

## 丈量 百万华晨宝马

■ 每期视点

华晨宝马的战略起点太高，没有100万不起步；起因是德国将“工业4.0”视为国家战略，将工厂智能化视为国家方针。通过信息技术，最大限度地发挥工厂本身的能力。

基于此点：华晨宝马100万辆的积累要害是挥鞭新能源——为了让新产品尽快投产，我们的选择是，以一款成熟的车型平台为基础进行研发，当然它的动力总成是全新的，这也是为何选择之诺作为突破的重要原因，康思远如是说。

从以加长轴距的奢侈个性对峙奥迪、奔驰到合资自主之诺降生再到布局新能源市场，华晨宝马的国产化悦极时速，通过3.0标杆铁西工厂的不凡三个阶段积累，让人对华晨吸宝马百万黄金战略的合作方式不得不重新再探？

1月8日，华晨宝马100万辆下线在铁西工厂的举行已成为华晨宝马本土化战略不断升级的重要历史节点。祁玉民认为：100万的方式并不重要，中方能不能在合资自主的过程中学到技术才是关键。华晨宝马的合作到了新的阶段，通过之诺，我们也将在新新能源汽车领域向宝马学习更多技术。

2003年3月，宝马集团和华晨汽车在签署协议，合资成立华晨宝马汽车有限公司。2003年10月，华晨宝马推出第四代宝马3系，同年11月，第五代宝马5系下线。华晨宝马第10万辆轿车下线的这一天，距第5万辆华晨宝马轿车下线仅过去18个月。

2007年，华晨宝马通过3班生产和对生产线的优化调整，将沈阳工厂的产能由3万辆提升至4.1万辆，2010年，华晨宝马铁西工厂奠基。总投资15亿欧元、一期产能已于2012年5月释放，主要生产宝马X1和宝马3系标准轴距和长轴距车型。大东工厂将主要生产宝马5系长轴距车型。

在过去的11年，华晨宝马的本土化，从最初华晨宝马仅大东一个工厂到华晨宝马第二工厂铁西工厂开工，从3系、5系两个系列产品的投产到X1国产化加入，再到之诺的降生从产品国产到核心零部件的国产化，是宝马深耕中国市场的最好证明。产能从不足4万辆提升至去年底的40万辆。

在华晨宝马本土化战略不断推进的同时，股东双方的合作日益紧密。华晨宝马合资自主品牌“之诺”的成立，去年6月宝马N20发动机项目落户绵阳新晨动力构成华晨宝马南北整车基地等重大事件均是继去年3月中德续约推进的证明。

从某种意义上讲，百万辆华晨宝马开疆拓土的积累，为之诺新能源下一个十年开辟了通道。

之诺1E的锂离子电池续航里程可达150公里，使用16安培增盒充电大约7.5小时。之诺的首款车型1E前年在广州发布，基于宝马X1平台打造的纯电动车，是国内第一款零排放的纯电动SAV，也是国内来自豪华品牌制造商新品牌的首款新能源车，这些基于新兴市场技术与活跃的资金。

2015年华晨宝马产能40万辆新发动机工厂投产，未来，五大核心部件全部国产，铸造车间是德国之外唯一的一个。

华晨宝马将正式实现核心零部件的本土化。华晨与宝马合作共赢的方式，成为合资30多年来外资反哺本土企业的全新范本。

主笔 祝虹



郑梦九

12月30日，113亿元涉京津冀一体化产业转移的协议去年由北京现代和沧州市政府签订。北现沧州工厂年产量规划为30万辆。加上重庆建设计划，现代的在华产能提高50%。显而易见，北现新工厂布局西南重镇重庆，是围绕长江经济带上的产业梯级制造转移。而处于中国腹心区的河北，是京津冀一体化组成部分。沧州工厂今年二季度动工，占地面积约210万平方米，包括冲压、焊接、组装和模块化线路等车间，主要生产小型车。重庆工厂则在今年7月以后开工建设。和现代汽车在中国国内的现有工厂一样，两家工厂都是和北京汽车集团的合资企业，年产能均为30万辆，据说将生产小型的战略车等。2014年，北京现代将销量目标设定在了110万辆。不过，产能不足成为了北京现代进一步扩张的瓶颈。目前，北京现代三座工厂均位于北京顺义，年产能合计121万辆，到2018年两处新工厂完全投产后，5家工

