

## 王慧文接任法定代表人 摩拜单车进一步美团化

北京商报讯(记者 魏蔚)7月9日,天眼查信息显示,摩拜单车运营主体北京摩拜科技有限公司在7月5日发生工商变更,由美团高级副总裁王慧文接替摩拜单车创始人胡玮炜出任法定代表人。近两月来,胡玮炜卸任多家摩拜单车关联企业法定代表人,多由美团人员接任。目前,王慧文任摩拜系4家公司法定代表人及高管。

根据天眼查信息,摩拜单车近日进行了多项工商信息变更,包括住所、法定代表人、经营范围、董事等,其中王慧文接替胡玮炜出任摩拜单车执行董事和经理,监事一职由摩拜单车原高管刘禹变更为张雯茜;法定代表人由胡玮炜变更为王慧文。在经营范围上,摩拜单车取消了投资咨询、项目投资、投资管理、资产管理项目。

在2018年4月,美团收购摩拜单车后,摩拜单车逐步美团化,胡玮炜、投资人李斌、CEO王晓峰、CTO夏一平等入退出摩拜单车股东,王兴成为大股东。

胡玮炜在出任摩拜单车CEO 8个月后即任,此后又陆续卸任多家摩拜单车关联企业法定代表人。天眼查信息显示,目前王慧文在4家摩拜单车关联公司担任法定代表人及高管,分别为天津摩拜商业保理有限公司、天津摩拜融资租赁有限公司、摩拜信息技术有限公司、北京摩拜科技有限公司。

## 上海自贸区将修改认证流程 国产特斯拉上市有望提速

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)7月9日,中国质量认证中心、上海市市场监管局、上海自贸试验区管委会共同签署《共同推进上海自贸试验区一带一路国际合作暨汽车产业发展质量认证服务工作备忘录》(以下简称《备忘录》)《备忘录》提到,今后对注册并实际生产地在上海自贸区的汽车整车生产企业,在完成样车型式检验的基础上先发证,后在规定期限内完成工厂检查,并按照强制性认证法律法规开展认证后监督检查。

强制性产品认证即3C认证,是我国政府为保护消费者人身安全和国家安全、加强产品质量管理、依照法律法规实施的一种产品合格评定制度。根据规定,2003年5月1日起,所有汽车产品必须符合3C认证要求并通过认证,未通过认证的产品不得生产和销售。

这意味着,此次签署的《备忘录》一旦成功落地,上海自贸区将再造汽车整车企业发证流程,实现“先发证、再审查”,而该政策的首位获益者将是首个在华建立独资工厂的国外车企特斯拉,特斯拉上海工厂生产的国产车型有望借此更快上市。

“相信今年底、明年初,大家就可能看到或是买到在中国上海生产的特斯拉Model 3。”7月2日,上海市发改委主任马春雷介绍特斯拉上海工厂建设情况时表示,该项目进展顺利,目前整体工厂的工程建设已经基本完成,现在已经进入到生产设备的安装阶段,相关主管部门称,今年底就要投产,然后逐步提升至每周3000辆左右的生产水平。

## 中国联通省级公司混改落地 云南联通新通信有限公司成立

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 周应梅)7月9日,中国联通通过官方微博公布,“双百行动”综合改革试点项目云南联通混合所有制改革历时近一年,完成了省级混合所有制企业的前期各项筹备工作。经中国联通集团公司授权,混改后的云南联通省级运营公司名称确定为云南联通新通信有限公司,落户于云南滇中新区昆明空港经济区。

2018年8月,国企改革“双百行动”正式启动,国家鼓励中央企业和地方国企通过引入非国有资本推行市场化运行机制。此次改革计划共有404家企业入选,包括224家中央企业及其子公司,以及180家地方国企企业,而云南联通是该计划中唯一一家央企省级分公司。

根据商业类国有企业省级分公司的分类界定,这类公司的改革路径分为两步,“先进行运营机制改革、再逐步过渡到资本层面改革”。云南联通混改计划共引入3家资本,分别是江苏亨通光电股份有限公司、宁波亚锦电子科技股份有限公司和北京中电兴发科技有限公司,5月17日,云南联通与3家公司签署了“双百行动”综合改革合作协议,正式启动云南联通全域社会化合作。

