



C10 | 英菲尼迪在华能否重整雄风?

C11 | 二手车电商扎堆布局线下 能否终结“草莽混战时代”?

>C9~C12

获16家银行万亿授信背后

“内忧”“外患”短期仍难消除 “共和国长子”中国一汽复兴不易

本报实习记者 张硕
记者 陈茂利 颜世龙 北京报道

“中国一汽目前资金状况良好,未来有资金需求时也会持谨慎的态度进行举债,确保中国一汽资金始终保持良好的运转效率。近期中中国一汽并没有重大项目需要重大资金投入。”获得16家银行共计10150亿元意向性授信后,“共和国长子”中国第一汽车集团有限公司(以下简称“中国一汽”)就市场关注的热点问题如是回复《中国经营报》记者。

与以往不同,此次中国一汽与

16家银行的合作范围是全方面的,既包括中国一汽自身的金融合作,也包括整个供应链的金融合作,既包括国内业务也包括海外业务,既包括产业资本合作也包括金融资本的合作。

值得注意的是,在获得巨额授信的同时,中国一汽面临的“内忧”和“外患”短期内仍将难以消除。一方面,其旗下上市公司一汽轿车、一汽夏利屡屡亏损;另一方面,在我国决定逐渐取消乘用车外资持股比例限制的大背景下,若中国一汽不增强自身竞争力,必然会面临“大鱼吃小鱼”的境况。

中国一汽到底差不差钱?

“中国一汽将与各银行在融资业务、现金管理、国际金融业务、新能源、智能网联等新业态领域、红旗品牌支持等各方面进行广泛合作。”

中国一汽获得10150亿元意向性授信后,引起了各方的广泛关注,其中市场对中国一汽现有资金面的担忧尤为关注。

“这只是一个故事的序幕,更多可能是一种政治信号,或者说经济方向。”汽车行业分析人士万春雷表示,中国一汽作为国有大型汽车企业,不缺钱,但它是汽车制造业的一个龙头,或者说是一个风向标。

对此问题,中国一汽对本报记者表示,中国一汽对债务控制是非常谨慎的,会在力所能及范围内举债,不会盲目扩大债务规模,不会利用债务杠杆盲目扩张。中国一汽目前资金状况良好,未来有资金需求时也会持谨慎的态度进行举债,确保中国一汽资金始终保持良好的运转效率。

对于针对这一事件媒体大量使用的“天量授信、令业界震惊”等

描述,资深产业顾问吴全告诉记者:“这个额度并没有那么出人意料,去年全年海航也曾获银行授信超过8000亿元。如今中国一汽的万亿意向性授信,只是在当下的这个环境中格外显眼。”

“此次万亿级的意向性授信,有3个层面的意义:首先,是开发东北亚区域,振兴东北老工业基地的有力举措,引导社会增强信心。其次,可强化支持实体经济,是进一步推进供给侧结构性改革的具体行动。最后,汽车产业具有关联带动性强的特征。中国一汽体量较大,举足轻重。此举可刺激带动该区域其他产业的发展 and 振兴。”吴全说。

据了解,中国一汽从2017年8月徐留平调任公司董事长后,开始进行公司制和市场化深化改革。同时将一汽集团划分为红旗、乘用车和商用车三大事业部。

对于外界一度揣测中国一汽获



中国一汽获得10150亿元意向性授信后,引起了各方的广泛关注,其中市场对中国一汽现有资金面的担忧尤为关注。 本报资料室/图

意向性授信后,会加大投入与其他车企合作,中国一汽回复本报记者称:“近期中中国一汽并没有重大项目需要重大资金投入。中国一汽的发展需要自身努力,还需要与政府、金融机构、国内外车企及上下游相关产业进行全方位的合作。”

作为16家银行之一的兴业银行告诉本报,此次兴业银行拟给予

中国一汽700亿元整体授信,支持中国一汽包括下属各企业及各板块业务经营转型发展。

而对于资金的使用,中国一汽给出了大致的方向,“中国一汽将与各银行在融资业务、现金管理、国际金融业务、新能源、智能网联等新业态领域、红旗品牌支持等各方面进行广泛合作。”

“造血”或比“输血”更重要

事实上,中国一汽旗下上市公司一汽轿车、一汽夏利屡屡亏损。

即便获得16家银行的资金支持,但是中国一汽自身存在的诸多顽疾也暗示了其复兴之路并不是坦途。

一直以来,中国一汽因“一汽自主合资品牌养活”的经营现状备受诟病。公开数据显示,2017年,一汽-大众、一汽-大众奥迪、一汽丰田顺利完成年度销量目标,其合资品牌销量在中国一汽乘用车累计销量中占比超过85%。

可见中国一汽中的合资品牌表现强劲,自主品牌走势堪忧。事实上,旗下上市公司一汽轿车、一汽夏利屡屡亏损。

记者梳理发现,尽管一汽轿车2017年成功扭亏为盈,2018年1~6月实现盈利,但这样一份利好成绩单,在当时并未能给一汽轿车带来业内肯定。深究其财务报表,2017年剔除投资收益和资产处置收益,一汽轿车仍是亏损。今年上半年,尽管实现盈利,很大程度上归功于合资品牌一汽马自达。

