

传统产业的新动力

——长安汽车从制造业向制造服务业转型纪实

本报记者 李予阳

探寻经济新增长点·制造服务业

从1984年进入汽车领域至今,长安汽车已拥有30年造车历史,具备较为完善的产品研发、生产、制造体系。随着新型工业化步伐的加快以及信息化、智能化、数字化社会的到来,传统制造业向制造服务业的延伸和转型成为大势所趋。为打造世界一流汽车企业,长安汽车牢牢把握汽车产业发展规律,在通过车联网平台改进用户体验、完善产业链提高服务水平等方面积极探索,成效初显。

打造车联网平台,让用户体验更完美

当前汽车技术的发展,新能源汽车和车联网技术的普及应用是两大发展趋势。在通用、丰田等国际汽车厂商纷纷推出运用智能导航和远程助手等车联网技术的车型产品并推向国内市场之后,中国自主汽车企业也开始了车联网技术的研究。根据国内著名分析机构易观智库预计,到2015年中国车联网用户的渗透率有望突破10%的临界值,届时中

国车联网的市场规模将超过1500亿元。抢占中国车市车联网市场空白,成为自主车企们的又一重要任务。

长安汽车坚持把车辆信息化、智能化作为公司技术发展战略之一,目前已累计投入上亿元,将In Call技术打造成为长安汽车技术标签。长安车联网产品In Call系统于2012年推出,已开发4个平台,其中In Call1.0在长安悦翔V3、悦翔V5产品中成功搭载,In Call2.0成功搭载CS35 2014款。车联网领域长安汽车在自主品牌汽车中居于领先地位。长安In Call系统具备语音后台通话功能,用户通过车内一键呼按键与后台人工接通,后台为用户提供导航、酒店餐饮预订等功能;In Call还可以实现远程车辆定位功能。2013年,一位北京CS35用户报警车辆丢失,长安通过In Call系统在一天内将丢失车辆找回,为用户提供极大方便。

In Call系统在后续会推出3.0和4.0两个平台化产品。3.0产品主打语音

控制和远程控制。用户可以使用语音对车辆进行操作,如开启空调、车窗、收音机、导航等。同时将实现用户使用手机对车辆的远程启动、远程诊断等。4.0将实现手机APP与车机的深度互联。

未来长安将与国内外知名互联网公司深入合作,如阿里巴巴、360等,使用户更加深入地体会到长安车联网的魅力。

延伸产业链,用服务构建新优势

长安汽车积极将产业链向市场延伸,整合旗下汽车营销服务资源,组建汽车营销大型商贸服务企业集团万友汽车投资有限公司,主营汽车销售服务、汽车租赁、二手车交易、汽车金融、保险等多项业务,汽车产业形成了从零部件、整车到终端营销服务的有机结合。

同时,长安汽车打破传统营销模式,大胆“触电”,电商营销初尝胜果。目前长安汽车天猫旗舰店、长安多功能汽车官方旗舰店共吸引合作经销商30家,实现了网络营销产品服务的突破。在天猫的长安汽车官方旗舰店里,记者看到,其产品目录里的逸动全系购车定金,月销量为157单,累计评价有620个。尽管国内电子商务发展迅猛,但对作为大宗消费品的汽车而言,其电子商务的开展

却一直发展缓慢。行业专家表示,由于汽车电商难以直接实现买车前的试驾体验,这会在相当程度上制约汽车在电子商务领域的发展。长安此番“触电”,也是国内自主品牌汽车企业的有益尝试。

长安汽车不断把客户要求提高形成的倒逼机制内化为增强内生发展的强大动力,加强顾客诉求研究,创新建立消费者研究基地,将市场声音直接反馈到研发领域。加快了终端信息反馈速度,充分发挥贴近市场一线的优势,成为广大研发人员接触顾客、了解市场的根据地,为公司在顾客需求研究、市场情报收集方面提供了重要支持。截至目前,消费者研究基地已经拓展到7个。

加快制造业向制造服务业转型步伐,长安汽车呈现利润增长高于收入增长、收入增长高于销量增长的良好态势。统计显示,今年前五个月,长安汽车销售收入增速高于销量增速15.18个百分点,利润总额增速高于销售收入增速129.75个百分点,同时多项指标创行业第一:销量增速高于行业15.06个百分点,在中国汽车行业第一阵营中,销量排名第四,增速排名第一;自主品牌轿车销量高于行业40.04个百分点,五月当月,长安汽车自主品牌轿车销售4.35万辆,首次夺得自主品牌销量冠军。

