

# 2021成都车展：“内卷”下的C位争夺战

仅延期两天,8月29日第二十四届成都国际车展(以下简称“2021成都车展”)如约而至,展出车辆1500余辆,总规模达20万平方米。与往届不同,作为西南车市乃至下半年国内车市风向标的2021成都车展,开展前出现褒贬两种声音。一方面,参展车型数量及展览规模均超往届;另一方面,北京奔驰新C级、广汽丰田赛那等重磅车型均“前赴后错”,不是在车展前亮相,就是选择在车展后正式上市,以至于出现“2021成都车展成色不高”的质疑声。但实际上,无论“首秀”“正式上市”是否能成为评判车展成色的标志,中国西部国际博览城里的“内卷”已然上演,而如何站上千余辆车型大合影的C位,成为各车企的目标。



2021成都车展,吸引不少观众和爱车者前来参观。

## 豪华走量车型密集亮相

据了解,2021成都车展首日,汽车品牌发布会近60场,近80款新车首发亮相,其中全球首发28款,全国首发41款。2021成都车展组委会相关负责人透露:相较于去年,本届成都国际车展实现“量”的提升,规模扩大、新车发布增多、跨界合作凸显、配套活动更丰富。”

事实上,2021成都车展实现“量”的提升,与西南市场中成都、重庆等新一线城市的增量空间不无关系。数据显示,截至今年5月,成都市机动车保有量约617万辆,增量空间叠加消费升级,豪华及超豪华车型在成都的市场份额逐步提升。2020中国汽车消费指南显示,以成渝为首的西南地区将成为豪华市场新蓝海。为此,2021成都车展,豪华品牌纷纷拿出走量车型,抢占先机。

本届成都车展开幕前夕正式上市的全新梅赛德斯-奔驰长轴距C级车,在车展首日亮相。据了解,该车共推出包含中国特供轿跑车版C260L在内的4款车型,官方指导价为32.52万-36.92万元。数据显示,今年上半年宝马、奔驰和奥迪(BBA)在中国市场的累计销量分别约为46.7万辆、44.2万辆和41.8万辆,宝马暂时领先。此前,宝马3系已率先完成换代,随后奥迪A4L也完成中期改款,本次奔驰新C级的上市将再次搅动豪华品牌B级车竞争格局,也将成为今年下半年BBA角逐豪

华品牌第一阵营座次的关键词。

同时,刚刚完成中期改款的宝马X3也亮相2021成都车展。数据显示,今年前7个月,宝马X3销量达8.5万辆,成为宝马在国内SUV市场的走量担当。作为德系三强中最早实现中期改款的中型SUV,新BMW X3相比两位老对手奥迪Q5L和奔驰GLC率先领跑。此外,本届成都车展,宝马还发布新款宝马X3 M车型,官方指导价为83.99万-89.99万元,进一步丰富“M”阵营。

除BBA,雷克萨斯、沃尔沃、捷尼赛思等二线豪华品牌也提速消费级走量车型布局。其中,重返国内市场的捷尼赛思,在同步上市G80和GV80两款车型后,本届成都车展首发入门级车型——G70,并将竞争对手直接锁定为奔驰新C级。捷尼赛思相关负责人透露,该车型将于今年10月起接受订购,预计今年年底开始交付。

此外,玛莎拉蒂、兰博基尼、阿斯顿·马丁、宾利、劳斯莱斯等超豪华品牌也如期参展。其中,几天前刚刚全球亮相并公布售价的保时捷新款Macan,实车已登陆本届成都车展保时捷展台。“豪华品牌选择将多款走量车型亮相成都车展,便是向西南及国内市场释放销量信号。”乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,成都市场呈现高端市场需求量较强特征,市场规模仅次于北京、上海,超豪华市场规模仅次于上海、北京和深圳。

## MPV火药味渐浓

豪华车市场激战正酣,格局稳定甚至销量短暂低迷的MPV市场,在本届成都车展也因为3家合资品牌重磅车型同时亮相,变得前景难料。

此前,在平行进口渠道跻身“网红”的丰田塞纳,正式以国产车型身份登陆本届成都车展。广汽丰田相关负责人表示,赛那预售价为27.68万-36.98万元,将在年内正式上市。而借助“网红”车身份,该车型在经销商端也水涨船高。一张网传经销商报价显示,首批车型加价区间为5万-8万元。对此,一位广汽丰田经销商负责人对北京商报记者表示:“目前,预订首批广汽丰田赛那的消费者,将平价提车。”

