

# “大数据”催生新模式 汽车金融面临阿里创新业务挑战

□本报记者 王小伟

在诸多汽车制造厂商和汽车零售商雄心勃勃地布局汽车金融业务板块时,由阿里巴巴旗下余额宝带动起来的互联网金融悄然将触角伸向汽车领域。继与上汽合作共推“互联网汽车”之后,阿里巴巴方面日前宣布,公司旗下的天猫、阿里小贷、余额宝将与汽车厂商共同推出汽车金融方案,在购车时的购车款可以在余额宝账户内获取增值后再支付给厂商。业内人士对记者表示,互联网巨头出击汽车金融业务,将给传统汽车信贷销售模式带来影响,也将给诸多布局传统汽车金融业务的上市公司带来挑战。

## 先开后买与分期付款

阿里巴巴旗下天猫日前宣布联合阿里小贷、余额宝、汽车厂商共同推出整车购买增值服务。与消费者需要将预付款交由4S店等汽车经销商不同,通过阿里渠道购买汽车的消费者可以用余额宝取代传统预付款模式,并能享受购车款3个月的增值收益。同时阿里巴巴还根据消费者网购信用数据,对消费者提前授信,并推出18期无息分期购车业务。

天猫相关人士对中国证券报记者介绍说,此次天猫汽车金融服务主要分为两部分,一部分针对资金充裕的余额宝用户。这部分用户有能力全款买车,不过不需要提前将全部车款给汽车厂商,而是可以将全部或者一部分资金冻结在自己的余额宝中。用户完成资金冻结之后,凭身份证件和电子核销码去4S店洽谈并完成核销手续,约定提车时间。提车之后,购车资金将继续冻结三个月,期满才解冻打给厂商账户;而这三个月的收益归用户所有。

记者从汽车业内了解到,目前上海大众斯柯达、上海大众、东风雪铁龙、东风标致等多家天猫官方旗舰店20多款车型已经加入了这种“先开后买”的方式。有汽车厂商表示,“这种方式对用户购车最大的好处是冻结资金的增值收益,相当于获得一定的购车优惠,这部分优惠是汽车厂商让渡的利润。”

另一部分则是针对非余额宝用户或者资金不充裕的用户,可以选择先支付两成首付款,剩余资金分期付款,可分期额度由阿里小贷根据用户在天猫、淘宝网购信用和消费数据而得。资金提供方依然为汽车金融公司,相当于阿里小贷帮汽车金融公司进行用户审核,以实现实时授信、自动放款。分期方案首付两成车款,最长18期,0利率、0手续费。

目前参与分期付款模式试点的品牌包括上海通用雪佛兰、上海通用别克等旗舰



CFP图片

店,试点限定上海、浙江、福建、广东等部分地区。与传统汽车金融公司或银行信用卡信贷服务对消费者贷款要求为首付三成且需要提供身份证件、驾照、房产证、银行流水等多种材料相比,天猫分期购买车仅需要两成首付,在线上授信过程中,用户无需提供任何资料,阿里会根据其在平台上留存的消费数据,给出实时授信额度。

业内分析认为,阿里巴巴此举将此前推出的互联网金融产品与汽车金融巧妙结合,在方便消费者购车的同时也能锁定自己的目标客户;同时消费者网络消费记录方面的大数据也足以支撑其推行购车款分期模式。

## 上市公司布局提速

阿里此举给正在汽车金融业务领域跑马圈地的“传统”汽车制造和贸易类企业带来压力。庞大集团人士向中国证券报记者透露,公司汽车金融业务板块将面临分流的挑战。

目前相关上市公司正加速布局汽车金融业务板块。以长城汽车为例,公司在2013年8月收到的《中国银监会关于长城汽车股份有限公司筹建汽车金融公司的批复》,批复允许公司与合作方联合筹建汽车金融公司,并在6个月内完成筹建工作。2014年年初,便传出天津长城滨银汽车金融公司已完成筹建并汇报天津银监局待批的消息,成立后将是天津第一家汽车金融公司。

长城汽车金融总经理杨铠荣曾表示,公司主要从事个人购车贷款和经销商库存融资,辅以经销商建店贷款等业务。公司会推出例如季节性非等额还款等一系列创新型个人购车贷款模式,以及规则较灵活的库存融资产品。计划2014年优先保障服务长城汽车经销产业链,2015年逐步渗透到尚未成立汽车金融公司的中小汽车品牌市场。

