



汽车行业双周刊

2012年4月（上） 总第13期

发布：北京华经纵横咨询有限公司研究部
地址：北京西城区裕民路18号北环中心
电话：010-82252636
传真：010-82250535
网址：www.chinacir.com.cn

目录 Contents

一、特别关注

新能源技术竞争升级 自主品牌何去何从

- 车展新能源车对垒升级 自主品牌再谋高端
- 自主品牌潜龙在渊 84款新车发动绝地反攻

二、热点追踪

- 车市正在期待春光 3月车市同比增长4.54%
- 一季度乘用车市微增竞争加剧 品牌渐分化
- 北京车牌限购政策 中签率为何迎来首回升

三、国内动态

- 把脉自主 首届中国汽车自主领袖峰会将办
- 2011年报出炉:利润降9成 多家车企伤得重
- 国家能源委员会:“今年油价不会过快上涨”

四、国际视野

- 奥迪斥资11亿美元购杜卡迪 分析师不看好
- 宝马全球销量超40万辆 在华销量接近美国
- 3.27亿美元 标致雪铁龙出售巴黎总部大楼
- 劳资争端 宝马英国工厂工人提出罢工威胁

五、调研与数据

- 小区新划车位不涨价露天停放每小时0.5元
- 汽车业务增长稳健 公司有望再创佳绩
- 手动挡需求减少 A级车自动挡比例提升快

六、双周声音

- 张杰: 恒天皮卡将高端化 不进入轿车领域
- 北奔执行副总裁付强离职 四月底正式公布
- 访物产元通董事长张飏:浙商来渝看好重庆

目录 Contents

附：关于我们

- 1、关于北京华经纵横咨询有限公司
- 2、华经纵横关于信息行业的研究成果推介

华经纵横《汽车行业双周刊》

北京华经纵横咨询有限公司将定期从媒体公开发布的信息中，整理编辑中国汽车行业双周刊，旨在帮助关心汽车行业发展的各界人士，了解中国汽车行业的主要动态、标志事件、重要观点、关键数据，以便在全局视野中更好地思察、改进相关工作。

本刊内容均来源于公开出版发行的合法出版物和网站。摘取的信息和评论，如无特殊注明，均不代表本公司观点。

（本期责任编辑：李芳菲）



【特别关注】

新能源技术竞争升级 自主品牌何去何从

- 车展新能源车对垒升级 自主品牌再谋高端
- 自主品牌潜龙在渊 84款新车发动绝地反攻

新能源技术竞争升级 自主品牌何去何从

车展新能源车对垒升级 自主品牌再谋高端

虽然已经跻身国际A级车展，虽然参展人数和参展面积早已超越东京车展等老牌国际车展，但已成为全球规模最大的汽车展览会之一的北京车展也是最年轻的一位。

于1990年创办的北京车展，每两年定期在北京举办，已连续举办了十一届，至今已走过22年的发展历程。北京车展自创办以来，规模不断扩大，展会功能也由过去单纯的产品展示，发展到今天成为企业发展战略发布、全方位形象展示的窗口；全球最前沿技术创新信息交流的平台；最高效的品牌推广宣传舞台。今年北京车展的主题是“创新·跨越”。这一主题诠释了当今全球汽车工业向创新科技，绿色节能方向发展的趋势以及我国由汽车大国向汽车强国实现跨越式发展的奋斗目标。中国国际贸易促进委员会汽车分会会长王侠表示：“2012北京车展将展现我国汽车工业自主创新的成果，特别是新能源汽车领域上的新突破。”

但遗憾的是，自主创新和新能源汽车这两个中国汽车工业最主要的议题，虽然已经在多届车展、多个场合被多次呼吁过，但至今没有大的突破。今年北京车展能够带来多大期待？

2012北京车展将展现我国汽车工业自主创新的成果，那么，今年这个成果会有哪些不同呢？新快报记者粗略盘点了即将在车展亮相的新车，发现自主品牌在谋求高端之路上再次祭出宝剑。

像希望重新染指官车的红旗H7，不仅在动力配置上比起红旗盛世车型变得实际了很多，也配合各级领导的不同级别指标，配置了多款不同排量的发动机；而融合长安汽车“五国九地”研发团队和国际资源、由海外专家及长安工程师共200余人参与、历时3年研发而成的全球战略车型逸动也是志在必得；还有宣称要和奥迪A6L一决高下的上汽荣威950等。

经过十多年的发展，自主品牌不再满足于以往的低端市场，开始逐渐向中高端市场探索。但此前奇瑞在瑞麒、威麟上的失败，比亚迪、长城等还在苦苦探索，吉利正靠沃尔沃摸石头过河，但不管怎样，今年北京车展上，我们能够看到自主品牌们高端战略的更上一层楼。

我国对新能源汽车的支持，在国际上也有目共睹。这就使得国际汽车巨头和自主品牌汽车纷纷布下重兵。但未来车市到底是纯电动车的天下还是混合动力的天下，这个终极对垒依然将在北京车展上演。

（来源：新快报，4月11日）

[回到目录>>](#)

