



或成国企混改排头兵

混改大幕下的奇瑞：人事震荡业绩萎靡 人主“绯闻”不断

本报实习记者 张昕
记者 石英婧 上海报道

“奇瑞混改”这场大戏正在徐徐拉开帷幕。5月29日，奇瑞汽车股份有限公司(以下简称“奇瑞汽车”)在芜湖召开第二届第九次职工代表大会，以无记名投票形式，

全票通过了关于奇瑞汽车股权转让的决议。

有媒体报道称，奇瑞汽车拟以不低于200亿元的现金引入外部投资者，以增资扩股的形式入股奇瑞汽车。为此，《中国经营报》记者致函奇瑞汽车，但截至发稿，未能获得回应。

谁会成为奇瑞汽车新的“东家”?就在不久之前，各大媒体传出宝能集团将入股，奇瑞汽车董事长尹同跃以“胡说八道”进行了回应。随后，又有自媒体曝出，入股方案将是普拓资本领头，神华集团参与，记者也致电普拓资本，对方在记录了记者的联系方式后表示，需

要向领导汇报。

从目前的情况看，奇瑞汽车混改可能已经“箭在弦上”，但入股方依然未知。放眼整个行业，奇瑞汽车混改意义重大，中国汽车工业协会助理秘书长杜芳慈表示：“奇瑞可能是国企新一轮混改的‘排头兵’。”

业绩萎靡 高管离职

赵焕公开承认离职后，贾亚权即将离职的消息也被传出。

实际上，此次奇瑞汽车的混改和公司业绩可能有直接关系，统计数据显示，去年奇瑞汽车旗下所有品牌销量为68万辆，这一成绩比奇瑞在2017年初提出的“确保90万辆、争取100万辆”的目标相差甚远，与此同时，奇瑞汽车在乘用车市场的份额也在不断下降，全国乘用车信息联席会数据显示，去年奇瑞汽车所占市场份额为2.28%，同比下滑0.21%，处于自主品牌第六位，落后于吉利、长安、长城、上汽乘用车和广汽乘用车。

奇瑞销量的不振也带来了财务数据的大幅下滑，根据联合资信评估有限公司发布的奇瑞汽车跟踪评级报告显示，2016年，奇瑞汽车的营收329.64亿元，利润总额为2.06亿元。到了2017年，公司营收同比下滑10.59%，营业利润-3764万元，净利润2.64亿元。今年一季度，奇瑞汽车营业利润为-6.76亿元，相较于去年同期亏损额扩大了4倍。另外，中国汽车流通协会公布的库存数据显示，4月奇瑞汽车的库存系数高达2.6，这意味着经销商可以两个半月不用进货，经营压力和风险都非常大。

对于奇瑞汽车所面临的问题，杜芳慈表示，奇瑞汽车这两年的失败有目共睹，除了管理、战略、品牌建设上的一系列失误以外，最严重的问题是观致，“奇瑞在观致身上先损失了100多亿元，严重拖累了公司，投资方向出了大问题”，虽然奇瑞在去年把观致出售给了宝能，但是“以奇瑞的体量来说，观致直接导致了公司的萎靡不振”。

杜芳慈还称：“奇瑞已经到了必

须混改的地步了，引入资本是非常正确的选择。”

另一方面，此次奇瑞汽车引入新资本会不会导致管理层“大换血”?近期，奇瑞汽车再度发生人事动荡，奇瑞汽车原总经理助理、营销公司执行副总经理赵焕公开承认离职。另外，还有媒体报道称，奇瑞汽车负责研发的总经理助理陆惟一也已经离职。随后，奇瑞汽车副总经理、营销公司总经理贾亚权也被传出即将离职的消息。

坊间甚至开始流传尹同跃也将离开。不过在6月2日，尹同跃和芜湖市政府官员一同现身上海参加会议，有部分评论人士认为，这是尹同跃在向业界辟谣，自己的位置依然稳固。

杜芳慈也认为，尹同跃目前不太可能离开奇瑞汽车，即使混改之后，公司的股权结构可能不会发生质的变化，他表示：“奇瑞汽车此次混改可能是众多投资人一起入股，即使有超过51%的股权被出售，那也是分散出售，大股东的情况不太可能发生变化，尹同跃位置牢固，而且从威望和经验上来说，尹同跃在奇瑞无人能及。”

另一方面，杜芳慈称，奇瑞汽车的混改在某种程度上是为国企混改的下一步“探路”。他说：“奇瑞汽车是最早进行市场化经营的国有车企之一，曾经做的非常出色，现在出了问题，也应该当改革排头兵。从体量上来说，奇瑞非常合适，其他的国有车企体量太大，资本没有能力投资，即使投资也会因为话语权不足难以产生质变。如果奇瑞改革成功，未来的混改可能会扩张到其他国有车企，甚至其他领域。”



股改“绯闻”不断出现的同时，奇瑞汽车的未来走向依然成谜。

“绯闻”对象不断谁将入主奇瑞?

