

·快讯·

## 双环转向新能源客车

北京商报讯(记者 蓝朝晖)刚刚被工信部撤销乘用车生产资质的双环汽车,正借助新能源概念重新整合汽车业务。昨日,北京商报记者获悉,目前双环汽车已与中车集团旗下的湖南中车时代电动汽车股份有限公司和中车石家庄车辆有限公司达成协议,三方将共同成立一家以新能源客车制造为主的合资公司。

一位不愿具名的知情人士透露,虽然双环汽车失去了乘用车制造的资格,但目前仍有专用车生产资质,而专用车资质也恰恰是中车集团与双环汽车合作的关键。

此前,工信部发布《道路机动车辆生产企业及产品(第281批)》目录,13家企业的乘用车生产资质被撤销,其中石庄双环汽车股份有限公司名列其中。业内人士认为,以双环汽车现有的生产条件,不具备升级为乘用车整车制造企业的能力,只能接受乘用车生产资质被撤销的现实,但专用车生产的资质也让该公司保留了一线生机,具备了借新能源汽车重新进入乘用车生产的可能。

据悉,早在八年前,双环汽车就与美国Wheego公司启动小型纯电动乘用车的联合开发,生产出双环电动小贵族。不过,双环低速电动汽车的经营并不顺利,最终电动汽车在推出2015款后就宣布停产了。

有消息称,在电动小贵族停产后,双环就与中国中车集团有了合作的意向,并很快实现首批新能源汽车样车的生产。资料显示,目前中车株洲电力机车研究所有限公司子公司、湖南中车时代电动汽车股份有限公司和中车石家庄车辆有限公司、双环汽车已共同投资建设了中车产业园区。项目建成后,可实现新能源客车和其他专用车整车1.5万辆规模,年销售收入可达150亿元。而按照计划,双环新成立的合资公司也将位于中车产业园区内,并推出大中型客车、轻型客车及各类专用车。

## 雀巢锁定中国为最大咖啡市场

北京商报讯(记者 钱渝 阿茹汗)在咖啡市场竞争愈演激烈之时,以速溶咖啡被中国消费者所熟知的雀巢集团,将在咖啡业务上继续发力。昨日,雀巢集团首个投资建设的现代化雀巢咖啡中心项目在云南落成,雀巢方面表示,该咖啡中心是为了培训当地农民更好地种植咖啡,以提升当地咖啡质量,而这也为雀巢储备更多咖啡原材料的供应,未来中国将成为雀巢咖啡最大消费国。

根据公开资料,从2009—2014年,中国咖啡市场销售额快速增长,从2009年的55.45亿元上升到2013年的103.43亿元,五年的年均复合增长率为16.2%,咖啡是中国非酒精饮料市场中增长最快的品类之一。另有统计数据显示,2012年中国咖啡消费市场规模仅为700亿元,到2017年这个数字有望翻番,突破1500亿元。

在此行业发展趋势之下,咖啡已经成为众多食品企业相争之地。据悉,2014年可口可乐集团在中国市场引入即饮咖啡品牌、统一的雅哈咖啡也换了新装,以此吸引消费者。此外,星巴克也与康师傅达成合作,试图在即饮咖啡上有所突破,这些企业的动作在刺激行业的发展,同时也为雀巢带来竞争压力。

当提到雀巢在中国咖啡市场的表现时,雀巢公司首席执行官保罗·薄凯昨日表示,毋庸置疑,未来中国将成为雀巢公司咖啡业务贡献最大的市场。雀巢除在传统的速溶咖啡和即饮咖啡上继续发力外,近年也推出了胶囊咖啡,通过科技创新和饮用方式的改变来增加卖点。此次,雀巢在云南建设咖啡中心,也是该公司在中国加码咖啡业务的表现之一。

## 万达商业营收净利双增

北京商报讯(记者 钱渝 阿茹汗)万达商业昨日晚间交出了2015年全年成绩单,该公司财报显示,去年万达商业的总收入达到了1242亿元,较2014年增长15.14%,该公司的核心溢利为170.16亿元,较2014年增长了14.79%。

