

奔驰、宝马高管随德国总理访华 车企重申坚定在华投资承诺

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

“德国市场欢迎中国汽车。”4月15日,即访华的第二天,德国总理朔尔茨作出上述表述。朔尔茨认为,欧洲市场必须与中国汽车展开开放、公平的竞争,当年日本和韩国汽车进入欧洲市场时,民众曾担心日韩汽车将征服欧洲市场,但“这种情况并没有发生”。他认为:“这同样适用于中国和德国之间。”

此次随朔尔茨一同访华的代表团成员中,除了德国环境、农业、交通3名内阁部长外,还有10多位德

汽车是中德深化产业合作关键领域

多年以来,汽车产业合作是中德两国合作的样本和标杆。

重庆是朔尔茨访华的第一站。4月14日,专机抵达重庆稍作休息后,朔尔茨即造访全球第一大汽车技术供应商——德国博世集团与中国庆铃汽车集团合资成立的博世氢动力系统(重庆)有限公司,参观了该公司研发生产的多款氢动力产品以及氢燃料电池解决方案。氢动力系统被誉为氢燃料电池汽车的“心脏”。

当前,中国车企正在加码出海,欧盟是中国出海的重要市场之一,在欧盟对中国电动车展开反补贴调查之际,朔尔茨访华将博世氢动力系统(重庆)有限公司作为访

宝马、奔驰、大众均强调持续在华投资

“未来奔驰将继续在华投资,一如既往地为中德经贸合作贡献力量。”

奔驰、宝马、大众是中国消费者最熟悉的汽车企业,中国市场对于德国车企至为关键,中国是宝马、奔驰、大众这三家德国车企在全球最大的单一市场。

官方披露的数据显示:宝马2023财年在华销售量占总销售量的32%,达到82.49万台;奔驰在华销量占总销量的36%,远高于第二名的美国(15%);大众在华销量占总销量的三成以上,达320万台。

基于中国市场的重要性,奔驰、宝马、大众三家德国车企高层在多个场合多次表态,未来会继续在华投资,加码对中国业务的布局。

国企业高管,其中包括梅赛德斯-奔驰集团董事长康林松与宝马集团董事长齐普策。可见,“汽车”是此次朔尔茨访华的关键词之一。

《中国经营报》记者从梅赛德斯-奔驰方面获悉,随同朔尔茨访华的代表团成员康林松表示,梅赛德斯-奔驰看好中国市场发展潜力,未来将继续在华投资,加强与德国伙伴之间的合作,并一如既往地为中德经贸合作贡献力量。宝马集团方面亦对记者表示,齐普策随同朔尔茨和企业家代表团访华,强调通过深化合作

推动繁荣,以及持续扩大在华投资的坚定承诺。

当前,德国正在加速推动能源转型。此番,朔尔茨携奔驰、宝马“掌舵人”访华,将对中德汽车产业合作形成怎样的影响?全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树在采访中告诉记者,德国汽车产业链有着巨大的优势,中国在新能源汽车方面拥有一定的技术优势,双方融合合作会形成比较大的发展空间。

“德国总理携奔驰、宝马等车企高管访华,一方面可以坚定德企在

惩罚性关税,称这可能引发贸易战,危及欧盟及德国汽车行业推广电动汽车和向数字化转型的目标。

“目前与中国的业务为德国提供了大量就业机会。我们的企业目前正以创纪录的金额进行转型融资,资金也来自(中国)这个核心销售市场。”VDA主席希尔德加德·穆勒表示。

朔尔茨、德国工业协会方面上述的举动,释放出德国想要进一步加强中德汽车产业交流与合作、深度融合的强烈而明确的信号。

崔东树对记者表示,奔驰、宝马、大众等德国车企进入中国市场

增长最快的团队。“我们很高兴将于4月启用上海研发中心全新大楼,这标志着我们本土研发全面进入‘以中国创新,领全球风潮’的发展新阶段。我们也将继续为中国智能网联汽车领域的科技创新作出贡献。”

