

■美国轮胎特保案追踪

出口转内销 中国轮胎业“外伤”变“内伤”

美国总统奥巴马宣布对中国输美轮胎实施惩罚性关税,截断了中国众多轮胎企业出口美国之路。而这引发的直接后果就是大批量的出口轮胎不得不转而“内销”,加入本已竞争激烈的国内市场争夺。在大多数人还在为“特保案”而愤怒之时,更现实的危机已经逼近中国的轮胎企业……

◎记者 宦璐 ◎编辑 王晓华



郭晨凯制图

麦格纳高层首次承认 仍将专注零部件

◎记者 吴琼◎编辑 王晓华

成功竞购欧宝汽车后,麦格纳国际公司的运作引起外界关注。昨日,麦格纳国际亚洲区总裁及业务拓展副总裁詹姆斯·吉姆·托宾告诉上海证券报,麦格纳国际联手俄联储收购欧宝汽车后,仍将专注于汽车零部件业务,新欧宝自行决定未来运作。麦格纳国际仅会向新欧宝派出高管。

9月,经通用汽车及欧宝信托的审核同意,麦格纳和俄联储将分别对新欧宝投资2.5亿欧元,德国政府将提供15亿欧元的过渡贷款,以助新欧宝走出困境。

消息出来后,外界一度认为,麦格纳国际将借此从生产零部件业迈入生产整车之列。昨日,麦格纳国际亚洲区总裁及业务拓展副总裁詹姆斯·吉姆·托宾对此予以否认,麦格纳国际的工作重点仍是零部件业,新欧宝具体如何发展由新欧宝管理层决定。出手救助欧宝,是因为通用汽车和麦格纳国际有着52年的交情和许多业务往来。一旦欧宝汽车破产,麦格纳在欧洲的一些工厂也可能陷入破产困境。反之,如果欧宝汽车或者通用汽车能迅速度过金融危机,恢复过去的状态,也有助于保障麦格纳国际的利益。

麦格纳董事长弗兰克·斯图纳克此前表示,在完成欧宝的收购工作之后,麦格纳将会建设一道适当的“防火墙”,确保欧宝业务与麦格纳目前的汽车零部件业务完全分离,使麦格纳客户的机密和专属信息得到充分保护。在零部件业务上,麦格纳国际将大力拓展中国、俄罗斯等新兴市场。

通用 计划提高在美产量

随着美国汽车消费市场回暖,通用汽车开始提高产量。通用汽车副总裁鲍勃·鲁茨承认,6月份进行破产保护程序后,因公司和经销商较为谨慎,故低估了市场对新产品的需求。目前,通用汽车经销商敦促通用汽车增产畅销车型,通用汽车正在重新考虑2009年的生产计划。

超出最初预测的新车型包括雪佛兰 Equinox 跨界车、卡玛洛跑车、别克君越和凯迪拉克 SRX 跨界车,据经销商反馈数据显示,10月原定需要7700辆雪佛兰 Equinox 跨界车,但经销商需要29000辆;原定别克君越的需求为3600辆,目前经销商需要9600辆;经销商对 GMC Terrains 的实际需求为11000辆,高于此前预测的4300辆。(吴琼)

在出口遇到大麻烦后,轮胎企业在国内市场的厮杀将更加激烈。

业内人士分析称,虽然特保案对中国的轮胎业尚不足以造成灭顶之灾,但会带来巨大冲击。若对美出口的销量转入国内销售,势必增加国内供给,产能过剩的局面也将不可避免,国内轮胎企业的竞争格局将随之发生改变。

产能过剩再现

轮胎剩余产能已经成为一个无法回避的问题。据上海证券报调查,对美国市场的出口份额在很多企业的销售总额中占比很大。2008年,中国轮胎单对美国的出口就达到总产量的三分之一,一旦出口美国市场受阻,这么大的产能短时间内根本无法在国内消化,全行业都将面临产能过剩,即便不出口或出口比例很少的企业,也可能被卷入“价格战”。

