# 汽车行业研究报告摘要

弈格思 战略咨询

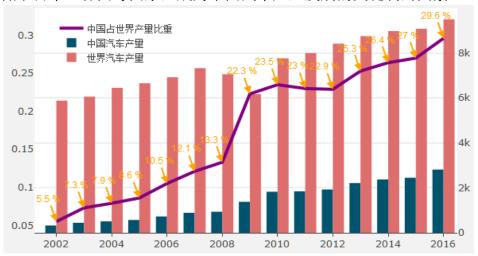


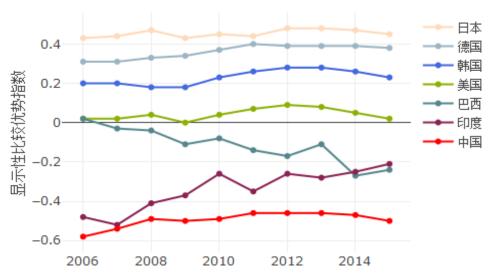
上海弈格思商务信息咨询有限公司行业研究团队

2018.08

## 一、宏观数据呈现

加入 WTO 以来,中国汽车产业迅速发展,已经具有一定差异化竞争优势和市场优势,形成了较为完备的产业体系。2017年,中国汽车产量达到 2900 万辆以上,占全球汽车产量比重达到 30%,中国已成为世界汽车最大的生产国和销售市场。但是,中国汽车产量虽然有大幅增加,国际竞争力仍然较弱,尤其在国际市场占有率方面,高端市场占有率远低于日本、韩国等国家,成为中国汽车产业发展的关键制约因素。





资料来源:公开数据整理

制图: R::PLOTLY

近年来,全球汽车产业呈现出一系列新动态,包括产品模式的电动化、生产方式的个性化、应用模式的租赁化,这对企业的生产模式、产业链体系、产品规则等方面都将产生重要影响。如何应对国际趋势变化、改善中国企业的发展前景,是汽车行业人士和决策者面对的关键问题。

此外,原材料(钢铁、能源等)价格、劳动力成本、市场需求,以及去产能、去杠杆等政策的实施,中国进出口关税的调整,均对汽车企业构成显著的外生冲击,我们将对上述一系列因素的影响进行深入研究,为汽车企业和从业人员提供可资借鉴的路径。

# 二、产业发展现状分析

**总量趋势**。增加值方面,2016年全国汽车行业规模以上企业累计实现主营业务收入83345.3亿元,同比增长13.8%,增幅同比上升9.1个百分点;产品结构方面,2006年轿车产量占总产量比重超过50%、近年来甚至达到70%以上,这意味着中国汽车生产正逐步进入以消费为主导的新时代;利润率方面,由于宏观政策波动的影响,近年来汽车行业利润率呈下降趋势,整体维持在6%--7%左右。

市场竞争力。国内市场方面,自 2010 年以来,国产汽车市场占有率从 30.9%降至 20.1%,表明中国品牌汽车竞争力仍然较弱;国际市场方面,整车进口远大于出口额,且 差距不断扩大,日系、韩系汽车在国内占有较大市场;产品质量方面,2001 年以来我国进口汽车质量显著提升,但出口质量较低、主要为低端产品。

