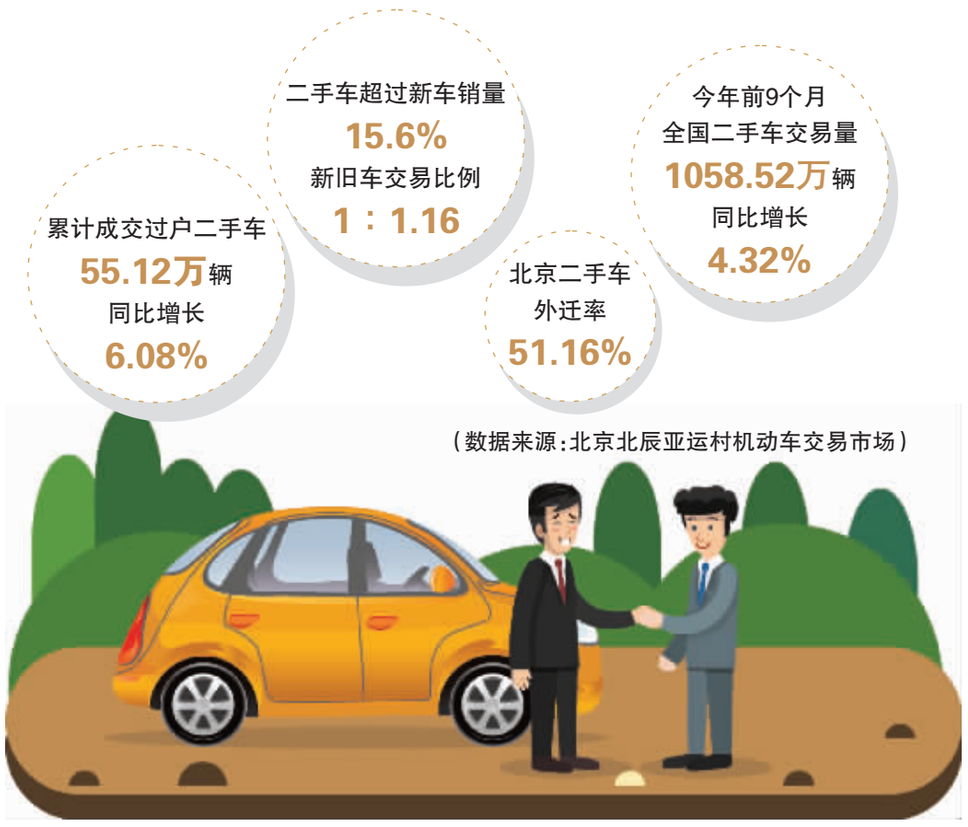
编辑 汤艺甜 美编 贾丛丛 责校 杨志强 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

新政临近 京城二手车市场量增价跌

将于11月1日起实施的外埠车在京限行管理新政,让二手车市场再度活跃起来。北京商报记者调查发现,随着新政的临近,北京二手车市近期外埠号牌车辆的交易量明显增长,但受外埠牌照二手车在京转出手续等因素影响,车辆售价相对于京牌二手车要低不少。中国汽车流通协会副秘书长罗磊预测,非京牌二手车交易量的增加,也将带动北京二手车市场活跃度的提升。

今年前9个月北京市二手车市场交易数据



非京牌车扎堆入市

对于非京牌车辆而言,新的限行政策已经近在眼前。根据去年6月发布的《关于对部分载客汽车采取交通管理措施的通告》(以下简称《通告》),今年11月1日起,每辆外埠牌照客车一年最多办理"进京证"12次,每次有效期最长为7天,限行区域延伸至通州区全域(不含高速公路主路)。

"根据实际需要,既可以连续申办,也可每月或不定期申办。"北京市交通委相关负责人介绍,每辆车每年可以在办证范围内通行的时间为84天,占全年时间的23%,可以满足临时来京办事、旅游等需求。

同时《通告》要求,在"进京证"有效期届满前,车辆应及时驶出限行范围。这意味着,除上路天数受限外,外埠牌照车辆的停放也将受到制约。其中,未办理进京通行证或进京通行证超过有效期,在限行范围内支路等级以上城市道路停放的,根据停放天数相应扣减当年可办理进京通行证的天数。

