

成都经销业再入洗牌期 新一轮并购潮或将来袭

■ 邓英英

“感谢大家对公司的关心,并购的事情纯属子虚乌有,但借此机会增加一下社会关注度,也并非坏事。”近日,有关四川成都市即将发生两起大型并购案的传闻被炒得沸沸扬扬,一是经营了20年之久的知名汽车集团成都三和汽车板块即将被大连中升集团收购,二是前几年吃下申蓉汽车的广汇汽车将吞下四川长征车业。文章的开头就是成都三和总裁张德鹏的淡定回复,而对于广汇或将收购四川长征车业的传闻,记者多方求证,均得到的是或回避或委婉否认的答案。然而求证后一日,又有新的所谓内幕消息传来:并购确有其事,只是两个事件中的合作双方尚未就收购金额等细节问题谈妥,因此目前还处于高度保密状态。

并购谈判事件是否真实存在,目前尚不得而知,但在记者的采访中,很多业内人士均表示,无风不起浪,并购案件极有可能发生。另外在当今汽车流通市场中传统销售行业已经开始走下坡路的当下,并购整合是大势所趋,而成都做为西部地区的重要中心城市,更是一些大型经销商集团布局市场的重中之重。成都车市的洗牌期正在来临。

多头创业到资本至上

谈到成都车市的相关并购案例,业内人士印象最深刻的应该是2012年的广汇收购申蓉汽车。这一年,对于成都车市而言,是一个节点,在此之前的成都车市,连续多年呈现的都是一派欣欣向荣、百花齐放的局面。

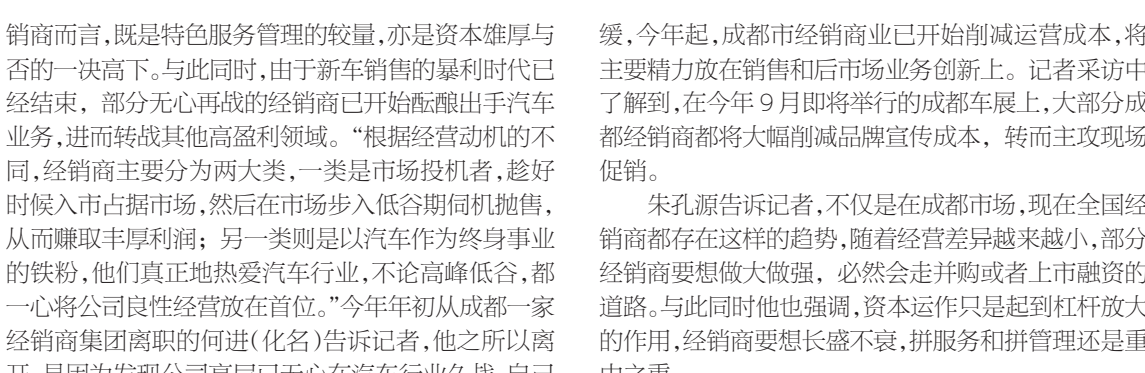
追溯成都车市的兴起,得从1994年谈起,也就是在这一年,申蓉汽车成立,随后的几年,三和、港宏、建国、精典等汽车经销商纷纷开始在成都这片土地上开始扎根生长。2000年至2010年间,国内车市的向好以及快速发展的成都车市让更多的业内人士看好这片土地,在这里开始了雄心勃勃的创业之路。然而,除了一些资金实力比较雄厚的商家,很多新进入者最后都不得不走上关门的道路。2009年建店创业,2012年宣布公司倒闭另谋出路的王伟(化名)告诉记者,2009年开始创业时本以为是赶上车市发展的好时机,并且那时很多自主品牌都在大力铺设渠道,政府的相关扶持政策再加上自己前几年在汽车流通行业丰富的从业经验都让他对未来充满信心。然而,时隔3年,成都车市竞争越来越激烈,经营品牌的不力以及资金实力的相对薄弱导致经营状况每日愈下,最后不得不在2012年关店另寻出路。

王伟认为,自己创业失败就败在资金实力不够雄厚上。那么事实是否如此?记者调查发现,在成都车市发展比较稳健的几家经销商集团除拥有自身的经营特色外,资金实力雄厚确实是其发展壮大的重要原因。现年21岁的申蓉汽车有资本大鳄广汇的支撑,18岁的港宏有与伊藤忠商事株式会社合资的背景;19岁的三和和18岁的建国,虽尚无资本注入,但凭借原始资本积累,已有足够的实力在成都车市各霸一方;即便是相对而言的后进入者——13岁的精典汽车,也因其有实力强大的置信集团做后盾,资本实力不容小觑;与此同时,成都车市亦盘踞着庞大、中升这样的经销商大鳄,稳步拓展西部市场的同时,渠道扩张的谋划也正在酝酿中,中升将并购三和的传闻就可窥端倪。

