神龙酝酿品牌一统

合资双方最高负责人首次出席年度商务大会

本报讯 （记者梁静晶） “现在是PSA（标致雪铁龙的简称）和东风两口子日子过得最甜蜜的时光”。东风集团高层近日这么形容现阶段两个合作伙伴的关系。上周，神龙公司在重庆召开了史上最高规格的年度商务大会，合资双方的最高负责人东风汽车总经理朱福寿和PSA亚洲运营部总监奥利维均为首次出席，且据称本次有幸参会的均为核心经销商。

由差异转成合力

据了解，神龙这次商务年会如此高规格，或许跟近日正在酝酿标致和雪铁龙两个品牌的大一统有关。这场变革的目的是要“把跟消费者联系最紧密的部门统一起来”，具体方案还在讨论中，事件目前还在保密阶段。如此牵一发动全身的调整不免引发猜想，为此，集团相关高层给大家吃了颗定心丸，许诺“会以稳定为大前提，给大家都安置好合理的岗位”。变革的出发点源于这么一种普遍理解，标致和雪铁龙两个品牌有很大共性，与其分散精力在中国市场上去给两个品牌做差异化的定位，倒不如整合两个品牌在传播中的共性以便达成合力。

前年，PSA法国总部已开始部署了一些整合行动，比如从过去由不同人分别负责两个品牌的推广整合到一人统管，这种变革模式或许会被套用到国内两家合资公司的品牌大一统行动中。此外，进口和国产渠道的整合会否也是这场变革的内容之一尚不清楚；此前，标致进口车曾提交给神龙的渠道共享方案目前一直没有下文。

蓄谋8万辆增量

据悉，这场大一统行动的主导方是东风，这跟该集团的战略规划密切相关。在合资板块中，东风需要再打造一个媲美东风日产的盈利板块。按照规划，东风集团今年把“神龙+东本”打包成一个组合，定位为合资板块的第二个利润源。

目前，这场变革还没到浮出水面的时刻，两家合资公司为达成神龙总体8万辆增量的计划，仍按部就班地制定了各自2012年度的战略。这也许可以理解为，两个合资公司的大框架目前并不会有太大变化。

经销商透露，神龙为两家合资品牌设定的2012年度销售目标分别是，东风标致在2011年17.4万辆的基础上增长40%达到24万辆，东风雪铁龙在原有23万辆的基础上略微上调至24万辆。另据透露，东标明后两年将分别导入两款和三款全新车型，但具体车型细节并没有过多透露。

据了解，为了实现销售目标，东风标致已经做了详细的目标分解。东风标致为308制定了6.4万辆的目标，而508将肩负4.8万辆的销量任务。与会的核心经销商告诉记者，去年508全年销量为1.6万辆左右，“东标认为还有很大的提升空间”。

除产品以外，东风标致也将重点突破一些区域，如浙江、湖北、河北、山东等地市场占有率相对较低，是今年的重点。此外，东风标致还将在现有286家经销商的基础上新增60到70家。同时，对于经销商的管理方式也有新变化，如对于销量前50的经销商致力于提升它们的盈利能力，而对于销售业绩落后的商家则重点支持它们卖车，针对新开的网点将通过更多的培训助其提升整体服务水平。

另一家合资公司东风雪铁龙今年的新品主要是改款世嘉，因此承担的销售增量并不大。据了解，该公司近期调整了内部机构以应对市场变化，即在市场部原有框架里新增了品牌推广部和数字营销部。

天籁今年没有换代车型，将通过一些配置加装来稳住在中高级车领域的销量优势。

东风日产强化天籁地位

在经销商年会上提出“天籁保卫战”

本报讯 （记者梁静晶） 上周，东风日产在经销商年会上明确提出了“天籁保卫战”。据去年1-11月的数据，天籁销量达到了140045辆，领跑中高级车市场。今年，东风日产仍将坚持提升高端品牌车型在全系的占比。