## 北现：京津冀战略刀锋

厂总产能将提高到181万辆。若加上旗下的起亚汽车，整个集团的年产能将达到270万辆，比现在增加近40%。2013年，北京现代累计销量达103万辆，实现利润54亿元。根据北京现代第二个十年的规划，2015年实现产销量和中高级车比例的“两个倍增”，即D+S销售占比达到50%，年产量达到140万台；2017年成为中国乘用车企前三甲，产销量达到1000万辆，销售额突破一万亿元。与此同时，继首钢产业转移至河北唐山曹妃甸后，北现此举也将助推京津冀转型升级，促进京津冀形成新常态下的内涵式发展格局。北京产业转移至河北进而展开梯级制造，是从宏观上对大首都经济圈的产业优化布局，且有助于解决现代汽车的产能瓶颈问题；从微观上来看，还能带动地区就业，推动当地经济发展。反过来，河北及周边省份广阔的三四五线城市将构成对北现小型战略车的极强的就地消化能力。记者 张雷 插图 雷小露

## 广丰 长跑者还是短跑者？



李晖

如初始武汉木兰山到穿越五年芭蕉林的李晖，广汽丰田微笑着从旧十年到新十年的升华。无论用什么来衡量，被业界称为：后来居上的长跑者，广汽丰田十年200万的产销量就是成功。“当

观众把《雷凌》当作好莱坞大片的时候，广丰就赢了。”跨界合作被广丰玩转了，汽车与好莱坞大片、汽车与CTCC中国房车赛及汽车与马拉松等的结合。表明了广丰擅长营销跨界长跑的雷厉之作，如闪电迅即在全国造成了广丰之势？2014年前10个月，广汽丰田产销同比增长24%，高出行业平均增幅13.1个百分点。

在广丰目前的“五虎上将”中，致炫开启了广丰小型车战略，加上全面升级的全新凯美瑞，再加上起到填补致炫和凯美瑞中间空白的雷凌，构成了广丰中小车战略的“铁三角”，为实现十年“裂变”、2015年完成40%小型车目标，总产销50万辆目标积蓄能量。更主要的是，全新凯美瑞外观更富年轻活力和动感，搭载的2.0L的发动机有1.8T的输出，百公里综合油耗7L，为下一步普及推销提供了有力支撑。

产品和营销两个维度上的年轻化趋势——并非广丰制造和李晖被动地迎合。广汽丰田目前共有员工7000多人，其中大专以上学历达24.9%，平均年龄为24岁。在80、90后年轻消费群体崛起的当下，这组数据是广丰进发的优势。为了实现ONLYONE，在产品规划方面，广汽丰田引进全球最先进的生产设备和工艺，未来将基于丰田TNGA战略，为市场提供最适合中国消费者需求的车型。

一切跟着市场走——广丰的一贯坚持。李晖说，混合动力车型油耗比较低，不仅能满足国家对油耗的要求，也有利广汽丰田完成环保使命。2015年混合动力将在丰田常熟研发中心进行国产。截至目前，广汽丰田在广东地区的供应商累计达到6万余人，各车型的国产化率均达到80%以上。在TNGA架构战略下，同平台车型将使用大量通用化零部件，最初通用比例为20%至30%，最终将达到70%至80%。这些将大大降低生产成本，增加单台汽车的利润。

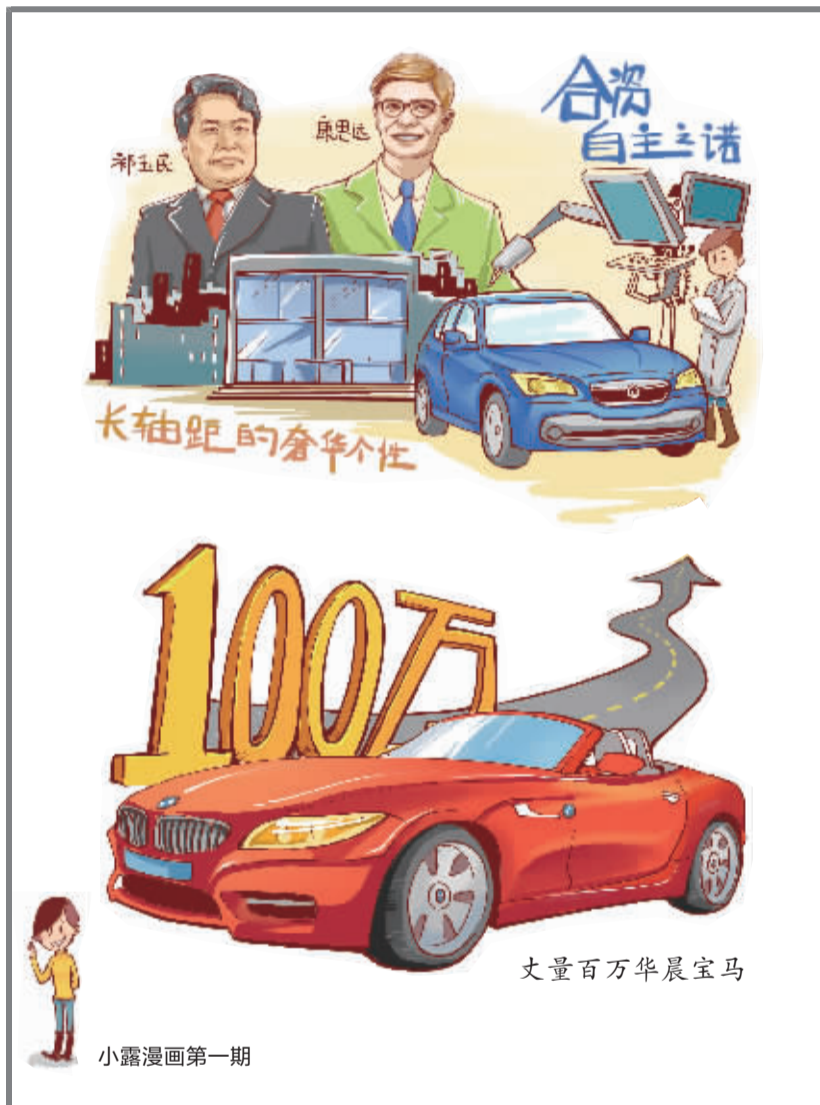
中期规划的三大战略、四大变革，不止将“五虎上将”梯队简单地淬炼成“华南十虎”？也不仅为了实现经销商渠道网店翻番、年产销计划达到100万辆及最大限度实施本土化？核心是全国430家4S店如何消化，并不断吸收？2015年，广丰将会发布自主品牌EV领志，另有一款新车以及混合动力的中级车。

