

豪车莫做“畸形儿” 召回制度待完善

此前一直难以与质量问题相搭界的豪华车，伴随保有量的急剧上升以及消费者的日渐成熟，伴生的问题此起彼伏：烧机油、变速箱异常、刹车门……虽有些共性问题已达到召回条件，但大部分豪华车企却难以放下高贵的身段向消费者认错，推诿拖延成为常态。

更有甚者，厚此薄彼，问题豪华车只是在国外召回，“此次召回不涉及中国车型”成为例行通用语。在相关召回制度不健全、车企主动召回意愿不强、消费者维权成本太高的情况下，豪华车已成为召回的“畸形儿”。



进口市场井喷 召回制度缺失

近年，我国豪华车市场出现井喷，特别是以豪华车为主的进口车市场更是增幅巨大。据统计，1-7月份，我国汽车累计进口45.96万辆，同比增长152.42%，累计进口金额为170.46亿美元，同比累计增长160.05%。进口豪华车增长迅猛的同时，国产豪华车也是产销两旺。如奥迪8月份在华汽车销量为2.2万辆，同比增长67.5%，1-8月销量达到15.28万辆，增幅达63.2%。伴随销量的增长，豪华车投诉问题也是接踵而来，服务问题、车胎问题、烧机油问题、变速箱问题、刹车

问题等题题相连。这可以从豪华车投诉榜中找到佐证，如本期豪华车投诉榜中第一名的投诉量达到22宗，虽然豪华车是小众市场，但与单一畅销品牌的中低档车型相比，投诉量并不见少。

虽然某些品牌豪华车出现了集中投诉，部分达到汽车召回条件，但目前看大部分车企并没有按相关要求进行了召回。部分豪华品牌即使召回，也是在国外召回，涉及国内的仍是少之又少。

分析人士指出，豪华车企出现厚此薄彼、不愿召回的主要原因，还是我国的汽车召回制度不完善、不健全。如按现行的汽车召回制度，对于隐瞒缺陷的汽车制造商只处以最高3万元的

罚款。这相对于动辄上千万、甚至几个亿的召回损失而言，从纯经济角度出发，故意不召回的违规成本要小得多。与此同时，消费者取证难、投诉无门和投诉成本高等原因，又进一步强化了车企不愿召回的意愿。此外，豪华车企不愿召回的另一原因是担心召回影响品牌形象，从而影响市场份额的拥有和开拓。由于难以放下高贵的身段，豪华车企对待质量问题和出现的投诉，往往以修理代替召回，或推诿拖至保修期之外，从而赚取维修费用，这在投诉中屡见不鲜。因此，部分豪华车车主在维权无望的情况下做出了多起悲情砸车之举。

完善立法 消费者享有“国民待遇”

尽管大多数车企拒绝召回豪华问题车，但可喜的是，伴随着我国汽车市场的扩大和消费者维权意识的增强，近期法拉利、克莱斯勒等车企已主动在华召回问题车，且这种对消费者负责的车企呈增加态势。

专业人士指出，如要豪华车企及时召回问题车并给予国内消费者同等的消费待遇，不能单单依靠豪华车企的自觉性，而要在提高消费者维权意识的同时，完善我国的汽车召回制度。值得关注的是，今年7月5日，国

家质检总局发布了《汽车产品召回监督管理条例(征求意见稿)》，进一步完善了召回机制和提高了处罚制度：对生产者故意隐瞒、虚报或者以不当方式处理汽车产品存在的缺陷的，构成产品质量法律法规规定的违法行为的，依照有关法律法规追究相关责任；未构成产品质量法律法规规定的违法行为的，责令停止生产、销售、进口，处以违法生产、销售、进口产品货值金额2%以上50%以下的罚款。对此，京康达律师事务所孔祥舵律师表示，若这一条例实施，召回制度内外有别的问题将得到解决，并且适用于在中国境内生产、进口、销售汽车的所有企业。

(摘自《中国证券报》牛洪军/文)

■短讯■

上海本月私车额度投放 9000 辆

10月上海私人、私企客车额度投标拍卖将于下周六上午举行，本月投放额度仍为9000辆，与前三个月持平，正式公告预计近日发出。车牌价格连续两月走高，令本月价格走势更为引人关注。

