戈恩发布雷诺 2022 战略 拟建立电动车通用平台

■ 张羽

雷诺集团首席执行官卡洛斯·戈恩公布了雷诺的下一阶段战略计划。戈恩表示,联盟 2022 年的目的是加强合作,增加成员国之间的融合,基于联盟四种常用平台生产 900 万辆汽车,将使用共享动力系统汽车的数量占比从 33%提高到 75%,推出 12 款带有通用平台和部件的新型纯电动汽车。在这些车型中,将有一款全电动车用于雷诺和东风的合作,以提振其中国市场。

戈恩的继任者是一个热门话题,而他在雷诺的合同将于明年到期。法国媒体的猜测集中在雷诺的首席运营官 Thierry Bollore,以及欧洲地区主席 Jean-Christoph Kugler 两人身上。

雷诺是三家合作伙伴中首家公布其 2022 年商业计划的成员。日产将于 10 月 16 日公布其计划,而三菱的计划将在其两天后公布。

此前,雷诺集团没有盈利的俄罗斯子公司 AvtoVAZ(生产拉达品牌),已经完全融入了它的资产负债表,雷诺的重心正从欧洲转向更国际化的发展或反弹市场,包括巴西、中国、印度、伊朗和俄罗斯。戈恩表示,"这个新计划将释放我们在快速变化的行业中创新和成长的全部潜力。"

雷诺的主要产品是柴油发动机,而随着国家和地方的排放标准持续收紧,政策倾向于昂贵的混合动力和纯电动动力系统。目前,雷诺正花费数十亿美元,通过合作和收购来获得复杂的无人驾驶汽车技术,并且,汽车共享和其他交通计划可能会颠覆传统的销售和所有权模式。

在当前的计划下,雷诺实现了其财务目标,即"推动变革(Drive the Change)",该集团的营收从 2010 年的 390 亿欧元增至去年的 512 亿欧元,整体营业利润率从去年同期的 2.8%升至 6.4%,其中包括价值品牌达契亚和总部位于韩国的雷诺-三星。

销售方面,雷诺已成为仅次于大众的欧洲第二大品牌,该集团在 2016 年创下了全球纪录。此外,电动汽车尚未如戈恩预计产生较大影响。

收入目标:700 亿欧元

计划中,雷诺公司的 2022 年营收目标将提高至 700 亿欧元以上,营业利润将超过先前预测的 7%,因其节能措施将节省 42 亿欧元。

此外,该公司将投资 180 亿欧元,用以推出 8 款全电动和 12 款混合动力车型,并开发 15 款具有自主功能的汽车。"我们打算继续成为大批量电动汽车市场的主要供应商,"雷诺首席执行官卡洛斯·戈恩上周五在巴黎发表的一份声明中表示,雷诺的最新商业战略被称为"推动未来(Drive the Future)"。戈恩谈到,电池驱动的汽车正"成为我们业绩的一个重要贡献者","我们的愿景显然是一个盈利的核心业务"。

AvtoVAZ 的道路相对比较清晰:去年 12 月通过的一项转型计划,要求该公司在 2018 年前实现盈利,到 2020 年实现 5%的营业利润率。

这一目标将通过增加出口来实现,通过提高质量和客户满意度,本地化供应链,以及使用更多的联盟组件和平台来全面更新产品线,从而实现品牌形象的转变。Lada 的产品计划要求在 2019 年之前建立两款新车型,到 2026 年再增加 10 款。

雷诺-日产-三菱联盟建立合作计划

雷诺的计划很可能与日本联盟伙伴三菱和日产有很多共同之处,上个月,戈恩宣布了到 2022 年联盟的总体战略计划,在此计划中,他提出了三个合作伙伴之间需要更高层次的整合的目标。

戈恩表示,"联盟 2022 年的目的是加强合作,增加成员国之间的融合。"该联盟的计划主要包括:年度协同效应加倍至 100 亿欧元,基于联盟四种常用平台生产 900 万辆汽车,将使用共享动力系统汽车的数量占比从 33%提高到 75%,推出 12 款带有通用平台和部件的新型纯电动汽车。在这些车型中,将有一款全电动雷诺 Kwid 与东风合作,以提振其中国市场。

