

品牌动向 | PinPai DongXiang

核心提示

2011年12月30日,上汽集团“年整车销量突破400万辆暨整体上市揭牌仪式”在上海世博中心举行,上海市委副书记、市长韩正亲自为整体上市后的新公司揭牌。韩正对上汽集团提出了目标:“上汽要加快拥有自己的核心技术和自主品牌,建立起符合具有国际竞争力的跨国公司发展要求的法人治理结构,成为上海国资国企改革的排头兵和表率。”

据悉,上海汽车整体上市的脚步非常迅速。从去年2月份停牌到去年8月2日重组审核委员会过会,仅仅花了半年时间。因为重组成绩突出,去年12月20日,上汽集团还获得了由上海证券交易所颁发的典型并购重组案例奖。

去年整车销量突破400万辆

上汽集团捧出上市“见面礼”

俞凌琳

上海市领导为新公司揭牌

上汽集团是继上港集团之后,第二家实现由上海国资委直接控股的上市公司。根据上海国企改革确立的目标,“十二五”期间,上海九成以上的市属产业集团要实现整体上市或核心资产上市。

根据上汽集团整体上市方案,原上汽集团旗下包括供应零部件业务、汽车服务贸易业务、新能源汽车业务相关的16家公司,净资产的评估值全部进入上市公司,实现超过99%资产上市。

为了体现交易完成后公司资产及规模变化,上海汽车公司简称变更为“上汽集团”,全称和证券代码不变。通过此次重组,零部件业务和服务贸易板块进入新上汽集团,使上市公司业务产业链向上下游延伸。“这是为了让公司开辟新的更广阔的赢利空间,增强上市公司中长期竞争力和抗风险能力。”上汽集团财务总监谷峰分析称。

招商证券资深分析师汪刘胜对此的评价是:“上海国资委直接控股,上海汽车证券化率提高后的机制将更加灵活。”由于机构普遍看好上汽整体上市后前景,“上海汽车”连续两个交易日呈现上涨行情,2011年12月30日,上海汽车报收于1414元,当日涨幅1.87%。

上海汽车的重组是上海国资大规模证券化计划的第一步。“上汽的模式未来将成为上海国资整体上市的参考模板之一。”一位上海国资委内部人士告诉记者。

2011年12月30日——新公司揭牌当天,韩正对上汽集团提出了目



标:“上汽要加快拥有自己的核心技术和自主品牌,建立起符合具有国际竞争力的跨国公司发展要求的法人治理结构,成为上海国资国企改革的排头兵和表率。”

上海汽车整体上市的脚步非常迅速。从去年2月份停牌到去年8月2日重组审核委员会过会,上汽集团整体上市仅仅花了半年时间。因为重组成绩突出,去年12月20日,上汽集团还获得了由上海证券交易所颁发的典型并购重组案例奖。

目前上汽集团已被“空壳”化,集团资产将逐渐移交上海国资委,最终真正实现去集团化。“相对来说,我们的资产比较清晰,整合方案各方比较能接受。”谷峰告诉记者,整个上市过程技术性问题并不多。

盈利重心从整车制造转向服务贸易

“上汽整体上市一开始就确定了三大原则,即整合业务、完善体制和

维护股东权益”。谷峰透露,此次进入上市公司的一共有16家企业,包括独立供应零部件业务、汽车服务贸易业务、新能源汽车相关业务。

“此前上海汽车的重心主要在产业链中段的制造环节。通过此次重组,零部件业务和服务贸易板块进入上海汽车,使上海汽车的业务产业链向上下游延伸,将为公司开辟新的更广阔的赢利空间。”谷峰告诉记者。

服务贸易部是原上汽集团很重要的一块资产,涉及到汽车销售、汽车金融、汽车租赁、物流、二手车经营等业务领域。此前,已应上海转型要求和世界汽车工业发展趋势,被上汽集团列为核心业务和核心竞争能力重要组成部分。

2010年,上汽服务贸易业务营业收入突破400亿元,比“十五”末增长230%,利润增长635%,净资产收益率为1.7%提升到14%。申银万国的最新报告也指出,本次注入的服务贸易业务利润为11亿元,仅占重组后总量的6.7%,未来成长空间较大。

