

消費者習慣決定未來汽車流通模式

業界觀點

從200萬輛增長到2100萬輛，中國連續五年成為全球第一大新車消費市場。毫無疑問，中國汽車市場創造了步入發展快車道的奇跡，也成就了中國汽車經銷商的規模化和專業化。業內人士認為，內地汽車市場已進入了供大於求的買方市場，而最終決定中國汽車流通未來模式的將是消費者習慣。

國家工商總局取消對汽車總經銷商及經銷商的備案以及後續的一系列政策的出台，引發了衆多對中國汽車流通業未來發展的新猜想。中國汽車流通協會常務副會長沈進軍指出，宏觀經濟在變化，汽車市場的相關政策在變化，互聯網技術也在不斷地影響這個領域，消費者的



中國已連續五年成為全球第一大新車消費市場

消費習慣也在慢慢向電商轉變，所以汽車市場的格局可能要發生變化，這是多重因素造成的變化。

今年7月底，國家工商總局宣佈對汽車總經銷商和汽車經銷商進行備案工作，在一定程度上默許了多種模式的中國汽車流通模式的存在。隨著經銷商模式多元化的開始，原先一直游走在汽車銷售灰色地帶的「平行進口車」終於有了合法身份，甚至有媒體認為這或將帶動百萬元的進口車降價20%。

9月18日，由交通運輸部牽頭，國家發改委、教育部、公安部等十部委參與審批的《關於徵求促進汽車維修業轉型升級提升服務質量的指導意見》正式對外發佈，其中准許原廠件及自主商標獨立售後配件的自由流通。與此相配合的是，相關機構也已宣佈將統一汽車配件編碼，建立一套完善的產品追溯體系，為零部件流通創造更規範的環境。

沈進軍認為，中國汽車市場從2012年開始進入了供大於求的買方市場，在此之前的中國汽車市場發展受產業政策影響頗大，但在買方市場中，市場政策只能算是錦上添花，最終能夠決定中國汽車流通未來模式的只能是消費者習慣。

他表示，中國市場上平行進口從來就沒有停止過，這並不能稱為是政策的放開，這只能算是一般貿易方式的存在，現階段中國平行進口車佔整個進口車市場的5%左

右，但未來這部分市場不會超過10%，因此平行進口並不會對中國進口車市場有太大的影響。

但談到備件市場放開的話題時，沈進軍表示，隨着汽車保有量的增加，汽車的售後市場僅靠4S店已經不再滿足消費需求，進行必要的市場分工是必然的，「美國市場就是如此，經銷商只負責質保期內的車輛就可，而質保期外的完全可以讓市場自己發展。」但目前「誠信」問題卻是中國後市場放開的一大阻力。「現在幾乎所有的人都知知道到4S店能獲得最放心的服務，但就是貴。我到其他地方質量沒有保證。」國家一系列政策的出台會讓整個汽車流通行業的主體變得更多元化是必然的，但未來哪個能生存還是由消費者的消費習慣決定。「我個人認為國家取消總經銷商及經銷商的備案工作，並非要顛覆這個目前的授權體系，它只能給授權體系注入一劑強心劑，讓它們更重視服務能力的提升。」他說。

沈進軍進一步指出，隨着中國汽車保有量的增加，只會讓中國汽車的售後服務市場變得更規範，而不是對中國4S店模式的一次革命。

最近，很多大的經銷商集團一邊繼續在建4S店，另一邊也和一些互聯網企業結合或者戰略的聯盟去開拓，通過互聯網技術把電子商務的平台搭建起來。沈進軍表示，電商只是利用移動互聯網建立起來的一個平台，如果經銷商不去關注這塊就可能要被淘汰了。

點金

過去十年自由，未來十年創富行。
兩地攜手贏明天，上行創富必實現。

創富行

東風商用車港澳地區總代理 東泰汽車4S店正式開業

作為中國東風商用車有限公司港澳地區的總代理，本港知名商用車銷售公司東泰汽車有限公司（下稱東泰汽車）於2014年10月18日正式開業，並於新界元朗高埔村開設本港首家商用車4S店。「東風商用車新車發佈會暨港澳地區總代理『東泰汽車有限公司』開業典禮」亦於當日隆重舉行，東風商用車亦在此典禮上正式發佈了全新歐盟五型右舵天龍38噸拖頭和16噸載貨車輛。