自主品牌潜龙在渊 84款新车发动绝地反攻

自主品牌潜龙在渊 84款新车发动绝地反攻

目前自主品牌的市场状态并不乐观。据中国汽车工业协会最新发布的今年第一季度汽车销售数据显示，自主品牌车企销量和市场份额都继续下滑。自主乘用车共销售整车161.78万辆，同比下降8.1%，市场份额为42.9%，同比下降3.2%。

在销量和份额都双双下滑的背景下，今年北京车展却成为自主品牌扭转局势的重要舞台。据2012年北京车展组委会最新消息，今年北京车展将全球首发120款新车，其中自主品牌就占了84辆，大大超过合资品牌，可见自主品牌已开始发起绝地反攻，但其能否攻城略地，最终还要看其产品竞争力和市场营销力。

应该说经过多年技术积淀，自主品牌在产品技术和制造工艺上有了很大进步，但是和国外5%的研发投入相比，1.93%的研发投入比例仍显不足；品牌力弱，溢价能力差，导致自主品牌在市场地位被动，但品牌不是一朝一夕，吉利找准了安全，长城坚持走中国造……无论推广方式如何，切不可朝定夕改；扩张经销商网络不是上量的灵丹妙药，没有保障的合作最终受损的还是品牌，自主品牌车企也已经深刻意识到网络不是越多越好，而是越精越好。

据中国国际贸易促进委员会汽车分会会长王侠表示，自主品牌集体高调参展北京车展，除了要抢回国内车市的“失地”外，更重要的是也想借北京车展这个平台拓展国际市场。据王侠透露，此次北京车展上，自主品牌的展台规模和水平都将不亚于合资品牌，已经能看到国际车企的雏形。

在本次北京国际车展上，力帆汽车将推出首款中高级轿车力帆720、全新换代的力帆520以及2012款力帆320、力帆X60等全系车型亮相北京国际车展。力帆720作为本次北京车展的战略车型，早在去年11月份广州车展前夕，关于力帆720上市的呼声空前高涨，但是力帆汽车仍然坚持让力帆720在2012年再正式推向市场，用力帆汽车的话说，“非精品不出”。

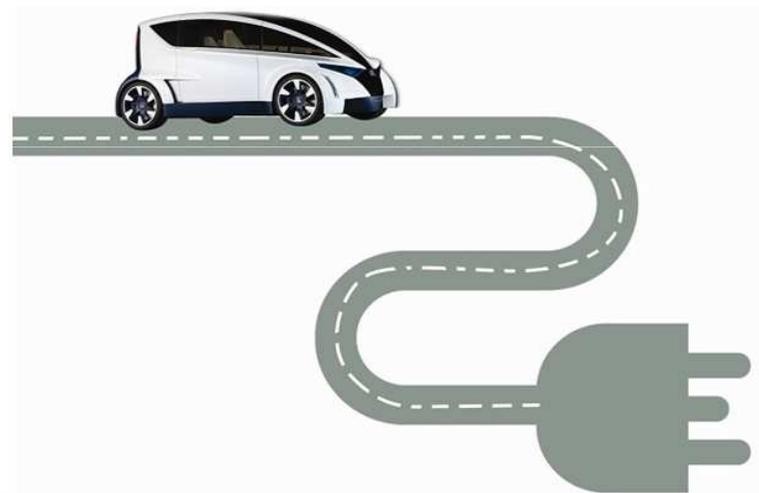
作为力帆汽车推出的首款中高级轿车，力帆720 4705/1773/1500（mm）的车身尺寸，2700mm的轴距，为车内乘员准备了非常充裕的空间。动力方面，力帆720将会搭载1.8L VVT发动机，带有可变正时气门技术，最大功率125马力，峰值扭矩为160N·m。另外，最新流出的配置表显示力帆720还将搭载一款1.5L VVT发动机。

在即将到来的北京车展，比亚迪将有全新F3、全新F6等三款全新车型上市，值得关注的是除了新车比亚迪也将推出三项最新的技术研发成果。

2012年比亚迪的一款重量级产品则是此次车展将推出的F3换代车型速锐。作为重量级车型的换代产品，速锐有一个不得不说的技术亮点：遥控驾驶技术。比亚迪克服了许多技术难关，将遥控应用技术集成在速锐上面，可以使人在车外通过遥控驾驶汽车。

（来源：重庆商报，4月12日）

[回到目录>>](#)



【热点追踪】

1. 车市正在期待春光 3月车市同比增长4.54%
2. 一季度乘用车市微增竞争加剧 品牌渐分化
3. 北京车牌限购政策 中签率为何迎来首回升

车市正在期待春光 3月车市同比增长4.54%

2012年的春天来得有些迟，经历了2月的极寒、3月无休无止的冷雨，阳光终于在3月底带来了它应有的温度。正如这天气，2012年的车市也是如此阴晴难料——经历了1、2月的低迷，3月终于呈现增长态势。不过从一季度整体看，车市相比去年同期仍处于下降态势。

3月车市同比增4.54%

一季度总体降1.25%

中国汽车工业协会数据显示，3月，乘用车共销售140万辆，环比增长15.40%，同比增长4.54%。与上月相比，MPV销量增速相对略低，其它品种均呈两位数增长，其中SUV增速更为明显；与上年同期相比，交叉型乘用车小幅下降，其它品种呈不同程度增长。3月份的增长没有能够填平前2个月的“后腿”，1-3月，乘用车共销售377.37万辆，同比下降1.25%。

