

品牌动向 | PinPai DongXiang

策划语

作为曾经的“世界级柴油 SUV”,韩国双龙汽车打开中国市场的道路却并不顺畅。在经历了一场与上汽失败的“联姻”后,双龙汽车一度只留下了两手空空的经销商,黯然退出中国市场……然而,随着 2011 年 6 月双龙携手内地两大集团经销商——庞大集团和中汽南方,并以一种全新的模式重回中国,其觊觎中国市场之心也日渐明晰,欲在 2012 年大展拳脚。

借 SUV 热龙年强势回归 韩国“双龙”再续前缘腾跃中国

韩国双龙汽车借势卷土重来。在中国传统龙年即将到来之时,这个传奇品牌已经悄然布好阵势蓄势待发。选择在国内车市 SUV 热潮一浪高过一浪时重振旗鼓,双龙汽车的前景被不少业内人士普遍看好。

两大集团车商助力双龙回归

据成都商报报道,双龙汽车 2005 年首次进入中国市场,而在 2010 年底上汽正式结束与双龙的合作之后,双龙汽车在中国市场的销售几乎陷入停滞阶段。一位经销商称,由于当时经销商是由上汽和双龙共同发展,随着双龙退出中国,经销商不仅数月无车可卖,而且相应的售后服务体系也随着“断链”,因此大部分经销商纷纷转型或转换品牌,双龙汽车也由此真正意义上退出了中国市场。随后印度马辛德拉集团以约 4.6 亿美元收购了双龙 70% 的股份,并让濒临关闭的双龙汽车起死回生,双龙汽车又准备开始与中国车市“再续前缘”。2010 年 7 月,双龙与庞大汽车展开了接触,在将近一年的谈判中,合作阵营中又加入了中汽南方。有资料显示,在 2010 年汽车经销商 100 强排名中,庞大汽贸排列第 1 位,中汽南方排列第 9 位——这两大集团经销商的雄厚实力无疑也为双龙重回中国市场铺好了道路。

原“路虎捷豹团队”建新网络

目前,从双龙汽车华南地区总代理中汽南方传出消息,随着双龙在华



南地区经销网络的扩大,成都地区双龙首家 4S 店——城市车辆双龙 4S 店将盛大开业。作为成都进口车世家,城市车辆一向擅长在个性化 SUV 领域的精耕细作,此番获得双龙汽车的代理权也被业内人士看好。

据了解,虽然中汽南方并不是南方排名最前的经销商集团,但是,中汽南方从 2000 年开始先后成为沃尔沃、路虎和捷豹的分销商之一,正是中汽南方及其他分销商的努力,为沃尔沃快速打开中国市场打下了良好的基础,其路虎捷豹团队更是云集了顶尖的营销阵容。系统成熟的操作经验和完善的网络分布,正是双龙所缺乏和急需的,也是城市车辆选择牵手中汽南方和双龙汽车的重要原因。

SUV 率先入局

此次入华,双龙为自己定下的目标是到 2013 年中国经销商数量增至

150 家,销量达到 3 万~5 万辆。这个目标对于重新抢占中国市场的、且以柴油 SUV 为主打的双龙来说,着实是个不小的挑战和压力。不过,在中国市场 SUV 热潮一浪高过一浪,且清洁柴油也逐渐被更多车企和消费者认可的当下,或许也是双龙重新布局的最好时机。

在城市车辆双龙 4S 店,除了三款比较成熟且在国内已有良好口碑的 SUV 享御、爱腾和雷斯特以外,经过全面革新设计的新款柯兰多将成为双龙再战中国汽车市场的领军车型。新款柯兰多定位于紧凑型城市 SUV,通过全面的革新设计完全改变了以往的硬派越野车风格,更多融入了时尚、实用等元素,同时又通过先进的柴油发动机技术,保证了优异的环保性能和燃油经济性。柯兰多定位主打 17 万~25 万元,主要对手为现代 ix35 和起亚智跑等同级车型。这一区间乃是目前都市 SUV 的“兵家必争

之地”,双龙选择由此入局可谓机遇和风险并存。

与奔驰合作的柴油技术全球领先

之所以双龙坚持不懈地主打“柴油 SUV”这张王牌,源于其坚实的历史根基。双龙汽车近 60 年来一直专注于柴油发动机的研发与生产,积累了丰富的柴油动力技术经验。上个世纪末,双龙与奔驰进行深度合作,研发出全球领先的高速共轨涡轮增压柴油发动机,从此双龙柴油动力技术一直处于世界领先地位。

