

暴乱害苦 港客运量跌穿500万 五年最差

【大公报讯】记者林静文报道：香港暴力冲突持续影响赴港旅客意欲，继8月港机场客运量按年大跌85万人次后，9月客运量再跌71万人次，同比跌12.8%至485.6万人次，为连续两个月录得双位数跌幅。上月香港客运量跌穿500万人次大关，是2014年3月以来表现最差的月份。货运方面，港机场货运量亦连跌6个月，上月跌5.9%至40.6万吨。

机管局公布上月香港航空交通量数据，三项交通数据纷纷录得下跌，除了客、货运量，飞机起降量亦跌1%至33,390架次。机管局指出，9月份整体客

运量减少主要受访港旅客量减少影响。然而，与去年同期比较，转机/过境旅客量则录得5%增长，往来香港及日本的客运量亦上升4%。

航空发展与机场三跑道系统咨询委员会委员刘洋回应《大公报》查询时表示，近期机场客运量下跌主要与大环境有关，“这几个月访港旅客数下跌，那机场旅客量下跌就不足为奇了。”他直接，“旅客量想上去，‘止暴制乱’非常重要。”

与陷入内外交困的香港不同，随着人民生活质量提升，外游增加，同在粤港澳大湾区内的广州和深圳机场客运量

持续增长。根据广州白云国际机场与深圳机场公布的数据，上月广州白云机场客运量同比增长8.49%至601.73万人次；深圳机场客运量同比升13.4%至433.85万人次。

刘洋：开源节流重中之重

至于货运方面则主要受外部贸易因素影响较大，刘洋认为，“开源节流”是重中之重。“开源”即寻找新货源，包括大湾区、整个广东、广西、乃至西南和中南省份，都是香港要再开发的货源。“节流”即如何能加强自身服务，降低费率。机管局提及，由于全球贸易

环境持续不明朗，9月份货运量持续收缩，但转口货运量跌幅则从8月份双位数收窄至9月份的单位数字5%，情况明显改善。在主要贸易地区中，来往日本及印度的货运量更录得升幅。

机管局还预告了国庆黄金周的情况，转机旅客量于10月1日至7日国庆黄金周假期期间继续上升，机场海天客运码头的跨境快船旅客量于10月1日达破纪录的15,455人次，超越2015年创下12,922人次的单日客运量纪录。海空及空海联运的单日客运量亦创新纪录，分别于10月1日及7日录得14,347人次及8,854人次。

提高零部件技术含量 销售方式更灵活 车企练“内功” 大浪淘沙见真金

多家车企近期陆续传来倒闭消息，令内地汽车行业风声鹤唳。最新公布的9月内地汽车产销已连续15个月同比下降，不少声音认为，内地汽车行业正迎来淘汰期。有业内人士认为，汽车产业进入“洗牌期”反映了市场趋向成熟理性。在大浪淘沙的过程中，越来越多车企透过增强自身实力、灵活调整市场策略，在越来越残酷的市场竞争中谋求生存。

大公报记者卢静怡（文/图）

去年以来，内地汽车产销遭遇28年来的首次负增长；今年，汽车销售仍陷困局。今年年初，中国汽车工业协会预测2019年销量将与去年持平，保持2,800万辆的体量，但目前仍未达预期。中汽协本月最新发布分析认为，中国汽车工业在消费信心不足、部分地区提前切换国六标准等不利因素影响下，总体表现较弱，尤其是上半年更是出现了10%以上的下降。中汽协副秘书长师建华称，乐观预期全年下滑幅度为5%，若后续没有良好的改善，负5%也难实现。

传4车企破产 涉500亿坏账

香港汽车零部件工业协会永远荣誉副会长兼司库梁嘉平指出，过去粗犷发展的内地汽车行业进入淘汰期是必然过程，汽车厂商整合未必是坏事。整合可带来新优势，如资源集中，品质提升，同时减少恶性竞争。他坦言，目前内地汽车行业经营压力确实在增大。因为，内地工资成本上涨，而且正实施更严格的环保条例，生产成本也上涨，同时内地目前消费乏力。

汽车行业下行的压力，最先在新能源汽车这一薄弱环节中暴露出来。产销低迷、补贴政策加速退出，使新能源汽车产业面临双重压力。网上近日流传的某股份银行一则展开内部风险排查的通知，要求对4家车企上下游产业链情况进行风险排查，并引用媒体公开报道消息，“猎豹汽车、众泰汽车、华泰汽车、力帆汽车4家车企年底将进入破产程序，预计涉及上下游汽配供应商产业链合计约500亿元（人民币）坏账。”

梁嘉平认为，过去内地出现少数车企造假数据拿补贴，现在新能源汽车进入“后补贴”时期，审核标准将更规范严格。“补贴的逐步退出将引导新能源汽车行业进入市场化的有序竞争。”

