

# 青年汽车败北萨博收购

分析认为,在收购萨博前,青年集团没有做过系统的风险评估,在收购过程中,过于相信对手屡次向对方支付资金,没有找到获得成功的关键点。

■ 本报记者 董秋彤

经过一年多的拉锯战,吸引世人眼球的萨博收购案终于尘埃落定。出乎所有人的意料,胜出者既不是北汽也不是庞大,更不是出价最高的青年汽车,而是一家名不见经传的新公司——瑞典国家电动车公司 NEVS (National Electric Vehicle Sweden)。

当人们开始还在质疑这篇闻所未闻的 NEVS 何以能以低于青年汽车 2/3 的出价胜出时,NEVS 和萨博破产管理人于日前共同召开了媒体发布会,不但向世人确认了这一收购消息,还初步披露了未来发展规划。这难免让国内那些一心想觉得萨博资产的争夺者内心五味杂陈。

## NEVS 现身台前

从发布会上得知,NEVS 本次收购的萨博资产范围包括:萨博汽车公司 (Saab Automobile AB)、萨博汽车动力总成公司 (Saab Automobile Powertrain AB) 和萨博汽车工具公司 (Saab Automobile Tools AB)。NEVS 收购了萨博 9-3 (不含发动机) 和凤凰平台的 100% 知识产权,拥有萨博汽车的工厂设施与建筑,但不包括萨博 9-5 和 9-4X 的知识产权。

萨博汽车位于特罗尔海坦 (Trollhättan) 的工厂被 NEVS 收入麾下,未来将成为 NEVS 的主要生产基地。发布会上,NEVS 暂未提及在中国投产事宜。根据日本工程技术人员的描述,萨博特罗尔海坦工厂的设备属于世界顶尖水平,与丰田相仿。此外,NEVS 还在同瑞典方面对话,讨论收购萨博品牌事宜。

另外,瑞典媒体还提及 NEVS 有意开发混合动力系统,在下一代 9-3 凤凰平台基础上采用电动车后车桥开发混合动力车/电动车;在萨博总部所在地特罗尔海坦设立电池研发生产中心;在瑞典当前生物原料产业基础上兴建一座生物燃料发电厂。不过此次媒体发布会并未提及上述内容。

事实上,NEVS 的背景是中日电动车联盟,是该联盟专为此次收购成立的,其中香港国能生物发电集团占据 51% 股权,日本风投公司阳光投资占据 49% 股权。而由国家电网控股的国网新源公司又持有香港国能生物发电集团 25% 的股份。如此说来,就算青年汽车最终败北,新萨博中也是有中国企业的影子。

而这其中最受关注的,就是担任公司 CEO 的蒋大龙。

据了解,蒋大龙祖籍是山东人,因后来在瑞典沃尔沃集团工作,随后加盟瑞典国籍。这一点,从他创立的龙基电力公司一开始就是从山东起家就不难得到佐证。在国内媒体的报道中,蒋大龙更多被冠以的“生物质发电”的领军者,其执掌的“国能电力集团有限公司”(更名前为“龙基电力”)则是一家纯民营的外资企业。不过,从龙基电力成立至今的短短 8 年时间里,这家从零起步的民营企业在蒋大龙的成功运作下,企业总资产已经超过 137 亿元人民币,并供应中国 60% 以上生物质电能,其与国家电网下属的“国网新源”合资在香港成立的国能生物,则是全球最大的生物质能发电专业集团公司。

如今,已经不能满足于国内生物质能发电领域的蒋大龙,又将目光瞄准了产业链的下游——纯电动汽车。联手日资风投机构,参与收购破产的萨博正好为其雄心勃勃的电动车项目提供了一个难得的契机。而他的“瑞典籍华人”的独特身份及其涉足



CNS 供图

的生物质发电环保产业,似乎让他在“国际电动车计划”中更具说服力。于是从 5 月下旬瑞典媒体曝出“中日电动车联盟”成为竞标者算起,到与萨博破产管理人闪电签约,整个下来时间不超过三周。

