，“这也是我们实行4S+2S的原因，用2S或者其他形态的网点来培育市场。

分析：五菱和现有大国企强上自主的情况不同。

3.吉利深耕五六级县域市场 试水精小化营销

2011年吉利的全体经销商商务大会曾强调，要在经销商营销领域深化战略转型，也就是要求经销商从价格导向型转向顾客价值型，即深耕区域市场、提高经营品质。今年会在经销网点的信息反馈能力、服务人员培训、车辆保养便利等方面给予经销商更实质性的支持。

在渠道下沉方面，吉利鼓励经销商用更灵活的方式深入到更多的细分市场 and 区域市场中去。在基层市场中布局，不一定要通过建实体店的方式，手段灵活的经销商可能会通过跟当地商场合作、做展示销售的方式来卖车，甚至在村镇上设联络员等。因此，要把渠道铺得更广泛更深入，打造渠道的软实力仍然显得重要。

对于网点布局扩宽和深入的问题，不一定要依靠一级网络经销商数量的增长来实现，吉利会根据实际情况灵活安排，比如在二级网络上做文章，或增加直营店的数量。

在网络建设的理念上，吉利汽车从一开始就非常注重经销商建店的成本、投资回报周期等问题，今年在销售网络方面强调“小而精、特而全”的理念，鼓励低成本建店，以“新建”加“改建”的方式拓宽渠道。刘金良解释称，吉利一般不会在一个城市中

设很多营销网络，在很多城市里，吉利三个品牌都只有一家店；另外，吉利会对经销商不断进行新老淘汰，扶持能跟上发展步伐的经销商，淘汰跟不上趟的经销商。

分析：吉利分网模式实施最早，发展很稳，这是其他企业需要学习的。

4.东风自主乘用车网络协同战略启动

东风自主品牌乘用车网络渠道协同小组组长李春荣认为，汽车行业进入微增长时代后，任何一个汽车公司都无法在国内每个县城建一家4S店。但对于旗下有东风乘用车、东风柳汽和郑州日产多个品牌的东风自主乘用车来说，卖三个品牌更多的车型，显然更容易让投资人收回成本！

东风大自主乘用车6大协同工作组之一的网络渠道协同小组，在福建上杭县古田村召开了第三次小组会议，就东风乘用车、东风柳汽、东风郑州日产三家企业加强对新增品牌的培训力度、推进建立协同店专属金融支持方案、下阶段协同店建设规划等方面达成了共识。网络渠道协同小组还制定了2012年渠道协同工作计划，包括增加协同店数量，制定协同店专属商务政策，制定协同店及联合品牌示范店VI规范和制定协同专营店及联合品牌专营店运营管理规范等。会议进一步统一了对东风大自主乘用车网络渠道协同的认识，总结了前期网络渠道协同试点的经验和成果，并提出了后续协同目标和推进工作计划。

去年12月份以来，东风大自主乘用车网络渠道协同小组已在湖南湘潭、福建龙岩、吉林鑫慧3家专营店展开了协同试点。目前，这三家示范协同店的DMS系统已完成实施，并配有专业人员进行维护，同时各店都设立了品牌专区，部分进店产品已开始销售。

但与东风汽车自己调研的应该在二、三线市场开展网络渠道协同试点的想法不同，经销商反而认为，东风自主品牌乘用车的网络渠道试点，更应该在像北京、上海和广州这样的一线城市试点。“一线城市的网点成本肯定要比二、三线市场高得多，选择在一线城市试点协同店的效果，肯定会比二、三线市场要好”。

分析：国有的应该学习民营的思路。

5.长城经销商末位制淘汰 分网销售是趋势

长城汽车在3月底举行的经销商年会上提出，今年将减少20%不达标的经销网点，超过150家单体店将受到影响。要实现分网，前提是要保证经销商的利润，这就涉及到各个网点的服务质量问题，经销商客户不满意的，该淘汰就要淘汰。目前长城汽车召集了多位在销售一线的资深员工，成立了相关项目组以制定一套独立售后服务评价体系，相关标准和细则仍在探讨研究中，“目前还没有明确说要淘汰多少经销商，但是我们将采用末位制淘汰，同时结合具体的相关标准和举措对经销商的业绩进行考核，具体考核办法将在4月公布。至于不达标经销商将如何‘处置’的问题，现在也还没定论。”