车牌价格上月继续走高，最低价和均价双双突破“4”字头，最低中标价41800元，平均中标价42180元，分别较前一月上涨2000元和2011元。上月也是车牌价格连续第二个月上涨。专家认为，车市自9月起开始步入“金九银十”旺销季节，市场对车牌的刚性需求走强，是导致车牌价格持续上涨的主要原因。

(摘自《上海金融报》)

艾睿铂调查显示：中国已成全球商用车第一大制造国

根据全球商业咨询公司艾睿铂近日发布的“2010年全球商用车行业展望报告”显示，中国商用车行业在经历了2009年以及2010年上半年前所未有的增长后，中国商用车(OEM)制造商和零部件供应商目前正面临着巨大的机遇与竞争挑战。

2009年全球商用车产量下降了29%，而中国商用车市场却逆市增长超过22%，占据全球总产量的49%。2010年上半年，中国商用车市场进一步增长了76%，这一强大的增长驱动力来自中国生产低成本产品的优势，以满足如非洲、东南亚等新兴市场及中国市场自身的需求。

报告同时指出，一些西方的商用车厂商低估了中国及其他一些新兴市场的成长潜力，并没有设计出满足新兴市场需求的产品，因此，中国主要商用车厂商的盈利能力正在逐步上升，其中，有5家中国OEM制造商以产量算已位居全球15大商用车供应商之列，它们是：东风、中国一汽、中国重汽、福田汽车以及陕西汽车。艾睿铂预计，到2014年，全球商用车产量将增加180万辆，其中超过50%来自于新兴市场。报告显示，由于中国以及其他新兴市场汽车排放标准的提高，整个行业正开始向制造中端汽车演进，这对于无论是中国还是西方成熟制造商而言，是机遇也是挑战。

(摘自《东方财富网》)

发改委陈建国：补贴新能源车不违背WTO原则

日前，美国钢铁工人联合会以反对中国支持本国清洁能源产业推出“保护主义及掠夺性措施”为名，提出一项全面贸易诉讼，并被指责为有悖WTO原则的贸易保护主义行为。

发改委产业协调司副司长陈建国说：“目前中国对于新能源车的补贴只是在研发环节，是扩大规模示范运行，还没有涉及到贸易层面，其他国家也都有相关的补贴，我们都备有相关的资料。”

对此，新华社近日也撰文，中国扶持新能源产业政策未违反世贸组织规则，而在美国颇有影响的美国钢铁工人联合会则认为，中国利用巨额补贴，实绩要求、优惠政策和其他非法手段巩固其在替代及可再生能源领域的统治地位。并向美国贸易代表办公室提交一份将近6000页的起诉书，要求对该案进行调查。

陈建国还强调，温总理在达沃斯的讲话说中国完全符合世界贸易规则，没有任何歧视，而我们自主品牌面临着很大的挑战，但现在“一视同仁没有什么保护了”。

(摘自《新浪网》)

和则两利 实现双赢 ——晶牛集团与合浦县政府就投资建厂项目“恩怨”录

□王峰

10月的北海，徐徐的海风与爽朗的天气无不让人感觉到一种舒适。不过此时，这种舒适感对于晶牛集团北海微晶公司的有关负责人来说，却无暇体会。因为与当地政府在投资项目进展上的矛盾，使得该公司北海项目的土地被合浦县政府宣布收回，项目建设工作也已经陷入停顿。

日前，《证券日报》记者来到项目现场，发现400亩厂区如今已经没有一个施工人员，只剩下空荡荡的生产车间。而整个合浦县工业园，相比于2公里外不远处的北海市工业园可谓是门可罗雀，不少厂区只见厂房不见人影。

经过记者的了解，双方的矛盾主要是企业方面希望当地政府撤销收回土地的决定，否则无法安心施工和投产；而政府方面则要求企业先加紧施工，撤销土地的问题之后再谈。原先一拍即合的双方，现在的情况反而成了谁也不相信对方。

“恩怨”情变 凸现两难困境

据了解，北海微晶项目是由原北海市经贸委主任、现北海市合浦县县长蒋达在2006年作为招商引资项目而引入北海市合浦工业园的。当初引入晶牛集团，地方政府看中的正是它作为国内大型玻璃生产商，属国家级高新技术企业，有助于促进当地经济发展这个大背景。