## 327款新能源车将被撤销免征购置税资格

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 刘晓梦)7月9日,工信部发布关于拟撤销《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》名单的公示。

公示称,根据《关于免征新能源汽车车辆购置税的公告》(公告2017年第172号)和《中华人民共和国工业和信息化部 财政部 国家税务总局公告》(公告2018年17号)相关要求,对《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》(以下简称《目录》)实施动态管理。

据统计,第十七批、第十八批《目录》分别于2018年4月和2018年6月发布后,共有327款车型在12个月内无产量或进口量,拟从《目录》撤销。

从公示名单看,此次撤销免征车辆购置税的新能源汽车以纯电动车城市客车和运输车为主,也有部分乘用车,其中包括比亚迪宋、比亚迪秦、江淮IEV6运动版、长城EV等车型。

# 滴滴调价

7月9日,滴滴宣布,自2019年7月11日起,在北京市调整网约车价格。新规则显示,滴滴车费的构成不变,不过会根据区域、时间段调整。北京商报记者对比发现,调价后,用户在北京市8个主要区域早晚高峰期打车更贵,平峰期则更划算。滴滴方面告诉记者,此次调价是为了解决北京市网约车供需失衡。不过,首汽约车等其他平台近期并无调价计划,靠单一平台市场化手段调节供需有难度。

### 细化标准

两天后,滴滴将执行新的计费规则。根据调价通知,滴滴将北京市分为五大区域,其中东城、西城、海淀、朝阳、丰台、石景山、昌平、门头沟区同一计费标准;顺义、通州、大兴、房山区同一标准;密云、怀柔区同一标准;延庆和平谷区则分别采用不同的标准。

以快车为例,北京商报记者发现,滴滴车费的构成不变,仍包括里程费、时长费、起步价,不过会根据区域、时间段调整。根据新规则,滴滴快车在延庆和平谷区的计费标准最简单,每天根据两个时间段差异化收费。在其他三大区域,滴滴设置了工作日和休息日两个标准,且每天4个时间段内的计费标准各有差异。

具体的规则也更细化。在调价前,滴滴快车的起步价、里程费都是同一标准,分别为起步价13元,里程费1.6元/公里,时长费会按照时间段区分,用户在普通时段(10:00-17:00)打车时,滴滴的时长费最低,0.5元/分钟,在其他时间段时长费0.8-1元/分钟不等。

按照滴滴的新规则,在北京市主要的8个城区,滴滴快车的里程费、时长费和起步价均以4个时间段区分。北京商报记者对比发现,早高峰期间滴滴快车的起步价从13元涨至14元,里程费涨跌不一,其中早高峰(6:00-10:00)从1.6元/公里涨至1.8元/公里,晚高峰从1.6元/公里降至1.5元/公里,时长费小幅下跌。北京市顺义、通州、房山、大兴、密云、怀柔区的计费规则跟北京市8个主要城区一致,里程费、时长费和起步价也是按照4个时间段区分,起步价和里程费有涨有跌。

对比之下,北京市延庆区和平谷区的变化最大,在这两个区域,滴滴快车的起步价降至8元,里程费

### 重点关注

## Special focus

# 你来我往 安踏浑水展开拉锯战

北京商报讯(记者 钱瑜 白杨)浑水研究公司(以下简称“浑水”)与安踏体育用品有限公司(以下简称“安踏”)的“沽空”交锋进入了拉锯战阶段。7月9日股市开盘前,安踏发布首则澄清公告回应浑水前一天指控:坚决否认指控,并认为浑水的沽空报告属不准确及具误导性。

在公告中,安踏表示,浑水报告中所提及的所有该集团25家分销商均为独立于该公司或其任何关联人士,且与各分销商并无关联的第三方。该集团各分销商拥有其自身的管理层团队,做出独立商业决定,并拥有独立于安踏的财务及人力资源管理功能,且并无相互控制关系。

同时,安踏也强调了其分销商的自主权利。对于关于分销商是子公司的指控,安踏则解释称,集团获悉,有时候部分分销商为了推广业务的便利,会自称其为集团的“子公司”或“分公司”,而并非以法律的定义来表述。有关声称并不是有意建立亦并非确定一个法律关系,而是仅表明彼等为安踏品牌一分子的事实。

