

## 格力电器表示将年度中期分红

北京商报(记者 石飞月)4月26日,格力电器收到深交所关注函,深交所要求该公司对2017年度未进行现金分红的具体原因及合理性做出说明。同日晚间,格力电器在回复函中表示,考虑进行2018年度中期分红。

此前,格力电器发布2017年年报显示,2017年净利润224.02亿元,同比增长44.87%。但这份年报中,格力电器近11年来首次未列出分红计划。同时,根据格力电器今年一季度合并资产负债表显示,截至一季度末,公司未分配利润为613亿元。

对于不分红的原因,格力电器表示,公司主业所处空调行业具有资产投入大、消费季节性特征,且物流成本日益提高,为进一步降低运营成本,强化竞争优势等。公司正在规划和实施的重点投资项目包括新建空调基地项目,如洛阳、南京基地正在规划,杭州基地已在建设;智慧工厂升级项目等。

格力电器发布的公告显示,目前上述项目基本都处于研究筹划阶段,项目规划涉及面广、预计占用资金量大,尚存在不确定性,目前难以准确测算资金需求和现金流,因此公司难以确定2017年度现金分红的恰当金额。格力电器称,公司将尽快明确资金需求和现金流测算,充分考虑投资者诉求,进行2018年度中期分红,分红金额届时依据公司资金情况确定。

## 可口可乐战略投资乐纯

北京商报(记者 李振兴)在碳酸饮料市场低迷的局面下,可口可乐正在谋求多领域布局。4月26日,可口可乐中国与北京乐纯达成投资协议,可口可乐战略投资乐纯,未来双方将探索产品创新、数字化创新、创新品牌孵化等多个领域的战略合作。

对此,可口可乐中国方面对北京商报记者表示,该项战略投资及合作将带来优势互补,提升双方的增长潜力,更好地满足消费者日新月异的口味和需求。据了解,可口可乐投资乐纯的主要目的为拓展品类组合。可口可乐大中华及韩国区总裁冯广晟表示:“可口可乐正在加速迈向全品类饮料公司,乐纯的产品及创新业务模式等与可口可乐不谋而合。”

本次获得可口可乐战略投资的乐纯成立于2015年,三年时间里,乐纯迅速成为网红酸奶,月销量百万盒以上。据了解,乐纯产品定价较高,一般都在15元以上,产品包括乐纯红枣枸杞三倍酸奶、乐纯桂花马蹄三倍酸奶等近20个口味的产品。目前能够为16个省市的52座城市提供全程冷链配送。乐纯CEO刘丹尼表示:“获得可口可乐的战略投资,使我们能够受益于可口可乐的行业经验和规模化新兴业务的能力,在新零售和全渠道运营的行业发展下持续创新。”

## 最低20万的小鹏汽车想卖给谁



## 启动“盲订”

4月26日中午,小鹏汽车G3正式开启预订。由于采用网上订车方式,消费者并不能看到真车,小鹏汽车方面也称之为“盲订”。北京商报记者在体验小鹏汽车G3预订时发现,消费者需要通过手机微信关注小鹏汽车公众号,通过手机号注册并进行实名认证,点击交付8666元意向金,便可预订该车型。同时,预订页面上显示称,该意向金在支付尾款时能够抵扣1.7772万元。此外,支付意向金的消费者,在交付尾款时能够优先选择车辆版本和颜色。

据了解,小鹏汽车G3首批预订名额为2000个,并为用户提供两种预订方案。小鹏汽车创始人及董事长何小鹏对北京商报记者表示:“支付意向金的用户,可以享受小鹏汽车的三重礼遇:终身质保、1000-1万元意向金翻倍以及优先提车特权;直接支付1万元定金的用户,可以豪华升级,获得终身质保、优先提车权,以及4年10万公里免费充电服务和车周年纪念牌。”

实际上,小鹏汽车是首个取得工信部产品公告,量产车下线,首个获得新能源汽车专用牌照,并交付内部和友好用

户,贯通设计、研发、生产制造到交付和上牌全流程的互联网造车新势力。

不过,出于对消费者的负责,小鹏汽车在1.0版本量产车上不让消费者做第一批用户。目前,小鹏汽车1.0量产车已交付超过200辆,并完成了近万小时的高寒、高温、高原测试,累计测试里程近500万公里。

