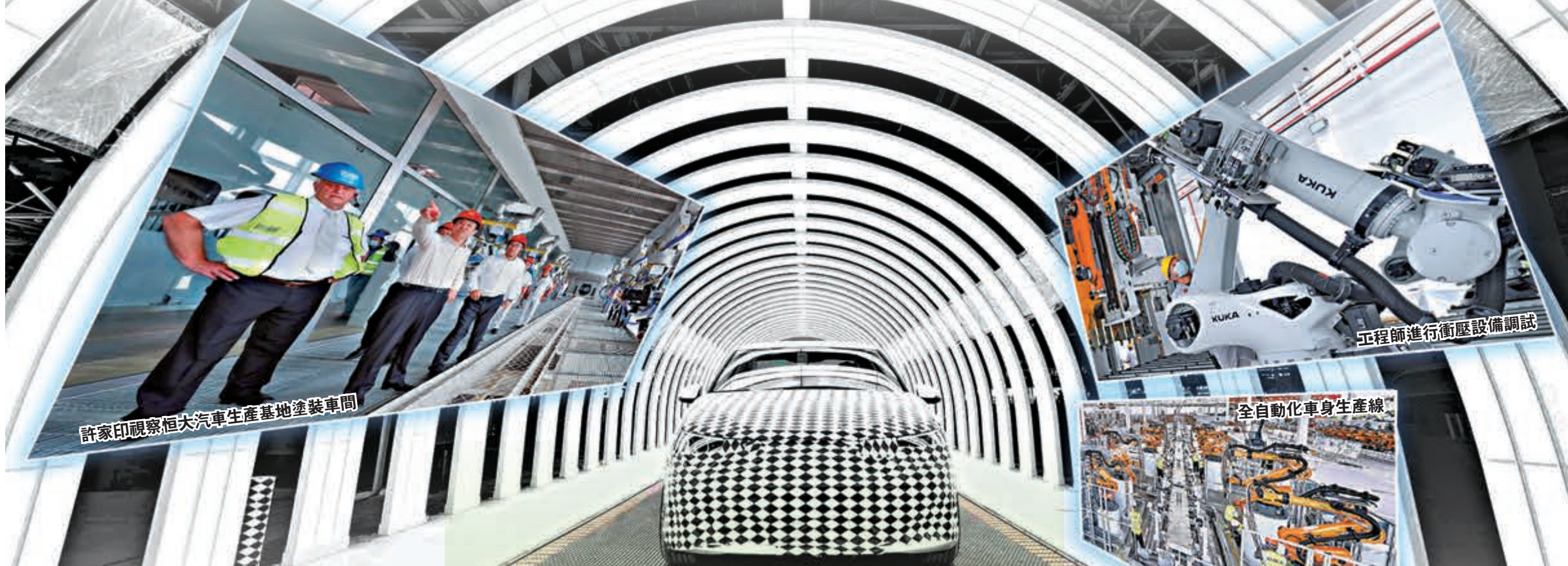


按工業4.0標準建設 裝配逾2500台智慧機器人 恒馳建全自動生產線 科技感爆棚



許家印視察恒大汽車生產基地塗裝車間

工程師進行衝壓設備調試

全自動化車身生產線

近年中國本土車企通過自主創新、研發，推動着技術進步與供應鏈的完善，同時有效地降低成本，產品的質素也在不斷提升，這也是中國的電動車得到越來越多消費者青睞的原因，若根據銷量來看，恒大汽車目前最大的對手，除了昨日提及的蔚來，還有理想汽車（US：LI）。

恒馳電動車透視之三(完)

大公報記者 許臨

貝瑞研究發表的報告指，現在已進入電動車市場的企業很多，而未來的優勝者則會有限，這種情況在歐美也曾發生，正如19世紀30年代的美國汽車業，從236家造車廠到目前僅剩4家。各大車企都全力在每一輛車上以可控制的成本實現盈利，誰先做到這一點，誰便會是行業的僅餘生存者。

滬穗廠明年投產 首期40萬輛

貝瑞研究行政總裁James Early表示，理想汽車告訴了大家，主打中大型SUV更適合中國市場，而且理想「增程式電動車」為市場解決了電動車充電不方便的問題。根據中國汽車協會的數據，預計到2023年中國市場電動車銷量為300萬輛，其中45%是SUV，這代表有135萬輛SUV賣出。而理想汽車表示，到2023年他們的產能可達到20萬輛，這大約佔據了15%的電動車SUV市場。

那麼恒大汽車要怎樣才能打敗這樣強勁的對手？恒大汽車曾對外宣稱，其廣東及上海生產基地將於明年開始生產，首期規劃產能合共達40萬輛，除了勝過理想汽車的產能，更足以媲美特斯拉上海超級工廠。

