

· 产业动态 ·

## 海马汽车一季度销量下滑近八成

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)4月7日,海马汽车产销数据显示,2019年一季度海马汽车产量为3667辆,同比下滑84.85%;销量为5092辆,同比下滑78.58%。

分车型看,2019年一季度,海马汽车基本型乘用车销量为604辆,同比下滑91.39%;MPV销量182辆,同比下滑85.38%;SUV销量4306辆,同比下滑72.24%,交叉型乘用车销量为零。

事实上,自2018年以来,海马汽车销量一直低迷。数据显示,2018年,海马汽车销量仅为6.02万辆,同比下滑55.24%。其中,基本型乘用车销量为2.01万辆,同比下滑55.16%;MPV销量为2034辆,同比下滑70.85%;SUV销量为3.8万辆,同比下滑53.9%;交叉型乘用车销量为零。

销量低迷也直接影响到海马汽车整体业绩。2019年1月30日,海马汽车发布业绩预告称,公司预计2018年归属上市公司股东净利润为亏损12亿~18亿元,亏损预计同比增长20.68%~81.02%。

## 国新健康拟购京颐科技、云顶伟业

北京商报讯(记者 郭秀娟 姚倩)4月7日晚,“中国医保控费第一股”国新健康披露重大资产重组预案称,公司拟以发行股份的方式购买京颐科技99.3267%股份,预估作价为12.93亿元;拟以发行股份及支付现金的方式购买云顶伟业90%股权,预估作价尚未确定。

根据公告,此次重组完成后,国新健康的总资产、营业收入和归属于母公司的净利润等主要财务数据预计将有所增加,国新健康的盈利能力及抗风险能力将得到提升,公司综合竞争实力和持续经营能力将进一步增强。

资料显示,国新健康前身为海虹控股,2018年5月,海虹控股更名为国新健康。目前,国新健康形成了医保基金综合管理服务、健康医疗大数据服务、医药福利管理服务(PBM)、商业健康保险第三方服务(TPA)以及医疗人工智能服务“五位一体”的业务架构。

## LG电子第一财季营业利润下降近两成

北京商报讯(记者 石飞月)4月5日,LG电子发布未经审计的2019年第一财季业绩显示,营业利润同比下降19%至8996亿韩元(约合7.93亿美元),营收下降1.4%,同比降至14.9万亿韩元。

值得一提的是,LG电子未披露第一财季具体运营数据,预计4月底将披露详细财报。

业内人士表示,LG长期亏损的智能手机业务及全球电视机市场竞争加剧,可能对盈利构成压力。根据市场研究公司Counterpoint Research测算,2018年LG电子全球智能手机出货量份额为3%,该公司计划于4月底在韩国发布5G智能手机。

此外,LG电子在近日新品发布会上公布三种类型、18个型号的电视机新产品,其中包括将于2019年下半年率先在韩国推出的卷轴电视机。此次发布的卷轴电视机,屏幕可以卷起来收入盒子,需要看电视时再从盒子中将屏幕展开。发布会上,LG电子宣布2019年新产品售价将同比下调30%。LG电子相关负责人表示,目前OLED面板已实现规模化生产,出品率趋于稳定,生产成本持续下降。

值得注意的是,LG电子在家电市场饱和的情况下,通过家电租赁业务寻找突破口。此前,LG电子发布事业报告书显示,2018年公司家电产品租赁业务收入为2924.02亿韩元。而2016年,该业务获利为1134.32亿韩元;2017年为1605.45亿韩元,两年时间收益激增158%。目前,LG电子出租的家电产品,包括空气净化器、净水器、烘干机、微波炉、按摩椅、衣物护理机、冰箱七种。

## 金龙汽车2018年净利下滑超六成

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)4月4日晚,厦门金龙汽车集团股份有限公司(以下简称“金龙汽车”)发布2018年年度报告显示,2018年,金龙汽车营收182.9亿元,同比增长3.13%,归属于上市公司股东净利润1.58亿元,同比下滑66.82%。

金龙汽车在年报中称,2018年归属于母公司所有者净利润减少的主要原因为,2017年金龙汽车子公司苏州金龙恢复新能源补助资质后,苏州金龙于2016年1月1日~9月13日,完成销售并上牌的合规新能源车辆可以申请中央财政补助收入,据此确认,上述车辆的中央财政补贴收入7.99亿元,影响2017年度归属于上市公司股东净利润3.6亿元,2018年没有该项。

成本方面,2018年,金龙汽车销售费用为10.3亿元,同比减少1.96%;管理费用为4.82亿元,同比增加5.48%;研发费用为6.53亿元,同比增加4.53%;财务费用为1201.36万元,同比减少94%。