3月数据 存在虚高？

乐观看法为时尚早

有业内人士对3月销量数据表示质疑，认为存在严重的虚高问题。传统的3月、6月、9月数据都会比较高，这是一些汽车企业为了做好看报表来上报的数字，里面存在水分。其次，从行业内部整体的感觉来看，3月的汽车市场没有这么活跃。

实际上，记者从南京一些主流品牌4S店获悉，目前每天展厅人流量继续下降，日平均接待量缩水有一半之多，绝大多数4S店销售压力较大。

实际上，一季度汽车产销情况，可谓忧中有喜，从3月的汽车产销形势来看，2012年汽车产销量正增长的可能性大于负增长。

业内专家表示，一季度产销数据没有达到预期，虽然3月的销量稍微好一点，但还是不太乐观。对于未来车市趋势，我们的愿景是好的，但形势不是太乐观。

（来源：扬子晚报，4月13日）

[回到目录>>](#)

一季度乘用车市微增竞争加剧 品牌渐分化

2012年第一季度，我国累计销售广义乘用车353.17万辆，同比微增0.3%，同时品牌分化趋势明显。在豪华车市场上，宝马、奥迪、奔驰等品牌强势增长，丝毫未受整体车市低迷的影响。但自主品牌车企仍然普遍挣扎在市场负增长的边缘。在中级和中高级车的细分市场，丰田和本田这两大日系车企仍然在与德系贴身肉搏，短期内难占上风。在第一季度接近尾声时，很多车企已经日渐恢复，步入了正增长。但是可以预见的是，品牌分水岭的鸿沟并不会因此而缩小。

车市遭遇寒流 豪华车高增长成驱动力

4月11日，中国汽车工业协会发布数据显示，2012年第一季度中国汽车市场持续低迷，整车销售不足500万辆，同比下滑3.40%。

与整体车市“寒流依旧”相比，豪华车市场保持自2011年以来持续的“春暖花开”，其快速的增长甚至成为整个车市的驱动力因素，尤其是德系豪华车在第一季度的增长更为显著。

德系豪华车的驱动力

一直以来，人们习惯将德系三家豪华车品牌奔驰、宝马和奥迪简称为“BBA”。在中国豪华车市场，“BBA”的比拼由来已久，战况也在随时变化。

近两年，随着日系品牌在中国市场占有率逐渐萎缩，德系品牌取得了前所未有的发展。这种情况在2012年第一季度持续发酵。中汽协数据显示，第一季度日系品牌销量下滑，其他品牌均有所上升，其中德系品牌增幅高达13.4%。从市场份额上看，各系均上升，其中德系上升最为明显。

德系品牌的成功，很大程度上是由于豪华车市场在中国市场迎来增长期。数据显示，2011年中国豪华车市场的增幅超过30%，这与几乎零增长的整体车市形成鲜明对比。其中获益最显著的，无疑是德系三强。

抢食高速增长机会

除德系外，中国豪华车市场的高速增长让其他豪华车品牌难以视而不见，“为中国改变”成为共同的选择。

“虽然主动变化为时过晚，但是这种改变有可能让他们抓住豪华车市场本轮高速增长尾巴。”迟亦枫向《每日经济新闻》记者表示。

（来源：每日经济新闻，4月13日）

[回到目录>>](#)

北京车牌限购政策 中签率为何迎来首回升

“史上最严格”的限购政策将迎来首次中签率回升，但用车环境的恶化在某种程度上已成为抑制北京消费者购车消费的另一个诱因。

北京市小客车指标调控管理办公室近日公布的数据显示，4月（截至4月8日）北京市购车摇号申请人数环比3月人数下滑11.93%。北京购车摇号政策实施16个月以来，不仅申请人数首次回落，而且意味着，本月26日的摇号中签率将出现回升。

4月份摇号个人申请人数比3月份少了11万余人，共有87.2万人参与摇号，预计本月中签率将回升至1:43左右，而上个月的中签率1:47.9创下了北京市限购政策实施以来的最低水平。

出现上述变化的重要原因，是今年初实施的《〈北京市小客车数量调控暂行规定〉实施细则》。

据新规内容，购车申请有效期从终身制缩短至3个月，达到3个月有效期后未中签且继续参加摇号的申请人需“确认延期”，审核通过后自动延长3个月，而未确认的申请者则视为自动放弃，再想参加摇号得重新申请。

据此规定，今年1月1日至8日期间通过审核的未中签申请人，需在4月8日前办理“确认延期”。“有效期3个月”对“清理”目前数量庞大的摇号池，有一定作用。这种退出机制可以增加真正有刚性需求的消费者的中签率。

中国道路运输协会秘书长王丽梅认为，新政策让虚高的申请人数逐渐回归理性，“非刚性需求者会嫌麻烦，不能及时确认延期，自动被清除出摇号池。另外，经过一年多的参与摇号，那些购车需求不强烈或购车计划改变的人，有了主动选择退出摇号池的机会。”