## 失意的青年汽车

萨博汽车从 2011 年 3 月开始陷入危机,因拖欠零部件供应商货款和工人工资,连续停产数月后开始着手破产保护和资产出售。期间,华泰汽车、庞大汽贸、青年汽车等多家中国企业参与竞标,均以失败告终。去年 12 月萨博进入破产清算阶段,青年汽车等公司再次参与竞标。几经起伏转折之后,青年汽车如今依然没能如愿。

事实上,一直执著于收购萨博的青年汽车曾报出了高达 46 亿瑞典克朗 (约合 6.3 亿美元) 的收购价格,而真正收购成功的 NEVS 却只报出了

15 亿瑞典克朗,不足青年集团报价的 1/3。

此前,青年汽车曾向萨博支付过 1500 万欧元的购车款;之后,青年汽车又通过一家境外投资机构,以购买技术为名,向萨博汽车支付了 1100 万欧元的过桥贷款;2011 年 12 月 14 日,青年汽车又向萨博汽车提供 340 万欧元资金,用于支付税收开支;并在随后向萨博汽车提供了 2000 万欧元用于支付工资,仅资金损失就达到 4940 万欧元。

对于如此多的资金最终都打了“水漂”,青年汽车董事长庞青年心里想来并不好受,但他嘴上并不肯承认这点,虽然青年汽车随着收购的初步完成无奈地宣布出局,但庞青年依然对外界表示:“有的是遗憾,但没有损失”。他认为,历时一年多的收购青年仍有收获。其中,去年花巨资购买的萨博凤凰平台技术,经过青年集团专家小组半年的破解分析,认定货真价

实。“凤凰平台可配套车身长度横跨为 4 米至 5.2 米的所有车型,青年汽车将充分利用好这一宝贵的财富,正在研究规划依托萨博凤凰平台来发展青年集团的乘用车事业。”

据悉,“凤凰平台”可配套车身长度横跨为 4 米至 5.2 米的所有车型,代表着世界最新技术的柔性平台。萨博收购案留给青年“萨博梦”的遗憾,将会通过萨博的“凤凰平台”来梦想成真。

但有业内人士分析,新凤凰平台仅是个半成品。此前庞青年也坦言,依靠青年汽车自己的研发力量,消化、吸收、改造该平台,恐怕最早也会到 2015 年前后才能完成,在此平台上推新车更要延后。此外,青年汽车之所以对萨博汽车如此看重,最大原因就在于萨博汽车的品牌影响力,如今依靠凤凰平台技术打造一系列青年汽车品牌下的新车型,能否得到市场认可还是个未知数。

## 延伸

# 是谁笑到最后

■ 董秋彤

“萨博收购失败对青年更大的打击在于青年集团乘用车整体规划被彻底打乱,从长远来看,这是比资金更大的损失。”知名汽车评论员张志勇在谈到此事件时表示。“在收购萨博前,青年集团没有做过系统的风险评估,在收购过程中,过于相信对手屡次向对方支付资金,却忽略了通用的作用,没有找到获得成功的关键点。”而这种失败的经历也为中国企业海外收购提出了警示。

在这场交易中,萨博虽然是即将出售的破产者,但青年、华泰、北汽、中日电动车联盟、印度马恒达等众多买家的加入,让萨博始终掌握主导权,售价也水涨船高。即使在最后的交易中,萨博的东家依然留了一手,保留了品牌、商标和零部件工厂,只把萨博汽车、萨博动力总成、萨博车资以及萨博汽车瑞典特罗尔海坦生产基地的地产股份,以高价格卖给了 NEVS 公司。可以说,在这场激烈的争夺战中,萨博汽车笑到了最后。

偷着乐的还有通用汽车。在青年

汽车竞购萨博的过程中,通用汽车一直暗中角力,不希望萨博的核心知识产权落入青年汽车之手,为自己培养一个竞争者。本次收购并未涉及通用汽车公司拥有的萨博 9-4X 和萨博 9-5 的知识产权。

作为萨博汽车前母公司,早在庞大、青年和萨博汽车母公司瑞典汽车签署《谅解备忘录》之时,通用汽车就发表声明称不会支持瑞典汽车将萨博卖给中国企业。分析人士认为,通用就与萨博签署了 5 年共享整车、发动机、增压、安全等关键技术平台(包括凤凰平台)的协议。如果萨博被中资收购,将影响到通用汽车在华车型的销售市场。

