

英国伦敦 联合博姿 问道第14站



## 没有“总部”的500强公司

成都商报多媒体集团记者 陈舸帆 江然 发自英国伦敦

注册地在瑞士、生产和仓储物流区在英国诺丁汉等地，集团管理和行政人员办公室分布在英国伦敦和诺丁汉等，集团大老板和二老板的家都安在摩纳哥、医药批发部旗下的分公司和部门分散在法国、意大利、西班牙、挪威、土耳其、俄罗斯等等……

将近3天的采访，到最后我也没有弄明白，联合博姿这个在500强排名第274位的集团的总部到底在哪里。

这个问题连联合博姿自己的人也不知道。他们乐呵呵地说：“我们在英国、法国、西班牙、瑞士……很多国家都有办公室，我们也不知道哪一个算总部。”被逼急了，他们总算给了一个比较模糊的答案：“大老板佩西纳成天飞来飞去，他出现在哪个地方的办公室，那个地方就算是总部吧？”

正如集团名字中的“联合”二字一样，联合博姿的员工来自世界各地，他们在世界各地联合着完成佩西纳的Alliance dream（联合梦想）——全球并购。

联合博姿在伦敦的核心办公区就在最繁华的商业区牛津街一幢不起眼的4层小楼上。对着大街的半边是博姿药店在英国最大的旗舰店，到办公区得穿过整个店铺不说，更为夸张的是，不管是前面还是后面，连一个醒目的公司LOGO都没有。如果没人带领，你不可能找得到，也不可能相信那个身家60多亿美元的意大利老头在伦敦的办公室就在这楼上，而且连个看门的都没有。

也许对联合博姿，对佩西纳，他们不需要雄伟气派的总部大楼来证明自己的身份，也不需要巨大的LOGO来让人瞩目。只要联合博姿和这个年过七旬的意大利老头并购的脚步一日不停，他们就不会有一个固定的所谓的“总部”。



# 联合博姿集团执行董事长斯德法诺·佩西纳解读世界级医药保健企业的扩张之道 全球版图上 中国市场是下一块拼图



### 联合博姿 欧洲零售药店市场的领跑者

联合博姿是一家全球领先的、以药房为主导的国际医药保健美容集团，两大核心业务是以药房为主导的保健美容零售，以及医药的批发与分销。在全球25个国家开展业务，旗下有员工约11万名。在2012年财富世界500强排行榜中排名第274位。

在欧洲，联合博姿是零售药店市场无可争议的领跑者。集团的保健美容零售业务主要通过连锁店博姿Boots实现，在英国、挪威、爱尔兰、荷兰和泰国都设有Boots门店，部分店内设有药店。



佩西纳在采访中的手写字：Thank you for hosting me... I seem to have a contact number with the people of... Sorry sorry

佩西纳在采访中的致辞中，对成都下月举办财富论坛表示感谢，并希望能和成都人民发展良好关系

## 悟道 我们的环保理念与杜邦不谋而合

钱杉杉 新空间装饰成都分公司总经理

从炸开财富大门到多元化科学公司，“问道世界500强”第13站——杜邦公司“进化”着，其发展历程让新空间建筑装饰公司受益匪浅，该公司创始人之一成都分公司总经理钱杉杉认为环保和收入双赢，不断创新研发，切合该公司的理念，也是对这家全球十大品牌公司的最大启发。

“杜邦勇于创新，这一点与家装企业十分类似。”钱杉杉说，手边摆着成都商报对杜邦公司的报道，她已经一字一句地认真看完。

钱杉杉所在公司创立于1999年，她也是创始人之一，“14年的经营历程相比于杜邦公司，才刚刚起步，只是个‘小婴儿’。”钱杉杉说，杜邦公司始终坚持自我突破，对新市场拓展，新空间也是如此，不断地尝试创新。