初期外界或會有所質疑，但當恒馳在上海及廣州的廠房上月首度曝光後，外界對恒馳成為業界龍頭的實力逐漸深信不疑。只要走進恒馳在上海的廠房，可以看到世界最先進的裝備，無論是高速運轉的智慧型機器人，還是科技感爆棚的全自動生產線，就連許家印初次看到的時候也忍不住慨嘆。

兩大生產基地目前已全線進入設備調試安裝階段，並按照工業4.0標準建設，裝配了2545台智慧型機器人，採用世界最先進的裝備，包括了德國舒勒全自動衝壓生產線、德國庫卡和日本發那科智慧裝備、德國杜爾的全自動塗裝生產線以及全自動裝配線等，全面達產後能做到每分鐘生產1輛車，單單這個驚人的生產效率便已勝過不少中國的新造車勢力。

14款新車 有望陸續推出

此外，品牌的經營策略上，恒馳也明顯具備優勢，不少車企也認為一個新的汽車品牌誕生之後往往需要慢慢經營，即使中國近年出現了很多造車新勢力，但各個品牌推出新車型號的節奏都比較慢，如理想汽車便只憑藉一款成熟車型就已赴美上市。但恒馳一出手就放出了六款全新車型，15個國際化設計團隊分組打造，後續還有14款車型正在加緊研發，也代表了恒馳有可能在短短兩三年內放出將近20款車型，這樣的造車節奏，其他車企根本學不來。

貝瑞研究分析師楊璐銘表示，當電動車的動力電池的平均單位成本降至775元/kWh時，其經濟效益將大致與燃油車持平，業內預計將會在2025年左右實現，屆時將會是電動車市場發展最快的時期。

距離這個時間，剛好便是五年，與許家印揚言要在三至五年內，把恒大汽車打成為世界規模最大電動車企業的計劃剛好互相融合。滙盈資產管理董事總經理謝明光指，現在市場正等待恒大汽車量產後的產品質素，消費者反應如何暫屬未知數，但從過去恒大的做事作風，至少給予了投資者信心，目前來看恒大汽車確實有至少五成的機會在未來成為電動車業界「一哥」。

恒馳生產基地資料

設備	效能
生產線	按照國際頂級工業4.0標準建立
生產流程	24小時機械人全自動生產
預計每年產量	每年產量目標達100萬輛
生產基地工序分布	擁有衝壓、車身、塗裝、裝配四大車間
先進設備	四大車間分別配備德國Schuler全自動生產線、德國Kuka及日本Fanuc智能裝備，以及德國Durr全自動塗裝生產線以及全自動裝配線等
生產基地投產時間	上月已進入設備安裝調試階段，當全面投產後，可快至1分鐘生產1輛電動車

大公報製表

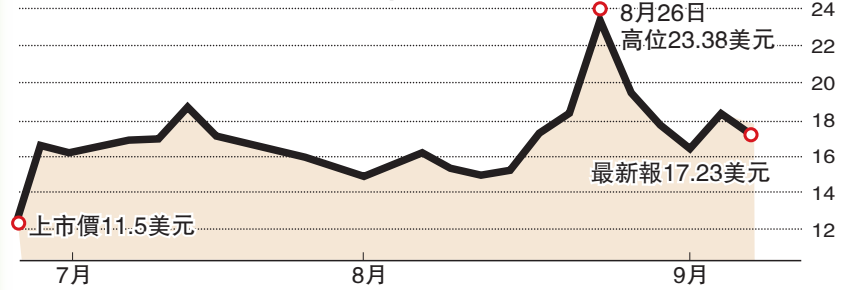
理想汽車今年第二季營運表現

旗下產品理想ONE交付量	6604輛
汽車交付量增長	128%
營業收入	19億人民幣
營業收入按季增長	128.6%
盈利/虧損	淨虧損7520萬人民幣
市值	144億美元

數據截至2020年6月30日

大公報製表

理想汽車股價走勢



吉利今年股價走勢



要回報又懶選股 買電動車ETF

新聞分析
許臨

近年全球投資者也看到中國電動車企業的崛起，正如當年的智能手機市場，中國企業經歷了研發學習、開拓市場，汰弱留強，到急速發展的各個階段，而中國企業目前在電動車市場已踏入急速發展的階段，除了不少企業已切入歐美車廠的供應鏈外，由中國企業生產的電動車電池或純電動車，技術上也取得很大的進步，加上中國擁有全球最大的電動車市場，行業的發展前景樂觀。

正如今年初國家工信部發布《2020年新能源汽車標準化工作要點》、《2020年智能網聯汽車標準化工作要點》，已提出將繼續加快新能源汽車重點標準研製，加快推進汽車智能化標準制定，發揮標準對技術創新和產業升級的引領作用。

