



从“江西第一股”到“抗疫第一车”

——专访江铃汽车总裁王文涛

■本报记者 龚梦泽

30年前,以沪、深两地证券交易所成立为标志,中国资本市场正式创立,标志着中国改革开放进程翻开了划时代意义的新篇章。

“用今天的话来讲,江铃汽车算是第一批吃螃蟹的人。”近日,江铃汽车总裁王文涛接受了《证券日报》记者的专访,在整个的采访过程中,他对20多年来江铃汽车的发展历程如数家珍,还原了江铃汽车一步步走过经历的艰辛和取得的瞩目成绩,并对资本市场的改革、如何提升上市公司质量以及保护投资者权益等话题进行了深度分享。

回首来时路,其间的每家企业都有时代的烙印,发端于资本市场萌芽,磨砺于资本市场阵痛,成长于资本市场改革,伴随着中国资本市场迈进而立之年。当“汽车强国梦”的车轮开进资本市场,作为江西省第一家上市公司,江铃汽车早在1993年11月份,就在深圳证券交易所上市,并于1995年在中国第一个以ADRS发行方式引入美国福特汽车公司结成战略合作伙伴。

与资本市场结缘 勇于“第一个吃螃蟹”

资本市场的诞生和发展是宏观经济改革和金融体制改革的必然要求。市场经济的建立,需要资本市场这一重要的市场要素。其重要作用在于,把闲钱变成有用的钱,解决整个社会的流通问题,这一点在江铃汽车身上得到了充分的印证。

“作为福特和江铃重要的战略合作见证人,我是福特员工中第一个来到江铃的。”回忆起当年与江铃汽车合作的过往,王文涛历历在目。“还记得第一次来到南昌,当时机场还是向塘机场。下飞机的时候也没有廊桥,机场周边还有牛群在悠闲的吃草。到了江铃之后,尽管当时基础条件有限,但公司上下都非常务实肯干,思想也很开放,给我留下非常深刻的印象。”

凭借中外双方统一高效的协调配合下,江铃汽车很快步入正轨。公司以开放的理念和富于进取性的发展战略从市场中脱颖而出,从一家资产水平仅4000万元的地方小厂,一跃成为中国商用车领域最大的企业之一,同时也跻身国内汽车行业发展最快的企业和经济效益最好的企业之一。连续三年位列中国上市公司百强,2005年被评为中国最具竞争力的汽车类上市公司第一名。

事实上,汽车行业作为典型的资金密集型产业,无论是研发过程,生产过程还是兼并重组都需要巨额资金的推动,以股权融资为主的融资方式,代表着汽车产业未来的发展方向。只有将产业资本和金融资本有效地结合起来,才能达成有效的规模效益。

对此,深受资本市场裨益的江铃汽车更是感同身受。王文涛告诉《证券日报》记者,从1993年A股上市,到后来通过B股引进战略投资者美国福特。可以说江铃一直在扮演着创新探索者的角色,通过产融结合和资本运作,实现了“金融疏通血液,产业提供利润”的良性循环,进而成就了磅礴发展近三十年的“江铃故事”。

记者观察到,江西不乏效益好的企业,缺少的是经营现代化企业的金融意识,以及利用资本市场发展壮大决心。在王文涛看来,引入福特不单只是带来了资金,更重要的是带来了国外完整而创新的现代化管理模式。这之后不论是销售体系改革、财务管理、质量管理到产品开发,一整套的管理体系为江铃福特的后续发展打下了坚实的基础。

在此过程中,江铃汽车也做出很多大胆的创新举措。记者注意到,作为中国最早的汽车类上市公司之一,在多年的改革发展中,江铃吸收了包括福特在内的世界领先汽车制造企业最前沿的理念,历

经磨合,形成了规范的管理运作体制、高效透明的运作和高水准的经营管理,在产品开发、销售、制造、质量、物流等方面均建立了完善的体系,形成江铃强有力的综合竞争力。

“中国汽车市场的进一步开放,让企业有机会去募集到发展需要的资金,同时会引入战略投资者有利于企业扩充融资渠道,并提升在国内的品牌影响力。也正是通过优秀企业的进入,进一步给市场输入价值型投资的理念,更有助于国内资本市场的健康发展。”王文涛表示,从江铃汽车的发展经验来看,上市是企业做大做强的必由之路——通过上市,使企业成为万众瞩目的公众公司,接受资本市场严格审核和监督,促进企业建立结构规范、管理科学、产权明晰、权责一致的现代企业制度,进而充分激活企业的每一个细胞。

