

华域非公开发行股票资产完成过户

本报讯 1月4日，华域汽车系统股份有限公司发布公告，公司非公开发行股票申请已于2015年11月获得中国证券监督管理委员会核准批复。根据华域本次非公开发行股票的方案，公司拟向上海汽车集团

股份有限公司发行A股股票，收购其持有的上海汇众汽车制造有限公司100%的股权。面对股市剧烈波动和再融资审批暂停等不利因素，华域把握时间窗口完成非公开发行项目，成功募集现金44.62亿元。从2016

年起，汇众将正式纳入华域运行。

面对去年产销波动巨大、车型冷热不均的局面，华域2015年发展良好。其下属零部件企业与各整车企业密切协同，快速响应、及时调整优化排产计划，加强运营管控，

对重点产品的生产状况和质量表现进行密切跟踪，在市场剧烈波动的情况下确保供货稳定，去年全年外部PPM达标率超过95%，质量损失率为0.67%，同比下降3%，有效产出率也有进一步提升。（宗何）

网友心目中的上汽“十大新闻”

1月3日，本报用整版刊登了上汽集团“十大新闻”候选内容，并在《上海汽车报》微信公众平台上进行有奖评选活动。活动一经推出，便受到了广大读者和微信网友的关注，在此感谢大家的热情参与。

网友票选结果公布如下：

1 上汽与阿里合资设立10亿元互联网汽车基金，打造互联网汽车生态圈。

2 延锋与江森自控签署全球内饰业务重组协议，上汽国际化再出重拳。

3 延锋获2014年度上海市市长质量奖，市长亲自颁奖。

4 上汽集团第十一次跻身世界500强，排名第60位。

5 为强化上汽集团企业品牌，上汽旗下三大公司先后更名为“上汽通用”、“上汽大通”、“上汽大众”。

6 上汽集团全年上市40余款新车及改款车型，年销售量超590万辆。

7 上汽通用荣膺“第十五届全国质量奖”，彰显企业体系竞争力。

8 上汽新愿景、使命和价值观中英文版完整发布，将创新基因注入顶层设计。

9 上汽大众成为国内首家累计产量突破1300万辆的车企。

10 全球最大光伏建筑一体化电站首期竣工，上汽资产公司刷新吉尼斯世界纪录。

争消费需求升级机会创有效供给

上汽大通首谈供给侧改革与智能化定制

供给侧结构改革，不是简单地增加供给，更不是盲目地增加投资，而是要创造能释放有效需求的有效供给。什么是创造能释放有效需求的有效供给？近年来，上汽大通已在其开发的产品上实践供给侧改革，洞悉消费需求升级，在细分市场上增加有效供给。

本报记者 甘文嘉

一半海水一半火焰。一边是国内生活消费品产能过剩，一边是国民纷纷“海淘”或从国外抢购马桶盖、电饭煲；一边是国内游的供给与游客需求有巨大差距，一边是越来越多游客选择旅游产品更好、服务更好的境外游。在汽车行业，有14家销量几乎为零的“僵尸车企”近日被警告，面临退市风险，而有的车企满产满销。这些反差，主要问题出在哪里？面对消费需求升级，供给侧“有效供给不足”。

细分市场产品“高人一等”

2015年，受经济结构调整影响较大的商用车板块，全年产销下降10%。在这种略显晦暗的下滑趋势下，上汽大通延续4年多来一贯的“大通速度”跑赢行业，以全年销量超过35000辆、同比增长67%的增速成为其中的一抹亮色。

上汽大通依靠什么实现逆市上扬？上汽集团副总裁，上汽大通董事长、总经理蓝青松在2016年上汽大通营销商务年会上表示，上汽大通的产品和其他品牌的客户群使用场景不一样，客户诉求不一样，如



何在产品满足或者某方面超越客户需求，必须紧紧把握客户需求，领先的技术和产品是上汽大通保持差异化竞争优势的根本。上汽大通的第一款车V80，也是行业中首款AMT宽体轻客车型，可全面适用于移动商务、旅游通勤、城市物流和专用改装等细分市场，正好契合目前国内商用MPV市场快速发展的时机。

