

谈判遇阻 东风沃尔沃合资曲折前行

◎本报记者 宦璐

此前与中国重汽合资失败的瑞典沃尔沃,显然不会与“新伴侣”——东风汽车一拍即合。

先是因为该项合资存在着最大阻力:沃尔沃(Volvo)集团目前已经在华成立两家合资公司,这与中国汽车产业政策中“一家外资公司不能拥有超过两家合作伙伴”的规定相违背。接着沃尔沃集团又提出,未来合资公司需组建新的总成事业部,并搬离十堰,这一点东风汽车似乎不太愿意。而最近,据接近东风集团的知情人士向本报透露,在谈判商标事宜时又遇到大麻烦,双方互不相让,导致迟迟未能签约。

十堰地位不会动摇

东风集团投资者关系部胡信东总经理近日对本报记者表示,东风沃尔沃合资谈判正在按计划顺利推进。双方按照各自分工,分成了若干个不同业务小组,在法律、财务、商标等不同的领域分别开展谈判。

针对目前媒体报道沃尔沃提出的合资条件之一是“总成搬出十堰”一事,东风有限相关人士向本报证实,商用车的销售、市场都已搬到武汉,而生产环节短期内不会搬出十堰。商用车、零部件的生产都会在十堰保留,“商用车搬出去,十堰就群龙无首了”。该知情人士这样透露。

东风沃尔沃合资预期在一定程度上刺激了东风集团旗下的上市公司东风汽车。在香港上市的东风汽车最近为众多机构看好,摩根士丹利、瑞银等机构都给出了“买入”、“持有”的评级。不过东风集团投资者关系部胡信东总经理认为,这主要得益于去年底公布的半年报,以及香港对内地汽车市场的看好。沃尔沃集团中国投资有限公司内部人士则向上海证券报表示,“现在的收购兼并最重要的是整合后的合力基础,这些我们不可能从轿车得到。”

“合资将使双方受益”。资深汽车分析师钟师认为,沃尔沃重卡一定要在中国找出路,东风也需要“外援”的有力支持,合资将对中国的卡车商用车市场产生重大影响。

国信证券汽车行业首席分析师赵雪桂则认为,“在商用车领域,几乎没有成功的中外合资案例,但沃尔沃和东风此举则是一个有益的尝试。”

在今年初双方达成的一个框架性协议中,双方约定,沃尔沃进入东风汽车有限公司的形式将会是:日产转让东风有限商用车部分的股权给沃尔沃。可能的合作方案中还包括,以目前东风汽车有限公司旗下的商用车业务和沃尔沃集团单独成立一个合资公司的模式。

东风中重卡持续领先

如果与沃尔沃合资成功,东风重卡在业内持续领先的地位将更加牢固。东风集团旗下的东风汽车有限公司(与日产公司成立的合资公司)商用车部的相关负责人对本报记者表示,近年来,东风的中重卡业务一直在国内保持领先地位。东风天龙今年已向伊朗出口1450辆,并将在年底前形成对俄罗斯的批量出口。天龙是东风集团在去年5月刚刚推出的重卡产品,到目前为止,累计销量突破13000辆,和另外一款东风重卡大力神新一代已出口到伊朗、尼日利亚、巴基斯坦、越南、俄罗斯、安哥拉等国家和地区。

该知情人士还透露,今年1-7月,东风的中重卡共计销售10.7万

辆,超过原定目标的27.2%,在重卡领域,竞争对手只剩下陕西重汽和济南重汽两家。今年下半年和明年,还会继续推出3款具有很强竞争力的新产品和替代车型。而沃尔沃集团最著名的就是重型卡车的技术,一旦与之结盟,东风的重卡实力将如虎添翼。

资深汽车分析师钟师认为,东风要和济南重汽、陕西重汽、一汽斗,需要加强产品技术筹码。前两年,东风重卡产品因为载货量偏小,产品结构不理想,导致市场份额不断被中国重汽为首的斯太尔平台的重型卡车所蚕食,这是东风高层不愿看到的情景。而与沃尔沃合作可以扭转这一势头。

而东风汽车(0489.HK)执行董事兼总裁刘章民近日对外表示,预期东风今年的产能约90万-95万辆,其中乘用车与商用车的比例为7比3。该公司上半年共售车45万辆。刘章民期望今年汽车出口增长能达双位数,并以商用车为主,而目前东风公司物色海外项目也以商用车为主。