汽车品牌经销商在汽车金融方面布局则更为明显。以庞大集团为例,公司前任董事会秘书车少华曾对中国证券报记者表示,汽车金融和斯巴鲁汽车业务将是未来公司业绩最大的看点。庞大集团在2013年年报中表示,公司是最早从事汽车金融业务的汽车经销企业,独创的“冀东模式”有力的促进了公司汽车金融业务的发展。2013年,公司继续丰富汽车金融品种,与多家金融机构开展合作,特别是公司自身的融资租赁业务为公司贡献了很大的利润。

随着中国汽车市场的变化,部分上市公司在汽车金融方面的创新业务也在加速优化。2014年7月《中央和国家机关公务用车制度改革方案》发布,要求取消副部级以下领导干部用车,取消一般公务用车,并将普通公务出行社会化,适度发放公务交通补贴。随着中国公务用车制度的改进,国机汽车已经开发面向国家机关公务用车的创新型租赁产品“公务通”,主要面向公务用车

群体。目前已经有一些政府部门开始咨询汽车租赁事宜。

由“大数据”催生的阿里巴巴新业务,给这些传统汽车金融业务带来挑战。有分析认为,互联网公司全面出击互联网汽车金融,传统汽车信贷销售模式将面临被颠覆的危险;阿里巴巴一旦涉及大额信贷并激活阿里小贷等资金资源,势必会分流他们的业务。

不过,多位业内人士称,目前的直接影响尚不明显。前述庞大集团人士表示,目前来看,阿里的汽车金融业务对公司汽车金融业务板块的直接影响并不存在。“中国汽车金融市场空间较大,阿里此类业务刚刚起步,发展也将面临来自此前在该业务板块已有布局的不少公司的诸多门槛。”

## 助推大额商品O2O

实际上,阿里本身也并没有将此类创新业务看作对传统汽车金融的挑战。天猫汽车相关负责人认为,分期购并不会对传统贷款渠道产生影响,主要是为汽车厂商带来更多增量,比如部分线下难以贷款却在淘宝上拥有良好消费记录的人群。

记者从业内了解到,虽然有“先锋派”汽车厂商热情参与,但是对于阿里此项业务也保持了相对谨慎态度。“不少汽车厂商旗下都有自己的汽车金融公司,在拓展天猫客户的同时,不得不考虑其对本身业务的分流影响。”相关汽车专家分析说,目前不少汽车厂商的态度是“小范围尝试”。

无论是阿里等互联网企业,还是汽车生产和销售巨头,在加紧布局汽车金融的同时,都面临汽车作为大宗商品难以实现线上线下互动销售的尴尬局面。

汽车业内人士透露,受制于身份核验、物流配送等诸多条件的限制,以汽车为代表的大宗商品从线上到线下形成完整消费和交割周期一直较为困难。诸多电商所采取的形式主要是线上支付定金,线下完成提车的模式。以天猫商城东风标致为例,凡在特定日期内购买301等多款汽车产品的用户,可以在线支付500元定金,并在特定日期前到线下经销商完成核销提车流程,即可享受500元抵1000元优惠。

“但这显然不是真正的O2O模式。”有电商业内人士对记者称,真正的O2O电子商务模式,需具备四大要素:独立网上商城、可信的网站认证、在线网络广告营销推广、全面社交媒体与客户在线互动等。

“但阿里推出的此番创新,表明互联网已经不仅仅是一个卖车的渠道,而是能够通过互联网金融的支撑,加速推进作为大额商品消费的汽车O2O。”前述电商人士分析道,在互联网金融的帮助下,未来或有更多整车购买将在线上完成。

## 广东将全面推进 混合所有制经济改革

记者5日从广东省人大常委会推进混合所有制经济改革专题调研座谈会上了解到,下一步广东省将通过强化制度引领、分类推进国企混合所有制经济改革。

广东省国资委副主任周兴挺透露,广东省将举行全省国企改革发展工作会议、全省国有企业混合所有制项目招商推介会以及科技创新意见会,再次吹响广东国企改革的号角,激活企业的积极性和市场关注度,推动混合所有制经济又好又快发展。

根据安排,下一步广东省将通过制度设计,出台《关于进一步深化全省国有企业改革的意见》和《深化省属企业改革的实施方案》,并制定具体方案以及实施细则,系统推进广东省混合所有制经济改革。

按照计划,今年广东省将推进40至50家体制机制创新试点企业,培养一批有竞争力的企业,带动提升省属企业活力,并在明年抓一两个集团层面的企业作为改革试点。

此外,广东省还将组建持股平台,以持股平台为抓手,集聚和盘活存量资本,广泛吸纳各类资本,放大国有资本功能,优化国有资本布局,并准备成立国有资本运营公司。

广东省商务厅副厅长吴军建议,应吸收外资在混合所有制经济改革中的作用,国有企业可以借助外资参股,更好利用国内外市场和资源。

近年来,广东省一直探索混合所有制经济改革,涌现了诸如顺德美的集团、惠州TCL、珠海格力集团、广州海格通信、粤电力、宏达爆破、省广股份等成功案例,这些企业通过混合所有制经济改革,让国有资本与社会资本发生“化学反应”,激发了企业活力,提升了市场竞争力。(武卫红)

