

## 自动化企业并购频频 好风凭借力？

时间：2012-08-28 作者： 点击：1426

商战中企业之间的并购业务对企业自身来说是水到渠成之事，但对企业所处的行业来说将会是一种格局的重塑。8月7日，工业自动化控制领域动力、控制和信息技术解决方案的领导者罗克韦尔自动化拟5.3亿购买国内九洲电气中高压变频器业务。在工控行业需求增长出现疲态的环境下，罗克韦尔自动化此次高价收购九洲电气成为继施耐德电气收购利德华福、正泰收购新华控制系统之后一桩颇有看点的事件。

九洲借力转型，RA突出重围？

2012年8月7日九洲电气发布的《第四届董事会第十三次会议决议公告》显示，九洲电气拟以5.3亿出售高压变频器业务有关资产以及授权使用现有的并网变流器产品和技术的永久、免费的使用许可。

从九洲电气新近发布的年报获知，2011年高压变频器销售收入为1.4亿元，其中30%的销售收入来自为罗克韦尔自动化的代工。在每年千万元的代工费与上亿元的收购费用之间，罗克韦尔自动化最终选择了收购。从目前来看，这桩买卖最大的受益者是九洲电气。据估算，九洲电气高压变频系统近年来每年实现净利润约1000万元左右，按此计算，此次资产出售变频业务一次性进账未来四十到五十年的利润。

值得注意的是，公告称九洲电气将继续保留和使用原公司高压变频器品牌，进行由罗克韦尔自动化制造的“九洲”品牌高压变频器产品的销售和相关服务；同时将以商定的价格为罗克韦尔自动化生产制造高压变频器的钣金件、PCB板、铜排等零部件。此外，罗克韦尔自动化还将按市价租用九洲电气的厂房及相关设施。而这些也将为九洲电气高压变频器带来一定的销售收入和利润。

九洲电气董事长李寅表示，此次出售所得款项将用于公司主要业务的扩展和公司发展战略升级，该交易增加了公司的运营资金，降低了筹资成本，使公司能够集中力量发展增长速度更快的产品。九洲电气董秘李斌称，九洲电气此次出售高压变频器业务将是公司从电力电子产品制造商向为客户提供综合电力电子解决方案的电能管理专家战略转型的重要决定。

对九洲电气而言，堪称一次完美的成功借力，其在高温价出售资产后，股票连日涨停。罗克韦尔自动化在中国市场的投资向来谨慎，为什么这次大手笔要购买“九洲”高压变频器业务，难道每年花几千万的代工费，不如花5个亿购买更划算？收购九洲电气对罗克韦尔自动化的价值究竟体现在哪里？

罗克韦尔自动化副总裁兼公司电力控制业务总经理Mike Laszkiewicz表示：“九洲电气的中压变频器业务加速了我们实施新兴市场战略。它将增强我们在中高功率产品系列领域的的能力，进而提升亚太地区的市场占有率。”罗克韦尔自动化对于此次收购事件主要立足于中国乃至亚太地区的长远发展。亚太区总裁Bob Ruff坦言：“随着中国进一步扩大消费经济增长，投资力度将继续加大。这样一来，很多行业的工厂和集成电力应用就需要采取节能措施。其次，亚洲OEM、流程和重工业市场中的电力控制机遇预计会为这项收购带来重大增长潜力。中压变频器是很多大型自动化工程必不可少的组成部分。这些变频器将有助于最大化利用资产管理能耗情况。”

罗克韦尔自动化与九洲电气渊源追溯到2005年，双方已经成为合作关系，九洲电气作为罗克韦尔自动化中高压变频器产品的合同制造商。前期的合作也使罗克韦尔自动化对九洲电气更为了解，双方在产品、技术及管理体系甚至中西方企业文化的融合上配合得更好，能够缩短罗克韦尔自动化未来在产品及技术发展的整合时间。

有业内分析人士认为，罗克韦尔自动化收购九洲电气主要看重以下几个方面：1、技术能力，九洲电气在高压变频器领域拥有一定的发明专利及技术方案等；2、生产制造能力，九洲电气的人员及厂房将为罗克韦尔自动化在中国生产制造起到事半功倍的作用；3、成本优化，通过本土化的战略将使罗克韦尔自动化拥有更适合中国市场竞争的价格优势；4、品牌优势，九洲电气作为国内一家上市企业，其在中国市场具有一定的影响力；5、渠道及市场，九洲电气高压变频器应用行业相对广泛，包括电力、冶金、建材、矿业、化工、市政等行业，这将进一步加强和巩固罗克韦尔自动化的高压变频器行业地位并带动其他产品的销售。