分业务板块来看,万达商业投资物业租赁及物业管理、物业销售和酒店经营三大板块,在2015年的收入占比分别为10.94%、82.54%和4%。收入分别为135.82亿元、1025.15亿元和49.63亿元。三者的同比增速分别为31.2%、11.74%和23.83%。

2014年,万达商业来自投资物业租赁及物业管理业务板块的收入为103.52亿元,比2013年增长34.32%;来自物业销售的收入为917.48亿元,比2013年增长22.36%;来自酒店经营业务板块的收入为40.08亿元,同比增长24.67%。对比来看,在三大业务板块中,来自物业销售的收入占比再度下滑,且增速也从2014年的22.36%下滑至2015年的11.74%;与此同时,万达商业的投资物业租赁及物业管理酒店经营的收入占比在逐年提高。

这一变化也符合万达商业从物业销售型公司向“包租公”转型的大方向。在业内人士看来,收入增速的下滑与物业销售收入下滑有着直接的关系。

就在年初,万达集团对于万达商业又提出了新的要求,即2016年计划收入约为1300亿元,与2015年的1242亿元相比仅提高4%左右。虽然收入目标下调,但是净利润目标将保持两位数增长;其中房地产合同收入约1000亿元;竣工交付收入约1100亿元;开业55个万达广场,数量相比2015年翻番;租金收入约195亿元;开业14家酒店,收入61.4亿元;新增持有物业580万平方米;新发展项目71个,其中文旅项目1个、重资产万达广场3个、轻资产万达广场54个。

## 美暂时解除中兴对美出口限制

据新华社电 美国商务部本月22日发布声明说,将向中兴通讯及其子公司中兴康讯发放临时许可,暂时解除对这两家公司的对美出口限制措施。

3月7日,美国政府声称,中兴通讯及其三家关联公司因向伊朗转出口美国管制货物,违反美国相关出口禁令,将这四家公司列入实体清单,即美国出口限制名单。此后中兴通讯向美国政府提出名单移除申请。

美国商务部在当天发布的声明中说,鉴于中兴通讯的申请以及中兴通讯和中兴康讯对美国政府的承诺,商务部决定向这两家公司提供临时许可,暂时解除对这两家公司的出口限制措施,但仍然维持对其他两家关联公司的禁令。临时许可的有效期从3月24日起至6月30日。声明说,如果中兴继续配合美国政府解决这一问题,这一许可的有效期可延长。

此前曾有专家表示,中兴与不少美国企业合作密切,美国政府对中兴的出口限制措施将使高通、英特尔等这些中兴在美国的供应商蒙受损失。根据美国当地媒体的报道,仅高通一家,每个季度因此就将损失近4000万美元的销售额。

中兴通讯当天在其公司网站发表声明说,将继续与美国政府有关部门保持合作,并期待尽快从实体清单中彻底移除。目前美国商务部的决定,将使中兴通讯能继续践行对主要利益相关的承诺。中兴通讯将恪守国际行业惯例及所在国法律法规,继续为世界通信进步做贡献。

责编 钱渝 美编 王飞 责校 池红云 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

## 发改委公布反垄断指南征求意见

## 汽车最低限价行为将划红线

汽车业的反垄断意见即将揭开。昨日,国家发改委官网正式发布了《关于汽车业的反垄断指南(征求意见稿)》(以下简称《指南》),并面向社会公开征求意见。业内普遍认为,《指南》的发布预示着《汽车行业反垄断指南》已完成,不仅将对汽车厂商和经销商、新车市场、售后市场等做出概念界定,而且明确了垄断行为的禁止与豁免。

## 汽车限价被指垄断

事实上,此前针对汽车垄断行为的处罚,更多的是由汽车厂家限价所引起的。此前两年间,包括日本12家零部件企业,以及奔驰、宝马、奥迪、大众、东风日产等整车制造商在内,汽车业因垄断行为被处罚的罚金总额已累计高达20.47亿元。

对此,《指南》中明确提出,汽车供应商对经销商和维修商设置转售汽车与汽车售后配件及用品的建议价、指导价或最高价,以及对经销商和维修商设置售后服务工时费的建议价、指导价或最高价,在能够产生诸如避免经销商双重加价行为等积极或中性的效果时,这种限价行为并不被《反垄断法》禁止。