## 陕京四线工程获国家核准 计划10月开建

中国证券报记者8月5日从中石油集团获悉,国家发展改革委已对陕京四线输气管道工程项目给予正式核准批复。这标志着陕京四线将进入实质建设阶段。工程计划今年10月开工建设,2016年10月投产试运行。

陕京四线干线西起陕西省榆林市靖边县靖边首站,东至北京市境内高丽营末站,另铺设4条支干线,新建14座站场、54座阀室、12座线路阴极保护站,线路总长度1272.5公里,设计年输气能力300亿立方米。

陕京四线是继陕京一线、二线、三线之后的又一条经由长庆地区向环渤海地区及途经地区输送天然气的能源通道,在全国天然气管网布局中具有战略意义。

1997年9月,陕京一线竣工投产,成为国内第一条长距离、大口径、高压天然气管道,也是中外合作设计、建设的典范管道工程。随着北京及周边地区用气需求的不断增加,2004年,陕京二线开工建设;2010年最后一天,陕京三线全线贯通。之后,永唐秦输气管道、唐山LNG外输管道、港清三线陆续建成投产,华北和大港两座储气库群与西气东输管道、秦沈线实现联网,成为我国天然气管网的重要组成部分,也是北京的“城市供应生命线”。

据北京天然气管道有限公司统计,2013年,陕京一线、二线、三线累计向北京输气99亿立方米。

业内人士认为,陕京四线的开工建设也将给天然气管道建设相关上市公司带来业绩利好,相关概念公司包括玉龙股份(焊接钢管的生产销售)、金洲管道(焊接钢管产品研发、制造及销售)、久立特材(工业用不锈钢焊接管)等。(汪珺)

## 出口市场向好

### 钛白粉价格持续上涨

8月5日,国内钛白粉龙头之一安纳达宣布,公司红石型钛白粉价格上调300元/吨。据生意社消息,8月1日起,四川龙蟒将其主要产品提价300~400元/吨;自9月1日起,出口钛白粉价格提升50美元/吨。这已是钛白粉年内第5次上调价格。

生意社分析师杨逊认为,随着四川龙蟒调价,西南、华东、华中等地区近10家生产商陆续跟进,对金红石型钛白粉后市起到一定提振作用。

但受房地产市场低迷影响,国内钛白粉整体需求较弱。钛白粉价格几番上调,主要还是依赖于出口市场。生意社数据显示,四川龙蟒4、5、6月外贸总量连续三个月超10万吨,名列全国第一。

今年以来,美国房地产市场复苏拉动钛白粉需求,我国钛白粉企业从中受益。我国主要有硫酸法金红石型和锐钛型钛白粉两个品种。金红石型钛白粉流量较大,近期价格一路上涨的正是金红石型钛白粉。海关数据显示,今年1~6月份,我国累计出口钛白粉275万吨,同比增长56.7%,继续维持高增长。业内人士指出,6月单月钛白粉出口量增速超5成,是继4月以来,连续第3次同比增幅逾5成。

上市公司方面,由于今年二季度钛白粉市场行情好转,钛白粉产销量增加,销售价格回升。相关公司纷纷调高业绩预告。安纳达7月7日发布修正业绩预告,预计上半年亏损为1600万~1800万元,而一季报时预计亏损2300万~2800万元。中核钛白7月15日发布业绩预告修正公告,将上半年净利润预测区间从0~500万元上调至1100万~1400万元,同比上涨223%至311%。(张玉洁)

## 中煤8月煤价每吨上调4元 煤炭市场现企稳信号

政策继续执行。尽管中煤8月长协价格与神华价格相当,但由于中煤自产煤的硫份偏高,销售压力较大。

此前,中国神华8月1日发布的调价信息显示,8月动力煤现货价格为:5800大卡529元/吨;5500大卡489元/吨;5200大卡453元/吨;5000大卡429元/吨;4800大卡409元/吨;4500大卡379元/吨。其中,全年合同采购量500万吨以上,并且月度兑现率完成90%的客户可享受10元/吨的优惠。相比7月的结算价格,此次神华各卡数动力煤价格均上涨4元/吨。这也是神华自5月份以来首次上调煤价。

同时,下游电力企业日耗上升。截至8月4日沿海主要电力集团合计日耗煤量延续上行态势至70万吨左右,较此前60万吨水平有明显上涨,存煤可用天数降至20天以下至18天。