同时,重返中国市场并实现国产的东风悦达起亚嘉华,在本届成都车展正式开启预售,预售价为28.89万-33.99万元。由于尺寸相似,该车型也被视为阻击广汽丰田赛那的种子选手。此外,北京现代也带来首款MPV车型库斯图,预售价为17.58万-21.88万元,抢占20万元级MPV市场份额。

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉表示,3家合资车企同时拿出重磅MPV,在以往车展并不多见,不过这也预料之中。“随着国民生活水平不断提高,以及‘二孩’‘三孩’政策落地,7座车型逐渐成为家庭出行

刚需,尤其7座中高端MPV车型,对于各车企来说市场潜力尚待挖掘。”

目前,国内中高端MPV市场被上汽通用别克GL8、广汽本田奥德赛、东风本田艾力绅和广汽传祺M8组成的“四强”阵容垄断。据统计,今年上半年国内MPV“四强”月销均突破5000辆,而众多新人局者未能打破这一格局。其中,今年上半年上汽大众威然和上汽荣威iMAX8销量分别为4257辆和3663辆。能否打破“四强”固有格局,同样考验着广汽丰田赛那、东风悦达起亚嘉华及北京现代库斯图。

事实上,为打破该格局,3家车企已提前预热。其中,本届成都车展开幕前夕,广汽丰田赛那选择在成都、上海、深圳三地商圈,以盲盒形式亮相接头,借助两种时下火热的营销形式抢占先机。

## 新能源车混战加剧

相比燃油车各细分市场的激烈争斗,早已成为近年来车展主力的新能源车型,本届成都车展则呈现新势力“哑火”传统车企“抢滩”的局面。

造车新势力中,特斯拉“爽约”,小鹏汽车仅公布P5正式上市时间表。而传统车企则将本届成都车展作为提速转型的舞台。其中,宝马新款iX3正式亮相,并占据新款X3和X3M的C位。据透露,该车型搭载第五代BMW eDrive技术,WLTP综合续航里程为460公

里,今年9月将由华晨宝马正式国产。同时,在新能源汽车领域转型迅速的大众品牌,今年已投放ID.4、ID.6两款车型,本届成都车展则带来ID.3车型。据了解,区别于ID.4和ID.6在“南北”大众双车投放的战略,上汽大众相关负责人对北京商报记者透露,ID.3将仅在上汽大众生产,今年内实现国产。

面对合资车企的电动化攻势,在新能源汽车市场先发的自主品牌,则继续抢占各细分市场。其中,比亚迪海洋车系首款车型——海豚正式上市,四款车型补贴后售价为9.38万-12.18万元,并将竞争对手锁定大众ID.3;欧拉品牌则发布外观设计酷似大众甲壳虫的全新车型——芭蕾猫,依旧定位紧凑级车型市场;而消失多年的奇瑞QQ名号,以新能源汽车的形式再度复活,奇瑞QQ冰淇淋纯电版正式登陆本届成都车展。

业内人士表示,近两年新能源汽车市场呈现“高低”分化局面,低价位车最为走量,本届成都车展多家自主品牌推出紧凑级车型,也是希望能进一步推升销量,以对抗合资品牌及跨国品牌的加速转身。

数据显示,今年前7个月国内新能源汽车产销量分别为150.4万辆和147.8万辆,同比均增长2倍。颜景辉表示,在销量推动下,新能源车型走上车展C位是大势所趋。经过多年布局,合资车企和跨国车企始发力,产品阵容逐渐强大,接下来新能源车市将迎来新一轮竞争。北京商报记者 刘洋 刘晓梦文并摄

# 巨亏又欠债 紫鑫药业如何自救

## 半年亏2亿

紫鑫药业披露的2021年半年报显示,公司实现营收1.26亿元,同比增长6.8%;亏损2.06亿元,去年同期亏损2.14亿元。

紫鑫药业所属中成药领域。报告期内,紫鑫药业的主营业务为中成药与人参产品,其中中成药以治疗风湿免疫类、耳鼻喉类、泌尿系统、心脑血管、肝胆类和消化系统类疾病为主。从业务结构来看,“中成药”是企业营业收入的主要来源。具体而言,2020年紫鑫药业中成药板块实现营收1.17亿元,毛利率为61.8%,同比增长5.17%。

