

## 吉利成沃尔沃第一大股东

北京商报讯(记者 蓝朝晖 高春艳)12月27日,浙江吉利控股集团(以下简称“吉利控股”)宣布,吉利控股与欧洲基金公司Cevian Capital(以下简称“Cevian”)达成一致,将收购持有沃尔沃集团(AB Volvo)8847万股的A股股票和7877万股的B股股票。项目交割后,吉利控股将拥有沃尔沃集团8.2%股权,成为第一大持股股东,并拥有15.6%的投票权。

根据协议条款,Cevian将出售持有的沃尔沃集团8847万股A股股票及7877万股B股股票给野村国际和巴克莱证券。野村国际和巴克莱证券承诺在吉利控股完成项目审批后,将所持有的沃尔沃集团股权全部转让给吉利控股。

值得注意的是,该项目是吉利控股自2010年从福特汽车收购沃尔沃汽车集团(Volvo Cars)后又一重要战略投资,吉利控股集团旗下已拥有沃尔沃汽车、Polestar、领克汽车、吉利汽车、伦敦电动汽车、远程商用车等多个知名品牌。今年,吉利控股还对宝腾汽车、路特斯汽车及太子飞行汽车进行了战略性投资。

业内认为,此次收购沃尔沃集团与当年收购沃尔沃汽车公司有所不同。因为吉利控股集团是沃尔沃汽车的100%股权拥有者,对其战略规划、管理运营、市场拓展指明方向。而对于沃尔沃集团的投资,吉利控股只是大股东,行使大股东的权利,完成交割后将有望获得一个董事席位,但不会对公司的战略做出调整。

## 雅士利施恩(中国)物业被征收

北京商报讯(记者 钱瑜 王子扬)12月27日,奶粉企业雅士利发布公告称,12月22日,雅士利旗下全资子公司施恩(中国)广州开发区土地开发储备交易中心及代理订立一项征收补偿协议,据此广州开发区土地开发储备交易中心将自施恩(中国)征收物业,补偿金额约为2.5亿元。

据了解,根据征收补偿协议,征收的物业包括由施恩(中国)持有的位于中国广东省广州市广州开发区宏远路8号一幅建筑面积为8.2万余平方米,土地面积为5.25万平方米的土地,连同该幅土地上附着的楼宇及附属物。雅士利预计将因征收而录得未经审核估计收益总额约6500万元(除税前),征收所得款项净额拟将用做公司的一般营运资金。

获得6500万元的收益,对于雅士利亏损的业绩来说仍然杯水车薪。根据此前雅士利发布的半年报告显示,今年上半年雅士利营收9.66亿元,同比下滑15.7%;亏损1.21亿元,同比下滑907.3%。

雅士利业绩的持续下滑已经成为蒙牛业绩的掣肘。自2013年被蒙牛收购之后,雅士利就变成了蒙牛的“拖油瓶”。2015年蒙牛收入出现2013年以来的首度下滑,业内分析认为罪魁祸首就是雅士利。去年上半年,蒙牛半年报中就曾表示,奶粉业务板块不仅下拉了蒙牛整体收入,对于净利润的影响更甚。

## 加加食品0元转让子公司股权

北京商报讯(记者 刘之爽)12月26日晚间,上市公司加加食品公告称,公司将以0元的价格转让控股子公司长沙云厨电子商务有限公司(以下简称“云厨电商”)51%股权给云厨电商的另一股东陈光辉。本次交易完成后,公司将不再持有云厨电商股权。

据了解,本次股权转让所涉及的子公司云厨电商主要从事的业务为在互联网从事销售及配送服务业务,2015年加加食品通过增资方式投资云厨电商,以5000万元获得云厨电商51%的股权。

近两年云厨电商的发展却并不尽如人意,12月26日的公告中有数据显示,截至2017年10月31日,云厨电商资产总额150.91万元,负债总额3400.23万元,营业收入250.56万元,净利润亏损748.98万元;去年云厨电商资产总额477.29万元,负债总额1977.64万元,营业收入903.95万元,净利润亏损1886.54万元。亏损严重以及高负债似乎成为加加食品放弃云厨电商的主要因素。

