

# 提高零部件技術含量 銷售方式更靈活 車企練「內功」 大浪淘沙見真金

多家車企近期陸續傳來倒閉消息，令內地汽車行業風聲鶴唳。最新公布的9月內地汽車產銷已連續15個月同比下降，不少聲音認為，內地汽車行業正迎來淘汰期。有業內人士認為，汽車產業進入「洗牌期」反映了市場趨向成熟理性。在大浪淘沙的過程中，越來越多車企透過增強自身實力、靈活調整市場策略，在越來越殘酷的市場競爭中謀求生存。

中國經濟

大公報記者 盧靜怡(文/圖)

去年以來，內地汽車產銷遭遇28年來的首次負增長；今年，汽車銷售仍陷困局。今年年初，中國汽車工業協會預測2019年產銷量將與去年持平，保持2800萬輛的體量，但目前仍未達預期。中汽協本月最新發布的分析認為，中國汽車工業在消費信心不足、部分地區提前切換國六標準等不利因素影響下，總體表現較弱，尤其是上半年更是出現了10%以上的下降。中汽協副秘書長師建華稱，樂觀預期全年下滑幅度為5%，若後續沒有良好的改善，負5%也難實現。



▲不少汽車廠商負責人正積極尋找新營銷方式，以增加銷量

汽車行業的利潤正逐步從整車銷售的價值鏈前端向價值鏈後端轉移。中國機械國際合作股份有限公司總經理趙立志認為，這反而對汽車產業的優化發展帶來機會，包括汽車零配件、汽車金融和出行服務在內的市場將持續旺盛增長。「在中國由汽車製造大國邁向汽車強國的過程中，對零部件企業提出了更高的要求。」

面對市場壓力，不少車企正通過提高零部件技術含量和靈活的銷售方式以圖生存。浙江德利眾機械製造有限公司是一家生產汽車底盤的大型企業，其銷售負責人劉正輝告訴記者，公司研發如何在用料上創新，開發性價比更高的新產品，同時提升後勤服務的範圍，站在客戶方思考問題。

## 降價散貨 競爭更激烈

劉正輝解釋，不少車企資金鏈緊張。「過去我們對訂單有硬性要求，比如過往購買汽車底盤最低要1000件起，現在我們100個都可以出貨。量小的訂單可以緩解客戶的資金壓力。」

佛山市南海元祥汽車空調配件有限公司負責人梁先生表示，公司看準汽車前端市場優勝劣汰後會更重視品質，目前加大投入研發「節能」和「高效」的零配件。「內地汽車市場現在從增量走入存量階段，行內部分企業傾向降價散貨，導致市場價格競爭更加激烈。」他續稱，面對內地市場，公司依然採用原廠磨具生產，並沒有採取標準化的模具，儘管後者可減低20%到30%的成本，但搞低技術的價格競爭是走不遠的。

## 傳4企破產 涉500億壞帳

香港汽車零件工業協會永遠榮譽副會長兼司庫梁嘉平指出，過去粗獷發展的內地汽車行業進入淘汰期是必然過程，汽車廠商整合未必是壞事。整合可帶來新優勢，如資源集中，品質提升，同時減少惡性競爭。他坦言，目前內地汽車產業經營壓力確實在增大。因為，內地工資成本上漲，而且正實施更嚴格的環保條例，生產成本也上漲，同時內地目前消費乏力。

汽車行業下行的壓力，最先在新能源汽車這一薄弱環節中暴露出來。產銷低迷、補貼政策加速退出，使新能源汽車產業面臨雙重壓力。網上近日流傳的某股份銀行一則展開內部風險排查的通知，要求對4家車企上下游產業鏈情況進行風險排查，並引用媒體公開報道消息，「獵豹汽車、眾泰汽車、華泰汽車、力帆汽車4家車企年底將進入破產程序，預計涉及上下游汽配供應商產業鏈合計約500億元（人民幣）壞帳。」

梁嘉平認為，過去內地出現少數車企造假數據拿補貼，現在新能源汽車進入「後補貼」時期，審核標準將更規範嚴格。「補貼的逐步退出將引導新能源汽車行業進入市場化的有序競爭。」

## 行業寒冬倒逼企業轉型

汽車行業銷售緩慢，壓力已傳遞到內地汽車零件產業鏈，中國汽車行業整體進入了倒閉轉型的新階段。「目前，中國

## 改裝車市場旺 港車主愛「幫襯」

【大公報訊】記者盧靜怡廣州報道：空闊的地下車庫裏，停放着數十輛五花八門的改裝車，張揚的汽車尾翼、花紋複雜粗獷的輪軸及個性的車身圖案，讓人目不暇接。這是位於廣州AAG地庫的改裝車展示區，大批懂行的粵港澳年輕車主三五成群，圍着不同品牌的改裝車評頭論足。儘管汽車銷售市場走淡，對於汽車改裝的熱潮卻正在興起，以汽車改裝為牽引的汽車後市場領域或成為中國汽車市場新的增長點。

