

诚信共赢 务实创新

上汽依维柯红岩公司召开 2015 年度采购商务大会



●上汽依维柯红岩公司总经理杨汉琳致辞



●会场一角

12 月 14 日,以“诚信共赢、务实创新”为主题的上汽依维柯红岩公司(以下简称上依红)2015 年采购商务大会在重庆融汇丽笙大酒店隆重召开。会议对过去一年的采购商务工作进行了总结,部署了 2015 年度主要采购工作事项,对 2014 年度的战略供应商和优秀供应商给予表彰奖励。上依红公司总经理杨汉琳对供应商工作提出了“有作为、讲效率、求发展”的新要求,希望各供应商朋友们结合自身实际,着眼未来,通过商务降本和技术降本,在竞争中求突破,在发展中求创新,共同占领更大的市场。

上依红公司全体高管、各部门总监、来自全国各地的 200 多家供应商企业代表参加了会议。

公司党委书记、工会主席蓝盈照首先代表公司作了热情洋溢的欢迎致辞,对各位供应商朋友表示最诚挚的欢迎,对一年来为红岩事业付出努力的供应商朋友表示感谢。蓝盈照在致辞中说,2015 年,中国经济进入新常态,市场竞争日益激烈,对重卡产品提出了更高的需求,公司应对市场变化,提出了三万辆的销售目标。蓝盈照指出,高度决定视野,各供应商要有战略眼光与前瞻性思考能力,致力于与上依红公司的长远合作,共同成长。要在技术领域实现信息互通,多参与技术研发,有效更新,及时配合公司新产品开发工作。要加大质量管控,提升自身能力。要紧跟市场趋势,思考新型的模块化供货模式,配合上依红公司需求。要廉洁往来,诚信互动。要对红岩未来充满信心,对红岩事业充满激情,团结协作,实现利益共赢。并预祝大家圣诞、元旦快乐,新的一年事业一帆风顺。

上依红公司总经理杨汉琳从打造全价值链、推行模块化供货、建立健康的供应体系、培训“有作为、讲效率、求发展”的供应商团队等方面,对 2015 年采购商务工作提出新的要求。

杨汉琳在讲话中首先对各位供应商代表和所有合作伙伴表示热烈欢迎,对受到表彰的 2014 年战略供应商和优秀供应商以及获得单项奖的供应商表示祝贺。杨汉琳简要分析了我国宏观经济特点,重卡目前形势以及 2014 年公司整体销售情况,希望各供应商朋友从产品开发、质量管理、服务能力、商务工作等方面,不断改进和调整 2015 年供货工作,确保整车生产的及时性和稳定性,通过商务降本和技术降本,在竞争中求突破,在发展中求创新,赢点更大的市场。

打造全价值链。上依红公司将从供应商的采购体系、制造、供应链、产品研发等方面给予帮助和指导,希望供应商朋友继续在已有的经验和成果上继续深挖潜力,降本增效,结合自身实际,着眼于未来,与公司一起做好全价值链的工作。首先要从认识上去解决问题,各供应商与红岩是合作者,是一条价值链

的构成者,只有共同去建立这种拥有共同价值的全价值链的关系,共同的利益才能得到最大程度的保护提高。最能体现共同价值的载体就是整车,只有整车销售了才是零部件的销售。只有技术越好、质量越稳定,整车交货期越短、整车价格越有优势,零部件销量才越大。希望红岩的供应商企业都来创造价值,将整个价值链盘子做大,才能分享到更多的收益。要加强经济信息交流,探讨新技术、新工艺、新材料的运用,关注关键重要零部件的产品开发发展方向,推动 SQE 更深入的帮助供应商做好配套工作。