的压力或激励,建议价、指导价或最高价被多数或全部经销商所执行,在实质效果上等同于固定转售价或限定最低转售价时,根据个案具体情形,该等行为有可能被认定为固定转售价或限定最低转售价。

在汽车市场专家颜景辉看来,《指南》重点限制了生产厂商、经销商存在价格共谋的行为,在纵向限制上不仅涉及到整车销售,也涉及到零配件的销售以及售后服务的问题。

不过,针对汽车生产商最为关心的新车型推广期的价格限制豁免权问题,《指南》中并未给出答案。但在反垄断执法部门看来,汽车供应商对授权经销商和维修商的产品、配件和服务设置建议价、指导价或最高价,在能够产生诸如避免经销商双重加价行为等积极或中性的效果时,这种限价行为并不被《反垄断法》禁止。

## 地域限制将被打破

相比于限制整车、配件以及售后的价格问题,地域限制则更为被经销商所关注。《指南》中明确提出,地域限制是指供应商承诺在特定经销区域对一个或若干

经销商供货,经销商承诺不向其他经销区域销售,客户限制是指供应商限定经销商只能将商品售予或不得售予特定客户。

反垄断执法部门认为,地域限制和客户限制可能削弱品牌内竞争、分割市场、助长价格歧视。有效实施的地域限制和客户限制导致其他经销商难以获得供货,阻碍更有效率的新型经营模式的推广,使商品和服务价格维持在高位。

颜景辉表示,此前汽车生产厂家都会制定商务政策禁止经销商跨区域售车,一旦查出有此类案例,经销商会被厂家处以重罚,如今地域限制也成为了垄断行为的“雷区”,地域限制的行为也将成为历史。

值得关注的,在阻碍二手车发展的限迁问题上,《指南》也明确提出,行政机关和法律、法规授权的具有管理汽车流通事务职能的组织,不应违反《反垄断法》第五章规定实施排除、限制竞争的行为,其中二手车限迁行为将视为垄断。

## 《指南》亟待细化细则

尽管发布的《指南》仍处于征求意见

期间,但业内普遍认为,未来修改的余地不大,几乎可以视为最终版本。一位熟悉市场的人士告诉北京商报记者,《指南》中的规定与《反垄断法》一样具有高度弹性和原则性,但在未来执行中仍有进一步优化的余地。

据悉,目前汽车生产厂家对经销商的多种限制行为,正是由于现行《汽车品牌销售管理实施办法》很大程度上强化了汽车生产企业对经销商的管制力度。尽管《指南》的出台可以更好地平衡厂商关系,令经销商能更自由地开展营销工作。但在采访中,不少经销商仍表示,《指南》有更加细腻的规定,在维护正常市场秩序的同时,又能给予车企更多营销空间。

颜景辉表示,破除垄断行为是恢复公平竞争的重要机制,必须有一个细化的《指南》护航,并指导各职能部门参与到反垄断工作中,“无论如何,《指南》的正式发布已进入倒计时,未来汽车行业反垄断问题也将成为国内反垄断执法中的一个重头戏。”颜景辉说。

北京商报记者 蓝朝晖

S 重点关注  
Special focus

## 换帅一年 “三桶油”告别暴利时代

距离去年5月“三桶油”集体换帅已将近一年,在这一年中,三家企业都进行了大规模的业务和人员调整,但是受国际油价暴跌的影响,各家业绩并没有好转,根据已经披露的财报,“三桶油”2015年的业绩比换帅前一年还要倒退不少。业内人士表示,国际油价下跌趋势难改,“三桶油”已经彻底告别暴利时代,预计2016年这一局面仍将延续。

## 2015年净利大幅下滑

昨日,中石油发布的2015年业绩报告显示,该集团2015年实现营收1.73万亿元,较上年同比下降24.4%;归属于母公司股东的净利润为356.5亿元,同比下降66.7%;归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润为183.9亿元,同比下降83.3%。值得注意的是,2015年中石油的营收在近五年以来首次没有突破2万亿元大关,同时这也是该公司近十年来净利首次低于千亿元。

