（上接A15版）

域，集团下属安凯客车依托全承载车身制造技术，率先与全球知名高校和一流零部件企业合作，成功开发出一系列纯电动、混合动力和新燃料客车，电动客车整车系统集成技术国内领先，电机、电控、轮毂电机驱动桥等拥有自主知识产权制造技术。

经过“十一五”“十二五”期间在新能源汽车领域的主动布局、深耕细作，江汽集团成为国内新能源汽车领域商业化示范运营的佼佼者，是推动国内新能源汽车产业发展的自主品牌汽车厂商中坚力量。

（一）主要产品介绍

1、整车业务板块

（1）乘用车方面

江汽集团及其下属子公司主要生产或计划生产的乘用车主要包括中级轿车、经济型轿车、运动型多功能车（SUV）及多功能乘用车（MPV）等类别的乘用车。截至2014年4月30日，江汽集团生产的乘用车主要有两大系列，共十余款产品：瑞风系列有瑞风S5、瑞风M5、瑞风祥和、瑞风穿梭等；和悦系列有2014款和悦、和悦RS、和悦A30、和悦A13、和悦IEV、悦悦等。细分产品介绍如下：

轿车产品

公司已上市轿车主要包括B级三厢轿车宾悦、A级三厢轿车和悦、两厢和悦RS、A0级三厢轿车同悦、和悦A13、和悦A30 等，A0级两厢轿车同悦RS、A0级轿车悦悦以及新能源轿车和悦IEV，具体情况如下：

宾悦于2008年1月推出，是公司首款三厢B级轿车，搭载2.0L发动机，匹配6挡手动及4挡自动变速器。该车型于2013年停产。

同悦于2008年11月推出，同时推出两厢同悦RS，搭载1.3L发动机，匹配5速手动、5挡AT变速器。该车型于2013年升级并更名为和悦A13，和悦A13RS。

和悦于2009年10月下线并成功上市，同时推出两厢和悦RS，和悦搭载1.5L、1.8L发动机，匹配5挡手动、4挡手自一体变速器；和悦RS搭载1.5L、1.8L发动机，匹配5MT、4AT变速箱。

悦悦于2010年12月下线并成功上市，搭载1.0L发动机，匹配5MT变速箱，成功上线天猫网上商城，实现网络销售。

2008年，江淮汽车以成熟的同悦为基础研发第一代纯电动车，从2010年以来，江淮先后将第一至第四代iEV纯电动汽车投向市场，目前正在推广使用第四代iEV纯电动汽车。iEV系列无传统燃油系统，零排放，采用磷酸铁锂动力电池，永磁同步驱动电机。

iEV4电动车是第四代车型，搭载了容量为192kwh的磷酸铁锂电池。新车在市区内能实现最大160km的续航里程，最高行驶速度可达到95km/h，在匀速60km/h的情况下则能实现最大200km的续航里程。

②运动型多功能车（SUV）

公司已上市SUV车型包括瑞鹰、瑞风S5，相关介绍如下：

瑞鹰于2006年5月正式下线并成功上市，瑞鹰是江汽集团第一款自主研发乘用车，搭配1.9T、2.0L、2.0T、2.4L，匹配5挡手动、手自一体变速箱，目前瑞鹰已停产。

瑞风S5于2013年3月成功上市，瑞风S5搭载2.0L、2.0T发动机，匹配5MT、6MT变速箱，采用电子制动力分配系统，是江淮汽车双品牌战略发布之后首款产品。

③多功能乘用车（MPV）

2002年，江汽集团公司“瑞风”商务车下线并成功上市，标志着江汽集团开始涉足MPV领域，瑞风系列商务车逐渐成为新的利润增长点。

瑞风穿梭于2002年上市，搭载2.0L汽油、1.9CTI柴油发动机，匹配5挡手动、6挡手动变速箱。近十年来，瑞风穿梭一直处于国内MPV销量榜前列，受到政府机关、企事业单位的青睐。

瑞风祥和于2007年3月正式上市，是瑞风系列商务车根据市场需求进行的改进车型，搭载2.4L汽油、2.0T汽油、2.0L、1.9CTI，匹配5挡手动和6挡手动变速箱。为了更好适应市政采购，特别推出了2.4L长轴政采版、2.0L长轴政采版、1.9CTI长轴政采版车型。

瑞风M5于2011年上市，原名称为瑞风和鹰，是瑞风商务车打入中高端市场的又一力作，搭载2.0T发动机，匹配5挡自动和6挡手动变速箱，分为公务版和商务版车型。该车型因造型美观大方，多次作为政府和企事业单位大型活动的服务用车。