华域汽车旗下的驱动电机、电动转向器、电子空调等关键部件,一并注入上市公司,与原先上海汽车旗下的捷新、捷能等新能源业务将发挥协同效应,新能源汽车业务均统一到上海汽车这一平台上,有利于上汽将集团积累的新能源关键技术与整车、零部件业务集成融合,经过培育与发展后,未来可望成为新的利润增长点。

上海市国资委全面接管集团资产

新增的职能部门主要是服务贸易事业部、资产管理部、安全监察部。与此同时,上汽集团的人事整合也在进行之中,正在等待董事会和股东大会最后的批准,总体的思路是原上汽集团和上海汽车双方的领导层合二为一。

2006年12月,上海汽车通过定向增发收购集团整体股权、关键零部件及汽车金融类资产,实现了上汽集团的首轮“整体上市”。由于上海汽车

希望业务集中度更高,所以选择了整车和与整车密切相关的零部件上市。2008年8月,上汽集团又将旗下部分零部件资产以借壳上海久事控股的巴士股份方式实现上市,并更名为“华域汽车”。

此次整体上市,上汽集团仍保留了华域汽车的独立性,华域汽车独立上市的地位不变,只是股东方由原上汽集团,改成了新上汽集团。

上汽集团整体上市以后,对国资委而言,由于通过国资委或国资委的平台公司直接管理,减少了中间环节,所获股东的股权收益也更大了。此外作为国内最大的整车生产企业,上海汽车的整体上市,对其他的国有汽车上市公司也有借鉴意义。

“对于国资委来说,身份已经发生了变化,由原来的国有资产管理者,变成了国有上市公司的股东,国资委直接持股以后,如何摒弃固有的国有管理模式,按照现代化的企业制度来管理,仍然是值得研究的课题。”业内人士认为。

新闻纵深 上汽集团去年整车销量同比增长11.9%

2011年上汽全年销量达到401万辆,与上年相比同比增长11.9%。上汽作为中国最大的汽车上市公司,继2005年产销跨越100万辆规模,2009年产销跨越200万辆规模,2010年产销跨越300万辆规模后,2011年在市场增速趋缓的形势下仍然保持快速增长,全年销量突破400万辆大关。与此同时,上汽集团宣布整体上市项目圆满收官,重组完成后资产证券化率从81.15%提升至99.34%,总股本达到110亿股。(韦熙宇)

广汽集团获准有条件并购广汽长丰

广汽集团元月4日发布公布,中国证监会已于去年12月30日审核并有条件通过广汽关于合并广汽长丰的申请。广汽长丰之业务范围涵盖整车及相关零部件的研发、制造、销售与服务。猎豹品牌在内地SUV行业中具有较为明显的专业与品牌优势;自主品牌轿车处于赶超阶段。

公告表示,广州汽车集团股份有限公司换股吸收合并公司的方案已于2011年12月30日获证监会上市公司并购重组审核委员会有条件审核通过,公司股票当日复牌。根据广汽长丰2011年3月23日披露的报告书,广汽集团以换股方式吸收合并广汽长丰。广汽集团A股发行价为909元/股,广汽长丰换股价格为1455元/股,本次换股吸收合并的换股比例为1.6:1,即换股股东所持有的每1股广汽长丰股票可以换取1.6股广汽集团A股股票。

公司拥有长沙、永州两个整车制造基地,长沙、北京两个汽车研发中心和衡阳、惠州两个零部件生产基地;建立了较为完善的零部件配套协作体系以及布局合理的营销服务网络。广汽长丰的首三大股东分别是广汽、长丰集团、日本三菱自动车株式会社。(网易汽车)

我国将不再鼓励外商投资汽车整车制造

2011年12月29日,发改委、商务部联合发布新的《外商投资产业指导目录》,当汽车整车制造条目从鼓励类中删除,同时增加了新能源汽车关键零部件等条目。有业内人士指出,这体现了国家相关方面有意推动产业整合,同时鼓励自主汽车以及新能源汽车产业的发展。

