

# 应对销量下滑 本土企业瞄准汽车金融

► 本报记者 王海蕴报道

汽车金融公司在我国终于打破了以支持外资汽车品牌为主的模式。近日,奇瑞徽银汽车金融公司经中国银监会批准筹建,这是我国第一家完全由中资设立的汽车金融公司和第一家民族品牌汽车金融公司。

事实上,奇瑞并非唯一一家积极筹备成立汽车金融公司的本土汽车企业。据悉,华晨、江淮、长安目前也在积极筹建自己的汽车金融公司。新一轮的汽车金融热潮正在由本土企业担当主角。

## 争议

从国际汽车企业发展的轨迹看,汽车金融公司的首要任务,就是促进本品牌产品的销售。因此,本土汽车企业成立汽车金融公司的意图显而易见,是希望通过成立汽车金融公司拉动汽车的销量,从而带动企业利润的增长。

尽管现已时至盛夏,但我国汽车销售市场还是让汽车生产企业和经销商明显感到一股“寒意”。相关统计数据显示,今年5月,乘用车销量非常不乐观,环比下降5%,其中销量排名前10位的汽车企业,仅有北京现代、广州本田、东风日产销量略有提高,而南北大众、上海通用、奇瑞等都大幅下滑。一汽大众下滑16%,上海大众下滑20%,上海通用下滑14%,奇瑞下滑19%。更可怕的是,这些企业的主力车型销量也都出现明显下滑,如一汽大众的捷达由1月的25000辆锐减到5



从国际汽车企业发展的轨迹看,汽车金融公司的首要任务,就是促进本品牌产品的销售。因此,本土汽车企业成立汽车金融公司的意图显而易见,是希望通过成立汽车金融公司带动汽车的销量,从而带动企业利润的增长。

月的18000辆,迈腾由3月的7000多辆减少到5月的2000多辆;上海大众的领驭由3月的13000多辆减少到5月的9000多辆;奇瑞的旗云则由月销过万辆减少到了5月的3300辆。6月的销售数字尚未出炉,但记者据多个品牌经销商的销售情况分析,6月汽车销量再次下滑已成定局。

不断下滑的汽车销量,给汽车生产企业带来巨大的压力。而外资企业和合资企业相比,本土汽车企业面临的压力更甚。一位业内专家向记者指出,在各种促销方式基本失灵的状况下,成立汽

车金融公司或许是最好的方式。因为汽车金融公司是以汽车消费信贷和汽车经销商贷款为主要业务的专业化非银行金融机构。因此,通过便捷、高效的金融服务支持,能够促进汽车销售和消费信贷,提高汽车品牌的市场知名度和市场占有率,从而促进汽车制造企业进一步发展壮大。

但也有业内人士对此持有异议,认为汽车金融公司并非救市良药。首先,我国的乘用车市场中,贷款买车的群体比例非常小,汽车金融发展空间严重不足。北京北辰亚运村汽车交易市场总

理苏晖表示:“目前,亚运村车市贷款购车的比例不到10%,多数消费者仍是选择以一次性付款的方式购车,这个观念一时之间难以改变。”

其次,本土汽车企业希望通过汽车金融来扩大产品的销量,但实际上,目前本土汽车企业销量的下滑并不是由于金融公司缺失而引发的。全国乘用车联席会发布的数据显示,今年1-4月,本土企业在国内的市场份额逐渐下滑,是由于我国本土品牌目前缺少综合竞争能力,在合资品牌开始降低价格挤压本土品牌市场时,本土品牌却陷入了产品质量、产

品宣传以及服务体系和相应的商务策略上的缺陷,在这些缺陷下本土品牌则缺乏相应的竞争能力和应变能力,造成了自主品牌市场份额的下滑。因此,该业内人士认为,本土汽车企业当务之急应该尽力提升自身的管理水平,增加自身品牌及产品的综合竞争力。

## 机遇

抛开本土汽车企业目前该不该成立汽车金融公司不说,开展汽车金融业务确实已成为汽车行业的必然趋势。

据了解,全球汽车销量中70%是通过汽车信贷销售的,在美国这一比例则达到80%-85%,而在我国目前则不到20%。因此,我国汽车信贷市场有很大的空间。

来自新华信的统计数据表明,2007年,7家在我国开展业务的中外合资汽车金融公司业务量增长超过了50%,与利润日趋微薄的整车相比,汽车金融公司无疑成为了汽车生产企业利益来源的一块宝藏。

