

· 关注 ·

特斯拉今年三季度交付量超8万辆

北京商报讯(记者 蓝朝晖 濮振宇)10月8日,记者从特斯拉中国相关负责人处获悉,得益于Model 3稳步迅速的产量提升,特斯拉三季度的电动车总产量达到了80142辆,而交付量也达到了约83500辆。

数据显示,特斯拉电动车的交付量是上一个季度的一倍多。如果和去年同期比,更是有3倍多的增长。据了解,特斯拉在本季度末实现了Model 3周产量5000辆的目标,并且这些车型几乎全部是双电机版本,这意味着,特斯拉每周需要生产1万台电机。

在交付的不同车型数量方面,Model 3最多,达到55840辆;其次是Model S的14470辆;Model X紧随其后,为13190辆。

此外,特斯拉相关负责人还表示,公司正在加快建设上海工厂。根据特斯拉的规划,上海新工厂产能预计初期将达到年产约25万辆汽车和电池组,并将增长至年产50万辆。

业内人士表示,尽管Model 3的产能实现了较为明显的提升,但目前仍然仅能满足美国国内的需求。该车型目前还未开始面向美国以外的消费者交付,短期内是否会登陆中国还是个谜。

TCL:未与ASM国际签署任何协议

北京商报讯(记者 石飞月)10月8日,针对考虑收购半导体器材制造商ASM International NV(以下简称ASM国际)旗下ASM Pacific Technology Limited(以下简称ASM太平洋)25%股权的报道,TCL集团发布公告称,公司并未与ASM国际签署任何书面协议。

TCL集团回应称,公司聚焦于半导体显示产业和智能终端产业两大核心主业,并基于技术创新和商业模式创新;新型半导体显示技术和材料、人工智能及大数据、智能制造和工业互联网是公司三大技术战略方向。

鉴于此,TCL集团对包括ASM太平洋在内的多家从事相关行业的公司进行了关注和研究,以了解相关领域发展前景,寻求业务拓展和合作机会。截至2018年10月8日,TCL集团与ASM国际进行了初步接触,双方未签署任何书面协议或约定,也不存在按照《深圳证券交易所股票上市规则(2018年修订)》等规定应披露而未披露的信息。后续如有进展,TCL集团将严格按照相关规定,履行信息披露义务。

从此次TCL集团考虑与ASM太平洋股份合作的消息来看,该公司正在积极寻找能够为自己所用,并拥有自主专利的芯片技术。业内人士认为,现在国内很多企业都在进行芯片技术的研发和投资,如果此次TCL集团能够收购成功,中国在芯片技术领域或许能够获得实质性的进步。

频繁关店 菲诗小铺在华遇挫

曾经对标韩妆品牌悦诗风吟的菲诗小铺,如今在中国市场遭遇了发展“寒冬”。10月8日,北京商报记者一一走访了菲诗小铺官网上显示的在北京的3家单品店,发现这些店铺目前已经撤柜。虽然菲诗小铺天猫旗舰店仍然存在,但离开线下实体店的支撑,消费者无法直接体验美妆产品,成为制约菲诗小铺发展的瓶颈。业内人士认为,如今国产品牌不断崛起,加之欧美品牌和其他韩妆品牌的夹击,菲诗小铺未来想要在中国美妆市场上分得一杯羹并非易事。

频关单品店铺

10月8日,北京商报记者走访发现,北京大部分菲诗小铺单品店已经关店。登录菲诗小铺官网可以看到,在北京地区仍有3家店铺。但经北京商报记者一一走访后发现,这些店铺早已撤柜。

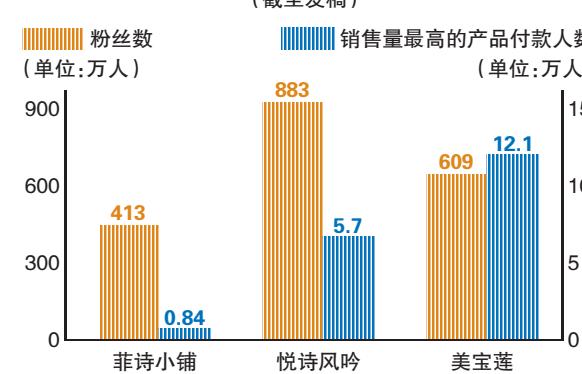
随后,北京商报记者登录高德地图查询关于“THE FACE SHOP”和“菲诗小铺”的店铺,其中一家名为“菲诗小铺”的店面为出售服装的店铺,而名为“THE FACE SHOP”的店铺也并未有任何联系方式,北京商报记者致电菲诗小铺母公司LG生活健康北京分公司,对方多次转接至相关部门却并未予以官方回复。在上海、太原等地,菲诗小铺也不见踪影。