齐普策也再次发声。他称,宝马集团扎根中国30载,发展受益于德中自由贸易及中国高水平对外开放政策。“中国是未来之所在,也是宝马集团全球最大市场。我们对中国市场前景充满信心,坚定持续投资中国,为深化德中合作作出更大贡献。”

华投资信念,另一方面,通过观摩和交流,能够助推德国汽车产业加快电动化、智能化转型和变革。”浅觉深知咨询创始人、前罗兰贝格咨询项目经理陆盛赞在接受记者采访时表示,与此同时,相对于德国,中国有更多“性价比”更高、水平更高的软件工程师。德国车企如要进行数字化转型,或者要想未来在智能汽车赛道实现领先,软件工程师必不可少,德国大学应如何去培养软件工程师?还是聚焦更多精力继续培养机械工程师?这是德国政策制定者需要思考的问题。

已超过30年时间,德国汽车产业设立的标准体系以及设计理念等,对中国汽车产业的发展形成了巨大的拉动作用。在节能环保的理念下,应聚焦于如何让中国与德国形成优势互补,实现中德协同发展。现阶段,中国在东南亚、南美、非洲、澳大利亚等市场获得了比较大的优势,如果欧洲企业不与中国企业进行合作,他们可能会在上述市场失利。而包括德国在内的欧洲企业在基础技术研发与产业链方面的优势仍然比较明显,没有这些基础性技术,我国汽车产业在发展过程中也会遭遇瓶颈。

大众亦明确进行了表态。4月14日,据德国《证交所日报》报道,大众集团首席执行官布鲁姆拒绝“脱钩”,称“这对德国经济来说是不可能的,因为德国数十万个就业岗位依赖与中国的合作,大众汽车将继续在中国投资”。

记者在大众汽车方面了解到,在朔尔茨访华前夕,大众汽车集团宣布将投资25亿欧元(约合人民币191.95亿元)扩大在中国的业务。与此同时,大众汽车集团将在合肥生产两款与小鹏汽车共同开发的大众汽车品牌车型,其中首款车型为中型SUV,计划于2026年投产。



“汽车”是此次朔尔茨访华的关键词之一。视觉中国/图

呼吁进一步推动中德经贸往来

双边经贸合作是中德关系的“压舱石”。

今年是中德建立全方位战略伙伴关系10周年。在全球地缘政治深刻变化的背景下,作为今年首位访华的西方大国领导人,朔尔茨的访华之旅备受瞩目。

朔尔茨在中国共停留3天,这是他担任总理以来出国访问天数最多的一次,经贸问题是朔尔茨此番中国之行的重点。

“很高兴在现在这个阶段,我们两国之间进行良好的对话交流。我们正走在正确的道路上。”4月15日,朔尔茨“打卡”访华之旅的第二站——上海时表示,期待以此为契机,进一步推动中德经贸往来,携手应对气候变化、绿色转型等全球挑战,支持更多德国企业在沪发展,加强科技创新、绿色低碳等领域务实合作,更好实现共赢发展。朔尔茨认为,在创新技术研发、气候变化、可再生能源开发、贸易与投资等领域,中德需要进一步拓展合作。

事实上,中德两国在经济上高度关联。尽管德国政府呼吁投资多元化,但德国对华直接投资仍升至创纪录水平。德国经济研究所(IW Cologne)根据德国央行的数据统计,2023年德国对华直接投资比上年增长4%,投资总额119亿欧元。自2016年起,中国已连续8年成为德国第一大贸易伙伴。就在几天前,德国汽车巨头大众汽车公司宣布将投资25亿欧元扩大在

中国的业务。

德国经济研究所专家于尔根·马特斯表示:“继前两年已经达到一个高值后,再创新高。”仅2021年至2023年,德国企业在华投资额就与2015年至2020年相当。

根据德国经济研究所的报告,2023年,包括中国香港在内,中国在德国所有外国直接投资中所占份额上升至10.3%,自2014年以来首次突破10%大关。德国对外直接投资从近1700亿欧元下降至1160亿欧元,与中国投资增长的趋势相反。