但是,通用汽车的这种态度也大大伤害了中国政府的心,毕竟,当年通用汽车陷入发展低谷的时候,是中国市场挽救了它,如今它极力阻挠中国企业收购萨博,颇有些过河拆桥之嫌。著名汽车人程远认为,通用汽车宁可让萨博破产,破产拍卖业又宁可

少卖钱,也不让中国企业收益,这是典型的损人而不利己的思维方式。此举不仅是继福特揽黄上汽购买罗孚品牌之后,又一例跨国公司阻挠中国自主汽车发展的案例,也再次证明了跨国公司对中国技术封锁之严厉、之坚决。所以收购萨博失败,不仅是青年汽车的失利,也是中国汽车业“国际化”遭受的一次挫折。

在他看来,中国青年汽车集团出价 46 亿瑞典克朗,竞标竟然败给出价 16 亿克朗的瑞典国家电动车公司。业已宣布破产、囊中羞涩的萨博,竟然不愿多卖钱,究竟是有病,还是人傻?局外人看来简直匪夷所思。

他说,在中国人心中,通用汽车向来是一种“开放”、“友善”的形象,而且在 2009 年金融危机时,是中国市场挽救了通用汽车,使其免遭破产之灾,方有通用汽车今日的重新崛起,中国是有恩于通用汽车的,但是在事关核心技术“大是大非”面前,通用汽车尚且如此,遑论其它?这对那些幻想依靠跨国公司发展自主汽车产业的人,应当是一副清醒剂。这再次说明中国要建成“汽车强国”,只能靠自己。

## 《机动车儿童乘员约束系统》国家标准将于 7 月 1 日正式实施

# 儿童安全座椅行业面临洗牌

■ 本报记者 闵云霄

“六一”儿童节期间,儿童乘车安全再度成为热点话题,其中的一个背景原因是,《机动车儿童乘员约束系统》国家标准即将于 7 月 1 日正式实施。

近日,好孩子第二届“关爱生命关注儿童乘车安全”公益论坛上,全国汽车标准化技术委员会车身分技术委员会委员、武汉理工大学电动汽车研究院副院长孔军对《中国企业报》记者表示,我国首个《机动车儿童乘员约束系统》强制性国家标准的正式实施,仅仅是万里长征的第一步,但是是重要的一步。

孔军所言并不为过。据有关部门统计,目前我国每年都有超过 1.85 万名 14 岁以下儿童死于交通事故,死亡率是欧洲的 2.5 倍、美国的 2.6 倍,交通事故已经成为 14 岁以下儿童的第一死因。

## 冷清的市场

记者查阅多家网店发现,除了 28

家网店最近 30 天的销量突破三位数外,其余销量均不高,更有不少店铺最近 30 天销量为零。据统计,我国目前 1 亿多辆汽车中,儿童安全座椅使用率不足 0.1%。

在北京天隆北方汽车用品批发市场,一位汽车用品店老板告诉记者,儿童安全座椅“一年能卖出 5 套就算不错了”。

与此形成鲜明对比的是,“我们每年生产约 100 万套车载儿童座椅,90% 以上均销往国外,国内销售额太小了。”好孩子集团副总裁竺云龙对《中国企业报》记者表示,“欧美很多很高档的产品都是我们设计制造的,我们把这些产品卖到欧洲、美国去保护那的儿童,但是我们保护自己的儿童却无能为力。”

中国已经成为世界上汽车保有量最大的国家,但是儿童安全座椅的使用率是最低的国家,而且,让人尴尬的是,中国是儿童安全座椅最重要的生产基地之一,但是国内儿童安全座椅的市场没有形成。按照竺云龙的观点,一个重要的原因就是确实