实施限购政策16个月以来，相关部门的统计数据已经间接证明，虽然参加摇号的人数越来越多，中签比例一度从去年1月份的1:10，降低至上个月的1:47，中签后不买车的人数却在逐月升高，说明汽车购买的刚性需求并非越来越强。

限购政策规定，中签后如果在半年之内没有买车，则中签指标作废，作废指标将自动滚入下一期摇号。以去年全年的数据为例，8月份滚入1401个作废指标，9月份为1858个，10月份为2132个，11月份为2441个，12月份为2578个，表明中签而没有买车的人数在逐月增多。

（来源：第一财经日报，4月15日）

[回到目录>>](#)



【国内动态】

1. 把脉自主 首届中国汽车自主领袖峰会将办
2. 2011年报出炉:利润降9成 多家车企伤得重
3. 国家能源委员会:“今年油价不会过快上涨”

把脉自主 首届中国汽车自主领袖峰会将办

中国汽车六十华诞将临。

在这样一个重要的时间节点，“首届中国自主品牌领袖峰会”将于2012年4月23日下午在北京举办。本届峰会由北京车展组委会和中国主流媒体汽车联盟联合主办的官方活动，搜狐汽车、搜狐微博将进行独家网络直播，带来全方位、详尽的峰会报道。

快速发展的中国汽车市场以连续三年蝉联世界第一的绝对优势吸引了所有的世界品牌入驻。中国市场成了全球市场的风向标。

但辉煌业绩的背后是中国汽车的庞大数字合并巨头们的报表里，这个世界第一大市场几乎没有中国人自己的主流品牌支撑。

“中国制造”遍布全球，“中国品牌”却势单力薄。2011年中国汽车自主品牌发展遇到了令人忧心的阻滞，面对发展中的困难，我们应该坚持怎样的发展思路？我们应该摒弃怎样的思维定势？

由世界大国向世界强国跨越——中国汽车人发出了呐喊。政府采购拒“洋品牌”，国家战略向自主品牌倾斜。风神A60、传祺GS5、一汽欧朗、长安逸动、上汽荣威R95群龙掠海；红旗牌、北京牌、上海牌三大老品牌雁阵归来。以集团为龙头的自主品牌发力了，即将开幕的北京车展更是一场中国自主品牌的阅兵式。

那么，究竟何为“自主品牌”？这是一个众说纷纭的理论问题。如何发展“自主品牌”？这是一个充满未知的现实问题。在世界汽车品牌中突围，让来自中国的产品质量优、成本低，让来自中国的品牌站得住、立得稳，是我们的核心诉求。为此，中国汽车产业需要全方位的提升，不仅在数量，也不仅在价格。

60年来，国家对于自主品牌的发展政策经历了不断的调整、转向、提升。如今，“自主创新”被国家再次着重强调，自主品牌发展政策再次定调。在新的历史时期，如何评判中国自主的发展政策环境、经济环境和文化环境，如何使外部环境与企业发展形成良好的融合、对应，如何使政策制定更具前瞻性、针对性和有效性？

龙年，龙抬头。我们寄望以这次高端的峰会为契机，邀请中国汽车行业决策部门领导、专家、学者，以及自主品牌领袖人物共聚一堂，总结自主品牌发展的得与失，剖析中国汽车市场未来发展动向，深度把脉自主品牌，探索中国自主品牌由大到强的新路。

“万水奔流 汇聚浩瀚。”首届中国自主品牌领袖峰会暨中国自主品牌企业巡礼启动仪式即将盛大启幕，敬请期待。

（来源：搜狐汽车，4月1日）

[回到目录>>](#)

2011年报出炉:利润降9成 多家车企伤得重

车市的持续降温冲击着炙烤着各大汽车企业。车价的持续下跌，跌去的是车企的直接利润。上市车企的年报正陆续披露，来自新华信的统计结果表明，2011年国内上市车企净利润降多增少。而车企和车商普遍担忧的是，这样的日子是短痛还长痛？

2011年车市降温严重地打击了准备高歌猛进的众车企，其中，一汽轿车可能是受伤最重的。一汽轿车2011年业绩报显示，业绩下降幅度远超行业水平：公司全年实现营业收入326.53亿元，同比减少12.45%；上市公司股东净利润2.17亿元，同比减少88.34%，净利润减少几近9成！主力车型马自达6和睿翼销量分别下降20.6%和58.7%。

而在裁员风波、高管人事震荡等不利因素的冲击下，比亚迪去年净利润同比下滑45%。汽车业务方面，受到国内汽车市场增速大幅回落及自主品牌整体市场份额下降等因素影响，比亚迪汽车销量较2010年下降13.33%。除了业务上的高投入低收益，比亚迪更大的问题来自于企业内部的不稳定。在2011年的年报上，比亚迪的大幅裁员得到印证。年报显示，去年末比亚迪在职员工17.7万余人，较2010年年底的18.3万余人减少了5693人。其中，市场营销类员工从6058人大幅减少到2966人，幅度超过了一半。

（来源：新华网，4月4日）

国家能源委员会：“今年油价不会过快上涨”

