

【车市风向】 QishiFengxiang

## 合并广汽长丰 意在“情定”三菱

# 广汽集团 全面合资“两步走”

□ 腾汽

3月23日上午,广汽集团举行新闻发布会宣布,历时近五个月的停牌后,广汽集团拟以换股方式吸收合并广汽长丰全部股权的方案终于得到相关部门通过,这也为广汽集团与三菱汽车进行50:50的全面合资扫除了最后的资本障碍。而广汽集团与三菱全面合资后,三菱在华的重心或将偏移至此。

### 二次重组

两年前,广汽集团以10亿元的价格,收购了广汽长丰29%的股权,从而成为后者的第一大股东。其余大股东分别为,长丰汽车21.94%,三菱汽车14.59%。当日,记者采访广汽集团董秘卢斌时,她表示,并购长丰汽车是一揽子计划的第一步。

此后,关于广汽集团将借广汽长丰A股上市,在此基础上与三菱汽车进一步合资、三菱即将退出广汽长丰的各种传闻不断,直至2010年10月28日广汽长丰股票停牌。广汽集团拟通过吸收合并、要约收购或其他中国法律法规允许且三菱汽车同意的合适方式使本公司从上交退市,并通过后续重组使本公司成为或以本公司资产设立广汽集团和三菱汽车分别持有50%股份的合资公司。

广汽集团董事长张房有曾表示,由于长丰是上市公司,按照监管要求,若收购股权超过30%,就涉及全面要约。因此,“先收购了29%的股权,先进去再说”。目前广汽长丰的重组,是按原方案进行,要解决的是广汽集团持有更多股权的问题。



◎广汽长丰

张房有称,这次重组涉及几方面的内容,一是重组形式,收购或者吸收合并;二是,与三菱成立50:50的合资公司;第三,长丰原来的自主品牌猎豹要从广汽长丰剥离出来。今后,长丰猎豹作为广汽乘用车的分厂,由广汽去经营这一块自主品牌。也就是说,今后广汽乘用车会有两个自主品牌:传祺和猎豹。“这样,通过二次重组,既实现跟三菱的合资,也实现和长丰的其他合作,同时又为自主品牌增加了一个基地。”

对于三菱,张房有非常看重,他认为其“某些领域的技术甚至要超过丰田和本田,与他们的合作能否成功,关键看广汽对他们的改造。”

广汽集团最后采纳换股吸收合并方案,而非要约收购,主要还是出于成本及后续发展的需要。以股换股的方式吸收合并不涉及现金的流动,因而可以避免吸收合并过程中大量的现金流出,保持合并方企业即存续公司广汽集团的企业实力,有利于企业的长远发展。

### 长丰后路

广汽集团入主长丰后,付守杰上任总经理,一直在积极推进广汽

长丰自主轿车项目——CP2的发展。提出广汽长丰要实现3个层面的转变:第一是从单一的SUV厂家向全系列乘用车企业转型,其次是产品从专业的SUV产品转向面向普通家庭用车,而在思想观念上则要从B2B向B2C扭转。

在2010年年底的广州车展上,广汽长丰展出了CP2轿车,并计划在2011年上市。不过,未来这款A级猎豹轿车如并入广汽乘用车,由于已有传祺主攻中高端市场,也许可以补充成为其稍低级别的一个品牌。至于猎豹SUV由于在国内已具有一定的市场知名度,如何与明年广汽乘用车推出的SUV汽车实现合力,令人期待。

广汽集团换股吸收合并广汽长丰并与三菱成立合资公司之后,长丰集团就失去了整车的生产资质而不得不退出整车生产行业。对此有媒体称,广汽集团计划以注资形式与长丰集团将长丰集团旗下剥离出来的零部件企业成立一个50:50的零部件合资公司,供应广汽集团位于长沙的两个整车基地——广汽菲亚特与广汽三菱大部分的零部件。

换言之,猎豹品牌将开始脱离长丰进入广汽集团体系,长丰集团也开始逐渐淡出乘用车整车制造业

务,将更多以零部件商的身份存在。目前长丰集团正在全力引入国际零部件企业。据长沙有关人士透露,目前长丰集团正在申请电动车生产资格证,不排除长丰集团寻找另起炉灶进入电动车产业的可能。