（2）商用车方面

①商用货车方面

商用货车作为江汽集团公司的主力产品，经过近二十年的发展，已发展有江淮好运、帅铃、骏铃、格尔发等微、轻、重三级别的商用货车。

江淮帅铃于2004年推出，属于江淮轻卡的高端品牌系列，也是中国高端轻卡中成长较快的品牌，累计出口量在行业内处于领先水平，帅铃分为W、Z、N三个系列：W系列采用HFC4DA1-2C、ISF3.8s4141、ISF3.8s4154、ISF3.8s4141发动机，车身长度1995mm。Z系采用ISDe160发动机，车身长度2235mm。N系采用HFC4DA1-2C发动机，车身长度1725mm。

江淮骏铃于2002年推出，适用于中短途城际物流市场。江淮骏铃作为江淮轻卡的王牌产品之一，是行业内率先在两吨轻卡上配备了气制动技术的车型，加上更适合当时物流市场需求的中体车身设计，骏铃迅速获得了用户的认可，销量实现了快速增长。骏铃分W、M、N系列。W系列匹配LC6T46、LC6T55、CA6T123变速箱。M系匹配LC5T28变速箱。N系列匹配MSC-5S、LC5T28、LC5T88变速箱。

江淮好运于2002年推出，目前江淮好运轻卡分为W、M、N系列。W系列采用燃料为柴油，搭载HFC4DA1-2C、YZ4DA2-40发动机，匹配LC5T28、6T46变速箱。M系列搭载HFC4DA1-2C柴油发动机，匹配LC5T28变速箱。N系列采用燃料为汽油，搭载柳机465、柳机474、自产汽油机发动机，匹配MR508A、MR510D、LC5T88变速箱。

2003年10月28日，第一辆格尔发重型卡车成功下线。2005年4月28日，江淮汽车在吸收国内外尖端技术基础上，结合中国道路及使用状况，全新设计生产的“格尔发重卡”全面上市，新平台产品是适合中国国情、自主开发、面向国内外市场、与国际先进技术水平接轨、拥有自主品牌和自主知识产权的新一代重型汽车。格尔发重卡全系列分为格尔发载货车、格尔发牵引车、格尔发工程车、格尔发专用车和格尔发天然气重卡。格尔发载货车采用燃油为柴油，搭载YC4E140-42/YC4E160-42、CA4DF4-17E4/CA4DF4-15E4等型号发动机，匹配CA6T123-62、6D360T等型号变速箱；格尔发牵引车有LNG、柴油驱动，搭载T10.29-40、WP10NG336E40、WP10.270E40等型号发动机，匹配9JS135A、12JSD160(T)（A）、10JSD140(T)等，等型号变速箱。格尔发工程车采用燃油驱动，搭载YC6A260-46、D10.28-40等型号发动机，匹配9JS119+OH50A、10JSD140（T）+OH50等型号变速箱。格尔发专用车采用燃油驱动，搭载WP10.336E40、D10.34-40等型号发动机，匹配10JSD160（T）、12JSD200（T）等型号变速箱。

②商用客车方面

江汽集团商用客车主要通过其下属公司安凯客车生产和销售，其客车产品包括小型、中型和大型等，整车产品长度覆盖6－18米，动力形式包括纯电动、插电式混合动力、燃油、燃气等不同动力类型，产品应用覆盖客运、旅游、团体、校车、城市客车及其它定制客车等细分市场。

A、新能源客车产品

安凯客车一直将新能源客车产品做为主要业务领域，尤其是纯电动客车产品的开发及应用推广，一直处于行业领先地位，目前已开发出第五代新车身纯电动公交产品，同期还设计开发普通混合动力、插电式混合动力等不同类型的新能源车型。新能源客车主要开发品种为城市客车车型，同时也有大型和中轻型电动通勤车。主要车型如下图所示：

安凯纯电动客车搭载安凯AKEVCU-1自主开发电控系统，三元锂离子、磷酸铁锂能量系统。

安凯混合动力客车搭载YC6J200-42、WP7NG210E50等型号发动机，超级电容+磷酸铁锂电池储能系统，采用混联式油电混合动力、混联式气电混合动力，并联式油电混合动力、双电机串联式气电混合动力等系统模式。

B、传统城市客车产品

传统城市客车有全承载和半承载两种结构，大量使用LPG、CNG清洁燃料，排放标准达到国四、国五水平。由于采用轻量化车身设计，产品节能降耗性能优越。大型公交车型普遍采用CAN控制技术，在18米BRT客车中大量进行智能化的设计，以满足高智能化的公共交通管理需要。安凯城市客车搭载YC6G2670N-52-30、YC6L280-42等型号发动机，配备OJ1205、OJ805等型号变速箱。