晶牛集团董事长王长林对《证券日报》记者表示，当初北海市经贸委多次找到他们，希望晶牛集团能进驻北海，以支持当地经济建设，而晶牛集团在多次考察后也认为当地的原料能满足公司产品的生产需要，所以最终决定在北海开厂。但在项目建设过程中，当地政府的态度和当初招商引资时明显不同。

2006年11月8日，合浦县政府与晶牛集团签订《项目入园合同书》。协议显示，合浦县政府将位于合浦工业园内的450亩土地出让给晶牛集团

作为建设“晶牛科技工业城”项目的一期用地。其中一期投资3亿元，建设玉晶石生产线和微晶生产线各一条，建设期18个月。合浦县政府则为晶牛集团入园建设提供“一站式”投资服务，负责将双回路用电拉至项目用地围墙外等内容。预计整个项目建成后将实现利润约6000万元，增值税3000万元，并解决当地1000个就业岗位。

对此，晶牛集团的一位高管人士也无奈地向记者表示：“如果土地都不是我们的了，又怎么能让我们安心建设，拉来设备投产呢？”

政府“收地” 企业无奈停工

根据双方当初签订的协议，该项目应该已经进入投产阶段。虽然该项目的主生产线和配套厂房均已基本建成，但因“收地事件”，相关的设备一直无法运来。

对于项目进度没有达预期，徐龙江特别对记者强调了四个方面。首先项目的环评工作进展缓慢：政府有关部门从2007年2月份就开始进行，当年11月底公司才收到环评批复，整整用于长达10个月的时间。而环评评估对于一个项目能否进行，具有“一票否决”的意义。如果环评不达标，该项目就会被直接撤销。所以没有环评批复，企业根本不能开工。并且自2007年7月晶牛微晶项目进驻合浦工业园，至2008年3月25日合浦县建设局才审核签发《建设工程规划许可证》。因此，晶牛北海项目不得不在2008年初才正式开工。

其次，根据入园协议，应有合浦县政府架设到厂区围墙外的高压双电源架空线路。实际的情况则是，至今该工程还没有开始施工，从而导致了生产设备没法运到。

第三，政府应该负责协调的5000万元流动资金贷款，至今丝毫没有进展。2009年9月5日，合浦县国土局在《北海日报》发布的收地公告，直接导致晶牛集团独立申办的还有一个月

就将下发的3000万元贷款被直接叫停。这进一步严重影响了项目的推进。

第四，2008年下半年的金融危机，使玻璃行业受到严重冲击，国内仅玻璃行业就有40多条生产线停产、多家企业倒闭，实属不可抗力。而在入园协议中，记者也看到其中规定“如发生不可抗力因素造成投资推迟，则由甲乙双方另外签订合同约定具体延误时间”。但2010年4月10日，合浦县国土资源局再次以土地闲置为由(2009年8月合浦县国土资源局曾以同样缘由发出公告)，在《北海日报》发出了《关于收回国有土地使用权的决定书》，在公司提出行政复议没有得到回复的情况下，8月10日又收到合浦县政府的关于注销我公司国有土地使用证的决定。

徐龙江表示，在4月10日合浦县国土局公告回收土地决定书时，公司刚刚摆脱金融危机的影响，正加速施工进度。而在公司申请行政复议没后，就一直收到行政复议的回复。后来，公司收到的却是到被宣布注销国有土地使用证。公司方面也曾咨询过律师，律师表示企业的行政复议被受理后，有关部门必须在相应时间内作出答复，没有作出答复属违规行为。此外，徐龙江还表示，无论是国土局送达的《决定书》还是合浦县政府的批复文件，均没有提及作出该行政行为的法律依据，仅仅表示是土地闲置的原因。而该项目直到2010年9月20日前，一直处于施工过程中。对此，公司给记者出具了相关照片。

而在8月10日土地被宣布注销后，晶牛集团也向北海市政府寻求帮助，反映在建设过程中遇到的问题，并得到了北海市长连友农批示的“请合浦县‘大干大支持，真干真支持，不干不支持’的原则，认真和企业对接，把有关服务好，力求实现双赢”的解决方案。不过就在市长批示的第二天，合浦县工业园管委会就在晶牛北海项目的建设用地上中间砌起了一堵高墙。而这也令晶牛集团的有关负责人感到十分

的费解。

晶牛集团的高层人士还对记者表示说，虽然遇到了诸多的问题，但企业还是希望把该项目在北海做下去，毕竟这个项目的高新技术产品一经推出就被世博会多个国家馆所采用，销售前景颇为不错。并且作为当地招商引资的项目，晶牛也希望项目建成后为当地的经济做出贡献。