随着第二届第九次职工代表大会的召开和股权转让协议的全票通过，奇瑞汽车引入投资者一事几乎已成为“板上钉钉”的事实。

从去年开始，奇瑞汽车混改的流言就开始流传。今年5月，有媒体公开报道称，宝能集团拟出资250亿元~270亿元，以增资扩股形式入股奇瑞汽车，并成为第一大股东，除此以外，复星国际、鼎晖资本和正道集团都参与了竞标。对于此事，尹同跃以“胡说八道”进行了回应，复星国际、正道集团也没有正面回答记者的问题，分别表示“对市场传闻不予评论”“一切以公告为准”。

但是，随着此次职工代表大会召开，奇瑞汽车引入投资者一事或许“板上钉钉”了。有消息表示，奇瑞汽车计划出让至少51%的股权。有部分媒体认为，目前宝能集团可能处于“领先状态”，去年底，宝能集团豪掷66.3亿元收购奇瑞汽车旗下观致汽车51%的股份，近期又传出要入股昌河铃木。由此可见，宝能集团董事长姚振华布局汽车产业的动作不小。

但是同时，按照规定，国资转让必须在长江产权交易所挂牌，在宝能集团收购观致汽车一

案中，曾经出现过第一次挂牌无人收购，第二次才达成协议的情况，所以在摘牌未完成前，谁都有可能入主。杜芳慈也认为：“一切都还不好说，宝能在汽车领域经验太浅，可能不一定适合奇瑞汽车。”

数天前，有自媒体曝出，奇瑞汽车真正的参股方或许是普拓资本领投，神华集团参与。在普拓资本官网上，记者发现，早在2017年1月，普拓资本、神华集团还有奇瑞汽车就进行了级别很高的三方会谈。

公司官网称，此次会面由普拓资本合伙人董艺亲自带队，董事总经理贾健，执行董事彭辉、刘致勇等同行。同时神华集团总经理凌文、副总裁张继明等一众高管也参与了会谈。

奇瑞汽车方面，尹同跃、副总经理刘杨、奇瑞控股有限公司(以下简称“奇瑞控股”)副总经理徐晖进行了接待。普拓资本官网写道：“近年来，神华与普拓积极探索混合所有制改革，并在资本运作领域开展了一系列积极有益的合作。神华与奇瑞在动力电池、新材料(交联聚乙烯)、薄膜太阳能、车联网控制技术等方面有广阔的合作前景。”同时，董艺表示：“普拓作为致力于混合所有制改革和产业投资的专业投资机构，长期践行以资本助力国企改革的投资战略，普拓同神华、奇瑞近年来建立了紧密合作关系，未来将继续积极推动与神华、奇瑞的全面合作，助力企业发展。”

另一方面，奇瑞汽车的股权

结构已经开始发生一定的变动，公开资料显示，3月13日，华泰证券(601688.SH)全资子公司华泰证券(上海)资产管理有限公司成为奇瑞控股的第三大股东，奇瑞控股的注册资本新增9.78亿元，22.86%的股权被转让给了华泰证券，而奇瑞控股正是奇瑞汽车第二大股东。

对于混改的问题，记者也采访了一位奇瑞汽车的内部员工，对方表示，自己隶属于奇瑞汽车驻外团队，对于混改的细节不是特别清楚。但是，其表示：“引入投资者属于正常经营变化，对奇瑞汽车布局国际市场和新能源，包括开发新产品是利好消息。”同时他还表示，奇瑞汽车在海外方面的投资并没有收缩，作为中低层干部“没有什么担心”。

“触底反弹”还是“昙花一现”?

销量全面回暖 韩系车仍临多重压力

本报记者 吴小飞 张洪杰 报道

2018年以来，以北京现代、东风悦达起亚为代表的韩系车销量出现连续增长。2017年遭遇“速冻”的韩系车，似乎正回归赛道，抢夺话语权。

《中国经营报》记者从北京现代汽车有限公司(以下简称“北京现代”)官方获悉，在刚刚

过去的5月，北京现代月销量破6万辆，同比增长72%。此外，北京现代和东风悦达起亚汽车有限公司(以下简称“悦达起亚”)在前4个月均出现较为明显的涨幅。业内分析认为，两家合资车企所采取的产品降价、不断推新等系列措施有效刺激了市场需求，在中韩关系回暖强力的拉动下，韩系车销

量出现了明显回暖。然而，冰冻三尺非一日之寒，“萨德事件”部分掩盖了韩系车同堂销售的弊端和性价比优势式微等问题。如今，在优质自主品牌上攻、强势豪华品牌下探的双面夹击下，韩系车还需要应对汽车“新四化”转型压力，中国汽车市场留给韩系车“绝地逢生”的空间和时间并不充裕。



北京现代 ENCINO

低基数“解冻”

当前来看，北京现代和悦达起亚已成为中国汽车市场中韩系车的主要代表。据北京现代官方提供数据，1~5月，北京现代累计销量超29万辆，同比增幅达10%。其中，领动品牌5月销量近两万辆，同比增长近600%，累计同比增长突破200%；SUV车型累计销量超11万辆，累计同比增长59.1%。在SUV车型的强势带动下，“D+S”车型(SUV+中高级轿车)累计销售占比近60%。