中华全国工商业联合会汽车经销商商会秘书长朱孔源表示,随着汽车流通行业竞争的日渐加剧,成都经销商已逐渐适应这种“新常态”,除拼服务、拼管理外,资本实力的强弱亦是经销商开始关注的焦点。

群雄争霸方兴未艾

2012年起,已呈多头竞争格局的成都车市对于经



销商而言,既是特色服务管理的较量,亦是资本雄厚与否的一决高下。与此同时,由于新车销售的暴利时代已经结束,部分无心再战的经销商已开始酝酿出手汽车业务,进而转战其他高盈利领域。“根据经营动机的不同,经销商主要分为两大类,一类是市场投机者,趁好时候入市占据市场,然后在市场步入低谷期伺机抛售,从而赚取丰厚利润;另一类则是以汽车作为终身事业的铁粉,他们真正地热爱汽车行业,不论高峰低谷,都一心将公司良性经营放在首位。”今年年初从成都一家经销商集团离职的何进(化名)告诉记者,他之所以离开,是因为发现公司高层已无心在汽车行业久战,自己在汽车行业的远大抱负在这里已无法实现。

精典汽车常务副总经理李志刚表示,在当今激烈的市场竞争中,部分经销商选择被并购或者放弃汽车业务是可以理解的,这也是资本运作的一种方式。而对于一心深扎汽车市场的企业来说,除做好特色服务及管理外,上市融资不失为一种好方法。

7月底,记者接到成都市一位经销商老总的电话,告知公司正在筹备上市,同时也询问是否有合适的投资机构推荐,可以股权融资,共同上市。在这市场竞争白热化的高点谋划上市,其目的不言而喻。据这位经销商老总介绍,后期上市融资所得将主要用于传统业务的拓展以及创新业务的开发。无独有偶,就在本月初,记者又获悉另外一家成都经销商正在筹备上市。同一时间段,经销商扎堆筹备上市,足见如今资金在经销商日常运营中的重要性。

针对记者“上市难,为何不选择与大型经销商集团并购合作模式”的问题,前述经销商老总表示,虽然与大型经销商集团合作会减少资金压力,但在经营管理方面会存在磨合问题,对此,他还专门指出广汇申蓉近两年出现了几次经营“事故”,究其原因主要就是并购后的管理不善。

除谋划新的融资渠道外,由于整体车市的发展趋

缓,今年起,成都市经销业已开始削减运营成本,将主要精力放在销售和售后服务业务创新上。记者采访中了解到,在今年9月即将举行的成都车展上,大部分成都经销商都将大幅削减品牌宣传成本,转而主攻现场促销。

朱孔源告诉记者,不仅是在成都市场,现在在全国经销商都存在这样的趋势,随着经营差异越来越小,部分经销商要想做大做强,必然会走并购或者上市融资的道路。与此同时他也强调,资本运作只是起到杠杆放大的作用,经销商要想长盛不衰,拼服务和拼管理还是重中之重。

相关链接

成都车市大事记

- 1994年 四川申蓉汽车成立;
- 1996年5月 成都三和汽车成立;
- 1997年6月 四川港宏集团成立;
- 2001年建国汽车从四川眉山进军成都车市,其于1997年在眉山成立;
- 2002年9月 精典汽车成立;
- 2003年精典汽车首家快修美容连锁店成立;同年,丽都汽车广场开业;
- 2005年12月港宏集团与日本伊藤忠商事株式会社成立合资公司;
- 2007年2月大连中升集团通过收购进驻成都车市;
- 2011年6月成都金恒德汽车广场成立,自营多品牌汽车销售业务;
- 2012年2月庞大集团携旗下改装品牌巴博斯登陆成都;
- 2012年7月 广汇汽车斥巨资收购四川申蓉;
- 2015年2月成都金恒德汽车关门倒闭;
- 2015年7月相关人士爆料中升收购三和汽车板块以及广汇收购长征汽车业务传闻。

四川食品企业 提前打出冬奥牌

■ 邹晶

7月31日,北京当选为2022年冬季奥运会的主办城市,同时,也成为世界首个奥运举办“大满贯”的城市。借此良机,可口可乐、蒙牛、恰恰等食品业大佬纷纷发布冬奥成功的创意策划,在微信、微博等社交媒体上上演了一场规模空前的营销大战,脑洞大开的创意也让人眼前一亮。