杜邦的核心理念是环保和收入双赢，从环保中盈利。“这样的理念同样可以复制到我们公司。”钱杉杉说，对企业来说，盈利很重要，但这并不是唯一的目的，让顾客获得优质安全的服务，面对问题有行之有效的解决方案，那么发展和壮大其实也是一种必然结果。

(成都商报记者 张舒)

10版 问道CEO 并购不是谁买了谁而是“合作”

11版 解道500强 肤色扫描器 收集7000种皮肤样本

厂区巧遇 火警演习 5分钟 3000人撤完

12版 成都新力量 辞去500强高管 研发新药“种子库”

## 拨电话 转微博 读报答题继续送茶叶

4月25日起，《成都商报》“财富成都问道世界500强”系列报道开始正式推出世界500强CEO的面对面专访，并同步推出“细读问道500强 天天有大奖”活动。读者不仅可以从成都商报多媒体集团记者与世界500强CEO访谈中了解世界经济最前沿的脉动，把握全球经济走向，增长见识、丰富阅历，还可以通过读报回答问题，获得礼品！自从活动开始，成都商报热线电话86613333-1持续升温，越来越多的市民参与答题抽奖！“@成都商报官方微博”参与答题的网友也越来越多，小编们忙个不停。

今日，“细读问道500强 天天有大奖”活动继续推出，成都商报将继续为正确回答问题的读者（网友）送出50份价值698元的竹叶青四川映象茶叶。只要您认真读报，就能轻松回答出这些问题，只要回答正确，就可以参与抽奖哦！

成都商报记者 刘涛

- ### 获奖读者如何产生
- 1、每天16:00后，所有拨打热线和@成都商报官方微博参与成功的市民名单将录入专门的摇号软件中，进行电脑随机摇号抽奖，每天抽取50名幸运者；
  - 2、微博答题的网友，凡是回答正确者将会收到相关私信，请收到私信的网友在当天16:00前回复，我们将在成功参与的网友中抽出获奖者；
  - 3、为保证抽奖过程公开、公正，每次抽奖前，成都商报拟邀请2-3名热心市民现场监督摇号，并对整个摇号过程拍摄视频。抽奖完成后，成都商报官方微博将在每日17:00后，以视频形式播出抽奖全过程，接受全体网友监督；
  - 4、获奖名单产生后，将于次日通知，具体领奖时间、地点与形式，成都商报将通过电话或微博私信通知获奖者；
  - 5、此次活动最终解释权归成都商报所有。

### 参与方式看这里

- 1、每日9:00-16:00，拨打热线86613333-1回答问题，并告诉我们您的姓名、电话、身份证号码。
- 2、每日10:00-16:00，转发新浪@成都商报 #财富成都问道世界500强# 原微博并回答世界500强CEO提出的问题，同时将姓名、电话、身份证号码私信@成都商报。

### 本期问答

- 1、联合博姿的保健美容零售业务主要通过()实现
  - A. 连锁店博姿Boots
  - B. 独立药店网络(Alphega)
  - C. 英国独立药店
  - D. 海外美容机构
- 2、目前，带着Alphega标志的独立药房有()家？
  - A. 4400 B. 3000
  - C. 3300 D. 4000
- 3、联合博姿集团成立于()
  - A. 1991年 B. 1998年
  - C. 2001年 D. 2006年
- 4、联合博姿集团诺丁汉厂区的建筑都是以()字母开头来区分
  - A. A B. B C. C D. D

### 结构图

#### 保健和美容部

- 1、保健与美容用品的零售连锁
- 2、连锁药店、眼镜店和听力保健中心
- 3、非专利药品及保健美容用品的研发、生产和营销
- 4、保健美容用品的全球采购

#### 医药批发部

- 1、药品及医疗用品的批发与分销
- 2、医药及保健美容用品的物流服务(仓储、配送等)
- 3、欧洲独立药店网(Alphega)
- 4、为制药厂商、医疗机构和社区药店提供专业服务
- 5、开发如“家庭诊疗”、“用药支持”、“临床试验”等创新的特种服务