作為投資者，當然希望也同時分享相關的成果，但若不費時選擇股票，其實可直接買入中國電動車市場相關ETF。

對欠缺時間研究個股的投資者，投資Global X中國電動車ETF不失為可行方法，既能把握整個行業發展所帶來的增值機會，同時又能分散風險。

今年1月，未來資產環球投資（香港）推出了Global X中國電動車ETF（02845），產品追蹤Solactive中國電動車指數NTR，現時持股約15隻，包括比亞迪A股、贛鋒鋁業、國軒高科、特銳德等，大部分持股屬電池行業。隨着Tesla的股價自3月底以來屢創新高，Global X中國電動車ETF的價格也由3月23日的低位47.45元，至8月份已上升至75元以上，升幅接近六成。

理想汽車次季交付量增128%

後起之秀

理想汽車今年七月在納斯達克掛牌上市，招股價為11.5美元，首日收市報16.46美元，較招股價高43%，最新市值超過100億美元，也隨即吸引全球投資者的注意，成為第二家成功在美國上市的中國電動車初創企業。

理想汽車由李想在2015年創立。李想此前創辦過泡泡網和汽車之家，其中汽車之家2013年在紐交所上市，市值同樣逾百億美元。理想汽車早已在常州擁有自建的製造廠房，首款推出的產品理想汽車ONE就出自這家自建工廠，其後又收購重慶力帆汽車100%股權，藉此提升生產技術。同時更在十多個城市設有汽車交付中心及維修中心。

理想ONE被稱讚其質素比不少內地電動車企的產品為佳，因中國生產的電動車部分仍存在續航低的問題，但理想ONE利用自家研發的「增程式技術」，讓車輛動力完全由電動機提供，燃油發動機主要用於發電，來彌補電池續航的不足，利用這個技術兼顧純電動車的動力性能以及解決純電動車的續航問題，也因而大受市場歡迎。

若論前景，理想汽車目前較不少內地車企為佳，若以汽車交付量及業績來比較，今年上半年，理想交付量已相當於蔚來的九成，而且明顯拋離小鵬，單單是第二季交付量便大幅增加達128%，營運數據已反映理想的前景絕不遜於蔚來，甚至有業界人士認為未來有望超越蔚來。

吉利瞄準低價市場

急起直追

吉利作為中國本土汽車業龍頭，在電動車市場的發展卻一直落後，也有評論指吉利的動作多卻始終沒有實質進展。雖然吉利至今仍是內地汽車銷量最高的中國品牌，僅次於大眾、豐田及本田，2002年至2017年期間，吉利更一度成為本港投資者的愛股，但其後銷量逐漸下跌。吉利其後收購Volvo，惟相關的收購並未為吉利帶來很大的效益，吉利雖保住龍頭地位，但投資者的焦點已轉移至一眾造車新勢力包括蔚來、理想等車企身上。

滙盈資產管理董事總經理謝明光表示，吉利的例子很值得參考，收購不代表一定對公司未來發展有利，現在內地汽車市場上的品牌及款式這麼多，要在芸芸的汽車中脫穎而出，首先一定要有自己的特色，Volvo這個品牌，一直主打的特色就是安全性，更曾有「全球最安全汽車」的稱號，但這個特色卻未能吸引到中國的消費者，吉利收購Volvo後，產品銷量未見大幅增加，這個收購，對吉利來說算不上十分成功。收購往往會帶來很多未知數，正如現在的恒大汽車，差不多收購了整個電動車的產業鏈，但如何去整合才是關鍵。

要繼續保住龍頭地位，吉利自然需要作出改變，目前，吉利汽車仍在銷售的純電動車型只有「幾何A」、「帝豪EV」、「帝豪GES」三款車。這三款車今年首四個月合計的銷量只有2871輛，較去年同期下跌近九成。如果單單以純電動車的銷量作比較，今年前四個月，吉利確實已經被蔚來、小鵬、理想等一眾造車新勢力超越。

但今年七月吉利旗下的楓葉汽車正式推出純電動車「楓葉30X」，由於售價僅介乎6.88萬元至7.98萬元人民幣，以電動車來說，價格極具競爭力。楓葉30X主要定位是城市代步出行，預計還將為曹操出行提供運營用車。

目前中國的電動車市場遠遠超過其他國家，歐美車企都將電動車視為決定未來的關鍵之戰。彭博分析師寇楠楠表示，中國的電動車市場迫使「全世界的車企加速推動他們的全球電動車策略」。但特斯拉、通用汽車、福特汽車及寶馬等生產的電動車大多定位為中高價車，楓葉30X很可能憑藉高性價比殺出重圍。此外，今年七月有傳吉利有意收購內地電動車公司拜騰，該公司創立於2017年的內地電動車公司，在歐美有研發中心，生產線則設在南京。成功收購後吉利可吸收拜騰的技術，提高在內地電動車市場的競爭力。