

品牌动向 | PinPaiDongXiang

广汽菲亚特不仅要导入菲亚特品牌,还将引入另一品牌阿尔法罗密欧,实施双品牌战略。除此,有限的销售渠道也将是未来广汽菲亚特亟待解决的问题,据悉,广汽菲亚特全国首批20家经销商的渠道建设已经正式启动,并计划在2012年建设完成150家-200家的经销商规模。

一汽大众
在佛山建新厂

总投资133亿元,预计在2013年8月投产的一汽大众佛山项目有了新进展。12月1日,一汽大众汽车有限公司佛山分公司正式成立,一汽大众公司将在佛山建新工厂,这是其在华南地区的首家整车制造厂,也是其布局华南市场的重要生产基地。业内人士分析指出,这一新工厂的建成必将加剧华南汽车产业竞争格局。

据介绍,一汽大众佛山分公司是一汽大众位于珠江三角洲地区的生产基地,项目总投资约133亿元人民币,将于2013年8月建成投产,首期产能将达到30万辆。新工厂将大量采用当今世界最先进的工艺和生产设备,以实现冲压、焊装、涂装和总装四大核心工艺的合理布局。新工厂将生产德国大众集团最先进的MQB平台产品,生产大众和奥迪两大品牌最先进的A级系列产品。未来一汽大众的佛山基地将与其东北和西南的基地共同实现年产销165万辆的宏伟目标。

一汽大众佛山分公司成立,带动了全系列的产业链,包括世界500强的零部件供应商纷纷落户佛山,目前已有50多家一级汽车配套商来到佛山,使佛山具备从整车到汽配到原材料供应的完整的产业链。

(陈冀 张毅)

花开“并蒂” 广汽菲亚特实施双品牌战略

□ 吴保军

当牵手广汽集团之后,曾在中国失利的菲亚特开始奋发图强。据长江商报报道:近日广汽菲亚特透露,新公司不仅要导入菲亚特品牌,还将引入阿尔法罗密欧另一品牌,实施双品牌战略。但就目前而言,公司面临的最大瓶颈仍是产品价格过高和有限的销售渠道,如不能解决这两大问题,重返中国的菲亚特很难翻身。

将用两条腿走路

广汽菲亚特是去年3月由广汽集团与菲亚特成立的合资公司,总投资约为50亿元人民币,公司位于湖南省长沙经济技术开发区,主要业务包括乘用车产品的整车、发动机、零部件的研究开发、生产制造、销售及售后服务等。

公司虽成立快两年,但至今未推出首款产品。根据规划,广汽与菲亚特的在华合资企业广汽菲亚特将于明年7月启动生产。但广汽菲亚特并不满足一条腿走路,未来除了菲亚特品牌之外还会引入阿尔法罗密欧品牌,实施双品牌战略。

广汽菲亚特的初始产能为14

万辆,将会发展成为一家多品牌、多产品的汽车制造企业。”广汽集团总经理曾庆洪表示,“除了菲亚特品牌之外,在双方股东讨论之后,我们还会将阿尔法罗密欧品牌引入广汽菲亚特。”

双品牌产品明年导入

当菲亚特500以进口方式进入中国市场,广汽菲亚特的系列新车型将陆续导入中国市场。首先,阿尔法罗密欧目前仍只能以进口方式在中国销售。

据悉,广汽和菲亚特近日已签订了备忘录,确定了阿尔法罗密欧先期将以进口的方式进入中国市场,并正在就此共同商议具体计划,但至于产品、渠道及品牌策略、内部分工等方面案尚未出台。

另外,广汽菲亚特成立之初的首款国产化产品将在明年投放市场。根据规划,针对中国市场全新设计的首款产品C-Medium将于2012年7月投产,同年9月上市销售。同时,在实现了对克莱斯勒的绝对控股后,菲亚特首款SUV车型Freemont菲跃也将在明年正式与国内消费者见面。



菲亚特500

产品和渠道仍是瓶颈

对于菲亚特产品,中国消费者并不陌生。由于车好,很多车迷朋友爱之深,但产品价格过高,消费者也望而生畏。

就刚上市的菲亚特500而言,1698万元起的高额售价,直接将消费

者的购买欲抹杀。当然,现在的市场也已经给了广汽菲亚特一个深沉的回应。现在,人们希望广汽菲亚特推出国产化成品后,能挽回一些离去的粉丝。

除此,有限的销售渠道也将是未

来广汽菲亚特亟待解决的问题,据

悉,广汽菲亚特全国首批20家经销

商的渠道建设已经正式启动。但是,

作为一个要进入中国车市的主流企业,销售渠道将成为抢占市场份额最大基础。

好在广汽菲亚特已经意识到网

络的重要性,并计划在2012年建设

完成150家-200家经销商,并将随

着市场变化而作调整。

第三季度多家汽车厂商净利润“跳水”