安踏澄清后不久,浑水继续发布第二份沽空报告,认为安踏内部人士欺骗外部投资者,并以投资者为代价获取利益,2008年安踏内部人士剥离

工作日			
时间段	里程费 (元/公里)	时长费 (元/分钟)	起步价 (元)
6:00-10:00	1.8	0.8	14
10:00-17:00	1.45	0.4	13
17:00-21:00	1.5	0.8	14
21:00-6:00	2.15	0.8	14

休息日			
时间段	里程费 (元/公里)	时长费 (元/分钟)	起步价 (元)
6:00-12:00	1.6	0.5	13
12:00-15:00	1.6	0.8	13
15:00-21:00	1.6	0.5	13
21:00-6:00	2.2	0.7	14

从0.8-1元/分钟下降到0.4-0.55元/分钟。快车优享型、礼橙专车的计费规则也以早晚高峰做区分。综合来看,调价后滴滴用户在早晚高峰打车会更贵,但是在平峰期更便宜。

### 调整供需

对于为什么会分区域、分时间段计费,滴滴方面公开解释:近郊订单以起终点均在区域内部订单为主,距离较短;相比城市中心区域拥堵情况较轻,司机接单效率较高,因此与中心区域定价不同。远郊距离其他区域遥远,订单均以起终点均在区域内部订单为主,较为封闭。不同区域间供需相差很大,因此需要根据区域实际情况单独进行定价,最大限度满足区域内出行需求。

滴滴内部人士向北京商报记者表示,调价后,网约车订单的计费标准均以起点区域标准进行。该人士还解释,网约车价格主要受城市供需状况、当地消费水平、收入水平和能源价格等因素的影响,其中最重要的影响因素是城市的供需状况,供需关系变化从根本上决定了价格的波动。每个城市的情况都各不相同,价格水平和价格调整都会根据城市具体情况而变化。

距离上次调价已经27个月,但滴滴用户的反应依然强烈。一部分用户认为滴滴涨价是因为营收压力,另一部分用户认为,根据时间段计费,高峰时间段

了公司的宝贵资产——国际品牌零售业务。

浑水所指的“宝贵资产”即安踏旗下的上海锋线。上海锋线成立于2006年,是安踏独资子公司,获授权可于中国出售阿迪达斯及锐步品牌产品,包括鞋类、服装及配饰,以及在上海出售Kappa品牌产品。根据2008年5月16日安踏发布的转让公告,上海锋线转让价格为1.874亿元。浑水认为,“安踏宣布以1.874亿元人民币处置上海锋线;然而,人民币1.814亿元是用于支付上海锋线所声称的应收款项。我们认为,上海锋线的价值大幅折让”。

对此,有媒体援引业内人士的分析称,从2007年的估值3300万元至2008年的估值597.4万元,安踏体育折戟国际品牌零售业务,这个更多的可能是“剥离不良、专注主业”,而非“贱卖资产”。

对于浑水的二次狙击,安踏再发布澄清公告称,浑水第二份沽空报告当中含有若干关于安踏过往企业交易的指控。安踏董事会强烈否认报告中就该等集团相关交易的指控,认为有关指控并不准确及具误导性;“本公司保留对浑水及/或对相关指控负责的人士采取法律行动的权利”。

安踏在回应北京商报记者采访时表示,安踏已经连续被做空,但是基本面没有受到影响;同



## 快车

会鼓励司机出车接单,对司机和乘客都有好处。

用市场化手段平衡供需是滴滴的考量。根据滴滴方面提供的数据,“滴滴网约车的价格在两年多内保持相对稳定,但需求迅速增长,全天呼叫量增长了44%,高峰期呼叫增加了49%。平台通过补贴奖励、分时定价等方式尽力平衡供需关系,但供需失衡依然严重。目前滴滴快车工作日早高峰1/5的叫车需求没有足够运力承接。为了平衡供需做出对应的价格调整,鼓励司机出车满足乘客出行需求,同时也鼓励乘客错峰出行,减轻高峰时段用车压力”。

