

# 北汽料全年產量達標利潤大增

## 徐和誼：年輕客及城鎮化提升市場需求

香港文匯報訊（記者 莊程敏）北京汽車集團董事長徐和誼昨出席2016「金紫荊」香港國際金融周論壇後透露，今年有信心達到280萬輛年產量的目標，預計銷售收入4,100億元（人民幣，下同），利潤為220億元，較去年大幅增長。他又相信明年利潤會較今年更好，主因集團目前消費群是80後及90後的年輕人，車成為了他們必備的代步工具，消費勢頭非常強勁，加上城鎮化加快，三線至六線城市對汽車需求增幅巨大。

徐和誼表示，內地汽車行業正處於轉型期，以往公司主要注重規模化、提高產能和降低成本等，現在要轉型至電動化、智能化及網聯化的汽車，將汽車轉變為可移動的網絡終端。他形容，「這是驚天動地的變化」，笑言為了不負投資者及股東期望，自己都感到壓力大，但會將壓力轉化為動力。

### 國策配合攻新能源汽車

據介紹，今年前三季度，北汽新能源業務發展迅速，其間整車銷售3.02萬輛，同比增長1.7倍。徐和誼指，公司連續兩年在內地純電動汽車產品市場產銷位列第一，於新能源汽車板塊佔有先發優勢，現正強化自身在行業的競爭力，加上國家致力改善空氣污染問題，有不少政策配合新能源汽車發展，北汽的目標是在在新能源汽車領域成為全國第一，預計在2020年新能源汽車產銷將達到60萬輛，銷售收入將達1,000億元。

近年來愈來愈多互聯網企業加入汽車製造行業，徐和誼談及這一現象時表示，他讚賞這些企業的發展理念及經營模式，值得傳統汽車公司學習，例如凡事都以消費者為第一考量，商業模式創新，如線上線下的營銷手法等。此外，互聯網企業的「殺手鐮」是智能化及網聯化方面的技術。

### 融合互聯網車企顯優勢

徐和誼認為，在「一加一大於二」的理念下，傳統汽車公司與互聯網企業合作，將會成為內地汽車業突出的優勢，目前北汽正與樂視、百度及一些中小規模的互聯網企業合作，將兩者的優勢互相結合。他承認，由於與這些互聯網企業文化不太一樣，故溝通方面仍有待磨合，「就像情侶相處一樣需要慢慢磨合」。又稱雖然距離發展出「無人駕駛」汽車仍有很長的路，然而今年9月北汽與百度已推出共同研發的「L4級無人駕駛」技術汽車，實現全自動駕駛環境識別和路徑規劃。

另外，徐和誼在金紫荊論壇上演講時還提到，「十三五」給企業帶來的挑戰，是企業需要用創新創業的方式去探索新模式和新領域，「新科技革命的呼之欲出，讓企業不得不對未來的世界進行投資」。北汽集團將緊抓產業機遇，重點發展新能源的智能網聯汽車；亦會發展金融產業，對外參股九銀銀行，向金融服務產業發展；對內成立財務公司、產投公司，籌備保險經紀業務。

## 當代置業擬趁調控增併購

香港文匯報訊（記者 蘇洪鏞）內地最近加強樓市調控，當代置業副總裁王強昨日表示，調控對公司影響主要在兩方面，銀行表外資金不能直接用來買地的情況下，對銀行的限制很大，也限制公司的融資渠道。不過措施沒有限制表內的資金，例如併購貸款等，故公司會繼續促進與銀行的合作關係，讓公司列入內部主要合作夥伴名單之內。

### 限購限貸或增併購機會

王強指，國慶節時內地當局密集推出推新樓市措施，對房地產影響很大，影響房企的融資和業主購買能力，因為限貸、限制買家資格和買地資金限制，都是效果較大的措施。他說，公司會增加併購及合作開發，因為限購限貸的措施將令部分小型發展商將項目出讓或合作，令合作和併購機會增加；再選擇一些毛利率較高的項目，以保障中長期發展。

當代置業早前發行3.5億美元的綠色債券，年利率近7%，王強指綠債符合公司內部發展戰略，未來肯定會作為長期的戰略，國內仍會發行綠色公司債券。

近期不少中資財團來港掃入全幢寫字樓，被問到會否加入掃貨行列時，王強笑言沒有這個打算，因為並不符合公司發展戰略方向，公司以住宅開發為主，會採取高速周轉路線，「像這種重資產的投資不是我們現在的方向」，相信保險公司或比較大的銀行才有這樣的舉動，公司會待市道回落至較合理的水平才考慮持有商用物業。

### 美國資產佔比5%內

王強又指，公司早已設立團隊於北美工作，經過幾年發展已形不成不錯的基礎，也會繼續對北美資產感興趣，這個做法也相對對沖人民幣匯率波動。他又指，旗下美國的資產雖不斷增多，但仍會控制在總資產值5%以內，主要的發展方向仍在內地。



■當代置業副總裁王強指，公司會待市道回落至較合理的水平才考慮持有商用物業。 記者張偉民攝



■北京汽車集團董事長徐和誼透露，集團今年有信心達到280萬輛年產量的目標。

## 大生農業金融：大數據整合農批



■上海大生農業金融董事長蘭華升稱，經銷商使用網上交易「最開心是每天不會收到假鈔」。 記者張偉民攝

香港文匯報訊（記者 周曉菁）上海大生農業金融董事長蘭華升昨日接受香港文匯報採訪時表

示，全國農產品交易額每年可達4萬億元（人民幣，下同），但農產品市場缺乏大數據管理，公司現正在致力改變原有的農業發展模式，通過科技和金融手段再造農業產業流程。

### 用金融和科技改造流程

蘭華升解釋道，目前公司正在大力整合農產品批發市場（農批市場），即生產商與經銷商之間的銜接，「農批市場是B2B（企業到企業）的過程，而我們日常接觸的農貿市場（街市），只是B2C（企業到消費者）的過程」。通過互聯網搜集大數據，構建強大的信息交易系統，幫助傳統農業向現代農業轉變。

