

內地拓內循環締商機 大數據了解需求更貼心 港企個性化攻灣區汽車服務

解讀中央經濟工作會議

剛剛結束的中央經濟工作會議提出，

加快構建以國內大循環為主體、國內國際雙循環相互促進的新發展格局；會議確定的八大重點任務中其中之一，是堅持擴大內需這個戰略基點。中國是全球最大的汽車消費市場，在「雙循環」格局下，有港資汽車服務商看好內地汽車消費潛力，認為配合目前香港政府正推動落地的「港車北上」計劃，大灣區個性化汽車服務大有可為。

香港文匯報記者 敖敏輝 中山報道

和大多數4S經銷商不同，羅厚傑創立的世紀聯合是一家綜合性汽車服務供應商，截至目前已銷售汽車26萬輛，業務還包括汽車銷售、維修、保險、快修美容、二手車等綜合服務。公司在中山擁有16家4S經銷門店，去年10月在香港主板上市。

市場競爭大 單靠賣車利潤低

羅厚傑告訴香港文匯報記者，由於車企產能足、市場競爭大，單純汽車銷售的利潤已經極低，甚至有時候賣一輛車還虧損，但隨着汽車消費升級，客戶個性化、定制化需求提升，汽車服務「後市場」潛力巨大。在數字經濟浪潮下，數據化、智能化的汽車服務必定成為行業趨勢。為此公司正在推出大數據智能系統(CUBDIS)，系統包括集團銷售平台、集團售後服務平台和合作夥伴銷售平台，提供全鏈條服務。

「我們有26萬購車客戶、車輛的作為數據基礎，通過CUBDIS可以發現及挖掘客戶需求。比如通過購車、保養、修車、汽車美容等服務，我們可以了解客戶的用車習慣和規律，以及他的出行喜好，把這些信息歸攏，並數據化，有的放矢提供服務。」羅厚傑說。

他舉例，喜歡越野、釣魚等戶外活動的客戶，「通過歷次保養，可以分析出他的輪胎可能並不合適，需要在什麼時間點更換。又比如，如今年輕人多在網上看車輛信息，逛4S店的頻次少了，我們就可以導入自由平台和社會平台的信息，做精準的購車對接。」

汽車服務「後市場」潛力巨大

「和很多行業不一樣，汽車行業的消費者更重視安全性、個性化服務，因此，我們挖掘出的服務，往往很受消費者歡迎。」羅厚傑相信，在「雙循環」新發展格局下，汽車消費潛力巨大，售後服務市場必定帶來行業的下一波紅利。

今年突如其來的新冠疫情，令汽車經銷行業在上半年受到衝擊。之後隨着政府出台包括購車及置換補貼、汽車下鄉優惠等一系列措施，汽車消費穩步上升。「行業在積極自救。除了線上營銷、顧客互動，我們還推出上門取送車保養、送車上門試駕、維修代步車、夜間服務等特色服務。」他說上述措施也和公司正在全力挖潛汽車「後市場」戰略一致，在政府政策助力和公司系列舉措下，今年公司全年利潤目標有望實現。

關注「新四化」各項業務對接

汽車行業目前正加速恢復，中汽協最新預測顯示，中國汽車2020年全年總銷量將達到2,530萬輛，同比降幅只有2%左右，大大好於年初預期。羅厚傑引用全國乘用車市場信息聯席會公布數據指，從今年7月至今，內地乘用車市場一直保持着8%左右的同比增速，體現出行業在穩步回暖。他認為汽車是一個可持續發展的產業，隨着汽車電動化、網聯化、智能化、共享化越來越熱，公司在布局售後一體化業務的同時，也非常關注上述「新四化」的各項業務對接，特別是新能源汽車。

芯片手機環保概念股受追捧

訊匯證券行政總裁沈振盈昨分析指，從工作會議的結果，可看出明年內地會重點扶持哪些產業，哪些板塊則會遇上阻力。顯而易見，在中美角力升級下，國家肯定會加強對軍工的投入，惟港股較少軍工股，但一些高科技的工業股仍可受惠內地的總體環境，特別是一些涉及供應鏈的關鍵科技企業，例如芯片股、手機設備股、5G股等，可望看高一線。

國際知名內需股可看高一線

至於內需股則要視乎個別股份，沈振盈認為，一些具品牌效應的內需股可看高一線，他舉例指汽車股、體育股、啤酒股、加工食品股等這類品牌價值較高、在國際上能

打響知名度的內需股，將會較受國策的「青睞」，其中他較看好小米(1810)，因為該手機品牌大有取代華為，成為全球重要手機品牌之勢。

「ATM」及內房股臨政策風險

但與此同時，今次會議明確提出「反壟斷」和「防止資本無序擴張」等，都引發了市場的各自解讀。沈振盈認為，最受反壟斷影響的企業，自然是騰訊(0700)、阿里巴巴(9988)、美團(3690)即「ATM」股，相信明年內地有可能推出一些政策，以弱化有關股份的市場壟斷地位。另外，在「防止資本無序擴張」上，金融科技企業將首當其衝，因為有關主張的根本原意，就是為了控制內地金融風險，同樣，內地的房地產市場存在一定的泡沫，故內房股明年也面臨着一定的政策風險。