长城将按照不同层次的市场，差异化推进：在发展受限的一线城市，经销商网点将以4S店呈现，以树立品牌形象为主，二线城市经销商网点则以提升服务带动销量为主要任务。目前，长城汽车共有800家经销商，其中4S店约450家。按照长城的计划，今年将在全国27个中心城市新建立60家快修店，增加至少400辆移动服务车。

分析：

6.北汽密购两款平台 奔驰老E级换标复产

上市不久的北汽E系和即将公布的北汽C级车C90均来自奔驰(smart)的平台，不过对此奔驰和北汽两方均未进行任何的宣传，这也是为了保持奔驰品牌的高端性。从北汽内部人士获悉：“北汽E系来自于Smartforfour平台、而北汽C90则来自奔驰上一代E级(第八代E级)的W211平台。”谈到这种模式我们很容易联想到双龙汽车，双龙旗下SUV-享御采用的是与奔驰上一代ML相同的W164生产平台，而双龙的唯一一款轿车-主席则来自于刚刚我们提到奔驰上一代E级的W211平台，这样看来这个对于北京奔驰已经意义不大的平台还将在两个不同品牌车型上继续发挥作用。

分析：都这样也就正常了。

7.东风主导神龙整合PSA当龙套 方案月内出台

一位不愿透露姓名的PSA集团亚洲运营部有关负责人对记者表示，只要两品牌能得到协同发展，避免不必要的成本消耗，提升销量及实现品牌一致性，谁主导并无太大关系。其中的品牌一致性，则是PSA未来所追求的。整合原则只涉及销售公司，不涉及营销渠道。这种整合将直接把两大品牌商务部(类似销售公司)合二为一，组成一家销售公司，这样财务、人事、备件等都可以共享。此外包括零部件、服务、售后维修也在整合之列，至两个品牌旗下的研发团队也将进行合并，不过终端经销商网络将继续保持独立运作。

分析：PSA的务实原则很不错，高境界就是把自己的思想让别人推动实现。

8.北京现代第三工厂下半年竣工

经过15个月的紧张施工，北京现代第三工厂已经进入设备安装调试阶段，预计于2012年下半年工厂竣工。届时，北京现代的产能将提高至100万辆。据悉，第三工厂将成为现代汽车集团全球最大的单体工厂。整车工厂包括冲压、车身、涂装和总装四大工艺，规划产能40万辆,发动机工厂规划产能40万辆。第三工厂将拥有引进、投产任何一款韩国现代产品的能力。每辆北京现代汽车的平均生产时间将缩短至16.5小时以下（HPV16.5以下）；同时，北京现代将品质目标锁定在全国轿车用户满意指数(CACSI)及新车质量满意度（IQS）前茅。

分析：产品如何填充的难度很大。

9.长安福特马自达斥资6亿美元在重庆建第三工厂

4月5日，长安福特马自达与北部新区签署投资协议，长安福特马自达将在北部新区投资建设重庆乘用车扩建项目（第三工厂）。

长安福特马自达汽车重庆第三工厂投资额为6亿美元，设计产能35万辆/年，2014年末将正式投产并推出首款新车。届时，长安福特马自达汽车的年产能将超过95万辆，其在渝基地则将拥有3个整车总装厂、1个发动机工厂和1个变速箱工厂。

分析：产能投资需要本土化的产品对应，否则压力不小。

10.北京奔驰中方高层离职 四月底正式公布

近日，据北京奔驰内部人士透露：预计2012年4月底，北京奔驰方面将正式宣布销售与市场执行副总裁付强先生的离任公告。

分析：营销换将对企业发展不是好事。

行业动态

1. 奇瑞与中国汽车技术研究中心建立战略合作关系

近日，奇瑞汽车与中国汽车技术研究中心在天津签署了战略合作协议，奇瑞公司副总经理陈安宁和中汽中心主任赵航分别代表双方签署协议，双方正式确立了战略合作关系。

根据双方签订的协议内容，双方将共同致力于汽车新产品新技术法规的前瞻性开发研究和现有产品的适应性技术改进，计划在汽车可靠性、安全、NVH、电器等领域开展技术合作，内容涵盖汽车产品检测试验与认证、关键技术与开发、工程建设规划与设计、信息服务与软科学研究等。

