

品牌动向 | PinPaiDongXiang

提要 2011年,北汽集团在自主创新、国际合作、全球运营、项目建设、资本运营等方面都迈出了坚实的步伐,取得了“十二五”发展的良好开局。2012年将是北汽集团实施“十二五”规划承上启下的重要一年,也是其踏上“二次创业”新征程的开拓之年。董事长徐和谊给北汽定下的宏伟目标是力争实现跻身中国汽车行业第一阵营的历史性跨越,通过发力自主品牌朝着既定目标稳健而坚定地前行。

稳中求进 北汽力争跻身中国汽车业第一阵营

2012年销量目标锁定180万辆

1月11日,记者从北汽集团总结表彰大会上获悉,2011年,北汽集团共销售汽车1542万辆,营业收入2010亿元,成为建国以来北京市首家年营业收入超过2000亿元的市属企业;实现利润158亿元,收入和利润增幅居国内六大汽车集团之首,主要经济指标已跨入汽车行业第一梯队。2011年,北汽集团以结构调整促转变,以自主创新谋发展,大力推进自主品牌建设和各项重大项目建设,加快转变经济增长方式,呈现出质量高、速度快、持续性强的发展态势,全年共销售汽车1542万辆,同比增长27%;营业收入2010亿元,同比增长27.4%;实现利润158亿元,同比增长46.1%。其中,收入和利润总额持续稳居行业第四。

2012年,北汽集团将切实把握好“稳中求进”的工作总基调,以提升集团管理能力和体系竞争力为主线,以提高集团的品牌建设和营销能力为主要着力点,一手抓市场营销力,一手抓系统运营力;做到自主品牌尽快占领市场,合资合作模式尽快突破,全力推动集团战略发展模式转变,为北汽集

缓解产能掣肘问题

上海大众第六工厂“落子”宁波

在去年6月大众高调宣布在华佛山和仪征两工厂获批后,上海大众另一新厂规划亦水落石出。1月9日,记者从上海大众获悉,上海大众第六工厂落户浙江宁波,年产30万辆,并在1月7日举行了新厂奠基仪式,新厂有望生产斯柯达车型。

据京华时报报道,上海大众宁波工厂地处杭州湾新区,位于跨海大桥的南岸,汽车整车及关键零部件配套资源非常丰富,与南京、上海、仪征三个工厂产生联动效应。此前,一汽大众也曾中意宁波,但后来其战略转移至了佛山,上海大众于去年2月介入谈判,由于有此前合作基础,该项目在10个月内完成了商务谈判、建设现场准备、获国家发改委备案。另据此前宁波杭州湾新区管委会经济发展局官员透露,上海大众原则上确定主要生产斯柯达品牌轿车,有明锐、晶锐、昊锐等系列。

新厂建成后,在很大程度上能够缓解上海大众产能掣肘问题,上海大众此前已在上海嘉定有三家工厂,在江苏南京建设有一家工厂,第五工厂已经落户仪征,宁波作为上海大众的第六工厂成为单一产能最大的工厂之一。上海大众总经理张海亮表示,上海大众新项目落户宁波,标志着上海大众总部与长三角地区生产基地将实现更加高效的互动,企业产品布局更加完善,从而更好地满足用户和市场需求。

据悉,该项目一次性投资11759亿元,年产30万辆乘用车。预计2012年8月厂房结顶、设备安装,2013年下半年可实现整车下线,2014年投产。同时,伴随大众而来的核心零部件配套企业,将在新区建设供应商园区,预计入园核心零部件供应商企业总投资将超过100亿元。

据了解,2011年大众在中国的两家合资公司销量首次超过200万辆,是大众进入中国以来最成功的一年。未来5年内,大众公司计划联合上海大众、一汽大众继续扩大在华投资,新增投资规模预计将达到160亿欧元。(冷宇)



团跻身中国汽车行业第一梯队奠定坚实的基础,为首都经济的持续稳定发展做出更大的贡献。

抓好市场营销力和系统运营力 提升核心竞争力

北汽集团提出,2012年要一手抓市场营销力,一手抓系统运营力,做到自主品牌尽快占领市场,合资合作模式尽快突破,全力推动集团战略发展模式转变。2012年,北汽集团计划销售汽车180万辆,营业收入2300亿元,实现利润总额170亿元。

