

上柴转投待批 上汽咬定收购底线



随着上海电气(2727.HK)回归A股步伐渐紧,上汽集团旗下也将收编上海电气的兄弟公司——上柴股份。上汽集团将因此拥有两家上市公司——上海汽车和上柴股份,这远远突破当初上汽集团对于资本市场、甚至产业市场的短期构想。

是什么力量将上柴股份推到了上汽集团的怀抱?进入上汽集团的怀抱又将给上柴股份带来什么?

◎本报记者 吴琼

上柴静待主管部门批准

在上汽集团并购上汽集团的谈判进入最关键时刻,上汽集团必须抽出部分精力来收编另一家公司——上海电气集团旗下的上柴股份。

10月15日,上柴股份召开股东大会,会上传出消息,一旦相关程序完成,上柴股份将转到上汽集团名下。

在该公司股东大会上,讨论的重要议题就是“剥离上柴股份两项资产”。按照上柴股份与上海电气集团股份在2007年9月28日签署的协议:上柴股份将两项资产的股权出售给上海电气集团股份,其中以2.394亿元出售所持的上海浦东伊维90%股权,以5740万元出售所持的上海日野50%股权。

此前,上柴股份出售这两块资产需要走一些程序:即需要获得上柴股份独立股东批准;东风集团(其持股上海浦东伊维10%股权)同意放弃对上海浦东伊维90%股权的优先购买权、日本日野(其持股上海日野50%股权)同意放弃对上海日野50%股权的优先购买权;取得有关国有资产管理机构及外商投资审批机关的所需批准。

如今,股东大会的顺利召开,意味着上柴股份已经连过两关,目前仅剩主管部门这道关口。

符合上海“大集团”战略

业内人士均预期,上柴股份将顺利进入上汽集团名下。通过与上汽集团的接触,记者发现,收编上柴股份并不在

上汽集团最初的产业构想中。但在国家产业布局、做大上海优势大型集团的大战略蓝图下,上柴股份就意外地投向了上汽集团的怀抱。

今年年初,上海市国资系统“十一五”规划汇编显示:“十一五”期间上海国资重点实施的五大战略中,“大集团”战略居首。根据《上海市“十一五”国有资产调整和发展专项规划》,2010年上海国资总量将达1万亿元,其中80%的经营性国有资产将分布在特大型企业集团。“大集团”战略行业包括港口、汽车和食品等行业。此外,H股回归也起了推波助澜的作用。

知情人士表示,上海电气集团出售其所持有的上柴股份股权,是其回归A股的必经之路。因为如果上海电气集团不剥离上柴股份,则其下属H股公司——上海电气回归A股很难获批。目前主管部门的想法,是培育具有专业优势的大型集团。而上海电气集团股份涉足的行业较多,既有机电业,又有汽车发动机;上海电气集团旗下拥有的上市公司也颇多:1家H股上市公司,即上海电气(2727.HK),3家A股上市公司,分别是上电股份(600627)、上海机电(600835)、上柴股份(600841)。

因此,2007年夏季,坊间就开始流传上海电气集团股份将按照“两位一体”的经营模式运作,即将核心企业集中在H股上海电气身上,其余资产进入上海电气资产管理公司,以实现回归A股前的瘦身、集中主业之路。具体要处理的壳类上市公司有2家,即要卖掉上柴股份,吸收合并上海机电。如今,上海电气集团股份即将把上柴股份的股权转让给上汽集团。

上汽的收购底线

“短期来说,这块资产对我们的贡献并不大。”上汽集团内部人士表示,“但如果价格合理,那么拿到一家与汽车业务相关的上市公司,也可以接受。而且从长期来看,上汽集团也有意加大在核心零部件上的投入。”