對於農業金融市場競爭，蘭華升認為內地農業市場巨大，「中國有14億人口，全世界都盯着中國市場」，最關鍵的就是要控制流通體系，把握風險，手握大數據。他

舉例：「海南颱風時，當地蔬菜賣到10元一斤，甘肅卻連0.5元一斤都沒人要。有了大數據，在甘肅集中100噸蔬菜運到海南，物流成本低還能解決分配不均，一箭雙

### 8市合作「智慧農批」

大生農業大數據的建設已在使用中，蘭華升指已經有8個城市與公司簽訂「智慧農批」的合作，這幾個城市都滿足地級市、人口達70萬、年交易量超過50億元的標準。未來還會在江西全省、鄭州、南京等地開展合作。他形容「每天交易的數字都在系統，譬如張三每天賣出的菜品、賣給誰、賣了多少都一目了然」。

記者了解到，大生推出的智慧交易類POS機，內有批發交易、出門驗貨、收費退費、餘額查詢、賒賬交易等眾多功能。蘭華升承認，讓經銷商接受網上交易還有

點難度，但公司開發的操作系統十分簡單，並有專員會教導使用，慢慢可以形成習慣，「他們最開心的是每天不會收到假鈔，不會經手太多零錢」。

### 小額貸款「沒現壞賬」

傳統金融行業農業投資一直比較謹慎，金融參與度很低，大生農業金融沒有忽略這個市場。蘭華升指出，農業產業鏈長，傳統商業銀行和投資機構缺乏農產品的大數據，缺乏資金的經銷商無處可尋，只能私下借貸，成本效率也不高。大生已經在鎮江設小額貸款公司和融資租賃服務，「才剛剛起步所以比較保守，資產和數據都在公司手上，沒有出現壞賬」。

蘭華升希望，公司採用產業投資、渠道整合、全球採購、金融服務四輪驅動推動傳統農業向現代農業發展，達到優秀、高質、可持續發展的理念。

## 允升看好石墨烯發展前景

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）石墨烯概念股最近在市場上受熱捧，其中以允升國際受到較多關注；公司今年2月公佈與國家納米中心訂立技術合作協議，以建立石墨烯研發與應用聯合工程實驗室。允升國際旗下中國碳谷科技首席專家戴加龍昨接受訪問時表示，看好石墨烯產業前景，相信集團石墨烯相關產品很快會形成3億元（人民幣，下同）的價值。

### 上百個大型項目在研發中

戴加龍表示，一直以來，石墨烯被炒得沸沸揚揚，現在看來石墨烯「實實在在、有價值、有發展前景」。集團積極開發石墨烯產業，亦配備專業的研發團隊，在努力下得到良好表現，相信相關產品很快會形成3億元的價值。他強調，集團的石墨烯產品面對全世界，「目前已成功研發出來，馬上進入商業

狀態的已經有很多個項目，接下來的研發科技還有幾十個至上百個大型項目在研發，有待於明年能夠推出一批新的產品」。

對於產品開發，戴加龍稱，允升國際的原生石墨烯，對下游產品應用已經有良好表現，與海洋化工研究院共同研發的石墨烯防腐塗料，基本上可以做到不

生銹。還有石墨烯快充式長壽命基電化學儲能器材的開發，希望做到「充電十分鐘，續航兩小時」，該產品也應埃落定。此外，石墨烯光催化產品甚至可以專業治理水質。合作伙伴方面，無論是光催化、儲能或是塑料工程亦逐步在對外合作。

### 石墨烯業務料今年盈利

被問及盈利前景時，戴加龍稱石墨烯業務在2016年開始有適當的盈利，不過相關的應用客戶需要磨合期，加上產品研發過程需時，「我們做好一個推出一個」。他又指，「從現有的前面的基礎工作，通過資本投資能夠把基礎平台建立好以後，我們接下來每年收益也會逐步增長，按預期的，可能會提前一點和超越一點，但是幅度不會太大，一年兩年」。

允升國際本月初公佈，與上海交通大學及同濟大學就石墨烯快充式長壽命基電化學儲能器材開發分別訂立技術開發協議。被問到集團有否與香港石墨烯方面的人才合作，戴加龍透露，正與香港理工大學對接洽談當中，但未有披露更多詳情。

■允升國際旗下中國碳谷科技首席專家戴加龍表示，集團無論是光催化、儲能或是塑料工程亦逐步在對外合作。 記者張偉民攝



■香港中國金融協會主席胡章宏（左）和主持人曾濤濤現場互動。 港聞部攝

## 巧答深港通何時來 胡章宏四兩撥千斤

深港通原預期能於本月正式啓動，但目前仍待監管機構鳴槍示意，至今尚未開通。在昨天的金紫荊「香港國際金融周」活動上，當香港中國金融協會主席胡章宏及幾個內地政商界人士致辭完畢後，活動主持人鳳凰衛視主播曾濤濤問大家，深港通甚麼時候會開通時，不少人都回避此敏感問題。

曾濤濤見此，便換了個方式問道：「那您希望甚麼時候會開通？」希望能套出個答案。但正所謂你有張良計，我有過牆梯，香港中國金融協會主席、建銀國際董事長兼總裁胡章宏馬上接招，機智回答：「在條件成熟的情況下，我希望盡快。」引來場內一陣笑聲。高手就是高手，不該說的任你怎麼套都半點不漏。