### 三菱重心

而广汽三菱项目经国资委审核,已于1月31日获批,正式挂牌时间在5-6月份。除了原有的帕杰罗车型会继续生产外,广汽集团和三菱双方暂拟定新合资公司第一款引进的国产车型为三菱劲炫。这是一款紧凑型SUV,它是三菱全球化产品中的一款重要车型,进口价格在18.38-23.98万元。

目前,三菱在华整车业务上共有两个合资方——广汽长丰和东南汽车,三菱分别持有28.5%和14.59%。早在去年北京车展期间,三菱汽车社长益子修便公开表示,三菱需要在中国“从头再来”,其方式是组建一家对半持股的合资公司。

七年前,三菱就酝酿通过内部增资方式扩大在长丰汽车中的股权,2006年5月,三菱又与长丰签署了组建一家合资公司的备忘录,计划将其在长丰中的持股比例14.59%提高到30%,2007年,这一计划又演变为与长丰成立一个50:50的合资公司。不过上述安排最后都未能成行。

2011年1月,益子修再次满怀希望来到长沙,不过这次似乎显得胸有成竹。他声称,广汽三菱在长沙的第一款车型将在2012年上半年投入市场,且新合资企业将不单生产SUV,还要投入新的车型。“我希望在长沙会尽快达到30万辆生产水平,从而使三菱在华达到年销售50万辆。”

【新闻延伸】

### 广汽三菱合资后 主要生产SUV车型

广汽长丰以SUV为主力车型,大部分销量来自于旗下自主品牌猎豹和引进的三菱帕杰罗。不过,自2003年开始,长丰汽车的销量始终在3万辆左右徘徊。2010年广汽长丰销量达46698台,虽同比增长27.36%,仍远远落后于目前销量前列的城市型SUV。

按照双方前期公布的消息,广汽三菱合资公司成立后,将主要生产SUV车型。而三菱在中国的另外一个合作项目东南汽车,则生产三菱品牌的轿车和MPV车型。而三菱汽车社长益子修的上述言论,似乎可以理解为,一旦与广汽集团实现全面合资,三菱在华的重心将会从东南汽车偏移。

### 广汽A股发布前后

1、广汽长丰退市:广汽集团将发行A股用于换取广汽长丰所有股东的股份(广汽集团持有的广汽长丰29%的股份除外),在换股吸并完成后广汽长丰将退市。

2、广汽集团将在A股上市:在换股吸并完成后广汽长丰将退市,广汽集团为本次换股而发行的A股将申请在上海证券交易所上市交易,预计9月底前完成。

3、换股比例:方案公布的换股比例为1.6:1,即每股广汽长丰股票可换取1.6股广汽集团的A股股票。

4、与三菱成立50:50的合资公司:本次换股完成后,广汽集团将与三菱汽车建立50:50的合资公司,在SUV等领域与三菱汽车深入合作。

### 销售网点增加

## 东风本田看好二三线城市

近日,在东风Honda召开的“荣膺双冠王赢接50万”CR-V全国SUV销量总冠军、广东省SUV保有量冠军媒体发布会上,东风本田汽车有限公司执行副总经理刘洪接受了羊城晚报记者的专访,他表示,今年CR-V在去年14万辆基础上再增加5000辆,全年计划目标28.2万辆,并重点发展二三线市场。

刘洪表示,各个厂家的进入,让SUV市场竞争更加激烈,2010年SUV增幅达90%,总量达到了125万辆左右,2011年将再次增加,预计超过150万辆。从目前情况来看,CR-V在广东省的接受程度还是很高,只是由于产能跟不上客户的需求,有些订单丢失掉了,被分化了。所以,今年将加大广东市场CR-V的投放量,捍卫住销量第一的地位。在去年14万辆基础上再增加5000辆产能,按照市场需求表现,有望达到15万辆。

“我们将根据市场需求调节三款车生产比例,哪个客户需求大,我们就生产哪款。”刘洪称。据记者了解,目前东风本田第一工厂产能24万辆,去年产销达到26万辆,今年再次优化生产工艺和效率,计划产销28.2万辆。而于去年11月5日奠基的武汉沌口经济技术开发区的第二工厂将在2012年下半年投产,计划产能24万辆,届时东风本田产能将达到48万辆。

不仅如此,为了扩大市场占有率,东风本田将在这两年增速最为迅猛的二三线城市开始布局。“一线城市增量持平,二线城市增量超10%,三线城市超15%以上,这是我们今年能完成28.2万辆目标的网络的规划。”刘洪称,今年在广东主要会去湛江、茂名、中山这类三线城市。