对于亏损的原因,紫鑫药业在半年报中并未详细提及,不过紫鑫药业业绩下滑早有迹象。根据公司财报显示,2018-2020年,该公司分别实现营业收入13.25亿元、8.59亿元、2.86亿元,分别实现净利润1.74亿元、7028.99万元、-7.06亿元。

对于公司2020年巨亏,紫鑫药业表示是受疫情影响,公司复工复产延迟。此举对公司人参板块业务带来极大影响,导致主营业务收入和利润同比双降。另外,公司计提资产减值准备也减少了2020年度净利润。

业绩巨亏、债务逾期,“人参之王”紫鑫药业的境况有些艰难。8月29日,紫鑫药业发布2021年半年报,公司上半年实现营业收入约1.26亿元,亏损2.06亿元。自2020年业绩由盈转亏以来,紫鑫药业深陷困境。业绩困境也引来深交所问询,今年5月,深交所要求紫鑫药业说明三年净利润持续下降的原因等问题。雪上加霜的是,紫鑫药业债务缠身,超9亿元债务逾期,涉3.4亿元借款违规担保,让公司的经营风险进一步放大。

业绩的持续下滑引来深交所的关注。2021年6月,紫鑫药业针对“近三年净利润持续下降原因”等问题回复深交所问询函。紫鑫药业在问询函中表示,公司净利润下降的主要原因是销售收入大幅下降所致。

紫鑫药业方面称,随着近年来药品研发、带量采购等相关政策的影响下竞争加剧,行业平均利润率有所下降,加之国家对药品零售价格的控制等政策使得医药行业面临巨大的冲击,且受疫情影响,其他药品的终端需求有所下降,对公司主营中成药产品销售进一步产生较大影响。

针对上半年亏损2亿元的原因及如何提振业绩等问题,北京商报记者致电紫鑫药业董秘办,但截至发稿未收到回复。

## 超9亿债务逾期

让紫鑫药业头疼的不止业绩下滑,还有缠身的债务缠身。今年4月,紫鑫药业披露公司及子公司债务逾期总额超过9亿元。8月7日,紫鑫药业公告称,公司收到吉林省延边朝鲜族自治州中级人民法院发来的法律文书,紫鑫药业对延边嘉益人参贸易有限公司

等9家公司合计3.4亿元借款合同提供连带责任保证。

至于违规担保产生的原因,紫鑫药业透露,9家债务人均为人参产业同行业公司,其用人参抵押方式向银行贷款,因债务人规模较小,向上市公司前任董事长郭春林寻求协助。基于促进吉林省人参行业稳定发展,确保人参价格稳定的初衷下,郭春林在2018年11月-2019年2月期间安排签署、盖章上述担保涉及的相关合同,上市公司其他董监高人员均未收到相关担保资料且不知情。

虽然紫鑫药业自称对上述3.4亿元的担保

不知情,但公司仍可能对上述债务承担清偿责任。相关债务人在8月5日作出承诺的是,将在一个月内通过各种形式筹措资金偿还债务、解决诉讼,尽快解决上市公司对外担保问题。对于目前深陷亏损泥潭的紫鑫药业而言,一旦赔钱无疑是雪上加霜。

此外,根据今年4月紫鑫药业披露的公告,公司及子公司债务逾期总额达9.8亿元。其中,紫鑫药业逾期债务为7.17亿元;子公司紫鑫初元为2.03亿元;子公司草还丹药业为0.6亿元。

医药行业投资人士李项表示,债务逾期,紫鑫药业可能会面临需支付相关违约金、滞纳金和罚息等情况,进而导致公司财务费用增加。债务逾期事项会导致公司融资能力下降,加剧公司的资金紧张状况,对部分业务造成一定的影响。此外,公司可能存在因债务逾期面临诉讼仲裁、银行账户被冻结、资产被查封等风险,可能对日常生产经营造成一定影响。

紫鑫药业表示,目前公司正在积极与相关债权人协商和解方案,争取尽快与债权人就债务解决方案达成一致意见,包括但不限于展期、部分偿还等方式;同时通过加快回收应收账款等方式全力筹措偿债资金。

北京商报记者 姚倩 实习记者 黄雅慧