践行社会责任 铸造“战疫第一车”

持续创造利润依赖于企业良好的管理体制、经营机制和完善的治理结构。对汽车行业来说,这30年间也在不断与时俱进。随着多层次资本市场体系建设持续推进,对现代汽车企业也提出了更高的要求,带来了新的挑战。

今年受新冠疫情影响,国内汽车产业遭遇重创。近日,商务部新闻发言人高峰介绍,前11个月汽车累计产销量分别为2237.2万辆和2247万辆,同比下降3%和2.9%。国内汽车企业中,今年前三季度实现正增长的寥寥无几,前11个月实现正增长的企业也不多。《证券日报》记者注意到,作为一家以商用车为核心竞争力的汽车企业,在董事会和执行层的共同努力下,江铃汽车连续8个月实现汽车产销、营业收入和营业利润逆势增长,成为国内汽车企业中少有的几家多项指标同比增长的车企。

优秀的基本面表现也进一步刺激股价向上。11月2日,此前连续两天涨停的江铃汽车再度涨停。截至当日收盘,江铃汽车股价为21.92元,创造了2019年7月份以来的新高,与今年3月27日的最低价11.16元相比,涨幅达到96.42%,市值突破189亿元,与7个月前相比近乎翻倍。

谈及2020年逆势成绩的取得,王文涛告诉记者,其实从2019年开始,江铃的业绩和市场占有率出现了不同程度的下滑。为此公司提出三大工程“战狼计划”、“211工程”和“1/2工程”,分别对应提升营销及渠道能力、降低材料成本及控制期间费用的三条重点内部优化方向。经过对内部资源、流程、人员及组织架构等卓有成效的持续优化调整,江铃汽车在费用率压缩、汽车产销、营业收入和营业利润上体现出了持续性优化的效果。

“三大工程真正发挥效力就是在2020年年初。不料赶上疫情,但我们已经做好了准备,应对也很充分。”王文涛继续说,“2003年非典期间,江铃汽车的救护车就供不应求。新冠肺炎疫情刚刚露头,我们就敏锐地意识到,救护车的需求将急剧增加。在没有订单的情况下,春节前我们立即加大零部件采购,安排好员工上班。春节期间,员工们放弃假期加班加点赶工赶产。江铃汽车有50多家供应商在湖北,通过当地政府协调,让他们尽快复工复产,保证了供应链的稳定。”

当被问及2020年“最为关键和满意的举措”时,王文涛的回答令记者意外,“江铃汽车在国家和社会最需要的时刻,能够积极投入到防疫抗疫斗争中,最先将负压救护车送达武汉疫区是我引以为豪的。”

同时,重整经销商网络也将成为江铃汽车下一步的工作重点。王文涛强调,江铃汽车一直以商用车业务作为立身之本,在乘用车销售网络和产能方面还很欠缺。为了弥补这一短板,江铃汽车正在积极建设一个乘用车销售专业团队,更深层的帮助经销商改善销售网络,内部的话还要加强销售公司的培训升级,引进更多的人才。充分利用福特汽车的资源,开拓乘用车领域国内销售和海外出口。



江铃汽车总裁王文涛

摄影/龚梦泽

江铃3500余名员工,放弃与家人团圆的喜庆,克服重重困难,日夜奋战在岗位上,提前完成工信部下达的两批次110台负压救护车生产指令。同时,根据防疫抗疫需要,还快速开发出核酸采样车、体检医疗车、疫苗冷链车、杀菌消毒车、隔离转运车和消毒防疫车等一批专用车辆。

一方面,快速推出疫苗冷链车、体检医疗车等“大健康车系”,率先从低迷车市中迎接复苏阳光;另一方面,紧贴用户需求,潜心技术攻关,连续投放的系列产品受到市场热捧,擦亮了江西制造的品牌,展现出逆势破局的活力。

稳步创新 持续推进产品结构优化

“风乍起,吹皱一池春水。”对于当年目睹江铃汽车上市的人很多来说,江铃汽车如今在资本市场的规模与活力,是彼时难以想象的。

据《证券日报》统计显示,江铃汽车1993年上市以来累计分红21次,分红总金额达到93.6亿元,而公司2019年末总市值为89.9亿元,累计分红已超公司总市值。这其中,公司在2017年派送了特别股息,每10股派息高达23.17元,共计提升分红基金20亿元,这也是当年第一高派息预案。

