

Autoweekly

中印比拼 亚洲新势力的颠覆力量



塔塔是具有国际眼光的跨国企业 资料图

◎本报记者 宦璐

在今年的豪华车收购事件中,印度塔塔汽车名声大噪。日前印度塔塔已向福特提出收购捷豹和路虎品牌的正式请求,出价为20.5亿美元。对于塔塔而言,收购捷豹和路虎无异于一次大的飞跃。目前塔塔主要生产在印度国内销售的低价轿车、卡车。

塔塔的图谋

该公司的主要产品包括小型汽车、4驱越野车、公共汽车、中型及重型货车等。从60年代起汽车已出口到欧洲、非洲和亚洲等一些国家和地区。TATA的轿车也有较高的知名度,小型轿车印迪卡(Indica)外型优雅、时尚、

价格低,曾在上市短时间内接到超过11万辆的订单,产品供不应求,创造了印度汽车销售的最高记录。

汽车独立分析师师告诉本报记者,塔塔是具有国际眼光的跨国企业。2004年,塔塔收购了原大宇的卡车工厂,正式进入韩国;2005年,为进入西班牙市场,塔塔收购当地一家车企21%的股份。按照计划,塔塔计划进入东南亚、南非、西欧、土耳其、沙特阿拉伯等地乘用车市场。“因此,一旦将这两个在国际上拥有广泛知名度的豪华品牌纳入体系,不但有助于提升塔塔汽车在国际市场的品牌形象,而且,塔塔还将以二者为基点,进一步进军海外乘用车市场。”

印度汽车厂商的力量,开始在

国际舞台上展示。

值得警惕的发展势头

而中国在汽车工业的发展上也毫不逊色,外国汽车巨头把中国视为值得警惕的颠覆力量。在今年四月举办的上海国际车展上,通用公司CEO瓦格纳对记者说,通用公司未来的竞争对手是日本的丰田和中国的奇瑞。

“实际上,对于那些大型跨国公司来说,目前奇瑞远远构不成威胁。”奇瑞副总经理金波对本报记者说:“我们的年产量只有40万辆,而跨国汽车公司的销售量都在几百万辆,甚至上千万辆。”“对方警惕的是我们的发展势头。”奇瑞国际公司副总经理冯平女士说,“20~30年前,他们看不起日本的丰

田,结果丰田起来了;10~20年前,他们看不起韩国的现代,结果现代也起来了。因此,他们如今对奇瑞格外留意。”

“当然,传统汽车巨头发展到现阶段,也出现了很多问题,进取心锐减,效率也有所下降。”而中国人的勤奋传统则依旧保持得很好。“很多奇瑞员工,每个星期工作6天,每天工作10小时以上。”

截至11月30日,奇瑞公司今年已累计出口汽车114718辆,比去年同期增长164.7%,这已是奇瑞第5年蝉联出口冠军。

2007年中国汽车厂商“以外养内”的战略不断开花结果。今年3月,中大集团总裁徐连尧与越南汽车工业总公司董事长阮文科在广西南宁正式签定了合资组建越南中大汽车有限公司的协议书,项目

总投资6000万美元,一期工程规划年产5000辆客车及客车底盘。这一项目的正式启动意味着自2005年进入调研阶段的中越合资建厂项目,通过2年多的可行性论证、市场调研,经多轮谈判最终达成一致意见。中大汽车的国际化战略又跨出了一大步。

东风集团今年也是出口大户。东风商用车天龙、大力神等重卡产品出口近7000台,东风旅行车一年来也出口客车及底盘1000台,为公司创造了良好的收益。另外,截止目前,东风与美国知名零部件生产商德纳公司的合资公司,今年以来出口产品的销售额翻了兩番,达到7500万人民币,其中越南地区的销售达到5000万元,另外公司产品还进入韩国、俄罗斯、瑞士等国家。

成本高企 欧美汽车巨头“断臂求生”

2007年,美国三大汽车巨头陷入泥潭,传统汽车工业强国的衰退与一组冰冷的数字联系在一起:

2007年第三季度,通用汽车刷新了3年前其创下史上最大亏损纪录:第三季度净亏损390亿美元,每股约亏损68.85美元。

2007年第三季度,福特汽车亏损3.8亿美元,每股亏损0.19美元。

2007年12月,克莱斯勒首席执行官罗伯特·纳德利公开承认:“今年,我们将亏损16亿美元。”

◎本报记者 吴琼

尽管通用汽车首席执行官瓦格纳预测:2006年,通用汽车亏损额将小于2005年,事实上也正如瓦格纳所预测2006年每股亏损收窄至3.5美元。但2007年第三季度每股约亏损68.85美元的纪录再度令瓦格纳难堪。

创纪录的亏损

自2005年,通用汽车就风光不再。

尽管此前通用汽车发布过盈利预警,但2006年春季,通用汽车报出的2005年财务数据却是令人大跌眼镜。这家全球最大的汽车生产企业亏损了104亿美元,每股亏损18.42美元,创下了1992年以来其最高亏损纪录。这比此前预计的多亏损20亿美元。