四川食品企业打出了全新的概念跟进冬奥成功。郎酒集团以红花郎为主打,将健康、运动与饮酒相结合,引出健康饮酒理念。五粮液也第一时间在官方微博上发出祝贺,并将核心产品植入。泸州老窖为冬奥成功喝彩,将运动员的身影和“冬”字做了融合,搭配礼花,突出喜庆的气氛。泸州老窖负责策划创意的刘静说:“今年新媒体传播是我们的重点任务,抓住节庆和社会热点,跟进品牌的建设是目前我们最重要的工作。”新希望则在第一时间推出了庆祝冬奥成功的营销海报,切合当下最热点、最广泛的传播诉求。

推动龙头企业建设 南充做大做强汽车汽配产业

■ 易立权

日前,南充市委副书记、市长向东深入嘉陵区调研。向东要求,嘉陵区要按照市委提出的“成为南充实体经济主战场”的要求,把吉利汽车项目作为龙头企业大力推动建设,不断优化服务,加强要素保障,延伸产业链条,做大做强汽车汽配产业。

当天上午,向东一行先后前往嘉陵工业集中区小微企业孵化园、吉利新能源商用车项目建设现场等地调研。并在随后的座谈会上要求市级相关部门就嘉陵列出的影响和制约项目实施的具体问题现场给出解决办法。

向东指出,嘉陵要把汽车汽配产业作为全区的一号工程,紧紧抓住吉利汽车项目落户嘉陵的机遇,整合有效资源,加强要素保障;区委、区政府的主要领导要亲自带头,高位推动,在为吉利汽车项目做好保障工作的同时,要延伸产业链条,以招商招商,大力招引优质配套企业,建设好汽车及零部件专业化销售市场等配套产业,做大做强汽车汽配产业;要上下联动、主动对接,积极上门为企业服务,及时解决项目在运作过程中碰到的困难和问题;要进一步简政放权、减少审批流程、优化审批程序,打造一流的政务环境,吸引更多的优质项目入园落户。

针对嘉陵在产业发展尤其是重点项目推进过程中存在的土地、资金等要素制约问题,向东要求,嘉陵要积极转变用地思路 and 理念,统筹安排土地使用,善于从内部挖掘潜力,集约节约用地,提高土地使用效率。要进一步拓宽融资渠道,用心谋划和包装项目,优化债务结构,积极对接项目,搭建投融资平台。

四川百和镇中药材产业 成为助农增收优势产业

■ 钟农

盛夏7月,气温骤升,却也是百和镇药农期盼的好天气,今年,百和镇骑龙村和兴隆咀村的药农几乎家家户户都迎来了白芷的大丰收。笔者来到兴隆咀村,在地里挖白芷的,在家中晒白芷的农户随处可见,一派丰收的场景。

笔者来到百和镇兴隆咀村种植大户晏祥寿家中时,他正忙着和老伴儿将前几天晒半干的白芷分摊在坝子晾晒,大大小小的白芷密密麻麻铺满了整个场坝,一阵药料的清香扑面而来。晏祥寿告诉笔者:“去年种植白芷2亩多地,卖出去1000多公斤白芷,纯收入8000多元。”

百和镇白芷专业合作社社长杜冬梅向笔者介绍到:“今年白芷生长期雨水多,成长期日照充足,所以,今年的白芷个头都比较大,像晏祥寿家这样的农户全镇有1000多户,白芷种植约有3000余亩,总产量预计能达到1200吨,如果按照去年的收购价11-15元每公斤计算,药农纯收入将达120万元。”

近年来,为进一步优化产业结构,增加农民收入,百和镇党委政府高度重视,积极发展以白芷、赶黄草为主的中药材产业。为了调动农民的种植积极性,百和镇组织成立了白芷等专业合作社及技术协会,每年以集中培训和现场培训相结合的方式,在种植、管理、采收、销售等环节给予农民全方位的技术指导,有力地提高了种植药材的成功率和产量,从而大大的提高了农民的种植积极性,增加了农民的收入,群众纷纷加入到了种植白芷的队伍中来。

“白芷种植在骑龙村、兴隆村已经有40年的种植历史,村民经验丰富,种植积极性高,党委政府将中药材产业发展作为镇上的重点民生项目。”百和镇党委书记卫德远告诉笔者:“现在,就如何进一步发展规模化种植,推行订单式中药种植,稳定药材价格,增加群众收入,百和镇党委政府已经有了具体的规划。经过多次接洽,近日,百和镇和重庆华森集团成功签订了初步的战略合作协议,今后,百和镇有望成为该公司一个中药材GAP种植基地。届时,中药材产业将成为百和镇一个优质的产业品牌,成为助农增收强大助力和百和镇群众增收致富的有效途径。”

