

跨国聚焦

## 宝马与华晨签署备忘录 本土化进程加速



■ 本报记者 陶海青

3月28日,在中国国家主席习近平与德国总理默克尔的见证下,中德两国共同发表了《建立中德全方位战略合作伙伴关系的联合声明》,为中德关系未来发展确定了方向。

在签约仪式上,华晨汽车董事长、总裁祁玉民代表中方同德国宝马签署了“宝马集团和华晨集团深化合作备忘录”,为两国在汽车领域的发展合作迈出了更坚实的一步。此次,华晨汽车与德国宝马的签约金额约为150亿元,约合18亿欧元。

宝马公司董事会主席诺贝特·赖特霍费尔(Norbert Reithofer)表示,去年宝马集团全球汽车销量约为196.4万辆,其中20%来自中国市场。赖特霍费尔说,去年宝马在中国的产能提升至30万辆,宝马集团计划于2016年和华晨宝马开设一个新的引擎制造基地。

宝马与华晨在2003年成立合资公司,被认为是一个不断开放与融合的成功样本。尽管宝马对华晨的开放与融合是从被动到主动,但在这个共赢的舞台上,双方都实现了快速奔跑。尤其是宝马,在中国市场上受益超过预期。去年,中国首度超越了美国,成为宝马集团的最大单一市场。

### 合资初期:华晨的尴尬

在合资初期,宝马不仅保守,而且极力淡化华晨,从当时的宝马集团董事长赫穆特·庞克的名言:“宝马就是宝马”中可窥一斑。

而与之形成鲜明对照的是,就国产化程度而言,当时华晨宝马只达到了1%。过于羸弱的华晨与宝马没有对等的话语权,希望“共享宝马技术平台”的华晨只剩下尴尬。另外,在核心零部件国产和增加本地零部件采购量等核心问题上,华晨也举步维艰。

祁玉民说,为了让宝马零部件成本降下来,他一个月要跑北京七八趟。2007年,宝马零部件成本终于下降30%。2008年,华晨宝马对华晨中国的利润达到2.55亿元。华晨旗下的控股公司越来越多能够参与到华晨宝马的国产化进程中来。

### 华晨获宝马“基因”

所谓“得发动机者得天下”,发动机是中国自主开发轿车制造企业的核心竞争力,是不可互换的资源。

宝马对华晨在发动机上的技术支持,被业内认为是华晨借合资自主项目向宝马索要的一份大礼。

据一位消息灵通人士透露:双方刚开始的商谈并不顺利,祁玉民原本看重的是宝马旧3系车型平台,想借此打造中华轿车的新产品,但宝马集团不同意。

双方博弈的结果是,宝马同意将先进的发动机技术转让给华晨,并派出三个技术团队支持华晨在乘用车、商用车和发动机项目上的发展。

上市资料显示,该发动机正是宝马目前技术较为先进的N20产品。

中国汽车后市场联合会常务副主席兼秘书长路志光告诉《中国贸易报》记者:“在宝马量产涡轮增压发动机中,N20产品是最大扭矩输出转速设定最低的,属于全球十佳引擎之列,比如宝马X1系车型就

搭载该产品。本土化是跨国车企在中国市场上绕不开的话题,通过技术转让,宝马将全力融入中国,并且宝马与华晨车型可以避免在市场上的正面交锋,同时也使华晨间接达到了提升自主品牌汽车技术实力的目的。”

祁玉民坦言,借鉴宝马技术发展中华轿车,是华晨发展自主品牌的唯一路径,新一代中华轿车的研发确实有宝马团队的参与。

路志光认为,此举这意味着,华晨旗下的自主品牌产品中中华轿车将装配宝马发动机,从此在车型组件中真正拥有了宝马“基因”。

### 宝马电动车登陆中国

与此同时,宝马与华晨还将在新能源汽车领域展开全面合作。

去年,宝马和华晨共同宣布成立新的合资自主品牌——之诺(Zinoro)。

宝马集团大中华区总裁兼首席执行官安格表示,之诺致力于把握世界汽车业发展的潮流,在发展初期将致力于新能源汽车,强调产品和技术的节能环保特征。作为一款新能源汽车,其销量不是首要目标,主要是积累新品牌的经验,促进新品牌的市场接受度。

2013年7月,宝马电动车i3在北京、纽约、伦敦三地同步首发,续航里程达130-160公里。为了弥补电动车普遍存在的续航里程不足,宝马为i3准备了增程式混合动力系统,为内置电池充电。

而另一款混合动力跑车宝马i8,曾在好莱坞电影《碟中谍4》中出现,该车于今年4月在德国正式投产,并于6月份正式交付首批欧洲用户。

据悉,宝马新能源汽车i3、i8将于2014年下半年在中国上市。

### 三菱欲购福特菲律宾工厂 以提升产能和销量

据《华尔街日报》报道,日本汽车制造商三菱汽车日前表示,即将开启对福特汽车公司在菲律宾一家已经关停的工厂的收购业务。随着菲律宾市场汽车保有量的上升,三菱正寻求在这一市场觅得发展良机。三菱汽车指出,将收购福特位于马尼拉以南拉古娜地区的工厂,用来提升产能和销量。眼下,三菱汽车控制着菲律宾市场逾五分之一的市场份额,而竞争对手丰田汽车公司掌握着最大的市场份额。

