



兵装中航联姻催动车业重组潮

一起央企汽车企业重组案掀起千层浪。

11月10日,中航集团旗下部分汽车资产以170亿元作价23%股份,入股中国兵装集团旗下的长安汽车集团。作为央企重组中的首例汽车并购案,中国兵装与中航集团的牵手,迅速将中国汽车业推至重组舞台中央。

更多的重组正在进行。上海证券报记者获悉,北汽控股年底将南下收购福建戴姆勒40%的股权;一汽集团和广汽集团正在抢亲“华晨汽车”;上汽集团也有意近距离收购江苏一小型车企……

重组大浪推进离不开政策推手。工信部副部长苗圩指出,关于鼓励汽车业兼并重组的实施细则,正在完善过程中,预计今年12月底将正式出台。符合条件的车企如进行兼并重组,将享受税收等方面的优惠政策。

多位国内汽车集团高层均表示,自身力量也驱使着企业加入兼并重组大潮。这场正在大规模展开的汽车业重组大浪,将会如何重布中国汽车业的格局?

记者 吴琼 编辑 王颖

11月10日上午,一场央企汽车重组案正式落案。中国兵装集团和中航集团在人民大会堂宣布——中航集团旗下部分汽车业务并入中国兵装旗下的长安汽车集团股份有限公司(以下简称:长安汽车集团)。尽管长安汽车集团表示,三个月内相关资产不会注入上市公司长安汽车,但证券市场仍迅速做出反应。11日,长安汽车复牌即以涨停价开盘,全天多数交易时段牢牢封在涨停价15.42元上。

作为首例两家央企间的汽车资产重组案,中国兵装集团和中航集团的联姻成为焦点。是什么令这两家央企如此迅速地走在一起?还有多少家汽车企业或者央企将效仿?

南北车企重组

中国兵装集团和中航集团的联姻创下两个纪录:首例央企汽车资产重组,与国内最大的汽车业重组案。此前,最大的重组案为上汽合作,2007年12月,上汽集团重组南汽集团,兼并资产金额高达20多亿元。今年11月9日,长安汽车集团高层表示,中航集团相关汽车资产约作价170亿元,换得长安汽车集团23%的股份。

短短两年间,汽车业的并购额从20多亿元至170亿元,国内汽车重组无疑出现飞跃。更多的汽车企业正准备加入这股兼并浪潮。安信证券汽车分析师孙木子指出,预计2010年,中国汽车业将出现更多的兼并重组,至少会有四、五家。

上海证券报记者获悉,年底北汽控股将正式联姻福汽集团。北汽控股将与福汽集团签署并购协议,获得福汽集团旗下合资公司福建戴姆勒汽车40%的股权,福汽集团仅持股10%、戴姆勒轻型汽车(香港)有限公司仍持股50%。完成该笔收购后,北汽控股将实现南下的关键一步。

自称汽车业小弟弟的华晨汽车集团成了香饽饽,华南虎广汽集团和老牌的一汽集团正激烈角逐。尽管华晨汽车集团屡次声明“从未和一汽集团正面谈判”,但记者获悉,一汽集团已经透过其他渠道,和华晨汽车集团的主管部门发出了结盟的相关意向;而华晨汽车集团更中意的广汽集团,确实和华晨汽车集团正面接触过,但双方未能达成一致。华晨汽车集团需要更多的发展资金,但不愿意失去对自主品牌控制权;而广汽集团虽愿出资,却无意给华晨自由。最终华晨花落谁家,仍是未知数。

两年前茅先跨区域重组的上汽集团也未闲着。尽管上汽集团未予承认,但记者从可靠渠道获悉,上汽集团有意继续整合长江三角洲的汽车资源,如果一切顺利,上汽集团未来将更多拓展商用车市场。未来有可能入主江苏一家商用车汽车企业,并将生产基地设在苏北。