至于上柴股份的转让价格,则因未进入到可以公开内情的阶段,上汽集团内部人士拒绝透露具体转让价格。

但记者辗转获悉,在与上海电气集团股份的谈判中,上汽集团咬定一大原则,即协议转让价格不能高于账面净资产。根据上柴股份今年半年报显示:截至2007年6月30日,上柴股份的净资产约为18亿元。这是上汽集团接手上柴股份的底线。这也是精明的上汽集团在历次收购案中,所遵循的原则;如果短期效益不大,那么至少要求一项相对不亏钱的买卖。

为何剥离浦东伊维

尽管上海浦东伊维2006年的净利润不过191万余元,净资产为13592万元。与上汽集团旗下多数企业相比,规模上并不惹眼。但上海浦东伊维的去留牵动了证券市场的心。

国泰君安证券分析师张欣指出:“从表面上看,上海浦东伊维自2005年起,就不再从事主营业务,主要受上海电气集团股份的委托对其所属地块的工业园区进行经营管理,但是上海伊维下属的控股子公司仍在从事燃油喷射系统的生产制造,并与上柴股份有着业务往来。”

燃油喷射系统是柴油发动机的核心部件,其产品的附加值高于柴油发动机整体附加值。就未来空间而言,上海伊维旗下的这家控股子公司相当于一个小型的威孚高科,其生产P7、PE、NB、PX燃油泵及喷油器总成。威孚高科因为拥有与德国博世合资的无锡威孚而受到市场青睐,目前德国博世的燃油喷射系统占据全球80%左右的市场份额。全球燃油喷射系统的第二个巨头为日本的电装,其市场占有率为12%。

熟悉日本电装和德国博世的人都知道,日本电装曾是德国博世的合资“学生”,从博世“偷师学艺”,后来一意想追上帝。中国市场正是日本电装大展拳脚的舞台。

张欣指出,“上海伊维可以借助与日本电装的合作,提升其技术。因为上海伊维的燃油喷射系统技术来自于奥地利的FM公司、日本电装。”

但了解上汽集团与上海电气集团股份交易的人士指出,“上汽集团当初就没打算要这块资产,在谈判时,他们就提出不需要这块资产。”

更有消息指出,上汽集团的整车合作伙伴以德、美为主;而上海浦东伊维、上海日野均更多与日本企业合作,且上海浦东伊维的另一股东为东风汽车。故上汽集团接手后,关系变得复杂,因此索性剥离这部分资产。

但至于上汽集团未来将如何规划、打造其核心之心——柴油喷射系统,目前尚是个谜。或者上汽集团有意与其它企业合作生产柴油喷射系统;或者上汽集团将从上海电气集团手中再购回上海伊维控股的这家公司。

■前景展望

上柴股份能否成为中国的日野?

◎本报记者 吴琼

上汽集团收编上柴股份之后,后者前景如何?上柴股份能否在商用车发动机方面做大做强?

乐观者认为:上柴股份有可能成为中国的日野;而悲观者认为:投入上汽集团怀抱,能否令上柴股份变成小“威孚高科”有待于未来的产品规划、上汽集团商用车的发展情况。

之所以大家会联想到日野,是因为丰田汽车集团旗下也有这样的2家上市公司——丰田汽车、日野,日野是专业的发动机企业,丰田汽车则集中力量做整车。上柴股份与日野的最大不同在于其市场并不仅

限于汽车,除了车用发动机,它还有工程机械、船用辅机、应急电源等三块业务。就目前销售收入构成看,前三者是上柴股份主要的收入来源。

昔日在汽车界曾有“北有潍柴,南有上柴”之称,但如今上柴股份正走向与潍柴完全不同的道路。潍柴逐步由核心零部件向整车产业链发展,而由于上汽集团原本拥有一家整车类上市公司,且承诺不再经营与上市公司有竞争性的产品。因此,上柴股份不可能沿潍柴之路发展。

于是,上柴股份的最理想结局就是变成中国的日野。在短期内,我们还无法看到勾勒的理想蓝图。一旦上

柴集团商用车形成规模,或许这一蓝图会成真。

上柴股份的产品构成中,上柴12升以上排量的柴油机,下缺3升以下的柴油机。而上汽集团正与菲亚特汽车集团联手,进军重卡市场,双方可能会合作开发12升左右的发动机。不排除未来上汽集团会将这块资产放入上柴股份。