事实上,现金分红是上市公司回报股东的重要方式,这不仅是义务,也是衡量其是否具备盈利能力、分红能力的标尺。王文涛表示,公司资产负债率处于较低水平,现金储备较为充裕。在保证公司健康发展的前提下,大额现金分红,意在加大对投资者的回报。

正是凭借慷慨的分红、良好的业绩和行业内的地位,使得江铃汽车长期被列入汽车蓝筹股的行列,一直被机构打上“买入”的符号。截止2019年底,公司资产负债率为56.80%,低于行业平均水平。账上现金高达89.38亿元,其它流动资产9.73亿元。

对于下一步投资的重点,王文涛表示,江铃会重点投资到高科技领域,包括新能源汽车、智能网联、大数据平台以及下一代智能制造的商用车和乘用车的新产品。“今年我们强调科技加码,技术加持,明年就是要将其转化为具体功能和商品。转型不是喊口号,已经上市的全顺PRO就可以看到江铃转型的成果,其中数字化配套整合了包括传感技术、软件、OTA升级和后台的全时运营服务,这在行业中可以说名列前茅,也是我们决心转型的一个清晰的信号。”

经历疫情的考验后,江铃如何顺应行业变化,加快推出新产品,抢占市场空白点,从而最终夺取“双胜利”?王文涛向记者透露,江铃中长期的发展策略将回到业务的根本。“要知道客户想要什么?尤其要洞察出客户还没有讲出来的需求,聚焦客户需求变化并下大力气解决。今年物流行行业遭受了颠覆性的冲击,这个过程中也会影响到我们的产品和服务体系。江铃严阵以待,也在积极研究策略,紧跟行业发展潮流,我们非常有信心继续捍卫行业领导地位。”

值得一提的是,2020年成为了造车新势力的高光之年。一方面,特斯拉市值碾压诸多老牌汽车巨头,平价款车型Model 3不断侵占燃油车市场;另一方面,国产新势力们同样捷报频传。在理想汽车、小鹏汽车赴美敲钟上市之后,科创板新能源第一股似乎也将诞生在威马汽车、恒大汽车之间诞生。在这场以电动化、智能化、网联化、共享化为核心的比拼中,资本似乎已经做出了传统车企不敌新势力的预判。“对于传统汽车来说,外部的颠覆者太多了。明年江铃要加速数字化、科技化和生态化的升级。尽管我们已经在转型,但速度还要加快。因为如果不跟上汽车新“四化”的脚步,传统汽车企业是没有前途的,我们也将持续不断地加大投入。”王文涛说。

“我们的优势还是显而易见的,对于客户的深度理解以及销售网络的覆盖和服务。下一步,要着力做好数字化、科技化、生态化。新势力从零开始是弱势也是优势。没有了财务和固定资产包袱,会有更多的空间去专注新技术的研发。”王文涛认为,对于传统汽车企业来说,还是要发挥自身的优势,在现阶段颠覆性的市场发展过程中,站稳脚跟,做好该做的事情。

汽车行业正在转折期,江铃汽车致力于从传统的汽车制造商转型成为能够提供完整的出行解决方案的企业,涉及道路服务、出行体验、客制化改装等。“同样是载物,运家具和运海鲜要求是不一样的;同样是载人,救护车和商务接待车又有区别。只有持续聚焦客户使用痛点,高效定制,提供一体化解决方案,才能让客户更加舒心成功。满足了他们的利益,才能体现我们的价值。”王文涛有感而发。

近几年,皮卡成为乘商结合的消费新热点。但近期皮卡车企分化,主力车企强势提升,部分传统皮卡企业面临巨大的增长压力。在此背景下,今年江铃对旗下皮卡产品线重新进行了调整,将之前的五款车型精简为新宝典、域虎7、域虎9三款车型。调整后,江铃皮卡各款产品的定位变得更加清晰。此外,在轻卡方面,江铃凯运蓝鲸、顺达小卡的推出不仅顺应了市场用车环境的变化,更弥补了产品线的不足。

