

沃尔沃高调推出 S80L 或与福特握手言和

■ 记者 蔡梦黎 报道

本月初,在成都市承办的财富全球论坛,沃尔沃作为本届财富论坛的官方合作伙伴,向成都提供了 200 辆全新车型 S80L,主要用于各国政要及商界领袖的出行服务。此次市会,也是这款最早在今年三季度才上市的全新 S80L 在国内的首次亮相。

在 6 月 5 日举办的交车仪式上,沃尔沃集团向国内媒体首次详细展示了这款 S80L,新款定位于“沉稳舒适的行政级豪华座驾”,通过外观和内饰上的改进、升级的动力系统和后排体验、搭载沃尔沃最新一代的安全科技并全系标配 I-AQS(车内空气质量控制系统)和 Clean zone(CZIP 主动式座舱清洁系统),实现了以人为中心的全方位安全、健康保障。

沃尔沃与福特那段不堪的历史

令人感到有几分意外的是,在 S60 即将国产化之际,李书福并未使用进口版 S60 作为接待车,而选择了沃尔沃的“前任”福特所国产的 S80L,也不免让人感到惊讶。此外,S80L 作为一款全新换代车型,仍继续由长安福特生产,也让人感到有几分意外。毕竟,如今沃尔沃与福特在中国的关系,已历经波折,早不如前。

为何福特在中国仍生产早嫁做他人的沃尔沃车型?这还要涉及 2006 年长安福特工厂与沃尔沃签署的一份技术转让合同。那时,沃尔沃仍属福特旗下品牌,为了让其尽快国产,有个好销量,沃尔沃便让福特在中国的工厂进行生产。该技术转让合同有效期为十年,其中 S40 的代工期限截止到 2015 年,S80L 的则为 2018 年。2009 年福特出售沃尔沃之时,合同仍远未到期。

事实上,在吉利完成收购沃尔沃一事曝光后,长安福特是否继续生产沃尔沃 S40 和 S80 车型也一度成为人们关注的焦点。尽管 2009 年吉利收购沃尔沃之后合同依旧有效,但坊间仍不时有传闻称长安福特有可能会交割出国产沃尔沃的生产权。2010 年就曾媒体爆料,福特汽车公司 CEO 艾伦·穆拉利于 3 月份秘密来华 3 日,与长安董事长徐庆和总裁密来华进行了密谈;吉利随后又收购沃尔沃之后,以前在长安福特生产的沃尔沃车型被提前拿到吉利生产,那么福特将会付给长安一笔资金,以弥补由此给长安带来的损失。

不过,吉利官方最终确认,吉利完成沃尔沃收购后,福特中国的合资公司将继续生产 S40 和 S80 两款产品,吉利控股公关新闻总监杨学良对媒体称:“我们尊重福特和合资伙伴之间的现有沃尔沃生产合同,在合同终止之前,重庆车厂将会继续生产 S40 和 S80 所有。”此外,长安福特也表示会和所有 S 系列纳入旗下,长安方面的人士透露,他们已经与沃尔沃签署了 S60 的国产协议,有效期限同样为 10 年。与此同时,媒体曝出的“2010 年重庆市工业和信息化投资‘双百’计划项目表”中,也发现“S60 乘用车生产线改造项目”赫然在目。

然而,接下来的故事却与吉利、长安福特两方昭告天下的计划大相径庭。尽管离 S40 代工协议终止仍有三年,但长安福特代工的沃尔沃 S40 却已停产了好几年,S60 也仍“只闻雷声不见雨点”。与



此同时,吉利方面却在积极准备 S60 通过吉利这条线国产的相关事宜。2012 年 8 月,国家工信部正式批准四川省经信委上报的吉利集团旗下浙江豪情汽车制造有限公司成都分公司建设乘用车项目。