2008年，江汽集团开始打造发动机研发平台，已逐步建立并完善了包括GA（2.0L、2.4L系列汽油机-已量产）、GB（1.0L、1.3L、1.5L、1.6L系列汽油机-已量产）、GC（1.5L TGDI高性能发动机-已小批量产）、DA（2.8L系列柴油机-已量产）、DB（1.9L系列柴油机-已量产）、DC（2.7L系列柴油机-在研）等汽油、柴油六大平台发动机。GA平台产品采用产学研结合的开发模式，共有2.4L和2.0L汽油发动机，其产品具有动力强劲、节能环保和使用可靠的优点；GB平台汽油发动机产品使用了先进的VVT技术，轻量化设计，正时链条传动等技术，有效提高了发动机动力性和经济型，同时降低噪音；GC平台产品实现了缸内直喷、增压中冷和DVVT三大技术的融合；DB平台柴油机采用了铝缸盖、VNT（可变喷嘴）、EGR（废气再循环）等先进技术，有效的提高了发动机的动力性、经济型，降低了发动机的排放、噪音，体现了自主研发产品具有较为领先的技术水平。

江汽集团自主研发的发动机获得行业的认可，近年来先后多次获得汽车与运动杂志社评选的“中国心”年度十佳发动机的荣誉。

时间	荣誉
2009年	HFC4GA3-1B 2.0T发动机获得“中国心”2009年度十佳发动机
2010年	HFC4GB1.3C 1.3L发动机获得“中国心”2010年度十佳发动机
2011年	HFC4GB2.3C 1.5L 汽油机获得“中国心”2011年度十佳发动机，
2012年	HFC4DB1.2C 1.9CTI柴油机获“中国心”2012年度十佳发动机，
2013年	HFC4EB2.3D1 1.5LE100乙醇灵活燃料发动机获“中国心”2013年度十佳发动机。

（2）变速箱

变速箱业务主要由集团下属控股子公司安徽星瑞齿轮传动有限公司生产。汽车变速箱共分为商用车变速器、乘用车变速器和工程机械变速器三个种类。主要产品系列如下：

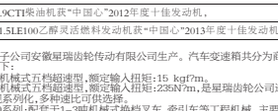
商用车变速器LC5T15型号：手动机械式五档超速型，额定输入扭矩：15 kgf?m。

乘用车变速器LC5T80系列：手动机械式五档超速型，额定输入扭矩：235N?m，是星瑞齿轮公司进入乘用车变速器领域的标志，主要配置在瑞风商务车上（MPV），现已实现系列化，多种速比可供选择。

工程机械变速器又变速箱CJ30系列：配套于1-3吨机械式换档叉车，牵引车等工程机械。主要由液力变矩器、变速箱、减速器和差速器四部分组成。采用低噪音齿轮，它有两个前进档和两个后退档，并装有锁环式同步器，可实现换档清晰灵活，提高齿轮寿命。

（3）车桥

车桥业务由集团下属子公司合肥美桥汽车传动及底盘系统有限公司生产，主要产品包括汽车的后桥、转车悬架。合肥美桥拥有商用车桥和乘用车桥两大生产基地，共8条柔性化专业生产线，拥有多项国家专利。目前已成功开发13吨级以下10大系列200余种产品，包括HF11811 系列、HF12010系列、HF13014系列、HF15015、16016系列、HF17030系列、HF18045系列、G1510系列、M209系列、转车系列、SRV系列，广泛适用于1-13吨载重货车和4-10米客车、客车底盘和乘用车。部分产品图示如下：



3、汽车服务板块

（1）物流业务

江汽集团物流业务主要由安徽江汽物流有限公司负责运营与实施，统筹调度物流及仓储的相关服务。

经过多年发展，江汽物流已经成为安徽省内最大的、最具影响力的汽车物流企业，业务几乎涵盖了江淮汽车的全部物流过程，包括整车物流、零部件入场物流、生产物流、备件仓储配送，此外，公司还承担车辆管理和维修，通勤客运与汽车租赁服务等一系列业务。与汽车行业其他的主要汽车生产商、零部件生产商开展合作，提供第三方的包括整车、零部件的物流服务。

江汽物流连续多年获得省、市AA级纳税企业，银行A级授信企业，2004、2005年度被评选为“中国物流百强企业。多次获得天津丰田、广汽丰田、江淮汽车等客户授予的最佳供应商等奖项。2010年度被评为全国先进物流企业称号，2011年6月被评为国家4A级物流企业、全国制造业与物流业联动示范企业、安徽省物流行业国有十强企业。2011年9月，通过ISO9001质量管理体系认证，江汽物流公司现为中国物流与采购联合会会员单位，中国物流与采购联合会汽车物流分会会员单位，参与了汽车物流行业协会有关标准的制定。