近日,国内主流上市车企披露的第三季度财报显示,多数厂商净利润大跳水超50%,部分企业亏损过亿。多数企业出现大幅的盈利下滑,则意味着这个行业的投资与需求供给可能出现了较为严重的失衡。盖世汽车网调查显示,车企出现盈利大幅跳水甚至巨额亏损让人担忧,一旦市场短期内难以回暖,甚至出现下滑,车企盈利状况势必更加糟糕。出现这一种现象的原因可归结为两类:企业集体性对市场预期过于乐观,而推出了盲目的投资扩张计划,导致市场稍微放缓盈利压力就陡增,或是由于企业疏于管理,成本预控能力差,本身就薄弱的盈利状况经不起市场的风吹雨打。

而以合资板块业务为主的上市车企,他们的现实状况并没有那么糟糕,第三季度盈利只是出现了增幅的放缓。例如,上海汽车发布的第三季度报告显示,依然实现了营业收入和利润的双增长,第三季度实现营收769亿元,净利润47.6亿元,增幅分别为16.22%和27%。而以自主品牌业务为主的长安汽车,则出现了较大幅度的亏损。财报显示,长安汽车第三季度营业收入为507亿元,同比下滑18.6%,净利润亏损14亿元,同比下降140%。长安汽车表示,这主要是受微车销量下滑的影响。

关于车企扩张是否有盲目性,企业自有逻辑,但企业往往只是基于盈利性的需求与自身对市场环境及政策的理解,作出扩张或不扩张的决定。而资本市场的短期性追捧很容易使企业对外部环境失去敏锐的观察与判断。公开资料统计数据显示,2015年汽车厂家的产能规划总和超过了4000万辆。其中,上汽计划2015年达到600万辆,东风、一汽、长安都将目标瞄准了500万辆。此外,北汽宣布2015年挑战400万辆销售目标;广汽将2015年的销量目标定为300万辆。这意味着未来五年车市的平均增速需超过17%。根据盖世汽车研究院统计的车企目标前三季度完成率,纳入统计范围的26家车企乘用车中目标完成率在75%以上的仅6家,不少车企今年实现销量目标存在相当大难度。

(杨丽)

11月乘用车销113.52万辆 环比增长9.8%

12月7日,乘联会发布了11月份乘用车市场产销分析。11月份广义乘用车批发销量113.52万辆,同比去年减少0.3%,环比增长9.8%。国内销量124.56万辆,同比减少2.9%,环比增长12.1%。其中狭义乘用车批发销量达114.08万辆,同比增长22%,环比增长8.2%;国内销量105.75万辆,同比减少0.4%,环比增长11.4%。

在乘用车细分品种中,轿车11月批发销量93.15万辆,同比减少0.3%,环比增长8.4%;MPV批发销量为49.2万辆,同比增长6.2%,环比增长5.1%;SUV销量为16万辆,同比增

长18.2%,环比增长8%。

据乘联会介绍,11月份乘用车的批发销量和零售销量的环比均出现正增长,这是市场月度波动规律的作用,除非出现重大的影响因素外,这个规律一般不会变化。由于一些厂家11月自掏腰包补贴节能车型,虽然使狭义乘用车的批发数微量正增长,但零售数同比仍是微量下滑。由于微型客车销量下跌幅度大,造成广义乘用车的同比批发销量和零售销量均小幅下滑。广义乘用车批发数今年第一次出现同比负增长,使汽车市场整体的年增量在11月就已经降到3%以下。

11月份狭义乘用车生产商批发销量排行榜上,上海通用以116235辆的销售成绩夺得冠军,上海大众以100916辆排名第二。排行前10名分别是上海通用、上海大众、一汽大众、东风日产、北京现代、一汽丰田、奇瑞汽车、东风悦达、吉利汽车、长城汽车,销量依次为:116235辆、100916辆、93782辆、73411辆、65080辆、56417辆、51918辆、45759辆、45252辆、40613辆。其中长城汽车取代了长福马自达进入前十位排行榜。

广义乘用车销量前十名的企业

依次是:上海通用、上汽通用五菱、上

海大众、一汽大众、东风日产、长安汽车、北京现代、一汽丰田、奇瑞汽车、东风悦达。其中长安汽车从10月的44840辆提高到11月的65992辆,名次上升较快。

据乘联会预测,12月是个人花钱和买车的最高峰,另外年底经销商降价促销也会达到最高峰,对增大批发销量有作用。春节前的销售高峰将提前在12月中下旬启动。不利因素是连续几个月厂家大力压库,以及经销商资金紧张,12月份批发销量会相对减小,市场下滑已成定局。

(易车网)

我国汽车及零部件出口快速增长



300万辆汽车用了两年时间……中国企业家纷纷向泰国等国官员和企业界表达了加强汽车产业合作的愿望。

柳州是我国距离东盟最近的汽车产业基地,拥有上汽、一汽、东风、中国重汽四大汽车集团整车生产基地,现有汽车整车及零部件生产企业450多家,从业人员66万人,2010年汽车产量突破140万辆。柳州紧紧抓住产业和区位优势,扩大与东盟国家的汽车贸易。