上汽大通一开始是以商用车起家的，随着国内消费水平的升级，乘用车MPV逐渐热销。上汽大通率先打破行业边界——商用车和乘用车的边界，“商乘并举”拓展乘用车MPV市场。在G10上市前，MPV市场呈哑铃型，在中高端的公商务市场，之前合资品牌占有较大的市场份额，而自主品牌主要徘徊在中低端。而G10的上市，MPV市场哑铃型结构被打破，不仅打破了合资垄断，而且引领自主品牌进入更高层次市场竞争。在国内30万元以下的MPV市场中，同样是售价15万~25万元的产品，论产品力，无一能及G10。

据透露，鉴于SUV市场的持续

火爆，上汽大通也将推出SUV车型。面向二胎政策后的市场需求，8座、大大的内部空间、兼顾越野和城市道路，上汽大通SUV概念车将亮相2016年北京车展。

“互联网+”：个性化定制C2B

在供给侧改革的大背景下，商用车如何实现“互联网+”？

蓝青松表示，上汽大通一直以来都以客户为中心，但随着用户需求的快速变化，上汽大通要从以客户为中心转型为以客户驱动为中心。据分析，90后、00后对个性化和定制化的要求比较高，个性化是未来发展的必然趋势，因此上汽大通在“十三五”规划中制订了C2B大项目。

据了解，最早提出C2B概念的就是互联网，目的是颠覆传统的“我设计、我生产、你消费”模式，使其变为“你设计、我生产、你消费”模式。供给侧改革，不是简单地降产量、去库存，而要实现精准

生产、精准销售。在传统营销时代，企业决定着“卖什么”、“什么时候卖”；但在互联网时代，拥有市场决定权的还是消费者。只有让消费者参与设计，才能使企业更精准地掌握市场需求，更精准地生产并销售，既满足消费者，又避免库存。

蓝青松表示，上汽大通未来布局的一个重点是通过智能化大规模产品定制，再造业务流程，创新业务模式，使上汽大通成为一家以客户驱动为全新业态的车企。虽然房车市场目前还处在培育期，但越来越多的人发现，其实房车生活离他们并不远。像装修一样，每个人有不同喜好，大通房车保有量有两三千辆，到目前为止还没有两辆一模一样的房车。因此，上汽大通的产品个性化定制C2B业务将以房车为切入点。蓝青松表示，上汽大通将通过“互联网+”，重塑车企与终端客户、潜在客户，客户与客户之间的直接互动沟通关系；在整车产品与服务的概念、开发、制造、使用、更新等生命周期全过程中，实现客户的主动和深度参与。

为上汽加油，为上港足球队呐喊

上汽车享球迷会职工球迷招募

本报记者 林芸

近日，上汽集团正式成为上港集团足球俱乐部2016年度战略合作伙伴，双方将在品牌、宣传、营销活动、服务推广等各个方面进行全面合作。为了让更多热爱足球的员工参与到2016年赛事活动中，上汽集团于1月7日举行车享球迷会（上

汽职工）招募动员会。

据悉，车享球迷会是由上汽集团发起，授权车享运营管理，由集团员工和部分社会车主资源参加的球迷组织。此次面向上汽员工的招募活动将持续至1月15日。各企业员工可向所在企业工会自愿进行报名，会费为500元/人。缴纳会费后，员工将享受车享球迷会权益，

不仅能够获得2016赛季中超联赛上港队主场比赛套票，足协杯、亚冠联赛球票，还能免费成为车享银钻会员，享受价值1000元以上的会员权益大礼包。

上汽集团工会主席钟立欣表示，今年，上汽集团将以足球运动作为企业文化建设的一项重要内容，上汽集团的每一位员工均有权

利分享上汽、上港合作所带来的相关权益。针对球迷会会员，上汽集团工会将会为他们提供更多额外的权益，比如免费观看除套票之外的部分上港足球队主场比赛、组织会员参与线下互动、自驾游、亲子足球训练营、球迷会足球赛等活动。同时，上汽集团工会还将组织一系列的足球活动。



扫一扫，看评选活动相关信息和中奖名单