在这些排名居前的汽车集团掀起重组热潮之际,一些小型或者细分市场的龙头汽车企业也挤入重组大军。10月22日,星马汽车(600375)正式停牌,称控股股东马鞍山华神建材工业有限公司正在筹划针对上市公司星马汽车的重大资产重组事项。业内传闻有两个版本,或将华晨重卡相关资产置入星马汽车,或将底盘资产注入。

重组两大推手

兼并重组潮暗涌,推动者谁?来自政府主管部门及汽车企业高层的消息证实,政策支持及企业自身发展需要,是两大推手。

政府主管部门将汽车企业做大做强视为未来发展方向。2009年3月,国务院常务会议审议通过了由国家发展改革委、工信部、科技部、财政部、国资委等部门联合制定的《汽车产业调整与振兴规划》,这也是国家首次对国内汽车企业的兼并重组提出了明确的目标:通过兼并重组,形成2至3家产销规模超过200万辆的大型汽车企

业集团;4至5家产销规模超过100万辆的汽车企业集团;产销规模占市场份额90%以上的汽车企业集团数量由目前的14家减少到10家以内。

如国家发改委副主任刘铁男所言,《汽车产业调整与振兴规划》任务和政策取向之一,就是最大限度地利用国际金融危机形成的市场倒逼机制,推动我国汽车产业结构的调整,联合重组是实现目标的方式之一。

为了推动兼并重组,各主管部门正大力鼓励支持重组后的企业。工信部副部长苗圩指出,工信部牵头起草《关于加快推进企业兼并重组的意见》,预计12月底可以正式出台。未来,符合条件的汽车企业进行兼并重组将享受税收等方面的优惠。

作为央企汽车重组的当事人,长安汽车董事长徐留平对重组寄予了很高的期望。目前,中国汽车业现在大而不强,新的长安汽车集团准备向世界一流汽车企业迈进。做强做大汽车产业,令新的长安汽车集团公司在世界范围内有影响力。具体而言,2012年整车销量超过260万辆,2020年整车销量超过500万辆。

业内普遍认为,长安汽车集团兼并哈汽集团和昌河汽车后,将构成两大优势。第一,巩固长安汽车集团在微车市场的地位,并缩小和龙头企业上汽通用五菱的差距。今年前10个月,长安汽车集团旗下的微车销量为57.5万辆,上汽通用五菱为84万辆。但此次并购后,长安汽车集团微车产销量将达到81万辆。第二,长安汽车集团总销量将得到提升,目前年销量排名第四的长安汽车将向位居第三的东风汽车集团发起进攻。

对于中国汽车业而言,此次并购确实正在接近政府主管部门的构想。两大微车企业的行业集中度从此前的78%增加到90%以上。中国正成为全球微车产业集中度最高的市场,届时,不排除中国利用并发挥这一优势,大力开拓微车的海外市场,从一个汽车生产大国迈向集生产、研发、全球销售于一体的汽车强国。

东风无意兼并

一个成功的领头羊将引来更多效仿者。上汽集团无疑是跨区域汽车重组的先行者,他也是最早尝到重组甜头的国内汽车巨头之一。

2007年12月,上汽正式合作。其时,外界最担心的莫过于自主品牌投资回报问题,即上汽集团旗下的荣威和原南汽集团名下的名爵是否能取得协同效应?约两年后,上汽集团旗下公司的上海汽车(600104)相关数据打消了外界的顾虑。数据显示,上海汽车前三季度实现主营收入996亿元,同比增长21.53%;净利润39.7亿元,同比增长78.52%。其中,自主品牌收益大幅增长。其实,上海汽车副董事长、总裁陈虹此前在2008年度股东大会上已吹过风,今年一季度上汽乘用车分公司(负责自主品牌的公司)已实现1500万元盈利。