据中国橡胶协会统计,去年我国对美国的轮胎出口额约有22亿美元,轮胎年出口量占总产量的40%以上。如果削减美国轮胎的半数产量,意味着我国会出现12%的剩余轮胎产能,并且减少10亿美元的外贸收入。

据不完全统计,国内轮胎行业规模以上企业

数量约为400多家。截至目前,随着全球第四大轮胎巨头德国马牌轮胎去年底宣布在中国建厂,全球十大巨头外资轮胎公司悉数落户中国,国内轮胎业本来就处于产能过剩的状态。这12%出口转内销的轮胎产能,无疑将使中国轮胎业的产能过剩状况雪上加霜。

受损的不仅是轮胎企业本身,整个产业链的上下游也会受到牵连。

中国社科院世界经济与政治研究所所长余永定表示,上半年中国国内汽车行业出现较好的发展形势,但国外市场一直疲软,今年上半年我国轮胎出口量已经显著回落;在这种情况下特保案的通过,不仅会直接造成12%的轮胎产能过剩,还将使得其上游产业链的橡胶、炭黑、焦油以至焦化等产业出现不同程度的产品积压、销售困难等。

中国橡胶工业协会会长范仁德就表示,受金融危机影响,今年以来我国轮胎行业主要经济指标同比下降的速度均为两位数,1/3的企业亏损。轮胎特保案后,我国轮胎出口量将下降12%左右,连带着橡胶工业的增长速度将下降5至6个百分点。

国信证券研究员陈爱华则认为,对国内其他企业来说,出口转内销或者出口市场转移带来的

多管齐下 政府帮助轮胎企业渡难关

◎记者 宦璐 ◎编辑 王晓华

美国宣布对中国输美轮胎采取特保措施,这种相当明显的贸易保护主义受到各方的广泛批评,中国的“反弹”也很强烈。目前,中国有关政府部门正在想尽一切办法,帮助出口受阻企业渡过“厄运”。

由于美国对我国轮胎征收高关税,预计我国轮胎出口美国将减少50%以上,国内10万工人或将面临失业。

昨日,广州华南橡胶轮胎有限公司总经理邹勇智在接受采访时表示,希望政府能给企业一点支持,帮助企业渡过难关。同等质量的产品,外

资品牌的价格要比我们贵35%左右,可是政府采购现在都采购这些外资品牌。”

9月16日,行业协会——中国橡胶工业协会向国家主管部门提出“出口退税、整车配套以民族品牌轮胎为主;以及降低原材料关税”的七大建议。这一次,政府和行业协会把维护轮胎产业的健康发展放在了首位。

9月15日,工信部提出“五措施”确保轮胎行业平稳发展。工信部总工程师朱宏任在参加商务部、工信部联合召开的输美轮胎特保案情况通报会时表示,下一步要做好五方面工作:一是要开展调查研究,积极采取应对方案。对于有实力的

轮胎特保案的反思:

提高技术含量 淘汰落后产能

◎记者 宦璐 ◎编辑 王晓华

轮胎特保案引发了国人的愤怒情绪。但在愤怒背后,我们更应该冷静思考。

其实,就在去年,在巴西对中国轮胎反倾销调查案中,中方企业败诉,出口产品被征收100%关税,导致中国企业集体退出巴西市场,这已是前车之鉴。

全国商用车配件产销联合会常务副会长颜立兴认为,轮胎行业在国际贸易中是遭受反倾销频率最高、次数最多的行业之一。进入WTO以来,埃及、墨西哥、印度和美国相继对我国出口的轮胎发起了反倾销调查。此次美国决定加收特别关税,我国轮胎出口量无疑将面临大幅下滑。更为严重的是,美国的特保调查可能会引起其他WTO成员效仿,遏制和限制我国轮胎或其他产品出口。

事实上,轮胎的反倾销案应该引起我们的反思。为什么中国出口的产品总是这么轻易地就受到制裁?这次轮胎特保案,美国的一个借口就是

竞争将加剧,利润面临下降的风险。已经启动的生产线不可能骤然停止,产能过剩会引发连锁反应。”