据了解,东风本田网络建店数今年再增加30个,截至去年底是291家,在今年是291家基础上再增加30家,其中70%在三四线城市。(羊城晚)

## 玛莎拉蒂赛车 领跑阿联酋GT锦标赛

2011年3月16日上海/摩德纳玛莎拉蒂在赛车领域堪称战绩标兵。于2010年底开始的阿联酋GT锦标赛上再度刮起了玛莎拉蒂旋风。在赛事仅剩一轮(定于3月26日在阿布扎比举行)的情况下,驾驶玛莎拉蒂GranTurismo MC Trofeo赛车参赛的爱尔兰车手Robert Gregan凭借三个分站赛冠军和一个亚军的成绩,目前积38分,名列积分榜第二。这位车手直到上一场比赛前仍位列第一,遗憾的是,由于另有赛事在澳大利亚同时展开,他未能参加上一场比赛。

随着赛车运动对于玛莎拉蒂商业价值的重要性日益凸显,玛莎拉蒂在赛车领域倾注了越来越多的热情和投入,并在阿联酋GT锦标赛中取得了骄

人战绩。这项由阿联酋当地进口商和玛莎拉蒂中东分公司提供赞助的赛事将使玛莎拉蒂在其荣誉簿上再添闪亮一笔。阿联酋GT锦标赛的赛事全部在迪拜和阿布扎比赛道上出战过世界超级跑车锦标赛。

整个赛季于去年10月23日拉开序幕,全年共举办八场比赛(每场比赛时间为1小时),比赛专门面向GT赛车,并按重量和功率分为不同组别。另一台出现在这些超现代化赛道上的GranTurismo MC Trofeo赛车由排名第六的David Field驾驶。

与玛莎拉蒂Trofeo锦标赛一样,玛莎拉蒂也在该项赛事的比赛周末为客户举办了多场专属活动,帮助

客户及时掌握赛事动态,同时进行品牌宣传。在众多客户的要求之下,玛莎拉蒂并未排除在2011-2012赛季增派GranTurismo MC赛车的可能。

玛莎拉蒂历来重视赛车比赛,并不断调整赛事安排。第二届玛莎拉蒂GranTurismo MC Trofeo锦标赛将于5月1日开赛,比赛共有八场。比赛日程如下:5月1日在伊莫拉赛道举行揭幕赛(与GT公开赛同时进行);5月15日,蒙扎赛道(意大利,世界房车锦标赛);6月5日(待定);6月26日,斯帕赛道(比利时,GT公开赛);7月17日,多宁顿赛道(英国,世界房车锦标赛);9月4日,巴伦西亚赛道(西班牙,世界房车锦标赛);9月18日,瓦尼伦加赛道(意大利,意大利



GT锦标赛);总决赛和去年一样,于10月2日在蒙迦罗赛道(意大利,意大利GT锦标赛)举行。(魏众颖 齐勇)

### 双品牌战略浮出水面

## 北汽微客品牌 月底发布

3月21日,记者从北汽相关负责人处获悉,北汽首款微客将于3月29日发布,届时北汽还将发布全新的微客品牌和品牌标识。

据报道,本月底BC306Z只是品牌发布不公布价格,下个月要在全国范围内分站上市。除BC306Z之外,北汽后续还将推出加长版的BC307Z以及短版的BC305Z。BC306Z的轴距将介于BC305Z与BC307Z之间,BC305Z和BC307Z两款车型将于今年年底正式上市。北汽对于微客产品寄予厚望,此前北汽相关负责人接受记者采访时表示,在北汽十二五计划中,微客是一个重要的销量来源,目前全国五大汽车集团中仅北汽尚无微客产品,未来微客是北汽立足前五、进军前四的杀手锏。

北汽首款微客产品BC306Z和去年年底下线精品小型车BC301Z都产于北汽株洲基地,此基地为北汽倾注25亿元打造而成。根据北汽的规划,湖南株洲将是北汽的微客基地,包括小型轿车和微客。北京基地是基于萨博平台的中高端轿车以及新能源车基地。而北汽去年收购广州宝龙集团轻型汽车制造有限公司整合而成的华南基地将主要生产SUV、MPV、CUV等北汽自主品牌乘用车。北汽全国生产基地布局已基本成型。