（2）汽车金融

江汽集团多年来通过不断分析中国汽车消费市场趋势的转变，发掘中国汽车金融市场的潜力。

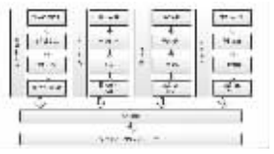
于2006年7月11日成立的江淮汽车控股子公司合肥江淮汽车融资担保有限公司主要从事为江淮汽车上下游相关企业提供融资担保的业务。

2013年4月江淮汽车与西班牙桑坦德银行合资的瑞福德汽车金融有限公司正式成立，其主要经营业务有：批发业务（经销商库存融资贷款）、零售业务（终端客户分期付款购车，包括等额本息、等额本金、前端收费和月费产品），即将开展汽车租赁贷款业务、经销商采购零部件贷款、销售展厅建设及运营维修设备贷款等业务。

（三）主要产品的工艺流程

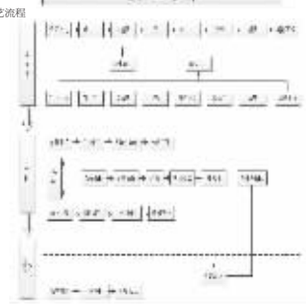
1、汽车整车生产工艺流程

虽然不同种类汽车的生产工艺存在差异，但基本上包括零部件加工、冲压、焊接、涂装和装配等主要工艺流程。江汽集团整车生产的主要工艺流程为：

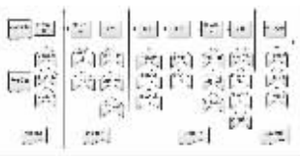


2、汽车底盘生产工艺流程

3、发动机及零部件业务工艺流程



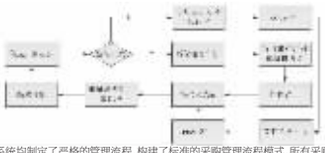
4、物流业务工艺流程



（四）主要经营模式

1、采购模式

江汽集团各下属公司均为独立采购，江汽集团不干涉其下属公司的采购行为。集团下属企业主要采购的内容一般包括汽车生产制造所需的原材料、外购零部件及各类辅材类物料等。江汽集团下属公司均设有采购部门，牵头组织各自的采购活动。采购部门根据生产计划、产品物料清单及存货情况等信息编制每月采购清单，明确采购物资、数量、技术标准、需求时间、供方信息等要素，并负责采购计划的执行，流程如下：



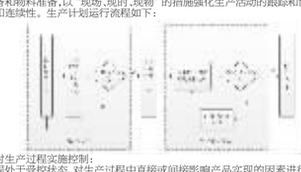
江汽集团各下属公司采购系统均制定了严格的管理流程，构建了标准的采购管理流程模式，所有采购内容都受到严格监控。针对供应厂商开发选择过程制定了严格的制度，在选定供应厂商前均要求供应厂商进行生产测试，以确保原材料和零部件质量符合要求以及供应厂商有足够的能力及时交付产品，建立了电子采购平台，充分引进市场竞争机制及“阳光采购”机制，使得所采购物资具有较强的价格竞争力。定期检查及追踪供货商的生产状况以确保原材料及零部件的高质量，并迅速解决供货商可能出现的各种问题。

江汽集团及其下属各子公司十分重视与供应厂商建立战略合作伙伴关系，与部分供应厂商建立战略合作伙伴关系，从而有利于确保这些供应厂商以合理的价格长期稳定地供应汽车零部件及原材料。江汽集团除了根据市场惯例及按合营伙伴的要求须从指定供应商采购发动机及变速器外，均向数家供应商采购其他原材或配件的采购，并与其维持了良好的关系，从而降低对任何单一供应商的依赖并确保供应的稳定性及灵活性，公司通过与国内零部件制造商积极合作，努力提高零部件的国产化率。

2、生产模式

江汽集团及其下属子公司均设有生产管理部门，独立管理各自的生产过程。由于集团下属公司主要产品为汽车整车及零部件，整体上均采取以销定产、订单拉动的生产模式，根据订单需求制定生产计划，然后层层分解，安排各自的月度、周和日生产计划，确定计划期内生产的产品、数量、质量和进度，同时协调采购、研发、质监、运输等部门保证生产的顺利进行。对于紧急订单，也可根据需要下达临时生产计划。