中石化和中海油还未发布2015年财报,但已经有多家金融机构预测称,受油价暴跌影响,这两家石油公司或将迎来百亿级的资产减值。数据显示,中石化2015年前三季度净利润为258.48亿元,较2014年同比下降49.49%;中海油2015年前三季度实现营收1167.4亿元,同比下降33.4%。另一方面,在去年四季度,由于国际原油价格并没有反弹,而是一直处于下滑趋势,在去年底跌破40美元/桶,中石化和中海油可能仍会延续净利下滑的态势。据中海油业绩预告,该公司2015年的净利或将下降70%至183亿元。

## 换帅后的油气改革

据2014年财报,中石化实现净利润474.3亿元,同比下降29.4%;中石油实现净利润1071.7亿元,同比下降17.3%;中海油实现净利润601.99亿元,同比增长6.6%。比较两年财报,可以看出2015年“三桶油”净利润下滑幅度比2014年更大,而这也是去年“三桶油”换帅后新任掌门人交出的第一份答卷。

去年5月4日,“三桶油”同日换帅。中石油董事长周吉平与中石化董事长傅成玉退休,中海油原董事长王宜林接任中石油董事长,中国工程院副院长王玉普接任中石化董事长,原中海油总经理杨华则接替王宜林任中海油董事长。

面对国际油价下跌的困境,新上任的掌门人都进行了改革。去年以来,中石化不仅在全国多家加油站开设了“易捷汽服店”,还在各地分公司加油站尝试卖菜、卖水果、卖快餐以及卖彩票等新兴业务,加油站的非油业务版图不断扩大;中海油在去年8月公布了《总公司炼化产业优化整合方案》,拉开了炼化板块业务改革的大幕;去年底,中石油出售了中亚管道50%的股权,此次交易,一方面被认为是中石油在加速混改,另一方面也是中石油在低油价下的无奈之举。

此外,由于业绩不佳,去年中石油全员降薪15%,有的部门甚至降薪高达20%,中海油也停发了奖金。中石化则明确表示,将根据效益情况对员工绩效奖金进行月度动态考核,按企业经营效益对职工绩效奖金进行动态调整。

## 彻底告别暴利时代

对于2015年业绩大幅下滑的原因,中石油方面表示,主要是受原油价格同比下跌近半以及国内成品油、天然气价格连续下调等因素影响。厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强分析指出,油价的大幅持续下跌是“三桶油”业绩大幅下滑最主要的原因。

资料显示,去年12月初,欧佩克宣布不减产后,国际油价接连出现暴跌,在四年首次跌破每桶70美元重要关口后,继续深度下跌,成为2009年9月以来最低水平,而这对于“三桶油”的业绩产生很大的影响。值得注意的是,虽然发改委今年初针对油价波动设置的40美元地板价格将在2016年保证“三桶油”的利润,但仍无法改变大势。

王宜林表示,2016年将是中石油发展极为困难的一年,该公司会立足于应对国际油价可能较长时期低位运行的困难局势。本月初,也有中石油官方人士透露,2016年将削减资本开支23%(未提及具体数额),石油产量目标1.08亿吨,同比减少320万吨,下降2.9%。中海油此前也宣布将削减2016年资本开支,2016年资本支出总额将低于600亿元人民币,此前2015年的计划资本支出总额为700亿-800亿元人民币,已经比2014年下降了26%-35%。

“石油行业已经告别曾经的暴利时代,取而代之的是不断下跌的油价和难以提振的业绩,对于‘三桶油’来说,2016年仍将是困难的一年。”林伯强坦言。

北京商报记者 钱渝 石飞月 孙昊天

## 油籽加工业务拖后腿

## 中粮控股连续两年亏损

加工业务出现亏损的原因,中粮控股在公告中表示,大豆原料方面,2015年大豆期货价格呈现震荡下行的状态,在豆油方面,虽然全年小幅震荡回升,但受国际原油价格持续下跌的影响反弹动力不够。另外,由于国内产能呈现过剩格局,产品综合盈利空间仍旧薄弱。

资料显示,中粮控股的油籽加工业务的营收能够占到公司整体营收的50%以上,由于最近两年受到行业波动以及产能过剩的影响,2014年,中粮控股的油籽加工业务亏损达15.19亿元。