汽车行业销售缓慢，压力已传递到内地汽车零部件产业链，中国汽车行业整体进入了倒逼转型的新阶段。“目前，中国汽车行业的利润正逐步从整车销售的价值链前端向价值链后端转移。”中国机械国际合作股份有限公司总经理赵立志认为，这反而对汽车产业的优化发展带来机会，包括汽车零部件、汽车金融和出行服务在内的市场将持续旺盛增长。“在中国由汽车制造大国迈向汽车强国的过程中，对零部件企业提出了更高的要求。”

面对市场压力，不少车企正通过提高零部件技术含量和灵活的销售方式以图生存。浙江德利众机械制造有限公司是一家生产汽车底盘的大型企业，其销售负责人刘正辉告诉记者，公司研发如何在用料上创新，开发性价比更高的新产品，同时提升后勤服务的范围，站在客户方思考问题。

降价散货 竞争更激烈

刘正辉解释，不少车企资金链紧张。“过去我们对订单有硬性要求，比如过往购买汽车底盘最低要1,000件起，现在我们100个都可以出货。量小的订单可以缓解客户的资金压力。”

佛山市南海元祥汽车空调配件有限公司负责人梁先生表示，公司看准汽车前端市场优胜劣汰后会更重视品质，目前加大投入研发“节能”和“高效”的零配件。“内地汽车市场现在从增量走入存量阶段，行内部分企业倾向降价散货，导致市场价格竞争更加激烈。”他续称，面对内地市场，公司依然采用原厂磨具生产，并没有采取标准化的模具，尽管后者可减低20%到30%的成本，但搞低技术的价格竞争是走不远的。



▲个性的改装车辆受到年轻消费者欢迎

▲汽车业不景气，零配件商谋求新营销方式

业界评论内地汽车业现状

- 浙江德利众机械制造有限公司海外销售经理刘正辉**
 - 公司研发如何在用料上创新，开发性价比更高的新产品，同时提升后勤服务的范围，站在客户方思考问题
- 广州盛本汽车零部件公司外贸经理黄丽明**
 - 只要价格合适，非洲客户就愿意下单。非洲市场增长空间非常大
- 香港汽车零部件工业协会永远荣誉副会长兼司库梁嘉平**
 - 过去粗犷发展的内地汽车行业进入淘汰期是必然过程，汽车厂商整合未必是坏事
- 广州IPR汽车改装俱乐部市场经理李先生**
 - 每到假期前夕，改装店内就迎来大批客户排队保养，月尾生意最火热

三地厂商加强合作 湾区有钱途

【大公报讯】记者卢静怡广州报道：在大湾区发展契机下，随着粤港澳三地的合作不断深化，汽车制造业领域取得的成果也在不断凸显，三地汽车行业合作正在加深。在粤港澳大湾区生产及销售润滑系统活化清洗剂的港商黄显扬告诉记者，内地汽车产业和工艺技术发展一日千里，但在环保和高效领域方面很有提升的空间。“港商在这方面国际化程度较高，在技术与市场上和大湾区有很大的合作空间。”

中东非洲客户增长迅速

据广东省统计局数据显示，2018年，广东共有规模以上汽车制造业企业833家，同比增长7.4%；汽车生产超过300万辆，占全国汽车产量的比重为11.5%。其中，汽车零部件及配件制造完成产值932.90亿元，同比增长7.0%。加速实现产品转型升级，才能更好地适应市场的需求。

看中大湾区产业配套完善不仅有港商，来自中东豪客、非洲客户群体也增长迅速。广州市盛本汽车零部件有限公司外贸经理黄丽明告诉记者，公司产品有80%出口。广州集中大量来自非洲的采购商，大批量集中采购零配件。“只要价格合适，他们就愿意下单。非洲市场增长空间非常大。”而公司的中东客户主要来自跨境电商平台，产品信息描述完整、销售客户对接及时就很容易拿下中东订单。至于如何开拓新兴市场客户，黄丽明表示，只要就新市场的新车型号、在境外平台查数据、与客户保持沟通等，可及时了解客户所需。

此外，中美贸易战持续超过一年，中国汽车零部件厂商已经适应加税后的美国市场环境，销量逐步回稳。部分中国零部件厂商已经将产品销售渠道拓展下沉到客户端，其终端销售利润更高，可承担关税压力。另外，内地零配件生产技术不断提升，产品品质和性价比提高，不少美国客户都愿意承担关税继续合作。

浙江可得电子科技有限公司成功靠产品质量和售后服务稳住了美国市场，公司负责人沈智慧表示，公司专门生产高端汽车开关零配件，有超过50%出口订单来自美国市场，为此不少零部件是专为美系车设计的。而被加征25%的关税，全部由美方客户承担。

堆积不少销路，不少车企寻找新营销方式，人正