而随着这一限行政策的临近,很多持有非京牌号牌的车主开始处理手中车辆。"一直没摇上北京购车指标,所以2017年购买了一辆内蒙古自治区牌照的新车,未来一年只能开84天,留着也没什么必要。"车主张先生坦言,为不占用资源和精力,已经考虑把车卖掉。

像张先生一样的车主不在少数。一位二手车经销商负责人透露,最近很多车主都在咨询如何卖掉非京牌车辆,以免新政实施后车辆闲置。

而在交易过程中,如何不前往车辆号牌登记地办理相关售车手续,成为多数车主关注的焦点。

对于这一问题,上述二手车经销商负责人对北京商报记者表示:"虽然是非京牌车辆,但北京二手车经销商可以收车,并不需要车主返回原籍过户,提供身份证原件或复印件便可以办理手续,剩下的由我们来处理,过程并不复杂。"

收车价普降超10%

值得一提的是,正是由于车主将车交给二手车经销商而不是前往车辆登记地自行办理手续,因此在京出售非京牌二手车的售价要普遍低于京牌二手车。

为出售手中一辆2015年购置的河北省牌照别克凯越,北京车主王先生询问了多家北京二手车经销商,价格始终未达预期:"同等年限、车况,我的车收车价格低5000元。"王先生表示。

"目前非京牌照二手车在京出手的价格普遍不高。"一位二手车商透露:"由于非京牌照二手车需转回车辆登记地进行提档过户,过户手续和运输等都会产生成本,因此给车主报价时会将该费用摊到车价中。"

此外,该经销商坦言,由于北京二手车商仅扮演车主委托人的角色,需将车辆转给车辆当地同行,最终售价要按当地二手车市场行情计算,因此并不能按北京二手车价格报价。

上述二手车商介绍,目前车主出售的非京牌车辆大部分为河北和内蒙牌照,其中河北号牌车辆由于多数登记地离北京较近,因此二手车报价并不太低:"但如果是内蒙牌照车辆,二手车报价则相对较低,因为不仅看车况、车龄,还要挑车型,SUV车型二手车报价相比内蒙当地同等二手车的价格要低10%,轿车则低15%以上。"该经销商表示。

将持续放量

11月1日限行新政实施,今年剩下的两个月也被认为是非京牌车辆的"缓冲期"。二手车商普遍认为,明年新政将进入全年实施周期,更多非京牌二手车将流入市场,二手车市场收车量可能会继续提升,收车价格会更低。

"由于还有两个月'缓冲期',看到二手车收车价格偏低,目前很多车主还处在观望期。"上述二手车经销商负责人透露,近期非京牌二手车办理过户数量相比此前增长了约20%,虽然目前收车价格已经降低了,但随着明年非京牌二手车持续放量,收车价格可能会进一步走低:"即便我们不压价,车源增加后,车辆登记地同行也会压低价格,北京二手车商的利润并不高。"该经销商说。

数据显示,今年前9个月,全国二手车交易量为1058.52万辆,累计同比增长4.32%,交易金额为6670.46亿元。罗磊表示,由于今年国五、国六排放标准切换,以及今年新车市场持续低迷,二手车市场增速明显减缓,行业进入新调整期。同时,北京二手车市交易量及外迁率持续提升。

"非京牌二手车售出量增加,将带动北京二手车市场收车及交易量整体提升。"罗磊表示。

北京北辰亚运村机动车交易市场最新数据显示,今年前9个月北京市累计成交过户二手车55.12万辆,同比增长6.08%,二手车超过新车销量15.6%,新旧车交易比例1∶1.16。同时,今年前9个月北京二手车外迁率为51.16%。

北京商报记者 钱瑜 刘晓梦

再拓版图 爱尔眼科能否掘金新蓝海

在国内眼科市场规模不断扩大的背景下,不少企业开始加速抢夺市场份额。近期,爱尔眼科再次抛出一份收购计划。无独有偶,近日登陆港交所的德视佳也计划将募资用于在国内主要城市设立诊所。随着眼科疾病的高发,眼科市场的需求也在日益增加,争先恐后入局的企业无疑是看到了这一领域发展的巨大潜力。但机遇与挑战共存,优质人才一直是民营医疗领域的痛点,同样也是眼科企业扩张过程中必须要面临的考验。