近几年主业并没有太大突破的加加食品在转型的多元化道路上不断试水,在并购、投资等方向上进行了多次尝试,但是问题也从未间断,加加食品遭遇的发展瓶颈仍然难以突破。对此,中国食品产业评论员朱丹蓬认为,对于加加食品来说,云厨电商这家公司已经没有核心竞争力和价值,因此宁愿以0元转让股权,避免继续亏损。

## 淘宝天猫各换新帅

北京商报讯(记者 吴文治 陈克远)对于不断加码新零售项目的阿里来说,淘宝、天猫这两大零售平台需要一个新的身份。12月27日,阿里巴巴集团CEO张勇在员工公开信中宣布,淘宝、天猫将作为阿里新零售的基座,聚合阿里物流、金融、技术、云计算等基础能力帮助全社会商业升级。为此,集团决定任命集团副总裁蒋凡出任淘宝总裁,任命集团副总裁靖捷出任天猫总裁。

据悉,新任命的两位业务总裁为“70后”、“80后”的年轻管理者。蒋凡曾是创业公司创始人,加入阿里后推动了淘宝走向数据驱动,实现千人千面,并带领团队构建了淘宝内容体系,在接受新任命前还担任手机淘宝负责人。靖捷来自传统品牌和零售企业,拥有丰富的商业经验和对客户痛点的理解,此前作为天猫班委班长承担了天猫组织层面的职责,且重点负责天猫国际项目。

实际上,在此之前淘宝、天猫的工作均由阿里巴巴集团CEO张勇负责,同时实行班委制。新零售新征程需要更多年轻人的新视角和新思维。”张勇在信中表示,过去一年,集团内一批年轻一代管理者快速成长,在新零售的拓展中,需要他们承担起更多的责任。

## 宝能造车豪赌新能源

继上周宣布战略投资观致汽车后,宝能投资又有了新的举措。12月26日,宝能集团在黄埔区、广州开发区动工建设新能源汽车产业园。业内普遍认为,目前宝能集团在造车方面已累计投资接近700亿元,在解决了生产资质和产业基地后,对于宝能集团而言,能否通过制造汽车,一改以往地产行业的粗暴圈地,摆脱“资本玩家”形象,宝能集团董事长姚振华和他的宝能系将面临考验。

## 重金转型造车

北京商报记者了解到,作为宝能集团在广州的新能源汽车产业园,项目总投资300亿元。首期规划产能50万辆新能源汽车及相关配套项目,项目建成后,整车和零部件制造达产产值将超过1000亿元。

按照姚振华的设想,宝能汽车要在10-15年的时间打造一个“具备强大竞争力和国际影响力的汽车集团”,以科技创新驱动发展,集聚人才,聚焦新能源、新材料、多功能、智能化,坚定大力发展新能源汽车业务,并优化提升燃油车业务,打造“研发-制造-后市场”的完整产业链。

