

上汽“整合专家”出任南京名爵新掌门



上汽执行副总裁陈志鑫



南京名爵(MG)总经理黄可基

2007年12月26日上南合作签约,今年1月2日正式启动整合工作,在沉寂了快3个月之后,上南合作第一次向媒体敞开了大门。

昨天,上汽执行副总裁、南汽项目负责人陈志鑫,向江苏媒体隆重推出新任的南京名爵(MG)总经理——黄可基。这位刚刚进入人们视线的人物,曾在上汽和通用以及通用东岳等“整合案例”中,多次出任重要职位。

关于上南合作最核心的MG名爵问题也有了结论,作为“大上汽”未来的自主品牌,像上海通用、上海大众一样走向双品牌的道路,MG名爵也并非只走向海外,而是首先成为国内主流品牌,今年将要上市的车型就达19款之多。

“整合专家”黄可基

在上南整合最重要的时刻,黄可基出现在了最核心的位置,那些独到的经历和特质让他堪此重任?

从黄可基的个人履历中可以看到,1985年,黄可基作为电气工程师进入上海大众合资企业,从工程师到设备主管、再到项目经理。1995年,上海汽车和通用开始合作,他加入了现上海汽车集团董事长胡茂元担任组长的项目团队。此后,他还奉命到烟台筹建上海通用东岳,此后多年出任上海通用东岳的执行副总经理、总经理。直到2006年11月重回通用,担任整车部执行总监。去年的11月进入南汽工作组,2008年2月进入MG名爵。

上海通用东岳是上海汽车工业集团总公司、通用汽车中国公司、上海通用汽车公司共同出资9亿元收购原山东烟台车身有限公司的全部股权后成立的新公司,2003年4月开始生产别克赛欧。

黄可基全局负责整合工作的经验正是来自烟台的这段经历。他向快报记者表示,上南整合与在上海通用东岳的整合情况有太多的不一样。“一个是从无到有,一个是从有到更好,还有人文、基本情况都不一样!”黄可基说,上南合作对他来说是一个新的挑战。

不过,陈志鑫显然对这位南京名爵的新掌门颇为倚重。除了认可黄可基成功运作的经验外,他还夸赞黄可基“拥有坚韧的毅力、吃苦耐劳的精神和海纳百川的心胸,敢于工作,善于融合。”他认为,这些素质对于整合两个拥有不同文化背景的企业来说,相当重要。

进展

全面对接已完成

陈志鑫来了,负责南汽项目;黄可基来了,负责南京名爵。那么,在过去的几个月内,上南融合做了哪些,进展如何?黄可基用“润物细无声”来形容这段时间的变化,虽然对外没有声势,但工作进展非常顺利。

陈志鑫昨天表示,伴随着汽车市场发展速度加快,竞争也越来越激烈。在激烈的

市场竞争中,必须联合,才能占有一席之地。而要实现联合就必须突破地域发展思维的束缚,实现生产要素跨地区的流动,提高产业的集中度和资源利用的效率,进一步转变经济发展的方式。

在上南签署合作协议后,上汽集团胡茂元董事长提出了“规划、研发、营销、制造和采购”五个统一的原则,通过前两个多月的工作已经

取得了显著的成就。他提出的“全面合作,融为一体”的指导方针已基本得以实现。

“整个南汽和上汽各个业务接口已全面接上!”陈志鑫昨天宣布,在3个月的时间内,南汽集团在上汽资金、研发等全方位的支持下,各业务领域全面接轨。

MG名爵流程再造

全面对接更具体地表现在了MG名爵的流程再造上。

陈志鑫进一步表示,上南合作使MG名爵站在了巨人的肩膀上,最大限度地利用资源。几个月以来,MG名爵在上汽全方位的支持下,在各个业务领域开始全面和上汽接轨。在采购方面,由于双方在产品零部件方面的通用性上一致性程度较高,因此通过采购的统一整合把采购的批量增大。在研发方面,上汽全面导入GVDP流程(Global Vehicle Development Process

全球整车开发流程),这也是上汽在上海大众、上海通用等项目上行之有效的全球通行研发流程。在整个业务流程上,做到双方的工作语言完全一致。

截止到3月底,MG名爵在上汽主导下的流程再造工作已经基本完成,在生产和销售不停顿的情况下,短时期内完成流程再造,“已经创造了行业内的速度奇迹!”