王文涛表示,车型的组合调整取得了令人满意的效果。从过去的3个月来看,皮卡的销量已在稳步提升。下一步江铃还将继续贯彻新的产品战略,同时在渠道上进一步改善,定点提升经销商服务水平。致力于有效保障持续稳健的高成长性,成为名副其实的价值观企业,用行动践行“诚信、敬业、创新、合作”的经营理念。

拟17亿元收购胜通集团子公司 大业股份将跻身钢帘线一线厂商

■本报记者 王 倩

12月21日晚,大业股份公告重大资产购买预案:拟以现金收购的方式收购近两年因债务危机陷入破产重组的胜通集团旗下4家子公司。根据公告,此次交易完成后,胜通钢帘线将成为公司全资子公司,公司合并钢帘线年产能将超过40万吨,成为中国钢帘线一线厂商。

“此次交易完成后,公司总产能将迅速拉升,加上公司募投项目和可转债项目明年都将达产,破除产能瓶颈后公司行业地位将进一步提升。”大业股份董秘牛海平接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,疫情一度给公司产销和业绩造成影响,随着行业复苏,公司经营业绩逐步好转和回升,目前公司产能供不应求的状态十分紧迫。同时,山东两大橡胶骨架行业头部公司的整合,将实现优势互补,实现“1+1>2”的整合效应,提高公司在整个行业的话语权。

1+1>2的互补整合

《证券日报》记者了解到,大业股份是目前中国最大的胎圈钢丝生产企业,占国内市场份额近30%。牛海平告诉《证券日报》记者,今年以来,公司克服疫情影响带来的不利影响,胎圈钢丝产能进一步增长,已达到30万吨。

在高性能子午线轮胎关键材料的钢帘线领域,大业股份方面近年来产能实现了复合增长率超40%的快速提升,2020年公司钢帘线年产能更是突破了14万吨。但是,从整体上看,公司的钢帘线业务规模和综合实力仍相对较小,自建产能还不能充分满足钢帘线业务快速增长的需求。

胜通钢帘线作为胜通集团旗下最优质的板块之一,其钢帘线年产能能为26.5万吨,仅次于兴达国际、贝卡尔特,位于全国第三。

因为胜通集团及其子公司自2018年开始爆发债务危机进而被拖入破产重组,以及曾有意收购本次标的资产的一家房地产公司的退出,给了大业股份以拟17亿元的优惠价格实施此次重大资产重组的机会,也在“危”中孕育出行业洗牌整合的契机。

牛海平对《证券日报》记者说,此次如顺利收购胜通钢帘线板块收入麾下,公司接手胜通钢帘线后,通过注入资金、恢复产能,双方合并后的钢帘线年产能将超过40万吨,成为中国钢帘线一线厂商,同时,胜通钢帘线胎圈钢丝5万吨年产能的加入,也将进一步巩

高瓴资本158亿元入局 成为隆基股份二股东

■本报记者 殷高峰

已经突破3000亿元市值的隆基股份再次受到资本的追捧。高瓴资本将拟158亿元成为隆基股份第二大股东。

“从高瓴资本的投资理念和过往投资来看,其对光伏产业的前景是看好的。”开源证券资深投资顾问刘浪在接受《证券日报》记者采访时表示,高瓴资本侧重于长期投资,此次在比较高的位置进入隆基股份,是对光伏产业未来发展的看好。

“站在隆基股份角度而言,高瓴资本的关注,证明其努力获得了国际化资本的入驻,给西部地区的企业特别是陕西的企业起了个好头,说明地处西部企业其实也可以成长为世界级企业。”上海济慈资产管理公司总经理丁炳中在接受《证券日报》记者表示。

高瓴资本出手

12月20日晚间,隆基股份发布公告称,公司的第二大股东李春安与高瓴资本签署《股权转让协议》,李春安拟通过协议转让的方式,向高瓴资本转让其持有的公司股份约2.26亿股,占公司总股本的6.00%,交易对价158.4亿元。交易完成后,高瓴资本持有公司6.00%的股份,成为隆基股份的第二大单一股东。

受此消息影响,21日,隆基股份高开并迅速涨停,截至收盘,总市值达3221亿元,较前一交易日暴涨292亿元。22日,隆基股份继续逆势上涨,收盘价87.90元,总市值达3315亿元。