难跨产品+渠道关

本来专注出口的企业,现在却不得不面对有些“陌生”的国内市场,这些轮胎企业如何才能顺利跨越这种转变?正积极谋求开拓国内市场的企业发现,产品结构调整、重新打造销售渠道都是他们开始“目光向内”时不得不攻克的“难关”。

杭州中策橡胶公司是“先知先觉”且成功由“外”转“内”的一个典型。杭州中策橡胶公司法务部许友名告诉记者,早在美国宣布实施轮胎特保措施以前,他们就做了最坏的打算。通过调整生产,目前出口美国市场的轮胎只占其总轮胎销售量的20%,基本上销售都转向了国内。

他告诉记者,这次轮胎特保案他们受影响不大的原因有三点:

首先,他们的轮胎产品丰富,出口美国的产品在美国实施特别关税的那几个品种范畴外;其次,他们的产品出口范围广泛,有160个国家之多;最后,他们国内的营销网络布局完善,这对他们在国内市场的销售帮助很大。

青岛双星也幸运逃过此劫,其经验或许也值得其他企业借鉴。青岛双星的相关负责人告诉记者,这次的特保案对其影响较小,就因为他们准备工作做得早。自2008年四季度全球金融危机以来,出口下滑,公司就开始采取积极的应对措施,包括及时调整出口策略、开发新的出口市场。2009年1-8月份,公司对美国出口轿车胎和轻卡胎收入为4,215万元(617万美元),占公司同期营业收入不足2%;可实现利润约168万元,占同期利润总额不足1%。但更多的轮胎公司就没有那么幸运了,那些以美国市场为主要出口国、产品品种又较单一的中小轮胎公司,则面临破产之虞。对他们来说,提高技术水平、积极开拓国内市场的营销网络已成为重中之重。

全国商用车配件产销联合会常务副会长颜立兴认为,有关部门和一些行业协会要积极扶持国内轮胎企业,调整出口产品结构,使轮胎出口由数量型向技术型、效益型转变,树立自主品牌,提升产品质量,才能摆脱目前的困境。

他表示,轮胎等零部件企业应尽快实现技术升级,努力开拓国内中高端市场。自主品牌的零部件比合资企业便宜一半,成本优势明显。如果技术再获得提高,就有了与合资品牌竞争的资本。其次,打造“品牌”势在必行,产品品牌含金量不高制约了汽车零部件企业的发展。目前我国零部件出口产品80%以上还停留在售后维修市场,只有少数进入全球配套市场。

此外,提高行业门槛则是行业协会一直努力推进的工作。

据中橡协技术经济委员会主任赵文权介绍,今年3月份开始着手制定产业振兴规划后,工信部就多次提到准入问题,明确提出要制定轮胎行业准入条件,并希望在今年年底前出台。中橡协秘书长邓雅俐说,全球金融危机让轮胎行业更清楚地看到了自身的问题,只有合理地制定行业准入条件、产业结构调整意见和“十二五”规划,才能保证轮胎行业健康平稳发展。

输美轮胎企业,要形成合力,加强调查研究,权衡利弊得失,寻找新政策下市场机遇,共克时艰。二是要积极开发新兴市场。三是要加大技术改造,四是要充分发挥行业协会的作用。五是地方政府部门要加强与企业的联系。

与此同时,商务部新闻发言人姚坚也表示,将会在三个方面支持轮胎企业的发展:首先,继续坚决交涉;其次,会同工业和信息化部、行业协会在内的有关部门,研究出台制订包括轮胎上下游产业支持的措施;最后,我们会支持轮胎行业进一步完善产业结构,促进技术水平的提高,使我们的产品更有竞争力。

欧洲ECE认证,投入批量生产,6月份正式向欧洲市场供货,打入欧洲高端轮胎市场。

毋庸置疑,企业都是逐利的,只要国内轮胎厂能够下定决心进行技术升级,以优质的产品、低廉的价格来获取市场,未来进入国内市场,给合资汽车公司做配套,也不无机会。

当然,如果国家有关部门和行业协会能尽早开始扶持国内轮胎企业,帮助他们调整出口产品结构,使轮胎出口由数量型向技术型、效益型转变,树立自主品牌,提升产品质量,那么轮胎企业将能更快摆脱目前的困境。