“我们此次发布的只是交叉型乘用车的品牌。”北汽相关负责人表示,北汽相关负责

(江云水)

## 签约广汇集团 一汽-大众奥迪“布局”租赁市场

2011年3月24日,一汽-大众奥迪与新疆广汇集团“一汽-大众奥迪·广汇集团租赁项目签约暨首批车交车仪式”在乌鲁木齐中天广场隆重举行,双方在现场签订了1500辆奥迪的租赁订单,并由此创造了高档车品牌最大单笔租赁订单的纪录。这也标志着奥迪品牌凭借多年来在中国高档车市场的领先优势和品牌影响力,强势进军中国高端汽车租赁市场。

活动当天,新疆维吾尔自治区政府领导、一汽-大众奥迪销售事业部执行副总经理张晓军、广汇集团董事会主席席广信等出席了仪式。一汽-大众奥迪销售事业部执行副总经理张晓军表示:“伴随着中国汽车市场快速发展、中国高档车市场日益成熟,人们在汽车消费观念上更趋于理性化,汽车租赁正在成为中国汽车消费领域的另一大增长点,并且极具潜力。

作为中国高档车市场第一品牌,一汽-大众奥迪始终密切关注着市场的变化,力求为用户提供最能满足他们需求的产品和服务。”

### 洞悉需求变化 引领行业趋势

基于长期的市场观察和用户调研,一汽-大众奥迪汽车租赁服务不仅是提高用户资金利用效率、节约社会成本、提高社会运行效率的有效途径,更将开辟一个有益于客户、有益于社会的多赢局面。巨大的市场潜力,为奥迪进军租赁市场带来了十足的信心,而奥迪向广大客户提供的高效环保车型、优质专业的服务、便捷灵活的模式也将引领租赁行业的全新趋势。

### 合作伙伴见证品牌租赁实力

奥迪签下1500辆车的租赁合同,成就高档车品牌最大单笔订单并不是一个偶然,这源于23年以来奥迪品牌在中国市场的精耕细作,在各类用户中积累的对于品牌、产品和服务的高度认同。在举世瞩目的2010年上海世博会上,140辆租赁奥迪成为了会议的高端接待用车,在广州亚运会等诸国际大型会议上同样出现了奥迪租赁的身影。目前,奥迪已向包括华润集团、融德资产管理公司在内的大量用户提供了长期租赁服务,用户群更已全面覆盖了政府、央企、外资企业、民营企业等各类类型的企业事业单位。

此次奥迪与广汇集团签下汽车租赁大单,再一次印证了奥迪的租赁实力和用户的高度信赖。作为“中国十大最具影响力的汽车流通企业”,新疆广汇集团的综合经营规模连续四年排名全国第一。广汇签下的这批

奥迪租赁车辆覆盖了奥迪A4L、A6L、Q7和A8L,除分配到遍及全国的销售服务网络外,还将用于集团内部的用车改革,大大降低了企业办理手续流程的时间,减少了运营成本。

奥迪品牌租赁服务为长期租赁客户提供的均为全新车型,并拥有两种灵活的选择——“租购通”和“易租通”。客户可以根据企业自身资金状况、用车需求,选择不同的付款模式、使用形式,还可以自由选择车辆租期结束时留购车辆或退车。

### 优质服务能力布局全国市场

与此同时,奥迪的优质服务能力为布局租赁市场、引领行业趋势提供了有力保障。覆盖全国的经销商网络,既满足不同地区用户的使用需求,也提供跨区域租赁的便捷服务;个性化的租赁定制选择,为用户量身

打造最具价值的专业服务,多样化的租赁形式、灵活的支付方式、专业的维修保养,让用户在提高资金使用效率的同时免除后顾之忧。

(搜狐汽车)

### 【他山之石】

在发达国家,汽车租赁业务占据着整体新车销量中的重要地位,美国每年采用租赁方式售出的汽车达到销量的35%,德国等西欧国家也达到三成以上,而目前在我国这一比例不足2%。近年来,中国汽车市场飞速发展,国内汽车保有量成倍增长,道路拥堵、环境污染等问题日益加剧,各大主要城市相继出台限行摇号政策,社会亟待高效的汽车使用方式。在经济发展的过程中,人们的消费意识和购车理念也已经从“拥有至上”发展为“使用优先”,汽车租赁将成为国内汽车市场新的增长点。