销量方面,2018年,金龙汽车销售各型客车6.19万辆,同比增长6.04%,其中大型客车销售1.66万辆,同比增长6.02%,中型客车销售9934辆,同比增长0.17%,轻型客车销售3.53万辆,同比增长7.82%。2018年,金龙汽车新能源汽车销量为1.4万辆,同比增长35.76%。2018年,金龙汽车出口量为1.91万辆,同比增长40.7%,出口收入45.5亿元,同比增长25.9%。

金龙汽车创立于1988年,是以大、中、轻型客车的制造与销售为主导产业的上市公司,在厦门、苏州、绍兴、西安、上海等地布局有金龙客车、金旅客车、海格客车、金龙礼宾车、金龙汽车(西安)有限公司等客车整车制造企业。

## 企业养老金费率怎么降

近日,国务院下发的《降低社会保险费率综合方案》(以下简称“方案”),从费率、基数、省级统筹、中央调剂等多个维度降低了企业与个人的养老保险负担。《方案》明确,自2019年5月1日起,降低养老保险单位缴费比例,各省、自治区、直辖市及新疆生产建设兵团(以下统称省)养老保险单位缴费比例高于16%的,可降至16%。然而地域之间的收支差异矛盾依旧突出,中央调剂金已经迈出了第一步,养老金更高层次的统筹与完善还在路上。

## 企业VS个人

目前我国养老保险的单位缴费比例多数省份是20%或19%,据人社部副部长游均介绍,此次养老金单位缴费比例的下调,相当于降低了1/5,预计可以减轻养老保险的缴费负担大约为1900多亿元。

中国行政体制改革研究会副秘书长冯俏彬表示,相对于过去几年,此次降费率的力度还是较大的。但是相对于未来社保改革的方向,还有很大空间。根据CEI中国企业研究所秘书长唐大杰测算,如果职工养老保险征管覆盖率达到50%,2019年企业承担养老保险费率可以降到7%。

此外《方案》明确,各省应以本省城镇非私营单位就业人员平均工资和城镇私营单位就业人员平均工资加权计算的全口径城镇单位就业人员平均工资,核定社保个人缴费基数上下限,合理降低部分参保人员和企业的社保缴费基数。

对外经贸大学保险经济学院社保系主任孙守纪介绍称,由于“城镇非私营单位”的工资水平普遍较高,如果按照过去的计算方法,社平工资就偏高,从而导致社保缴费基数偏高,进而使私营单位的社保缴费压力较大。调整就业人员平均工资计算口径后,有助于调低社保缴费基数,从而切实降低企业的缴费负担。据游均介绍,实际缴费负担可再下降两到三个百分点。

孙守纪认为,降低缴费基数对大部分职工来说“几乎没有影响”,而对低于平均工资60%和高于300%的职工来说是利好消息。“对于个体工商户和灵活就

业人员来说,会一定程度减少养老保险的缴费。对低收入者也有一定好处,可以降低他们的缴费基数,减轻缴费。”

而对于降费率后是否影响养老金待遇的情况,游均也表示,继续阶段性降低企业养老保险费率不会影响基金正常运行,也不会影响养老金待遇水平和正常的调整。

## 贡献与获利

《方案》提出,目前养老金单位缴费低于16%的,要研究提出过渡办法。各省具体调整或过渡方案于2019年4月15日前报人力资源社会保障部、财政部备案。

北京商报记者了解到,目前各地执行的费率标准并不一致。例如,北京养老保险单位缴纳比例为19%,东北多个地区缴纳比例为20%,而在深圳,单位缴纳比例为13%。一名不愿具名的学者表示,养老保险单位缴费率低于国家标准的,往往也是养老保险基金结余较多的省份。

越是经济活跃、发展快的地方,吸引的劳动力越多,养老负担越轻,费率就越低;越是老工业基地,人口老龄化严重,养老负担越重。目前全国养老金结余近2/3集中在东部地区少数几个省份,而辽宁、黑龙江等一些省份的基金运行则面临很大压力,已经出现了当期的收不抵支。人社部数据显示,广东的抚养比超过8:1,而形势最严峻的黑龙江抚养比不到1.3:1。

上述人士认为,一方面《方案》要求这些省份提出过渡办法,即提高名义费率至16%,这势必会加大地方企业的缴费负担;另一方面,国家多次强调,不得采取任何增加小微企业实际缴费负担的做法。因此,最可能的办法是,这些省份在提高名义费率的同时,动用结余资金给企业一定补贴来缓冲。

“比如某省以前是14%的名义费率,现在国家要求按照16%,那么可以让企业按照16%比例缴费,而多缴的2个百分点,地方用结余资金去补贴抹平,从而保证企业在一定时间内压力不增加。”她说。