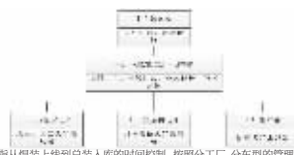
（1）乘用车采用以销定产的方式组织整车的生产，生产计划基于销售订单和刚性目标的达成而制定的，遵循“月度计划指导，周计划不变，日计划精准”的原则。在生产计划的安排上体现前紧后松、同类合并，减少日、班生产品种的数量，实行集中排产，充分体现生产计划的提前预应，进行充分的生产准备和物料准备，以“现场、现时、现物”的措施强化生产活动的跟踪和协调，预防待料、故障停机等异常现象的发生，保证生产过程的稳定性和连续性。生产计划运行流程如下：



为确保生产过程有序进行，对生产过程实施控制：

①生产控制：为确保生产过程处于受控状态，对生产过程中直接或间接影响产品实现的因素进行的一系列的作业分析、诊断和监控，其目的为了提高生产效率、缩短生产周期。

②生产异常控制：生产异常管理体系是以生产管理部为总体管控、四大工厂生产部独立运行、职能部门参与管理的模式运行。生产异常管控框架如下：



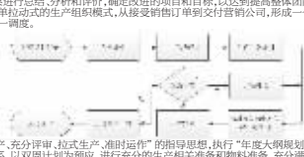
③生产周期控制：生产周期是指从焊装上线到总装入库的时间控制。按照分工厂、分车型的管理模式，通过生产效率的提升，过程直通率的提高以及超期车的管理，不断缩短产品交付的周期。

④坚持以人为本、运用IE人机工程原理，对生产线、工艺装备以及员工操作条件进行优化，降低员工的劳动强度，提高作业效率。

⑤应用顾客管理思想。在生产运营中，明确生产单位是职能部门的顾客、下道工序是上道工序的顾客，定期走访顾客进行交流与沟通，并对反馈的问题进行改进，提高团队的合作、协调能力，提升系统运作的效率。

⑥生产绩效评价体系。公司建立定期评价、改进的长效机制开运行，提高制造过程运行的有效性和效率，采取周分析例会、月度管理例会和现场检查等方式，对过程绩效进行总结、分析和评价，确定改进的项目和目标，以达到提高整体团队管理水平的目的。

（2）商用车产品主要采用订单拉动式的生产组织模式，从接受销售订单到交付营销公司，形成一个系统完整的生产组织交付流程。具体的制造过程靠生产计划进行统一调度。



生产计划管理遵循“以销定产、充分评审、拉式生产、准时运作”的指导思想，执行“年度大纲规划、月度计划指导、周计划准确、日计划不变”的四层次生产计划管理体系，以双周计划为预应，进行充分的生产相关准备和物料准备，充分满足多品种、小批量的产品需求。

统筹规划生产组织，科学、均衡、精益的组织生产，根据需求计划的产品结构及时调整生产线产品作业，精益配置各生产线产品，产能，遵循前紧后松、同类合并的原则，编排生产计划，最大可能的实行集中、批量排产，追求交付、质量、成本综合效益的最大化。

（3）核心零部件产品主要生产模式为订单拉动式模式。以发动机为例，集团下属发动机厂前现有GA、GB、GC、DA、DB和DC等汽油、柴油共六大发动机平台，覆盖1.0L、1.3L、1.5L、1.6L、2.0L、2.4L系列汽油机和1.9L、2.7L、2.8L柴油机。作为核心零部件产品，发动机生产流程包括缸体、缸盖的毛坯粗加工与精加工，以及发动机总成的装配与测试。发动机的生产模式类同于乘用车，采用拉动式生产模式，根据订单组织生产，采用3日滚动计划模式。

3、销售模式

江汽集团及其下属公司均设有独立的销售部门，集团不干涉各公司的销售活动。各业务板块的企业根据自身产品的市场特性，按照市场区域或产品种类建立相应的销售体系。销售部门在进行市场拓展、销售服务、客户维护的同时，还在售前、售后服务过程中收集客户需求信息和客户反映的产品技术问题，以便于各公司更好的进行市场拓展和销售公关，以期实现提高产品品质、提升品牌美誉度和促进产品技术升级。

（1）国内销售

①江淮乘用车采用特许销售服务店模式，大客户直销模式和网销模式实现产品销售，以4S店为载体向客户提供汽车销售、零部件供应、售后服务和信息反馈一体的售前、售中、售后全面服务，通过DMS系统在各特许销售服务店的上线运行，实现售前、售中和售后服务的提供。

售前：顾客可以在江淮乘用车各特许销售服务店以及直营店内获得江淮乘用车各类产品的详细信息，并营析展厅展车，自主选择意向购买车型及其它配饰件，特许销售服务店通过DMS系统上报潜在意向客户的信息，便于进一步的跟踪客户购车过程。