公说公有理 婆说婆有理

而对于企业方面所表述影响工期的原因，北海市合浦工业园管委会主任梁兴却有自己的说法。

梁兴对记者表示，晶牛北海微晶项目确实存在土地闲置问题，并且当地政府也给予了该项目大力的支持。而政府收回土地的措施主要还是想督促企业加快建设，早日投产。

对此，多位晶牛集团的高管都表示了不同的看法：如此“促进”，公司在全国各地的厂区都没有经历过，而且也无法认同。

针对企业提及的环评工作导致开工延迟的问题，梁兴给予了认可。但他同时表示，即使按2008年年初开工计算，到2010年10月份，建设时也已经超过30个月，远远超过合同规定的时间。

对于工期问题，梁兴认为还是公司不重视。他举例说，晶牛集团在与合浦县签订入园协议时，在全国其他地方也同时投资建厂，有的合同甚至比在合浦的项目签约还晚。而这些地区的项目都已经投产，唯独合浦的项目还在建设中。因此，梁兴得出的结论是，晶牛集团是有实力在预定的时间内完成投产的，之所以没有达到预期，还是晶牛集团对北海项目的不重视。

对此，徐龙江表示自己在集团内就是负责各地方项目的前期建设与投产工作，所以对于这些问题他最清楚。他认为梁主任所说并不正确，因为晶牛其他地方已经投产的工程都比北海项目开工早，并且当地政府配合的也

非常好。

至于3000万贷款的问题，梁兴认为主要是因为晶牛北海公司的资本金不足，所以才导致其申请的农行3000万元贷款没有批复下来，和2009年9月的收回土地公告没有关系。由于公司建设进度无法到达预期，自然也不可能帮助其办理协议中的5000万元贷款。

徐龙江则对记者表示，农行3000万元贷款没办下来与资本金没有一点关系，否则也不可能在还有一个月就下发的时候被突然叫停，是不是因为合浦县国土局突然刊登的收地公告，问一下当初的经办人员就能知道。

而就高压双电源的建设问题，梁兴表示有一条线路已经接到了晶牛厂区，另一条线路距离厂区外墙仅1000米，一旦北海项目的设备运到，这1000米的还没有架设的线路将会马上开工。

而徐龙江则表示，所谓建好的一条线路只是因建设施工所拉来的一条临时线路，并没有确定是否是给予该项目的生产用电，而另一条线本应接到该项目厂区外的电线还在工业园变电所里静静地躺着。也正是因为电力得不到保证，所以此前企业一直不敢把设备运到这里。

显然，在这个问题上，双方陷入了僵局。而这也是双方在一个更大问题上僵局的缩影。

此前，合浦县县委书记罗诗汉也做出了如下批示：

“项目建设投产是硬道理，是我们的目标，请工业园再次确认投资额度，投产时间等具体事项。双方履行好职责，促进项目继续抓紧施工，尽快投产上马，一切朝前看。千万不能搞成半拉子烂尾工程。”

而在这种谁也不想让步的僵局下，当地居民迫切希望企业和政府间能遵循有关批示，尽快协商解决陷入僵局中问题，使得这个招商引资项目早日投产，实现双赢。

(摘自《证券日报》)

帝豪 EC7 上市 8 款车 售价 8.98-10.58 万

吉利帝豪 EC-CVT，即无级变速车型，日前在成都国际车展上正式进入西南市场，在吉利展台举行的该车型西南市场上市仪式上，吉利发布了此次进入西南市场的8款帝豪 EC7-

CVT 车型，包括帝豪 EC7-CVT 两厢车型和三厢车型中的精英版、天窗版、豪华版和尊贵版及各款车型价格，其中 EC718 CVT 的销售价为：精英版 92800 元、天窗版 96800 元、豪华版

101800 元、尊贵型 109800 元；EC718-RV CVT 的销售价为：精英版 89800 元、天窗版 93800 元、豪华版 98800 元、尊贵型 105800 元。由于无级变速技术一直是自主品牌车型上行发展的一

大瓶颈，使其车型在这方面受到很大制约，这次吉利帝豪在 CVT 技术上的重大突破，使吉利汽车的市场融合力得以很大提升，成为此次车展最具影响力的一款上市车型。(摘自《中国汽车网》)