“一带一路澳洲峰会”在成都召开启幕会 盛邀四川企业

■ 高寒

8月7日,记者获悉,2015第三届财富新经济全球论坛“一带一路”澳洲峰会在成都召开启幕会,盛情邀请四川企业参加。

本项活动由中国民营经济促进会、中澳华商文化促进会主办,成都电视台、财富全球论坛会展集团公司承办,四川省商务厅副厅长杨春轩、澳大利亚驻成都副总领事艾德威、四川省工商联秘书长孙宁、美国华尔街金融协会副会长高锦声出席并发表了讲话。

财富论坛组委会主席桂汉峰介绍,受澳大利亚政府邀请,财富新经济论坛“一带一路”澳洲峰会将于11月23日在澳洲墨尔本举行,本届财富新经济全球论坛还汇集具有影响力的政府权威、各界专家及中外企业

领袖近300人参会,通过智慧碰撞与商机合作,研究“一带一路”的新机遇。此外,峰会还同时设有“金融”“房地产与酒店投资”“互联网IT”“杰出女性与财富”“旅游资源与自然资源”“农业”“智慧城市”“教育留学医疗”“佛教人生与财富”九大平行论坛,届时,来自中澳两国的商界,政界,学界精英们将深入解读澳大利亚土地,农业,医疗,银行,保险,基金管理等多领域政策,各界精英一起围绕主题“谈愿景,找思路,话共赢”。

四川省商务厅副厅长杨春轩发出倡议,各路平台拓展进口,进一步发挥天府之国独有的资源优势,搭建桥梁,积极疏通澳洲乃至全球了解中国的道路,搭建完善的尤其是西部地区和澳洲经销商及专业卖家的商务贸易平台,扩大进口规模。

四川省工商联秘书长孙宁也鼓励四川的企业能够实

施“走出去”战略,加快企业全球化的步伐,如果一家企业“走出去”显得势单力薄,发展不大,但利用一带一路澳洲峰会这个平台,川企“抱团出去”必将获得更大的发展。

据了解,参加启幕会的企业代表表示现在随着中国企业“走出去”的步伐加快,越来越多的中国企业加入了跨国公司,全球公司的行列,但是如何发展公司管理全球化和企业责任全球化,仍然需要通过学习,交流和借鉴世界跨国公司,才能逐步提升自身全球化竞争力,而这次在墨尔本举行的“一带一路”澳洲峰会,是本土企业一次走出国门迈向国际化的重要学习机会,同时也是一个机会难得的资源整合平台,他们希望届时能通过峰会了解到更多的澳方对外政策,并且和各个行业的精英们有更多思想上碰撞,找到新的发展思路,有新的合作方案产生。

务等信息平台建设和相关知识培训,促进北川企业与互联网、大数据时代的融合与发展。

政府给企业家打“兴奋剂”。座谈会上,北川县委副书记李斌鼓励北川企业家要认真分析和研判当前经济发展新常态,增强企业发展信心;审视企业自身发展现状,增强企业产品质量和诚信建设;审慎使用金融手段,把握发展新机遇,稳步推进企业发展;要加强“互联网+”相关知识的学习,以“阿里巴巴”签约北川,“村淘”进驻北川为契机,做好北川企业与电子商务的深度融合,搞好企业与“阿里巴巴”等电商平台的合作。

政府为企业家“送礼” 企业家为政府“献计”

■ 李承隆

近日,北川组织召开本土企业家座谈会,共商发展大计。38位与会企业家代表畅谈企业发展规划远景,积极为北川经济发展建言献策。

政府给企业家“送礼”。在每一位与会企业家的面前,摆着一本厚厚的书——《稳增长促改革调结构惠民生·政策汇编》。这是北川县委、县政府送给企业家的“礼物”。“希望大家下来好好组织学习和进行政策研读,结合自身企业实际,用好、活用政策,把握企业发展

方向,促进企业发展。”该县副县长代小龙说。

企业家为政府“献策”。“北川传统企业要走‘小而精’的发展之路,打造企业品牌,提升竞争实力。”座谈会上,北川建成木业有限公司代表席珍田积极发言。“北川要建立起一套对传统优势产业的规范化标准执行体系。”北川“羌山雀舌”茶业有限公司代表牛义贵建议政府要立足县域实际,进一步整合资源,加强对北川传统、优势产业的保护,扶持企业加强产品规范化和品牌化建设。北川如玉大理石有限公司邵雪峰说,希望政府提供更多的信息服务,加强“互联网+企业”、电子商