1993 年,梅塞德斯-奔驰公司注资双龙汽车公司,与双龙建立了战略同盟关系,并在技术、管理和销售等方面展开了广泛合作。双方的技术合作范围包括轻型商用车、柴油、豪华轿车和汽油发动机。通过结盟而引发的技术和管理方面的革新以及销售渠道的扩大,使双龙汽车公司具备了使用高级工艺开发汽车并将这些技术推广到全球市场的技术能力。

进入 21 世纪,双龙 SUV 继续传承卓越的越野能力的同时更融入了优异的公路驾驶性能。双龙汽车凭借非承载式车身和柴油动力技术具备了强大的越野性能和安全性能,并成为目前全球为数极少的高越野性能 SUV 制造商之一。

(刘逢源)

【背景材料】 上汽曾“入主”双龙铩羽而归

2005 年 1 月,上汽花费近 5900

亿韩元入主韩国双龙,成为韩国双龙的控股股东,从而开始了上汽独自操舵的海外运作路线。上汽首战选择韩国双龙作为试水,应该说双龙的底子还是有的,双龙和韩国奔驰合资多年,拥有扎实的 SUV 制造经验和研发技术,并且在高档乘用车上也有双龙席位,在韩国以及欧美都有一定的声誉,如果上汽能利用双龙的生产 and 制造设备,以及相应的研发平台,积极推出适合于中国市场的产品,相比目前双龙已经是另外一番境界了。

相必当初上汽也是如此盘算的,无奈狭隘的韩国汽车产业工人并不认同上汽的这条路线,认为这是在转移双龙的核心竞争力,是在偷窃双龙的核心技术,就在上汽入主双龙的这五年中,也是上汽与双龙汽车工会斗争的 5 年,最后精疲力尽的上汽还是难以平息韩国的双龙工人罢工,不得不交出管理权。

从结果来看,上汽收购双龙无疑是一次彻底的完败,不仅仅当初 5900 亿的收购资金没有获得相应回报,并且也没有得到相应的技术和产品资源。与上汽收购罗孚平台资源相比,控股双龙需要的不仅仅是金钱,更多的是管理经验,同样是收购韩国汽车企业,通用收购大宇就显得十分顺利。因此从表面上看,韩国顽固的“工会势力”是造成上汽折戟双龙的主要原因,但是从另外一个方面也可以说,上汽缺少能领导韩国产业工人的管理人才,才导致了上汽在双龙项目上的失败。

中国汽车 自我提升不能奢望跨国并购

□ 梅新育

瑞典韦纳斯堡(Vanersborg)地方法院 2011 年 12 月 19 日一纸公告,宣告庞大汽贸和青年汽车 2011 年 10 月末与萨博公司达成的 1 亿欧元收购萨博 100% 股权协议彻底沦为废纸。这更明确地说明,现阶段中国汽车业无法将通过跨国并购实现跨越式发展当做实现自我提升的主流方式。

通过跨国并购实现提升的愿望本身没有错,然而,近年来,太多中国企业把顺序弄反了,自有品牌和自主研发尚未具备足够的竞争力,甚至连

出口业务都没有多少经验,就企图一步登天,通过海外收购取得现成的知名品牌和研发能力。殊不知中国汽车企业跨国并购时希望得到的东西未必能够如愿得到,他们却要由此承担许多额外的风险。

为什么这么说?首先,通过这条渠道未必能如愿取得并运用收购方所期待的先进技术。发展中国家企业跨国直接投资最大动机之一是获取先进技术和优势品牌,席卷西方国家的金融危机给他们创造了这样的机会。然而,通过跨国并购获取先进技术的思路存在重大不确定性,为了保

障自身利益,东道国政府、被收购企业及其利益相关方(工会等)可能针对技术转让、转移定价等设置限制条款,并在日后经营中严密监督。

2005 年,上海汽车工业集团总公司(下文简称“上汽”)收购韩国双龙汽车株式会社 51.3% 股权。但当传出上汽有意和双龙合作开发 SUV 车型时,双龙工会立即毫无依据地向韩国司法当局举报中国人欲“偷窃”本国技术;直到最后上汽被迫决定停止继续注资、听任双龙汽车破产重组时,双龙汽车工会也发动会员围堵中国驻韩使馆,并在韩国全国发动签名运动,谴责上汽“窃取韩国汽车技术、违背当初投资协议”。

