



昂首邁步 喜迎豐年

與行政總裁一席話

憑藉優良的產品開發技術和品質，使我們成為國內主要整車廠的優秀供應商之一。

問：預期人民幣再升值將對集團帶來甚麼影響？

答：人民幣升值對本集團的影響可分兩方面，從銷售收入而言，本集團的銷售大部分以美元結算，但隨著本集團於年內開始向中國市場進行銷售，加上於二零零六年四月份與北京奔馳•戴姆勒•克萊斯勒簽訂供貨協議，本集團預計人民幣收益於來年可超過集團銷售的10%，未來三至五年內更可達至30%以上。人民幣升值對本集團所帶來的影響中長遠而言將會逐漸減輕。

而從成本方面，我們相信人民幣升值將有助減低本集團原材料(尤其鋼材)的採購成本。此外，本集團的貸款組合中，大部份貸款是非人民幣貸款，可間接達到對沖作用，亦有助減輕人民幣可能升值帶來的影響。但集團相信，長遠而言，可根本性抵銷人民幣升值的風險，主要依賴集團不斷提高產品的附加值、加強集團的生產成本控制、優化其結構，並致力與客戶建立戰略夥伴關係，共同開拓和發展市場。我們有信心把人民幣升值可能帶來的負面影響減至最低。

問：跨國企業不斷進入中國汽車市場和增加在中國的投資，對汽車零部件行業以及北泰的發展將帶來什麼衝擊和機遇？

答：中國汽車市場的巨大潛力，吸引各大跨國公司紛紛來華投資，根據中國汽車新網發布的資料顯示，外資投入整車製造業已達94億美元，形成270萬輛生產能力，預計未來五年外商投資及合資廠的整車產能將達450萬輛；國際汽車零部件巨頭在華投資的零部件企業也已超過500家，從最初的汽車組裝轉移到中國，發展到全產業鏈向中國轉移，中國已成為跨國汽車工業投資「熱點」。



位於北京廠房的後橋總成裝配線

與行政總裁一席話

中國零部件行業面臨的機遇：

- 1、 根據國務院發展研究中心預測，中國汽車保有量二零一零年年將達到5,669萬輛，二零二零年將達到13,103萬輛。到二零一零年中國零部件市場總量將達到14,000億人民幣左右，成為全球最大的零部件市場之一。
- 2、 跨國企業不斷增加於中國零部件方面的投資，並積極尋找合作夥伴，將為中國企業帶來技術、質量、成本管理和品牌形象的提升。
- 3、 中外合資整車廠以至國際一級系統集成商擴大在中國採購的比例，零部件供應商將有面對更多國內外客戶的機會。

面臨的挑戰：

- 1、 在未來幾年內，包括外商在內的汽車零部件行業投資將加快，供求關係將逐漸逆轉，供應商將面臨產大於銷和成本逐步提高的雙重壓力，形成嚴峻的競爭局面。
- 2、 中國本土零部件企業基於投資不足，無論在研發、規模、技術、系統集成能力，以致與國外整車廠商在全球的配套關係上，都處在劣勢地位，本土供應商的獨立生存空間將受到擠壓。

透過參與開發汽車底盤系統，北泰致力與整車廠建立長遠而穩定的供貨關係。



位於北京廠房的左／右轉向節帶制動盤裝配線



懸架系統零部件

跨國企業不斷進入中國，給中國汽車零部件企業帶來挑戰和機遇，對北泰來說更多的是機遇。

- 1、北泰長期從事汽車零部件產品研發、生產、銷售，積累了大量產品數據資料庫，在產品研發，製造方面居中國領先水平，
- 2、北泰的產品主要銷往北美、歐洲等主流市場，在海外建立了穩定的服務網路和市場體系，擁有長期服務於海外客戶的經驗，其中大部分為國際汽車系統集成商及分銷商。
- 3、跨國集團進入中國，尋求合作的是具有產品、質量、技術市場服務等優勢的優秀供應商，北泰正是他們所需要的合作夥伴，也給北泰帶來了發展的新機遇。



前輪鼓帶制動總成裝配線



後橋總成產品

問：中國政府於二零零六年四月份指出中國汽車業存在產能過剩問題，新一輪宏觀調控對汽車及汽車零部件行業將有何影響？

答：根據國家發改委統計資料，目前中國整車的年生產能力已達到800萬輛左右，產能大於銷售約200萬輛，在建的生產能力還有220萬輛，因此中國政府主要針對整車製造業提出了汽車產業結構調整的重點措施。主要表現在：提高新建整車企業的市場准入門檻，嚴控新上專案，對不符合國家規劃、產業政策、供地政策、環境保護、安全生產等市場准入條件的項目，將停止建設，並鼓勵自主品牌、自主開發產品的建設。另外，中國的汽車保有量還很低，需求量還未得到更大的釋放，未來十五至二十年內仍是汽車市場的高增長時期。新一輪的宏觀調控將有利於加快汽車及零部件行業的兼併重組，具有規模、質量、技術優勢的零部件企業將脫穎而出，佔據行業主導地位。同時由於中國市場依然存在零部件開發、生產不足的現狀，零部件行業目前仍是政府大力發展與支持的行業。

問：可否詳細講解集團拓展中國市場的策略？

答：考慮到人民幣升值與及中國龐大的市場，集團通過新項目的投產運營及完善的市場策略，已在中國市場取得良好的效果。

1、 參與主機廠底盤系統開發。

集團以其技術、質量等優勢已成為中國眾多主機廠的一級供應商。本集團於二零零六年四月宣佈成功進入北京奔馳的供應體系，更成為集團開拓中國主機配套市場的里程碑。此後集團將致力進入更多主機廠的配套範圍，成為其長期供貨夥伴，並通過參與主機廠底盤系統開發的策略，建立長期穩定的供貨關係。

2、 搶佔競爭對手市場份額。

中國的汽車零部件市場，大部分廠家還是低技術、小規模的生產現狀，只能為中低檔次的車型配套，隨著國際汽車廠商陸續進入中國市場，將對高檔汽車零部件需求增加，北泰通過實施「技術研發型」的策略，不斷提高產品製造水平，加強技術革新，滿足高中檔車型對高質量、高技術、高附加值產品的配套需求，以搶佔中國市場更多份額。

同時，北泰將通過實施現代物流運作模式，加強供應商的管理和控制，並加強內部成本控制，通過技術提升及工藝改良，提高產品合格率，在不同的階段降低產品成本，以高質量且具優勢的價格打入市場，快速搶佔市場。

3、 加強市場人員力量，培養和聘用更多的技術、銷售人才，加強市場網路建設與售後服務體系的力量。

4、 打造品牌，樹立形象

優秀的品牌往往是影響客戶的一個重要指標，隨著市場的進一步發展與飽和，打造企業品牌，樹立企業形象將成為開拓客戶市場的主要方式，集團作為中國最具規模和實力的汽車零部件企業之一，長期以來，已經形成了良好的品牌形象和市場信譽，未來集團將通過宣傳、推廣、服務等各種方式，提高客戶滿意度，打造優秀和著名品牌。