2006年,菲诗小铺试水中国市场;2008年,菲诗小铺正式登陆中国,并在北京西单大悦城设立第一家中国门店。北京商报记者注意到,目前这家单品店早已不见踪迹,甚至官网都没有纳入此店信息。

实际上,菲诗小铺母公司LG生活健康公司也曾试图挽救该品牌,并决定将菲诗小铺的店面转型成化妆品集合店Nature Collection,但在2017年更换过上海一家店铺后却没了音讯。“菲诗小铺的化妆品很便宜,以前经常购买。”一位“90后”女性消费者在接受北京商报记者采访时表示:“但现在菲诗小铺的线下店面越来越难找,只能从网上或者找代购购买,无法亲身体验产品适用性及效果,很难再持续购买。”

对于关店原因,菲诗小铺前华中区品牌负责人曾表示,菲诗小铺缺乏长期运营规划,只是单纯地达到预期的销售目标,并没有具体的品牌运作计划,甚至有时宁可支付高额的毁约费用也要关店。

“菲诗小铺作为LG生活健康公司旗下一大品牌,成为LG生活健康公司在中国大众化妆品市场的一块

菲诗小铺、悦诗风吟和美宝莲天猫旗舰店情况对比
(截至发稿)

试金石。虽然并不能明确菲诗小铺大量关店的具体原因,但是也反映出菲诗小铺在中国的日子并不好过。”一位不愿具名的业内人士称。

双代理内斗陷困局

菲诗小铺的销售困境不仅出现在线下,在天猫旗舰店、官网等线上销售平台,菲诗小铺与同为韩妆品牌的悦诗风吟等也存在一定差距。以各品牌天猫旗舰店为例,菲诗小铺粉丝数为413万人,销售量最高的仅有8419人付款;悦诗风吟拥有粉丝数量883万人,销量最高的产品为5.7万人付款;美宝莲的粉丝数则达到了609万人,销量最高的产品有12.1万人付款。

除此之外,此前菲诗小铺还因双代理制度减缓了发展速度。

菲诗小铺在中国的南方和北方分别有两个代理商,由于代理商之间的竞争关系,引发了菲诗小铺假货泛滥的情况,阻碍了在中国的发展进程,因而在在中国地区的业绩也开始下滑。

为了扭转在中国的不利局势,2013年,LG生活健康公司结束了菲诗小铺的双代理制度,与代理商佛山力元成立一家名为“菲诗小铺贸易(广东)有限公司”的合资公司,主要负责菲诗小铺在中国内地地区的门店销售。2014年,菲诗小铺重启单品牌店铺拓张计划,迎来了发展巅峰时期,一年时间内开店100多家。

由于电商渠道日渐兴起,海外代购及假货等因素对市场的干扰,原本就以低价吸引消费者的菲诗小铺再次遇到发展瓶颈。虽然大量扩充线下店铺,却未能带来如期利润回报。迫于无奈,2015年下半年开

始,菲诗小铺再度调整在中国的发展战略,减缓了开店速度并逐步清算盈利较低的店铺。

对此,资深品牌营销专家张兵武表示:“菲诗小铺单品柜主要由于三方面原因造成,一是由于对品牌管控力度不够,线上线下渠道的紊乱影响了价格体系,这也是韩妆品牌的通病;二是由于单品牌店很多都是依靠代理商运营,利润空间较低,致使店铺活力不足;三是单品牌店在前期发展很快,但到一定程度后会出现吸客力不足的劣势,致使店铺销量下滑。”

综合店改造自救未果

北京商报记者注意到,LG生活健康公司也意识到了菲诗小铺的发展问题,曾试图在中国市场对菲诗小铺进行挽救。2017年,LG生活健康公司计划把菲诗小铺改造成出售旗下大众美妆日化综合用品的店铺Nature Collection。2017年初,菲诗小铺率先在上海瑞虹天地店开设了中国首家Nature Collection店铺,主要出售LG生活健康公司旗下数个品牌,其中以菲诗小铺为主,并将竹盐等品牌纳入。