**资本规模**。近年来我国汽车业资产规模不断扩张,但资本使用效率较低,尤其商用车生产呈现"低端过剩、中高端稀缺"的局面,自主品牌产能利用率低于合资品牌。这也对中国自主品牌汽车构成了较大挑战。

**横向比较**。与日本、韩国等国家相比,中国汽车产业仍然存在较大差距,这表现在 生产效率低于世界平均水平、国际市场占有率低、不具备整体竞争优势等方面,因此, 提升国际竞争力、拓展国际市场,是中国汽车企业实现长期发展亟待解决的问题。



制图: R::PLOTLY

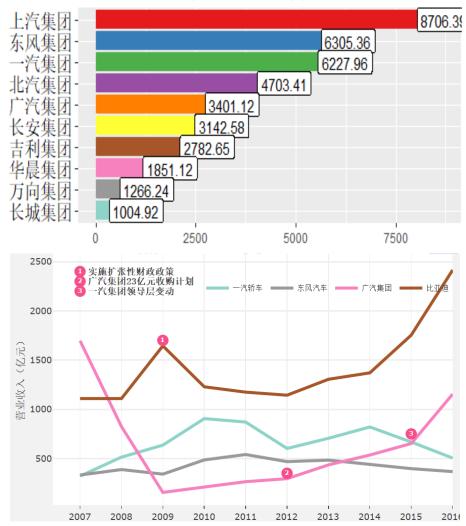
# 三、企业竞争力分析

根据国家统计局数据,截至2017年末,我国共有汽车企业14620家,占全国规模以上工业企业数量的3.8%,整车企业117家。由于汽车产业整体市场集中度较高,因此我们主要选取前十位企业进行深入讨论,包括上汽集团、一汽集团、东风集团、北汽集团、长安集团等企业。

**企业排名**。上汽集团、一汽集团和东风集团三家企业的增加值多年来一直位居前三位,长安、广州和北京汽车集团位居第4-6位,这六家公司成为中国汽车行业的支柱型企业。上汽集团自2011年开始位居第一,一汽集团和东风集团分别为第二和第三位;而长安、北京和广州汽车集团的排名有多次变化,显示了汽车市场的竞争性。

**企业间竞争状况**。2008-2016 年,中国整车制造行业规模以上企业数量均超过 300 家,2016 年达到了 425 家,较 2015 年增加 36 家。尽管我国汽车产量已名列全球前列,但整车市场的市场集中度指数在 50%--60%,零部件的市场集中度只有 10%--20%。生产规模和市场集中度是竞争力的基础和产业优化的体现,我国与先进汽车强国相比,产业整合进程需进一步加强。

**跨国公司的地位和作用**。尤为重要的是,跨国公司控制我国汽车价值链的高端环节。 国外的汽车跨国公司为了提高自身的核心竞争力,主要掌握核心技术研发和市场营销这 两个高附加值环节,将生产、加工和一般设计外包到中国,多数大型汽车制造商利润至 少 1/4 来自中国,显示出跨国公司的拥有更强的竞争力。



# 三、深度关联分析

本研究所采用的回归分析方法,是从不同角度体现企业业绩的因变量,分别与可能的自变量进行建模,再通过固定效应面板数据回归模型度量两者之间的函数关系。该方法可以有效识别对企业业绩指标影响最重要的因素,从而为决策者实施竞争战略、提升企业市场绩效提供有益借鉴。

		工业增加值			利润水平		ROA	
因变量								
	固定资产	+++	+++	+++	+++	+++		
	就业人数	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++
自亦	技术水平	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++
变量	研发投入	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++
	出口比例	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++
	债务水平							
结		OLS	随机效应	固定效应	随机效应	固定效应	随机效应	固定效应
果								

表 1 汽车行业的回归分析结果

**附注:** + 显著且为正相关; — 显著且为负相关; **O** 不显著; 括号内表示滞后一期或二期后出现该显著性。

同时,我们使用 VAR 和 VEC 模型,对企业 1-5 年后的产量和销量进行了预测,下图为相关结果。可以发现,根据 2012 年前数据进行的 2013-2017 年预测结果非常稳健,各企业销售量均在 95%的置信区间,说明此类方法具有较强的适用性。

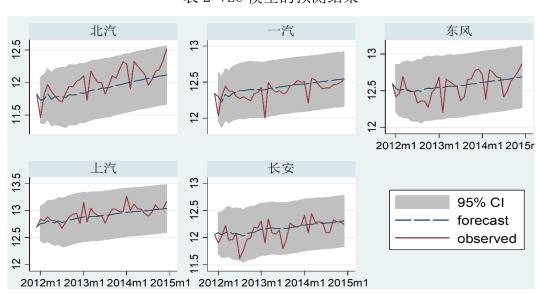


表 2 VEC 模型的预测结果

## 四、案例分析

我们进一步对企业的关键战略进行了案例分析,选取自主品牌建设、研发体系建 设、国际化路径、生产网络构建、零部件配套模式五个方面,深入讨论了不同企业的 价值链战略及其对企业发展的影响。

