

內地汽車行業面臨「由大變強」轉型升級

行業報告

商務部投資促進局和德勤近日聯合發佈《2014中國汽車行業發展報告》。報告顯示，增速雖然有所放緩，但中國仍是最具發展潛力的汽車市場，2014年前三季度的國內汽車產銷量已突破1,700萬輛。報告指出，「十二五」規劃中，首次明確提出將中國汽車工業從「汽車大國」提升為「汽車強國」的系統發展戰略。在此背景下，推動中國汽車產業轉型升級，真正實現由大變強的根本轉變，正是中國汽車行業面臨的長期戰略目標。

自加入世貿組織以來，中國在世界汽車行業的地位日漸凸顯，並成為全球車企的主要增長市場。在「十二五」規劃推動之下，中國經濟增長的主題逐漸由政策刺激下的較快增長，轉為結構調整中的穩定增長。汽車工

■ 新能汽車業已成為各大國際車企大力開發的方向。



業作為我國國民經濟的主導產業和支柱產業之一，也在「穩增長、調結構和促改革」的政策氛圍中保持了穩健的發展態勢。2013年汽車產銷穩中有增，同比增長約14%，約佔全球總產銷量的四分之一，已連續五年穩居全球汽車產銷量首位。

報告分析了汽車產業梯度轉移趨勢。一直以來，中國汽車生產主要集中在東部地區。2013年，東部地區的汽車產量佔全國總產量的一半以上，中部和西部地區則各佔25%左右。近年來，中西部地區經濟的發展伴隨著低投資成本及一線城市汽車消費逐漸飽和、政策限制、產能過剩、成本上升等因素，吸引了各大中外車企開始向中西部地區進行佈局和轉移。

報告還指出，行業集中度和產業集群對於汽車產業尤為重要。歷史經驗表明，大型的綜合性汽車企業更具競爭力。國內汽車企業兼併重組的進程在近年進展緩慢，在汽車行業呈現出量多、體小的特徵，這都導致了結構型產能過剩，行業集中度不足等汽車行業的現狀。但是，德勤汽車流通行業主管合夥人周永漢相信：「在國家大力推進汽車產業兼併重組的舉措之下，行業整合進程將會加快，行業內的龍頭企業將向規模化、集團化方向發展。一汽、東風、長安等大型汽車企業集團將獲得更多資源，會有良好的發展前景。目前，汽車行業的信貸政策確實傾向大型企業，以優先滿足其投融資、兼

併重組的需求。」此外，在外部規模經濟的背景下，產業集群形成了上下游一條龍服務、產業鏈齊全的工業園區，這有利於匯聚供應商，降低運營成本，促進生產專業化，提高企業的經濟效益和整個汽車行業的運營效率，最終可推動國家建設成熟的汽車產業。

汽車消費結構趨於年輕化

針對行業消費動態而言，近年中國汽車消費者結構和消費概念發生了巨大的變化，汽車消費結構正在趨於年輕化。2013年1至7月的上牌量中，33歲以下的購車人群佔比高達45%。九成中國Y世代消費人群對汽車有了日漸趨於個性化、高端化、專業化的新需求。政策方面，政府頻頻出台相關政策大力扶持新能源汽車產業，並給予其一系列的優惠和優先權，中國正在積極建設「能源節約型」和「環境友好型」的社會，新能源汽車業早已成為各大國際車企大力開發的方向。德勤認為，隨着未來軟硬體的技術進步、消費者認可度的提升，新能源汽車將會迎來廣闊的發展前景。

展望未來，政府加大力度促進新能源汽車發展的政策扶植，將有助於新型汽車技術革命的推進與傳統產業的深度融合。與此同時，新興汽車科技層出不窮，汽車電子、移動互聯、智能技術迅猛發展，全球車聯網產業駛入快速發展之路，汽車行業也將迎來新一輪產業升級。