财富成都 论道世界

人物素描



联合博姿集团执行董事长斯德法诺·佩西纳

### 并购大师斯德法诺·佩西纳

并购和整合，是全球各个行业领域无时无刻不在发生的故事。它们的过程或长或短，但最终目标无一不是指向更大与更强。从一家家族医药企业到排名2012世界500强企业第274名，如今已是欧洲最大的医药商业集团的联合博姿(Alliance Boots)，在并购和整合的道路上已走了22年。72岁的联合博姿集团执行董事长斯德法诺·佩西纳的目标是通过更多更大的并购，做到世界最强。

这个满头银发，在业界有着“银狐”之名的并购大师，至今已完成了1500多桩大大小小的并购交易。“大多数都是小交易，够得上分量的也就4、5桩。”佩西纳口中的这4、5桩并购，无一不是震惊英国乃至全欧洲、全球同业的大手笔。2013年3月，联合博姿与沃尔格林共同宣布，与美国医药批发分销巨头美源伯根公司结成长期合作伙伴。由此，佩西纳在欧洲和北美的版图霸业基本成型，打通了医药零售与批发

分销这两个医药商业流通产业链的重要环节。这位并购大师将自己比作是一个“工程师”，“我喜欢构造一个项目，把一个个不同的公司放在一起，对它们进行整合，让它们的结构变得更大更牢固，从而创造价值。我从中得到莫大的成就感。”5月8日，佩西纳在伦敦办公室，接受了成都商报多媒体集群记者的专访。他高兴地收下了成都商报多媒体集群记者从他带来的礼物：水井坊·青翠。

欧洲最大医药商业集团、联合博姿集团执行董事长斯德法诺·佩西纳谈并购理念

# 并购不是谁买了谁，而是“合作”

问道



成都商报多媒体集群记者陈舫帆向联合博姿执行董事长斯德法诺·佩西纳送上来自成都的礼物：水井坊·青翠

### 并购

1991年，斯德法诺·佩西纳通过并购，成立了联合健康集团；1998年，与英国最大的医药批发分销公司联化公司合并，成立联合联合集团；2006年，并购拥有几千家门店的英国最大医药美容保健连锁零售集团博姿，成立联合博姿集团。2012年6月，联合博姿宣布与美国最大的连锁药店沃尔格林公司结成战略合作伙伴关系；2013年3月，联合博姿与沃尔格林共同宣布，将与美国医药批发分销巨头美源伯根公司结成长期合作伙伴。这一系列的并购交易完成后，联合博姿在保健与美容零售、医药批发分销业务方面问鼎全球已指日可待。

### 1500多次并购 不是终点

成都商报：你在意大利开始经营你的企业时，是否想过有一天你的公司会成为欧洲第一、甚至成为一个“全球医药商业帝国”？  
佩西纳：这是一个偶然。在意大利开始我的事业，一直做到行业内最大，都没有想到要去达到什么目标。但也从那时我开始意识到，是否可以跨国发展，扩张到国外，那时想到了南欧、全欧洲，但在做欧洲这块心里就已有概念，做垂直整合。做到欧洲最大时，就开始想要不要跨大洲，在合并有了联合博姿后，就开始想要不要到美国去。所以这些都不是事先想好的，而是一步一步，水到渠成的结果。  
成都商报：据说您到目前为止已经主持了1500多次并购交易，您打算在什么时候停止并购的脚步？  
佩西纳：这取决于你怎么定义“交易”，如果你把收购一家药店也看做一笔交易的话，那我可能做过的还不只这些。但如果你要说真正影响整个行