在特保案宣布后的第二天,中国商务部新闻发言人姚坚提到,虽然此次特保案影响很大,但中国的高档轮胎仍有很大市场,政府也将积极研究政策,在产业结构升级等方面予以相应的支持。包括支持相关企业优化出口结构,依靠技术进步,提升产品质量和技术服务,把开发生产高附加值轮胎作为主攻方向,推动出口轮胎向中高档发展,形成具有自主知识产权的拳头产品,培育和壮大自主品牌,增强国际竞争力。

北汽现代李峰: 产能过剩? 三年后可能不够



◎记者 吴琼◎编辑 王晓华

今年成为北京现代汽车的二次发力年。北京现代汽车销量连续数月跻身销量前四名,8月销量同比激增208%。什么导致了北京现代汽车的高速增长,北京现代如何看待中国汽车产业格局。为此,上海证券报记者采访了北京现代汽车常任副总经理李峰。

上海证券报:近日,主管部门提及国内汽车业有产能过剩的苗头,需要警惕。你如何看待这一问题?

李峰:据我所知,目前大众汽车、通用汽车、日产汽车在中国的合资工厂产能都很吃紧。至于目前新建工厂形成的产能,并不是为了满足这两年的市场需求。工厂有一个投产周期。按照惯例,从立项、报批、租用土地、建厂、调产至试运行,至少需要36个月时间。

另外,这些产能可能还不够。2008年的汽车销量约为950万辆,2009年销量将达1250万辆,保守估计三年后将增长600万辆。以北京现代为例,在我们第二工厂投产形成20万辆的产能,结果今年销量同比增长超过20万辆,一年就吃光了储备了三年的产能。

供求常常会出现两个极端,要么是加大投产,导致市场供过于求;要么就像现在这样产能不足,供不应求。此外,供求不平衡是常态,或表现为结构性失衡,或表现为总量不足。

上海证券报:今年以来,北京现代汽车销量增幅相当惊人,前8个月的累计销量已超过35万辆。8月份销量为50713辆,同比增长208%。高速增长的动力是什么?

李峰:首先大环境很好,今年乘用车市场销量有望增长40%,这是10年难遇的好年景。从北京现代汽车看,有三个原因。第一,北京现代长期把好质量关,这也是现代汽车和竞争对手的差异化竞争策略。第二,供应体系、生产体系很稳定。第三,网络渗透策略奏效。

上海证券报:今年以来,中国掀起了推出欧版车的浪潮。9月,北京现代汽车也在中国推出了首款两厢车i30,据我所知,这也是在欧洲设计的车。这是否意味着,未来你会更倾向于推出在欧洲研发的车?

李峰:现代汽车有两个研发体系,一个在韩国,一个在德国的法兰克福。以前引进中国的汽车多为韩国设计的,i30是第一款向中国引进的欧洲研发设计的车。我们希望形成两种风格,一种是悦动为代表的“本土化改进”型,另一种则是类似于i30这样的“欧洲原汁原味”型。这也是我们的市场策略,需要既有一个贴近市场的本土化产品,又有一个定位偏高的产品。

上海证券报:无论从海报、现场宣传还是过炫的车身颜色看,i30给人一种小众车型的印象。你们对这款车销量预期是多少?明年,你们计划引进什么样的欧版车?

李峰:今年我们的生产计划只有3000辆。明年我们将引进一款SUV,今年下半年这款SUV车将在韩国上市。

上海证券报:9月1日起,《构成整车特征的汽车零部件进口管理办法》正式废止。即使国产化率低于40%的车,进口零部件仅按15%征收关税,而非之前25%的关税。业内认为,现代汽车可能成为受益者,从海外进口零部件、在国内组装汽车的成本更低。因为韩元贬值、运输费低。请问,北京现代是否会加快引进新车的速度?或者降低国内采购比率?

李峰:目前我们的国产化率是95%,进口零部件并不多。《构成整车特征的汽车零部件进口管理办法》取消,对我们的影响不大。目前,我们没有因政策变化调整引进新车的计划。