东风执董兼副总裁周杰表示,不排除国内外进行并购,但目前没有可予披露的项目。周杰表示,东风目前国产化的比率达80%以上,而母公司正展开生产自主品牌的商用车,预期18个月后可投产,而当自主品牌项目获得盈利后,会优先考虑注入上市公司。



沃尔沃集团最著名的就是重型卡车的技术,一旦与之结盟,东风的重卡实力将如虎添翼。 资料图

外资巨头觊觎中国重卡市场

◎本报记者 宦璐

增长迅速的中国重卡市场是外资巨头一直虎视眈眈的“肥肉”,尽管他们此前通过合资方式进军这个市场收效甚微,但仍不能小觑这些具有技术优势的巨头们。

据中国汽车工业协会最新统计,2007年1-5月国内商用车产销分别达到110.27万辆和107.35万辆,同比增长24.30%和24.36%,增速不亚于乘用车。其中重型卡车(总质量在8吨以上)成为增长最快的细分市场。

资料显示,国内需求旺盛的重卡市场吸引力巨大。戴克、沃尔沃、MAN、斯

堪尼亚等跨国巨头们正在磨刀霍霍,开始新一轮的投资。继去年成立商用车中心之后,6月7日德国MAN又成立北京中心,其目的在于加速整合散乱的在华业务,德国MAN公司提供技术援助的陕汽重卡成为今年市场增长最快的厂家之一;而此前不久,斯堪尼亚在北京多年的代表处改换门庭,被斯堪尼亚销售(中国)公司所代替,也考虑向中国厂家提供零部件。

同时,国内的卡车生产企业也开始发力,纷纷扩张产能。就在今年6月,江淮汽车总耗资达10亿元的中重卡新基地奠基,这将使得江淮汽车中重卡生产能力至

少扩张5倍以上。东风的轻卡最直接的竞争对手就是江淮。双方都具有一定技术、质量水平和销售能力,都以甩开第三梯队,缩小与福田的差距为发展目标。

福田欧曼重卡今年前5个月的销量同比增长1倍以上,福田早已压缩其他产品的产能以满足欧曼的需求,此外,中国重汽、陕西重汽都已扩大了产能。上海汽车在中重型卡车方面的远期规划达到10万辆。

商用车的竞争,正如火如荼。面对可以预见的商机,商用车企业不只要有足够的信心和实力,更要有足够的睿智和商计。

中国车企在俄组装终遭“封杀令”

自9月15日起,俄罗斯将停止签订新的外国汽车组装协定

◎本报记者 吴琼

中国汽车企业想在俄罗斯组装汽车的美梦彻底破灭。上海证券报昨日获悉,9月15日,俄罗斯有关部门停止批准国外汽车企业在俄设组装厂。在政策出台前,美、欧、韩系汽车抢着签下17亿美元的汽车组装协议。而中国汽车企业在俄罗斯设组装厂的申请无一获批,未来通向俄罗斯的组装之路将被封锁。

数家外国企业急下手

俄经济发展和贸易部会同财政部、工业和能源部签署命令:自9月15日起,俄罗斯将停止签订新的外国汽车组装协定,但在该日期前已签订汽车组装协议的公司,在禁令生效之后依然可以签订相关协定。

为了绕开9月15日大限,数家俄罗斯以外国家的汽车厂商14日前便与俄政府签订了汽车组装协议。这些汽车厂商包括美国通用汽车、韩国双龙汽车、意大利的菲亚特汽车集团。

据悉,通用汽车与俄罗斯经济部签署协议,计划斥资1.5亿美元在圣彼得堡附近新建一家工厂,初期年产能2.5万辆,最终年产能高达12万辆。未来将生产一款欧宝品牌的全新车型,2008年开始大规模组装;2009年第一季度小规模组装。

菲亚特汽车集团行动也相当迅速,9月12日,菲亚特汽车集团宣布与俄罗斯谢尔汽车厂签署协议:双方分别持股50%组建合资企业,在俄罗斯共同生产、销售和市场推广菲亚特品牌汽车,年组装能力为5万辆。其首款车型定为菲亚特Linea,计