其次,即使成功以合理代价获取技术转让,也不能替代自主消化吸收和后续开发。任何企业的核心竞争力都不是可以用钱买来的,如果中国企业自己不能在技术开发方面形成足够强大的国际竞争力,他们通过跨国并购获取研究开发能力的如意算盘最终多半会落空,因为缺乏自主开发先进核心技术的收购方很难令拥有自主研发先进核心技术的被收购企业心服口服,收购方入主之日可能就是研发团队骨干开始流失之时。

萨博剩余资产竞购多重收益

在收购大门已经关闭之后,庞庆

再次,成功收购品牌不等于能够成功摆脱被收购品牌这根“拐杖”。同时,现阶段中国汽车企业海外并购主要是为获取技术和品牌,因此目标更多是发达国家或新兴工业化国家,这使中国企业面临着棘手的劳工关系问题。

最后,大规模跨国并购必然造成沉重的债务负担,汇率变动还将进一步放大债务风险。回顾当年雄心勃勃的韩国大宇汽车公司之所以颓然倒下,祸根就埋在景气时期大举海外投资而形成的巨额负债。前车之鉴,中国企业须时刻铭记于心!

萨博后破产时代 青年汽车继续竞购萨博剩余资产

在 2011 年 12 月 19 日瑞典法院批准萨博汽车破产后,庞庆华黯然离场,但青年汽车依然对萨博痴心不改,接近青年汽车的人士向媒体透露,青年汽车将继续竞购萨博破产剩余资产,该厂家准备派代表团再赴瑞典。这一桩跨国收购案就像一出连续剧,未来说不定还会有意想不到的剧情上演。

萨博还有什么货可以扫?

在萨博宣布进入破产程序之后,该公司生产线、厂房等有形资产,车型图纸、发动机技术、底盘技术等无形资产都是可以拍卖的对象。萨博的后并购时代,青年汽车依然执着,然而现实的问题是萨博还有什么货可以扫?

目前除了庞大集团、青年汽车外,对萨博破产剩余资产感兴趣的还

有来自印度和土耳其的企业。2009 年曾参与并购的超级跑车生长厂家柯尼塞格也进入公众的视线。谈及对跨国收购的看法,长城汽车股份有限公司副总裁董明表示,国外成熟的企业都有良好的规避风险意识,他们在建立企业的时候就考虑到一旦企业破产如何保护自身的权益,很多知识产权都掌握在第三方而不是整车厂手中。这可以降低企业被收购时蒙受的损失,因此收购看起来很美,但是很多的困难得坐到谈判桌才能了解。

这在萨博汽车这个具体案例上得到例证,通用汽车是萨博最重要的零部件厂商和知识产权授权方,萨博很多知识产权、技术专利仍然掌握在通用汽车手里。2010 年初,世爵汽车从通用汽车手里收购萨博时,买到的只是股权,这也就是为什么庞大集团、青年汽车已经与世爵汽车签署了合约,但是该合作最后仍然流产。而

也是因为同样的原因,北汽虽然在 2009 年 12 月花 14 亿瑞典克朗(1.97 亿美元)购买了萨博 9-5 和 9-3 车型的制造设备及相关知识产权,但近期该企业首款基于萨博技术开发的自主车型 C70 还在内部测试中。

庞大集团与青年汽车都是需要自负盈亏的民营企业,因此与萨博的这一笔买卖肯定经过精打细算,双方觉得有利可图才会结成联盟。这一点毋庸置疑。但两者在收购中陷入被动局面的主要原因在于,他们未能理顺这些关系,不清楚谁拥有真正的话语权,在与世爵汽车签署协议之前,并没有跟通用进行良好的沟通,因此让白白花花的银子打了水漂。这是国内企业在进行跨国收购时需要吸取的教训。

华明确表示退出,庞大集团在 2011 年 12 月 21 日发布公告称,终止对萨博的收购,而公司此前投入萨博的 4500 万欧元将向萨博申报债权。这是上市公司应尽的告知义务,而青年汽车仍然执着地走在收购之路上。庞庆华在挥手作别时曾对媒体说过一句意味深长的话:“有些话我只能永远埋在心里了”。相信青年汽车也一样。