现在,雷诺与其长期合作伙伴日产正面临一个压力,他们要保卫其电动车品牌的早期市场优势——其竞争对手特斯拉推出了价格较低的 Model 3,并且大众集团计划为其电动车项目投入 200 亿欧元。尽管目前雷诺-日产联盟销售的电动车数量最多,但在消费者需求疲软的情况下,这一优势并不明显。

分析师们很期待雷诺重新确立其在电动汽车领域的领导地位。近几个月来,其他大型汽车制造商已经宣布,计划在未来 10 年内投资数十亿美元,将其大部分汽车品牌电气化,制造商们还表示,量产电动车将意味着利润下降。

拟建立通用电动车平台

IHS Markit 的高级汽车分析师 Ronan Noizet 表示:"我们预计,到 2020 年,雷诺将会有一个新的通用的可扩展的电动汽车平台供微型 B 级车和紧凑型 C 级车使用,与独立的 Zoe 和日产的 Leaf 有所区分。"他说,这个平台将使用扁平的电池组,以增加额外的货运空间和风格的灵活性。"我们预计会看到大量新的车身类型,如 B 级和 C 级的跨界车,从而进一步摊销该平台的开发成本。"

他还分析道,雷诺必须计划在新的欧洲排放标准下减少柴油机的使用。在 2012 年,雷诺在欧洲的销量中有 75%是柴油车,但这一比例已降至略高于 50%,符合市场趋势。

戈恩的继任者很关键

最后,还有一个问题是,谁将接替戈恩执掌雷诺。戈恩自 2005 年以来一直担任雷诺 CEO,今年早些时候,他任命 Hiroto Saikawa 接替他担任日产首席执行官,他表示,自己希望专注于运营联盟,并帮助三菱整合。

Noizet 说:"雷诺和日产的未来形势与卡洛斯戈恩的继承者息息相关。"尽管还没有明确的候选人出现,但戈恩在雷诺的合同将于明年到期。法国媒体的猜测集中在 Thierry Bollore,雷诺的首席运营官,以及欧洲地区主席 Jean-Christoph Kugler 两人身上。

2017 欧亚经济论坛:变潜在优势为务实合作成果

■ 雷婷

2017 欧亚经济论坛日前在"丝绸之路经济带"起点城市西安举行,两年一届的欧亚经济论坛已经成为中国与欧亚国家共建"一带一路"的重要平台。与往届相比,本届论坛"一带一路"的主题更加突出。论坛积极顺应"一带一路"建设和欧亚区域合作的新形势,着力推动"一带一路"五通领域各项倡议的落实。结合地方经济发展新需求,深入开展对话交流和务实合作,促进中国与欧亚各国加深彼此了解、增强互信、扩大合作,把潜在优势转变为更多务实合作成果,增强区域经济发展活力。

在共建"一带一路"过程中,金融合作是欧亚地区实现协同联动发展的重要途径。2017 欧亚经济论坛金融合作分会在论坛期间举行。来自中国、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、俄罗斯等国的政府官员、银行家和企业人士共 120 多人参加分会沟通。

参会中外嘉宾以"架设金融桥梁,共建'一带一路'"为主题,围绕以金融为纽带促进"一带一路"基础设施项目融资、开发性金融与欧亚地区产能和基础设施合作。国家开发银行副行长张社年表示,随着"一带一路"建设进入新阶段,一大批建设项目正在或将要落地,对资金融通提出了更高的要求。一直以来,中国国家开发银行发挥开发性金融优势,积极助力"一带一路"建设。截至目前,国开行累计向"一带一路"相关国家和地区发放贷款超过 1700 亿美元,贷款余额超过 1100 多亿美元,重点支持基础设施互联互通、产能合作、能源资源、社会民生等领域发展。下一步,国开行将以欧亚地区共同发展为目标,继续推动规划合作,加快推动重点领域投融资合作,丰富并扩大本外币合作,加强与域内及多边金融机构合作,加大金融产品创新和合作模式创新。

"丝绸之路经济带"城市合作圆桌会作为欧亚经济论坛的常设项目一直良好地发挥着圆桌会议机制和平台作用,使丝路沿线城市充分交流探讨城市发展的方向,完善彼此友好的合作机制。

