



SCANIA

# 以運輸推動環保 以創意贏取商機

三思而後行，因為魯莽往往須要付出代價，而這代價又未必如成本所能彌補。營運貨車生意也是同樣道理。瑞典運輸車輛製造商斯堪尼亞(SCANIA)的安迪斯(ANDERS GUSTAFSSON)解釋，淨潔而優質的歐盟六型柴油引擎如何減省成本之餘，又可免除承受巨大的風險。卡羅斯·范徹斯高·馬克魯(CARLOS FRANCISCO MAGNO)撰文

**大**中華區空氣污染嚴重，而最大的罪魁禍首就是運輸業。重型商用車輛製造商斯堪尼亞在物流業界中享負盛名，開創了綠色運輸的先河之餘，也致力在大中華區對抗污染。

公眾前所未有地重重監視大企業的利潤增長及業務發展之外，更加以指責，認為他們需要為環境急速惡化負上責任。

然而，行環保道路實非易事，而且全盤改變現有做法極為複雜、費時、昂貴，也因而不切實際，不太可行。因此，斯堪尼亞主動鼓勵業界參與以解決問題，而整個行業既能減少碳排放，又能輕易從中得益。

董事總經理安迪斯·古斯德夫信非常清楚綠色運輸這些另類方案在重工業中沒有太多號召力。不過，在他監督之下，香港區分公司的進展卻非常理想。

## 克服困難

國家規定的環境保育守則依循國際標準，而歐洲汽車廢氣排放標準更是貨車及巴士方面的規範。斯堪尼亞的產品符合現行的歐盟六型類別，懸浮粒子與氮氧化物排放上限也大大減低。

這般另類產品的確並非炙手可熱，也非易於推銷。「顧客或會認為，『既然綠色貨車並沒有其他勝人之處，為甚麼我們要買那些貨車呢？』當然那些車輛對我們的孩子健康好……但我們始終很難令大部分的客人喜歡上這些貨車。」

歐盟六型柴油引擎利用某種化學成份以達致減排目標，但這也因而令買價成本上升。雖然維修保養支出不變，但最初的購入成本相對提升，這令不少買家卻步。高市場滲透率有賴政府支助，因此，獲得政府支持對增長市場佔有率尤其重要。

## 連接兩地

據安迪斯信表示，隨着香港特別行政區於2013年推行汽車報廢計劃，約八千台污染環境的舊式車輛就準備給丟棄。這措施廣受歡迎，也令市場值上升了百

分之二十。

不少新來的競爭者陸續加入市場，尤其來自大陸的公司，他們都為持有相近價位的日本品牌添加了不少壓力。然而，大量貨車因污染空氣而給銷毀，斯堪尼亞也因此比較低價的競爭者更有市場優勢。「我們更着重優質產品、良好服務、環保價值。」

另一方面，中國的情況截然不同。大陸方面只要求重型車輛的操作者遵從歐盟四型準則，故認為斯堪尼亞的貨車派不上用場。可是，他們得須注意，香港政府禁止中國的歐盟四型貨車在香港行駛，但新型的香港貨車卻可來往中港兩地。」

「一般而言，中國大陸的貨車巴士市場並不及香港的那般發達。雖然大陸的市場是全球最大的，但百分之九十八的產品由較廉價的生產商製造。不過，(中國市場對優質產品的)需求正在上升，這還須要些時間蘊釀。」

為彌補此情況，安迪斯從根本做起，這就如他在香港所做的一樣。「我們在廣州興建了一所工場，那是中國首間自資擁有的工場。我們也花了很長時間去取得所有許可……最後我們所需的許可證算上來接近65張。[這證明了]我們相當重視為中國引入綠色運輸，也在意如何在當地實行。」

## 持續可行

斯堪尼亞推出了一個全面的財務計劃，好讓潛在客戶能在初期以較實惠的成本引入新型貨車，這既減輕他們的成本壓力，也有助他們使用綠色貨車。截至2014年三月初，斯堪尼亞已簽訂約七十分合約。

「香港是第四十四個我們在全球推出財政服務的市場。規模可謂龐大。」安迪斯信闡述這如何成為最好的選擇。「我們既有很好的財務計劃，也有興趣，其背後的原因是，我們比銀行更了解我們的顧客。我們希望拉近與顧客之間的距離。」

投資一輛貨車所需約港幣一百萬，而這對財團而言也許只是小數目。客觀而言，小型貨車的回報每天最少達一千元。只要這些貨車一天都在行走，利潤

便可攀升，而盈利則視乎距離、淨載重量、目的(如建築項目)，其他細節等而定。

「還有一樣不易說清楚的東西……那就是買賣價之間的差別。」貶值、燃油及維修費用等因素都是營運公司的沉重負擔，但他們在斯堪尼亞的財政服務幫助之下，只須每月付出固定金額，為期三至五年，此後再續，他們的煩惱就大大減輕了。」

## 購入貨車

保險也是斯堪尼亞財政服務中重要的一環。斯堪尼亞與艾安/安聯(AON/ALLIANZ)共同合作，提供全保計劃。保單的保障範圍涵蓋意外、第三者損失所導致的責任賠償、以至其他相關賠償。保險伴公司會處理索償事宜，而斯堪尼亞則負責其他涉及文件的程序。

他補充：「當顧客買車的時候，他們先要取得財務公司的審批，然後就是保險公司的批核，最後才能下訂。但是，因為我們已經擁有客戶的資料，我們也就可以一次過處理所有程序，這令客戶的申請程序更快捷可行。」

## 蛻變展現

雖然斯堪尼亞站在綠色科技與全面財務服務的尖端，但也不忘提高駕駛員的駕駛效能，這點往往是安全、適時、省油運輸的關鍵。為此，斯堪尼亞每年都舉辦駕駛挑戰賽，而2014的賽事就有七百位來自不同公司承包商的香港選手參與。斯堪尼亞認為密集的教育能讓駕駛者把貨車性能發揮至最高峰，同時也將利潤推至最高點。

斯堪尼亞也早着先機，成功帶領公司走上綠色軌道。斯堪尼亞給業界提供誘因，好讓他們能接受這破舊立新、有利可圖、保護環境的意念。斯堪尼亞也積極貢獻香港，使之成為更具競爭力的都市，商業、生活態度、以至生活素質三者得以並列發展。■

如欲知悉斯堪尼亞的資料，請瀏覽  
[www.scania.com.hk](http://www.scania.com.hk)。