在供应商定点工作上,要按照产品物流特性分圈、产品用户感知度分类的原则,分供应商规模、分工艺类别对应,按照产品专长优先、供应商绩效排名,选择合适的定点供应商。并从技术能力对应、质量能力达标和工艺类别对应等方面提升业务量。在供应商体系薄弱环节适度引入较好的新的供应商,提升供应商体系能力。今后,对关键重要零部件,要求拥有同步开发能力的供应商才能通过评审,才能进入正式的商务环节。进一步对材料成本进行优化降本,共享合理收益。

打造并完善采购三权独立约束机制。公司利用合资公司的资源,参照国外采购供应体系,建立采购三权独立采购体系,健全公司采购管理体系控制采购风险。在缩短交货期方面,公司将建立三个月观测、一个月预计、10 天送货的三级计划管理模式,避免交货延误,提升交货准时率。供应商要从管理水平、生产组织、制造工艺方面多下功夫,多动脑筋,在控制成本的同时,提升自身综合能力。上依红公司将通过更严格的车型分类、细化配置、零部件分类等方式,定期发布信息,快捷交换信息等,不断提高预测的准确性。建立三个月、一个月和每周的供应商三级滚动体系和异地供应商中转库加安全库存,中转库加本地供应商库存以及异地供应商库存的三级储备库存,应用管理手段,通过强化供应商的先期管理,特别是要关注供应商过程质量,建立细化的流程。

要在供应商中大面积推广模块化供货模式,供应商要积极参与提高公司物流效率、装配效率,减少配件种类,降低零部件管理难度。一方面要构成小总成或小系统,引导一级供应商更加关注质量。另一方面可以帮助主机厂减少二级供应商配套流程,降低管理成本,统一相关零部件售后服务责任,降低分歧。

要建立良好的供应体系。一是加强战略思维,增强战略定力,构筑联接客户的更加实务、更高水平的战略伙伴关系,二是深化供需合作,发挥协同互补优势,打造全新价值链,为客户提供增值服务,三是打造行业领先、市场领先、国际化的规模和效益共同体,提升采购体系的综合竞争力。同时公司将通过三年时间,构建具有规范的流程,更加有约束力,

专注细致的符合外资企业的供应体系,培育“有作为、讲效率、求发展”的供应商团队。

杨汉琳强调:要打造先进健康的供应体系,解决供应商在技术、质量、服务方面不时出现问题,将在供应商寻源、定点、正常供货过程中选择与上依红公司共同发展的供应商。希望各供应商要向上汽菲亚特红岩动力总成公司、重庆光能汽车配件有限公司等那样,积极配合主机厂去满足用户的紧急需求,积极投入新产品开发出质量可靠、成功率高的产品,完善可靠的供应商质量管理体系。

展望 2015 年,上依红公司提出了产销三万辆的目标,需要一批紧密合作,互相信任的供应商队伍,共同努力,提升传统市场、抢占新兴市场,提高市场占有率,为双方的整体发展奠定基础。

杨汉琳最后说到:崭新的一年已经向我们走来,让我们携起手来,紧紧围绕“诚信共赢、务实创新”这个主题,积极迎接新一轮的机遇与挑战,为我们新的目标奋力拼搏,在新的一年里取得更好的业绩和发展,在发展中续写新的辉煌。

会上,上依红公司副总经理党盛勇作了“诚信共赢、务实创新”采购工作主题报告。党盛勇从供应商优化管理、采购商务工作、新产品开发、质量工作、生产供应、非生产采购等方面对 2014 年采购主要工作进行了回顾,展望了 2015 年主要工作。

2014 年,上依红公司在供应商绩效、模具、能力提升、质量、供货、产品开发管理等方面,进行了积极的创新和深化,并取得了一定成绩。公司全面实施了 2+1 供应商优化策略,并根据国四排放、LNG、682 车型等法规的颁布和市场需求,严格控制并按流程开发供应商。供应商总量从去年的 300 多家优化为 200 多家。各供应商更加重视产品质量,积极响应供货要求,不断提高服务意识,供应商体系能力得到进一步提升。经过供应商的共同努力,PPM 值取得较大进步。相较过去,2014 年的准时交付率有所提升,供应商在供货速度、配合度上有较大改善,年度累计停线时间持续大幅下降,每季度的绩效评分得到持续提升。