分析：奇瑞的产品研发多层面推进，能够更好适应国内标准。

2. 通用中国推进新能源汽车发展

日前，通用汽车中国公司与中国汽车技术研究中心正式签署合作备忘录，共同开展为期一年的雪佛兰Volt沃蓝达示范运行项目。同时，双方将举行研讨会与相关部门共同制定车辆电气化相关政策。通用汽车将与中国汽车技术研究中心合作成立一个工作小组，专门收集雪佛兰Volt沃蓝达示范运行车辆的驾乘反馈。

分析：通用的沃蓝达也是问题重重，与国内官方技术合作有利于维护形象。

3. 大长安重组陷僵局“资本版图”或生变

中国长安多资本平台运作一个大背景是，在大长安梦想的刺激下，长安集团激进扩张中已经在资金上极度“饥渴”。公开数据显示，仅在深圳、合肥、河北定州和北京，长安汽车的投资总额就达250亿元。强化资本市场上的融资能力显然是解决燃眉之急的最佳方案。长安内部人士称，“多个资本运作平台的吸金能力不仅远远大于整体上市后的融资效果，而且也不会将鸡蛋都放在同一个篮子里。”

东安动力、云内动力和ST轻骑进入中国长安的资本运作版图并不顺畅。直到去年11月份，东安动力才公告称，收到国务院国资委《关于哈尔滨东安汽车动力股份有限公司股份持有人变更有关问题的批复》，同意将中国航空工业集团公司持有的东安动力股份无偿划转给中国长安。云内动力方面，尽管中国长安多次向证监会提交了有关收购的收购报告书备案及豁免要约收购义务的相关申请文件，且此后在云内动力公告中多次出现，但由于一直没有取得国务院国资委关于云内动力划转的批复文件，中国长安先后多次向证监会上报了延期提交补正材料。经过一年多的等待，中国长安最终没能收编云内动力。

分析：国资委为何没有政策助力长安融资也是很有意思。

4. 华晨汽车分拆零部件6月挂牌

由华晨持有50%股权的汽车零件产销商新晨中国，拟赴港集资约2亿至3亿美元，近日已向港交所递交上市申请，预计最

快可于6月上市，安排行包括美银美林。

分析：华晨有宝马工厂的支撑，其资本运作很不错。

5. 奥迪增持一汽大众9%股比逾40亿投佛山厂

有大众知情人士表示，从2012年开始一汽大众业绩按照一汽占51%（由60%降至51%）、大众占30%（维持不变），奥迪占19%（此前为10%）的新股比计算。大众将追加佛山工厂投资至180亿元（此前官方公布的投资额为133亿元），其中大部分资金是由奥迪品牌划拨。

分析：奥迪的利润得以合理保障，几十亿的新增投资是毛毛雨。

6. 江铃与日本五十铃签订延续合作

3月31日，江铃汽车集团公司与日本五十铃株式会社在江西南昌举行签订启动延续合作基本协议书仪式。在近30年合作的基础上，双方将为下一轮务实合作进行积极准备。

分析：江铃的独立发展有了更强的基础，其轻卡的潜力应较大。

7. 一汽解放等创建“两型”企业试点方案获批

根据工信部、财政部、科技部近日联合下发的《关于同意资源节约型环境友好型企业创建试点实施方案的批复》文件，一汽解放汽车有限公司、东风汽车有限公司等四家企业申报的资源节约型环境友好型企业创建试点方案获得通过。

分析：这是必然的结果。

8. 菲亚特投资上亿长春建汽配JV

菲亚特旗下企业马涅蒂•马瑞利(Magneti Marelli)宣布，将与中国汽车零部件及系统制造商长春富迪装备技术开发有限公司(下称“富迪”)成立合资公司，在中国生产汽车动力系统的零部件，并瞄准了长春的整车制造商。

据悉，该合资公司名为“长春马瑞利动力系统零部件有限公司”，初期投资为1400万欧元，其中马涅蒂•马瑞利占51%的股份，其余49%的股份由中方持有。新工厂占地4000平方米，有300多员工。