划于2008年第一季度投产。韩国双龙汽车则与鞑靼斯坦共和国的一家企业共建组装厂。此外,俄罗斯经济发展与贸易部在9月15日前,批准日本三菱汽车、韩国现代汽车在俄罗斯建立汽车组装厂的投资协议。

据悉,俄罗斯之所以迅速出台该项限制性协定,源于其国内汽车企业艰难的生存环境。

据俄罗斯相关部门统计:今年上半年,尽管俄罗斯汽车销量大增28.7%(包括进口二手车),达118万余辆。但其国产车的销售额仅25亿美元,仅占销售总额的13%。其余都被进口车与组装车占据。

“该进俄罗斯市场的欧美日韩企业,基本上都进来了。”昨日,希比利菲亚特品牌汽车,年组装能力为5万辆,“只剩下中国汽车企业了。”

中国车企在俄遇阻

与外国车企迅速在俄罗斯落户不同,中国车企迟迟未获得俄罗斯主管部门的放行。

“原来就对中国车企在俄罗斯设组装厂封了口。人家早就过了,中国汽车企业的技术来自于欧、美、日、韩,那直接从欧美日韩引进合作伙伴好了,何必绕道中国呢?”接近俄罗斯主管部门的人士指出,“现在禁令也出来了。”

据悉,遇阻的中国汽车企业有河北长城、吉利汽车、中兴汽车、北汽控股等。河北长城汽车拟在鞑靼斯坦共和国成立组装厂;吉利汽车、中兴汽车拟联手乌拉尔汽车,合作生产发动机和整车;北汽汽车工业控股有限责任公司拟在乌里扬诺

夫克州生产轻型货车。

“今年,我陪同俄罗斯官员去吉利汽车看时,该官员就明确表示,绝不会批准吉利在俄罗斯建组装厂。”祝景成表示,“但吉利汽车根本没意识到问题的严重性。还一味想申请设立组装厂,结果目前出口2万辆的计划迟迟未能实现。”

在俄罗斯政府开出禁令后,中国汽车企业将面临更为严峻的待遇。

“目前,除了奇瑞汽车外,在俄罗斯组装生产汽车的中国企业多数都是非法进行的。”祝景成指出,“只不过俄罗斯政府睁一只眼闭一只眼,未来如果开始认真执行相关法规,则中国汽车企业处境堪忧。”

就连奇瑞汽车也可能面临危机。据了解,俄罗斯汽车厂商正在联名上书,要求取消奇瑞汽车在俄罗斯特区的优惠待遇。

纳税500强榜揭示车企真实实力

汽车行业纳税排行榜

排名	企业名称	纳税(万元)
1	上海通用汽车	505878
2	广州本田汽车	479994
3	一汽-大众汽车	441996
4	上海大众汽车	359844
5	天津一汽丰田汽车	339581
6	北京现代汽车	229224
7	神龙汽车	145557
8	长安福特马自达汽车	135031
9	广州丰田汽车	131185
10	风神赛奥汽车	105151
11	东风本田汽车	101575
12	华晨宝马汽车	97368
13	沈阳华晨金杯汽车	96059
14	东风悦达起亚汽车	78630
15	上海通用(沈阳)北盛汽车	78109
16	上汽通用五菱汽车股份	70127
17	东风汽车有限公司东风日产乘用车	68156
18	四川丰田汽车	64751
19	上海通用东岳汽车	60734
20	北京奔驰-戴姆勒·克莱斯勒汽车	60517
21	一汽丰田汽车销售	58757
22	奇瑞汽车	56200
23	一汽海马汽车	53071
24	江铃汽车股份	48309
25	重庆长安铃木汽车	40109
26	上海上汽大众汽车销售	36511

注:此处的汽车企业不包括汽车零配件,仅包括整车生产、汽车销售企业。

◎本报记者 吴琼

销量越大就越强吗?在外界为汽车企业的销量排名打口水战时,一份纳税500强榜揭示了汽车企业真实的实力。由于中国纳税500强排行榜以企业实际缴纳税款为依据,在过滤掉合资企业初期三减两免政策影响后,纳税排行榜较能准确地反映了老牌企业的发展状况和经营效益。而市场上关注的销量排行榜,则多为企业自行上报数据,水分较大。