李晖说，广汽丰田其中一个使命就是如何能够向市场推出低油耗的车型。将来汽车的趋势一定是往混合动力去发展，虽说目前混合动力方向销售趋势并不大，甚至和发达地区的销售存在比较大的差距，但是从目前发展的态势上看，包括广丰的订单和实际的销售数量，包括受各界消费者关注的程度和国家对混合动力技术的重新认可，都是迎接凯美瑞和代表的混合技术动力春天的到来。

2014年前7个月，广丰为集团贡献超过1/3的销量业绩，贡献给粤省1/6的汽车产量和助力规模以上汽车制造业实现工业增加值878.64亿元，增长10.8%；汽车制造业实现销售产值2934.08亿元，增长15.7%，增幅同比提高12.3个百分点。

如麦克卢汉所说：“我们塑造了工具，最后工具反过来塑造我们。”在现实生活中，这句话同样适用：我们塑造了汽车，汽车又反过来塑造了我们。这是广丰长跑的动力。

记者 张雷 插图 陈雨晨



100万

丈量百万华晨宝马

小露漫画第一期

让潍坊雷丁老总舒心的是一——低速雷丁电动车其实一点也不低速。在五省四轮精准战略中江苏名列其中，因由是十五年前无锡率先在全国实现了电动车产业化两轮战略，至今还得花重金净化太湖之水。

现在雷丁反倒以四轮山东制造策略反哺江苏四五线城市市场来了——这就是不同的新技术制造格局形成的差异化价格市场？雷丁用的是汽车四大工艺制造技术，是高速集成的产品。聚集了国内外顶级的电池、汽车制造人才，雷丁在电控上取得了新的突破，实现了电动汽车电池的循环利用，降低了消费者使用电池的成本，未来可实现电池终身免费。

雷丁D70耗资8600万元，全新搭载5千瓦交流电机，10米的加速时间仅为1.87秒，起步瞬间比传统汽油车更快。D70的充电连接插孔采用了国际7芯连接器，这是国内微型车行业的首次利用，除了可直接采用220伏家用电充电，和充电装互换，充电器寿命达5万次。D70具有50:50前后轴荷比，加上HES高效驱动系统，配合雷丁的IED技术，续航能力提升20%，并具有充电与行车互锁安全功能。雷丁还用科学的手段准确识别车身的结构、材料并进行最优配置，实现了车

## 小雷丁大市场

身减重10%，续航增加5.5%。

雷丁投入8000万构建了核心研发团队，建立了新能源技术实验室，自主开发了属于雷丁的电池管理系统，性能是业界的2倍以上，具有高容量、高功率、长寿命的特点。基于iPower和iLife的技术，雷丁利用梯次技术能实现资源的最大化，更为重要的是它能够延长整个电池的生命周期。

从江苏无锡引进两轮产业转向以山东低速电动车发展试验区为主向多省扩充抢占推动高端市场角度看，转型升级是带动行业标准发展的关键，尤其以山东的量变推动五省四五线城市的质变，江苏是山东产业转移的孵化器，山东又是多个人口大省释放新技术产业的量化通道。

分析认为，低速电动车对于新能源汽车市场的作用，在于巨大市场需求带动锂电池行业产销规模的增长，而这种增长恰恰是整个新能源汽车市场不断发展的必不可少的基础。

未来民企小雷丁大市场的日子肯定过得舒心。而舒心来自于不断艰辛的创新力。

主笔 祝虹