一直与通用汽车较劲的福特汽车也未能幸免。

2006年福特汽车亏损创下历史纪录:净亏损127亿美元,每股亏损约6.79美元。远高于2005年通用汽车曾经创下的104亿美元的巨亏纪录。唯一值得庆幸的是,福特汽车此后出现减亏迹象:2007年一季度,福特汽车净亏损2.82亿美元,折合每股0.15美元;第二季度,福特汽车净赚7.5亿美元,每股盈利0.31美元;第三季度,福特汽车亏损3.8亿美元,每股亏损0.19美元。尽管第三季度,

福特汽车仍然亏损,但华尔街对此已经较能接受。一则亏损幅度低于福特汽车2006年同期水平:2006年第三季度,福特汽车亏损52亿美元,每股约亏损2.79美元;二则,与通用汽车的大幅亏损相比,福特汽车的亏损程度已经很小。

北美三大巨头中的小个子——克莱斯勒,则让戴姆勒勒士士断腕。2006年,克莱斯勒亏损15亿美元。因无法承受克莱斯勒亏损的拖累,戴克将克莱斯勒80.1%的股份出售给私募基金Cerberus资本管理公司,售价55亿欧元(约550亿元人民币)。2007年12月,克莱斯勒首席执行官罗伯特·纳德利公开承认:“今年,我们将亏损16亿美元。”

欧洲汽车巨头戴姆勒今年的业绩也受到克莱斯勒拖累。戴姆勒出现了2003年以来的首次季报亏损:净亏损15.3亿欧元(约21.8亿美元)。戴姆勒公司表示:亏损主要是因出售克莱斯勒产生的26亿欧元(约37亿美元)开支所致。

而加拿大汽车工业境况也不佳。加拿大会议局11月表示:由于市场需求不振、加元升值等原因,今年加拿大汽车业将雪上加霜,预计盈利将跌至10亿加元,较2006年的17亿加元下跌41%。

解围之法

陷入困境的巨人们各寻解围

之法:或变卖家产、或裁员关厂、或开拓新兴市场。

俗语说,“瘦死的骆驼比马大。”汽车巨头们自有家产可变卖,这时一个个断臂求生。戴姆勒出售克莱斯勒,是最大的一个案例。

通用汽车、福特汽车则纷纷出售资产,前提是亏损业务或与核心业务关联度不大的业务。通用汽车为例:2005年10月,通用汽车出售富士重工20%股权,获得8亿美元现金。其后出售旗下最盈利的资产——通用汽车金融服务公司的控股权给Cerberus、花旗集团(Citigroup)的私人股本部门,并约定3年后获得140亿美元的收入。继而,即2006年4月6日,通用汽车宣布按每股397日元将持有的日本五十铃7.9%股份出售给三买家——日本商贾巨头三菱和伊藤忠商事、瑞德金融集团下属的瑞德实业银行,共计获得3亿美元。

在出售汽车金融业务股权之后,福特汽车传出拟出售英系豪华品牌捷豹和路虎的消息:1989年、2000年,福特汽车分别斥资25亿美元和27亿美元购买了捷豹和路虎。

变卖家产是开源节流的方法之一,另一节流方法则是裁员,降低员工福利。

“人工成本占汽车企业总成本的25%至30%。”精益企业中国总裁赵克强告诉记者,“由于历史原因,美国汽车工人的工资在全

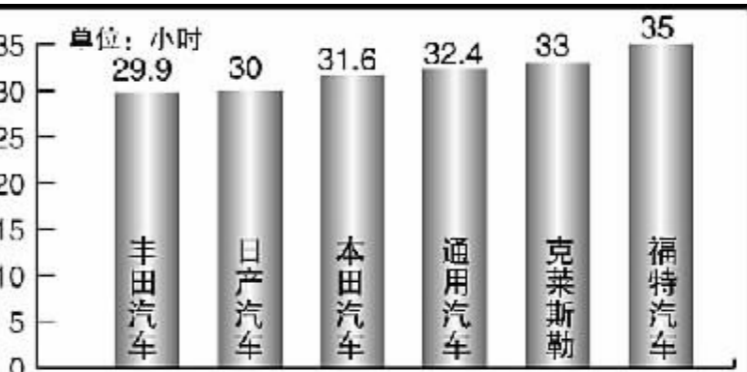
球居于相当高的水平。而日本丰田汽车在美国设厂之初,就没有这个包袱,因此人工成本比美国三大汽车巨头低。”

欧美汽车工人的每小时工资基本上在50美元至80美元之间。来自德国的信息显示:目前德国大众在德国的六家工厂每小时平均薪资为56.56美元。在工资之余,欧美汽车企业还需为员工支付包括退休金在内的高福利保障,这也加大了汽车企业的负担。因此,陷入困境的汽车企业被迫与工会展开了艰苦的谈判。

终于,通用汽车、福特汽车和克莱斯勒汽车均与工会达成了新劳资协议,三家汽车企业均同意设立退休员工的医保独立信托基金,通用汽车、福特汽车、克莱斯勒分别计划注资320亿美元、136亿美元、88亿美元。至此,退休员工的医保负担“外包”给工会。三大汽车巨头终于放下了一个历史大包袱。