陕西省委常委、西安市委书记王永康在圆桌会上表示,大西安的发展新机遇,就是丝路沿线城市共同的发展新机遇。西安愿与沿线城市一起,坚持平等共商,依托欧亚经济论坛等平台,充分交流探讨发展方略、完善友好协商机制、实现政策对接和区域合作交流,推动人员往来与民心相通;坚持互助共建,加强基础设施的互联互通,建立更加完善的交通、物流、通信体系,不断推进陆上、空中、网上丝绸之路建设,拓展贸易投资和产能合作,让合作成果惠及更多的城市和人民。

乌拉圭圣何塞省省长法雷罗说,西安历史悠久、时尚现代、极具魅力。我们愿搭乘中国"一带一路"发展快车,与西安优秀企业建立长期伙伴关系,在基础设施、交通物流、电子商务等领域加强合作。作为西安荣誉市民,亚美尼亚久姆里市市长巴拉萨尼扬表示,西安与久姆里市的友谊源远流长,该市将充分利用"丝绸之路经济带"城市合作圆桌会平台,积极探讨经贸、文化等领域交流合作机制,共同推动丝路沿线城市走向新的繁荣。

欧亚经济论坛在注重高层对话的同时,更加注重务实合作。本届论坛共举办了 11 个平行分会以及系列专题会议。从参会到签约,这些平行论坛可谓成果丰硕。在科技论坛上,"一带一路"国际技术转移(西安)商学院、亚太经合组织国际技术转移人才培养基地、中国—意大利创新创业孵化器等多个项目签约落地。在新增的国际地学与矿业论坛上,中国地质调查局分别与孟加拉国、黑山地质调查局签署合作备忘录。

中外专家认为,应发挥中医药独特优势,推动国际共享,增进与"一带一路"相关国家合作,实现更大范围、更高水平、更深层次的大开放、大融合、大共享。

深圳 142 家网贷平台与银行签订直接存管协议

继银监会出台存管指引之后,中国互联网金融协会也发布了《互联网金融个体网络借贷资金存管系统规范》和《互联网金融个体网络借贷资金存管业务规范》征求意见稿,进一步规范了银行资金存管的基本模式和业务流程。

据网贷之家研究中心不完全统计,截至目前,已有广东华兴银行、江西银行、徽商银行和浙商银行等 49 家银行布局 P2P 网贷平台资金直接存管业务,共有 772 家正常运营平台宣布与银行签订直接存管协议(含已完成资金存管系统对接并上线的平台),约占同期 P2P 网贷行业正常运营平台总数量的 37.38%,其中有 538 家正常运营平台与银行完成直接存管系统对接并上线(含上线存管系统但未发存管标的平台),占 P2P 网贷行业正常运营平台总数量的 26.05%。

其中,在地域分布方面,全国已与银行签订直接存管协议的平台分布在 29 个省市,不少省市平台存管签约数实现"零"的突破。其中广东地区签订直接存管协议的平台最多,有 192 家;其次是北京,有 187 家;上海和浙江排名第三和第四,分别有 113 家和 102 家。这四个地区签订直接存管协议的平台数排全国前四,占全国已签订直接存管协议平台总数的 76.94%。

深圳本地方面,据网贷之家研究中心不完全统计,深圳共有 142 家网贷平台与银行签订直接存管协议,占深圳正常运营平台数的 45.08%,其中完成直接存管系统对接并上线的平台有 96 家。另外,据网贷之家研究中心不完全统计,有 64 家平台与在深圳未设分行的银行签订直接存管协议(含已完成系统对接并上线的平台),其中有 38 家完成直接存管系统对接并上线,占深圳地区上线总数的 39.58%。 (高健桓)