同样亏损多年的一汽夏利,为了应对经营困难,2016年10月底出售了持有的一汽丰田15%股权。时隔两年,今年10月,一汽夏利通过转让一汽华利100%的股权,解决了合计约8.55亿元债务以及员工薪酬的支付。

除了内忧,还将面临激烈的外部竞争“外患”。今年4月份,我国决定逐渐取消乘用车外资持股比例限制,直至2022年底彻底取消限制。在这种背景下,万春雷认为,若自主品牌不增强自身竞争力,必然会面临“大鱼吃小鱼”的情况。

就如何应对改善目前的局面,中国一汽回应记者称:“今后将打破以往的模式,结成汽车生态联盟,构建拥有新技术、黑科技的创新生态圈。同时大力发展红旗品牌,据悉,自2017年9月中国一汽进行了全面深化改革之后,中国一汽董事长徐留平曾公开表态,要把红旗品牌真正打造成中国第一豪华品牌。”

有业内人士解读,在此之前的缓冲期,通过“输血”助力革新,抢占新能源市场,增强自我“造血”能力尤为重要。

梳理徐留平担任中国一汽董事长、党委书记一年多以来的动作发现,中国一汽关于生产要素市场化改革的步伐正在加速。

“唯有改革,才能加速中国一汽的创新和发展。改革过程中,必须直面问题、直击痛点,瞄准一流、开拓进取,全面加强自主创新和新兴业务,实现战略转型和高质量发展;要抓住全球汽车产业变革和新时期全面深化国有企业改革的机会,努力打造中国第一、世界一流的出行服务公司。”今年7月30日,中国一汽建厂65周年之际,徐留平在媒体座谈会上表示。

在人事聘任方面,徐留平推出了破除铁饭碗弊端的“竞聘机制”。在组织架构方面,原来的中国一汽技术中心被拆分为研发总院、造型设计院、新能源开发院和智能网联开发院;在乘用车方面,中国一汽成立了红旗事业部和奔腾事业部。一汽轿车剥离红旗之后的部分与一汽夏利、一汽吉林并入奔腾事业部;而在商用车方面,一汽解放、一汽客车和一汽红塔云南并入解放事业部。

尤其是有60年历史的红旗品牌,自打新红旗品牌发布后,红旗计划转变为一个全面电动化的新能源品牌,与新造车企业一起争夺中国汽车品牌高端化最后的窗口期。

记者了解到,在外部合作上,中国一汽也放下“共和国长子”的架子,变得更加开放,先后与华为、拜腾、滴滴、百度等公司展开合作。而就在近日,一汽轿车与百度网讯科技有限公司签署了相关合作谅解备忘录。双方将合作建立百度-奔腾 DuBest 智能网联联合实验室,并在语音、语义、图像、AR 导航等车载产品领域开展基于量产的深度研究合作,为奔腾车型打造专属的车联网系统。

因“机油液面升高”召回40余万辆途胜

北京现代前三季度销量仅完成年度目标的58.4%

本报记者 陈茂利 石英婧 北京报道

处于艰难爬坡中的北京现代汽车有限公司(以下简称“北京现代”)再遇困境。

近日,因“机油液面升高”,北京现代宣布召回40余万辆全新途胜。这是今年以来,北京现代第二次宣布召回全新途胜。此前1月,全新途胜因搭载的7速双离合变速器存在安全隐患,两次宣布召回车辆逼近10万辆。

途胜现“机油门”事件

继本田、长安“机油液面升高”事件后,北京现代再现“机油门”事件。

“部分全新途胜(1.6T)汽车由于设计原因,车辆持续在低温环境下短距离行驶时,发动机机油液面会增高,机油液面增高到一定程度时可能出现发动机故障指示灯点亮,如果在这种状态下持续运行车辆可能造成发动机损坏,存在安全隐患。”北京现代方面称。

由于发动机机油液面升高,近日,北京现代根据《缺陷汽车产品召回管理条例》和《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》的要求,向国家市场监督管理总局备案了召回计划,决定自2018年10月29日起,召回2015年8月17日至2018年9月18日期间生产的搭载1.6T发动机的部分全新途胜汽车,共计40.04万辆。

《中国经营报》记者关注到,对于此次召回,有车主给予肯定,但也有车主提出,“为什么不在早前发现问题后,工厂将发动机改进后再进行销售,2015年可能就存在问题,一直卖车卖到2018年才来补救?”

值得关注的是,由于2017年

至于召回后的解决办法,北京现代表示,将免费为召回范围内的车辆升级ECU程序,并在暖通出口管路内加装衬套,抑制机油液面增高,消除安全隐患。同时将对对此问题造成的发动机故障提供免费终身质量保修服务。

对于北京现代此次召回,有部分车主给予肯定,但也有车主提出,“为什么不在早前发现问题后,工厂将发动机改进后再进行销售,2015年可能就存在问题,一直卖车卖到2018年才来补救?”