据称,该项目正是由浙江豪情汽车制造有限公司在其母公司——吉利集团成功收购沃尔沃汽车公司的基础上,通过技术转让和品牌许可的形式,引进消化吸收沃尔沃汽车引擎车建设冲压、焊接、涂装、总装生产线及相关配套设施。项目总投资 40 亿元,预计 2013 年建成投产,将形成年产 5 万辆沃尔沃品牌豪华轿车和豪华 SUV 的生产能力。据成都方面的政府新闻通稿显示,该项目所生产的产品正是该款后的沃尔沃 S60L。

与此同时,福特中国在今年 3 月的新闻通稿表示,福特将于 2015 年前为中国市场引入 15 款新车,彻底贯彻“一个福特”的思路,目前,马自达已经从长安福特马自达分离出去,代工的沃尔沃 S40 停产,沃尔沃 S80L 很快也不再生产。从此以后长安福特可以专心致志地从事福特品牌汽车的生产和营销。

显然,福特中国的重心早不在沃尔沃上,加之长安福特工厂目前连生产新福克斯都忙不过来,沃尔沃更像是其绊脚石。福特在看来能像是离婚以后说的那些话,现在看来能像是离婚以后说的那些话,其实大家心里早已有了自己的算盘。

或因理念不合 加码分崩离析

业内人士指出,福特在华停工旗下沃尔沃品牌车型,也与沃尔沃不能给福特带来利益有关。尽管沃尔沃将 S40 和 S80 国产化后,该品牌在中国的销量同比增长 71%,其中旗舰车型 S80/S80L 车系更是比国产之前翻了 3 倍。但较之福特本身的车型,沃尔沃的销量仍是九牛一毛。

记者通过查询中汽协发布的 2012 年中国汽车销量排行榜发现,沃尔沃 S80 全年销量为 5649 辆,尽管在同级别轿车中排位第八,但较前几名仍有相当大的差距。其中,销量前三位的奥迪 A6、宝马 5 系、奥迪 A4 年销量均过十万。相比福特在华投产的几款车,销量的差距则更是巨大。福特旗下销量最好的紧凑型轿车

福克斯,2012 年年销量达 29.64 万辆,是沃尔沃 S80 的 52.46 倍。即使与 S80 同平台生产的蒙迪欧致胜,2012 年销量也达到 6.8 万台,甩了 S80 好几条街。尽管 S80L 比上述车型价格更为昂贵,但过低的销量,以及品牌易主的现实,让长安福特没有积极性再去为沃尔沃花功夫。

沃尔沃与福特造车理念以及各种指标的不一,也为福特代工沃尔沃增添了不少麻烦。记者采访到某供职于长安福特一级零配件供应商工厂的中层干部,这名人士向记者抱怨道:虽然福特、马自达等不少车型属于同平台生产,但标准的不同让他们工厂技术部、质量部等的工作人员很难适应,毕竟,美系车与日系车对仪表盘、座椅、织物等材料的标准要求都完全不一样,要相互兼顾,十分麻烦。在福特和马自达车型成熟后,长安福特又加入了沃尔沃的瑞典标准,更令他们感到十分恼火。

另外,据一名长期混迹于汽车制造行业中的人士告知,沃尔沃中国专门培养了一批人员,对生产、销售、服务等各个环节进行管理。代工沃尔沃 S80 的长安福特工厂更是其监管的重中之重。但由于福特与沃尔沃对汽车的理念有差异,使得 S40 和 S80 在国产后质量无法与进口版本达到同一水平。沃尔沃人员到福特的工厂去监管,难免有磕磕碰碰,直接导致沃尔沃“改嫁”吉利之后了。这更导致 S40 国产化后内饰显得粗糙,且小毛病不少,甚至有人怀疑其“血统问题”。有文章犀利地指出,S40“让人难以想像这台车出自瑞典豪门沃尔沃之手”。

据该名业内人士猜测,沃尔沃叫停了长安福特的 S60 代工计划,选择自建工厂生产,从而拖延了 S60 这款畅销车型的国产化,也极有可能与目前的代工工厂无法达到沃尔沃方要求有一定关系。

拯救沃尔沃 李书福的中国法宝

如前述,沃尔沃与福特的关系,并不如沃尔沃与福特刚分手时说的那么“和谐”。而李书福却在成都财富论坛上高调推出仍由沃尔沃“前任”代工的改款 S80L,却重新贯彻了当年的承诺,这无疑引人猜想。