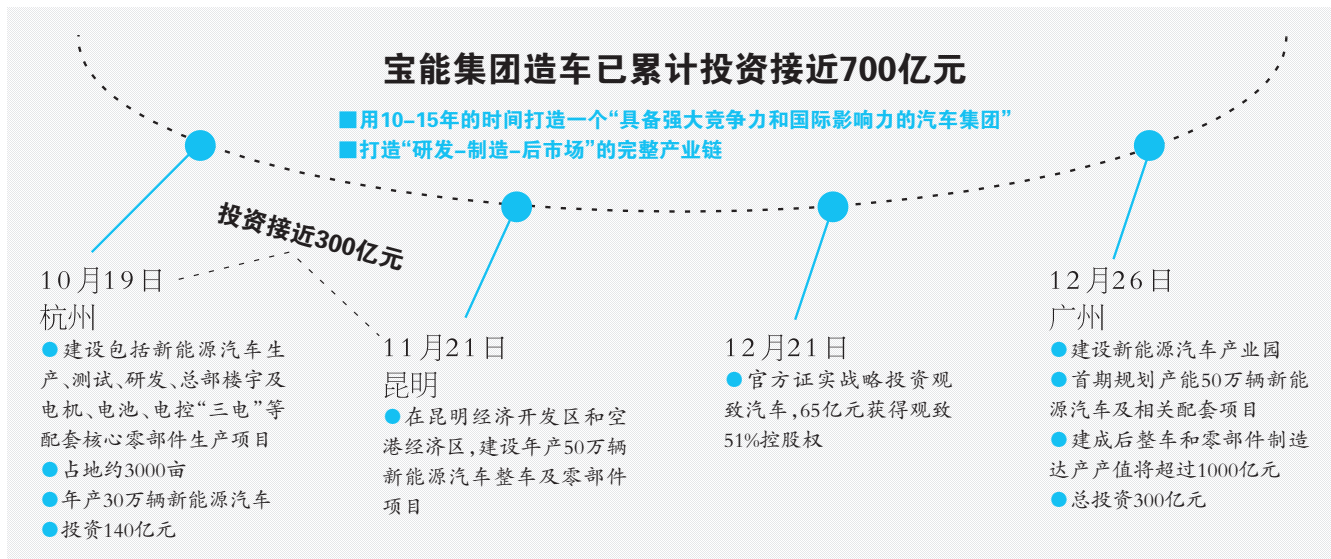
事实上,姚振华的造车梦由来已久。早在十年前,姚振华就在深圳修建宝能汽车大厦。宝能集团相关负责人也坦言,新能源汽车将是宝能集团的重点产业。

值得关注的是,在今年“宝万股权之争”宝能集团撤退之后,宝能集团需要找到新的投资领域,新能源汽车无疑是目前投资的新风口。

10月19日,姚振华在杭州富阳区与当地政府签订框架协议,拟投资140亿元建设包括新能源汽车生产、测试、研发、总部楼宇及电机、电池、电控“三电”等配套核心零部件生产项目,规划年产30万辆新能源汽车,总用地面积约3000亩。11月21日,昆明市政府、滇中新区管委会与宝能集团在深圳签订战略合作框架协议,其中宝能集团拟在昆明经济开发区和空港经济区,建设年产50万辆新能源汽车整车及零部件项目。业内预测,宝能集团在上述两个城市的新能源汽车项目就要投入接近300亿元。

在拿下两大新能源汽车项目后,12月21日,宝能集团正式战略投资观致的消息也得到官方证实。宝能集团以65亿元获得观致51%控股权,这也意味着宝能集团在造车领域上,通过资本收购“曲线”拿到了生产资质。

汽车行业分析师张志勇表示,国家鼓励引导新能源汽车的发展,而对楼市的调控逐步加强,房地产市场日趋稳定,新能源汽车市场巨大,宝能想



要跨界参与“分蛋糕”,现在不失为一个好时机。

不过,业内普遍担心,造车是一个高资金投入的行业,对于宝能集团而言,能否有能力承担汽车制造行业的高资金投入,还是一个未知数。

对此,姚振华称,目前宝能集团的业务范围涵盖地产、金融、物流、文化旅游、医疗健康等各大产业,净资产高达1200亿元,市值超过5000亿元,资产足以支撑其造车梦的落地。

## 资本跑马圈地

尽管宝能汽车已做足生产新能源车的一切准备,但在业内看来,宝能集团是一家投资集团,在房地产、医疗行业有着非常广泛的布局,这家被资本腾挪掩盖的企业,在转型新能源汽车制造的同时,宝能集团已经布下了一盘大棋。

据悉,此次在广州动工的宝能新能源汽车产业园是宝能集团在广州黄埔区、广州开发区系列投资的一环,宝能汽车有限公司正是在该区中新广州知识城注册。前期宝能集团已经在广州开发区投资30亿元建设粤港澳大湾区投资总部大楼,主要包括自用型总部办公区,计划引进国际、国内500强企业设立区域总部。按照计划,宝能集团还将运用建设深圳宝能科技产业园区的经验,围绕战略性新兴产业方向,在知识城建设价值创新小镇。这无疑为宝能集团在房地产的布局埋下了伏笔。