有消息人士告诉南都记者,通用已经明确表示不同意国内企业收购萨博,除了这个最大的障碍外,这种跨国收购案要得到发改委与商务部的批准,庞大与青年虽然递交了申请,但是没有迹象表示这两个部门同意他们进行收购。可以看出,对收购案拥有决定权的国内外决策者都不同意中国企业成为萨博的新东家。而这一点被两家民营企业刻意回避了。

知情人士告诉记者,青年汽车在

此前已经购买了萨博的“凤凰平台”,该公司自然希望获得萨博更多的有形与无形资产,虽然希望渺茫,但在结果揭晓之前仍可以奋力一搏。而青年汽车不属于上市公司,其商业操作方式可以更含蓄委婉,就算青年汽车已经作出与庞大集团一样的抉择,它也可以再找一个恰当的机会退出。

从投入产出角度看,青年汽车继续参与萨博剩余资产竞购,其代价并不高。因为假如青年汽车与通用、萨博不签订正式合作协议,该企业无需再对萨博汽车进行投入。而在参与收购过程中,青年汽车可以对国际化收购的流程有更加深刻的理解与了解,为未来进行其他的并购积累经验与教训。此外,企业还能展示自身的资金实力与参与国际化管理的决心,从而达到提升品牌知名度的效果。可以看出,继续参与收购对于青年汽车来说仍然有着多重收益。

(网易财经)

中国功夫出少林
摩托弯梁看大阳

洛阳北方易初 摩托车公司 新产品发布会 在嵩山举行

□ 本报记者 李代广
通讯员 李飞舟

“中国功夫出少林,天下弯梁看大阳”。近日,洛阳北方易初摩托车有限公司“弯梁真功夫,大阳宝宝 II”新产品发布会在禅宗圣地中岳嵩山举行,大阳摩托家族新成员——DY110-28A(大阳宝宝 II)隆重上市,两款大阳弯梁车、四款大阳踏板车及其他新产品同时上市。

北易公司领导刘波涛、吕德印,各销售部经理、全国各地 200 余名大阳经销商代表参加了新产品发布会。“大阳宝宝 II 的上市,将再一次引领弯梁市场的新潮流,使大阳的产品品质、品牌形象提升到新的高度!”北易公司总经理刘波涛在讲话时说。

刘波涛说,佛家讲究一个“缘”字,正是与“天下之中·中岳嵩山”有缘,在“嵩山少林·禅宗祖庭”举行新产品发布会,这在中国乃至世界摩托车历史上也是第一次,是大阳文化与禅文化的结合,展现了大阳深厚的品牌文化底蕴。

据了解,新上市的“大阳宝宝 II”有五种“真功夫”,具体可概括为金、木、水、火、土五个字,真功夫之金——真技术;真功夫之木——真材料;真功夫之水——真舒适;真功夫之火——真潮流;真功夫之土——真贴心。

业内有关专家指出,“大阳宝宝 II”的上市,将再一次引领弯梁市场的新潮流,使大阳的产品品质、品牌形象提升到新的高度。据刘波涛介绍,今后公司仍将加大新产品研发力度,不断推出“安全”、“环保”、“个性化”的特色新产品,为市场注入新鲜血液,为大阳经销商朋友提供更好的市场武器!

刘波涛告诉记者,2012 年,将迎来大阳成立 20 周年庆典,时值又一个 20 年的关键开端,大阳将以此为契机实现新的跨越,新的发展,走向崭新的下一个 20 年乃至 100 年,为实现“培育世界一流摩托车人才、制造世界一流摩托车产品、打造世界一流摩托车品牌、成就世界一流摩托车企业”的发展战略而奋勇攀登!



投资过亿 比亚迪在深圳 建碰撞实验室

日前,记者从比亚迪获悉,比亚迪正在深圳建设第二个碰撞实验室,目前部分工程已经完成并可使用,预计到 2012 年 8 月份整个碰撞实验室可完全投入使用。

据了解,比亚迪深圳碰撞实验室占地面积达 22 万平方米,总投资上亿元资金,包括整车碰撞实验室、模拟碰撞实验室、行人保护实验室,是完全按照欧美的碰撞标准建设的实验室。

深圳第二个碰撞实验室建成后,比亚迪就将拥有两个碰撞实验室,这在国内车企中并不多见。据比亚迪相关人士表示,上海的碰撞实验室已可以实现几乎所有国内所需的相关测试,之所以斥资上亿元建设深圳碰撞实验室,是出于长远发展的考虑,希望凭借自身力量在安全技术领域不断提高,能更好地对新车型进行研发测试。

(朱艳莹)