“汽车金融公司的成立将给一直处于资金紧张的本土汽车企业在产业价值链上提供更多的选择,丰富其营销手段。”上述专家认为,一般情况下,国际上汽车消费业务有50%与汽车金融有关,照此计算,我国本土汽车企业金融业务给企业带来的利润增长可超亿元。

## 风险

不过,现阶段我国的汽车金融面临的不仅是机遇,更有风险。汽车资深专家

贾新光认为:“一是因为我国缺乏完善的信用管理体系;二是汽车金融公司完全是在拿企业自己的钱玩,没有灵活的融资渠道。”

一直以来,我国个人信用体系的缺失屡受诟病。在这方面,银行贷款业务可谓吃尽了苦头,因此,在信用体系尚未完善前,如何更好地防范风险,成为汽车金融公司面临的首要问题。丰田金融公司执行副总裁傅朗东认为,GPS是一个不错的方法,不仅可以随时定位,和客户取得联系,同时对消费者来说,也是一种保护,惟一的缺点就是成本太高。

汽车金融公司如何才能获得灵活的融资渠道?上述专家建议,汽车金融服务公司应与商业银行合作经营,实现优势互补。目前我国汽车金融服务主要由各大商业银行提供,其专业化程度不高的弊端日益突出,以国内主要汽车制造商为依托,建立专业化的汽车金融服务机构,无疑是应对未来汽车金融市场竞争的必然要求。专业汽车金融服务公司直接融资和间接融资的能力非常有限,缺乏必要的资金来源,而商业银行在资金及网络结算方面有优势。所以,汽车金融公司与银行进行合作经营,可以优势互补,实现共赢。

上述专家再次提醒,对于本土汽车企业而言,汽车金融公司还是一个新生事物,无论在开展业务上还是规避风险方面,都处于前期摸索阶段。因此,本土汽车企业必须正确看待汽车金融公司,量力而行。

# 新一代红光高清光盘技术蓄势崛起

## 1000台NVD有望8月底进入市场

► 本报记者 赵策报道

不久前,在武汉东湖高新区,中国光谷新光光电产业发展有限公司、中科院上海光机所及光盘应用工程中心、光谷鸿景科技有限公司签约,共同投资2000万元引进两条红光高清光盘生产线,我国新一代红光高清光盘产业化全面启动。

新一代红光高清技术研究单位之一的武汉光电国家实验室的副主任谢长生透露,预计今年8月底,将有1000台左右的NVD(新一代红光高清视盘机)进入市场,随后根据市场反馈,制定下一步的发展规划。

## 整合资源另辟思路

我国是DVD碟机生产大国,然而,由于关键技术标准和专利均由国外大公司所掌控,国内厂家每生产一台DVD碟机,就要交给国外厂家专利费约10美元,导致高额利润外流。

国内DVD碟机产业发展步履艰难,目前已有100多家DVD碟机生产企业倒闭,余下的企业只能靠收取少许的加工费维持生存。曾经DVD碟机行业的佼佼者,如新科、万利达等企业的业务重心也已淡出DVD碟机领域,其DVD碟机在海外市场单台利润仅0.5美元。

为了摆脱这种被动局面,2004年,我国著名的光存储技术专家、中科院院士于福熹在第三届武汉国际光电子博览会上提出整合国内优势资源,自主研发红光高清系列产品的战略构想。

随后,由“武汉·中国光谷”牵头,武汉光电国家实验室、中科院上海光

机所及光盘应用工程中心、清华大学光盘工程研究中心、武汉高科集团等国内顶尖光存储技术研发机构和企业积极响应,开始着手研发新一代红光光盘技术。

事实上,为解决碟机产业的困境,多年来,国内不少企业和研究单位先后提出了各种概念,如HVD、EVD、HDV等,期望在技术上另辟蹊径,绕过高额专利壁垒。同为红光技术的EVD一度几乎成为国家标准,如今在市场上却鲜见身影。