中国三峡集团在巴基斯坦项目值得一书

■ 梁桐

在巴基斯坦,即使是首都和各省省会城市也面临经常拉闸限电的情况,偏远地区每天断电时间甚至超过 12 小时。据巴基斯坦原水电部统计,今年夏季用电高峰时巴基斯坦全国面临超过 500 万千瓦的电力短缺,是不折不扣的"缺电大户"。在中国,三峡集团安全运营着世界上规模最大、总装机容量几乎相当于巴基斯坦全国发电能力的三峡工程。三峡集团在海外积极参与"一带一路"建设和国际产能合作,足迹遍布南亚、拉美和欧洲,是名副其实的"水电专家"。当"缺电大户"遇到"水电专家",自然带来了不一样的精彩。

发展水电互利共赢

巴基斯坦电力问题有着历史积累的复杂性,除了用电高峰时电力缺口这一数字所直观反映的"发不够电"问题之外,"发不起电"也是长期困扰巴基斯坦电力部门的一大难题,由于巴基斯坦国内现有火电站中较多使用重油燃料,发电成本高,因此收缴电费不及发电成本的问题突出。当前,巴基斯坦整个电力部门背负高达 4000 多亿卢比(1 美元约合 106 卢比)的债务负担。即使是近来新建的火电站,也由于使用的煤炭、液化天然气等燃料主要依赖进口造成电价偏高。相比之下,水电站尽管初期建设成本高,但由于省去了燃料成本,在电价上相较于火电项目有着极大的竞争力。另外,大型水电站还可以通过抽水蓄能实现发电功率的灵活调整,对于保证供需平衡和电网安全意义重大。

巴基斯坦有着丰富的水电资源,据水电开发署统计,巴境内印度河及其支流所蕴含的水力发电潜力可达 6000 万千瓦。充分利用这一自然禀赋,科学建设一批大型水电站,可以帮助巴摘掉"电荒"帽子,同时也是加速中国优质企业"走出去"、实现互利共赢的最佳解决方案。巴基斯坦"有水没电"的现实国情与三峡集团"向水要电"的技术特长形成了天然的互补,为后者进军巴水电市场提供了重大机遇。2011 年设立的三峡南亚投资有限公司作为长江三峡集团公司在巴基斯坦的投资平台,一举打破了巴历史上长期由本国政府部门作为水电项目投资主力的惯例,成为在巴开发、投资、建设、运营清洁能源的一支外来主力军。

书写每一项新纪录

三峡集团在巴投资建有卡洛特、科哈拉、玛尔 3 座水电站,均属建设—拥有—经营—转让(BOOT)模式,总装机容量达 248.4 万千瓦,总投资额约 57 亿美元。三峡集团在巴投资建设的每个水电站项目都在不同方面书写了属于自己的"第一",在中巴经济走廊建设以及巴基斯坦水电资源开发全局中有着特殊的意义。

卡洛特水电站是丝路基金在巴融资第一单,是该基金成立后的首个投资项目。为保证其施工进度,项目自去年起就开始垫资施工,今年 2 月份项目建设进展显著提速,河湾、坝区施工进度日新月异,目前主体结构已初显雏形。

科哈拉水电站是中国在海外投资的最大水电项目,坐落于印度河最大支流吉拉姆河上游,装机容量 112.4 万千瓦。项目由中方企业出资,并以业主身份负责项目建设运营,既是对两国间政治信任的充分体现,也是对企业全流程综合能力的全面检验。

中国最大海外投资水电项目落户巴基斯坦并非偶然。

由于玛尔水电站核心团队全部为巴方人员,三峡集团在巴业务本地化管理程度也在逐步加深。卡洛特水电站的执行团队几乎完全由中方人员构成,从科哈拉项目起就开始由巴方人员担当领导层。至玛尔水电站建设时,负责建设工作的玛尔项目公司已经拥有一支完全本土化的核心团队,包括首席执行官在内的重要职务均由巴方人员担任,这种完全由巴方本国人员"挑大梁"的团队设置,在中国投资巴水电项目中属首例,被巴国内媒体誉为中巴两国在走廊建设中相互合作、相互信任的典范。

本地化与国际化并重

玛尔水电站团队仅仅是三峡公司推进本地化管理的一个缩影,目前在三峡南亚公司的 200 余名员工中,巴方员工占到了 60%以上,有的身居管理团队高层,利用其丰富的国情知识和操作经验为项目顺利推进提供强大动力。其代表人物是被三峡集团评为 2016 年度最佳外籍员工的高级顾问祖贝里。这位已经在巴基斯坦能源行业工作 30 余年的"老人"表示,之所以在众多就业机会中选择中国三峡,看中的是其在巴基斯坦水电行业的良好历史业绩和光明前景,愿意与三峡集团分享自己从业多年来积累的知识和经验,推动巴基斯坦水电等清洁能源建设,补齐巴水电短板。