“目前,虽然不少省份都明确表示自身已完成基本养老保险省级统筹改革,但是真正实现实质性统筹

的仅有几个城市,其他地方都是以一些‘变通’方法完成任务的。”有专家直言。而在中科院世界社保研究中心主任郑秉文看来,只有实行统收统支制度后,养老金省级统筹改革才算“到位”。《方案》也明确提出,2020年底前实现企业职工基本养老保险基金省级统收统支。

## 中央调剂

在省级统筹之外,中央调剂金是平衡各省养老金发放的另一个重要方式。财政部上周披露的2019年中央财政预算包含了中央调剂基金2018年的收支情况。数据显示,去年半年调剂金额为2422.3亿元。共有22个省份(包括新疆生产建设兵团)从中受益,适度均衡部分省份之间的基金负担。其中,辽宁、黑龙江、四川三省分别“获益”107.9亿元、91.9亿元和88.9亿元,而广东、北京则分别“贡献”了237亿元和131亿元。

《方案》显示,加大企业职工基本养老保险基金中央调剂力度,2019年基金中央调剂比例提高至3.5%。在具体的拨付方式上,中央调剂基金按照人均定额拨付,根据人力资源社会保障部、财政部核定的各省份离退休人数确定拨付资金数额。某省份拨付额=核定的某省份离退休人数×全国人均拨付额,其中全国人均拨付额=筹集的中央调剂基金/核定的全国离退休人数。

从拨付办法可以看出,离退休人员多的省份将获得更多的中央调剂金。黑龙江是我国首个养老金累计结余为负的省份。2016年,黑龙江省养老保险基金累计结余为-232亿元。参保人员结构变化是黑龙江收不抵支的主要原因。在过去五年间,黑龙江离退休人员增加了64万人,在岗职工参保增加了16.5万人,后者远远少于前者增加的数量。

按照《方案》规则,黑龙江省上解少而拨付多,将是中央调剂制度的受益省。对比上海,虽然上海的退休人员数量排在全国前列,但由于上海社会平均工资比较高,应参保人数也比较多,则是这一制度的贡献省份。

北京商报记者 陶凤 常蕾

S 重点关注  
Special focus

## 自营改承包 首汽约车谋盈利

成立后一直坚持B2C重资产模式的首汽约车,面对持续高企的运营成本,开始尝试承包制。4月7日,首汽约车相关负责人向北京商报记者表示,公司与驾驶员的合作模式确实发生部分变化,针对不同运营偏好的驾驶员,平台提供不同运营模式方案供选择,调动驾驶员工作积极性。重点是提高高峰时段接单意愿。业内人士表示,对于首汽约车而言,单靠B2C模式,想要盈利难度不小。因此,首汽约车本次改革经营策略,可以视作在巨大成本压力下进行盈利模式多元化探索的尝试。

## 改制方案三选一

近日,首汽约车开始启动“自营改承包”改革。据了解,首汽约车向自营司机提出三种选择方案:第一,继续选择自营,但需要司机每天工作8个小时,其中包括4小时高峰时间段,如果工作时间未满足要求,将按小时数扣钱。同时,司机每月底薪为2100元,取消1500元协议工资,每月订单额需达到1.5万元以上才能拿到提成,双倍油补也缩减为1.86倍油补。

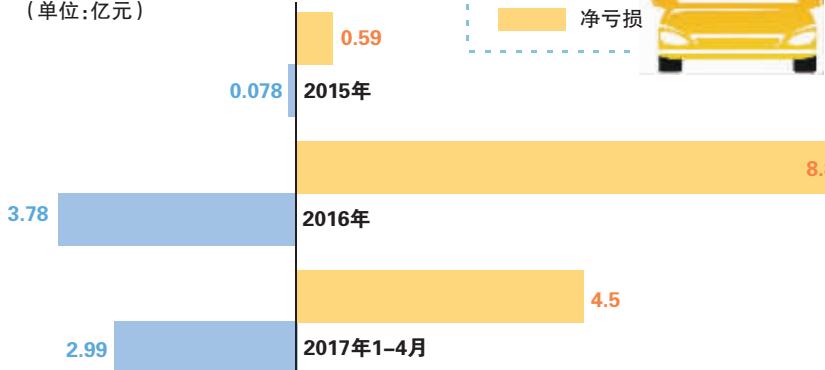
第二,选择由自营转为承包,司机需要每月交给平台6600元车费,首汽约车对每个订单抽成15%,其余归司机所有。同时,油补也实行阶梯制,手机费和车辆保养费需要由司机承担,维修费则由平台和司机共同承担。第三,如果对前两种方案均不认同和选择,将视为司机放弃工作机会,交车离职。

一位首汽约车自营司机表示,此前自营司机每月工作总时长为208个小时,如果月订单金额达到1.56万元以上,司机可以从中提成25%,未完成则是20%的提成。此外,平台还为自营司机提供双倍油补、手机费报销、车辆维修保养等福利。