在接受记者采访时,上汽集团及大众汽车高层表示,南上合作的受益者除了自主品牌外,还有上海大众汽车。南上合作后,上海大众买下了原南京菲亚特的资产,迅速得到一个工厂,节约了建厂时间——业内建厂时间通常为18个月。此外,有消息称,上海大众购原南京菲亚特工厂成本约为15亿元,低于原南京菲亚特土地、地面建筑物及设备资产作价,也低于建新厂的成本。

南上合作成了业内的榜样。在谈到重组时,刘铁男指出,通过要素的整合可以增强创新能力,增强市场竞争力。

不过,并非所有的汽车集团都热衷于兼并重组。中国第三大汽车集团东风汽车集团高层对外表示,东风汽车集团无兼并重组计划,公司不以销量为考量,目标是先做强。因此更关注销售收入、经营效益。该高层甚至对美国通用汽车、福特汽车为反面教材,称“通用和福特销量一度全球领先,但当下一样面临危机。”

热点冷观

进口车遇寒流

记者 吴琼 编辑 王颖

中国被公认为全球增长最快的汽车市场。但这个令人兴奋的市场并不厚待所有参与者。

近日有两则数据形成鲜明对比。一则来自中国汽车工业协会:今年前10月,中国汽车累计产销分别为1087.32万辆和1089.14万辆,同比增长36.23%和37.71%;另一则来自中国进口汽车贸易有限公司:今年前三季度,全国进口乘用车上牌量为24.6万辆,同比增长16.9%。同期,海关汽车进口量为25.2万辆,同比下降19%。

从中暴露了两个问题:国内整体汽车消费市场热,但进口量却遇冷;进口乘用车上牌增长率远远低于国内汽车消费平均增长率。个中原因错综复杂,既有进口车企业未识中国水性,又有相关政策对进口车形成的压力。

近两年以来,中国陆续出台了“提高大排量乘用车消费税,减半征收排量低于1.6升乘用车‘购置税’”等政策。进口乘用车多为大排量,因此多数乘用车不仅不能享受减税,反而变成了加税对象。如此一来,自然影响了消费者对进口车的消费热情。

当然,生产进口车的企业也需要检讨。据了解,今年初,不少跨国汽车企业未料到中国如此迅速复苏,纷纷减产且降低了对华出口目标。当今年一季度发现中国形势大好后,跨国汽车企业已经错失良机,追加订单需要等待数月,因此只能干瞪眼。

受影响最大的豪华车就是日本的雷克萨斯,相反美国进口汽车反而受影响不大。在全球形成鲜明对比的莫过于克莱斯勒汽车,这家目前在中国没有合资企业、主要依赖进口汽车销售的美国破产保护企业,此次就尝到甜头。一是年初就陆续推出新车,一辆车销售时间越长,通常累计销量也会较大。至少比年底才推出的新车销量大得多。二是,克莱斯勒汽车在中国量力而行的战略取得成效。瞄准越野车等细分市场,采取精准营销策略。

另一个受益者是奔驰汽车,年初这家跨国豪华车巨头就反其道行之,不断向德国总部申请更多的进口车。结果事实证明其判断正确,奔驰也成为2009年在华销量增长最快的豪华车品牌。

2009年,国产车热了,进口车冷了。2010年又会怎样?尤其是贸易摩擦如此严重的当下,在商务部对原产美国的进口汽车产品开展“双反”调查的当下,也许笼罩在进口车头顶的阴云仍然存在。



■本周人物

大众中国 CEO 范安德:

预测明年中国汽车市场增幅15%



记者 吴琼 编辑 王颖

预测明年汽车市场的增幅会有多大,是很多汽车厂商领导人最不愿意回答的一个问题。万一预测不准,贻笑大方的代价太大了。但大众中国投资有限公司总裁兼首席执行官范安德博士(Dr. Winfried Vahland)却在离任前勇敢地给出了他的答案。