## 双重挤压

事实上,预订小鹏汽车G3的用户可能会发现,与该车型价格处在同一水平的传统车企的新能源车很多。未来,小鹏汽车G3不仅要面临来自造车新势力的挑战还要面对传统车企新能源车的挤压。

去年12月16日,蔚来首款量产车蔚来ES8正式发布,并开启App预订,订金为5000元。基准版补贴前售价为44.8万元,创始版补贴前售价为54.8万元。不过,蔚来ES8对手设定为特斯拉,采用先涉足高端车型再下探消费级车型的营销模式。而这种营销模式也导致业内对蔚来汽车盈利能力产生质疑。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表

示:小鹏汽车G3定价不高,尝试从低端发力,直接面向消费级市场。”

同时,在消费级市场,小鹏汽车G3的竞争主要来自传统汽车制造企业,这些车企密集布局新品并制定相对较低的售价。据了解,仅北汽新能源一家便有EU400、EU5等车型,补贴前售价为20万-23万元;比亚迪秦EV450、宋EV400和e5450的补贴前价格则为20万-28万元。

汽车分析师贾新光认为,小鹏汽车G3将价格定在20万-28万元区间,是因为定价过高卖不动,定价低则不挣钱。此外,目前小鹏汽车正处于探索市场阶段,低定价能够为自己留出调整空间,能够根据该车型销量,确定主流配置和价格。

## 短板待补

在业界看来,决定新能源车竞争力的不仅是价格,续航里程也是关键因素。定速续航里程只有420公里的小鹏G3在众多新能源车中的竞争力略显不足,同时还将面临来自渠道和售后的挑战。

据了解,小鹏汽车G3搭载140千瓦驱动电机,前驱车型百公里加速时间为8.2秒,最高车速170公里/小时,NEDC工况下续航里程为304公里。不过,这样的车型数据显然与部分新能源车性能存在差距。今年北京车展期间,北汽新能源新发布EU5,NEDC工况下续航里程超过400公里,最高可达450公里,定速续航里程达570公里,价格与G3相近。

除了小鹏汽车G3本身续航能力需要提高外,小鹏汽车还将面临来自销售渠道和售后的挑战。目前造车新势力几乎都采用线上下单、线下体验、送车上门的销售模式。虽然蔚来在北京开设NIO HOUSE“线下体验中心,但是新车交付时由平板拖车将车辆送至用户门口。”

“由于成本高昂,电商模式并不会成为新车的主流交付模式,还应该通过线下店面,进行统一配送消费者自提,以降低成本。”贾新光认为。对此,何小鹏表示,2018年小鹏汽车要在全国40多个城市建销售店、服务店、售后店,每个城市都要有“发票体系,有运营体系,这与互联网公司完全不同。”

此外,对于售后,贾新光认为,4S店模式已经不适合造车新势力,未来这些企业要建立中心维修站点,并通过特约维修商对新能源车进行维护。“中心站建立比较强的售后服务水平,小问题维修站解决,大问题到中心站修理。”贾新光建议。

按照小鹏汽车的交付节点,到年底前交付还有8个月时间。在这8个月里,小鹏汽车将与供应链企业合作制造硬件,升级软件架构层次,实现大数据的采集。交付给用户后,小鹏汽车将是会升级的、可以变化的智能车。

北京商报记者 李振兴/文 CFP/图

# Ford

## 福特 中级车阵容 重装上阵 蓄势待发

长安福特 荣誉出品

北京长久博鑫	010-69478885
北京亚奥福瑞	010-84900088
北京华中	010-61308239转801/802/803
北京长福昌平分公司	010-80101118
北京北方长福	010-80771071

北京新兴福庆	010-56765899
北京北汽福瑞	010-68868800
北京陆鼎	010-85577336
北京庞大	010-87399393/87399948
北京中进万国	010-67879388

北京博瑞裕丰	010-68636688
北京福通高盛	010-81559955
北京排山宏福	010-69099992
北方福瑞	010-88469009
北京百旺长福	010-82405353/400-668-9718

**进无止境**

www.ford.com.cn  
800-810-8168  
400-887-7766