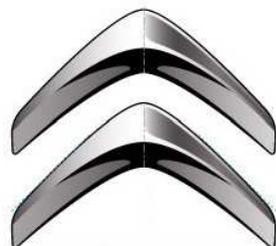
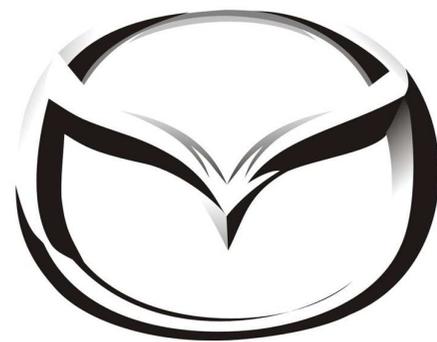
据新华社电 国家能源委员会专家咨询委员会主任张国宝，在“能源/资源：供需双方的对话”分论坛上表示，估计今年油价不会过快上涨，应该会控制在每桶130美元以内。

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。估计今年油价应该是控制在每桶130美元以内。

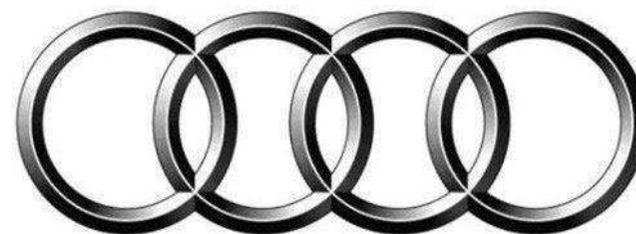
（注：2012年3月30日，国际原油现货价格在120~128美元/桶之间）。

（来源：新华社，4月5日）

[回到目录>>](#)



CITROËN
东风雪铁龙



Audi

【国际视野】

四

1. 奥迪斥资11亿美元购杜卡迪 分析师不看好
2. 宝马全球销量超40万辆 在华销量接近美国
3. 3.27亿美元 标致雪铁龙出售巴黎总部大楼
4. 劳资争端 宝马英国工厂工人提出罢工威胁

奥迪斥资11亿美元购杜卡迪 分析师不看好

据美国彭博社报道，大众汽车公司旗下豪华奥迪品牌宣布将以11亿美元（8.6亿欧元，折合约71亿元人民币）的价格从意大利Investindustrial SpA公司手中购买摩托制造商杜卡迪的所有权。德国当地时间19日，奥迪声称大众和奥迪的监事会已经通过了此项收购计划，并公开发布声明称，计划在获得法律许可后尽快完成收购。消息人士透露，奥迪已与Investindustrial就此项交易达成一致。对此两家公司都拒绝回应。

然而奥迪这一收购行为并不被欧洲汽车行业分析师所看好。一位法兰克福的分析师Christoph Stuermer说：“杜卡迪虽是很棒，但收购它却并不会给大众带来战略性的影响，它的收益虽比兰博基尼和布加迪的总和还要多，但对于汽车业务来说只是极小的一部分。”

英国路透社也撰文报道称分析师质疑此收购交易，认为奥迪收购杜卡迪基本上没有任何经济上的实际意义，“仅是反映了大众董事长皮耶希对杜卡迪这个意大利品牌的钟爱”。除了皮耶希之外，布拉德·皮特、汤姆·克鲁兹等大腕也是杜卡迪的忠实粉丝。

（来源：搜狐汽车，4月15日）

宝马全球销量超40万辆 在华销量接近美国

2012年4月4日，宝马营销董事伊恩·罗伯逊(Ian Robertson)透露，集团今年第一季度全球总销量超过40万辆；中国和美国两大单一市场起到了带头拉动作用，而中国市场销量已经接近头号市场美国的销量。

在纽约车展即将来临之际，伊恩·罗伯逊称：“宝马实现了公司有史以来最佳的第一季度销售业绩，在全球范围内总计售出超过40万辆宝马、MINI和劳斯莱斯。上个季度宝马在美国市场实现16%的同比增幅上个季度宝马在美国市场实现16%的同比增幅。新宝马3系业已投放到美国市场，宝马X1也将在9月登陆美国，我们预期增至势头将进一步上扬。”

根据罗伯逊提供的数据，今年第一季度宝马集团在中国市场实现两位数比例增长，总销量从2011年同期的58,506辆提高到75,000辆以上，这一数字已经接近美国市场今年第一季度的总销量。2012年3月，宝马集团在美国市场销量为29,806辆，比去年同期的26,382辆提高13.0%；第一季度总销量为75,729辆，较2011年同期的64,957辆增长16.6%。

临近投放到美国的宝马X1于2009年底正式发布，迄今全球范围内已经售出超过264,000辆。

根据宝马官网的预告，2012年3月及第一季度的具体销售数据将在4月11日发布。

（来源：盖世汽车网，4月5日）

[回到目录>>](#)

3.27亿美元 标致雪铁龙出售巴黎总部大楼

据彭博社消息，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。

标致雪铁龙通过电子邮件发表声明称，为减持债务，向房地产商 **Ivanhoe Cambridge** 售出巴黎总部大楼，交易价格为**2.46亿欧元**（约合**3.27亿美元**）。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**。该大楼从建成至今已有**48年**历史，距离凯旋门及香榭丽舍大街约**700米**，占地面积约**50.9万平方米**，**1,900**名员工在此办公。