點金

過去十年自由化，未來十年創富行。融資投資開公司，黃金基金人民幣。兩地攜手贏明天，上行創富必實現。

創富行

北汽加速自主品牌研發抓緊市場需求

經過十年籌備，北京汽車股份有限公司上月中正式在香港交易所主板掛牌上市，成為歷來集資金額最大的汽車股。公司董事長徐和誼表示，新車型的開發能力和市場接受程度將是未來發展的關鍵；因此，公司將以開發和製造適應市場需求的有競爭力的產品，研發包括自主研發以及與合作夥伴建立聯盟進行研發為發展目標。

在徐和誼看來，目前內地汽車產業技術水平與國外相差太遠，不發展新能源就沒有出路，想靠燃油車追上國外車企已基本不可能。他認為，全球汽車行業未來將向三個方向發展：輕量化、智能化和電動化，而北汽此前與樂視網達成的合作協議，也主要圍繞智能化的方向發展，為汽車開發一些智能化功能。徐和誼稱，目前雙方合作進展比較順利，將來雙方的合作成果將在北汽的傳統汽車和純電動汽車上均會出現。

汽車業智能化成趨勢

不過，北汽總裁李峰坦言，由於北汽近年才着手開發自主品牌轎車，所以公司目前所涉及的研發費用相對龐大，但這屬於「成長期」必經階段。隨着產能利用率提升，生產規模增大，他相信經營狀況很快可以得到扭轉。徐和誼亦補充稱，北汽在自主品牌業務上，起步較晚，但是一個發展迅速的後來者，預計今年虧損額會較2014年減少三分之一，未來兩年虧損會逐步縮窄，甚至有機會扭虧。

對於近期互聯網企業紛紛進軍汽車業的看法，徐和誼認為，汽車行業智能化將成為趨勢。手機和電視如果不做智能化，早晚會出局，而現在汽車行業不做智能化也會出局。徐和誼說，汽車業有一定特殊性，互聯網產業如果要代替汽車製造企業，這存在一定的難度。但傳統的汽車企業如果不做技術上的創新，大膽與互聯網企業進行合作，也沒有發展前途。真正的雙贏應該是汽車企業和互聯網企業合作，打造高度智能化的汽車產品，進而滿足人們的需求。

對於公司未來的競爭目標，徐和誼表示，目前國內最大的目標就是比亞迪，而國際上就是一些日本企業，比如日產，還有美國的特斯拉。據他透露，目前北汽新能源正與一些國內外機構合作研發一款「可以超越特斯拉」的電動汽車，將在2015年年底面世，2016年上

半年正式上市，其合作企業中也包含樂視。

對於是否計劃通過收購國外新能源車企業來加快發展這一問題，徐和誼表示，目前在全球範圍內，新能源汽車也是剛剛起步，國外技術不見得比中國強很多，而且市場變化很快。「現在你看特斯拉很厲害，幾年之後有沒有它還不一定。」徐和誼說。

徐和誼認為，中國的汽車產業，不發展新能源就沒有出路。他說：「如果做傳統燃油車，想要實現彎道超車，我們這代人肯定看不見，下一代人能不能看得見也難說。畢竟國外企業技術等各方面的積累豐厚，發展迅速，中國車企差距太遠。但在新能源車上，中國的技術不比國外差，而且中國有自己的國情，能源問題和環境問題。別的國家在這些方面的壓力沒有中國這麼緊迫，這就是國情。」

轎車需求增長料回復至13%

儘管2014年轎車需求遭受壓抑，但李峰認為，2015年需求增長會回復至12%至13%，相信未來五至八年仍會有10%複合增長速度，而豪華汽車及SUV在未來三至五年需求增幅則會高於大市。花旗集團早前亦發表報告指，內地汽車滲透率較低，加上居民收入上升，預料今年乘用車市場會有10%增長。

就母公司進一步注入新資產問題，徐和誼稱，母公司日後會把培育成熟的資產，注入上市公司，但屬於哪類資產，以及注資時間表，暫時沒有任何定案。他透露，北汽籌備上市時，並沒有併入零部件製造業務，主要考慮到若零部件生產企業僅僅面向北汽，生產成本就很難達至具競爭力的水平，惟有面向整個市場，才能夠有壯大機會。