事实上，从近年来我国中高压变频器发展来看，罗克韦尔自动化能否在“十二五”节能政策及制造业升级改造的劲风下，在中高压变频器市场取得更大的市场份额，突出重围仍存在一定的风险和挑战。从目前来看，我国中高压变频器市场机会主要来自工艺设计的改造项目及存量市场高压变频器产品的更换。同时，在节能减排政策的带动下，电力、冶金、建材、矿业、水利、油气等行业需求旺盛，但市场比较有限。

此外，高压变频器市场在2000年以后随着国内厂商对高压变频器核心技术的掌握，以利德华福、合康亿盛、智光电气等为代表的国内厂商凭借较高的性价比优势占据主要市场，导致高压变频器市场价格战进入了白热化的状态，技术同质化现象严重。面对国内厂商巨大的竞争压力，罗克韦尔自动化如何出奇制胜，能否在短期内生产出在技术、质量、性能及价格上更吸引中国客户的产品？这是一个难题，但也是值得一搏的机会。

自动化仪表  
分析仪器  
医疗仪器  
传感器  
仪器材料  
电子电工  
试验设备  
环境监测  
光学仪器  
控制系统

### 合作媒体



如果把这次收购的赌注押在这这是罗克韦尔自动化对其市场销售的加强和巩固，我们不得不承认这的确是一次冒险的投资。通常高压变频器市场销售渠道主要是以项目型代理为主，即根据不同项目，确定合作品牌、产品和合作方案，九洲电气核心人员的流失能否给其技术和市场带来压力，其固有市场能否得以持续维系，这仍是一个未知数。

攻击，是最好的防守

从发布的《2012年中高压变频器市场研究报告》反映，2011年利德华福以销售收入超过5亿元占据市场21%的份额，位居高压变频器榜首。但自去年施耐德电气在转型为能效管理专家的进程中以6.5亿美元一举成功收购了利德华福，强势进军中高压变频器市场，使高压变频器市场呈现出三足鼎立之局。

罗克韦尔自动化自1988年正式进入中国市场以来，作为综合的自动化供应商，在控制、传动、运动控制等方面有着良好的表现，其高压变频器产品一直以高品质闻名于市。然而其去年中高压变频器销售收入比2010年市场同期降低27%。这其中的主要原因在于罗克韦尔自动化产品在一些应用领域的局限及高昂的价格。通过此次收购，罗克韦尔自动化将有望打破尴尬局面，但能打破现有高压变频器的市场格局，还需要观察其收购之后的市场战略。从竞争者的角度来看，罗克韦尔自动化此举掌握了市场的主导权，加强了对中国本土化市场的投资力度，这是对竞争者最好的进攻方式。尽管外界对此次收购之事，有担忧，有诸多不解，有各种揣测。从长远来看，这或许是罗克韦尔自动化在中国市场一次有魄力、有眼光的战略性投资。

在罗克韦尔自动化收购九洲电气的高压变频器业务后，我们开始担忧民族品牌正在逐渐被外资品牌蚕食。但从自动化市场整体发展趋势来看，随着用户需求的变化单一产品供应商逐渐向着解决方案供应商的角色转变，未来变频器的发展不再以单独的产品而存在，而是以系统的方式提供给用户。目前国内自动化企业在产品和技术融合方面仍需要继续摸索，当然随着技术发展的不断革新和商业模式的创新，未来不排除国内将会出现新品牌从而与“大象”较量。在当前整体经济环境的影响下，企业面临着资金压力及转型之困，通过出售或许能让企业重获新生抑或走得更远。当然，随着国内连续两起高压变频器并购事件的发生，我们能看见市场机遇仍存在。然而在每一次并购的背后，这不仅是对企业自身经营的修枝剪叶，还能为产业以及市场的发展起到推动作用，让用户最终受益。

(来源：中华工控网)

## 友情链接

[中国仪器仪表学会](#) [深圳市科协](#) [广东省仪器仪表学会](#) [深圳市仪器仪表与自动化行业协会](#) [中国仪器仪表商情网](#) [中国自动化网](#) [激光制造网](#)