

陝西歐企

增資瞄準 新能源

在華外企逆勢擴張（內陸篇）

歐美跨國巨擘企業面對倒閉風險之下，仍然保持在中國的投資追加、聘員擴充的勢頭，全因看重中國這塊巨大經濟體系發展前景。

為了更全面地反映在華外企的變化情況，本報記者選擇了江蘇、浙江、福建、山東、陝西、吉林、重慶等七省市深入採訪。繼昨日（本月二十三日B10版）分析前四處沿海省市形勢後，今日再探討外資於陝西、吉林、重慶等三處布局。

——編者按

【本報記者寇偉、陳琳西安二十三日電】德國博世集團在停止全球各地工廠投資計劃的情況下，最近仍然加大了其在陝西省西安經濟技術開發區電子傳動和風電設備製造項目的投資規模，通過追加1500萬美元投資後，其項目一期總投資達到4500萬美元。此項目已於近期開工建設，預計2010年建成投產。

德國博世集團是世界五百強企業，旗下博世力士樂電子傳動與控制（深圳）有限公司於去年7月和西安經濟技術開發區正式簽約，決定將公司搬遷至西安經開區草灘生態產業園。

美歐壓縮唯西安拓產能

本報記者從西安經濟技術開發區獲悉，全球最大的能源公司之一、世界五百強企業BP集團控股的碧辟普瑞太陽能有限公司，近期增資1.7億元（人民幣，下同），新建8條具有世界領先水平的高效太陽能光伏組件生產線，新增產能5.6億美元。據悉，在金融危機背景下，BP已將其美國和西班牙工廠的太陽能光伏產能進行壓縮。

碧辟普瑞太陽能有限公司成立於2005年11月，地處西安市經濟技術開發區。是由英國BP石油公司及新疆新能源股份有限公司兩家股東按強強互補的經營機制投資設立，在中國太陽能領域具有領先地位。

據了解，去年碧辟普瑞完成了兩期擴產任務，實現了產能由25兆瓦到108兆瓦的巨大飛躍，公司員工總數也由年初的224人在半年內急速擴充到730人，超額完成了公司年初制定的經營目標。全年共生產銷售太陽能光伏組件43.9兆瓦，實現銷售收入1.5億美元，進出口總額超過2.5億美元，位居西安出口加工區之首。

今年上半年，碧辟普瑞計劃在原有產能的基礎上，再投資1億元，新增4條生產線、新增產能75兆瓦，該項目計劃在今年6月份投產，9月份達產，達產後公司年總產能將達到183兆瓦，按2008年可比價格計算，可實現年產出5.4億美元。根據企業計劃，下半年將繼續增加另外4條生產線，總增資額達1.7億元。預計2009年，碧辟普瑞將實現三倍於2008年的生產總量，並達到3億美元以上的銷售收入和5億美元以上的進出口規模。

西門子上季出口增939%

西安經濟技術開發區、西安出口加工區A區管委會副主任段永和介紹，西安經開區已成為新材料、電力電子、商用汽車、食品飲料等四大支柱產業。今年一季度，經開區完成工業總產值107.3億元，同比增長7.1%；實際引進外資7980萬美元，同比增長145.1%；特別是區內8家規模以上出口型企業一季度表現突出，其中德國西門子出口增長939.2%。西安出口加工區A區已成為今年一季度全國為數不多的幾個保持強勁增長態勢的出口加工區之一。



▲位於西安經開區的碧辟普瑞太陽能有限公司廠房（本報攝）



▲西安經濟技術開發區今年一季度實際利用外資同比增長145.1%（本報攝）

▲國家級西安經濟技術開發區以高科技產業為主（本報攝）

福士 長春重新發力

【本報記者尹健、馮侯長春二十三日電】中國市場的迅猛發展，使德國福士（Volkswagen，內地稱為大眾）與中國一汽集團的盈利得到不斷增長的同時，也使福士品牌在中國的佔有率逐年減少。從一家獨大到腹背受敵的過程中，福士正在重新審視它在中國的競爭力，並再次把發力的後勁投注於它在中國的發源地——吉林省長春市。