港車北上計劃料可催生和刺激大灣區汽車經濟。資料圖片



羅厚傑認為，大灣區汽車消費後市場潛力巨大。受訪者供圖



羅厚傑公司旗下的中山4S店升級設施和服務，將大力拓展大灣區市場。敖敏輝攝

寄語港青：要有大灣區視野

上世紀90年代初，大批港商乘改革開放之風北上開闢創業，剛出學校的羅厚傑也認定機會在珠三角。他進入佛山一家國有汽貿公司，上進加肯學，從一名普通業務員走上了管理崗位。創新思維和服務意識，貫穿羅厚傑創業20多年歷程。「當時外資車企大舉進入中國，歐美日汽車品牌紛紛在中國合作辦廠，推出在外國已經比較成熟的標準化4S店需求強烈。」他說，當時不少車企提出經銷商做修車服務的要求，很多內地經銷商不理解，不參與，而他料定這將是汽車銷售的未來。

羅厚傑的服務意識和他在香港服務行業的所見所聞有關，因此公司較早就開展汽車信貸、分期付款，還有看車接送、維修代步車

(修車期間以較低的租金提供一輛替代代步車)等服務。「無論是餐飲還是零售，我在香港和國外都看到做好服務的重要性，所以也把做好服務放到汽車銷售上。」

現今創業環境優勝 機遇多

羅厚傑認為，20多年前的就業、創業環境和今日不可同日而語，現在的年輕人正面臨多重機遇，香港青年一定要有灣區視野、中國視野。「香港青年有國際視野，如果能夠再有中國視野、大灣區視野，積極參與其中，就一定能夠分享到大灣區發展的大紅利。即便在當下，只要香港人願意參與進來，汽車服務各環節都還有大量機會。」

特首林鄭月娥在今年的施政報告中全力推進「大橋港車北上不設配額計劃」，容許合資格的香港私家車無需配額，經港珠澳大橋進出廣東。羅厚傑預料，香港疫情受控後，這項措施或將很快實施，必定催生和刺激大橋汽車經濟。

料必催生大橋汽車經濟

他說，現有兩地牌車主要是行政和商務出行，而未來港車北上會以消費型出行為主，對汽車服務商來說機會不少。比如，香港做一次汽車保養大約2,000元，而珠三角地區只需約400元，僅為香港的五分之一。又如，港車北上必須購買一次性保險，這對保險商來說也是機遇。

另外，圍繞港車北上吃住行娛購等還有大量衍生服務。他說，公司正在全方位開展布局，在香港正全面升級寫字樓功能，增加人手、圍繞港車北上制定細分的業務板塊。「目前至少有三方面，一是汽車保險，二是大灣區出行全攻略，三是售後服務。我們給香港客戶提供的將是北上全周期、精準化的打包服務。」

港企擁入口資源佔優勢

在大灣區方面，公司正在對接旅遊公司、高爾夫球場、酒店酒樓，甚至是樓盤等，為客戶北上消費提供一條龍服務。「這些服務其他類型服務商也可以做，但汽車是其中關鍵的連接點，車商有明顯的優勢。」羅厚傑說，相比內地4S店，公司有香港資源和客戶入口，這是關鍵制勝點。目前公司正計劃以併購方式拓展中山以外的服務網絡，首先是珠海，接下來是佛山、江門，會有步驟地布局整個大灣區。

港車北上 吃喝玩樂一條龍

明年投資主題 聚焦國策受惠股

香港文匯報訊(記者 周紹基)中央經濟工作會議日前閉幕，會議提出明年8大重點任務，包括強化國家戰略科技力量、產業鏈供應鏈自主可控、擴大內需、反壟斷、規範樓市、節能減排等內容。市場人士認為，有關會議的結果，很大可能成為明年的投資主題，從資本市場的角度來看，高新科技工業股、部分內需股、環保概念股等，未來都會有國策支持；但金融科技及內房股，則可能要面對一些政策上的不明朗因素，影響投資者選股意願。



新能源車繼續成為重點「國策股」。

共同發展的理念不會改變。

《反壟斷法》修訂草案計劃將罰款上限從50萬元，大幅提高到營業額的10%，中信證券預計，未來罰款仍是主要處罰方式，強制企業分拆是萬不得已時的被迫選擇，而市佔率較低的創業企業所獲的補貼，並不會觸發反壟斷條款，故部分互聯網平台公司從一方收費，補貼另一方，屬商業模式特點，這就需從整個企業的角度來判斷補貼行為是否存在。