**自主品牌方面**,上汽集团通过收购发展自主品牌、东风集团构建自主品牌运作平 台、一汽集团通过技术借用和组合形成自主品牌,对企业的市场占有率、技术进步、 研发体系建设等产生了不同的作用。

**研发体系方面**,广汽集团采取了研究院指导的统一研发模式、江淮汽车建立了以中 国为主、多层次的研发体系,长安集团通过国际化拓展了全球范围的研发体系,上述 模式各有侧重、构成了不同的企业研发格局。

**国际化模式方面**,汽车企业的国际化模式可分为技术获取型、市场开拓型和品牌整 合型, 三种类型各有其优势与风险, 而上汽和吉利集团在收购外国关键资产、占领国 际高端市场、提升企业技术竞争力等领域均实现了重要进步,成为行业并购的范例。

参与全球生产网络方面,我国汽车企业参与全球生产网络主要分为建立合资企业和 发展自主品牌的模式,两者对企业发展具有不同的意义。我们深入分析了各大汽车企 业的全球生产网络模式,对其发展现状与影响进行了全面讨论。

零部件配套供应模式方面,整车市场呈现出寡占市场结构,零部件市场主要为以 外资和民企为主体的竞争性结构。这体现了中国本土汽车生产缺乏完整的零部件供应 体系,必须依靠外资零部件企业支持的现状。通过研究不同汽车企业的配套模式,我 们发现了中国零部件企业存在的重要问题,并对如何改善零部件供应水平、融入全球 生产网络提出了合理化建议。

表 3 跨国并购的模式对比(部分)

	市场开拓型	技术获取型	品牌整合型	
代表案例 一汽集团		吉利集团	一汽集团	
	长城汽车(直接投资)			
兼并企业	通用集团印度公司	英国锰铜	罗孚集团(与南汽重组)	
	泰国正大公司	澳大利亚 DSI		
		沃尔沃		
主要目标	利用东道国企业销售渠道	学习对方企业关键技术	建立国际化高端品牌,	
	销售自主产品	构建跨国研发平台	进入东道国市场	

表 4 主要汽车企业的品牌开发情况(部分)

	上汽	东风	一汽
品牌名称	荣威	风神	奔腾
研发平台	仪征生产基地	武汉研发中心	
品牌研发模式	收购与开发相结合	多品牌和基地协同	技术借用
资金投入	128	94	85
研发占比	1.27%	3.34%	1.42%

## 关于我们

上海弈格思商务信息咨询有限公司是一家基于计算社会科学,为客户提供量身定制的战略决策参考服务的企业战略咨询公司。我们将基于最新的经济和统计学方法,为客户面临的问题提供可靠地解决方案,并协助客户创造可持续的价值收益。

## 行业报告系列

#### 初级版: 数据挖掘

通过从统计、财务和销售信息中提炼的数字和分类特征,利用多维度的可视化、随机森林、决策树等深度分析工具展现数据汇总和 关联信息。

40-60页

定价: 9000元

#### 中级版: 回归分析

通过参数估计、贝叶斯不确定性量化等技术 建立的预测模型,能够准确地甄别影响不同 企业长期绩效的重要因素。

70-80页

定价: 24000元

#### 高级版: 计算机ABM模拟

根据客户的具体需求,使用自主开发的ABM计算机模拟平台为客户提供传统方法无法实现的定向指标精准预测,帮助客户及时把握未来趋势。

90-100页

定价: 46000元

#### 免责声明:

本摘要数据通过公开渠道收集。本公司虽力求报告内容的准确和完整,但对数据质量不做保证,对使用此摘要结论产生的任何后果不承担法律责任。本摘要的版权归上海弈格思商务信息咨询有限公司所有,如需引用和转载,需征得版权所有者的同意。任何人使用本摘要,视为同意以上申明。

关于本报告的更多信息请联系:

上海市杨浦区邯郸路539号新金博大厦1605室 Copyright © www.icssai-consulting.com info@icssai-consulting.com 021-55896071