“现在转为承包制后,工作时间更为弹性,但哪位转为承包制的司机都不敢松懈,如果计算首汽约车对每个订单抽成15%,司机每月所交车费将高达近7600元,虽然首汽约车定价

## 首汽约车业绩状况

(单位:亿元)



较普通出租车高,但订单量却不及普通出租车,压力确实不小。”他说。

此外,该司机称,此前车辆维修费用由平台负责,转变为租赁承包制后,司机需与平台按照40:60的比例分摊车辆维修费用,对于售价为20万元左右的网约车来说,维修费支出将是笔不小的数字。

“新方案对于运营积极性不高的驾驶员来说,未来通过平台的收益会降低。但从大方面来说,新模式会在根本上提升平台的运营效率,调动驾驶员接单积极性。”首汽约车相关负责人称,以北京地区为例,在改变合作模式后,更多驾驶员个人运营时段将会向早晚高峰时段倾斜,根据已有平台数据分析,平均运营小时收入将增加15%,月均运营收入将增加25%左右。

但是,部分首汽约车自营司机认为,改革后自营方案要求的每天工作时间过长,而承包方案总体算下来每月收入也将减少上千元。

## 运营成本承压

实际上,此次首汽约车之所以推动改革,与自身的运营状况不无关系。首汽约车是首约科技(北京)有限公司携手首汽集团联合打造的网约车平台,以B2C模式起家,主要通过自有车辆和招募自有司机提供网约车服务。

数据显示,2015年9月上线之初,首汽约车旗下拥有500辆车;2016年7月,首汽约车全国车辆规模已超过

8000辆;2017年11月,首汽约车在全国范围内运营车辆超6万辆。

随着车辆规模的不断增长,首汽约车的“烧钱”力度也逐年增加。数据显示,2015年,首汽约车营收777.53万元,净亏损5872.18万元;2016年营收3.78亿元,净亏损猛增至8.81亿元;2017年前4个月,首汽约车营收2.99亿元,净亏损4.5亿元。

业内人士表示,作为B2C模式的网约车平台,首汽约车能够充分掌控车辆质量和司机服务水平,这有利于建立起良好、统一的品牌形象。不过,由于B2C模式属于重资产模式,首汽约车也存在扩张效率比较低、运营成本过重等问题。

面对成本压力,首汽约车也在寻找解决办法。2016年12月,首汽约车发布开放加盟平台战略,面向全国各城市符合当地网约车实施细则的客运企业、租赁公司等机构开展业务融合,打造B2B网约车加盟平台。当时,该加盟平台不对私家车开放,仅对B端开放,加盟企业需达500辆车以上规模;2017年5月,首汽约车又宣布在北京开始面向社会招募个人加盟司机。

值得注意的是,此次首汽约车改革,除了调整公司与驾驶员的合作模式,也为社会加盟车辆出台全新阶梯抽成制度。根据首汽约车向司机推送的方案,首汽约车将加盟司机分为非认证司机和认证司机,其中取得网约

车“双证”的认证司机将享受平台更大力度的绩效激励。

## 双模式并存谋突围

自网约车业务兴起后,该市场便分为以曹操专车为代表的B2C重资产和以滴滴、易到为代表的C2C轻资产两种运营模式。但无论是哪种模式,各家运营状况都不乐观,其中部分平台还处在“烧钱”阶段。

在网约车市场竞争中,滴滴凭借C2C模式的开放性和巨额资金投入,迅速抢占大部分市场份额。不仅滴滴这样的“老玩家”,2018年以来,上汽、宝马、江淮、戴姆勒等国内外传统车企也扎堆入局网约车行业。

在出行市场竞争日益白热化的背景下,如何尽快找到成熟盈利模式,成为包括首汽约车在内的所有网约车平台都需要面对的巨大考验。

近年来,在寻找网约车盈利道路上,C2C与B2C平台越来越呈现出交融趋势。其中,以滴滴为代表的C2C平台已开始增加重资产比重。2017年,滴滴在汽车资产管理、汽车金融服务、维保服务、充电网络建设、加油业务等方面均进行布局。

虽然滴滴在2018年亏损仍然高达上百亿元,但部分B2C平台已经通过调整经营模式改善自身业绩。2016年9月,神州专车发布私家车接入计划“U+开放平台战略”,开始B2C自营与C2C加盟模式并行。

得益于缩减自营车队,大力发展加盟模式,神州专车在2018年上半年开始实现规模化盈利。神州租车2018年年报显示,神州租车车队租金和其他收入同比下降32%。对此,神州租车将原因解释为神州优车叫车车队(神州专车)的减少。

业内人士认为,此次首汽约车调整后的经营策略,与神州专车的发展战略有不少相似之处。由于B2C与C2C模式可以实现并行运营,通过C2C来获得抽成,可能将成为未来首汽约车越来越重要的收入来源。

北京商报记者 刘洋 濮振宇