2015 年,上依红公司确定了产销三万辆的目标任务,广大供应商要按照月度排产计划做好相应的物料准备,尤其是要注意三四月生产高峰期,确保及时供应。要在诚信合作基础上,强化合同执行管理力度,加强计划沟通,降低库存损失,提高服务真实性。各供应商要结合原材料价格的市场走势,特别是国四专用件的上量,充分应用新技术、新工艺、新材料,加强自身管理,降低成本,确保实现 2015 年 3—5%的降本目标。公司充分利用 SQP(供应商质量绩效监控)系统,加强对供应商现场的管理和帮扶,在减少供应商不必

要的损失,提高产品的“三化”(通用化、系列化、组合化)同时,不断优化供应商管理,深化模具管理体系。各供应商要适度加大投入,及时解决产品质量问题,提高服务效率,精细成本管理,加强产品质量过程控制。

党盛勇在报告最后说:2015 年即将到来,国家经济结构调整已经显现,部份经济风险也随之出现,生产智能化、专业化将成为产业组织新特征。我们要紧跟经济大趋势,调整思路,细化管理,贴合市场,密切合作。以诚信实现共赢,以务实推动创新,祝愿大家 2015 年创造新的历史和辉煌。

上依红公司副总经理毛利兹作了产品工作报告。2014 年上依红公司主要完成了杰狮、新金刚、金刚等国四新产品的开发投放,并完成了出口的依维柯 682 欧三左右置和欧四左置车辆的开发以及 LNG 杰狮 M100 扩展车型。2015 年,公司主要推出杰狮驾驶室小改型和短途 6x2 牵引车,继续 LNG 新金刚车以及新桥的开发,希望各供应商伙伴与公司新品开发一道,共同开发出新的零部件,创新设计,提升处理复杂问题的能力。公司将帮助指导各供应商解决开发中遇到的问题,探讨技术和工艺方案的实施,及时满足整车新产品需要。

毛利兹在报告中通过 PPT 和数据图,对比介绍了供应商在质量、准时物料供应、技术降本等方面情况,希望各供应商在引进 SQP 系统后,能够在 PPM、PSA、CSL、NBH 方面同步欧洲标准,加强合作,更富有责任心的加入技术降本,保证零部件质量,及时保障整车的物料供应。

大会上,上汽菲亚特红岩动力总成有限公司等 20 家供应商被授予战略供应商荣誉称号;潍柴动力股份有限公司 15 家供应商被授予优秀供应商荣誉称号;武汉神动汽车电子电器有限公司等 5 家供应商获得技术创新奖;延锋伟世通(重庆)汽车饰件系统有限公司等 5 家供应商获得质量优胜奖,宜宾三江机械有限责任公司获得供货及时奖。公司高管杨汉琳、蓝盈照等公司高管分别为他们颁发了荣誉奖杯和奖牌。

山东美晨科技股份有限公司作了代表受表彰的供应商作了大会交流发言,表示将要更进一步打牢与上依红建立的战略合作伙伴关系,按照上依红公司要求全面做好配套合作工作,与上依红红岩协同发展,共创未来。

会议期间还举行了分组讨论会。上依红公司采购、技术、质量、供应链管理等部门总监及相关业务部门经理同与会供应商代表就物料的及时保障供应、技术降本、质量、配件服务等方面话题进行了讨论交流。各与会供应商表示将努力提高自身综合能力水平,严格产品质量、提高交货率,诚信共赢、务实创新。

(李代元 于丹)

2014 年香港 IPO 融资额居全球第二 达 2250 亿港元

■ 秦伟 报道

大连万达商业地产 H 股 IPO 接近招股价区间上限定价,每股 4.8 港元,融资 288 亿港元,成为在公开市场募资最多的房地产公司,也是今年香港 IPO 市场上集资规模最大的企业。