中德在经贸方面的合作也是中国加强对外经济的一个重要组成部分。“中德建交52年来,双边经贸合作健康稳定发展,德国连续49年是中国在欧洲最大贸易伙伴,中国连续8年是德国全球最大贸易伙伴,中德贸易占中欧贸易30%,德国对华投资占欧盟对华投资30%。双边经贸合作既是中德关系的‘压舱石’,也是中欧关系的‘稳定器’。”4月5日上午,“投资中国”德国专场推介会在斯图加特举行,商务部副部长兼国际贸易谈判副代表凌激如是表示。

多位经济领域的受访专家认为,经贸关系是中德关系的基石,朔尔茨此次访华对于稳固中德关系、夯实中德经贸合作意义重大。

一汽解放李胜:领跑商用车市场背后是创新变革

本报记者 张硕 北京报道

“我们不光要把车卖出去,还要把需求找回来。”讲这话的一汽解放总经理、党委副书记李胜是有底气的。

直接的原因是,2023年一汽解放营业收入639.05亿元,同比增长66.71%,归母净利润7.63亿元,同比增长107.66%;整车销量24.17万辆,同比增长42.11%;海外市场销售4.5万辆,同比增长60.7%;新能源市场销售0.72万辆,同比增长164.5%……

更深层次的原因在于,今天的一汽解放经历了多维度的改革、重塑,完成了从商业驱动到创新驱动的转型,持续朝着一家活力十足的成长型龙头企业迈进。

一汽解放是中国商用车龙头企业,作为“国车长子”,见证了从1956年至今中国汽车工业的翻天覆地,亦亲身书写了中国民族品牌从引进到创新、从跟随到领航的崛起之路。近几年,面对云谲波诡的市场变化,一汽解放承袭了先辈敢为人先的首创精神,不断强化变革,充分发挥人的潜力,鼓励每个员工都有追求创新、追求变革的信念和动能。

“成绩来之不易,这与一汽解放把创新和变化作为重大战略措施之一,始终将变革定位为生命工程密不可分。”对于2023年的“答卷秘籍”,李胜在接受《中国经营报》等媒体记者采访时给出了这样的底层答案。

在不同的业务横截面观察一家持续成长的企业,可以窥见行业的水温和变化,以此勾勒出一个逐步清晰的商用车行业发力方向和践行路径。

谈市场趋势、新能源布局:用户变化大,产品应运生

虽然2023年货运环境较2022年有所改善,但公路运价仍然持续低迷,行业仍处低位运行。值此背景之下,对于未来3—5年的中重卡市场的发展趋势,李胜表示:从总体上来看,未来全球的市场环境可能会面临持续的竞争压力,不过得益于近几年中国产品认可度在海外的大幅提升,为未来我国中重卡出口预留了空间;特别是我国新能源产品的技术储备及积累在国际上占据了绝对领先地位,这也为我国新能源商用车出口奠定了基础。

据一汽解放介绍,从国内市

场来看,我国商用车市场正在由高速增长向高质量增长转变,环境治理,以旧换新、排放标准等政策导向也进一步刺激了市场的更新,给商用车企业带来很多的增量机会;从产品结构来看,随着用户的需求不断提升,产品也在向着高端化、高效化、舒适化、高价值化转变,产品的新能源化、智能网联化、大马力化迅速上升,这种趋势也将为市场带来一定增量。

李胜表示:“基于以上分析,我们预测未来3—5年中重卡基本上维持在110万—120万辆。”

谈新品、价格战、破卷路径:新质生产力为核做好创新大文章

想要持续引领行业发展,需用产品说话,产品就是企业上战场的“武器”。

好的产品是“炮弹”,但企业能否成功,远不止于此。一汽解放表示,竞争是永远存在的,但是行业一定要良性竞争,一汽解放不打价格战,要从全生命周期来解决用户的问题。他强调,一汽解放为用户带来的是增值价值,而不是靠价格赢得用户。据介绍,一汽解放今年持续在提升盈利能力方面发力,包括后市场成