香港為高端商用車應用橋頭堡

按市場特點開發產品

東風商用車有限公司總經理黃剛、副總經理蔣鳴等專程來到香港，與東泰汽車董事總經理李送等一起主禮該典禮。黃剛在致辭時表示，東風商用車在中國擁有獨立的研發和生產基地，年產能達20萬台。該品牌商用車是專業運營商必備工具，滿足現代社會及未來運營需求。「我們起源於中國內地，是內地領先的商用車品牌，公司正逐步建立覆蓋全球的銷售服務網絡。香港作為一個高端商用車的應用市場的橋頭堡，在地理位置上、溝通上都具優勢，未來東風商用車將秉承信賴、專業、科技的理念，將與東泰汽車一道以成熟的技術、專業的產品和流程盡心服務於香港廣大客戶，成為香港運輸業可以信賴的商業夥伴！」他說道。

李送指出，成立於2012年的東泰汽車，同年12月成為東風商用車在港、澳地區的總代理，團隊成員均擁有20多年的商用車銷售經驗。東泰汽車除了帶給適合客戶的業務需求和優質的商用車產品外，更為用戶提供全方位的服務，如銷售、保險、按揭、改裝、售後服務等。李送表示，「東泰汽車4S店正式開業後，維修中心將可為客戶提供充足的配件、專業的維修人員和24小時的本地及跨境技術服務支援，為客戶的業務保駕護航。」

蔣鳴在接受記者採訪時稱，公司了解建立港澳地區用戶對內地商用車的信心需要一個過程，目前港澳地區日系和歐系商用車品牌已經經營多年，產品有很深的影響力，而對於港、澳地區客戶而言，對車輛的性價比更加關注。東風作為後來者，一方面需要研究市場的特點、用戶的使用習慣等，以便開發出能夠迎合用戶需求的產品；另一方面，後來者可以更加深入地研究競品的優勢，取長補短，在商品開發過程中少走彎路，使產品能夠更加適應市場，適合用戶。

展望未來，黃剛表示，東風商用車有限公司即將成為東風集團與瑞典典沃爾沃集團的合資公司，雙方將集合優勢資源做優東風商用車卡車業務，通過資源協同，共同致力於發展東風品牌商用車為國際知名品牌。作為東風商用車產品在港澳地區的合作夥伴，東泰汽車將與東風商用車加強在未來高端商用車應用市場上的合作和資訊交換，為東風商用車產品走到更遠更高的高端市場做好角色。



兩間公司高層在舞龍舞獅前合影冀公司業務蒸蒸日上。



東風商用車及東泰汽車管理層與嘉賓藝人共同剪綵。



東風商用車還在典禮上發佈了全新歐盟五型右舵天龍38噸拖頭和16噸載貨車。

汽車金融發展前景廣闊

行業報告

在汽車市場腳步放緩的趨勢下，靈活多樣的汽車金融方案正成為車企和經銷商爭取顧客的殺手鐮。與此同時，隨着汽車消費理念的成熟、經濟水平的逐步提高，用戶選擇貸款購車等汽車金融服務的比例也在逐步提高。專家指出，汽車金融的市場發展空間巨大，今後內地車企和經銷商要想贏得更多用戶，提供低利息和簡化服務將是關鍵之一。

貸款購車普遍被看好

內地知名汽車網站汽車之家最新發佈的一項關於汽車金融的調查顯示，在被問及「未來購車是否會考慮貸款購車」時，有90.5%的被訪問者表示會考慮，只有3.6%的被訪問者明確表示不會考慮。汽車之家研究中心的專家認為，隨着一、二線城市車輛升級換代，選擇貸款購車的比例今後會更高，這表明包括汽車貸款在內的汽車金融正在成為購車行為不可缺少的重要因素。

此次調查發現，衆多消費者之所以選擇貸款購車，「降低經濟壓力」、「彌補購車款不足」、「盤活現有資金」是最主要的三項原因，其中「降低經濟壓力」排在首位，佔比高達45.6%。除了這三項原因之外，「提高汽車購買檔次」、「受促銷活動影響」等也是影響消費者貸款買車的顯著因素。

而不選擇貸款購車消費者的原因也各不相同。從總體上看，消費者不使用貸款購車的主要原因從高到低依次是「需要還利息」、「手續繁雜」、「不喜歡貸款消費」、「貸款方案不合適」、「不符合貸款申請條件」、「不知道汽車貸款方式」等。

4S店仍是汽車貸款主渠道

這份調查還顯示，用戶青睞的貸款渠道中，通過4S店貸款購車的比例最高，達到62.4%。而通過銀行貸款購車的比例只有21.7%。此外，通過汽車類網站貸款的為6.9%，通過銀行網站貸款的為5.3%。從數據上看，通過銀行貸款的用戶比例與4S店差距較大。