另据悦达起亚官网数据，悦达起亚4月销量为3.31万辆，同比增长106.2%。其中，轿车新K3销量近8000辆，小型跨界SUV车型KX CROSS销量近7000辆，上市仅半个多月的新一代智跑也销售了4836辆。1~4月悦达起亚累计销量为11.53万辆，同比增长23.6%。

“韩系车涨幅明显主要是因为去年的基数太低了。”全国乘用车秘书长崔东树说。在崔东树看来，受“萨德事件”这一非市场因素的影响，韩系车在中国市场遭遇前所未有的“速冻”，随着两国关系的回暖，韩系车在华销量自

然也会随之逐渐恢复。

自2017年2月起，北京现代与悦达起亚曾连续数月出现销量腰斩情况，2017年全年，北京现代销售约82万辆，同比下跌约30%；悦达起亚销售35.95万辆，同比暴跌45%。两家公司均未完成年度既定销售目标。

据中汽协数据，2017年，韩系品牌乘用车总体销量为114.45万辆，占我国乘用车销售总量的4.63%，远低于德系(19.62%)、美系(17.01%)和日系(12.30%)，仅高于持续走低的法系(1.84%)。

此外，两家公司还被曝出工

厂停产、拖欠供应商货款以及施压于经销商等问题，一度使得韩系车处境尴尬，进退维谷。

事实上，韩系车从2017年年末就开始呈现回暖迹象。据搜狐汽车产数据库，北京现代2017年12月实现整车环比增长26.95%，悦达起亚2017年12月实现整车环比增长9.42%。今年以来，除一、二月的传统淡季，三、四月的韩系车均实现快速增长态势。在谈及2018年销售目标时，北京现代副总经理樊京涛表示，“对我们来说只需要高于去年，高于行业的增速，就是达标的。”

“组合拳”自救

韩系车曾经凭借定位中低端，在合资体系中以“高性价比”的优势抢占了8万~15万元价格区间市场，在中国获得成功，但在我国自主品牌SUV快速突起和豪华合资品牌的产品下探的双重压力下，韩系车逐渐趋于劣势。此番重夺市场，韩系车仍然高举“性价比”大旗，大幅度降价促销。

北京现代方面，全新一代瑞纳的售价区间为4.99万~7.39万元，入门产品售价首次突破5万元。与市场定位相对较低的瑞纳车型相比，全新一代ix35的入门定价也已低至11万元，比上一代车型降低了3万元。

悦达起亚也采取了类似方式，自去年11月推出降价优惠，轿车系列的K3、K5优惠3万~4万元不等。悦达起亚北京地区的一位经销商告诉记者，悦达起亚较为受欢迎的2.0T配置SUV车型K57也有

多面承压

在2017悦达起亚周年庆典上，苏南永曾向记者坦言，悦达起亚目前的发展确实遇到了困难。“就像人得了感冒，抵抗力会增加，东风悦达起亚也是刚好碰到‘感冒’，借这个契机，我们也正好把身心调整一下，调整到健康的状态，朝着这方面去努力做很多事情。”

事实上，除了“萨德事件”这一偶发因素，韩系车企也因前述的换代同堂、“性价比”式微等因素在竞争中趋于下风。如今，除了要在自主品牌和欧系、日系的合资品牌多面夹击中找到自己的位置，韩系车还需面临智能网联、新能源方面

至少3万元的销售折扣。与此同时，悦达起亚还推出两年免息贷款购车金融方案，该方案适用于除新一代智跑以外的悦达起亚全系车型。

“能打价格牌的时候为什么不打呢?”一位不愿具名的汽车行业资深人士说。在他看来，韩系车定位是大众群体，这部分消费者对价格十分敏感，在面临“生死大考”的时候，降价是合理而有效的。

同时，韩系车颇被业界所诟病的“同堂销售”问题也被重视起来，两大汽车分别加紧新车型的推出频次，力图以新鲜“血液”刺激消费者的购买欲。

北京现代除了去年推出的新一代瑞纳、ix35等新车，今年4月还推出了智能网联车ENCINO，年内预计还有4~5款新车上市。悦达起亚也在2017年8月推出了KX7、凯绅、KX CROSS等新车，今年预计

内推出2款新能源车型。在2020年前，推出九款新能源产品。悦达起亚则将在类似时间范围内推出2款插电式混合动力轿车、2款小型SUV电动车、1款级电动车。

汽车行业资深评论员钟师表示，韩系车若想夺回中国市场，当务之急就是在产品外观设计和技术研发上进行突破，产品全面提升后的韩系车才能有望重新赢得中国消费者的青睐。中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光认为，朝韩和解为韩系车企提供了有利时机，企业在品牌、质量、服务方面均不能放松。

目前，韩系车企也已经意识到这个问题。据了解，韩国现代汽车计划同时研发HEV、PHEV、EV和FCEV四种类型产品，未来有17款新能源车陆续上市。在北京现代“三纵三横”战略中，计划包含年