万达商业地产的成功上市,也拉动香港 IPO 市场上房地产行业成为筹资额第二高的行业,年内筹资总额达 445.86 亿港元,位列能源及电力板块之后。今年第四季度依然是香港 IPO 市场的“黄金窗口”,在中广核、万达商业地产、北汽三大重量级 IPO 的推动下,第四季度 IPO 融资额大幅升高,占全年融资总额的 41%。

“单计 12 月份的 IPO 集资额可能已高达 840 亿港元,略高于 2014 年上半年总集资额 820 亿港元。”毕马威中国合伙人兼香港资本市场主管陈清珠表示。

安永估计,2014 年香港市场共有 109 家公司进行 IPO,合计融资 2260 亿港元,较去年增长 34%,仅次于纽交所位居全球第二;毕马威则预计 109 家上市企业合计融资规模约为 2250 亿港元,位列全球第二。

与内地联系增强

今年香港 IPO 市场上,内地企业依然是主力。以融资规模而计,86%来自内地,在前 10 大 IPO(融资额占比达 67%)中,除李嘉诚旗下港灯电力投资,其余均为内地企业。

“整个政策环境利好,也帮助更多内地企业来港上市。”安永审计服务合伙人赖耘峯表示,这其中包括中国证监会早在 2012 年底发布的《关于股份有限公司境外发行股票和上市申报材料及审核程式的监管指引》,提出境内企业只要符合境外上市地要求,可自主向中证监提出境外上市申请,并简化了申请流程,促使 2013 年和 2014 年众多原计划在 A 股上市的企业转道香港。

今年 3 月,中证监透露有意取消境外上市审查,10 月和 11 月,国务院取消境外上市外资股项下境外募集资金调回结汇审查以及香港取消永久居民每人每日两万元人民币兑换限制等,均对香港 IPO 市场带来正面支持。

安永亚太区上市服务主管合伙人蔡伟荣预计,市场期待已久的 H 股全流通方案,有望在明年出炉。目前以 H 股形式在香港上市的企业,只有公开发售部分可自由流通,因此在计算市值时也仅包括流通部分股份。赖耘峯认为,若 H 股全流通成功实行,将刺激港股市值及成交增长,吸引更多机构投资者,推动国内企业尤其是民营企业来港上市。

计划使用 H 股全流通方式在港上市的海银行,其 IPO 进程已经拖延 1 年多。陈清珠估计,明年将有望看到包括上海银行在内的多家金融机构来港上市,银行方面包括北京银行、广发银行;保险公司方面包括安邦保险、泰康人寿及阳光保险集团;金融资产管理公司方面,中国华融和中国东方也有望明年登陆香港市场,另一个令市场期待的大单则是中金。

截至今年 12 月 15 日,剔除已排期在 12 月上市的公司,共有 56 份上市申请正在等候审批,当中大多在今年 10 月已经提交备案,以申请从备案至上市平均需时 2.7 个月而计,这些企业有望在明年一季度完成上市。

毕马威中国香港资本市场合伙人刘大昌认为,沪港通推出后,预期的长远效益将逐渐浮现,长远而言,内地 A 股与港股的融合,最终将会令中国市场成为全球最大及最活跃的一个股票市场,同时,人民币计价 IPO 项目预计也会有所增加。

新股首日回报偏低

今年 4 月 1 日,香港开始实行保荐人新规,刺激大量 IPO 项目赶在第一季度完成,随后两个季度 IPO 市场则相对低迷。

安永的统计数据显示,今年香港 IPO 项目中,仅 19%企业以发行价上限定价,以高于或等于招股中间价定价的发行人接近 50%。毕马威的统计数据显示,第二和第三季度,多数 IPO 招股价低于中间价,全年共 46%的项目定价高于中间价,低于去年的 50%。