而且,长安福特第三工厂仍在建设中,福特在福克斯销量持续火热的情况下又接连推出翼虎、翼搏,紧接着还将推出全新的嘉年华与蒙迪欧,产能的吃紧

不言而喻,在这种大背景下,福特主动大量投产沃尔沃车型的可能性几乎没有,因此,福特、沃尔沃、吉利三方突然间握手言和,极有可能是吉利方面做的工作,这无不显露出李书福超强的公关能力。

不过,也有人指出,吉利沃尔沃与福特,也各有好处,也是不得已而为之。毕竟,长安福特的 S80 生产权要到 2018 年才到期,只要不终止当初沃尔沃授权的技术转让合同,吉利和沃尔沃也不要想得到这款车的生产权。若福特懈怠,亦或像对待 S40 那样直接停产 S80,导致的结果则是 S80 这一沃尔沃主力车型的国产版直接在国内市场消失。这对福特没有什么害处,但对沃尔沃来说绝对不是什么好事情。

尽管近两年沃尔沃在中国表现得“还可以”,但由于长安福特对其的“轻视”,S40 和 S80 销量很一般,市场表现甚至不如 S60、XC60 等进口车型。而国产轿车始终是中国车市主流,使沃尔沃的销量始终难以实现跨越。由此看,李书福若主动与福特和谈也实属正常。毕竟,让福特愉快地国产沃尔沃,是保证沃尔沃在华销量的策略之举。

此外,据业内人士猜测,李书福排除万难,马不停蹄地建立成都工厂,而非另一个计划中的大庆工厂。很大程度也是由于成都工厂与生产 S80 的长安福特重庆工厂只相隔 300 公里,届时,S80 的配套商即可直接为成都工厂所生产的相近车型 S60 配套。这对沃尔沃加快国产化程度也有很大的帮助。

由于政府已明令往后的公务用车采购只能是国产车,努力成为政府采购车,也是李书福拯救沃尔沃一条千载难逢的好路子。信息显示,自从吉利收购沃尔沃以后,就一直尝试进入中国公务用车市场,除了成都财富论坛外,沃尔沃 S80L 也在 2011 年两会作为接待用车出现。这些被认为是沃尔沃积极进军公务用车市场的信号。不过,由于吉利和沃尔沃特殊的关系,在工信部发布的公务用车选用车型征求意见稿中,并无沃尔沃的大名。这也为正式文件出台前沃尔沃的博弈蒙上了一层阴影。

事实上,吉利人主沃尔沃之后,李书福优秀的运作能力在沃尔沃的发展上不无显现。这也让人们看到了沃尔沃这朵明日黄花在未来的几点希望。事实上,在吉利花掉自家市值三倍的价钱收购沃尔沃之掉,国内的质疑声曾一度不绝于耳。毕竟,2009 全年沃尔沃汽车公司的税前亏损为 6.53 亿美元。而且沃尔沃产品线太单一,也成为其咸鱼翻身的阻碍。要让这样一家明日黄花品质的车企在短时间里扭亏为盈,让不少人质疑吉利这段时间土气息浓厚的中低端汽车制造商有何德何能将福特都棘手的问题处理好。

在吉利收购沃尔沃短短一年后,沃尔沃却奇迹般实现了扭亏为盈。2010 年,沃尔沃营业收入同比增长 15%至 179 亿美元;实现全年税前利润 23.4 亿瑞典克朗(约合 3.6 亿美元)。2012 年,沃尔沃集团净销售额为 3036 亿瑞典克朗(去年同期为 3104 亿瑞典克朗),营业收入合计 176 亿瑞典克朗(去年同期为 269 亿瑞典克朗),尽管整体业绩出现了小幅下滑,但营业利润率仍保持了 5.8%的成绩。

只是,由于 2012 年业绩的下滑,对于 2013 年能否继续盈利,一些人士也打出了问号。李书福能否在 2013 年继续突围,这还要看上述几个方向的中国法宝能否使产品销量在市场上赢得增长,或者李书福还有新招?