立、组织变革、营销的变革等,而上述种种都是一汽解放未来竞争的“炮弹”,一汽解放不惧竞争,但拥抱的是良性竞争。

新质生产力是推动高质量发展的战略引擎,归根结底是做好创新这篇大文章。前不久,一汽解放作为加速形成新质生产力的实践探索样本登陆央视,其背后是智能制造驱动企业转型破除内卷,而不是靠价格赢得用户。

李胜表示,解决内卷的一个重要途径就是用新质生产力去解

谈出海、华为:做“世界一流”,当“百年老店”

“属地化发展是未来的趋势,再过5年,国外销量可能会超过国内。”谈及出海展望,一汽解放给出了一个充满信心答案。

据介绍,一汽解放布局海外投资建厂,在国外成立多个分公司,一方面是提升在当地生产的便利性,更主要的是要布局属地化发

展,这是真正走向汽车强国的标志之一。此外还要深入汽车行业的“腹地”——布局欧洲,一汽解放在拉美、东南亚甚至在东欧都做了车辆试验,得到了一致性认可,一汽解放甚至比一些欧美品牌势能还高,这些经验都为进军欧洲做了充分的准备。为了更好地达成上述

而对于当前热议的新能源布局,一汽解放强调,能源的转型在商用车领域是必然趋势,早在2021年一汽解放就发布了“15333”新能源战略规划。未来一汽解放将继续加大对新能源的投入。

具体践行路径是,首先,全面构建多元稳定的新能源供应链。

其次,将持续搭建与政府部门、行业头部央企之间的合作渠道,强强联合、优势互补、资源共享,通过专用车基地布局、上装企业合作、商业模式创新等方式,共同推动符合客户需求的解决方

案,并借助各方资源和平台优势,构建新型政府合作关系,拓展市场渠道和客户资源,助力提高市场竞争力和销量。

再次,整合垂直资源、构建生态链,持续在各维度找到突破口和合作点,构建新的联盟体。

最后,持续打造满足各场景的专业化产品,通过核心自主总成及系统应用,全面提升性能质量、降本降成本,赋能一汽解放新能源产品持续技术领航。同时,构筑全新平台,拓展长途干线细分市场,发挥极致节能、高可靠、智能化、快速补能的核心竞争力,

11%,质量问题降低50%。

其次,在数字化应用创新方面,一汽解放围绕智能制造也构建了工业互联网,即“一张网、三个流、四平台、四融合”。一张网:工业互联网;三个流:订单数据流、产品数据流、制造数据流;四平台:数字化工艺平台、制造运营平台、物流执行平台、智能决策平台;四融合:研发与工艺融合、工艺与制造融合、订单与制造融合、IT与OT融合。

再次,在新兴产业储能蓄力方面,一汽解放在智能网联和新能源

自动驾驶方面,也包括在大数据、融合通讯、组织变革、体系变革等方面。去年10月,一汽解放与华为整合各自的优势资源,在AI模型技术创新、智能驾驶、智能座舱方面建立了深度合作。

深化践行社会责任理念、完善ESG治理,是新时代对汽车行业的必



李胜

一汽解放总经理、党委副书记

结合创新商业模式,助力新能源专属平台产品成功,成为E时代全球商用车技术引领者、标准制定者、价值创造者。

方面做了大量研发投入,一汽解放通过研发应用自动驾驶、AI人工智能、车联网等领域技术,不断丰富智能化商用车产品矩阵,实现智慧车产品在干线、港口、环卫等场景应用,展现智慧车产品新高度,让交通物流更智慧、更安全。

最后,构建电动化、智能化和网联化的“第二曲线”,一汽解放围绕“四国九地”构建了研发基地。据悉,4月底一汽解放将完成青岛研发基地的构建,并在6月份启用。

然要求。一汽解放表示,一汽解放作为中国一汽的子公司,承担着政治责任、经济责任和社会责任,特别是一汽解放作为一家商用车行业举足轻重的企业,致力于成为商用车行业ESG的实践标杆,矢志带动行业向着绿色、环保、可持续的方向发展,这是一汽解放ESG工作的初衷。