售中：顾客确定购买车型后，DMS系统将根据顾客选定车型，颜色和其它相应配置对生成销售订单，推进销售交易的完成，最终交付产品给顾客。集团内部各相关部门从DMS系统中获取顾客相关信息，进行维护跟踪客户关系；针对没有形成订单的意向客户，进行故败案例分析，促进相应的改进完善。

售后：DMS系统服务功能模块能帮助售后服务人员跟踪售出产品的维修保养情况，在顾客使用车辆需要维修保养时协助通知车主进店维修养护，并做好每次的维修保养记录。

对于特殊大客户群体，集团下属乘用车生产企业通过直销的方式向国家政府机构、人民解放军部队、大型企事业单位等大客户销售江淮乘用车产品，并适时提供专项的服务维护，江淮瑞风曾多次竞得海关、军队、公安系统的车辆招标，实现大客户的有效开发。

江汽集团目开展乘用车业务以来，围绕销售目标的达成和渠道专业运营能力的持续提升，建立了符合标准要求的、覆盖较广泛区域的4S店渠道网络，根据城市规模、资源配置等因素分为A类、B类、C类、D类、E类5个级别，专门服务江淮乘用车产品。目前，在全国31个省、直辖市区域共有400多个一级特许销售服务店销售江淮乘用车系列产品，特许销售服务店均由独立第三方投资建设开经营，为了实现江淮乘用车产品进一步深入多层级市场，推进渠道下沉，以特许销售服务店投资人为投资主体，在所属地级市下辖的县级市场直接投资建立其直接经营管理的直营店，直营店分只有销售功能、销售和快修服务功能两种形式，各县级市场所建直营店必须通过江淮公司的认证方可授权经营。

②商用货车整车销售模式主要采用品牌授权销售的方式，建立不同的销售网络负责不同车型的销售。

分网销售可有效扩大经销商规模，减轻经销商在资金方面的压力，有利于经销商集中资源销售特定车型，并有利于提升经销商在特定车型对应的细分市场的专业性和竞争能力，进而提升经销商的销售业绩，有利于商用车业务的快速成长。

针对商用车网络销售特点，制订了网络规划、授权管理、晋级管理、分级管理、运营评价、取消授权管理等网络相关管理制度和规程，对分销网和服务网络从区域规划、准入考核、授权经营到运营状态监管直至最终网络退出经营等全过程进行规范化管理，同时针对网络运营工作提供销售和服务DOS标准，能力模型提升体系等一系列管理指导标准，帮助分销网络充分认识汽车产品销售的整体概念和实施规程，帮助经销商快速识别客户需求并通过汽车产品价值、附加价值满足客户的不同需求。

③商用客车国内营销体系以经销渠道和传统直销渠道两种方式共同进行，针对不同区域、调整两种销售渠道的比重，加强在部分区域对特定产品的经销力量，整合资源进行全面覆盖，同时集中公司人力资源优势，重点突破。

直销体系：国内营销公司下设13个营销中心，共计28个营销区域，营销人员超过260人，遍布全国各地，负责6-18米公路、公交、新能源、校车产品的销售任务。年初将全年销售任务按四类细分产品分别分解至每月，每月围绕预算制定当月销量、收入、资金以及订单任务，节省和更换效率核制度进行考核。同时，针对各地主打产品的不同，从组织结构设置到政策的优化均进行了针对性制定。如安徽大区、华南大区分别设立产品销售总监，对公路、团体、公交系列进行分网运作；成立新能源销售部，打造专业团队，通过对各地政策的收集、解读，及公司内部技术、质检标工作与营销团队的有效协调，对全国新能源市场进行重点公关。

经销体系：针对团体、旅游等细分市场，重点依靠经销力量，在全国各地建立经销商，充分发挥当地资源优势。截止当前，安凯客车在全国发展特约经销商已经超过50家。

④底盘业务所面对的终端客户多数为企业团体客户，因此在销售过程中完全按照客户下达给改装企业（包括客车企业与专用车改装企业，以下均称改装企业）的订单要求进行销售，在销售过程中，主要与改装企业签订业务合同，根据订单进行申报生产计划。在产品交付给终端客户后，底盘营销公司要为客户提供底盘部件的保养与维修服务。

由于底盘业务没有销售代理商，因此为了能够给客户提供更加及时有效的服务，底盘营销公司通过自建的授权服务站为客户提供保养、维修服务，目前已建立600多家底盘服务站，服务半径在75公里左右。在销售体系建设方面，底盘营销公司与70%以上的客车企业及专用车行业主要改装企业建立了合作关系，目前共有合作对象150多家，主要通过设立的10个销售大区直接与改装企业进行业务往来。

