

## 小桔充电与部分充电桩运营商分手

北京商报讯(记者 魏蔚)针对无法为特来电等充电服务商提供服务的消息,滴滴旗下的小桔充电4月1日向北京商报记者回应称:“小桔充电与运营商并非竞争关系,尊重部分合作伙伴的下线行为,但同时也表示遗憾”。据了解,此次与小桔充电“分手”的为国内头部充电运营商。业内人士表示,此举将直接影响小桔充电的覆盖范围。

根据特来电的截图:“自2019年4月1日零点起,小桔充电将无法启动特来电设备及相关充电服务,我们将在特来电App上继续推出各种优惠活动”。北京商报记者发现,万马爱充和星星充电在3月31日也发布了类似的通知。

对此,滴滴方面回应:“小桔充电坚持开放平台模式,与运营商并非竞争关系,而是在友好合作的基础上共建充电生态。”与特来电、星星充电自建充电桩的模式不同,小桔充电是采用开放平台的模式。自2018年1月上线至今,小桔充电的业务覆盖北上广深等20多个城市。小桔充电通过与几大充电运营商合作,接入运营商已建好的部分充电桩,背靠滴滴的数据优势为运营商导流。上线后的一年多时间内,小桔充电与国家电网、特来电、星星充电和中国普天均达成合作。根据中国充电联盟数据,2018年12月,以上4家充电运营商位列国内前五名。

艾媒咨询高级分析师刘杰豪表示,从模式上看,小桔充电聚合了大量的网点,能够快速为车主提供网点资源导航,这在短期内是非常有利于聚合用户的。另外以平台的模式运营,资产更加轻便,在资金压力上相较自研的运营商同样具有优势。

刘杰豪表示,此次“分手”事件将会对小桔充电造成不小的影响。“首先在整个服务体验上肯定是会受很大影响的,如果小桔充电未能在短期内完成更多运营商的对接,保证车主服务,那平台就难以为继了。从长期来看,本次事件可以认为是整体产业在合作模式上的一次冲击,包括聚合平台、充电桩研发商、充电运营商等,都需要重新审视产业合作的运作模式,小桔充电也应及时应变。而是否要通过自建充电桩等方式来继续对市场渗透,也需要滴滴整体在决策上做更深入考虑,目前来看难度不小。”

## 上汽2018年总营收首破9000亿元

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)4月1日,上汽集团发布2018年年度报告显示,2018年公司营收9021.94亿元,同比增长3.62%;归属于上市公司股东的净利润360.09亿元,同比增长4.65%。

销量方面,2018年,上汽集团整车销量705.2万辆,同比增长1.8%,5.6%的销量增速跑赢车市大盘。其中,乘用车销量为616.2万辆,同比下降0.4%;商用车销量为88.9万辆,同比增长19.8%。国内市场占有率达24.1%,同比增长1%。

分产品看,2018年,上汽集团整车业务营收6673.08亿元,同比增长1.6%,毛利率11.45%,同比减少0.37%;零部件业务营收1754.59亿元,同比增长10.68%,毛利率20.18%,同比减少0.45%;贸易业务营收95.21亿元,同比减少17.46%,毛利率6.93%,同比增长0.74%;劳务及其他业务营收353.36亿元,同比增长13.64%,毛利率14.64%,同比增长0.13%;金融业务营收145.67亿元,同比增长15.05%,毛利率73.28%,同比减少4.37%。

成本方面,2018年,上汽集团营业成本为7699.85亿元,同比增长3.72%;销售费用为634.23亿元,同比增长3.77%;管理费用为213.36亿元,同比增长16.68%;研发费用153.85元,同比增长18.21%;财务费用1.95亿元,同比增长36.45%。

上汽集团在年报中表示,2019年,公司力争全年实现整车销售710万辆,预计营业总收入9065亿元,营业成本7775亿元。

## 葛树文出任东风雷诺总裁

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)4月1日,雷诺集团宣布,经集团提议,东风雷诺汽车有限公司(以下简称“东风雷诺”)董事会正式任命葛树文担任东风雷诺总裁。与此同时,雷诺集团中国区主席、雷诺集团高级副总裁福兰将不再兼任东风雷诺总裁。

据了解,葛树文拥有30余年国内外汽车行业从业经验。2005年,葛树文担任一汽轿车销售公司总经理职务,并于2009年兼任党委书记。2012年7月,葛树文转战一汽-大众奥迪事业部,担任执行副总裁。2016年9月,葛树文任期届满,离开一汽-大众奥迪。