据了解，天籁今年没有换代车型，因此天籁将通过一些配置加装来稳住在中高级车领域的销量优势。据相关技术人员介绍，天籁的技术亮点很多。如航天级超低摩擦技术、覆盖航天级陶瓷材料的引擎活塞（钻石级硬度），以及用于赛车技术的真圆孔缸体加工技术，可比上一代VQ引擎摩擦力降低40%。此外还有NICS可变进气控制系统，即感应器可根据引擎转速自动调节进气阀门，提高进气效率，使引擎在中低转速时降低噪音，在高转速时提高动力输出，较上一代VQ引擎扭矩提升5%。

再有，C-VTC连续可变气门正时智能控制系统可根据行驶状况智能控制最佳的点火时间，以达到最佳的输出功率和扭矩表现。自动平衡高刚性发动机缸体则能通过缸盖、缸体的高刚性化和自适应平衡器的使用，减少引擎震动。

值得一提的还有CVT无级变速箱。其拥有无齿轮连续换挡技术，CVT通过高强度钢带调整两个高科技扇形滑轮直径，连续改变速比，实现无缝加速，同时宽传动比可带来优秀的动力性能和经济性能。使用独有的专利材料加工而成的高强度钢带，能充分承受高功率和高扭矩的输出。此外，ASC智能逻辑控制系统则拥有700多种行驶模式，可随时监控路面情况及车主驾驶习惯，及时提供最佳变速模式，实现智能灵敏操控。

吉利将在埃及组装销售帝豪EC7

拟建CKD组装厂，初期设计年产能3万辆

本报讯 （记者魏学珍） 记者上周从吉利汽车获悉，吉利汽车近日与埃及最大的独立汽车制造商及进口商GB汽车公司，签署了CKD（全散件）供货组装合作协议和埃及总经销协议。根据协议，双方将在埃及CKD组装吉利产品，首款车型为帝豪EC7，初期设计产能为3万辆，首款产品预计今年三季度在开罗下线。

GB汽车公司董事长表示，该公司将设立新的经销商网络支持吉利特许经销经营，同时开始为埃及的吉利车主提供售后服务。吉利表示，此次与GB汽车公司的合作将有利于吉利打开埃及和非洲北部市场。据悉，组装产品在满足埃及市场需求的同时，将出口至北非中东市场，后续投放车型也在紧张调研中。届时，吉利汽车将在北非中东市场拥有一个3万-5万辆产能的CKD组装厂。

长城保加利亚开新厂

本报讯 （记者朱艳莹） 上周，长城汽车保加利亚KD工厂正式开业，该工厂由长城汽车和保加利亚利泰克斯汽车双方共同投资建成，位于距离保加利亚首都索菲亚约150公里的洛维奇市郊区的巴霍维察。根据规划，该工厂占地面积约50多万平方米，设计产能5万辆，首先进行组装的车型为凌傲，后期将逐步实现风骏5、长城C20R和哈弗H6的组装生产。

长城汽车保加利亚KD工厂是中国汽车品牌在欧盟建立的第一个KD工厂。长城将以此为据点，逐步扩大欧盟地区的市场份额。对于巴西、土耳其、委内瑞拉、哈萨克斯坦等国的KD项目也在积极开拓中。其2012年计划实现出口10万辆，逐步打入国际高端市场，继续扩大欧盟市场范围。

2006年3月，长城在俄罗斯建设的KD组装厂开业，成为首家在海外开展组装业务的中国企业。目前，长城汽车海外KD组装厂已有10余家。到2015年，其海外KD组装厂将达到24家，设计年产能将达50万辆。

宇通校车年销目标5000辆

本报讯 （记者尹蔚） 记者上周从宇通客车获悉，今年宇通将校车销量目标提升至5000辆，同时，宇通今年将把安芯校车智能管理系统推广至更多车型。

“5000辆是肯定要达到的目标，我们的内部目标其实是10000辆。”宇通客车副总王文兵上周在接受记者专访时表示。

据了解，截至目前，宇通已研发出10余款常规校车及4款长鼻子校车，售价在20万至45万元之间。

责编 魏希宁 图编 李冬 美编 王璇 责校 赵琳