（2）海外销售

目前，海外出口业务模式主要有三种方式。一是授权海外经销商经销公司产品，二是委托国内的外贸企业代理出口，三是在海外建立子公司直接经营销售。根据出口产品形式的不同，分为一般整车贸易和KD贸易两种操作方式。一般整车贸易下，海外经销商与公司签订经销协议和购货合同后，直接进口整车进行销售；KD贸易下，公司将整车拆成散件形式出口，海外经销商利用其所在国组装工厂自行装配成整车后销售。

江淮汽车海外市局稳步推进，技术输出工厂、KD输出工厂、销地合资工厂、营销中心市局等已全面展开。目前，在海外市场共有3家海外合资公司（其中巴西、肯尼亚目前在建），1个全资子公司（俄罗斯子公司），13家海外办事处，16家海外KD组装工厂，120余家海外经销商，300余家维修服务网点，全球出口国家及地区已超过120个，遍及非洲、亚洲、中东、中南美及东欧。

安凯客车国际营销公司负责出口业务，目前已出口至全球80多个国家和地区，现有有效经销商20家，代理公司8家，零售18家，在7个国家设立办事处，常驻业务人员和售后人员作为区域办公地点。在20多个国家完成AK商标注册，部分车型取得了欧盟E-mark认证、澳洲SAA认证、美国DOT认证、澳大利亚ADR认证等。国际营销公司主要出口地区为中东、南美和非洲以及东南亚，主要出口目的国包括沙特、印尼、秘鲁、智利、阿尔及利亚、加纳等。针对这些欠发达地区的市场状况，公司不断改进技术，针对海外市场的不同设计适应该区域的新车型，以优异的质量和优秀的售后服务，继续扩展已有市场，同时，通过海外产品认证和国际大型车展，持续开拓新市场。

本次吸收合并完成后，将有利于促进江汽集团内部资源的整合，通过整合集团国内外公司资源、优化人力资源、强化服务支持、共享经销渠道、加强营销支持和深化营销策略研究等方面提升各自营销能力。在加强渠道协同开发和重点产品销售推进的同时，共同提高和优化售后服务，构建更加完善的服务体系，提升江汽集团各汽车品牌的国际品牌影响力。

（3）不同销售模式

江汽集团不同销售模式下的收入确认方法

经销商销售模式（整车与底盘）：对于由经销商销售的轿车（含小轿车、SUV等）、商务车、卡车、底盘等，于产品所有权、管理权、产品合格证实际交付给经销商，且经经销商验收确认后，经判断预计款项可收回时，确认销售收入的实现。

直销模式：对于采用直销模式的客车销售业务，于产品所有权、管理权、产品合格证实际交付客户，且经客户验收确认后，经判断预计款项可收回时，确认销售收入的实现。

出口销售业务：在出口商品运抵装运港并装船，且取得相关结算单据时，确认销售收入的实现。

其他销售模式（非整车与底盘）：其他销售模式主要为直接向客户或经销商销售。其他销售模式下的产品销售于产品（或劳务）实际交付给客户，且经客户验收确认后，经判断预计款项可收回时，确认销售收入的实现。

、江汽集团的成本确认方法

经询问江汽集团的生产工艺流程、成本核算流程，并核查成本归集BOM、成本分配计算表、成本计算单、财务账簿及凭证记录等资料，并对产品发出成本进行计价测试等分析性程序，江汽集团成本核算中，对于整车及底盘生产成本的归集根据BOM采用计划成本进行归集，并根据计划成本金额对材料成本差异进行分配；其他产品（主要为配件等）根据计划成本进行归集与分配。产品完工入库时采用分配后的实际成本进行核算。产品发出按品种法采用移动平均法于销售实现时转转销售成本。

（五）主要产品的产销情况

1、营业收入构成

报告期内，江汽集团合并口径的主要产品销售收入及其占营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

产品名称	2014年1-9月		2013年度		2012年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
整车	2,405,719.33	88.13%	3,318,530.52	91.55	2,988,669.65	91.20
底盘及其他	324,021.09	11.87%	306,396.56	8.45	288,279.00	8.80
合计	2,729,740.42	100.00%	3,624,927.08	100.00	3,276,948.65	100.00

2、标的资产主要产品的生产能力、产销情况

报告期内，江汽集团合并口径的主要产品的产能和产能利用率如下：

单位：辆

时间	产能	产量	产能利用率
2014年1-9月	525,000	339,928	64.75%
2013年	700,000	522,736	74.68%
2012年	550,000	478,297	86.96%