■ 徐和誼表示，新車型的開發能力和市場接受程度將是未來發展的關鍵。

事實上，作為十年來北汽集團資產證券化探索的核心平台，北汽股份整合了全集團優勢的乘用車業務資源，在成立四年多時間裡，就實現了業務收入、資產規模與盈利水平的歷史性跨越，創造了業內驚嘆的「北汽速度」。

據了解，北汽股份目前有三大大主營業務：一是梅賽德斯-奔馳豪華車業務；二是北京現代中高端品牌業務；三是北京汽車自主品牌業務。三大業務覆蓋合資豪華、合資中高端、自主品牌中高端和自主品牌經濟性乘用車等不同層級的市場。2011至2013年，北京奔馳、北京現代、北京汽車等品牌乘用車總銷量分別為857,592輛、1,040,601輛和1,349,094輛，複合年增長率達25.4%，遠高於15.7%的全國平均水平。

華晨汽車藉寶馬品牌創佳績

龍頭視野

華晨汽車2014年上半年營銷再創佳績，集團董事長吳小安指出，這全賴BMW AG與華晨股東之間關係穩固及成功合作，為進一步令華晨與寶馬更密切合作，雙方最近已決定於華晨寶馬股權合資企業協議之原有協議期限屆滿前4年，將其延長10年至2028年；集團同時位於瀋陽鐵西新城的新發動機廠亦正興建中，計劃擴充產能應付市場預期需求及額外未來新產品，目標是未來兩年將年產能提升至40萬輛。

儘管內地經濟增長放緩，但中國汽車行業持續穩定發展，「華晨寶馬」藉着在瀋陽擁有大東、鐵西兩大整車廠及一座發動機工廠，各工廠生產能力不斷提升，而樹立了中國汽車工業可持續發展標杆。市場預料，「華晨寶馬」在內地生產寶馬車款由目前3款逐漸增至6款，而「華晨寶馬」將於今年初將推出寶馬5系插電混合動力車，這亦是集團首款面市銷售的新能源汽車，標誌着寶馬品牌引入首款內地生產新能源汽車之序幕已揭開。

兩年內提升產能達40萬輛

藉着旗下寶馬汽車在內地熱賣，手握合資、資本



■ 吳小安(中)表示，華晨汽車計劃擴充產能以應付市場需求。

資源的華晨汽車，集團管理層進一步明確了發展思路，為應付市場預期需求及額外未來新產品，「華晨寶馬」計劃擴充產能，目標是未來兩年將年產能提升至40萬輛；但吳小安強調，行業領先並非單純地追求產量上升，而是要看運營的效率、銷售的質量、客戶的滿意度以及綜合盈利水平等各個方面，以確保合資企業的持續發展。

新能源方面，吳小安表示，去年上半年華晨寶馬開展之諾1E款式之計劃租賃業務，該款式為中國豪華汽車製造商所製造之首款零排放電動車，目前亦檢討其他內地製造之寶馬車款之額外新能源汽車衍生產品。然而，吳小安亦承認，輕型客車業務將充滿挑戰，大有可能繼續為集團2014年的整體財務業績帶來負面影響。除開發中的新車型外，集團同時正改善現有輕型客車及多用途汽車型號，以為市場提供更有優質及經改良之產品。

持續完善商業模式

自2003年以來，「華晨寶馬」根據不同時期的市場需求變化，以制定和完善商業模式，為了滿足不斷改變的客戶需求，並加強集團在中國的市場地位，華晨汽車將持續評估發展新的多用途汽車型號、提升現有產品及擴展產品組合；並正在開發一個新豪華多用途輕型客車型號及若干現有輕型客車產品之升級版。