新公司将专门生产汽车的进气歧管、节气门体、油轨和空气、燃油模块等，主要为长春的整车生产商提供产品，例如一汽。预计今年底合资公司将运营投产，最大产能可达每年近170万件进气歧管及近120万件节气门阀体。

分析：这与现有发动机体系能否匹配？

9. 今年目标近8万辆 下半年将有大量电动车推出

今年各地预计的上路目标总数将接近8万辆，我国新能源汽车的发展或将迎来崭新的机遇。去年年底，工信部组织专家对“十城千辆”试点城市展开了督导检查工作，发现很多城市对电动汽车存在误区、期望值过高。经过沟通，地方政府认识到电动汽车在技术上还不成熟，不能按照传统汽油车的标准来要求它。前两年各地政府都提出了很宏伟的目标，今年就到了兑现承诺的时候。各地上半年会有个准备期，下半年预计将有大量的新能源汽车上路。

分析：很宏伟的计划。

车市信息摘要

1. 2012年3月本田美国公司在美国市场的销量为126,999辆，同比下降8.4%，2011年同期的销量为133,650辆。
2. 2012年3月份澳大利亚汽车销量共计97,616辆，比去年同期增加3,623辆。今年第一季度，澳大利亚的汽车销量共计11,658辆，同比增长4.7%。
3. 2012年3月份德国的新车注册量为339,123辆，同比增长3.4%。
4. 2012年3月份美国汽车总销量为1,404,623辆，比2011年3月的1,246,662辆同比增长12.7%；第一季度总销量为3,467,389辆，较去年同期的3,060,124辆提高13.3%。
5. 2012年3月份意大利新车销量大幅下跌27%，菲亚特领跌。3月份意大利新车销量为138,137辆，同比下降27%，去年同期的销量为188,495辆。
6. 2012年3月份英国的新车注册量为372,835辆，同比增长1.8%。
7. 2012年4月2日，韩国现代汽车公司公布了其今年3月全球销量数据，与2011年3月的324,473辆相比，同比增长17.9%至382,659辆。
8. 2012年4月5日，法国标致雪铁龙与美国福特宣布，将部分终止在柴油发动机领域的合作。
9. 2012年年3月份法国新车销量同比下降23.5%。法国汽车制造商协会CCFA日前表示，由于经济持续疲软严重打击消费者信心。
10. 丰田旗下凯美瑞今年3月创下历史同期最佳销售业绩，继续领跑美国市场各轿车车型销量。丰田正在推动消费者年轻化趋势，以促进凯美瑞在美销量增长，并预期今年凯美瑞在美国市场有望重新突破40万辆销量大关。
11. 丰田汽车2012年3月份在美国市场的销量为203,382辆，相比2011年3月的176,222辆，同比增长15.4%。由于去年3月份的销售日为27天，今年3月份的销售日为28天，若按照每日销售比率DSR的法则计算，则同比上涨11.2%。
12. 雷诺-日产联盟绝对控股俄最大车企伏尔加汽车（AvtoVAZ）的计划拟推迟，签订协议的时间将有所延后，不会早于今年4月底。
13. 马自达日前公布，今年3月份其在美国市场的销量为32,376辆，同比增长4.8%。由于今年3月份马自达在美国的销售日为28天，去年3月份的销售日为27天，若按照每日销售率DSR法则计算，则马自达3月在美销量增长1.0%。
14. 欧洲第二大车企、法国标致雪铁龙日前以3.27亿美元价格向房地产商出售其位于巴黎的总部大楼。根据交易协议，在出售之后，标致雪铁龙将回租该大楼，租赁协议期限至少为9年期。

15. 塔塔汽车公司日前公布，其3月份全球销量为100,414辆（不含捷豹和路虎），同比增长20%，去年同期的销量为83,363辆。

16. 通用汽车公司日前公布其3月份在美国市场的销量为231,052辆，同比增长12%，销量的增长主要得益于雪佛兰以及GMC品牌的推动。今年第一季度，通用汽车在美国市场累计销量为608,320辆，同比增长2.7%。

17. 现代汽车公司日前公布，今年3月份在美国市场的销量为69,728辆，同比增长12.7%。3月份，索纳塔在美销量最高，为23,281辆，同比增长1.7%。

18. 由于日元总体趋势走强，日本车企近来纷纷表示将加速扩张海外产能以降低成本。其中日产称产能转移将促进英菲尼迪豪华车在中国投产。

[返回](#)