「外觀、內飾、性能設計、原裝升級等等，都是時下汽車改裝的熱點需求。」廣州IPR汽車改裝俱樂部市場經理李先生告訴記者，其公司同時在深圳、東莞、惠



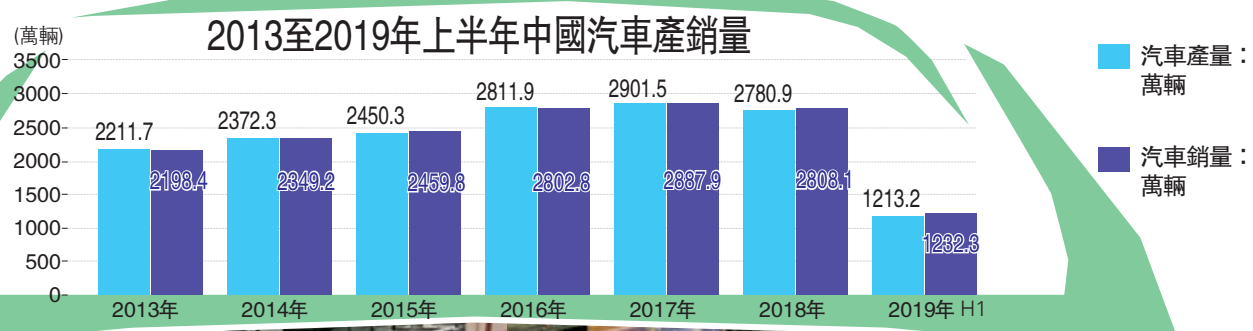
▲中國汽車行業的利潤正逐漸從整車銷售的價值鏈前端向價值鏈的後端轉移

州等粵港澳大灣區城市擁有分店。目前廣州門店最多可同時容納6輛、7輛車改裝。每到假期前夕，改裝店內就迎來大批客戶排隊保養，月尾生意最火熱。

李先生表示，粵港澳大灣區改裝車圈子交流密切，互相促進。「廣州、深圳接近香港，內地汽車改裝文化的誕生，離不開香港風氣影響，車迷普遍喜歡改低盤等。汽車改裝的需求跟潮流貼得很密，去年車身改色最為流行。」他還解釋，不少香港車主也會把愛車開到廣州進行改裝，因為工時費比香港划算，零配件齊全。「我們還會提供到香港上門服務。」

李先生留意到，今年內地汽車銷售情況不理想，但改裝車則是相對較獨立的領域。「通常家裏有多輛車的人，才願意特意留一輛車改裝。」加入大灣區改裝車市場，可以通過圈子文化傳播，吸引更多年輕客戶。20到30歲的年輕人是改裝車的主力群體，他們喜歡交流和分享。

「這兩年新車銷售回落，改裝車市場雖然也有所放緩，但遠沒有新車市場衰退嚴重。」廣州公鹿改裝車俱樂部負責人、改裝車愛好者阿志就認為，目前內地改裝車市場仍處於野生生長階段，不少改裝車廠缺乏版權意識，業內環境龍蛇混雜。他說，目前內地很多年輕人還沒有第一輛車，未來改裝車市場仍然有很大的增長潛力。



▲個性的改裝車輛受到年輕消費者歡迎

▲汽車業不景氣，零配件商謀新營銷方式

## 業界評論內地汽車業現況



浙江德利眾機械製造公司海外銷售經理劉正輝  
● 公司研發如何在用料上創新，開發性價比更高的新產品，同時提升後勤服務的範圍，站在客戶方思考問題



廣州盛本汽車零件公司外貿經理黃麗明  
● 只要價格合適，非洲客戶就願意下單。非洲市場增長空間非常大



香港汽車零件工業協會永遠榮譽副會長兼司庫梁嘉平  
● 過去粗獷發展的內地汽車行業進入淘汰期是必然過程，汽車廠商整合未必是壞事



廣州IPR汽車改裝俱樂部市場經理李先生  
● 每到假期前夕，改裝店內就迎來大批客戶排隊保養，月尾生意最火熱

## 國產新能源汽車將迎惡戰

財經分析

大公報記者 李靈修

9月份經濟數據陸續發布，社會消費零售表現不俗，同比回升0.3個百分點。其中主要貢獻來自汽車類零售銷量，跌幅自上月的-8.1%，大幅收窄至-2.2%。另據乘聯會批發零售數據，9月汽車批發銷量同比下降6.0%，環比上升17.2%。