对于本次权益变动的目的,高瓴资本称是基于对上市公司未来持续稳定发展的信心及对上市公司价值的认可,拟通过本次权益变动获得上市公司的股份,以获得股份增值收益。

“高瓴资本出手入股隆基股份,说明其看中中国硬科技发展大背景下中国制造业发展的前景,也说明隆基股份

固公司在中国胎圈钢丝产业的领先地位。

“我们双方整合还可实现优势互补,整合后将提升公司整体的产能规模、技术专利水平和市场口碑,通过整合,‘两家人’成为‘一家人’,更有利于盈利能力和行业话语权的提升。”牛海平对《证券日报》记者说。

突破产能瓶颈

此次大业股份如顺利收购胜通钢帘线,合并后公司超40万吨的钢帘线产能和达35万吨的胎圈钢丝产能,将使得公司迅速突破现有的产能瓶颈,缓解供不应求的压力。公司方面也表示,如收购交易顺利,重整后公司的钢帘线和胎圈钢丝的产能也将进一步得到提升。

《证券日报》记者了解到,此次大业股份拟整合收购胜通钢帘线后,也将迎接行业恢复带来的发展契机,距离公司成为世界一流的轮胎骨架材料产品供应商的目标更进一步。

今年因为疫情影响,中国汽车市场经历了最不平凡的一年,根据中国汽车工业协会估计,全年汽车销量有望达到2500万辆,同比降幅或收窄至2%以内。中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋表示,“回首2020年,因疫情影响,中国汽车市场今年年初按‘暂停键’,到第二季度逐步复苏,第三季度逆势爬坡,第四季度全面恢复,基本实现与去年持平。”

相应地,2020年轮胎行业产销量也基本经历了大致相同的发展。具体到近期钢帘线行业表现,卓创资讯分析师陈慧芳指出,11月份以来,铁矿石价格先跌后涨,开启新一轮反弹,加之钢帘线出口和国内需求较好支撑,钢帘线仍呈现供不应求局面。

大业股份方面也表示,今年的疫情给行业带来冲击,一定程度给公司业绩带来影响,而随着行业复苏和国内国际市场爆发增长,公司的自建产能供不应求的状况同样明显。

与此同时,记者还了解到,公司2017年上市的募投项目以及2019年的可转债募投项目,也都在2021年内建成达产,如此一来,不仅可以更好地满足市场需求对公司产能的要求,扩大公司业务规模,还可进一步丰富公司产品结构,增强公司“智能制造”的能力。而根据此前公告,公司还在积极筹备建设海外工厂,以逐步建立起具有全球竞争力的生产基地布局,跟上全球轮胎产业国际化布局的步伐。

所在光伏新能源赛道的天花板还远远未到。”丁炳中表示,“在某种意义上,高瓴资本重仓隆基股份,其实跟我们的主要投资方向是一致的,就是顺应国家战略发展重仓中国硬科技领域‘中国制造’的未来。”

行业机遇凸显

“从政策、市场、技术等层面看,光伏行业未来的发展前景还是非常看好的。”刘浪表示,国务院新闻办公室发布的《新时代的中国能源发展》白皮书给光伏产业未来的发展提供了政策上的支持。

白皮书数据显示,截至2019年底,中国可再生能源发电总装机容量7.9亿千瓦,约占全球可再生能源发电总装机容量的30%。风电、光伏发电设备制造形成了完整的产业链,技术水平和制造规模处于世界前列。

“光伏产业在未来5到10年还是保持比较高的增量的”刘浪表示,从市场角度看,光伏行业今后会进入一个大发展期,不但是国内市场,欧美市场也会有一个比较大的增量。

隆基股份作为目前全球市值最高的光伏企业,业务贯穿光伏产业链的晶硅棒、硅片、电池、组件及电站等多个环节,是目前全球生产规模最大的单晶硅产品制造商。

Global Data发布的光伏组件出货量数据显示,隆基股份在2018、2019年两年连续位列全球组件出货量榜单的TOP4。2019年,光伏行业协会统计,全球单晶硅片出货量为90GW,隆基股份的市场份额为40%,市场占有率已跻身全球第一。

隆基股份今年第三季度业绩报告显示,公司前三季度实现营业收入338.32亿元,同比增长49.08%,主要系组件、硅片销量增加所致;实现净利润63.57亿元,同比增长82.44%;基本每股收益1.69元,同比增长72.45%。