背景链接

福特汽车公司(Ford Motor Company)是一家生产汽车的跨国企业,于美国密歇根州由亨利·福特(Henry Ford)所创立,在 1903 年公司化。在其 20 世纪如日中天的时候,福特与通用、克莱斯勒被认为是美国汽车的三大生产商。这三家公司统治着美国汽车市场。

公司创始之初,亨利·福特参考引进了大批量汽车生产以及大批量工厂员工管理的方法,更别具匠心地根据设计出以移动式装配线为代表的新生产序列。其高效率、高工资、低售价的结合,对当时美国制造业而言,是一次翻天覆地的改革创新,因而这套方法尔后被称为福特制,而其产业观念在后来被安东尼奥·葛兰西称为“福特主义”。

福特曾全资收购捷豹、路虎、沃尔沃、阿斯顿马丁等汽车品牌,并拥有马自达汽车 25%的股份。2006 年,福特汽车历史上第一位福特家族的 CEO 艾伦·穆拉利(Alan Mulally)走马上任,同时出任董事会董事。上任 6 天,他即宣告出售福特旗下豪华品牌捷豹、阿斯顿马丁、路虎和沃尔沃;随后,阿斯顿·马丁以 4.79 亿英镑出售给英国一家财团,捷豹和路虎作价 23 亿美元卖给印度塔塔集团。“卖了个好价钱!”业内人士给这样评价这笔交易。而在销售情况尚好时,却抵押公司的几乎全部资产去筹钱。这种行为虽然看起来像场豪赌,但抵押来的 234 亿现金,却令福特在 2008 年金融危机独力支撑,成为美国汽车制造商中唯一没有向政府要钱的公司。

之后,福特推出了“一个福特”的公司战略。“一个福特”计划是穆拉利的重头戏,他希望福特汽车的所有车型能从 2006 年的 97 个降低到 2013 年的 40 个。穆拉利表示:福特要在全球范围内整合品牌,使福特全球的各个分公司致力于母品牌“福特汽车”的研发和生产。2011 年,动力强劲又节约能耗的新款福克斯上市,仅 1 月创造了近 2 万台的单月销量历史最高纪录,2011 年 1—10 月突破 15 万,达 156217 台,较去年同期增长 13%。

沃尔沃(Volvo),瑞典著名汽车品牌,曾译为富豪。该品牌于 1927 年在瑞典哥德堡创建,创始人是古斯塔夫·拉森松和阿萨尔·加布里尔松。沃尔沃集团是全球领先的商业运输及建筑设备制造商,主要提供卡车、客车、建筑设备、船舶和工业应用驱动系统以及航空发动机元器件;以及金融和售后服务的全套解决方案。1999 年,沃尔沃集团将旗下的沃尔沃轿车业务出售给美国福特汽车公司。2010 年,中国汽车企业浙江吉利控股集团从福特手中购得沃尔沃轿车业务,并获得沃尔沃轿车品牌的拥有权。

沃尔沃以生产轿车起家,其创始人古斯塔夫·拉森(Gustaf Larson)和亚沙·盖布列森(Assar Gabrielson)原本都在瑞典知名滚珠轴承制造厂 SKF 工作。他们成功说服 SKF 后,1926 年,SKF 开始生产沃尔沃汽车。1935 年,沃尔沃正式脱离母公司。之后沃尔沃的产品还包括商用车辆、航天、航空设备及各种机械。

凭借八十五年的深厚积淀和经典传承,沃尔沃集团以“品质、安全、环保”的核心价值铸就了享誉世界的沃尔沃品牌,在世界范围内赢得了高度的信任,成就了巨大的号召力。沃尔沃集团始终将其价值理念作为思想和行动的准则,融入于产品、服务、运营和企业责任行为中,在为客户创造价值的同时,推动经济、社会、环境的可持续发展。