据羊城晚报报道,发改委称,剔除汽车整车制造条目是考虑到汽车产业健康发展的要求;同时,新能源汽车关键零部件进入鼓励目录,将提升我国承接国际产业转移的层次和水平,培育国际合作和竞争的新优势。有业内认士认为,经过数十年的发展,外资汽车品牌进入中国已经比较充分,再继续鼓励下去,对于中国汽车行业而言并不十分有利。据悉,以前鼓励与欢迎外资汽车品牌进入中国市场,是基于国内汽车产业远落后于国外水平,也想通过利用合资手段来加快引进国外先进水平,进而提高国内汽车厂家的技术。然而这一目的有没有达到很难说,国外汽车品牌在中国市场大赚一笔,甚至抢占了大部分汽车市场却是真实的。2011年形势急转,自主品牌陷入困境的现象凸显出来。(郭尧)

菲亚特2014年600万销量目标或缩水两成

由于欧洲区域市场保持低迷状态,菲亚特集团原定2014年全球销量600万辆的目标很可能最终落空。菲亚特集团CEO马尔乔内早先为集团定下2014年销量590万-600万辆的目标,不过2011年欧债危机严重拖累欧洲车市,菲亚特成为受创最重车企之一。彭博社调查的10名分析人士认为,2014年菲亚特集团的全球销量只能达到490万辆,比原定目标降低100万辆左右,几乎缩水两成。

尽管去年9月马尔乔内重申过2014年的销量目标不会动摇,但12月下旬菲亚特业务部下调了2012年全球销量目标,从原定的270万辆降至220万辆。菲亚特的主要损失来自于欧洲累计销量为886178辆,同比下降12%,致使菲亚特占据欧洲车市场份额滑落至7%。(盖世)

玉柴三万台发动机再制造建设项目通过评估审查

2011年12月27日,玉柴股份公司三万台发动机再制造建设项目联合评估审查会在玉林宾馆举行。由广西机械工程学会高工岑汉材、广西机械设计院总工程师石宝辉、广西大学博士韦超毅、南宁机械厂总工程师郭森林、柳州机车车辆厂技术处处长梁小宁等评审专家对现场进行了评审,并听取了蔡达威所作的工作报告。

专家们对玉柴股份公司开展三万台发动机再制造建设项目开展的工作给予了较高的评价,并就项目的规划、管理制度、节能减排效果等方面提出了指导性的意见。经讨论,专家组达成一致意见,同意将《广西玉柴机器股份有限公司发动机再制造试点实施工作评估验收自检报告》提交国家发改委进行评审。

据悉,汽车零部件再制造是指把旧汽车零部件通过拆解、清洗、检测分类、再制造加工或升级改造、装配、再检测等工序后恢复到像原产品一样的技术性能和产品的批量化制造过程。国家发改委颁布的《汽车零部件再制造试点管理办法》明确了再制造的范围暂定为发动机、变速箱、发电机、起动机、转向器等五类产品。玉柴与美国卡特彼勒公司共同联手组建年产三万台发动机再制造公司,致力推动循环低碳经济发展,于2010年获得国家首批汽车零部件再制造试点企业资格。

(陈潇潇 梁冠平)

沃蓝达正式引入中国 13家经销商获授权

元月5日,雪佛兰 Volt 沃蓝达增程型电动车正式进驻位于上海市嘉定区的中国(上海)电动汽车国际示范区。中国是继美国本土之后,全球最早引入雪佛兰 Volt 沃蓝达的市场之一。全国8个城市13家雪佛兰经销商店已取得首批授权,为消费者提供雪佛兰 Volt 沃蓝达预定、销售和售后的一对一专属服务。

在去年4月的“2011国际电动汽车示范城市及产业发展论坛”上,通用汽车中国公司签署了关于加入“中国(上海)电动汽车国际示范城

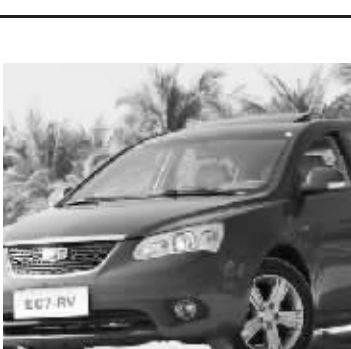
市伙伴组织”的意向书,而此次雪佛兰 Volt 沃蓝达的交车也是对该意向书的进一步完善和落实。在示范区内,消费者将有机会试乘试驾雪佛兰 Volt 沃蓝达,通用汽车也会收集消费者们对于该款车型提出的一系列反馈意见,从而有助于通用汽车改善用户体验,以进一步扩大旗下电动车的产品范围。