动向

新型培训模式提升奶农素质

伊利奶牛田间学校“开班”

本报讯 记者刘志奇报道:伊利奶牛田间学校近日在内蒙古自治区巴彦淖尔市开班。此举标志着伊利的奶源建设已从布局国内3大奶源黄金带、参与国际优质奶源争夺跨入奶源建设的第三个阶段——通过新型田间学校培训模式,着力提升奶农整体素质,引领奶源升级,从产业链源头上确保乳品安全。

伊利集团执行总裁张剑秋介绍,奶牛田间学校的特别之处,在于辅导员角色不仅仅是单向“传道者”,更是组织和激发学员在生产中发现问题、分析原因、制订解决方案的“组织者”,“也只有这样,才能真正培养出适合现代农业发展、具备独立解决问题能力的新型‘奶牛养殖田间专家’。”

据悉,伊利于2010年正式成立奶牛学校,截至2013年底,已举办各类大型专业培训近200期,培训各类牧场养殖管理人员近7000名。此次奶牛田间学校的开班,在原有培训基础上,进一步整合和完善既有培训体系的国内外专家资源,增强培训针对性,扩大覆盖人群。业界认为,这也说明伊利在奶源建设上已经从“资源拓展”转向了“以人为本”的内部挖潜,力求通过具备独立解决问题能力新型奶农的培育,提升生产效率和产品品质,实现内源式发展。

农业部管理干部学院乳业专家陈瑜表示,以往的散户奶农模式已经无法满足未来乳业发展要求,提升中国乳业整体品质标准的基础,关键在于通过系统培训,把散户升级为现代化牧场业主,这对确保乳品安全也极为重要。

微讯

大连重工研制出最长全冲程曲轴

本报讯 记者苏大鹏报道:我国首支世界上全冲程最长的曼恩系列曲轴,日前在辽宁大连重工成功下线。这是大连重工在大型船用曲轴研制中取得的又一重大突破。

全冲程曲轴总长11.175米,重207吨,全冲程3.72米,输出功率达24806马力,是目前全球回转直径和全冲程最大的曲轴,用户是大连船用柴油机有限公司。曲轴将安装在新加坡环球船务有限公司一艘25万吨大型矿砂运输船的低速柴油机中。大连重工相关负责人介绍,大连重工是全球第四家、国内第一家具备研制此型号曲轴能力的企业。

国双科技发布数字营销解决方案

本报讯 记者张虎报道:日前,北京国双科技有限公司在京发布其自主创新的全流程数字营销解决方案——AdSuite。

国双科技是基于云计算和大数据技术的企业级软件及解决方案提供商。AdSuite汇集了国双科技在数据分析和营销领域的10年积累,囊括多项大数据技术和产品服务,融合了服务600余家海内外企业的成功经验。通过应用AdSuite解决方案,企业可有效解决营销关键绩效指标制定、媒体价值评估、消费者画像、效果全程跟踪、营销过程可视化等一系列问题。



日前,浙江省长兴县太湖新城望湖路LED灯节能改造项目完成,这是长兴首个由地方政府与电力节能服务公司通过合同能源管理合作完成的路灯节能项目。

新华社记者 徐 昱 摄

本版编辑 魏永刚 刘 蓉

上半年上市公司并购2200多起,潜在风险犹存——

并购重组也是双刃剑

本报记者 温济聪



聚焦

据Wind数据统计显示,截至7月6日,今年上市公司发生并购案例2291起,完成1056起,未完成1235起。工业和金融行业交易总金额位居前列。不过,企业并购重组是把双刃剑,多措并举维护并购各方合法利益势在必行。

“目前我国资本市场并购活跃,反映出产业结构调整,增长模式发生转变以及移动互联网洗牌传统产业等

一系列挑战。”大同证券分析师付永翀表示,目前中国并购市场已经具备天时(经济转型)、地利(技术进步)以及人和(政策放松),加上产业并购基金和定向并购债券等新市场中介的出现,并购浪潮有望进一步发展。

按照并购案例发生金额统计,工业和金融行业交易总金额排名前两位,分别为3599.05亿元和3294.24亿元。金融界分析师马小东说,工业和金融行业通常属于成熟型产业,其资产规模、资金实力较大,在经济转型升级背景下,工业、金融等行业整合、转型需求不断提高,并购重组案例不断增多。