如今,沃尔沃分为沃尔沃汽车公司(Volvo car corporation)和沃尔沃集团(Volvo group)两家,沃尔沃汽车曾是沃尔沃集团的部分家用轿车业务,该公司于 1999 年被福特汽车以 64.5 亿美元收购,并于 2008 年时减资 24 亿美元。后因经营不善,沃尔沃汽车公司被福特出售给吉利。而生产商用车的沃尔沃集团仍独立运营。

物流地产白热化 “菜鸟”志在未来商业基础设施

■ 实习记者 蒋庆 报道

2013 年 5 月 28 日,阿里巴巴集团、银泰集团联合复星集团、富春集团、顺丰集团、三通一达(申通、圆通、中通、韵达),以及相关金融机构共同宣布,“中国智能物流骨干网”(简称 CSN)项目正式启动,合作各方共同组建的“菜鸟网络科技有限公司”正式成立。马云任董事长,阿里巴巴占 51%的股份,“菜鸟”网络在马云退休 18 天后浮出水面。

马不停蹄为“菜鸟”看门户

菜鸟网络的问世必将面临一些风险,随时随地迎接困难的挑战,他就好像菜鸟

网络的看门户,关于菜鸟网络每一个细节都用心在完善。所谓的“天网恢恢疏而不漏”马云提出的 CSN 并不是平地建高楼。与之相对应的是,阿里巴巴内部已经有一张“天网”,它泛指大数据平台和云计算。

马云做菜鸟网络有两点原因:一是快递未来要大发展,二是要提高快递配送质量。所以他成立菜鸟网络并不是单枪匹马,而是带领着一个队伍。

菜鸟网络更像是“全明星”阵容:阿里巴巴、银泰、富春、复星、三通一达。银泰集团董事长沈国军出任菜鸟网络 CEO,马云出任董事长。这样的细分并不是在分清财产关系,很大程度上是一种激励和进去。凡是“预测则不预测则度”马云就是在这样一个庞大的天网下面,尽可能做到周密。

关于菜鸟网的后续发展、未来的演变模式都有一个系统的计划,如果说建设实体仓储更多的是一种筹码和手段,那么虚拟仓储则是其在全国实现 24 小时送达的核心任务。

按照菜鸟网络的整体计划,未来共投资 3000 亿元人民币,首期计划投资 1000 亿元。“我们希望用这 3000 亿元来撬动国家在物流基础设施上投入的几十万亿元,让国家基础设施发挥出更大效应。”与苏宁、京东、易迅等自建物流不同的是,“天网+地网”依靠社会化工分工,菜鸟网络主要目的是提供标准、仓储、干线运输等社会资源可自由接入的平台;阿里巴巴构建的物流生态圈是:未来“天地一张网”实现无缝融合。

物流地产白热化

菜鸟网络计划首期投资人民币 1000 亿元,希望在 5—8 年的时间,努力打造遍布全国的开放式、社会化物流基础设施,建立一张能支撑日均 300 亿(年度约 10 万亿)网络零售额的智能骨干网络。

“菜鸟网络是基于互联网思考、基于互联网技术、基于对未来判断而建立的创新型企业。中国智能骨干网将秉承和发扬开放、透明的互联网文化,致力服务整个电商生态圈内的所有企业,以促进生态圈的共同繁荣”。沈国军表示,中国智能骨干网不仅是电子商务的基础设施,更是中国未来商业的基础设施。

中国智能骨干网将应用物联网、云计

算、网络金融等新技术,为各类 B2B、B2C 和 C2C 企业提供开放的服务平台,并联合网上信用体系、网上支付体系共同打造中国未来商业的三大基础设施。他更强调说,菜鸟网络不会从事物流,而是希望充分利用自身优势支持国内物流企业的发展,为物流行业提供更优质、高效和智能的服务。

自 2011 年开始,京东宣布圈地 1400 亩落户 5 城自建大型物流中心,而今年底京东投资 35 亿元的物流中心“亚洲一号”将投入使用。而易迅网 2013 年将在全国新建 10 余个仓储配送基地。苏宁未来三年计划投入 200 亿建设物流。菜鸟的横空出世意味着电商的物流地产的进一步白热化。