

从双星和风神轮胎涉外婚姻破裂 看我国轮胎行业的兼并购

陈维芳

随着 2004 年岁末德国大陆与青岛双星、意大利倍耐力与河南风神达成合资意向, 本以为 2005 年世界轮胎巨头在中国将实现满堂彩。可 2005 年刚开春, 青岛双星与德国大陆的合资胎死腹中, 风神股份与意大利倍耐力公司的合作之路也走到了尽头。据了解, 这两家公司不能合资的主要原因是双方对合资公司控股权的归属上难以达成一致。业界普遍认为, 我国轮胎企业需要淡化 51% 股权底线, 德国大陆、意大利皮列里等世界轮胎巨头迟早会进入我国, 我国轮胎工业的兼并收购有着广阔的前景。

我国轮胎工业需要世界轮胎巨头的合资合作。世界轮胎行业由于规模经济、市场集中度高等特点, 轮胎企业的兼并收购已成为世界轮胎行业的发展趋势, 我国企业也不得不逐渐融入这一潮流中。目前世界上三家顶级轮胎公司的市场占有率为 57%, 世界前十大轮胎公司的市场占有率达 80% 以上, 而国内所有轮胎企业加起来只占世界约 5% 市场份额, 国内轮胎公司在产业规模与世界一流企业相比差距悬殊。在决定产品技术水平的研发费用上, 国内企业与国外大公司相比简直是天地之别。以美国固特异公司为例, 其开发的“IMPACT”技术耗资 6 亿美元, 相当于国内 10 大轮胎企业一年利润总额之和的 4 倍。因此国内几乎所有的轮胎公司都意识到了, 如果不与国外公司结盟, 将来的发展道路将会越走越窄。寻求合资合作是我国轮胎企业快速作强作大的捷径。青岛双星在宣布终止与德国大陆合作的同时, 已经明确表示公司正与相关外国公司进行接触, 寻求合资合作。尽管双星、风神两家轮胎企业与外资的合作先后触礁, 但轮胎企业“请进来, 走出去”显然已是大势所趋。

世界轮胎巨头对我国轮胎企业的兼并收购依然看好。我国经济的持续高速发展及廉价的劳动力成本对世界轮胎巨头产生强大的吸引力。普利司通、米其林、佳通、锦湖轮胎、韩泰轮胎等先期进入中国的国外公司在中国的快速发展及赢利效应等加速了世界的轮胎中心向中国转移。倍耐力总经理 Gori 先生说, 倍耐力想分享中国高速成长的子午线轮胎市场, 在中国除与风神轮胎公司洽谈合资外还制定了几套发展方案, 初定启动合资的最迟时间为 2005 年。据说大陆公司在放弃与双

星合资的同时正在寻找新的伙伴。国外轮胎巨头想分享中国高速增长经济的“蛋糕”及在我国掘金的欲望成为世界轮胎巨头进入我国的源动力。相对于独资, 对我国轮胎企业兼并收购, 外国公司在获得不菲利润的同时, 又可以最大程度地规避风险。尤其是与双星、风神等有着一定知名度及营销网络的轮胎企业合资合作往往会起事半功倍的作用。

现在是我国轮胎企业寻求合资合作、快速发展的最佳时机, 但在具体操作的层面上, 却似乎存在诸多障碍, 最大障碍是控股权。股权一直是世界轮胎兼并收购的有效纽带, 如从普利司通收购费尔斯通到米其林接收维堡等, 轮胎行业内的深层次整合一直以股权为基础进行。世界轮胎行业兼并收购的潮流是实力强的企业往往占大部分股份, 但是要我国轮胎企业尤其是象风神等目前效益较好的轮胎企业放弃 51% 的股权底线也不是容易的事。世界轮胎巨头认为自己不拥有控股权就没法保证技术、资金的安全性; 而我国轮胎企业担心自己不控股会导致今后会“作嫁衣裳”。此外在合资合作上还存在收购价格、经营理念、合资方式等方面的冲突和差异。业界专家建议我国轮胎企业应解放思想, 在股权方面可采取灵活的办法, 不必死守 51% 的股权底线。世界轮胎巨头的控股更利于未来合资企业的作大作强, 更利于企业上台阶。毕竟合资企业在我国版图上, 其发展壮大对解决我国就业、财政税收都有利。相反轮胎企业可利用外资轮胎企业想控股及快速进入中国的心理, 在收购价格等方面多作努力, 抓住时机, 寻求企业快速发展。