目标

MG名爵要成国内主流

一切都对接好了,MG名爵到底走向哪里?上汽方面一直强调,荣威与名爵都将是自主品牌,并且进行差异化定位,而实施双品牌战略,对汽车企业而言,面临的最大的一个难题是,如何有效区分品牌定位。

此前,有传言表示,由于MG名爵本身就是一个国际品牌,加上其产品系列中拥

有TF跑车和名爵7L加改版,为其打造一个高端品牌奠定了基础,所以MG名爵将更多出口到海外成熟市场,上汽荣威将主攻中高端和中低端的市场。

对此,陈志鑫昨天明确表示,“名爵是国际化的品牌,上南合作后,我们担负的使命就是把这个拥有84年历史的品牌不断丰富和提升。”荣威与MG名爵两个品牌将在差异

化定位的基础上,相互促进、独立运作。而且,MG名爵首先是在国内站稳脚跟。

他说,随着中国汽车市场向纵深发展,不同用户群从外形、配置、价格、性能方面的市场区分度将提高。MG名爵和荣威将充分差异化,满足不同消费需求。“要让国内市场接受名爵是一个主流品牌。”

今年有19款车型上市

记者同时获悉,上汽高层对名爵中长期规划也已非常清晰,不过,以上汽上市公司的身份,目前无法公布具体的规划。

不过,可以确定的是,名爵将走上“具有高附加值的运动风格”路线,注重动力和操控。MG名爵副总经理杨军虎昨天还表示,在推出了MG7系列车型之后,

今年后续的车型也会按计划推进,今年将有密集型的产品推出计划,共有19款车型的MG名爵上市。

陈志鑫则表示,由于上南合作后,产品的流程改变,静态动态的技术参数都有变化,供应商、开发部门也有相应的调整,因此具体的销售目标无法确定。不过,“今年将有新产品体现出上南合作的风格!”

快报记者 陈刚

公司看点

中国联通每股收益 0.206 元

中国联通去年实现归属于母公司股东的净利润 56.3 亿元,与上年同比大增 166.4%。

中国联通今日公布的年报显示,该公司 2007 年营业收入为 1004.7 亿元,比上年增长 4.1%;利润总额为 131.6 亿元,比上年增长 118.0%;每股收益为 0.266

元,比上年增长 166.4%。剔除可换股债券衍生金融负债部分公允价值变动及再投资退税后,利润总额为 109.4 亿元,比上年增长 29.8%;归属于母公司股东的净利润为 43.6 亿元,每股收益为 0.206 元,比上年增长 20.4%。

展望 2008 年,中国联通表示,随着国内经济持续较

快增长及信息化的深入推进,移动通信市场特别是移动增值业务仍然存在较大的增长空间,北京奥运会的举办也将给电信业发展带来新的商机。但与此同时,移动电话漫游资费调整的影响及市场竞争格局失衡的局面依然持续。

快报记者 初一

ST盐湖、盐湖钾肥年报未提吸并事宜

投资者高度关注的 ST 盐湖和盐湖钾肥今天双双发布 2007 年年度报告。然而,此前市场人士一直猜测的两家公司整合的内容并没有出现在年报中。

近日无业绩支撑的 ST 盐湖一复牌涨幅就达到 630%。一个重要的原因是借壳上市的青海盐湖集团有稀缺的钾肥资源。2007 年,盐湖集团控股的另一上市公司盐湖钾肥股价涨至 3 倍。市

场猜测,ST 盐湖上市后,为避免同业竞争,吸收合并盐湖钾肥也将提上了日程。

ST 盐湖在今天的公告中并未提到和盐湖钾肥整合的事。公告称,2008 年,公司经营范围及资产质量将发生质的变化,未来公司将形成以盐湖资源为依托,以综合开发利用钠、镁、锂等系列产品项目为主,并辅助经营与管理塑料编织、水泥、百货、酒店、地产、IT 行业等多业

化的经营格局,实现多业性产业发展模式。由于重组方案刚通过不久,ST 盐湖还有一些扫尾工作要做。

盐湖钾肥生产的氯化钾产品,是公司唯一的终端产品,目前公司也是全球最大的氯化钾生产企业。由于我国是一个缺钾大国,每年三分之二的的需求依赖进口。公司在年报中只预计,2008 年销售收入和盈利能力将会大幅提高。快报记者 阮晓琴