跨国集团和海外市场

1. 标致雪铁龙与福特合作缩水 大排量柴油发动机出局

4月5日，标致雪铁龙集团(Peugeot Citroen SA, UG.FR)称，将暂停与美国福特汽车公司(Ford Motor Co., F)在较大型柴油发动机上的合作。标致雪铁龙集团在声明中说，该公司和福特汽车公司将分别开发与制造各自的较大型柴油发动机，以满足未来需求。声明称，对于已合作开发出的柴油引擎，以及针对即将于2014年生效的欧6排放标准而制造的衍生产品来说，这项决定不会对其目前的生产造成影响。声明还说，福特汽车公司与标致雪铁龙集团之间的协议已令双方在过去12年间，生产了2000多万台发动机。

分析：这对雪铁龙也是损失，通用发展远不如福特有潜力，标致雪铁龙损失不小。

2. 迫于日元升值及欧债危机 雷诺日产转入“危机模式”

在美国纽约车展开幕前夕，雷诺-日产CEO卡洛斯·戈恩向汽车经销商透露，当前日元不断走强且欧洲主权债务危机肆虐，将迫使雷诺和日产在欧洲与日本进入“危机模式”。戈恩指出：“未来5到10年内，毫无疑问欧洲区域重组措施的缺乏——尤其是对汽车制造商而言——将成为企业贯彻战略的阻力。”而在戈恩看来，日元持续走强也将置日产于不利境地。但戈恩未给出该模式下的具体措施与对策。

分析：雷诺日产危机模式下必然有强力的对应，雷诺中国市场策略也会加力。

3. 日产商用车赢得纽约出租车竞标

4月2日，日产NV200型商用车赢得美国纽约市招标，从明年起作为出租车在纽约载客。日产NV200定于2013年10月正式上路运营。截至2018年，如今在纽约街道上奔跑的所有品牌出租车将全部淘汰。

分析：郑州日产的NV200也有很好的潜在机会。

4. 丰田海外车型研发将本土化 常熟中心配最新设备

丰田决定原则上将海外车型的研发职能权限全部移交当地，包括零部件生产环节在内。目前丰田在销售市场往往只完成生产和销售两个环节，而未来产品策划、工程开发、设计、试制和车辆评估等多个环节均将在当地完成，而日本国内研发部门只提供侧面支持。

分析：这也说明我们的合资企业只是工厂，没有独立生命力。

5. 凯美瑞稳居美国轿车销量冠军 再冲年销40万辆大关

丰田正在推动消费者年轻化趋势，以促进凯美瑞在美销量增长。2012年3月，凯美瑞在美国市场总计售出42,567辆，同比增长35%，成为迄今同期最高的销量纪录。其中20%的销量来自于日常租赁业务，另外丰田也在填补去年地震造成的延迟交付空白。并预期今年凯美瑞在美国市场有望重新突破40万辆销量大关。

分析：日常租赁的比例较高。中国冠军车型销量较美国差距很大。

6. 丰田中国高层更迭 为加快在华决策速度

丰田汽车方面表示，自4月1日起，丰田中国原副董事长佐佐木昭就任丰田中国董事长，兼任丰田汽车中国总代表；同时，丰田汽车公司专务大西弘致就任丰田中国副董事长，兼任丰田汽车公司中国本部本部长。丰田希望通过此次人事调整进一步加快在华决策速度，推动丰田在华事业发展。实际上，为实现扁平化管理，丰田自去年开始就对丰田中国进行一系列体制调整。

分析：对日系企业来说，新的一年开始了，应该有新气象。

7. 雷克萨斯在华打出“组合拳”目标年销8.8万辆

进入2012年，雷克萨斯在华动作频频，启动为期两个月的针对三款小排量车型的全新金融方案、仅一周时间内，相继推出全新的RX系列、G S系列车型。3月29日，雷克萨斯正式成为第111届中国进出口商品交易会(广交会)的战略合作伙伴。为了实现超过50%的同比增长，达成8.8万辆的年销量，豪华品牌雷克萨斯在华的战略正在升级。

分析：这样的高调宣传也是体现变化。

[返回](#)