日前,由国家税务总局计划统计司和《中国税务》杂志社联合推出的2006年度中国纳税500强系列排行榜。其中26家汽车整车及销售企业荣登500强榜;上海通用以超过50亿元的纳税额荣登汽车行业榜首,与其2006年销量第一相符;广州本田则紧随其后,纳税约48亿元。但自主品牌奇瑞汽车、吉利汽车尽管销量排名前10,但纳税额却落

在行业20名之后。

自主品牌销量高纳税低

在纳税500强榜中,上海通用、广州本田、一汽丰田极为引人注目。

上海通用是双料冠军——销量与纳税冠军。2006年,上海通用纳税额为50.58亿元,其销量为36.54万辆。此外,上海通用也是唯一旗下3家子公司均登上纳税500强榜的汽车企业:上海通用(沈阳)北盛汽车以7.8亿元,位居237位;上汽通用五菱以7亿元,位居第258位;上海通用东岳以6亿元,位居308位。

从广州本田、一汽丰田的纳税排名高于销量排名可知:这2家日系企业并不在意销量排行榜,而更着眼于提升企业利润。2006年,广州本田销量排名第6位(销22.43万辆),但纳税额在汽车行业排名第2位。一汽丰田与广州本田相仿,2006年销量排名尽管在第7位,但

位居行业纳税排行榜第5位,纳税额约34亿元。

而自主品牌乘用车企业在纳税500强榜中的表现,则比较逊色。

2006年,奇瑞汽车以27.24万辆的总销量,跃入销量4名。但对外界而言,奇瑞汽车的利润始终是个谜。不过,此次百强榜略为揭示了奇瑞汽车利润微薄的窘态;奇瑞汽车纳税为5.3亿元,其排名甚至在销量相对较低的东风悦达起亚之后。

至于吉利汽车根本没有出现在纳税500强榜中。2006年,吉利汽车销售20.43万辆,位居销量排行榜第8名。

“按照优惠,合资企业享受三减二免,而上海通用、广州本田、一汽丰田等老牌合资企业已经过了优惠期。且这些企业的国产化率已经达到相当高的水平,因此其纳税额更真实地反映出盈利状况。”国泰君安证券分析师张欣如此表示。

快讯

前8月我国汽车产销两旺

据中国汽车工业协会11日发布的月度统计,今年1-8月,国产汽车产销575.16万辆和568.53万辆,同比增长23.57%和24.95%,其中乘用车产销407.54万辆和402.16万辆,同比增长21.99%和24.09%;商用车产销167.62万辆和166.37万辆,同比增长27.61%和27.08%。

1-8月,销量排名前十位的汽车生产企业依次是:上汽、一汽、东风、长安、北汽、广汽、奇瑞、华晨、哈飞和吉利,与上年同期相比,哈飞略有下降,其他企业依然保持稳定增长,其中广汽增幅最为明显。1-8月,上述十家企业共销售汽车473.59万辆,占汽车销售总量的83.30%。

(宦璐)

小排量车销量持续下滑

中国汽车工业协会统计数据显示,今年上半年国内基本型乘用车(轿车)销量达到228.69万辆,同比增长25.92%。在轿车的主要品种中,1.3升以下车型尤其是1.0升以下(含1.0升)的微型轿车,累计销量只有13.43万辆,同比下降了28.87%,仅占市场份额的5.8%。

与市场销量的大幅下降相对的是,小排量车的产量也在递减。按照国家标准的定义,发动机排量小于1升的轿车是微型轿车。由于前两年各地“限小”,发动机排量小于1升的微型轿车已经非常少了。

(宦璐)

北京奔驰两款新车获准生证

在发改委发布的第149批车辆生产企业及产品公告中,30款新车上榜。其中,5款新车首次出现在目录中,如克莱斯勒“铂锐”和奔驰新C级、奇瑞A6、江铃陆风风华以及上海华普朗风新车。铂锐和奔驰均为北京奔驰产品。

排量2升的国产克莱斯勒Sebring在Airlite概念车基础上开发的,并综合了跑车交叉火力和300C的设计理念。按照北京奔驰的计划,该车装配有2.0升以及2.4升和2.7升三个排量的发动机,预计11月排量2升的将上市。

奔驰新C级计划先推出1.8L和3.0L轿车,12月国产C级轿车将下线。在C级车正式国产前,梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司将于11月份进口部分新款C级车销往中国市场。(吴琼)