“对于车厂来说,这个问题并不是致命的安全性问题,只是说不够理想化。但凡是召回都要涉及到钱,像这类无法转嫁成本的召回,自然没有相应的压力、投诉、约束或者强制,所以能不去召回就不去召回。”汽车行业

销量不达预期,今年初北京现代对部分车型做出“降价不减配”的调整。但从目前1~9月份的累计52.56万辆的销量完成情况来看,仅完成年度销量目标的58.4%。

记者就车主提出的质疑,全新途胜质量问题,2018年能否按照预期实现90万辆的销量目标致电致函北京现代方面,但截至发稿,尚未得到回复。

业分析人士万春雷表示。

另有汽车技术人员告诉记者,一个问题的出现,需要一段时间去查找原因,寻找解决方案,这都需要时间。但对于车企来说,车卖不出去,成了库存车更卖不动,有经营风险。

此外,记者关注到,在汽车之家途胜论坛中,多位车主对召回方案是否能从根本上解决问题存在疑问:“此次,途胜的召回加装内衬套,升级ECU,到底管不管用”“召回升级后,你的车怎么样”。

万春雷分析称,召回能够在一定程度上解决问题,但是在牺牲效用的前提下。“现在召回采用的策略与当初设计发动机的时候有很多出入,现有的结构都已经固定化了,唯一能改变的就是更改ECU的一些数据。”

全年召回约50万辆途胜

展陷“召回门”的现代汽车品控受到诘问。

记者粗略计算,自今年1月份以来,北京现代以及现代汽车(中国)投资有限公司共计向国家市场监督管理总局备案了5次召回计划,预计召回了北京现代途胜和进口起亚合计50多万辆汽车。

其中,北京现代途胜并非第一次被纳入备案召回计划中。1月29日,北京现代官方曾宣布,自2月1日起,召回2016年6月1日至2016年8月23日期间生产的搭载7速双离合变速器的全新途胜汽车,共计3.37万辆。

“调整期”销量继续下探

2013~2016年辉煌时期,北京现代连续四年进入百万辆阵营。2013~2016年,北京现代销量分别达到103万辆、116万辆、106万辆和114万辆。

进入2017年北京现代并未延续此前的强劲增长势头,反而跌出百万辆阵营。2017年全年销量约82万辆,与年初制定的125万辆销量目标相比,缩水近1/3。

进入2018年,尽管北京现代“忍痛割爱”做出“降价不减配,以价换量”的调整,但销量回暖并不明显。乘联会发布的数据显示,1~9月份,北京现代累计销量为52.56万辆,仅完

后扩大召回范围,宣布召回2017年4月1日至2017年10月25日期间生产的全新途胜汽车,共计6.39万辆,两次召回数量逼近10万辆。

据悉,此次召回是由于部分缺陷车的双离合变速器控制单元(TCU)程序存在瑕疵,车辆起步可能产生延迟。如果反复踩下加速踏板,车辆可能无法加速,存在安全隐患。为此,北京现代决定对召回范围内的车辆免费升级TCU程序,以消除安全隐患。

值得关注的是,途胜自2005年上市以来,历经13年“进化”,不仅没有逼近完美,同一款车发动机、双离合

合变速器核心零部件还频频出现质量问题,这背后的原因值得深思。对于频频出现质量问题的原因,记者询问北京现代方面,未得到回复。

但乘联会发布的《2017年中外车企研发经费对比情况表》显示,2017年,在宝马集团、大众、戴姆勒等20家主流车企中,现代汽车研发投入排名19位,仅占其营业收入的2.58%,仅现代、菲亚特-克莱斯勒及帕卡汽车低于平均线(3.18%)。乘联会指出,韩国现代汽车的研发投入比例,在跨国汽车集团中历来是排在后面的。

在他看来,逆袭不是短时间的排,排除政治因素,北京现代应该在产品质量、车型配置、价格方面持续发力,而不是短时间降价促销。

对于能否按照预期达到90万辆的销量目标,以及11月、12月在促进销量提升方面有哪些举措,北京现代未做回复。

成年度销量目标90万辆的58.4%,较去年54.88万辆,同比下降4.2%。

事实上,2017年北京现代也是勉强完成82万辆的销量目标,今年上调10万辆销量目标,实际销量情况还不如预期。

从目前的销量情况来看,在余下的几个月时间,北京现代背负37.44万辆的销量目标压力着实不小。要想实现年度目标,每月需要完成平均12.48万辆的销量目标。但前9个月,北京现代取得的最好单月成绩也不过7.86万辆。

前9个月销量不乐观又遇上“车市遇冷”,今年北京现代是否能力挽狂澜,达成目标?在万春雷看来,从目前的销量数据来看,实现90万辆的年度销量目标可能性不大。“当然不仅仅是北京现代,整个市场的消费都比较低迷。”

在他看来,逆袭不是短时间的排,排除政治因素,北京现代应该在产品质量、车型配置、价格方面持续发力,而不是短时间降价促销。

对于能否按照预期达到90万辆的销量目标,以及11月、12月在促进销量提升方面有哪些举措,北京现代未做回复。