抢滩布局

根据此前披露的公告内容,爱尔眼科本次收购中的天津中视信,实际上是26家医院部分股权的资产包,加上众生药业旗下的宣城眼科和湛江奥理德,爱尔眼科一次性揽下了28家医院的股权。

对此,爱尔眼科董秘吴士君对北京商报记者表示,众生药业与爱尔眼科一直是友好的合作伙伴,通过此次交易,爱尔眼科可以进一步完善在广东和安徽两省的网络布局。

扩张一直是爱尔眼科发展的重头戏。据不完全统计,自2017年来,爱尔眼科接连宣布收购佛山、清远、东莞、滨州、湖州、太原等地的共14家眼科医院部分股权。2019年上半年,爱尔眼科再次完善分级连锁体系,分别收购或新建了湘潭仁和、普洱爱尔等13家医院及9个门诊部或诊所。根据爱尔眼科的计划,到2020年,公司计划建立200家地市级医院、1000家县级医院或门诊部。

除了爱尔眼科外,其他眼科医疗机构也在加速吞食眼科市场的份额。10月15日,德视佳成功登陆港交所。根据德视佳的计划,公司募集的资金将重点用于在中国主要城市(包括成都和重庆)设立诊所及加大营销力度。而清晰医疗今年4月披露的招股书显示,募资将主要用于在香港成立3家新的医疗中心,及选择性收购内地一二线城市眼科相关医疗中心、诊所或医院的控股股权等。

此外,2019年3月,希玛眼科收购昆明眼科医院、上海璐视德医疗,并开始部署长三角地区。按照希玛眼科创办人林顺潮的计划,未来三年有意在6-10个城市建立希玛眼科医院。

市场需求

众多眼科企业动作频频的背后,是规模不断扩大的中国眼科市场。在吴士君看来,企业加速布局是眼科市场需求所致。"由于青少年近视低龄化、高发化,高中毕业生的近视率达到80%以上;另一方面中国进入老龄化,年龄相关性眼病如白内障、糖网病等的增长以及中青年对屈光手术的需求等因素导致中国的眼科市场持续增长。"

弗若斯特沙利文报告显示,截至2018年,中国90%的20岁年轻人患有近视;截至2017年,整体近视人数达5.6亿人,高度近视人数达1.1亿人,且还在继续增长。与此同时,随着人口老龄化,中国45岁以上的老花眼总人数为3.91亿人,预计2023年将达4.61亿。

2019年6月,申万宏源在报告中指出,眼科治疗领域看似小众,却孕育诸多机会。其中,干眼症用药、屈光不正的发病率逐步提高,青光眼用药和白内障手术则随着老龄化而稳定增长,总市场规模有望超千亿元。

以老花眼市场为例,数据显示,2018年,45岁以上人群患有老花眼的数量为3.92亿,预计这一数字将在2023年增加到4.61亿。更有数据称,眼科医疗市场整体规模到2020年有望达到2400亿元。

北京商业经济学会常务副会长赖阳在接受北京商报记者采访时表示,随着消费者生活水平的不断提高,消费能力的增强,消费者对于身体健康比如说对于眼睛、牙齿等的保护以及消费环境服务的需求越来越强,在一定程度上形成了较大的市场潜力,进而为一些眼科医疗机构提供了拓展的机会。

人才短板

庞大的市场意味着巨大的商业潜力,但如何吸引并留住优质人才是摆在眼科企业面前的一道难题。业内人士认为,在民营医疗领域,人才问题几乎是每一家机构的痛点,也是连锁机构扩张的瓶颈。

北京医师协会眼视光专业委员会首任主任委员赵明威在接受媒体采访时曾表示,眼睛近视不仅是健康问题,也是社会问题。目前,尽管有高等院校进行眼视光人才培养,但依然满足不了近6亿近视患者的需求。目前我国眼视光专科医师人数与眼视光患者比例与美国相比差距很大,大概只有美国的1/10。

数据显示,我国眼科疾病门诊患者数量已从2012年的8740万人增加至2016年的1.09亿人,预计该人数于2021年将达到1.4亿人。中国大约需要30万眼视光医生才能满足需求。而目前中国合格的眼科医师仅不到4万人,能开展内眼手术的尚不足5000人,存在巨大的人才缺口。