资料显示,东风雷诺成立于2013年,是由东风汽车集团股份有限公司和法国雷诺集团在重组三江雷诺汽车有限公司的基础上,按50:50股权比例设立的合资整车生产企业。

东风雷诺相关负责人称,雷诺集团将继续在华推进实施“驾驭未来”中期发展计划,葛树文的经验和领导力将成为实现东风雷诺“2022愿景”的重要驱动因素。

2017年,雷诺集团提出“驾驭未来”战略,计划到2022年,雷诺集团年营业额超过700亿欧元,集团营业毛利率超过7%,且计划实施期内毛利率不低于5%,以及正向自由现金流。在中国市场,到2022年,雷诺预计销量为55万辆,其中东风雷诺销量贡献将达40万辆。

然而,现实情况却并不乐观。2018年,东风雷诺提出全年9万辆的销量目标,但最终销量仅为5.01万辆,同比下滑30.6%,这意味着,从2019年开始,东风雷诺需实现的接近70%的高复合增长率,才能完成2022年40万辆年销目标。

# 执掌华晨13年 祁玉民交棒

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)4月1日,华晨汽车集团控股有限公司(以下简称“华晨汽车”)发布公告称,阎秉哲任华晨汽车集团控股有限公司党委书记、董事长;祁玉民由于年龄原因,不再担任华晨汽车集团控股有限公司党委书记、董事长。

华晨汽车是2002年根据中央决定,经辽宁省政府批准设立的国有控股公司,总部坐落于国家重点装备制造业基地辽宁省沈阳市,是辽宁汽车工业的龙头企业、中国汽车工业自主品牌的主力军,现有员工5万余人,资产总额超过1600亿元。

2005年12月,时任大连市副市长的祁玉民接手华晨汽车,担任华晨汽车集团控股有限公司董事长、总裁。彼时,华晨汽车已连续亏损三年。随后的13年间,在祁玉民的带领下,华晨汽车

逐渐从困境中走出。2018年,华晨汽车营业收入突破2000亿元,利税超过350亿元。

资料显示,阎秉哲从2012年起担任辽宁省沈阳市铁西区副书记、副区长等职务。2019年3月,阎秉哲与沈阳市其他领导一同出席华晨宝马供应商大会。

此次接手华晨汽车后,阎秉哲将面临不小挑战。华晨汽车旗下共有4家上市公司,包括在中国香港上市的华晨中国、新晨动力及在A股市场上市的金杯汽车和申华控股,但华晨汽车的利润来源仍过度依赖华晨中国旗下合资企业华晨宝马。

财报显示,2018年,华晨中国归属股东应占净利润58.2亿元,其中华晨宝马利润贡献高达62亿元。这意味着,如果扣除华晨宝马的利润,华晨中国将

处于亏损状态。

不过,依靠宝马,华晨集团想发展自主品牌并非长久之计。2018年10月,宝马集团和华晨集团共同官方宣布,宝马将增持华晨宝马股份,增持交易完成后,宝马将持有华晨宝马75%股份,华晨汽车未来在华晨宝马中的利润分成比例将大幅减少。

作为第一家变更股比的汽车合资企业,祁玉民当时强调,股比变了之后,倒逼中国品牌不要躺在合资企业身上,要提高自己的研发能力、管理水平,让自主品牌在中国站住脚,走向世界。

事实上,减少对华晨宝马的依赖也是一次发展自主品牌的机会。就在宣布调整股比计划的当天,华晨汽车与宝马集团签署的一份有关未来合作与支持的备忘录提及:“宝马集团将继续在研发、制造、质量和销售营销售后

等四个领域向华晨集团提供特定支持。在研发方面,宝马将继续对华晨自主品牌的开发、整车整合、技术升级提供丰富经验”。

面对车市“寒冬”,华晨集团要想顺利“补课”也并非易事。华晨旗下拥有中华和金杯两大自主品牌。数据显示,2018年,华晨金杯全年销量2.14万辆,同比下滑0.46%,而中华品牌全年销量也只有6.78万辆。与此相对,华晨宝马2018年累计销售42.77万辆,同比增长达10.92%。

对于依旧野心勃勃的华晨汽车而言,发展自主品牌无疑将是一场硬仗。按照规划,2020年末,华晨汽车预计年收入将达2600亿元,年利税400亿元。在国际化方面,预计到2020年末,华晨汽车将实现海外销售整车10万辆,同时在海外建立4-5座研发中心。

## Special focus

# 娃哈哈跨界机器人为哪般

热衷于跨界的娃哈哈又有新尝试。4月1日,北京商报记者从天眼查发现,娃哈哈新成立了浙江娃哈哈智能机器人有限公司(以下简称“娃哈哈机器人”)。娃哈哈方面也证实了这一消息,称该公司主要从事智能机器人产品与解决方案的开发、生产、销售。在业内人士看来,机器人行业正处在风口,成立专业公司意味着娃哈哈试图跳出食品行业谋突破,用智能制造将机器人产品落地。