德國福士是最早來到中國投資的國際汽車巨擘，1986年就與中國一汽集團在長春的舊車間裡組裝499輛奧迪，從此開始了中國的輝煌發展歷程。數據顯示，2008年，福士在德國本土的新車銷量達106萬輛，同比增長0.4%，在中國卻以同比增長12.5%的速度實現了102.4萬輛的銷量。憑藉「奧林匹克計劃」順利完成，中國躍居福士汽車全球第一大市場。

重訂中國市場布局

福士一汽市場部推斷，福士未來銷量增長將主要來自於中國、美國、巴西、俄羅斯和印度五大市場，估計到2018年時這些地區的銷量將佔整個集團的50%。但是隨着越來越多的國際汽車企業進入中國，以及中國本土汽車企業的崛起，福士在中國市場份額開始下降。為此，福士開始重新對中國市場進行布局。

在長春，福士一汽已建成了基於PQ35和PQ46的整個底盤零件生產平台。到目前為止，在中國和世界其他很多汽車生產基地，底盤系統一般都是分在幾個不同地方生產，最後再運到整車廠進行集成，所以這樣的一個整個底盤零件生產平台，不僅在中國目前絕無僅有，在世界上也並不常見。

福士一汽平台零件有限公司副總經理李銀華告訴本報記者：「以前只是整車在這裡生產，現在把心臟也放到這裡來生產。」

李銀華指出，基於PQ35和PQ46的整車與零件平台建成，福士集團至少可以有足夠的力量整合南北資源（北邊為福士一汽，南邊為福士上汽），在更大的範圍發揮平台策略的優勢，並摒除匯率波動、海上運輸滯滯以及國產化率政策限制等帶來的不利影響。如果不是競爭形勢和匯率壓力所逼，福士集團似乎還難下此決心。

儘管中國的汽車產業政策並沒有對零部件企業的外方持股比例進行任何限制，但在這個開頭為「福士一汽」、總投資14.2億元人民幣的合資廠中，福士集團的股份是60%。而福士所

要做的絕不僅僅是投入資金，肯定會別無選擇地要進駐最先進的零部件開發與生產的關鍵技術以及最先進的管理經驗。

此外，轉移這樣巨大的零件平台到中國，說明福士對未來能在中國及周邊市場上銷售的新一代A級車有着至少30萬輛以上的預期。福士對中國市場的信心可見一斑。

福士一汽平台零件產品包括轎車用前橋及副車架總成、後橋總成、懸架系統、轉向系統和制動系統等，是汽車生產中最複雜、最重要的部分。加之福士、一汽與上汽已經在上海合資生產變速箱，而兩個發動機廠也建成了，福士PQ35和PQ46平台產品的國產化率已達到驚人的高度。

福士欲產小量電動車

除了接下來「動力總成戰略」將使其繼續保持在中國市場的領先優勢，而更重要的是，福士與上海合作開發的針對北美和中國市場的B級車，預計將在二〇一一年投產。

值得一提的是，在推廣柴油車連連受阻的中國市場，福士正積極尋找電動車方面的突破。福士一汽技術部告訴本報記者，德國福士已開發出油電混合的雙驅動技術，並與中方合作，生產小批量的試驗車。在前段時間的洛杉磯車展上，福士一併展示了三款燃料電池車，包括與同濟大學共同開發的帕薩特領取燃料電池車。



福士車廠一景

瑞士ABB 重慶擴容加速

【本報記者韓毅重慶二十三日電】ABB今年在重慶的分公司進行遷址擴容，同時在重慶成立了ABB（中國）過程自動化工程中心。ABB過程自動化業務部北亞區兼中國區負責人柏柯（Tobias Becker）對本報記者表示，從長期來看，全球各地區市場對輸配電基礎設施的改造和擴建將會繼續，特別是中國擴大內需刺激措施帶來的設備需求也將擴大。加速擴展重慶業務，能鞏固重慶在ABB布局中的戰略地位。