今年2月份，标致雪铁龙宣布将出售房地产在内的各类资产以降低债务。去年下半年集团债务额度倍增至**34亿欧元**。因而此次出售总部大楼所有权也是房地产出售计划的一部分。

Ivanhoe Cambridge为加拿大魁北克储蓄投资集团**CDPQ**（**Caisse de Depot et Placement du Quebec**）旗下房地产业务分公司。

（来源：搜狐汽车，4月10日）

劳资争端 宝马英国工厂工人提出罢工威胁

宝马汽车公司位于英国牛津（**Oxford**）工厂的工人日前拒绝公司提出的新劳资协议，并提出罢工威胁。

宝马汽车公司提出将该厂工人的基本工资上调**4%**，可变工资上调**2%**。该厂的工会认为，工人的实际工资仅上涨**2.21%**。该厂大约有**2,000**名员工，其中有**97%**的员工拒绝接受新的劳资协议。

宝马汽车公司发言人表示，公司将同英国工厂的工会启动新一轮谈判，但并未透露谈判的具体日期，并拒绝将宝马英国工厂与其德国工厂进行对比。

宝马英国工厂工会称：“我们不会拒绝谈判并且很乐意重回谈判桌，然而与此同时，我们也正在准备针对罢工一事进行投票表决。”

工会表示，英国工厂大部分工人的工作时间长达**11**个小时，宝马仍在不断提升产能要求，但其并未给予工人足够的报酬。

（来源：盖世汽车网，4月15日）

[回到目录>>](#)



【调研与数据】

1. 小区新划车位不涨价露天停放每小时0.5元
2. 汽车业务增长稳健 公司有望再创佳绩
3. 手动挡需求减少 A级车自动挡比例提升快

小区新划车位不涨价露天停放每小时0.5元

本市非居住区停车费标准调整以后，小区居民可凭有效证明将车辆停放于各区县在居住区周边新划定的停车场。

停车费将按照居住区露天停车场收费标准执行，包月停放每个月150元。

今天上午市发改委下发《关于进一步做好本市停车收费标准调整工作的通知》，强化停车收费监管。

根据“通知”内容，本市将建立停车收费长效监管机制，坚决查处影响政策实施效果的“私自打折”行为。各部门发挥联动效应，查处违法违规行为。

还将督促协调区县有关部门抓紧落实居民停车优惠政策，解决小区居民停车问题。对区县有关部门在居住区外周边区域内划定的各类停车场，小区居民凭有效证明停车时，其临时停放或按月、按年租用停车位收费标准均可按照居住区露天停车场收费标准执行。

据了解，根据《北京市居住区机动车停放收费管理办法》，小型车露天临时停放收费标准为每小时0.5元，露天长期停放收费标准为每个月150元。

还将采取措施稳定居住区停车收费水平，各区县将结合辖区居住区停车资源状况，研究居住区地下停车场收费政策，约谈居住区停车场经营单位负责人，加强价格监测和监管，防止居住区停车场“跟风涨价”和“哄抬价格”，切实保持居住区停车收费水平稳定。

本市还将进一步规范停车场明码标价工作，推进停车收费管理信息公开，方便社会查询和监督。

相关违规收费立案7起

2011年4月1日本市停车收费新政实施以来，有关部门处罚曝光“私自打折”违法行为。

截止到4月13日，市、区价格监督检查部门共受理举报18件，立案处罚7家，作出罚款10.34万元的行政处罚。

（来源：法制晚报，4月13日）

[回到目录>>](#)

汽车业务增长稳健 公司有望再创佳绩

新车型贡献全年销量 建渠道助力业务提升

报告期内，东风悦达起亚汽车公司因销量增加以及品种结构的改善，业绩增加较大。汽车合资公司全年销售汽车**43.25**万辆，同比增长**30%**，远高于行业**7.3%**的平均增幅；全年实现营业收入**459.63**亿元，同比增长**40.9%**；实现净利润**31.22**亿元（25%股权对应的投资收益为**7.8**亿元），同比增长**81.4%**。汽车合资公司扩能投资项目的申请已在国家发改委备案，计划投资新增**30**万辆汽车和**20**万台发动机的产能，股东三方计划按股权比例增资，具体方案还需要进一步细化和确定。

K5和**K2**车型分别于**2011**年**3**月和**7**月上市，至报告期末，已分别实现**3.4**万和**5.7**万的销量，据此销量按照**25%**的增长率，预计**2012**年新车型销量全年将至少达到**19.5**万。此外，汽车公司不断加大网络开发力度，全年计划再新增**45**家**4S**专营店，在全国建成**485**家**4S**专营店，并着手构筑**70**万辆的销售网络体系，将助力于帮助扩大公司规模。考虑到东风悦达起亚的**SUV**销量占比逐年提高，而**SUV**市场的迅猛发展和较高利润率，预计公司**2012**年汽车业务依然是闪亮的利润增长点。

公路及煤炭业务继续保持稳定增长

公司投资的煤矿和高速公路业务为其提供稳定的盈利来源。**2011**年，煤矿营业收入**4.18**亿，同比增长**47.18%**；净利润**5288**万元，同比增长**36.86%**；业务较小，业绩稳定。高速公路投资方面，受益于经济发展带来的车流量增长以及道路保障措施的有效实施，西铜公司和京沪公司都提供了稳定的利润和现金流来源，而徐州通达公司由于受徐韩站外迁、分流和地方免收费政策等的影响，出现了亏损。