业的大的交易，那么我现在可能做了4.5桩。  
最早的时候，从意大利刚刚起家，在法国和南欧所做的一系列交易对我来说是非常重要的。此后有几个改变行业的并购交易，包括创建联合健康、联合联合，再包括联合博姿以及把联合博姿私有化，再和美国的沃尔格林做交易，以及今年3月刚刚与美源伯根进行的交易。  
我自己是没有打算要停止并购交易的步伐。很多人都问我是不是想过退休？我都回答，不知道。只要我对这个公司还有贡献，我的头脑、经验对公司的成长有帮助，我就会继续。如果某天我真的没用了，当然会选择退休。  
成都商报：联合博姿已是一个很庞大的集团，您的终极目标将它带到一个什么样的地位？  
佩西纳：我们现在还在路上，还剩下最后几站去完成。要成为一个真正意义上的全球企业，中国肯定是很重要的，还有拉美和亚洲其他地区，做成这些也还要几年甚至更长的时间。

伙伴

在与佩西纳见面前，我们采访了联合博姿集团多位高层，他们多次提到了“合作伙伴”这个词，并强调这是集团经营理念的主导因素。在他们的理念中，“并购”并不是谁买了谁，而是“合作”。而佩西纳更是明确指出并购对联合博姿而言肯定会继续下去，但不管是什么规模的并购，“联合”这两个字将永远不会变，在企业的名称中，“Alliance”也将永远存在。

### 真正的重组 是形成大家都认同的文化



联合博姿现代化的物流中心

成都商报：在之前我们采访过的联合博姿高管中，他们用了“伙伴”来解释联合博姿在不同的国家，跟不同的企业进行合作的关系。同时他们还说这个“伙伴”的关系有两层意思，一是针对你们合作的企业，另一方面是针对你们企业内部的管理层和员工。您认为用“伙伴”两个字来概括联合博姿的核心价值观是否恰当？  
佩西纳：很多人都已经给你们说过了，合作伙伴关系是我们这个企业的核心价值观，其实联合这个概念在企业的名字里面就一直存在，我们经历了“联合健康”、“联合联合”，到现在的“联合博姿”，“联合”两个字一直在我们的名字里面。合作伙伴关系意味着很多方面，比如和供应商联合，和顾客联合，我们的员工之间也需要这种关系。  
同时，联合也可以针对其他公司，比如我们跟一些公司最初的合作谈判，都成为了我们将来发展的基础。很多时候，我们都是从小型的合作起步，然后做成合作公司，在这个过程中感觉互相很感兴趣，就会开始买股份、交换股份，甚至到最后进行合并。沃尔格林就是一个很好的例子，从小型合作到现在我们有一个合资企业，大家再一起寻找拥有协同效应的机会，创造很多的价值，一直到最后，沃尔格林买下我们的所有股权。  
为什么我们这么喜欢合作呢，因为如果你把并购看成是一次“吞并”，那么在这个过程中冲突、矛盾都会增加，如果是合作的话，双方是平等的伙伴关系，就可以一起协商，寻找解决问题的方法。  
成都商报：公司的名字已经经历了三次大的改变，是不是每一次大的并购后，就会更一次名？这对公司的发展会不会带来负面的影响？  
佩西纳：(笑)反正我也不指望活100多岁。不管公司的名字怎么变，里面一定会会有一个alliance，因为这个词本身就是伙伴、结盟、联合的意思，其他

在中国市场发展，是为了明天

中国

5月7日，英国《金融时报》以《中国：全球版图后继沃尔格林之后的下一块拼图》为题，刊登了一篇对佩西纳的专访。在这篇专访里，佩西纳称联合博姿将加快适应中国市场的节奏，并且希望成为“医药行业在中国协作的实践者”。据介绍，2008年，联合博姿与广药集团合作成立广州医药有限公司。2012年9月，联合博姿与南京医药公司达成战略合作伙伴关系，通过定向增发收购南京医药公司12%股权。此项交易如经批准后，联合博姿将成为南京医药的第二大股东。