彼时,菲诗小铺中国区负责人曾公开表示,未来,LG生活健康公司旗下的菲诗小铺将改变全球策略,对门店进行调整,逐渐以品牌综合店替换单品牌店。截至目前,Nature Collection上海瑞虹天地店也已查阅不到相关信息。

对此,有业内人士分析认为,菲诗小铺根据中国市场调整战略计划不难理解,但调整后却并未快速付诸实际行动,在一定程度上反映出菲诗小铺对于中国美妆市场的理解还不够透彻,对市场的反应也出现了一定的滞后性。

“单品牌店转型成集合店有利有弊,好处在于单品牌店管理相对容易,无论是沟通成本还是管理成本都相对较低,但是因为只有一个品牌也使得店铺产品结构单一,不能很好地满足消费者多样化的需求。但是毋庸置疑的是,单品牌店的设置会使消费者对品牌的认知度更高。”张兵武如是说。

关于菲诗小铺未来的发展,张兵武告诉北京商报记者,类似菲诗小铺这样的韩妆品牌在中国发展基本上都是借势韩流文化的影响,未来若想在中国美妆市场分得一杯羹,应该走出固有模式,精耕细作,对品牌发展做出长期规划。

北京商报记者 钱瑜 白杨

谋求踢恒大出局 贾跃亭提仲裁欲撕毁协议

持续推进造车计划的法拉第未来(FF)正面临严重的内部纠纷。10月7日,恒大健康发布公告称,FF创始人贾跃亭半年耗尽恒大子公司时颖投资的8亿美元,又向恒大提出再提前支付7亿美元,未达目的后提出仲裁,要求剥夺恒大融资同意权以及解除所有合作协议。

业内人士表示,在此前恒大入局加持后,FF逐步摆脱困境,走上了量产交付的快车道,但恒大与贾跃亭方面的分歧和对立彻底公开化,FF这家造车新势力的命运也将再现波折。

量产前夜毁约

公告显示,FF原股东利用自身在Smart King多数董事席位的权利操控Smart King,在没达到合约付款条件下,就要求时颖付款,并以此为借口提出仲裁,要求剥夺时颖作为股东享有的有关融资的同意权,同时解除所有协议。

据了解,恒大子公司时颖于2017年11月30日与贾跃亭控制下的FF Top公司签订合并与认购协议。恒大在三年内投资20亿美元,占合资公司45%股份,按照协议约定在2018年底前支付8亿美元、2019年支付6亿美元、2020年支付6亿美元。恒大在2018年5月25日已提前支付完毕2018年底前应支付的8亿美元。

然而,到了今年7月,贾跃亭提出,恒大的8亿美元已基本用完,要求恒大再提前支付7亿美元。恒大随后又与贾跃亭签订了补充协议,同意在满足支付条件的情况下,提前支付7亿美元。

恒大健康在公告中强调,公司认为时颖已经履行相关协议项下的责任。Smart King提出仲裁严重伤害了时颖及股东的权益。时颖已聘请国际律师团队,将采取一切必要的行动,捍卫时颖在相关协议下持续享有的权利,以保障公司及股东的利益。

值得关注的是,这一幕发生在FF91量产车下线仅余月时间里,目前该款车型已进入正式量产的冲刺阶段内。

今年6月,恒大旗下恒大健康发布公告宣布已经以67.467亿港元收购香港时颖公司100%股份,从而获得该公司拥有的Smart King公司45%股权,成为Smart King第一大股东。Smart King公司全资持有“FF美国”和“FF香港”。

此后,时颖公司先后向FF注入了共8亿美元用于FF的中美业务运营。8月底,FF成功造出了FF91的首辆预产车。预产车下线之后,按照原先的规划,法拉第未来将于明年初正式量产交付。

“显然这8亿美元对于FF渡过难关起到至关重要的作用。”有新能源车分析师表示,彼时FF已无力支付雇员薪酬,大量高级管理人员出走,供应商断货,公司陷入破产边缘。正因为恒大资金的注入,让FF91顺利步入正轨。