有消息称,在杭州新能源项目签约的同时,宝能集团还获得了房地产项目。由前海人寿控股的杭州新天地集团拟落子新天地系列综合体,选址距离“杭黄城际轨道站”不到一公里。而在昆明,除了投资新能源项目之外,宝能集团同样拿下了综合物业开发、物流、科技园、大健康文旅等项目。

在外界看来,宝能集团正式进入

新能源汽车造车领域,可以说是从金融转向实业的开始。在一系列新能源汽车产业项目的背后,宝能集团以文化体育、特色小镇、汽车等为主题的地产产品线也逐渐登场。

一位熟悉地产行业的专家表示,近年来,房地产商纷纷转战新能源汽车,推进了多元化发展战略转型。然而,对于宝能集团而言,资本和金融才是强项,在转型新能源汽车的同时,通过新能源汽车产业来推动原有的房地产业务发展,解决拿地难、拿地价格高的问题,以实现更可观的利润所得。

## 是选择也是考验

介入新能源汽车,无疑能给宝能集团的商业帝国带来有力支撑,但其面临的问题仍然是宝能集团内部业务协同效应才能显现。不过,作为造车的门外汉,业界依然担心,宝能集团高资金豪赌新能源汽车的背后,BAT等互联网巨头、多家投资机构早已投身其中,在更新后的市场格局里,宝能汽车能否在新能源汽车领域获得收益,仍是未知数。

据不完全统计,2015-2017年上半年,国内共有超过200个新能源汽车整车生产项目落地,涉及投资金额超1万亿元,已公开的产能规划超2000万辆。按照国内2017年批复的项目以及各大车企发布的产能规划估算,到2020年,新能源汽车产能有望达到500万辆。新能源汽车领域竞争已经白热化。

不过,在张志勇看来,宝能集团借观致之手,只是快速切入造车领域,继而获得新能源汽车的生产资质。但对于新能源汽车行业来说,有钱并不一定就能成功,造车失败的企业层出不穷,宝能集团面临的挑战依然很大。

同时,业内对于宝能造车的质疑,依然是宝能集团缺乏整车制造经验,宝能集团人主观观致究竟能对观致的前

景起多大作用,具有不确定性。

对此,观致汽车CEO刘良认为,宝能资金雄厚、资源丰富,而且更重要的是它有宏伟进军汽车产业和汽车产业链的雄心。“以我们的理解来看,进军汽车行业不仅仅是做一个主机厂,汽车行业的新零售、新渠道、后市场、移动出行、智能互联,包括汽车零部件,宝能都已经有了,我们看重它们实力雄厚,有宏伟的进军汽车产业链的决心。”

值得注意的是,宝能集团人主观观致汽车后,已为观致汽车找到了销售出路。有消息称,观致最近拿到了来自联动云租车的大订单,订单数量至少在万辆以上,从10月开始,为了这笔万辆级大订单,观致已开始加班加点生产。而“联动云”的汽车租赁品牌为姚振华所有。这家成立于去年7月的租车公司,短短一年间已布局10多个城市。

业内人士认为,如果联动云确为宝能集团旗下公司,将能够分担汽车生产企业的销售压力,未来不排除链接汽车金融、二手车、汽车维护保养等业务。

实际上,宝能集团已在汽车领域布下一盘大棋,北京商报记者了解到,目前宝能集团本身已开展了汽车配件、汽车金融、汽车保险、汽车租赁以及汽车配套服务等业务。其控股或投资的主要上市公司,多年前已开展汽车变速箱、汽车电池制造等业务。

业内人士表示,从目前来看,利用资本的力量,进入新能源汽车生产制造端,打通整个产业链条,从商业逻辑上讲顺理成章。更何况,尚未完全启动的新能源汽车市场,被资本公认为是下一个具有万亿级市场空间的大市场。宝能集团借势跨界造车,以实业报国的姿态,改善企业的市场形象、社会形象,可能既是一个选择也是一种考验。