### 中国成雅诗兰黛第二大市场

中国高端化妆品市场的领军者雅诗兰黛集团日前宣布,其旗下顶级香氛品牌祖马龙正式进军中国市场。雅诗兰黛中国区总经理樊嘉煜表示,目前雅诗兰黛中国已经成为仅次于英国的第二大市场。随着三四线城市需求日益增长,雅诗兰黛将扩展中小城市的销售网络,同时扩大其品牌组合。扩大销售网点布局源于雅诗兰黛对消费市场的洞察,内部数据显示,雅诗兰黛旗下品牌官网的购买者来自全国350个城市,大约70%的官网销售订单来源于未开设雅诗兰黛集团专柜的城市。

### 华为去年收入首超爱立信

尽管目前全球通信设备商的日子并不好过,但是华为公司还是迎来了逆势增长。日前,华为2013年年报正式出炉,共实现销售收入2390亿元(约合395亿美元),同比增长8.5%,净利润210亿元(约合34.7亿美元),同比增长34.4%。华为轮值CEO徐直军在年报中表示,受益于整体向好的全球宏观经济环境和行业环境,公司在运营商网络、企业业务和消费者领域均获得了稳定健康的发展,经营性现金流和资产负债率均保持稳定。对比来看,华为的总体收入上首次超过爱立信,后者在2013年的销售收入为2274亿瑞典克朗(约合353亿美元)。(本报综合报道)



## 东风签署PSA入股协议 8亿欧元撬开技术锁

■ 祝贺

法国当地时间3月26日,东风汽车集团股份有限公司(以下简称东风集团)与法国标致雪铁龙集团(以下简称PSA)在法国巴黎正式签署增资入股协议。按照这份协议,东风集团将以8亿欧元收购PSA14%的股权,与法国政府、法国标致家族并列成为PSA的三大股东。

此前,对于东风集团与PSA的股权合作,曾被法国媒体渲染出一种悲情的色彩,认为“中国龙将会吞下法国狮”,同时,中国国内媒体则担心PSA无法完全与东风集团共享技术。对此,时任PSA集团董事会主席菲利普·瓦兰在接受记者采访时表示:“这个项目是一个双赢的合作。”

在他看来,东风集团的增资大大缓解了PSA的债务压力,同时PSA也将依靠与东风集团在中国的合资公司——神龙公司,提升在东南亚和中国市场

的销量。对于PSA这头“法国狮”而言,难以走出欧洲市场是长期以来制约其重振雄风的桎梏,而借助神龙公司对于东南亚市场的开拓,将改变其严重不平衡的销售结构。

伴随这份股权协议曝光,东风集团与PSA在技术研发领域的合作模式也被公之于众。

“签署协议后,PSA将对东风开放所有已经推向市场车型上的商用化技术,东风以交纳技术转让费的方式使用PSA的技术。”瓦兰表示,“过去是由PSA决定向东风‘输送’哪些技术,现在是由东风决定其需要哪些技术用于发展其自主品牌。”

这也意味着PSA的一张全面技术清单将展现在东风集团面前,而东风集团将可以有偿地从PSA手中吸纳更多的技术,以便导入到其自主研发体系中。

在距离法国巴黎标致性建筑凯旋门不远的PSA

## 星展收购法兴亚洲私人银行业务 期待一年内带来盈利

■ 张莫

星展银行日前宣布,将以2.2亿美元收购法国兴业银行在香港及新加坡的私人银行业务,以及一部分信托业务。据悉,此项交易可迅速将星展管理的高净值资产增加20%。

星展银行财富管理部主管陈淑珊表示,“过去3年,我们的私人银行业务以每年20%的速度稳定增长,位列亚洲区前十。我们已经发展到通过并购进一步增长的阶段。此次交易将使我们获得新客户以及强大且经验丰富的团队,从而夯实我们作为区域内顶级财富管理机构中的地位。”

截至2013年12月31日,法兴私人银行

(亚太区)资产管理总额达126亿美元(160亿新加坡元),而此项收购将占法兴私人银行(亚太区)资产管理总额的1.75%。星展集团执行总裁高博德表示,他们期待与法兴的密切合作,顺利完成业务整合,并期待此项合并完成后的一年内带来盈利。

据悉,此项交易尚待法律和监管机构的批准以及特定成交条件的达成,并预计在2014年第四季度完成。交易价格的最终调整将取决于交易日的净资产价值以及资产管理总额。星展将使用自有资金进行此项交易。星展银行表示,交易并不会对星展的资本状况、盈利以及每股净资产值产生重大影响。而星展集团首席财务官林淑慧在新加坡的媒体见面会上也表示,收购完成后,未来两至三年可望为集团每股盈利带来超过1%的增幅。