在自主品牌方面,北汽集团计划形成整车产能40万辆以上,实现C30D、C70G、B40V等产品上市销售;当年产销超过10万辆(含交叉车型);实现销售收入超过47亿元。新能源汽车销售超过5000辆,实现销售收入超过82亿元。自主品牌乘用车研发建立起北汽股份的开发流程并形成以C30D、C70G和B40V为代表的研发成果;建立起与自主品牌乘用车产品相适应的制造体系,包括生产技术支

持、设备管理及运营体系等;建立和完善自主品牌乘用车销售和服务网络,形成对自主品牌乘用车强有力的市场支撑;建立有效的质量管理体系,按照ISO9001及TS16949质量体系标准建立起自主品牌乘用车有效的质量管理体系。

北汽还将全面提升集团资本运营能力,进一步扩大北汽集团的规模和实力。除了在国内继续推进现有项目进展并挖掘新的市场机会,加快实施产业布局外,同时通过多渠道、多方面挖掘和了解海内外市场机会,重点关注产品技术合作方面的项目,力争在关键技术领域实现更大突破。同时加大内部业务重组,实现专业化经营和协同效应。

多元化发展,战略性新兴产业建设仍将是北汽集团2012年非常重要的发展战略之一。在新能源汽车领域,北汽集团将“以销定产”,强化市场营销和售后服务能力建设,同时积极进行技术攻关、产品研发,提升技术创新能力。通用航空等其他产业也将得到有力推动和进展。

此外,在人力资源管理、人才工程

方面,北汽集团将按照《北汽集团“十二五”人才发展规划》,创新人才工作机制、继续广纳人才并加大人才培养力度,完善薪酬制度,从而加强经营管理队伍、专业技术人才队伍、高技能操作人才队伍建设,为北汽的快速发展提供智力支持和人才保障。

调结构 转方式 实现跨越式发展

2011年,北汽集团旗下各整车企业加大产品结构调整力度,以提高企业的经济效益为目的,推出了更多符合市场需求、高技术含量、高附加值的产品。其中,北京现代以第八代索纳塔和ix35等高端车型为重点的产销策略,使北京现代品牌力得到极大提升;北京奔驰着力提高E级车产销比重,并随着GLK级豪华中型SUV下线,形成覆盖轿车及SUV两大热销细分市场的产品格局;北汽福田大力推广康明斯动力产品,重点提升欧曼、欧辉、欧马可等中高端产品的比重,并推出了皮卡、客车、专用车、重型机械等高

附加值产品,为其可持续发展奠定了新的基础。

北汽集团在突出整车制造优势业务的同时,加大了零部件业务发展力度,进一步整合了服务贸易业务,并积极进入战略性新兴产业领域,巩固了以汽车制造为主导、各业务板块协调发展的业务格局。北京海纳川公司作为北汽集团零部件产业平台,通过提高集团内部配套率、提供模块化供货、加强零部件自主研发等,将盈利模式由获取产品利润向集成利润转变;北汽鹏龙作为服务贸易平台,围绕打造北汽销售品牌,降低集团经营成本,增加效益,并明确了汽车销售及衍生业务、维修配件及用品销售、国际贸易及集团采购三大主业板块。此外,北汽财务公司正式挂牌成立和北京通用航空(集团)有限公司的组建,使北汽集团在开辟新兴业务领域上取得了新进展。

产业布局结构调整方面,北汽集团自主品牌北方基地、广州增城基地、重庆银翔基地的建设工作2011年全面启动,并已取得阶段性成果,为自主品牌乘用车的全面发力奠定了基础。北汽有限、北汽福田也分别有新基地和工厂改造、投产,北汽集团全国产业布局初步形成。同时,北汽集团还将在俄罗斯、印度、东非等地设厂,并且海纳川成功收购荷兰英纳法,在海外布局 and 全球化运营方面取得了长足的进展。(搜狐汽车)