注：1-9月的产能=整年产能*3/ 4

报告期内江汽集团合并口径的主要产品产量和销量情况如下：

单位：辆

项目		2014年1-9月	2013年	2012年
商用车	产量	213,435	308,538	273,038
	销量	214,983	308,586	282,608
	产销率	100.73%	100.02%	103.51%
乘用车	产量	126,493	206,132	198,826
	销量	124,110	203,009	201,311
	产销率	98.12%	98.48%	101.25%

3、主要产品毛利率情况

报告期内，江汽集团合并口径主要产品的毛利、毛利占整车毛利比出及毛利率变化如下：

产品名称	整车			底盘及其他		
	毛利(万元)	毛利率	占比	毛利(万元)	毛利率	占比
2014年1-9月	326,814.60	13.58%	82.54%	69,129.91	21.34%	17.46%
2013年	491,661.54	14.82%	87.78%	68,438.86	22.34%	12.22%
2012年	436,544.91	14.61%	88.12%	58,832.27	20.41%	11.88%

4、报告期内标的资产的五名客户情况

报告期内，江汽集团合并口径的前五名客户及销售额情况如下：

①2014年1-9月前五名客户情况

客户名称	营业收入（元）	占本期营业收入的比例(%)
北京福田戴姆勒汽车有限公司	866,849,322.36	3.03
伊朋(Kerman Motor)	514,385,920.15	1.79
佛山市南海宇威汽车贸易有限公司	452,067,906.17	1.58
阿尔及利亚(GREAT GALAXY S.A.)	266,642,341.66	0.93
阿尔及利亚(CIMA MOTORS)	235,512,997.62	0.82
合计	2,335,458,487.96	8.15

②2013年前五名客户情况

客户名称	营业收入（元）	占本期营业收入的比例(%)
巴西(SHC)	559,832,256.44	1.46%
合肥公交集团有限公司	449,254,089.74	1.17%
佛山市南海宇威汽车贸易有限公司	372,457,528.60	0.97%
阿尔及利亚(GREAT GALAXY S.A.)	340,275,772.79	0.89%
MohammedYousufNaghiMotorsEst	300,196,020.38	0.78%
合计	2,022,015,667.95	5.27%

③2012年前五名客户情况

客户名称	营业收入（元）	占本期营业收入的比例(%)
Hafil Hajj Transportation Establishment	629,085,995.54	1.83%
巴西(SHC)	456,481,379.32	1.33%
阿尔及利亚(GREAT GALAXY S.A.)	363,204,572.71	1.06%
中国人民解放军总装备部	231,388,034.19	0.68%
智利(CHORI CO.LTD)	222,419,268.80	0.65%
合计	1,902,579,250.56	5.55%

以上报告期内前五名客户中，不存在同单个客户销售产品比例超过该类产品销售金额50%或严重依赖于少数客户的情况。截至本报告书签署日，江汽集团董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有公司5%以上股份的股东在上述客户中未占有任何权益。

（六）主要产品的原材料和能源供应情况

1、主营业务成本构成情况

报告期内，江汽集团分业务的成本构成情况如下：

单位：万元

产品名称	2014年1-9月		2013年度		2012年度	
	营业成本	比例(%)	营业成本	比例(%)	营业成本	比例(%)
整车	2,078,904.73	89.08%	2,826,868.99	92.24	2,552,124.74	91.75
底盘及其他	254,891.18	10.92%	237,957.70	7.76	229,446.73	8.25
合计	2,333,795.92	100.00%	3,064,826.69	100	2,781,571.47	100

3、报告期内，江汽集团合并口径的前五名供应商情况

①2014年1-9月前五名供应商情况

单位：万元

排名	供应商名称	采购额	占采购总额比例
1	潍柴动力股份有限公司	99,093.60	4.63%
2	安徽江淮纳威司达柴油发动机有限公司	98,605.20	4.61%
3	合肥常青机械股份有限公司	65,972.51	3.09%
4	广西玉柴机器股份有限公司	65,933.71	3.08%
5	延锋汽车饰件系统(合肥)有限公司	43,319.37	2.03%
合计		372,924.39	17.44%

②2013年度前五名供应商情况

单位：万元

排名	供应商名称	采购额	占采购总额比例
1	合肥常青机械股份有限公司	109,764.04	4.00%
2	潍柴动力股份有限公司	68,794.64	2.50%
3	广西玉柴机器股份有限公司	66,842.15	2.43%
4	延锋汽车饰件系统(合肥)有限公司	59,443.67	2.16%
5	安徽江淮纳威司达柴油发动机有限公司