

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和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业绩,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到突破口。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,完成销售并上市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的净利润3.6亿元,2018年没有该事项。

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

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,减少缴费。”

而对于降费率后是否影响养老金待遇的情况,游钧也表示,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。而在中国社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 常雷

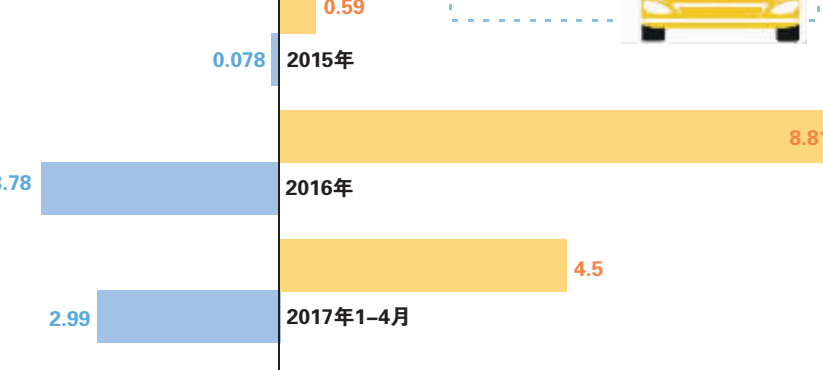
重点关注

Special focus

自营改承包 首汽约车谋盈利

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,该公司称,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表示,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夜高峰等刚需时段倾斜,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

率“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情况下,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。

受益于缩减自营车队,大力发展加盟模式,神州专专在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