【相关链接】

北汽2012年度经营方针

北汽集团确立的2012年度经营方针为:“做到自主品牌尽快全面占领市场,合资合作模式尽快突破,为北汽集团跻身中国汽车行业第一梯队奠定坚实的基础。”

无论是宝腾通过华泰打入中国市场,还是华泰借助该技术平台进军海外,对于合作双方来说,比磨合更为重要的是,在眼下“弱弱”联合的情况下如何打造出经得住市场洗礼的产品,这直接关系到合作的效果及项目的前景。

宝腾“曲线”入华 与华泰联姻前景未卜

□ 刘晨曦

继与萨博汽车“闪婚闪离”之后,沉寂半年的华泰汽车又一次因为联手马来西亚最大的汽车集团宝腾被推到了媒体的聚光灯下。

华泰汽车方面在接受中国经济时报记者采访时表示,区别于当初同萨博汽车谈判的整车合资项目,此次华泰汽车和宝腾集团将投资约10亿元人民币成立一个独立的技术合资公司。该公司是一个技术研发平台,不涉及整车生产领域,其盈利模式有两种,一是委托生产,二是出售技术。目前该公司进展顺利。

“技术合资”能否带来技术

根据华泰汽车集团与宝腾汽车集团在去年10月21日签署的合资创建汽车技术产业园区协议备忘录,双方将以50:50的股比组建一家以技术研发等为导向的汽车技术产业园,落户于鄂尔多斯。

记者从华泰汽车了解到,无论是华泰汽车还是宝腾集团,都只是股东身份,不具有决策权,该合资公司将拥有独立的管理团队以及技术工程团队等。该公司是一个技术研发平台,不涉及整车生产领域。

华泰汽车控股集团常务副总裁兼华泰汽车事业部总经理侯海靖说,



宝腾汽车

此次合资合作是在全球范围的一个合资合作,双方将共享全球平台,不仅限于中国和马来西亚。其盈利模式有两种,一是委托生产,二是出售研发技术。

根据双方签订的谅解备忘录,该技术合资公司的业务分为两个阶段:第一阶段将由技术合资公司国产化两款搭载符合欧V标准的动力总成的车型P3-21A和Exora;第二阶段将共同从事新能源车及符合欧标的后续车型的开发和出口销售。未来新公司所研发的技术,股东方拥有优先购买权。

“这是宝腾汽车为进入中国市场所采取的‘曲线救国’路径。迫于产业政策收紧,整车合资门槛提高,宝腾不得不采取一种迂回的办法进入中国。”汽车专家张志勇说。

“零影响”青年与莲花的合作

在宝腾试图进入中国市场之前,它为中国汽车业界所知的身份是英国莲花汽车母公司。2006年莲花旗下的子公司莲花工程与浙江青年汽

车成立联合研发中心,并于两年后推出了莲花竞速轿车。此次宝腾联手华泰会否对青年与莲花原有的合作产生影响呢?会否与青年莲花的产品线有所冲突?

对此,华泰汽车表示,“莲花工程只是宝腾的一个子公司,与我们合作的是母公司宝腾。而且目前规划尚未有所涉及。”浙江青年汽车方面也表示,青年汽车和莲花公司的合作不会受此影响。该公司将继续和莲花进行一系列的合作。

张志勇认为,此事对青年汽车与莲花汽车的合作是“零影响”。他表示,首先目前华泰只是和宝腾合作,并未涉及莲花,即使有所涉及,也是在很远的未来。根据其谅解备忘录,仅是消化与宝腾母公司的合作就需要几年时间。其次,对于已经得到萨博凤凰平台的青年汽车来说,莲花的战略地位并没有开始那么重要。正是因为与莲花汽车的合作未能带给青年汽车预期的成功,他们才会转投萨博汽车。