成都商报：2012-2013财年，联合博姿营收达到224亿英镑，同比减少2.6%，但营业利润却在市场不利的情况下逆势增长6.1%，达到12.65亿英镑。您认为联合博姿在过去这一财年中取得优异成绩的核心因素是什么？  
佩西纳：在沃尔格林合作之后，我们将重点放在了营收上面，从营收这个指标上来看，应该说比我们想象的还要好。因为大的市场不景气，如果你要提高自己的利润，那你无非就是降低自己的成本，要降低成本的话就是要提供创新的服务，自己把自己的结构理顺。通过这些使得市场份额提高，利润也就增高了。对我们这个行业来说，另一个重要的因素就是现金流。在过去这个财年中，我们的现金流比想象中还要好。

成都商报：您在这次采访中提到“和中国合作是为了明天”，如何理解？  
佩西纳：要想成为真正的全球性企业，不可能在中国没有一席之地。我们得有耐心，去搭建一个交易、两个交易，进而成为中国市场上主要的一员。我们可能会通过不同规模的交易来进入中国市场。  
“在中国市场发展，是为了明天”这句话还有一层意思：西方市场的发展已越来越缓慢，虽然这几年我们公司跑赢了大势，但在中国未来的发展，可以弥补西方市场未来的增长减缓。  
成都商报：您希望中国什么时候能有你们的连锁药店？您的目标是做到多大？  
佩西纳：我只能说，我们相信能以相对比较快的速度进入中国，我希望是一到两年的时间。但是不是谈得上规模也不好说，因为在中国，要想做到比较大的规模最起码要有10000家药店。

成都商报多媒体集群记者 陈舫帆 江然 发自伦敦

## 成都商报多媒体集群记者专访联合博姿集团医药批发部总裁奥内拉·芭拉 “我总是不断追问自己能否做得更好”



成都商报多媒体集群记者江然与芭拉女士合影

瘦高的个子、犀利的眼神、干练的着装及很快的语速，奥内拉·芭拉，这位联合博姿集团二号人物给成都商报多媒体集群记者的第一印象是很有魅力的女强人。她目前主管着集团所有医药批发业务以及英国以外的零售业务和海外拓展，多次被《财富》杂志评为“最有权势的商界女性”前15名。  
采访前，我们向芭拉赠送了礼物：一根蜀锦丝巾。芭拉非常开心，当即解下围着的名牌丝巾，系上了这份来自成都的礼物。  
不同意老板决定时，还是会执行  
从意大利一家药店起家，芭拉与佩西纳的合作已经数十年，是佩西纳最为看重和得力的助手。“这么多年来我没有感觉到累，因为我做事的时候感觉到乐趣。而且我是以热情、热忱去做要做的事。在建设未来的时候留下很多的空间，为未来的工作人员铺好路，是我最大的乐趣。而且我的工作总不断变化，面对的挑战非常大，所以我不感到无聊。”  
在工作中，与其他人发生分歧时如何处

理呢？“我和合伙人有一个15人规模的团队，这个团队有15个国籍，说10种语言，所以有时候会有一些矛盾。我会倾听他们的意见，用足够的智慧来说服他们。当然，和老板佩西纳又不一样了。我们可以有意见不同的时候，如果老板最后做的决定我不一定同意，但我还是会去执行。”  
独立药店网络 服务4400家药店  
在联合博姿，芭拉一手创立了一个名为“Alphega”的独立药店网络，为欧洲6个国家的4400家独立药店提供包括店铺包装、商品陈列、法务咨询、金融等方面的服务，极大地提高了这些独立药店的竞争能力和环境水平。  
5月8日，我们参观了一家伦敦西区的独立药店“Dunn's Pharmacy”。店主是2006年加盟Alphega网络的。参加该网络后，他的利润率提高了6%，2012年，这家店还获得了全英格兰唯一的一个社区药店大奖。“Alphega给了我很多的帮助，没有这个网络我不可能做得如此出色。”店主Umakant Patel说。