戴兵认为,随着神华、中煤等大型煤炭企业上调8月份动力煤价,持续下跌的动力煤价现企稳回升态势。不过对于北方港口来说,8月份能否积极有效的消化库存,才是8月份国内

动力煤价格能否开始触底反弹的真实考验。

招商证券研报认为,经过前期煤价下跌后,煤炭基本上全行业亏损,煤价短期底部,预计冬储煤开始、水电衰退,四季度煤价预期反弹,若限产保价和限制进口实施,将进一步支撑煤价。

## 推出限产计划

除了稳定价格,近期神华、中煤也开始推出限产计划。神华集团副总经理兼神华销售集团公司董事长王金力近日宣布,神华全年将调减产量5000万吨、调减销售量6000万吨。有分析称,调减之后,神华集团完成全年经营指标压力将大幅缓解,压价促销的销售策略有望提前终结。

国家层面对煤炭企业脱困也持积极扶持态度。国家发改委经济运行调节局巡视员许之敏在2014夏季全国煤炭交易会暨东北亚煤炭交易会上表示,发改委致力于推动煤炭市场化改革,最近在协调煤炭行业出现的困难。

7月31日,国家发改委经济运行调节局会同国家能源局煤炭司、电力司、国家煤矿安监局行管司、中国煤炭工业协会联合召开全国煤炭行业脱困工作会议,对做好严格控制超能力生产、限制不安全生产、化解产能过剩、加强行业自律等有关工作提出了具体要求。

政策层面首先从供给端进行优化调整,有助于改变市场对行业中长期供需失衡的预期。8月4日,国资委发布《关于进一步加强安全生产工作的紧急通知》,要求煤炭企业依法合规组织生产,小煤矿加快退出。近日,中国煤炭工业协会组织召开了14家特大型煤炭企业座谈会,形成了几点共识,一是控制总量,全国下半年煤炭产量需调减10%以上;二是降低库存,大型煤企要在6月底基础上减少50%;三是规范煤炭进口;四是建立自律机制。

分析人士指出,近期相关部门的表态和工作部署显示了政府开始关注煤炭行业的困境,后续或有系统性的救市政策出台。

## 山东推动集成电路产业发展 计划2020年销售收入突破800亿元

自动化(EDA)工具和电路仿真及验证技术、集成电路用金丝、载带等材料技术达到国际一流水平。建成20~30家集成电路设计中心,重点培育和引进3~5家具有国际先进水平的集成电路芯片制造、封装测试和材料生产企业,建成两个国内有影响力的集成电路产业化基地。到2020年,存储器、金融IC卡、存储控制芯片、数字家庭、移动智能终端、电力电子、传感器等领域集成电路产品设计技术接近国际一流水平,重点产品广泛应用于国内重要信

息系统。集成电路制造实现规模量产,重点集成电路材料和封装测试技术达到国际先进水平。

关于发展重点,山东省提出,优先发展集成电路设计产业,积极发展封装测试业,加快推动集成电路生产线建设,积极推动集成电路装备制造业及配套材料、配套件等支撑产业的发展,并加快完善集成电路公共服务平台建设。

保障措施方面,山东省政府提出,鼓励

各地探索设立地方性集成电路产业投资基金,以产业投资基金为平台,重点支持集成电路领域的兼并重组、上市、人才培养、公共服务平台建设等。进一步加大对集成电路产业发展的支持力度,统筹各类科技创新及产业发展资金,重点支持集成电路领域的公共服务平台建设、企业研发、科技创新、人才培养等。支持集成电路产业企业在境内外上市融资及发行各类债务融资工具。

## 首都航空探索电商模式

航空企业试水电商有望获得新突破。中国证券报记者8月5日从海航集团旗下的首都航空获悉,其将与京东联手,借助新型的电子消费平台和传统的航空公司优惠活动,进行新的航空企业电子商务化的探索。

据介绍,8月6日至10日,首都航空与京东联合将推出“唱哪去哪儿”活动。用户根据要求关注首都航空、京东官方微博,上传清唱视频(歌词要含国内地名)就有机会赢取免费往返机票、京东卡、数码产品等奖品等大奖。

首都航空由海航集团与首旅集团共同出资组建。公司前身为海南航空有限公司,2010年4月更名为北京首都航空有限公司。公司航线网络以旅游为主,主要连接旅游目的地客源地,航线布局中包含大量二三线城市。

目前,航空企业大部分的促销活动主要还是依靠各网站、自有微博微信等平台进行,真正与电子商务平台之间的合作并不多。业内人士认为,本次合作将为航空企业开发新的电商模式及京东拓展新的市场领域开辟道路。(汪珺)