域辽阔,人口众多,本土汽车工业发达,主要依赖进口,汽车拥有量较少。随着近年来收入水平的逐步提高,东盟国家开始进入汽车普及的快速发展阶段,市场潜力巨大。在广西柳州召开的中国-东盟汽车、工程机械及零部件博览会上,印度尼西亚、泰国等国官员和企业界代表纷纷向中国企业表达了加强汽车产业合作的愿望。

东盟国家地

域辽阔,人口众多,本土汽车工业发达,主要依赖进口,汽车拥有量较少。随着近年来收入水平的逐步提高,东盟国家开始进入汽车普及的快速发展阶段,市场潜力巨大。在广西柳州召开的中国-东盟汽车、工程机械及零部件博览会上,印度尼西亚、泰

国等国官员和企业界代表纷纷向中国企业表达了加强汽车产业合作的愿

望。

柳州是我国距离东盟最近的汽

车产业基地,拥有上汽、一汽、东

风、中国重汽四大汽车集团整车基

地,现有汽车整车及零部件生产企

业450多家,从业人员66万人,2010

年汽车产量突破140万辆。柳州紧

紧抓住产业和区位优势,扩大与东盟国

家的汽车贸易。

今年1月至10月,柳州汽车及零部

件出口稳步增长,完成出口额14亿美

元,同比增长48%,其中对东盟的出口额占全市此项出

口总额的40%左右,柳州已成为我

国进入东盟汽车产品市场的“桥头堡”。

(李斌)

明年3月量产 新一代速腾年销量锁定20万辆

□ 南方

记者近日造访新速腾产地一汽-大众成都轿车三厂。这个10月份刚投产的新工厂,已展开新速腾的试生产,将于明年3月进入量产状态。随着市场竞争升级,未来新速腾将成为一汽-大众冲量的主力中级车产品。一汽-大众方面明确表示,新速腾在上市一年后销量计划达到20万辆。

将搭载大众蓝驱技术

速腾作为市场上的A级轿车代表,销量虽没有领跑细分市场,但一直有着稳定的表现,近两年销量已上

10万辆。在成都新工厂投产的新一代速腾,在造型上有了脱胎换骨的改变,变得大气的外观和内在品质的提升,使其已具备在未来市场扩大销量规模的产品力。随着消费升级,A级市场份额也在扩大,这正是新速腾的机会。

南方日报记者了解到,新速腾将于明年初正式投放市场,首批上市车型将搭载1.6L、1.4T和1.8T三种排量,其中1.6L和1.4T有手动挡和自动挡两种配置,1.8T则只有自动挡。新速腾这种丰富的产品布局,使其将成为一汽-大众旗下用以扩大销量规模的主力A级车。随着速腾产地从长春完全转移到成都,其产能也将有充分的保

障。一汽-大众成都轿车三厂目前建成的一、二期工程,设计生产能力达到每年35万辆,在明年第三季度投产前,将只生产新速腾一个车型。

据工厂有关负责人介绍,目前新速腾正在逐步爬产中,现在每天的产量只有50辆,在这个月底前将达到80辆,到明年1月份达到150辆,3月份起工厂将进入双班运作,到6月将达到每天生产800辆。同时,新工厂周边同步配套的零部件体系,将大举提升新速腾的本土化率。

焊装线节奏国内最快

通过参观一汽-大众轿车三厂,

记者也深入了解了新速腾的生产细节。据介绍,一汽-大众轿车三厂完全按照德国大众集团最完善的工厂建设标准和最合理的完美工厂建设原则建设而成,是全球模范工厂之一。

好的轿车从冲压开始。成都工厂的冲压车间拥有4条国内最先进的万吨级自动化机械冲压机生产线。新速腾的车身钣金在冲压成型的时候就拥有高精度的车身曲线与曲面。冲压车间大吨位压力机生产线配合世界一流的高速Speedbar自动传输系统、机械人自动化拆垛、应用磁力分层和光学对中等先进技术,成为国内最先进的冲压车间之一。

而据总装车间工程师介绍,新

工厂产品的每一颗螺丝的拧紧是由计算机自动控制,每台汽车的每个拧紧数据都会在数据库中保存15年。“一汽-大众保证每辆车的生产数据和质量信息都有据可查,质量管理和完全信息化,全新速腾也是轿车三厂最早运用这套最新质量管理系统

的车型”。

一汽-大众成都工厂生产线也具有高度的柔性化水平,具备导入大

众所有车型的能力。轿车三厂可以

生产A级、A0级、B级、混合动力

和四轮驱动轿车。目前已开工的三、

四期工程,在2013年完工后将导入

B级车产品。