“尽管都是红光技术,但HDV和EVD没有继承关系。”谢长生说。在他看来,EVD技术已经过时,因为早期的EVD压缩技术比较老,容量小,一部高清电影几乎要用两三张光盘才能放得下,而且整机成本也比较高,所以市场很难接受。“再加上当时高清电视也不普及,所以EVD就没有发展起来。”谢长生说。

从此前国内几家研究机构的研究方向和技术路线上看,无论是EVD,还是HVD、HDV,都是在DVD物理格式的基础上来实现高清晰度节目存储的,始终没能避开国际DVD联盟的前端技术专利。

因此,要发展我国高清视盘机产业必须引入新的思路,采用与国外蓝光高清不同的技术思路,自主研发新一代多功能光盘技术标准。

## 迎来产业化的好机遇

此次进入产业化阶段的新一代红光高清技术拥有高效音视频编码技术、高母盘存储容量、高纠错功能和防拷贝能力等49项核心专利技术,并实现了1920×1080分辨率的高清播放。

技术上的成功,让谢长生和他的同伴们备感欣慰。谢长生说,尽管与国外技术还有差距,但他们对技术的前景很看好。

一方面随着高清数字电视在我国的普及,市场迫切需要与高清数字电视配套的高清视盘机,这为我国光盘产业的发展带来了新的机遇。新一代红光高清技术的分辨率与国外持平。“就目前52寸以内的电视机看,这个分辨率够了,当然的更大屏幕就需要更高的分辨率,比如国外有些高清投影机,可能需要2000×2000的分辨率,但这是5年后考虑的事情了。”谢长生说。

另一方面,新一代红光高清技术的劲敌,日本索尼公司的蓝光高清BD,目前尚难在我国市场找到合适的推广模式。这都为我国新一代红光高清产业的发展带来机会。

随着东芝公司放弃了HDDVD的格式,BD便成了国际上的统一标准。“国外蓝光光盘组很早就开始进行研发了,技术很成熟,现在已经进入大规模产业化阶段。”谢长生说,但是由于BD价格高昂,目前在我国还没有找到合适的推广模式。

谢长生认为,BD要在我国普及,需要一个漫长的过程。现在BD碟机在我国市场上的售价接近5000元,尽管整机价格有可能逐步下降,但因为我国没有引进节目盘片生产线,盘片需从国外进口,售价的下降空间很小。“蓝光碟片在国外售价大概是25美元,即使在国外市场也是偏贵的,在国内很难有市场。”在谢长生看来,BD不是一个适合于现阶段我国市场的产品,我国需要便宜的碟机,更需要便宜

如果新一代红光高清光盘技术能够实现大规模产业化,就意味着我国光存储产业将实现从“中国制造”到“中国创造”的历史跨越。

的碟片。

与国际流行标准的高清碟机相比,我国红光高清技术可以低成本适应国内现阶段广大消费水平及发展中国家普通民众的水平,整机产品价格预计为蓝光同类产品的1/3。“而且是自主知识产权,我们不用交专利费,成本自然更低。”谢长生说。

## 还需要更大的产业联盟

如果新一代红光高清光盘技术能够实现大规模产业化,就意味着我国光存储产业将实现从“中国制造”到“中国创造”的历史跨越。

“现在主要的问题有两个。”谢长



生说,一是需要高清的节目源来支持这种格式,二就希望能有更多的碟机生产商加入进来。

据了解,目前,新光光电公司已与国内有关主要的发行商建立或即将建立战略合作关系,结成高清产业联盟,为尽快建立红光高清光盘的节目来源、盘片复制、市场推广、市场发行体系奠定了基础。

“这解决了部分片源的问题。我们现在正在努力使更多的人来支持这种格式,使将来NVD碟机有更丰富的节目。”谢长生说,而有了足够的机器,片源商才敢做碟,但是目前一些机器生

产商还在犹豫,是做红光高清还是做蓝光高清,或者把东芝放弃的那项技术买进来再改一改,他们在犹豫,在等待市场的反应。

另据称,新光光电公司计划年内完成初期红光高清产业联盟,建立完整的产业互动圈,加速实现红光高清光盘的产业化。

“新一代红光高清的产业化,需要大家一起合作,需要节目商和机器制造商一起形成更大规模的产业联盟,这些做到了,NVD就一定成功。况且NVD不排除蓝光,而且可以兼容,只要我们坚持技术创新,相信市场会给出正确的判断。”谢长生说。