纺织和拖拉机业务波动较大

虽然纺织集团的营业收入同比有**15.74%**的增速，但是出现了**1.18**亿的亏损，亏损的主要原因是**2011**年特别是下半年，市场低迷造成订单不足、主营产品销量下降，原材料价格大幅波动造成产品成本增加。公司预计**2012**年纺织业务仍将亏损，但公司将致力于通过加大差异化产品研发、加强要素组织、合理控制原料运作、加快对外合作重组等一系列经营措施将亏损控制在一定范围内。

拖拉机业务的净利润实现了**68%**的同比增速，同时，合资公司的柴油机合作项目得到进一步推进，已进入建设阶段。公司推进合资公司柴油机项目，力争在**2012**年下半年进入试生产，**2012**年底一期工程基本建成投产。

（来源：迈博汇金，4月12日）

[回到目录>>](#)

手动挡需求减少 A级车自动挡比例提升快

目前，中高级以上车型配备自动挡不足为奇，如索纳塔8、IX35和新迈腾等均已不再出手动挡车型。不过这种趋势正在向下延伸。不仅很多A+级车型配备自动挡比例已占绝大多数，很多A级车在改款换代后自动挡车型比例也明显提升。

A级车自动挡比例提升显著

一位一汽大众经销商销售负责人回忆道，2008年以前，一汽大众以卖中低档车型为主，手动挡车型占70%，自从迈腾上市后，以及TSI及DSG技术的普及，如今一汽大众经销商整体自动挡销售比例已达60%至70%。属于A+级车的别克英朗，如今在京自动挡销售比例已超过80%，新君威仅1.6T有一款手动挡车型。一位别克经销商销售负责人表示，其实A+级以上车型自动挡需求一直占主导，如今变化最大的是A级车。据介绍，作为别克主力A级车，凯越2003年刚上市时在京手动挡销量占了70%，如今新凯越推出后，比例倒过来了，自动挡占到六七成。“尽管很多凯越客户都是刚需，相对更追求经济实惠，但自动挡份额提升趋势还是很明显，用着还是方便，北京的交通状况以及自身消费能力的提高是重要原因”，这位负责人介绍。东风日产新骐达在京自动挡销售比例，也从老骐达的60%提升至80%。

经销商主动减少手动挡进货

面对市场需求变化，部分经销商开始主动调节货源配比。北京一家东风日产店的负责人介绍，目前对手动挡车型一般不再批量进货，而倾向于先接受订单，店头宣传也不是主推。“现在除捷达和宝来以及入门级高尔夫1.6L还有手动挡在售外，我们其他在售车型都已经没有或很少进货手动挡了”，一汽大众捷亚泰大兴店总经理谷亚雷介绍。据了解，很多一汽大众经销商对于刚退市的老款速腾都长时间没有进货手动挡。对于新速腾，上述负责人介绍，希望手动、自动配货比例在3比7。

（来源：新京报，4月09日）

[回到目录>>](#)



【双周声音】

1. 张杰：恒天皮卡将高端化 不进入轿车领域
2. 北奔执行副总裁付强离职 四月底正式公布
3. 访物产元通董事长张懿：浙商来渝看好重庆

张杰：恒天皮卡将高端化 不进入轿车领域

2012年4月11日，恒天集团旗下恒天汽车推出了首款皮卡产品途腾系列，途腾T1和途腾T2在北京正式上市。借此机会，恒天集团董事长、党委书记张杰先生也接受了搜狐汽车的专访。

恒天汽车一直在商用车领域依靠收购整合获得了除轿车以外的商用车生产资质，在卡车可客车领域都有了很好的业绩。在收购了大迪汽车后，恒天开始进入到皮卡领域，途腾系列上市也预示着恒天皮卡正式面向了消费者。就目前国内汽车市场激烈情况，恒天虽然大力发展汽车领域，但并不盲目，恒天汽车董事长张杰先生也对此作出了很明确的表示。

目前国内轿车市场，合资企业以及国内品牌所带来的竞争压力远大于商用车市场，因此恒天汽车目前并不考虑进入乘用车领域，而是会以商用车为主导。同时，恒天汽车在皮卡领域主要瞄准高端市场，尤其是美国市场上高端皮卡典范，未来恒天汽车会朝着这样的方向去发展。

目前国内皮卡市场还有着很大的发展空间，就去年市场表现而言，长城汽车名列皮卡市场的销售领先者，销量也达到了10万辆，不过相对而言皮卡的整个市场容量还将会有很大的提升。恒天汽车也正是看准了这样的潜力，才会将经历主要集中与皮卡市场。

恒天汽车的目标是做最好的车，虽然目前皮卡销售市场集中与二三线城市，但恒天汽车仍会对皮卡的质量和服务做到全行业最好。此次包括推出2年或4万公里零费用保险等政策正式恒天汽车在服务方面的创新尝试。

(来源：搜狐汽车，4月09日)