贾跃亭下险棋

据了解,恒大与贾跃亭成立合资公司之时签订了一系列协议。除了上述资金支付节点外,恒大通过AB股模式以及配套的协议,对FF的未来发展保持约束力。作为持股45%的第一大股东,恒大授予贾跃亭1股10票”的投票权。

不过,根据协议,若贾跃亭等人无法在2019年一季度兑现首批电动车量产交付的承诺,则会被视为违约,届时时颖公司将全面控制Smart King。

不仅如此,除了可能会让贾跃亭失去对FF控制权的对赌协议,恒大对FF的接管也已经持续铺开。今年2月12日在广州注册的睿驰智能汽车(广州)有限公司已于7月24日正式更名为恒大法拉第未来智能汽车(广东)有限公司,公司的法定代表人也由此前的王志刚变更为恒大集团副总裁彭建军,财务负责人变更为刘俊。

8月14日,作为法拉第未来在中国的运营总部,恒大法拉第未来智能汽车(中国)集团在广州正式揭牌,公司法定代表人、执行董事兼总经理均为恒大集团副总裁、恒大健康副董事长彭建军,公司由恒大法拉第未来控股(香港)有限公司全资控股。

事实上,此前贾跃亭已经口头承诺,FF91要在2018年底实现量产、2019年投入生产10万辆。彭建军也强调:“全力确保在2019年一季度FF91按时达到量产目标”。

不过,蔚来汽车创始人李斌此前在点评贾跃亭和乐视困局时曾直言不讳道:“我早说过,没有200亿最好别造车”。相比之下,FF仅有的8亿美元与这一数额显然相去甚远。

对于此次纠纷,接近恒大人士称:“恒大曾把贾跃亭从破产边缘救了回来,他却想要踢恒大出局,不排除这是贾跃亭在难以如期兑现量产承诺、可能失去控制权的背景下走的一步险棋。听说许老板挺痛心的,本来准备转战新能源汽车大干一场”。

但贾跃亭的日子也并不好过。今年9月,乐视系多项核心资产股权被拍卖,融创成为了乐融致新和乐视影业的第一大股东。在国内,贾跃亭仅控制着游离在退市边缘的乐视网。在国外,FF的资金濒临耗尽,对赌的量产时间期限却在步步逼近。

前景蒙尘的FF

尽管FF只是一家初创新能源汽车企业,但它的背后却连接着国内地产巨头恒大近两年来持续推动的造车梦”。

在此前恒大法拉第未来智能汽车(中国)集团的揭牌仪式上,彭建军公布了恒大法拉第未来的十年战略规划,即在华东、华西、华南、华北和华中地区建设五大研发生产基地。十年后,年产能将达到500万辆。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树指出:“能做到500万辆产能,在中国就算是领军

企业了,甚至可以说是处在超级地位的企业,单靠目前的新能源汽车实现这个目标还是很有挑战性的。当然,有恒大的加持,资金方面不是问题,再加上国家对新能源汽车的扶持,也不是完全不可能”。

与此同时,要实现如此巨大的产能目标,无疑需要恒大建立起同样强大的配套销售能力。为此,恒大将布局的目标又对准了旗下拥有国内第一大汽车经销体系的广汇集团。

9月21日,恒大与广汇集团签订战略合作协议,双方将在汽车销售、能源、地产、物流等领域开展全面战略合作。本次交易总价为人民币144.9亿元,恒大增资后,将成为广汇集团第二大股东,持有40.964%股权。

在经济学家宋清辉看来,入股广汇集团,恒大正有为法拉第未来进军中国汽车市场开辟销售渠道的打算。由此看来,在成功入股广汇汽车后,恒大已经完成了造车的全产业链闭环布局,只差等待FF成功量产。如果此次FF失去了恒大资金加持,那么一系列产能目标实现起来将增加更多不确定性。

不过,FF的危机远不止于此。一方面和投资人恒大彻底撕破脸,另一方FF的资金状况也不容乐观。消息称,FF已经出现了拖欠款项的问题。一些供货商和销售方已经数个星期没有收到款项。FF采用了各种手段拖延付款,包括公司财务离职、支票需要签名等理由,目前至少已经有3家供货商向美国加州政府申请保全财产。

业内人士表示,在量产交付的关键时刻,贾跃亭点燃起FF内部的战火,无论最终的结果如何,对FF和恒大而言,这都将是一个双输的局面。

北京商报记者 蓝朝辉