ST寰岛大股东股权收购资金疑云重重

尽管法规严禁上市公司向股权收购方提供资金,但 ST 寰岛第一大股东的股权转让收购资金却来源可疑。

ST 寰岛昨日公告称,接公司第一大股东北京大市投资有限公司的实际控制人北京万恒置业房地产开发有限公司的通知,万恒置业 3 月 26 日将所持大市投资 51%、48% 股权分别以 3060 万元和 2880 万元的价格转让给自然人魏军、赵伟;星光浩华(北京)投资有限公司将所持大市投资 1% 股权以 60 万元价格转让给魏军。股权转让

让后,魏军以持有大市投资 52% 股权而成为 ST 寰岛的实际控制人。

记者调查后发现,这起看似简单的股权转让事件背后却隐藏着重大玄机。魏军系安捷联的法定代表人,持有安捷联 0.24% 的股权。赵伟系北京君盛投资管理有限公司的法定代表人,而北京君盛系持有安捷联 99.7% 股权的第一大股东。而去年 9 月,ST 寰岛以大幅溢价形式出资 1.8 亿元参股安捷联。这样看来,ST 寰岛通过

大幅溢价增资安捷联,相关方再用这些资金取得 ST 寰岛控制权就并非全不可能。

记者注意到,ST 寰岛 2007 年底已支付安捷联的 11450 万元增资中,至少有 2000 万元直接进入北京君盛账户。不仅如此,万恒置业对 ST 寰岛表现出来的诡异行为,引起了中国证监会海南监管局的注意。目前,中国证监会海南监管局已将 ST 寰岛重组过程中的违规嫌疑与信息泄露违法违规案件并案稽查。快报记者 陈建军

暴跌是机会,抄底须谨慎

反弹行情如何操作?且看主力机构操作动向

指南针上证赢富数据(T+1)及时把握每天机构动态 为您操盘提供重要分析依据! 近期行情震荡起伏较大,板快轮动节奏较快,投资者如何把握短线机会? 券商主力目前点位操作态度又是什么? 周末听听赢富数据新解!

指南针赢富数据本周主讲

南京分公司 地址:南京市中山南路89号文化大厦27楼B座 (新街口中央商场对面浦发银行楼上) 咨询热线:025-84468901 84208679 讲座时间:3月29日(周六) 3月30日(周日)下午1:30 本周主讲:指南针资深理财师 储伟 纪志军老师	无锡营业部 地址:无锡市财富大厦1802室 咨询热线:0510-82604580 88837727 讲座时间:3月15日(周六) 3月29日(周日)下午1:30 本周主讲:指南针资深理财师 古老师 杨健老师
盐城营业部 地址:盐城市建军中路59号中茵海华广场5号楼405室 咨询热线:0515-88346577 讲座时间:3月29日(周六)下午1:30 本周主讲:指南针资深理财师 王渊	常州营业部 地址:常州市健身路9号老年大学3楼会议厅 咨询热线:0519-88135722 86806138 13861276015 讲座时间:3月30日下午1:30分 本周主讲:特邀指南针资深理财师 王渊老师
江阴营业部 地址:江阴市高巷路33号晋阳大厦1403室 咨询热线:86896069 讲座时间:3月30日周日上午9:30 本周主讲:指南针资深理财师 杨健 方理敬	宜兴营业部 地址:宜兴市解放广场紫荆茶楼西侧 咨询热线:0510-87725980 87915900 讲座时间:3月29日下午(周六)1:30 本周主讲:指南针资深理财师 张科
淮安营业部 地址:光大淮安(淮安人民大会堂北厅) 咨询热线:0517-83677577 83488088 讲座时间:3月29日下午(周六)2:30 本周主讲:指南针资深理财师 陈松	江苏各地赢富数据咨询热线 泰州电话: 0523-86220529 86220019 连云港电话:0518-85310966 85310967 徐州电话: 0516-83605896 83605796 镇江(丹阳)电话:0511-86579826

免费新浪UC聊天室主页——合作专区——股金期货——证券外汇——龙虎岛登
 (每天晚上7:20开始)