没有产品相关的标准,没有强制使用的立法;更重要的是我们没有安全意识。不管是父母还是我们自己,安全意识不到位。

由于中国缺失欧美发达国家一样的行业标准,相关法律、法规,这也造成目前中国的汽车儿童座椅行业处于无序的管理状态,一些企业生产劣质的产品,大量充斥在刚刚起步的中国汽车儿童座椅行业。2011 年 12 月 30 日,经多方努力,国家标准化管理委员会出台《机动车儿童乘员约束系统》国家标准,并将于 2012 年 7 月 1 日起正式实施。新版 C-NCAP 的修订将推动我国造车企业对于自身产品安全性能的进一步审视。

## 行业面临重新洗牌

“因为我接触碰撞标准领域十多年,儿童座椅标准是最后一个标准,儿童座椅企业是最后一块蛋糕,但整个状况是良莠不齐,我们希望这个标准的出台,能更好地规范市场,规范企业的行为,因为毕竟生产儿童座椅

不像生产个碗和碟子那么简单”。一位汽车销售商在接受《中国企业报》记者采访时如此说。

“尽管说 7 月 1 日标准实施了,对于庞大的汽车工业来说,儿童座椅这个产业是相对比较小的行业”。有业内人士透露,国内已有部分厂家意识到了儿童安全座椅所蕴藏的巨大市场潜力,正在进行这方面的开发,广东、浙江、福建等地大量游资进入这一行业,这些工厂里几乎没有设计人员,款式基本靠仿造,并且产品的制作跟大企业相比要粗糙很多。

目前这些企业面临的问题是:缺乏品牌个性及品牌文化,将直接导致其竞争力弱。随着新标准的出台,受到质量等诸多因素制约,市场份额也一定会逐步萎缩。

毋庸置疑的是,我国儿童安全座椅目前已经在向“品牌消费”的阶段转变。如果这些作坊式的企业再不及时调整自己的经营思路,加强其品牌的培育,最后结果多半也就是“凶多吉少”。可以肯定的是,随着市场竞争的进一步加剧,整个行业面临重新洗牌。

# 300 元智能机靠谱?

(上接第九版)

在已经杀入千元智能机市场的手机厂商中,没有一家表示是盈利的,华为终端余承东坦言,“卖一台亏一台。”青橙手机创始人蔡晓农也表示,目前其两款产品中,标价 599 元产品的成本在 500 元左右,标价 899 元产品的成本在 600 元左右,除掉运营等费用,还要倒贴不少。

一旦价格降到 300 元,亏损程度自然变本加厉。据悉,一部手机通常包括约 300 个元器件,最主要的像芯片、存储、显示屏等等。以出厂价为 60 美元的智能手机为例,芯片需要 10 美元,还有专利费 4 美元,显示屏 10 美元,摄像头也要 5 美元。前 3—5 个主要元器件的成本,就能占到整体价格的一半左右。

“不过,手机厂商更多的不再依靠手机销售本身去盈利,转而通过收取软件预装费等方式取得收入。每内置一款软件产品,对方都要付给手机厂商 1—2 元的费用,一部手机通常可以安装 20—30 款软件,轻轻松松就可以抵消 50 元左右的成本。”张毅说。

例如,小米公司副总裁黎万强日前就表示,已经有一些导航、输入法、浏览器和社交等应用软件希望将软件预置到小米手机,每部手机 1—4 元。

不过这种方式也存在一个问题,厂家为了赚取更多的预装费用,甚至预装很多不必要的软件,以至于影响用户的产品体验。一位手机发烧友透露,他曾经将中兴的一款手机瘦身,通过“刷机”成功卸掉了近 30 款软件,从 80 个精简到了 50 个左右。

“预装软件只是这个市场的冰山一角,其它诸如广告分成、游戏分成等模式都在逐步开发。”张毅认为,国产手机已经找到了一种对抗国外品牌的全新方法,即与移动互联网的融合与合作,这个市场是没有天花板的。

## 被疑为伪 3G

其实,在深圳等地区,价格在 300 元的智能机早不鲜见。记者在深圳华强北调查时发现,搭载安卓操作系统的山寨机售价多在 300 元左右,批发的话还可以享受到每部 20 元左右的优惠,少则五六部,多则数百部,批发越多享受到的优惠越多。