而且上柴股份在汽车产业链中不成链条,无法应对越来越激烈的竞争。因为按照不成文的惯例,大型的汽车集团更可能先采用来自集团内部企业生产的零部件。当上柴股份成为上汽集团的一员后,在同等性价比下,上汽集团的商用车可能会更多地选用上柴股份的发动机。

比亚迪豪赌电动车 正在研究回归A股

◎本报记者 官璐

比亚迪终于成了电动车领域的第一个“吃螃蟹”的人。

面对能源稀缺的现实,各大汽车厂商之间的“较劲”逐步体现到了新能源和节能汽车的开发上。在深圳高交会上,比亚迪推出的F6双模电动汽车正式亮相。

在比亚迪推出电动车的关键时期,本报记者在电话中专访了比亚迪汽车销售公司的副总经理夏治冰。除了在电动车的技术上保持领先外,比亚迪回归A股事宜也在研究中。

记者:大家虽然都在研究电动车,但行业标准还未出台,比亚迪能否先与其他企业,获得政府的支持?

夏治冰:这个肯定要做提前的沟通,政府的方向是要鼓励节能。我们的产品跟方向是一致的,可能有一些细节的问题,但是标准不能过长的控制,或者是过长的等待,方向上我们是很自信的。可能有一些沟通的工作要做。

记者:听说其他公司也在研究锂电池,比亚迪在技术指标上是否处于领先状态?真正意义上的电动车是锂电池,资料显示,锂电池的里程是1000公里,而比亚迪是400公里?

夏治冰:是我们率先实现了锂电池大规模的生产,比亚迪在电池领域跟汽车领域不一样,在电池领域具有比较高的技术优势。锂电池我们在内部做了很长时间的研发,我们的电动汽车在推出和使用,也是很好的技

术,在这里面我们是绝对领先的优势,应该是第一家。其他的企业有一些跟进,中国所有的造电池厂的人,90%以上都是比亚迪培养出来的,在电池里面,我们的技术非常强。我进入比亚迪公司时,我服务的公司是锂电池,当时很小,我进去时是70多个人,现在是10万人,当时锂电池没有什么人造,现在锂电池在中国已经很普遍,深圳大概有二三十个锂电池厂。锂电池在成本上比锂电池有优势。而且锂电池正在向手机领域推进。在这方面我们处于绝对领先地位。

记者:比亚迪的电动车预计2008年下半年推出,而高现在还有1年时间,在此段时间里有哪些问题需要解决?

夏治冰:我们要做很多方面的推进,很多人都问了,这些问题我们都要急切的解决,王总(王传福)是电池的专家,现在也是汽车的专家,他在两个领域都很熟,他跟大家作的承诺,作的规划,感觉梦想触手可及。锂电池从技术的角度讲,是比较成熟,在未来配套可能还有一些问题,比如外部的充电障碍,充电设备能否快速实现大规模生产?我们现在采用双模来推动,对纯电动的依赖减少很多,这对我们提前推动电动产业化有很好的改变。这样会尽早实现电动产业化,我本人希望时间更短一点。

记者:业内人士认为,电动车最大的障碍是电池安全,而比亚迪在电池方面功底比较高,你们是如何解决电池安全问题的?

夏治冰:在性能方面,锂电池比锂电池更稳定,另外在生产过程中我们也很有安全心得。哪怕在制造锂电池上,我们给摩托罗拉做供应时,不良率仅百万分之三。由于汽车电池配置的数量更多,如果其发生事故,危害性比手机更大,所以这方面的要求更高。目前我们在锂电池生产方面已经积累了很多制造经验和供应经验,已经实现了大批量的电池生产,双模模式的电动车推出,肯定在安全性能上有十足把握。

记者:比亚迪有没有回归A股计划?