这些独立药店也为联合博姿带来莫大的好处。“这个网络为我们带来了几个忠实的店主，他们会在店里出售我们的产品，现在我们已经有了3000个独立药房带着Alphega的标志。”芭拉说，中国是Alphega Pharmacy优先发展的区域，“只是我们还在等待一个最好的时机”。  
我的人生哲学是追求完美  
在很多人看来，芭拉的人生已几近完美，但她仍不满足：“我一直在追求更好追求完美，精益求精，我也希望别人做得更好。完美是什么？完美就是不断地问自己是否还能做得更好，还有没有改进。这是我的人生哲学。”  
与佩西纳一样，芭拉出生在意大利，但她把家安在了摩纳哥。这位时尚的女士有很多爱好，却不怎么喜欢逛街。“我喜欢花时间在大自然中散步，整理花园，逛博物馆，喜欢古董家居装饰以及音乐、绘画。”  
成都商报多媒体集群记者 陈舫帆 江然 发自伦敦

# 论道

一杯茶品未来 竹·叶·青

成都商报多媒体集群记者在联合博姿集团生产基地当1天员工

## 肤色检测仪 扫过脸部选粉底

成都商报多媒体集群记者 陈炯帆 江然  
发自英国伦敦

5月7日，英国诺丁汉比斯顿区。  
这里是联合博姿集团在欧洲最大的生产、研发和仓储物流中心。从1928年起步至今，整个厂区如今占地300多英亩，足有210个标准足球场大。



测试肤色的仪器



联合博姿会对商品的位置和货架摆放进行研究，再把方案传送到几千家药店参照调整。图为用来研究店铺陈列的实验室

### 第1站 后援中心

#### 大楼内警铃大作 撤离后才知是演习

上午10:50，联合博姿集团五位高管之一，保健和美容部总裁Alex Gourlay先生准时出现在会议室。通过一个简短的资料片，Gourlay无不自豪地向我们展示了诺丁汉厂区的全貌。“整个厂区有8000多名员工，其中95%是诺丁汉当地人。当地很多人几代都是在这个地方工作，对他们来说这里不仅是他们的公司更是他们的家。”

10:55，大楼内突然警铃大作。Gourlay中断了介绍，严肃地说：“这是火警警报，我们必须得离开！”在工作人员的带领下，我们随着人流快速而有序地向楼外撤离。不到5分钟，整幢大楼的3000多人全部撤离。“我们每隔几个月会举行一次火警演习，英国人已经习以为常了。”Gourlay在楼外的草坪上对我们说。15分钟后，火警警报解除。“这是一次演习，但事先不会告诉大家，以锻炼大家在火警情况下的应急能力。”

### 第2站 研发中心

#### 检测肤色的仪器 收集7000种皮肤样本

整个诺丁汉厂区的建筑都是以D字开头来区分的，研发中心被命名为D19，共有300多名技术人员在此工作。

这个研发中心的历史同样悠久，“博姿旗下的著名护肤品牌No7保护完美系列产品以及Soltan护肤防晒品牌的系列产品都是在这里研发的。”“我们最新研发的产品是一款用于缓解感冒症状的喷雾剂。”主管把我们带到一面巨大的产品墙前介绍说。上面罗列了博姿所有的产品，从婴儿到成人的个人护理品、护肤品、仿制药，林林总总几百种。

在产品陈列台前，一款小巧的机器吸引了我们的注意。“这是我们研发的一种用于检测肤色的仪器，收集了将近7000种人体皮肤的样本。只要用它在你的脸上进行短时间的扫描，就可以检测出你的皮肤的特性，它会自动给出一个解决你肤色的最佳方案，比如你最适合哪种颜色的粉底。”