并购活跃程度是资本市场活力水平的重要体现之一,也符合当前盘活存量的需要。“工业和金融作为资本市场里两个最大板块,并购活动相对突出属于正常现象,但也说明产业资本比较看好这两个行业的发展前景。”一德期货首席经济学家郭士英表示。

值得关注的是,影视并购愈来愈成为资本市场新宠,影视行业跨界并购热潮不断出现,就连传统行业也纷纷涉足争夺。据Wind数据统计显示,今年以来,A股市场已发生约46起电影与娱乐产业并购案,其中有一半左右是跨界并购影视行业的案例,食品、建筑、轴承等行业的上市公司争相涉足参与争夺。

天誉金泰证券分析师张彦认为,跨界资本对影视领域如此热衷,主要是由于影视行业作为文化行业中的重要子行业受到政府部门高度重视,诸多优惠政策纷纷出台。张彦坦言,推高影视并购热潮的最直接原因还是并购之后能够吸引投资者注意力,并推高股价。

企业并购重组是把双刃剑,关键要看企业如何运作这笔资金。产业并购活动也要避免“一窝蜂”等诸多潜在风险。

“在当前并购领域,上市公司通常也有投资、扩张的冲动;盲目跟风,追逐市场热点的现象比较严重,而未充分评估其收购是否能带来正向协同效应。”马小东表示。国泰君安投资顾问赵欢说,并购领域目前存在的问题主要是后续整合环节难度较大。他举例,影视公

司是以团队为核心的轻资产公司,人才在其中扮演着重要角色。但是在后续整合过程中,往往伴随着人才流失,尤其是高层震荡对公司日后的发展十分不利。由于多数上市公司在并购时较为盲目,对并购标的缺乏深入调研,日后也存在一定隐患。

中联资产评估有限公司董事长沈琦认为,突出“市场化”路径选择在企业并购重组中尤为重要。他告诉记者,目前,在定价、交易方式等层面会存在一些非市场化因素影响企业间的并购重组,甚至会造成错配的后果。“每一个公司都是市场主体,他们的决策理由由市场来决定。并购重组是一种市场化行为,必须要走市场化路线。”沈琦说。

“最重要的是整合环节,上市公司需要将并购公司纳入自身长远战略,并尊重并购标的的文化、管理和人才等。”中投顾问文化行业研究员蔡灵如是说。

对于上市公司来说,着力发展外延式并购以推动自身业务发展应提上日程;对于投资者而言,并购重组或将为其带来前所未有的投资标的。管理团队能否很好地配合也不容忽视。未来企业并购或将在实现行业、企业资源重新配置,提高公司整体核心竞争力,谋求竞争优势上发挥更大作用。有关人士建议相关部门不断加大信息披露,增强并购重组透明度,更好地保护中小投资者的合法权益。

南洋商业银行(中国)有限公司苏州分行开业公告

根据《中华人民共和国外资银行管理条例》、《中华人民共和国外资银行管理条例实施细则》等有关规定,中国银行业监督管理委员会批准南洋商业银行(中国)有限公司苏州分行开业,其机构名称为:南洋商业银行(中国)有限公司苏州分行(Nanyang Commercial Bank(China), Limited Suzhou Branch)。核准仇志祥该分行行长的任职资格,颁发《中华人民共和国金融许可证》。南洋商业银行(中国)有限公司苏州分行领取了《营业执照》,将于2014年7月8日对外营业。现予以公告:

金融机构名称: 南洋商业银行(中国)有限公司苏州分行
Nanyang Commercial Bank(China), Limited Suzhou Branch

机构编码: B0307B132050001

许可证流水号: 00599094

批准成立日期: 2014年5月28日

住 所: 江苏省苏州市工业园区华池街88号晋合广场2幢1层108单元和5层506单元

邮 政 编 码: 215028

电 话: 0512—67555992

传 真: 0512—69862238

发 证 机 关: 中国银行业监督管理委员会

发 证 日 期: 2014年6月6日

营 运 资 金: 人民币10000万元

业 务 范 围: 在下列范围内经营全部外汇业务和人民币业务: 吸收公众存款、发放短期、中期和长期贷款; 办理票据承兑与贴现; 买卖政府债券、金融债券、买卖股票以外的其他外币有价证券; 提供信用证服务及担保; 办理国内外结算; 买卖、代理买卖外汇; 代理保险; 从事同业拆借; 从事银行卡业务; 提供保管箱服务; 提供资信调查和咨询服务; 经中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。