北奔执行副总裁付强离职 四月底正式公布

本报讯 虽然北京奔驰的官方仍在声称“没有听到相关消息”，但记者本周二从权威渠道证实，北京奔驰执行副总裁付强已经正式离职。据悉，4月底，北京奔驰方面将正式宣布付强的离任公告。

一年前，付强从上海大众斯柯达离职，应北汽之邀加盟北京奔驰出任执行副总裁，分管销售市场工作。一年过后，付强又默默离开北京奔驰。他也由此成为继原经销商网络发展与管理总经理方锦江之后，北京奔驰今年离职的第二名高管。据悉，付强下一步的去处可能是上海通用。

付强出任北京奔驰销售与市场执行副总裁一年多的时间里，带领北京奔驰的营销团队，完成了国产E级长轴距、新款C级车型的上市工作。2011年，北京奔驰销售超过9.3万台，同比增长86%。从市场情况来看，北京奔驰的前景一片光明，而就在3月23日，付强还出席了奔驰全新M级越野车的上市现场，并与奔驰中国销售高管合影。对于付强的突然离职，业内人士猜测，或与奔驰中国和北京奔驰去年启动的渠道整合有关。

据悉，计划在渠道及市场层面整合后组建的“北汽奔驰销售公司”，其执行总裁近日确定“将出自奔驰中国”。有消息称，该公司的框架谈判基本完成，最后的股权结构应该是奔驰中国占股50%，北汽集团、利星行分别持股40%和10%。利星行作为奔驰在中国最大的经销商集团，拥有奔驰中国49%的股份，是奔驰中国最大的股东。

(来源：京华时报，4月12日)

[返回目录>>](#)

访物产元通董事长张飏:浙商来渝看好重庆

3月31日, 克莱斯勒在渝第2家授权4S店在渝北开业, 这也是国内汽车经销商集团“三巨头”之一、浙江物产元通进军重庆市场的第一家店。

在过去的5年中, “销售、利润、网点数量均翻了番, 年均营业收入270亿元, 相当于再造了一个物产元通!” 浙江物产元通集团董事长张飏透露, 今年的目标是扩大至200家4S店。而物产元通的售后利润, 也远高于行业平均水平, 体现了集团的经营能力。

目前, 物产元通遍布全国的177家4S店, 主要集中于长三角。

谈及在中西部的扩张计划, 张飏认为, 华北市场受限于中心城市的限购令, 而南方市场虽成熟发达, 但市场已渐趋饱和, 唯有中西部, 发展前景广阔。但参照区域市场的特点和容量, 张飏坦言: “在扩张速率和经营品牌方面, 中西部与东部将有差异。”

选择克莱斯勒作为入渝的首个品牌, 张飏表示, 首先是克莱斯勒的产品序列, 特别是Jeep品牌, 更适合重庆地形。而物产元通在克莱斯勒的经销商中位列三甲, 具备了成熟的运营经验、实力和行业熟悉度。今后, 物产元通将以克莱斯勒店起点, 陆续在周边开设一批4S店, 为重庆车主提供更贴心、更高质量的服务。

(来源: 重庆晚报, 4月06日)

[回到目录>>](#)

关于我们

北京华经纵横咨询有限公司成立于2003年，其前身为“北京华经纵横经济信息研究中心”，是以国务院发展研究中心“中国经济报告课题组”为依托，以国务院发展研究中心、中国竞争情报学会、中国人民大学商学院的专家教授为智囊的国内著名经济信息研究机构。

目前华经纵横业务范围主要覆盖细分行业研究、市场专项调查、项目投融资咨询等领域，我们已经发展成为一家多层次、多维度的综合性信息咨询机构。

凭借密切的政府部门支持及科研院所合作，华经纵横已经构建了包括政府部门、行业协会、专业调查公司、企业内部人脉、自有调查网络等在内的多渠道、多层面的数据来源；建立了涵盖国内外上百个行业的千万级的数据库；形成了数十种独创的专业分析模型和研究方法。

作为国内权威市场研究机构，我们的成果得到了政府决策机构、企业界和投资界的高度评价，视为反映中国产业发展动向的最具权威性的成果之一。国务院发展研究中心中国经济报告课题组、中国国际工程咨询公司、北京大学经济学院、中国竞争情报学会、中国城市规划设计研究院、中国社会科学院工业经济研究所、国家发改委宏观经济研究院等国内知名研究机构对公司的发展给予了大力支持。

相关部分成果推介

1. 2012年电动汽车行业市场调研及中期发展预测报告
http://www.chinacir.com.cn/2011_hyyc/278158.shtml
2. 2012年汽车轴承行业市场调研及中期发展预测报告
http://www.chinacir.com.cn/2011_hyyc/278215.shtml
3. 2012年邮政车市场发展深度分析报告
<http://www.chinacir.com.cn/cyyj/tjbg/zdtj/03/258146.shtml>
4. 2012年非公路自卸车市场价格预测及影响因素深度分析报告
<http://www.chinacir.com.cn/cyyj/tjbg/jgyc/03/258234.shtml>
5. 2012年汽车发电机细分行业研究报告
<http://www.chinacir.com.cn/hyyjbg/ebcbbicf.shtml>



首创北环国际中心