根据安永综合全年 IPO 项目首日回报来看,香港市场按年回报率为 4%,低于内地市场的 133%和美国市场的 27.8%。以行业划分,建筑及基础设施行业平均首日回报率最高,达 138%,其次为医药及医疗板块和专业服务,分别为 104%和 85%。毕马威的统计显示,82 家主板上市公司中,46 家上市首日收市价超过发行价。

陈清珠认为,明年,在中国持续推出刺激经济措施及美国经济复苏的带动下,香港 IPO 市场仍将有强劲表现,集资水平能够维持目前水平,市场表现将取决于预期的大型招股项目是否能够顺利开展。

毕马威和安永均预计,明年香港 IPO 市场募资总额将达 2000 亿港元,上市企业数目预计则分别为 110 家和 120 家。

蔡伟荣认为,今年年底的强劲表现显示 IPO 市场仍有良好条件,令明年初继续有良好表现。

(来源:经济观察网)

安永:全球 IPO 市场创 4 年新高

12 月 17 日,《安永 2014 年全球 IPO 市场趋势》统计,2014 年共有 1,206 宗 IPO,融资额达 2,565 亿美元,与 2013 年比较,分别增加了 35%及 50%。2014 年全球 IPO 市场的表现是自 2010 年以来最好的年份。

“虽然很多国家仍然未能完全实现经济上的复苏,但投资者信心仍然良好,大部分地区的 IPO 数量都持续上升。2014 年年底市场的强劲表现更显示出 IPO 市场目前一切向好,这也将促使 2015 年年初的市场将出现持续的良好表现。”

美国市场表现异常出色

阿里巴巴在美国上市有助促使美国 IPO

市场年内表现异常出色。包括纳斯达克市场在内,年内美国市场共有 288 宗 IPO,融资总额达 950 亿美元,较 2013 年分别上升 27%及 54%。非美国公司共有 67 宗 IPO,融资总额达 408 亿美元,其中 17 宗跨境交易来自大中华区。

黄丽敏称:“2014 年美国较其他任何地区吸引了更多跨境 IPO。其证券交易所在上市宗数及融资额上都是全球最多。美国年内的跨境 IPO 活动是自 2007 年以来最多。除了海外上市 IPO 估值较高外,日渐熟悉美国会计规定,美国市场整体强劲以及获取资金相对便利都很可能促使 2015 年更多中国企业在美国证券交易所进行跨境 IPO。”

大中华 IPO 市场表现强劲

伴随相对宽松的货币政策环境和投资者不断增加的投资信心,大中华区市场在 2014 年年底前强势回归,年内共有 252 宗 IPO,融资总额达 422 亿美元,与 2013 年比较,分别上升了 95%及 89%。

此外,香港证券市场交投活跃,加上资本大量流入,持续吸引大量企业跨境上市,尤其是中国内地企业。108 家公司在香港交易所主板共融资 288 亿美元,与 2013 年比较,宗数上升 11%,融资额增加 32%。

安永审计部合伙人汤哲辉指出:“工业企业仍然是最受中国投资者青睐的板块,2014 年 IPO 宗数及交易总额分别占中国大陆证

券交易所总额的 39%及 26%。另一方面,由于中国的互联网用家是全球之冠,加上中国政府的支持,科技企业也表现出众。”

刘国华称:“2014 年中国大陆重启 IPO 及沪港通的推出,为大中华区 IPO 市场掀开新的篇章。”

这些有利金融市场创新发展的监管法规与稳健增长着的全球经济大环境将促使 2015 年中国大陆 IPO 市场的活跃程度和表现稍胜 2014 年由于短期内缺乏大型 IPO 市场,加之中国的中型企业正寻求更快捷的上市方法,以及在香港等待上市的企业仍然数目众多等因素,预计 2015 年 IPO 市场会有更多数量、但规模较小的 IPO 出现。

(来源:经济观察网)