「金九銀十」本來就是汽車行業的傳統旺季，汽車月度銷售數據環比逐步回升，反映出國六標準切換造成的銷量透支效應正不斷減弱，惟消費者信心仍處於逐漸修復期，短期內難以實現購買力的迅速提升。

迄今為止，中國汽車產銷量已連續15個月同比下降，汽車銷量提振還有待觀察。相對於傳統汽車穩步恢復，新能源汽車銷量欠佳。數據顯示，9月新能源汽車產銷分別完成8.9萬輛和8萬輛，同比分別下降29.9%和34.2%，產銷降幅較上月分別擴大17.8和18.4個百分點，主要原因在於持續性的補貼減少和市場需求下降。

最新消息稱，特斯拉位於上海的超級工廠將於本月開始投產。按照此前計劃，該工廠在2019年四季度到2020年二季度期間，產能將提升至每周1萬輛，即年產

能達到50萬輛。價格方面，中國版特斯拉也極具優勢。按照工信部公示的《道路機動車輛生產企業及產品公告》（第325批），特斯拉上海工廠生產的Model 3，最高補貼每輛5.2萬元。

特斯拉在今年5月31日曾開放中國版Model 3的在線預定，其中基礎車型售價為32.80萬元，若再考慮相應補貼，最終價格可能會在27萬元水平。目前內地自主新能源品牌價格多在20萬元以下，直接與特斯拉形成競爭關係是售價40萬元的蔚來汽車。眼下蔚來股價堪憂，亦反映投資者對其市場競爭力的擔憂。

## 三地廠商加強合作 灣區有錢途

【大公報訊】記者盧靜怡廣州報道：在大灣區發展契機下，隨着粵港澳三地的合作不斷深化，汽車製造業領域取得的成果也在不斷凸顯，三地汽車行業合作正在加深。在粵港澳大灣區生產及銷售潤滑系統活化清洗劑的港商黃顯揚告訴記者，內地汽車產業和工藝技術發展一日千里，但在環保和高效領域方面很有提升的空間。「港商在這方面國際化程度較高，在技術與市場上和大灣區有很大的合作空間。」

車輪轉動，機器轟鳴，在珠三角九市各大汽車生產基地中，沖壓、焊裝、塗裝、總裝等各生產線正持續運轉，不斷刷新粵港澳大灣區內汽車製造的新高度。記者了解到，作為廣東支柱性產業之一的汽車製造業，在大灣區集聚效應加持下，呈現着迅猛的激增態勢。目前，隨着廣東汽車產銷量不斷增長，規模以上的汽車製造業企業數量也在逐年提升。

## 中東非洲客戶增長迅速

據廣東省統計局數據顯示，2018年，廣東共有規模以上汽車製造業企業833家，同比增長7.4%；汽車生產超過300萬輛



▲在「後補貼」時代，新能源汽車產業進入白熱化競爭階段。圖為廣州一輛新款的新能源汽車

，佔全國汽車產量的比重為11.5%。其中，汽車零部件及配件製造完成產值932.90億元，同比增長7.0%。加速實現產品轉型升級，才能更好地適應市場的需求。

看中大灣區產業配套完善不僅有港商，來自中東豪客、非洲客戶群體也增長迅速。廣州市盛本汽車零件有限公司外貿經理黃麗明告訴記者，公司產品有80%出口。廣州集中大量來自非洲的採購商，大批量集中採購零配件。「只要價格合適，他們就願意下單。非洲市場增長空間非常

大。」而公司的中東客戶主要來自跨境電商平台，產品信息描述完整、銷售客戶對接及時就很容易拿下中東訂單。

至於如何開拓新興市場客戶，黃麗明表示，只要就新市場的新車型號、在境外平台查數據、與客戶保持溝通等，可及時了解客戶所需。

## 美客戶承擔出口關稅

此外，中美貿易戰持續過一年，中國汽車零件廠商已經適應加稅後的美國市場環境，銷量逐步回穩。部分中國零件廠商已經將產品銷售渠道拓展下沉到客戶端，其終端銷售利潤更高，可承擔關稅壓力。另外，內地零件生產技術不斷提升，產品品質和性價比高，不少美國客戶都願意承擔關稅繼續合作。

浙江可得電子科技有限公司成功靠產品品質和售後服務穩住了美國市場，公司負責人沈智慧表示，公司專門生產高端汽車開關零件，有超過50%出口訂單來自美國市場，為此不少零件是專為美系車設計的。而被加徵25%的關稅，全部由美方客戶承擔。