在吴士君看来,目前眼科市场面临优质医疗服务供不应求的问题:"有序的市场竞争对行业发展而言是好事,每家医疗机构的优势和特色定位不同,多层次、多元化的良性行业发展趋势有利于行业并最终有益于患者。"

赖阳表示,多区域布局对于当前眼科企业来说有助于抢占市场份额,但想要牢牢占据市场份额并不容易,需要从企业科学技术含量、优质人才培养以及为客户服务的稳定诚信等多方面入手。

北京商报记者 姚倩 实习记者 张君花

起价1.38亿元 "微车王"知豆全部股权将被拍卖

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)10月27日,北京商报记者从淘宝网阿里司法拍卖平台获悉,浙江省宁波市中级人民法院将于2019年11月24日10时-25日10时期间对兰州知豆电动汽车有限公司(以下简称"知豆")100%股权进行拍卖,起拍价为1.38亿元,公司评估价格为1.97亿元,保证金为2500万元,加价幅度为10万元。

公告显示,此次将被拍卖的知豆100%股权包含建筑厂房、设备、土地使用权等固定资产和电动汽车生产资质等。竞买人需提前亲自现场看样,自行了解标的物所有欠费等状况。对此,北京商报记者联系知豆相关负责人,但截至发稿尚未获得对方回复。

值得注意的是,竞买公告中,浙江省宁波市中级人民法院特地标明"拍品瑕疵":公司仍在经营资产会有一定变动,甘肃省政府、兰州市政府、兰州新区管理委员会与兰州知豆电动汽车有限公司签订过相应合作协议,对具体经营有一定限制和约定,具体可向兰州新区经济发展局等咨询。

知豆品牌成立于2006年,主攻微型电动车市场,知豆创立者新大洋机电集团为中国最早进入新能源汽车产业的企业之一。2012年,知豆首款产品问世,由此搭上国内新能源汽车产业快车。凭借补贴后3万-4万元的低廉价格,知豆多次位居国内电动乘用车月销量以及年销量榜前列。

数据显示,2017年仅凭A00级车型D2,知豆销量便高达4.23万辆,在国内电动乘用车销量排行榜中位列第二,将比亚迪、奇瑞、江淮等一众企业甩在身后。截至2017年,知豆汽车累计销量达10.06万辆,占国产新能源汽车6%的市场份额、纯电动乘用车11%的市场份额、微型电动汽车20%的市场份额。

然而,由于新能源汽车政策调整,知豆的命运出现转折。去年6月,我国更新新能源汽车补贴政策,新政以"续驶里程"作为基准,续航150公里以下车型取消补贴。受新政影响,市场占比超六成的A00级车受到较大影响。以知豆D2为例,2017年该车能获得3.6万元国家补贴,新政实行后补贴金额下降至1.65万元。

> **1.65万元**
>
> 去年6月,我国更新新能源汽车补贴政策,新政以"续驶里程"作为基准,续航150公里以下车型取消补贴。以知豆D2为例,2017年该车能获得3.6万元国家补贴,新政实行后补贴金额下降至1.65万元。

2017年,时任知豆总裁鲍文光表示,"现在企业的盈亏平衡点应该是五六万辆,明年肯定会盈利"。然而,去年知豆销量一路下滑,全年累计销量仅约1.5万辆,同比下跌63.9%。

伴随销量暴跌,知豆的资金压力开始增加,但公司对外融资进程却陷入停滞。2015年,知豆完成10亿元A轮融资;B轮则计划融资20亿元。但在2017年多氟多宣布战略入股知豆后,知豆原计划于当年底完成B轮融资,此后完成进度便再未披露。

今年以来,因为借贷问题,知豆又开始不断卷入与其他公司之间的民事纠纷。以2月21日诸城市人民法院发布的一则买卖合同纠纷民事裁定书为例,山东恒信基塑业股份有限公司向法院提出财产保全申请,法院经审查后裁定,同意冻结知豆和山东知豆电动车有限公司的银行存款88.46万元,或查封、扣押知豆相应价值财产。此外,知豆还已经被法院列为失信被执行人30余次,知豆创始人鲍文光也被限制高消费。