在谈到科哈拉水电站时,祖贝里感慨地说,早在 1988 年他就以巴政府雇员的身份亲自参与到该项目的筹建工作中,但直至 2016 年仍鲜有进展。正当此时,三峡集团启动了对该项目的开发工作,为项目筹建工作带来了翻天覆地的变化。现在,看到科哈拉水电站在环评、征地等各项工作上稳步推进,他很有信心与三峡集团一起,将其打造为中国投资巴水电的旗舰项目。

三峡南亚公司在大力推进本地化管理的同时,也致力于在国际化道路上走在前列。在股东构成上,除包括母公司全资子公司以及丝路基金之外,还创造性地吸收了世界银行下属机构国际金融公司(IFC)。三峡南亚公司综合管理部经理罗乾向记者介绍,国际金融公司对于入股企业的选择有着十分严格的标准,这也表现出三峡南亚公司对提升自身国际化程度,学习国际先进做法并接受国际机构监督制约的决心和自信。在实际操作中,虽然国际金融公司仅占 15%的股份,但三家股东的协商决定,任何一方都有一票否决权。国际金融公司对项目建设过程中企业行为合规性、社会责任履行、职工权益保护等内容有着最严苛、最细致的审核。大到在水电项目周边建设道路、学校、医院等便民惠民设施,小到项目工地的宿舍是几人间、装几台风扇,都在考察范围之内,只要有一项内容不达标,就会影响工程款的拨付进而拖延项目进度。国际金融公司的融资规模并不大,项目资金完全可以通过三峡集团自筹,当初吸纳国际金融公司作为股东的主要考虑就是迫使公司向国际标准靠拢,以外力倒逼改革,全面提高企业国际竞争力。

在参与"一带一路"建设和国际产能合作的过程中,国有企业走出国门后遭遇水土不服,空有资本和技术优势却竞争不过东道国或第三国企业的情况多有发生,其中一个原因就是企业将国内做法照搬照抄,本地化和国际化程度偏低,不能满足东道国或国际社会的标准,容易被扣上"不能带动当地就业""不能有效转移技术"或者"生产方式过于粗放"等帽子。对于巴基斯坦这样一个不仅自身规则众多而且受国际机构影响较深的国家,企业碰钉子的情况更是不在少数,甚至有企业发出这样的疑惑:"在东南亚、非洲等其他发展中国家屡试不爽的经营策略,为什么到了'铁哥们'巴基斯坦这儿反而行不通了?"三峡集团在经营巴基斯坦市场过程中,本地化与国际化并重的做法,不仅走在了我国水电行业的前列,也为各行业"走出去"企业提供了一个可供参考的样板。

中匈数字丝绸之路合作论坛举行

由中国国家发改委与匈牙利国家发展部、匈牙利外交与对外经济部共同主办的"中匈数字丝绸之路合作论坛"日前在匈牙利首都布达佩斯举行。论坛共吸引了匈牙利 10 多家从事数据信息研发和物流的专业公司以及中国的阿里巴巴、360 企业安全集团等知名企业参会。

与会代表认为,当前,大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术已经进入了生产和生活的多个方面,加之匈牙利地处欧洲中部,位置优越,数据技术有一定基础,中匈企业间可以在数据信息领域有更大的合作和发展。

匈牙利总理办公室高级顾问威莫斯说:"匈牙利正在实施'国家数字教育项目',计划到 2020 年完成对匈牙利公民的网络教育培训,扩大就业者的从业领域,让每一个匈牙利公民都成为数字化社会转型的赢家。这是中匈企业共同推进数字丝绸之路的潜力所在。"国家发改委高新技术产业司副司长伍浩表示:"数字丝绸之路合作对中匈企业界来说是一个崭新而广阔的领域,必将为中匈合作注入新的活力。" (翟朝辉)