通用汽车中国公司电气化战略执行总监白雷蒙表示:“在通用汽车的可持续发展战略中,电气化扮演着重要的角色。雪佛兰 Volt 沃蓝达

是通用汽车在电气化战略上迈出的第一步。”

在2011年的广州车展上,雪佛兰 Volt 沃蓝达正式在中国上市,售价为人民币498000元。消费者可在全国8个城市的13家上海通用经销商处购买此款车型,包括:北京、上海、杭州、苏州、无锡、广州、深圳以及佛山。

据资料显示,雪佛兰 Volt 沃蓝达其运行模式有两种:纯电动模式和增程型模式,当车载电池电量消耗至最低临界限值时,雪佛兰 Volt



吉利帝豪 EC7“拓荒”欧洲市场。

发达市场取得可观的市场份额,还有很长的路要走。不过其同时承认吉利汽车已经开始尝试涉足欧洲市场,进入英国市场的举措是初步努力的一部分。

帝豪 EC7 再打头阵

之前吉利汽车计划通过锰铜控股打入英国市场的首款车型为帝豪 EC7,此次该车将再次充当先锋角色。帝豪 EC7 欧洲版将包括两厢半紧凑型四门轿车和五门掀背车

沃蓝达将平顺切换至增程型模式,实现高达的续航能力,从而达到的总行驶里程。在动力操控方面,雪佛兰 Volt 沃蓝达其最大扭矩370牛米,最高功率达到111千瓦,零到百公里加速仅需约9秒。

在美国国家公路交通安全管理局(NHTSA)的新车碰撞测试中,雪佛兰 Volt 沃蓝达获得了最高五星安全评级。雪佛兰 Volt 沃蓝达的电池组件系统拥有6年15万公里的超长质保周期。(易车)

EC7-RV,采用1.5及1.8升汽油发动机。帝豪 EC7 的外形相对而言平淡无奇,但内饰则将成为卖点。1.5升发动机功率为105马力,而1.8升发动机为140马力,将来还可能开发LPG液化石油气动力版本。该车基本型售价将在1.2万欧元左右。

中国汽车原本较为薄弱的安全性能成为该车强调的重点。在去年的下半年欧洲新车碰撞测评ENCAP中,帝豪 EC7 和上汽 MG6 获得4星级佳绩,成为在该测试中成绩最好的中国车型。进入西欧市场后,吉利车型将提供5年/10万英里的保修服务。

外媒指出,中国汽车仅凭借低廉的售价并不能在西欧市场取得成功,质量上的保证将成为决定成败的关键。全球品牌咨询公司 Calling Brands 总监 Nikki Jones 表示,英国消费者对于中国品牌汽车抱持诸多非议和成见,主要集中于安全性和可靠性问题上。(Martin Shi)

吉利拟挺进意大利 帝豪 EC7 充当“开路先锋”

吉利汽车或将进军意大利市场,并且将开辟纯粹的网络销售模式,帝豪 EC7 依然将再做吉利车型中的开路先锋。

吉利以网络销售方式抢滩意大利市场

意大利汽车媒体 Motori Corriere 日前报道称,吉利汽车计划登陆意大利市场,Gianluca Gregis 未来将成为吉利控股公司意大利分支的CEO。Gianluca Gregis 透露,未来吉利在意大利市场的营销模式将有别于传统,采用完全依靠网络销售的模式。其认为:“传统销售模式在可持续性上有所不足,客户群体已经出现演化。”尽管网络销售模式存在风险,但更容易接近消费者。

根据 Gianluca Gregis 所言,最初销量目标较为保守,预计第一年吉利在意大利销量将在500到1000辆之间。Gregis 还指出客户服务的重要地位:“我们将建立客户服务中心,第一年就将超过100个,这也是削减投资成本的途径之一。”客户服务中心方面的投入将超过300万欧元。

未来公司将总共设立300多个服务中心和经销中心。吉利意大利的总部将设在诺瓦腊-博尔戈马内罗(Borgomanero Novara)。

关于吉利进军西欧市场的雄心,公司官方表态一直较为保守。公司发言人杨学良(Victor Yang)在2012年抢滩英国市场消息曝光后表示,吉利汽车仍主要关注发展中国家的新兴市场。要在英国这样的