对于油籽加工业务的连续亏损,有业内人士表示,中粮有意将中国食品旗下福临门的销售业务拿到中粮控股,从而不仅实现油籽加工销售业务的全产业链整合,同时也将收窄中粮

控股油籽加工业务的亏损。数据显示,中国食品旗下以福临门品牌为代表的厨房食品业务板块2015年全年净利润从上一年的2930万港元增长至1.71亿港元,其中,福临门品牌的小包装油销量同比上涨5.6%。

值得注意的是,福临门原本是属于中粮控股,但在2005年被划入中国食品。有业内人士表示,目前,中粮旗下的米、面、油业务都在中国粮油控股,其中米、面加工及销售业务均由中国粮油控股统一负责,只有油脂加工与销售被分放在不同的上市公司。“将福临门的销售推广带入中粮控股,能实现产品上下游的统一,更有利福临门单一品牌的发展和推广,同时也将给盈利能力下滑的中粮控股带来一些活力,这也符合中粮整合资产整合方向。”上述业内人士说。

据了解,中粮控股为实现转亏为盈向控股股东中粮集团出售所持有的包括江苏大丰铝业有限公司在内的4家公司的全部股权。通过出售公司旗下资产,中粮控股获得了9.32亿元的资金。但从昨日公告来看,中粮控股出售旗下资产并未改变利润巨亏的现状。

茅台股份净利微增  
年末库存偏高

北京商报讯(记者 刘一博 朱欣悦)昨日晚间,茅台股份发布的2015年度财报称,2015年公司共生产茅台酒及系列产品基酒5.08万吨;实现营业收入326.6亿元,同比增长3.44%;实现营业利润221.59亿元,同比增长0.25%;实现归属于母公司所有者的净利润155.03亿元,同比增长1%。

公告同时披露了2016年的经营目标,公司计划营业收入较上年增长4%左右,基本建设资金计划安排37.22亿元,公司将采用自筹方式来解决所需资金。

北京商报记者梳理财报发现,茅台存货呈现逐年上升的趋势,在2012—2015年期末存货分别为96.66亿元、118.37亿元、149.82亿元、180.13亿元,较上年同期分别增长了34.49%、22.46%、26.57%、20.23%,而存货包括原材料、自制半成品、库存商品、周转材料等,即上述存货并不包括渠道库存。

白酒营销专家晋育峰指出,从以上数据能够看出,茅台的年末库存偏高,库存周转次数也在下降。茅台可以通过提高生产计划准确率、合理管控物流系统等方式降低库存。

白酒行业分析师蔡学飞进一步指出,厂家库存从侧面反映的是企业的出货量,库存呈增长趋势,意味着出货量的下降,这可能受双方因素影响,首先是市场对于产品需求量的下降,其次茅台也在调整出货量的节奏。

正一堂战略咨询公司董事长杨光则持另一种观点,他认为,在春节旺季提前储备库存是合理的,这也能看出茅台对于营销节奏把握较为准确。除此之外,茅台也在公告上提出了企业将面临的挑战,首先茅台酒市场拓展还需进一步加强;国内中低端白酒市场竞争异常激烈,酱香系列酒市场竞争力不强,对公司业绩的贡献度有待提高。对此企业将面临的风险是宏观经济下行压力加大;赤水河流域生态环境保护压力增大;此外,还有打假保真任重道远。

## 甩卖资产效果不佳 中煤能源上市首亏

煤炭等产品价格大幅下降等影响,这是公司自上市以来首次出现亏损。

针对利润下滑,中煤能源表示,2015年受到宏观经济增速放缓、煤炭行业产能过剩及煤炭需求不足等因素影响,中国煤炭行业延续了深度调整态势,煤炭价格持续大幅下滑,导致2015年初至下报告期末的累计净利润持续亏损。业内人士分析认为,受国内煤炭行业市场需求低迷的影响,煤炭行业已经失去往昔的辉煌,如今煤炭行业萧条,煤炭

严重供过于求,煤价持续下滑,亏损几乎成为煤企常态。据中国煤炭协会统计数据显示,2015年煤炭行业亏损超过八成。

据了解,中煤能源为实现转亏为盈向控股股东中煤集团出售所持有的包括江苏大丰铝业有限公司在内的4家公司的全部股权。通过