“弱弱”联合前景未明

华泰汽车方面表示,目前项目进展顺利,不出意外的话,春节后合资公司将正式成立。

据悉,由于华泰汽车与宝腾集团

合资的公司仅涉及技术范畴,而不是整车领域。因此该合资公司的成立只需通过省级政府的审批。

华泰汽车方面表示此次华泰和宝腾的合作正赶上了内蒙古自治区迫切需要转变经济发展模式的好时机。去年11月底,内蒙古自治区主席巴特爾曾亲赴马来西亚宝腾汽车进行考察。

谈到与宝腾的合作,华泰汽车表示,公司现在主要专长是SUV和B级轿车,在A级轿车和A0级轿车方面还有欠缺。宝腾的主打产品恰好是A级轿车和A0级轿车,双方可以互相弥补产品线的不足。此外,宝腾拥有成熟的海外销售渠道,华泰或借力宝腾将自己的柴油产品打入欧洲市场。

“但并不是所有的一加一都等于二,”张志勇用“弱弱联合”来形容华泰和宝腾的合作。宝腾汽车尽管曾在马来西亚占有80%市场份额,但毕竟不是国际主流车企。而华泰汽车方面,尽管在新任总经理侯海靖上任后,进行了大刀阔斧的改革,然而随着近年来各大车企纷纷推出SUV车型,其独特的产品线优势也不复存在。因此,无论是华泰能否借助该技术平台进军海外,还是宝腾通过华泰打入中国市场,对于合作双方来说,比磨合更为迫切需要思考的是,在眼下弱弱联合的情况下如何打造出经得住市场洗礼的产品。

汽车评论 | QichePinglun

千亿经销商规划 梦想能否照进现实

□ 李 村

前不久,商务部公布了《关于促进汽车流通业“十二五”发展的指导意见》(下称《意见》),准备规划出3-5家收入超过千亿元的经销商集团。

笔者认为,这显然是一个美丽的梦想。因为在目前中国汽车市场上,汽车主营业务收入超过百亿元的经销商仅有13家。即使主营销售排名第一的庞大集团2010年主营业务收入也仅为538亿元,2011年前三季度营业总收入也仅为408.21亿元,与千亿元的目标差距仍然较大。

那么,汽车经销商集团是越大越好吗?这似乎也是一把双刃剑。

目前,在国家工商局注册的汽车经销商超过6万家,其中75%为单店经营,行业集中度明显偏低,行业整体呈现“小散乱”的局面。由于集团经营较单店经营在厂商授权、人力、资金上有更大的优势,在行业集中度较低的情况下,有望得到快速发展。

特别在去年汽车市场增速放缓的情况下,一些资金实力较弱的经销商遇到困难,而各大经销商集团获得了扩张自身势力的良机。在这种情况下,商务部的《意见》可以让汽车经销商集团如沐春风。

与个体经销商相比,抗风险能力更强的经销商集团,在面对车市走低时,通过各种手段吸收消化压力,绝大多数保持了不错的经营业绩,而经销商集团的优势也得以更清晰地显现。应该说,经销商兼并集中化的趋势不可避免,一些经营状况不好的经销商也应该被淘汰出局,剩下的是服务好、善于经营的经销商集团。

不过,行业集中有可能是好事,但对消费者和汽车生产厂家则有可能是坏事。

首先,经销商集团的逐步壮大,难免会触动厂商的敏感神经。对于不断做大的经销商,厂家颇为纠结,既看到了其拓展市场和抵抗风险的能力,又心惊于其不断增强的摆脱束缚的力量。去年发生的奔驰在华最大经销商利星行的匿名短信事件,再次暴露出经销商和厂商之间不可调和的矛盾冲突。汽车界如果出现“国美”,那一定是汽车厂家的噩梦。

而对于消费者来说,经销商集团过于强大也并不见得是好事。目前有些4S店乱收费现象严重,汽车配件价格偏高、维修费用不合理等问题。这其中,一方面是因为目前对于汽车消费与维修行业的监管法律依据对现实中出现的4S店维修服务欺诈行为打击力度有限。此外我国尚未制定汽车“三包”条款,导致汽车销售合同陷阱多,合同条款不合理。另一方面是因为一些4S店的垄断经营,使得很多消费者在汽车发生问题后,明知送去4S店维修会被“宰”但也不得不送去维修。

如果有一天,全国经销商集团高度集中,但相关维护消费者权益的法律法规依然不够完善,那么消费者只能茶壶里煮饺子——有苦说不出!