此外,三大汽车集团也纷纷制订了裁员计划。通用汽车计划新年伊始裁减5200余名加入工会的员工。通用汽车发言人Dan Flores表示:范围包括工会代表的通用汽车服务、业务部门以及其他铸造、焊接等五家工厂的按小时计费工人。通用汽车计划在2008年上半年再裁减16000名通用引擎、冲压等工厂的员工。

美国与日本汽车公司生产效率比较



(小时/辆) 郭晨凯 制图

2007年汽车业

TOP 10 年度人物(二)

科技部部长万钢



入选理由:新能源汽车的旗手

4月23日,经全国人大常委会讨论通过,原上海同济大学校长、国家863计划电动汽车重大专项首席科学家、总体组组长万钢被正式任命为国家科技部副部长。

汽车界普遍认为,这一任命对汽车产业发展,尤其是新能源汽车的发展绝对是一个利好消息。万钢早年在德国留学多年,2000年底,万钢在科技部领导的盛情邀请下回国工作,同时被科技部聘任为国家863计划电动汽车重大专项首席科学家、总体组组长。2004年7月起担任同济大学校长。万钢确立了电动车“三纵三横”(燃料电池汽车、混合动力汽车、纯电动汽车三种整车)的研发布局,为我国新能源汽车的研发做出了重要贡献。

“如果我们居住的城市,我们经常会觉得出门的时候都能坐上燃料电池汽车、电动汽车,使他们能够享受到零排放给他们生活带来的恩惠。”在大连举行的“亚洲的科技改造潜力”研讨会上,万钢的“最酷的科技论”赢得了全场听众的掌声。

原一汽集团总经理竺延风



入选理由:站在全局的高度来做企业

他从1998年上任到今年已经9年了。他做的最轰动最有争议的一件事就是天—合并。

2007年的竺延风以一汽集团为依托,亲自策划的一系列事件足以让其成为最受关注的人物。捷达西进让一汽顺利完成国内市场轿车生产三足鼎立的生产布局;在2015年前陆续斥资130亿元大力发展自主品牌,大力扶持红旗HQ3、奔腾的现有品牌,积极开发四大自主品牌平台,让一汽成就真正的行业老大形象。

他是最具政治视野的企业家之一,也是众多汽车行业掌门人中当之无愧的头号人物。曾经的“耐住寂寞二十年”惹来了众人的非议,如今的高呼“中国到了大力发展自主品牌的时候”也引来了众人的热议。他的一言一行,总能牵动中国汽车产业最为敏感的神经。

当他站在政治全局的高度来做企业,他就会受到行业的疑问,当他站在企业的角度来谈行业,就未免落入本位的窠臼。所以,少帅的舆论是媒体的焦点。接年底,竺延风出任吉林省副省长。

克莱斯勒亚洲业务首席执行官墨斐



入选理由:国际汽车领域的中国通

墨斐是一个实话实说的人,有人说他是一个“炮筒”。但他呆过的每一个公司,都会感谢其贡献,并给予高度评价。

2007年墨斐辞去了上汽集团执行副总裁的职务,担任克莱斯勒有限任公司亚洲业务首席执行官。这离其成功完成韩国双龙百日整合,实现韩国双龙扭亏为盈没多久。尽管克莱斯勒深陷困境,对北美汽车业有着深厚感情的墨斐还是选择了更艰难的一条路。

在担任上汽集团执行副总裁前,墨斐已在中国呆了10年,成为国际汽车业内少有的几个中国通。正是从1996年担任通用汽车中国公司上海代表处总经理以及上海通用汽车公司执行副总裁后,墨斐与中国汽车结下了不解之缘。

丰田汽车(中国)总经理矶贝匡志



入选理由:丰田汽车中国驶上快车道

2004年矶贝匡志任丰田中国总经理后,丰田汽车在中国的步伐越来越快。南北丰田齐齐发力,加强了丰田汽车与其它跨国汽车集团的竞争能力。

仅凭一款凯美瑞,(2006年刚投产)广州丰田的年销量就达到17万辆;2008年,广州丰田甚至有扩产计划。丰田在北方的合资公司一汽丰田也进入快速发展期。

2002年来中国的矶贝匡志推崇本土化,从学喝四川的水井坊、北京的二锅头,到学说中国话。丰田汽车的零部件供应体系也随之进行了本土化,这也是丰田汽车销量劲增的原因之一。

广州本田执行副总经理付守杰



入选理由:新合资企业的出色代表 凭借第一个在合资企业喊出自主品牌口号的付守杰,在2007年成为无数欣赏、惊讶、怀疑、不屑等目光聚集的焦点。

作为一个合资企业怎么样去做这个事情?他的解释是:首先合资企业只是一种股权结合的方式,合资企业也是在中国的企业,不是外国企业。作为中国的企业,你就要考虑中国的政策要求和努力方向,要考虑到中国用户的需求,这些方面都要结合起来。作为广州本田,在这个方向是正确的。(吴琼 宦璐)