范安德在中国4年任期已经到了,明年即将离开中国。在这四年中,大众汽车完成了奥林匹克计划,通过实施新的战略重组,把大众不断丢失的市场份额“打捞”上来,重回中国市场“老大”的位置;他把斯柯达品牌带到了中国市场,并成为中国市场增长最快的外资品牌之一;2008年,大众公布了以超越丰田汽车实现全球第一为目标的2018战略;然而,随着中国市场的今年9月份的单月销量上看,大众汽车的全球销量已经实现了赶超丰田汽车,成为单月销量冠军。

在这四年中,他更了解了中国市场,把自己变成了中国通;他学会了说简单的中文;他还跟着记者学会了怎样转手中的钢笔;他还成为一名奥运会火炬手,跑完全程后跟太太激动地拥抱……

他仍然是那个谦逊平和的人,他认为他的竞争对手都有自己的强项,值得学习。他告诉上海证券报记者,自己最在乎的是,大众汽车到2010年在华生产车型的油耗和排放要降低超过20%的目标,我们目前进展情况:到2008年底削减了15%,今年年底将达到17%,我相信20%的目标明年是一定会实现的。”

记者:能否预测一下明年的中国汽车市场的情况?
范安德:中国的汽车工业整体市场已经成为全球第一大市场,最重要的是这个市场还是一个快速增长的市场。我们预测明年的市场在今年的基础上有15%的增长。而且我们非常高兴地听到,中国政府对汽车销售的鼓励政策会延续下去,这是一个非常利好的消息,所以,有可能明年上半年还会超过15%的增长。

记者:目前一汽大众和上海大众都出现了产能不足的现象;大众在中国的扩产计划被批评为过于保守。你认为呢?
范安德:说句实在话,我觉得市场如果按50%增长有点太多了,给我们压力太大了。整个行业的发展应该要有个比较稳定的、健康有序的发展,这样对大家更好。

如果说想要实现比较长久的、可持续的发展,我觉得10%或15%区间增长幅度,是大家能够承受得了的。我们工厂的工人一年要工作310天,他们也是有家庭的,周末也没有时间休息,可能短时间的加班可以,但是常年下去,人都是有极限的。而且我们还有质量方面的要求,一直太快了,质量方面会不会有问题,还有供应商、流程都是需要把控的。

我觉得我们今年就生产140万,我们不能做更多了。
记者:今年9月份的数据显示,大众汽车已经超过丰田公司再次成为全球第一大汽车公司,你怎么理解的这样的一次超越?

范安德:我不会只看一个月的数字,而且我非常尊重我们的竞争对手,很清楚竞争对手的实力在哪里,自己的缺点和弱点在哪里,所以我们要加倍努力,我们还在努力追赶过程中,一个月的数字对我们没有什么意义。

我们还应该沿着“2018战略”方向继续努力,而且应该说自己做好自己的功课,扎扎实实的做好自己的工作。如果说到了2018年我们超越了,我们成为全球第一,这只是一个结果而已,对我们日常工作没有什么影响。

记者:目前世界各大车展都以电动车、新能源车为主题,你认为电动车时代已经来到了吗?

范安德:前不久绿色和平组织写了好几篇报道说,调查发现电动车不像大家想象的那么环保。举个例子,如果在能源的制造过程中,不那么环保,还有很多问题。电动车从二氧化碳的排放来看,还不如内燃发动机,电动车的二氧化碳排放技术在初期,达到每公里260克,相当的高。

对我们来讲,不是一个有意义的技术,必须从能源供应和消费者使用过程来看,如果这两边都能做得很好,这就是真正有意义的技术。我相信电动车会有这么一天,会做得很好。但是我不会那么快就能够进入家庭,我觉得远远不会这么快。

像是有些混合动力电动车,本身让消费者多掏很多钱。你也看到有些豪华车现在也开始使用所谓的混合动力,一辆车卖200万人民币,你觉得买的人会多吗?你觉得真的节省吗?而且我相信消费者不会愿意多付几十万的车,而且一点都不省。我觉得对电动车来讲,首先价格要让人接受。