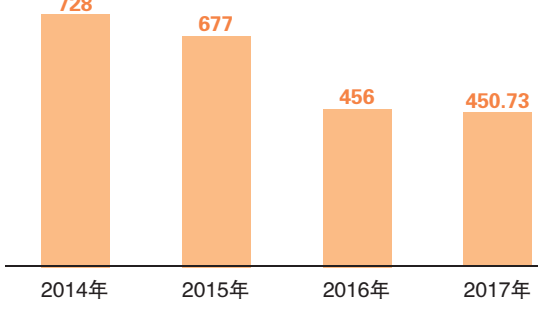
据了解,娃哈哈机器人是一家人工智能机器人公司,成立于2019年3月27日,注册资本4000万元,经营范围包括智能机器人、机器设备及零部件的研发、制造、销售等。娃哈哈商业股份有限公司(以下简称“娃哈哈股份”)为大股东,出资额达2600万元,占股65%。宗庆后为该公司法定代表人及最终受益人,并出任董事长一职,持股比例达52.15%。

一位娃哈哈内部人士透露,这家智能机器人公司主要从事智能机器人产品与解决方案的开发、生产、销售,即可满足娃哈哈自身生产线以提升效率,还可以向第三方公司提供售卖服务。

除娃哈哈股份外,娃哈哈机器人股东还包括浙江数脉科技有限公司(以下简称“浙江数脉”)和自然人鲍成乐,占股分别为25%和10%。

天眼查数据显示,浙江数脉经营范围也是工业机器人、工业机器配件、工业自动控制设备的技术研究等。鲍成乐为浙江营领科技有限公司法定代表人,该公司主要从事技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让业务。

2014-2017年娃哈哈营收数据一览 (单位:亿元)



实际上,娃哈哈几年前已开始战略转型。娃哈哈曾先后尝试过商业地产、童装、奶粉、白酒等行业。在战略定位专家、九德定位咨询公司创始人徐雄俊看来,成立机器人公司,说明娃哈哈的思路已经跳出了食品圈,谋求在新风口布局,有利于娃哈哈摆脱近年来多元布局不力的形象,提升在智能制造领域的地位。

“未来,娃哈哈将持续关注智能装备制造领域的发展状况,培育未来新兴产业的成长与发展,”娃哈哈方面在回复北京商报记者的采访提纲时表示。

事实上,娃哈哈在机器人领域早已开始谋划。2017年3月,宗庆后在公开场合曾表示,娃哈哈正在和以色列大学以及中科院合作,针对机器人的核心部件进行研发。彼时的数据显示,当时全国有20多个省市重点培育机器人产业,建成和在建40

个机器人产业园区,企业的数量超过800个。

对于为何会选中机器人作为新的尝试,宗庆后认为,体力劳动已经无人愿意做。另外,危险、危害健康的工作也不应该由人做,所以机器人的应用空间巨大。娃哈哈做机器人并不是战略转型,而是新尝试。

在营销专家路胜贞看来,娃哈哈为了研发专业工业智能设备,加大在生产装备上的创新能力,设立了德清娃哈哈。此前娃哈哈一直从事智能设备的研发,并且有向装备制造业、机器人产业等高新技术产业布局的迹象。

经过在食品行业的多年深耕,娃哈哈已经成为中国最大的饮料企业。不过,娃哈哈近年来业绩不算乐观。数据显示,2013年,娃哈哈营收达到巅峰的7828亿元,宗庆后将2014年的目标定在了千亿。但从2014年开始,娃哈哈营收连年下滑,2014-2017年,营收分别为728亿元、677亿元、456亿元、450.73亿元。

目前,国内饮料市场产量增速有所放缓,2017年首次出现负增长,产量减少了1.6%。而机器人市场规模却在高速增长。2018年,全球机器人市场规模预计达到298.2亿美元,2013-2018年的平均增长率约为15.1%。其中,工业机器人168.2亿美元,服务机器人92.5亿美元,特种机器人37.5亿美元。

“除行业需求外,娃哈哈可以根据自身企业生产需要生产工业机器人。”徐雄俊认为:“这是娃哈哈生产机器人最大的优势,而从股权结构上,娃哈哈也将成为此次投资的最终受益者。”北京商报记者 李振兴

# 3月签约1.6万套 北京二手房走出低谷

伴随着阳春三月温度的回升,北京二手房市场出现新一轮成交高峰。多家机构4月1日发布的统计数据显示,3月北京楼市二手房网签住宅16051套,创下了近10个月以来的签约新纪录。这也是2017年“3·17”楼市调控后第三个月度签约破1.6万套的月份。由于2月春节因素成交量有所回调,目前尚无法满足“连续3个月上涨”全面复苏的走势,但“二手房走出低谷”已经成为市场的一致判断,但业内也提醒,受到信贷严格、限贷库存高企等因素的影响,市场不会出现太明显的反弹,购房者和小业主都应审慎。