夏治冰:比亚迪是香港H股上市公司,我们的股价60港元多了,今年已经翻了5倍,比亚迪实在蓬勃发展,IT业和汽车业都起到了很大的推动作用,我们事业蒸蒸日上,未来是否在A股上市,我们还在研究之中。



比亚迪汽车销售公司的副总经理夏治冰

■记者观察

“狂人”王传福的底气在哪里?

◎本报记者 官璐

纵观世界汽车工业领导者的更替,每一位新强人都必须具有跨越时代的最新武器。福特最早称霸汽车世界是因为亨利·福特发明了能够上工业流水线的廉价T型车;而通用的管理先驱阿尔弗雷德·斯隆,在他收购兼并的管理思路下,通用汽车成为最早拥有现代公司管理方式的企业;丰田能够后来居上超越通用,最为关键的是它有了风靡世界的丰田生产方式。

那么年轻的比亚迪有什么独门秘方呢?其现任总裁王传福又有何致胜武器?

它从2003年1月踏入汽车业,就在短短三四年间,比亚迪推向市场的F3、F6和F8均取得不俗的业绩。2005年9月上市的比亚迪F3,在不到20个月的时间里销售了10万辆,成为自主品牌最快突破10万辆销售的车型。

但仅有这些成绩明显还不够。“王传福有野心,更有实力。”业内分析人士王华平这样认为。做电池起家的比亚迪2002年在香港顺利上市,如今公司市值已超过150亿港元。

2006年比亚迪汽车实现汽车销售6万多辆,今年前8个月,比亚迪汽车的销量为62854辆,已经达到去年全年的销量,今年全年的销量有望达到10万辆,在中国的汽车企业中排名第19位。

王传福在第19名的位置,就设定了“2015年将成为中国第一的汽车生产企业,2025年成为全球第一汽车生产企业的目标,这不是太宏伟了一些?”

王的执着,对技术的痴迷以及实力不容置疑,他的身上始终有一种不服输的劲头。当年他在深圳摆地摊卖过电池;在2003年,他宣布进军汽车业的时候,基金经理非常不看好比亚迪,打电话恐吓他,“如果你坚持做汽

车,我们就抛你的股票,直到抛死你。”他从未想过放弃。直到现在,他还是整天和一帮汽车工程师们满手油污地拆解汽车的各个零部件。坐飞机出差也是一个单独来,随身带着他的书——《汽车技术分析》。

他声称,“在汽车产业,没有比我更懂电池的人。”在他眼中,电动车一直是他最大的梦想和激情。那么,电动车将怎样改变王传福,怎样引领比亚迪?

在比亚迪的铁电池电动车发布仪式上,王说:“比亚迪2008年将把电动汽车商业化,2009年我们会推出纯电动车。我们比日本整整提前了20年,到时候我们可以骄傲的是,引领汽车市场的,不是美国人、德国人,而是中国人。”

思迈汽车信息咨询公司大中华区汽车市场总监张豫认为,“如果比亚迪在电动汽车技术领域的商业化进程顺利,会像PC取代小型计算机一样颠覆一个产业。如果比亚迪的电动汽车技术真如王传福说的那样成熟,能够实现铁电池工业化,那么王将是中国汽车实业发展史上第一人。”

他认为,如果比亚迪的电动汽车技术真的实现了,那么中国人一直没有掌握的汽车传动技术、四轮驱动等,就都成了一堆废铁。在这个意思上说,王传福将成为伟人。但最关键的一个问题是“现在比亚迪的电动汽车技术到底有多成熟还不可知,充电时间是关键。如果充电一次需要8-9个小时,那么还是算不上先进。现在已经有许多大学的实验室里已经达到了这一技术指标。”据比亚迪研究人员介绍,比亚迪的电动汽车有快充和慢充两种方式。快充,10分钟,可充50%的容量。真的能达到这个标准的话,比亚迪的电动汽车将具有很强的市场竞争力。