“只是它们不是 3G 手机而是伪 3G。虽然也有安卓操作系统,可以下载软件,可以利用 WIFI 上网,但是更多的是 GPRS 网络的加强版,例如 2.5G、2.7G,相对于 3G 网络,数据上传下载功能较弱。”蔡晓农认为,刘晓松所指的 300 元智能手机有可能就是这类手机。

需要注意的是,刘晓松强调,做这个手机的是专业做手机的大企业,采用全套的高通芯片。

目前,伪 3G 手机生产企业主要是中小山寨手机厂商,采用联发科的芯片解决方案。因为联发科芯片的规格较低,而且不需要缴纳专利费,通常会比 3G 手机节约 50 元左右的成本。

凭借价格低廉的山寨机,联发科迅速占据了大量的市场份额,大有农村包围城市之势,这使得一向以高端自居的高通压力很大。

蔡晓农透露,鉴于联发科在山寨机等地段智能手机的极大成功,高通也在考虑做这种类型的芯片方案。技术不成问题,主要是看它市场前景怎么样。如果市场前景明朗,说不定下月就能推出,不过眼前还是主要作为一个课题在研究。

“手机厂商竞争的焦点还主要在城市地区,这类手机主要面向农村用户,暂时不是行业发展和竞争的主流,而且无法进入三大运营商的销售渠道,大企业一般不会考虑。”蔡晓农还说,青橙现在也有能力去做,但是目前不会去做。

# 蓝光创新 留守儿童助学新模式

■ 钟启

有这样一群孩子,他们平日难见父母一面,却得到了全社会的关注;有这样的企业,它以社会责任为己任,关注公益,始终如一。近日,成都市教育基金会、四川成都蓝光助学基金会主办了“快乐六一,快乐公益——关爱留守儿童,放飞希望”活动,向成都金堂县竹篙镇小学的留守儿童定向提供 15 万元助学基金,用于改善留守儿童的教育和生活环境。

据悉,目前蓝光已经将对农村留守儿童的关爱服务纳入集团回馈社会的民生工程,积极探索有效的关爱服务模式,打造救助留守儿童的“五个一”工程,并将此作为蓝光集团公益战略升级的标志性举措之一。

近年来,国家启动新农村建设,“留守儿童”救助越来越成为一个很重要的社会问题。国家对此出台了相关政策,各类针对留守儿童的救助活动也层出不穷。但是,由于自然条件的限制和教育发展的不均衡以及活动本身的不连续性、缺乏组织及规划等原因,救助效果并不明显。

针对这一情况,蓝光结合《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020 年)》、《中国儿童发展纲要(2011—2020 年)》的工作要求,不断积极创新公益助学模式。在持续不断打造“蓝光助学基金”的基础上,以助学对象的实际情况为依据,以公益战略为指导,结合以往的公益经验,提出了针对留守儿童的“五个一”工程。

据悉,蓝光“五个一”工程包括为孩子们提供“一双鞋、一个书包、一套文具、一套书籍、一件衣服”,用点滴关爱解决孩子的基本需要,温暖留守儿童的心灵,使孩子们更容易产生心理认同。“五个一”工程被广泛认为是蓝光针对公益战略中助学模式的创举,是蓝光公益战略升级的重要标志。

蓝光通过公益助学不断践行着一个企业的高度社会责任。“慈生我心,善行天下”是蓝光的公益信条。22 年来,蓝光积极投身社会公益事业,以延续蓝光热心公益、关注民生的企业传统,传递蓝光集团感恩客户、回馈社会的企业文化。

迄今为止,蓝光集团已通过助学、扶贫、赈灾、助孤等几十项公益事业活动关心青少年儿童教育发展,关爱特殊教育群体,累计捐资、捐物超过 1.4 亿元人民币,以真诚、实在和对公益事业的积极钻研精神获得了社会认同和良好的声誉。

在 22 年的公益实践中,蓝光成为公益活动的组织者与策划者,它不仅广泛号召社会力量参与,也重视活动意义的宣传与推广,让更多的人知道留守儿童现状及进行助学公益活动的有效方法。在活动设计中,他们不止把目光单纯聚焦于留守儿童,也大力关注乡村教师等相关群体,并注意改善留守儿童的学习环境、生活条件等。