江津新生產線今夏投產

他坦言，在國際市場需求減緩的情況下，從某種程度而言，ABB是受益的。因為外部市場的需求減緩對於中國市場來說是一個機會。去年ABB在中國市場的出口增加了80%，這是一個突破，得益於在中國市場生產出來的產品是具有性價比優勢的。去年很多跨國企業開始把採購的目標轉向中國，成立了全球採購中心。基於物流方面的考慮，ABB的採購中心設在上海，但採購的觸角已經延伸到中國的各個地方。

據了解，ABB集團是電力及自動化技術領域的全球領導廠商，位列全球五百強企業，集團總部位於瑞士蘇黎世。目前，ABB在重慶有兩家生產企業，一家是ABB重慶變壓器有限公司，另外一家是ABB重慶江津渦輪增壓系統有限公司。柏柯介紹，2009年ABB在重慶最大的投資是重慶江津正在建設一個新的渦輪增壓系統生產工廠，相比此前ABB已在重慶德感工業園區投資建設的ABB江津渦輪增壓廠，新廠的規模將是其3倍，預計在今年夏天正式投入使用。屆時，重慶將成為中國最大的渦輪增壓器生產基地。

本地化非常成功

他指出，ABB江津渦輪增壓系統有限公司提供的渦輪增壓器用於柴油機，該行業在金融危機下所受的影響非常有限。即使是客戶減緩了投資計劃，ABB提供的備件仍然是他們日常運作和業務中所

需要的。從目前的情況來看，市場需求是非常良好。

柏柯認為，重慶的投資環境非常優良，政府為ABB提供了非常有力的支持，ABB在重慶的本地化非常成功。重慶擁有豐富的人才資源，擁有很多大學，特別電氣工程等方面，ABB不僅僅面向這些成熟的工程師，同時也給大學畢業生提供了更多的就業機會。

他還回顧了2008年ABB在中國的業務情況：銷售額增長率超過了20%，銷售總額達到了41億美元。員工數量達到了1.5萬人，其中去年一年新增的員工就達到了2200人。出口量持續增加達到了4.82億美元。去年一年內，ABB在中國的投資就超過了1.9億美元，累計投資總額已經超過10億美元。



ABB在重慶建成全球最大變壓器絕緣件製造中心（本報攝）

美企 取消在華項目僅2%

美國印第安納大學最近舉辦的「21世紀中美商務合作：企業家的機遇與挑戰」研討會上，中國美國商會會長柏邁高（Michael Barbabas）介紹，在經濟衰退中，美國在華企業的日子遠好於國內。根據中國美國商會的調查，美國在華企業中的61%將維持原有投資計劃，37%將投資計劃擱置，只有2%的公司已經取消了在華項目。

柏邁高在研討會上發表演講稱，僅將中國視作低勞動力和資源成本所在地「過於短視」，中國更是有13億人口的巨大市場。不能在中國立足的美國公司，怎麼也不能稱之為成功企業。

「向前看30年，中國是世界工廠，還是世界的消費者。」內地財經網引述柏邁高的話表示，過去一年，63%的美國在華企業着眼於中國市場，17%為從中國進口，9%主要為美國市場服務。

對美國企業在華投資的優勢，他列舉了政府、特別是地方政府對吸引外資的熱情和扶植，下降的土地、建築成本以及更多的併購機會。此外，中國二三線城市，將是美國企

業盈利的新增長點。

當然，在華投資也存在一些障礙，其中的「老問題」包括：政策執行「隨意性」、官僚程序、規章不清晰、缺乏透明度等。知識產權問題則在會員心目中「擔憂因素排行榜」上從2007年的第六位下降至第八位。

至於位居第一位的障礙，則是管理人員瓶頸。柏邁高建議，美國企業進入中國之前應當對人力資源成本做出高出一般水平的估計。「但也不要因此懼怕，因為那裡的人們非常好奇，也非常有能力。」他在演講中對聽眾說。

資料顯示，中美雙邊貿易額從1973年的7.6億美元升至去年的4090億美元，其中，美國對華出口增長了100倍。2000年至2008年，美國對中國出口增長340%，而對其他國家增長為60%；過去八年美國對華出口年增長20%，快於進口16%的增長率。