北京商报记者 蓝朝晖/文 王飞/制图

S 重点关注  
Special focus

## 哈罗单车为何连获融资

接连获得融资的哈罗单车又有新动作。12月27日上午,哈罗单车宣布完成10亿元人民币的D2轮融资,本轮由复星领投,GGV(美国纪源资本)等跟投。就在12月4日,哈罗单车刚刚宣布完成D1轮3.5亿美元的融资。共享单车在经历了残酷的淘汰赛后,摩拜和ofo占据了大部分市场份额,其他品牌已很难突围。而哈罗单车却在二三线城市“风生水起”,更是获得资本青睐。据北京商报记者统计,自2017年开始,哈罗单车已进行6轮融资。

## 再获融资

哈罗单车的本轮融资方、复星新技术与新经济产业集团副总裁兼董事总经理从永罡透露,复星在为期数月的行业调研之后决定投资哈罗单车,是看好其通过技术提升运营效率的能力以及未来国内更广泛城市用户对共享单车的实际需求热度。调研发现,三线及以下城市拥有巨大的立体化出行市场空间,用户需求特点与一线大城市不尽相同,哈罗单车拥有优秀的管理团队、清晰的战略方向和精细化的运营模式。”从永罡表示。

数据显示,截至2017年12月22日,哈罗单车已经进入150多个城市,注册用户达8800万,日订单超1000万,同时还进入了140多个景区。另据哈

罗单车高层人士透露,哈罗单车已于9月开始在全国范围内启动新用户免押金的测试,手机尾号为0的新用户可享受免押金骑行服务模式,目前已经有超过200万哈罗新用户享受了免押金骑行服务。

## 屡受资本青睐

在资本市场中,布局二三线城市的哈罗单车深受青睐。据北京商报记者统计,自2017年开始,哈罗单车已进行6轮融资。而这也主要得益于其较为清晰的定位和发展战略。

2016年9月,哈罗单车项目成立,11月首批车辆开始投入运营。但是,哈罗单车并没有进入单车大战已经打成一片红海的一线城市,而是直奔杭州、宁波、武汉、厦门、东营等二三线城市,并获得迅速发展。

由于战略定位清晰,哈罗单车很快获得资本青睐。2016年11月,哈罗单车宣布完成A轮融资,由GGV领投,磐谷创投Joy Capital愉悦资本、贝塔斯曼亚洲投资基金跟投。此后,哈罗单车便加快了融资步伐。

与永安行低碳科技的合并让哈罗单车再次受到资本关注。10月24日晚间,永安行在官网发布通告宣布将与哈罗单车合并新公司的实际业务交由哈罗单车团队负责,将在共享单车、共享电单车、共享汽车等业务领域推动和蚂蚁金服以及众

多合作方的合作。双方合作优势渐显,哈罗单车因此备受关注,并不断获得融资。

## 如何突围

共享单车在经历了残酷的淘汰赛后,摩拜和ofo占据了大部分市场份额,其他品牌已很难突围。而当前政策叫停了主要大城市的新增投放,也给了哈罗单车追赶的机会,尤其是还没广泛展开竞争的三四线市场,哈罗单车优势明显。多番融资也让哈罗单车有更多的资金扩展市场。

业内人士表示,目前多家中尾部共享单车企业出现退押金难问题,资金困难几乎成为共享单车企业的通病,此时得到资本支持或加速行业淘汰。而在目前摩拜、ofo两家独大的情况下,一线城市已没有太大的竞争空间,接连有共享单车企业退出市场,若没有强大的资金力量和运营能力,企业很难在一线城市突围。

“而在竞争较小的二三线城市中,有机遇的同时也面临挑战。二三线城市不同于一线城市,用户需求较小,需要慢慢渗透,同时也需要企业与地方政府深度沟通。另外,由于近日共享单车企业接连出现押金难退问题,消费者对行业的信心下降。树立消费者信心,车辆本身的智能化将成为企业突围的关键。”一位不愿具名的业内人士如是说。

北京商报记者 钱瑜 鲁佳乐