博姿的BCM生产厂区，是英国一级保护建筑，建于1933年

### 第3站 生产区

#### 1933年的玻璃屋顶 至今仍保留完整

另一处诺丁汉厂区的核心组成部分，就是集团旗下的独立生产企业BCM。这幢几千平米的庞大建筑，建于1933年。如今这里是英国一级保护建筑。

“上世纪90年代我们对厂房内部进行了改造，整个结构都保留了下来，包括以前这里生产香水的区域有一个巨大的玻璃屋顶，是为了防止香味扩散出去，在改造

的时候，我们都完整地把它保留了下来。生产区共有1300名工人，这里每天最多可以生产出100万件产品，占到目前博姿自有商品的60%，我们同时还生产其他品牌的产品。”

生产区同时还拥有一个完备的检测实验室，每天从生产线上下来的每种产品都要经过抽样检测，合格之后才能送往仓库。

### 第4站 仓储及配送中心

#### 仓库一点都不乱 听着流行歌干活

进入仓储及配送中心，第一眼吸引住我们的是一个摆满书的架子，旁边还放着一个里面有一些钱币的小箱子。

中心主管介绍说，“这是我们中心一个公益活动。大家把自己看过的书放到这里来，如果你想要这本书，就付一点钱放在这个箱子，然后我们再把这些书送去公益机构。”

在穿上一件橙色的背心之后，我们就以员工的身分进入了中心。与想像中嘈杂、混乱的仓库截然不同，这里十分安静，还播放着流行歌曲，而且行人和车辆的活

动区域都有专门的划线以示区别。

这个仓库可以容纳400多万件商品，为全英国和爱尔兰的2500多家博姿药店供货。和生产区一样，这里24小时运营，每周工作6天。

所有从外面采购回来的产品，都要通过这个中心重新拆分及配送，除拆分及部分分拣由人工完成，其他的工作都是自动流水线来完成。“整套流水线是10年前建成的，直到现在它们还是最先进的。”中心主管对我们说。

论道  
竹叶青  
敬世界一杯中国茶



财富成都 论道世界

北京现代 NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

## 全新胜达2.0T 两驱版 强劲上市



泳坛新霸主  
奥运冠军 世界纪录创造者  
孙杨

All new SANTA FE 全新胜达 T动力全尺寸豪华SUV

全新胜达携高效动力性能再次升级，全系五座车型都可以升级为豪华七座(两驱版除外)，更多惊喜请到4S店内咨询。

北京现代汽车有限公司 客服电话 400-800-1100(手机可拨打) www.beijing-hyundai.com.cn



2.0T GDI缸内直喷涡轮增压发动机

七座豪华空间

超大全天窗

24个出风口的三区独立空调

LED日间行车灯

三段式柔性转向系统

四川省北京现代汽车特约店:

资阳港宏泰店 (028)26736777 都江堰明嘉店 (028)69926677 成都华星卓越店 (028)84722633 港宏新都店 (028)89395080 广安天骄店 (0826)2889555 天威南充店 (0817)4992222 雅安乾泰店 (0835)2618111 宜宾尚远店 (0831)8280001  
成都万吉店 (028)85077888 成都先锋豪华店 (028)82688898 成都明嘉店 (028)87501616 眉山天威店 (028)38165888 自贡新成店 (0813)2638000 南充弘博天成店 (0817)3981111 广汉恩丽店 (0838)5101999 德阳名车店 (0838)2601666  
成都金驿店 (028)67931666 成都甲睿裕丰店 (028)85369888 成都港宏店 (028)85146600 大威雅安店 (0835)8517177 西昌鸿源大源店 (0834)6139188 泸州都福店 (0830)2701542 遂宁瑞瑞店 (0825)2327111 绵阳新川店 (0816)2561155  
成都鑫蓝店 (028)87310346 中蓉彭州店 (028)80136666 雅安高新店 (028)85120203 达州永林店 (0818)3957888 南充天威店 (0817)2538888 乐山天威店 (0833)2631777 攀枝花明嘉店 (0812)2262468 绵阳汇平店 (0816)6390909

北京现代汽车有限公司在成都双流等地区诚招经销商，详情请登陆北京现代官方网站。