## 三大因素促使成交井喷

诸葛找房数据显示,3月北京楼市不仅在新建商品住宅成交量上远高于上月与去年同期,在该月度二手房网签量上更是同环比俱增:二手住宅成交16051套,环比大幅上涨163.52%,同比上涨43.88%。

在中原地产首席分析师张大伟看来,信贷政策的略微宽松、调控周期内市场需求的积压,以及受新房促销导致的“以旧换新”需求增加等,是3月北京二手房签约窗口期成交量井喷的主因。

张大伟认为,一方面,当前信贷政策相比之前有所宽松,购房按揭贷款政策基本平稳,另外,市场短期炒作“囤管公积金政策收紧”,也使得部分观望需求加快入市。另一方面,在过去一年低迷的成交量下,积蓄了不少需

求,特别是北京在过去接近两年的调控周期内,房价明显下调,成交量跌幅过半,市场需求积压。此外,春节后部分地区新房加大促销力度,购房者为了换房,加快了二手房销售,也使得市场活跃度加大。全国其他部分城市放松房地产调控,叠加部分涨价谣言出现干扰了市场走势,如很多城市宣传利率大幅度降低、限购有调整等,也被张大伟视为影响北京二手房成交表现的一大因素。“最近一段时间,基于房价确实有所下降,各种炒作开始井喷,很多人对政策放松开始出现预期,害怕错过上涨。”

诸葛找房数据研究中心分析师国仕英也指出,3月二手房签约数据井喷,是源于受此前政策影响积压及其市场预期改变的购房需求,在近一个月内得到了集中释放。

## 价格未动

3月井喷的二手房成交数据,也引发了业内外关于北京楼市回暖持续性问题的热议。而整体市场反弹有限,这一观点得到了多位专家的认可。

国仕英表示,从3月北京新房、二手房成交数据可以看出,北京市场回暖趋势明显,已经逐渐走出低谷。不过就“回暖趋势能否持续”,国仕英认为,北京楼市在过去两年内经历了严格的调控,市场各项指标已达到调控预期,目前北京二手房市场已回归理性,短时间内在无调控政策刺激下,将会保

持稳定运行态势。

贝壳研究院首席市场分析师许小乐指出,这种升温主要是季节性因素导致。第一,今年的环比增幅与2018年同期相当,与2015-2016年市场较热时相比,今年3月市场同比回升力度相对温和。但从周度数据来看,3月第4周的周度交易量持续环比下降,表明市场节后快速升温的势头并没有持续。

从价格看,二手房成交均价涨幅较稳。3月北京二手房成交均价61420元/平方米,比2月上涨2.5%。3月高单价的中心城四区,成交占比环比提升2.5个百分点,扩大均价涨幅。若剔除结构性原因,3月均价涨幅在历史周期中不大。从短期看,3月后两周成交均价已随成交量的回落而下跌,均价上涨势头难以持续。

## 反弹有限

许小乐表示,目前市场预期仍平稳。3月北京链家新增房源量同比下滑26.7%,新增客源量基本持平,带看量同比增长14%,买卖双方入市积极性仍处低位。近半年业主报价保持平稳,一季度业主上调挂牌价的次数虽环比上升,但仍有近八成业主下调报价。3月购房者成交周期79.2天,仍然处于较长的区间。

“在北京房地产调控政策依然保持高压、新房供应相对充裕的条件下,市场不存在快速升温的基础。”此外,许小乐还强调称,如果后续缺乏持续的政

策支撑,市场会转入季节性向下调整,全年交易量呈现前高后低的态势,3月的交易量有可能是全年的最高点。

麦田房产方面则表示,从2月土地出让方式不再“限房价”一刀切,以及近期银行房贷审批和放款速度均有所加快等政策信号可以看出,目前北京房地产政策环境的严厉程度较之前有所缓和,但考虑到住房信贷政策未有松动变化,预计接下来市场仍将呈现理性复苏走势。

合硕机构首席分析师郭毅指出,今年楼市自春节后的两周时间,确实出现了较为明显的回暖现象。从3月整月的成交情况来看,也印证了春节后的市场回暖。郭毅认为,这一轮回暖的主要原因,一方面在于去年宽松的货币政策改善了市场预期,另外一层原因则在于当前北京市场可选择的项目量较多,同时开发商采取了一些价格手段,给予了一定价格优惠,在此背景之下,使得之前积累观望的需求得到一个集中释放,因而形成了3月“小阳春”的局面。

“‘小阳春’局面能否持续,我认为还是取决于限购、限贷政策。当前北京仍然执行非常严格的限购、限贷政策,同时二手房首付比例高达八成,所以从目前来看,北京楼市的这种短期回暖,其实是可以预期的。”由此,郭毅指出,北京楼市长期且持续出现二手房成交量高涨甚至出现价格升温的可能性并不大。北京商报记者 孟凡霞 荣蕾