「未來的競爭核心是運營質量的競爭，除了好的品牌、好的產品，還要有高效的成本管理和渠道管理。我們富有遠見商業計劃，包括產品的策略、增資擴產的謀劃，也包括股東之間的深入合作。」吳小安透露，集團將逐步擴大出口業務，為未來發展尋找新的業務增長點，將最先進的生產方式引入中國，加強本地研發，未來目標是建成從車型概念到整車交付的完整研發體系，涵蓋研發能力的建設、特定產品的合作以及未來更全面的戰略合作，真正融入中國汽車工業，為未來繼續跨越創造了條件。

大豆需求預期維持強勢 供應趨緊期價料向好



真知灼見
英皇期貨營業部總裁葉佩蘭

雖然近日CBOT玉米及小麥期價均維持強勢，但大豆價格卻自去年10月起便在每蒲式耳1,000美分至1,080美分區間徘徊而未有方向，因南美天氣仍然良好，令市場維持巴西及阿根廷等主產國的豐收預期，限制價格繼續上漲。但近日各項數據顯示，美國大豆出口將維持強勁，供應則較去年有所減少，大豆期價於未來數個月應能追上玉米及小麥升幅，再度向上。

基本因素分析

預豐收限制短期升勢 需求好轉或助期價上升

巴西大豆播種目前基本結束，據另一主產國阿根廷交易所發表的周度報告顯示，截至去年12月23日，該國大豆播種進度完成了81.2%，較上周上升6.1%。交易商預計2014-15年度播種面積將會較去年提升2,060萬公頃，而美國農業部(USDA)則預期2014-15年阿根廷大豆產量將較去年略為增長至5,500萬噸。良好天氣情況及播種進度，於近日限制了大豆價格上升。

但根據USDA最新公佈的出口報告顯示，截至去年12月25日當周，美國大豆出口量為142.4萬噸，高出去年同期19%。且本作物年度至今，美國大豆出口累計量較去年同期高出24%。USDA亦於去年12月份報告中預計，今年美國大豆出口量將達4,790萬噸，各項數據顯示今年美國大豆出口需求持續強勁，有助支持價格上升。

另外，USDA預計主要進口國中國將在2014-15年度進口創紀錄的7,400萬噸大豆。據中國海關資料顯示，去年1至11月份美國大豆進口量同比提高12.32%。加之人民幣兌美元匯價影響，若貶值持續可能會令中國油廠對美國大豆採購量增加。

根據巴西植物油行業協會發佈的2014年12月份供需報告顯示，去年巴西大豆壓榨量預期為3,630萬噸，高於

2013年，反映需求有持續向好跡象。

大豆供應料趨緊 豆油供應緊張支持大豆價格

供應方面，USDA預計今年春季美國大豆播種面積將較去年減少至8,400萬英畝，大豆產量亦會因此減少至38.2億蒲式耳，令平均單產回落至更為接近歷史趨勢線的水平。去年美國大豆年末庫存預期亦下調至4.1億蒲式耳，反映供應料將較預期趨緊。

另外，美國全國油籽加工商協會(NOPA)表示，由於美國中西部主要種植區早前出現的低溫天氣，本作物年度至11月份美國大豆出油率跌至每蒲式耳11.4磅的5年新低，令今年美國豆油庫存可能將跌至低過10億磅，創30年以來新低。而今年7月到期的CBOT豆油期價現時約較1月豆油合約高出每磅0.54美分，反映市場亦預期豆油供應緊張將令未來豆油價格上升，亦會帶動大豆價格上升。

技術走勢分析

根據美國商品期貨交易委員會(CFTC)最新公佈的數據，截至去年12月16日，CBOT大豆期貨非商業淨好倉仍徘徊於6個月高位的55641張，較兩個月前增加了超過一倍，反映大型基金一直看好大豆期價，有機會於未來數個月追上玉米及小麥的升浪。建議投資者可於每蒲式耳1,050美分買入CBOT大豆期貨，目標價於1,250美分，止蝕位於1,000美分。

CBOT 大豆期貨走勢圖