汽車之家研究中心的分析認為，在4S店貸款購車比例超過銀行主要是因為4S店貸款購車相對更方便、快捷，有專人幫助用戶代辦手續。「方便、快捷」是被調查用戶最為看重的因素之一，這說明消費者對產品的服務要求越來越高。可以預見，在產品相似的前提下，方便、快捷的服務將成為獲得市場的重要砝碼。

雖然業界普遍看好，但目前實際使用了汽車金融產品的用戶比例只有12%。造成這一比例較低的原因主要有兩方面：一是汽車金融尚在起步，消費者了解不多；二是汽車金融產品目前不夠豐富，限制了購買。但這些不利因素會隨着時間的推移而逐漸減少，預計選擇汽車金融的用戶比例在今後幾年內將上升到46%。

此外，此次調查顯示，有46.3%的用戶會選擇網上申請車貸，而只有26.7%的被調查者表示不會選擇。由此可以看出，互聯網汽車金融未來或有大的發展市場。

汽車之家研究中心的專家認為，汽車金融市場正風生水起，但今後要集中解決幾個方面的問題。

首先，行業要力爭為消費者推出更多的產品和金融解決方案。其次，要針對汽車金融產品加強宣傳和改變營銷方法。同時，降低利息和簡化服務流程是爭奪汽車金融市場的核心，通過這兩項措施，能更好地增強用戶使用汽車金融服務的興趣和動力。

全球石油供應過剩 油價仍有下跌空間



因全球原油供應充足，以及經濟放緩影響需求，再加上踏入需求淡季，美國原油自6月初起由每桶107美元高位開始下跌，至今已跌至約84美元的水平。雖然現時油價已下跌甚多，但由於現時供應仍然充足，加上低油價其實對不少國家有利，而且現時石油庫存仍然高企，油價後市應仍會走淡。

基本因素分析

石油供應充足 主要出口國未有減產意慾

最新數據顯示，石油輸出國組織（OPEC）9月原油日產量為連續第三個月上升，增長1.4%至3093.5萬桶，並為2013年8月以來最高水平。利比亞9月份日產量已達81萬桶，比6月份僅為22萬桶增加近4倍。另外，伊拉克雖然持續受內戰困擾，市場亦曾預期石油供應可能會因此受損。但實際上，該國9月份原油日產仍由上月294萬桶再大幅上升至320萬桶。

雖然近日油價大幅下跌，但各OPEC國似乎未有意減產。伊朗、伊拉克、科威特及沙特阿拉伯下調售往亞洲的原油定價，但供應仍大幅增加，顯示此舉只為搶佔其他非OPEC國的市場份額，迫使其他高成本石油出口國減產。另外，亦有陰謀論指，低油價除了利好美國經濟，亦能起了經濟手段制裁俄羅斯及伊朗的效果，因此美國亦十分願意維持低油價。

與此同時，因受惠於開發頁岩氣，美國原油產量今年以來已創近30年以來新高。根據美國能源信息署（EIA）數據顯示，今年首9個月美國原油日產量達840萬桶，同比增長14.5%。單是9月原油日產量已為885萬桶，相比2008年僅500萬桶已增長近80%，引領原油市

場走向供應過剩的局面。

石油需求預期疲弱 庫存高企價格難反彈

在需求方面，多間機構均調低今年全球原油需求，國際能源署（IEA）於10月14日發表月報，將今年全球需求增長下調20萬桶至70萬桶，為2009年以來新低。明年則再下調30萬桶至110萬桶，主要因環球經濟增長放緩。國際貨幣基金組織（IMF）曾於十月初下調了全球經濟增長預估，為本年度第三次。中國於10月21日公佈第3季度GDP，雖然略好過市場預期，但仍為五年以來新低的7.3%。歐元區方面，上周公佈的10月經濟景氣指數亦大幅回落至4.1%，為2012年以來低點。

技術走勢分析

因供應大幅增加但需求仍暗淡，美國庫存亦維持高企，限制了油價反彈。美國能源信息署（EIA）周四公佈的數據顯示，美國上周原油庫存大增892.3萬桶至18.30億桶，處於14年高點附近，亦高過市場預期。受以上情況影響，除非有主要產油國落實減產，否則預期油價將仍持續走淡。建議投資者可於84美元沽出紐約期油，目標價為72美元，止蝕位於88美元。

紐約期油走勢圖