### 暂无跟进

不过,网约车同行跟进调价的意愿并不高,首汽约车公关部相关负责人向北京商报记者表示,近期没有调价的计划。截至记者发稿,神州专车方面未对调价与否予以回应。

至于仅靠滴滴一家调价能否解决网约车供需问题,艾媒咨询分析师刘杰豪认为,“在大数据的推动下,平台可有针对性地进行地区以及不同时段车辆资源的调度,这必然会带来供需效率的提升。而通过大数据进一步推动整体出行平台的精细化运营,也正是接下来在线出行平台的竞争重点”。

他同时认为,仅仅是计价方式上的调整,从整体出行行业来讲肯定是不够的。“当前影响城市网约车供需的还包括政府的监管机构划定的网约车司机准入门槛,平台对司乘双方的激励举措、城市公共交通生态的建设等因素。出行本身是一个庞大的生态体系,要提升整体的出行效率,需要多方来共同推动,实现智慧交通的构建。”

滴滴内部人士告诉北京商报记者,截至6月底,滴滴在全国130多个城市拿到网约车平台经营许可证,滴滴还在跟其他城市紧密沟通中。滴滴高级副总裁兼网约车公司CEO付强透露,“滴滴也一直在跟主管部门密切沟通,希望把标准做得更加灵活,也在积极拉动一些符合标准的司机进入滴滴”。北京商报记者 魏蔚

时,安踏的高层近五年没有减持股票,上市至今大股东未曾质押过一股股票。

“安踏的业绩表现是有目共睹的。我个人感觉浑水的指控肯定不是真实的。”北京关键之道体育咨询有限公司创始人张庆表示,境外的沽空机构就是通过放消息而打压股价,从而实现其自身在资本市场的企图;“其实挺‘血腥’的”,作为上市公司来说,特别是像安踏这样的已走向国际市场的本土企业来说,这也是在资本市场上必经的历练。

张庆认为,在收购亚玛芬体育之后,在全球的体育用品市场中,安踏已处于领先地位。企业体量越来越大,就会越来越被关注,越来越被挑剔。此时,一些境外机构会利用公众对中国品牌的某些偏见去采取一些“行为”;“我分析,浑水此次的动作不会对安踏有太大影响,具体情况还有待观察”。

“安踏业绩持续增长并巨贪吃进始祖鸟,作为港股上市公司面对国际资本,难免会被沽空机构研究。”纺织服装品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司总经理程伟雄则表示,安踏确实存在经销商实际自营控制的关联交易。沽空机构的沽空确实带有一定利益目的性,几次沽空也是看到安踏自身存在的经营缺陷。

## 工信部修改“双积分”补漏洞

(上接1版)

根据双积分政策,2019年,车企新能源汽车积分必须占据总销量的10%,即一家车企想要卖100万辆车,手头上最少要有10万个新能源积分。

崔东树向北京商报记者表示,这一做法延续了当前的政策思路,意味着新能源汽车产能规模将进一步扩大,企业向新能源汽车的转型继续提速。

据最新数据,2018年行业平均油耗实际值已经降至5.8升/100公里,不过有媒体报道称,如果去除掉中间的新能源车型3倍的核算优惠,2018年燃油车的实际平均油耗应为7.16升/100公里,这与2017年油耗相差无几。

而此次征求意见稿则明确,企业传统能源乘用车平均燃料消耗量实际

值,是指新能源汽车不参与核算的企业平均燃料消耗量实际值。

崔东树认为,相较于发展新能源汽车,传统燃油车降低油耗的研发、设计难度更大,不确定性也更高。在他看来,双积分政策的根本目的还是引导企业向新能源车转变。

资深行业分析师钟师也认为,双积分实际鼓励的是增加新能源汽车的比例。在他看来,双积分在于推动传统车企逐步增加新能源汽车的比例,其次才是鼓励提升燃油车的发动机技术。

### 交易机制仍需完善

虽然积分获取难度有所加大,但对于企业此前关注的积分结转问题,

新政做了相应调整。

根据之前政策,每年度企业获取的积分不能结转至下一年度,而征求意见稿规定,2019年度产生的新能源汽车正积分可以等额结转至2020年度使用。2020年度和2021年度,将按照一定比例结转。

与2018年度积分核算情况公示同步,7月2日,工信部还发布了2018年度乘用车企业双积分交易与负积分抵偿工作的通知。

通知显示,即日起至8月31日,企业可通过乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分管理平台开展平均燃料消耗量积分转“受让”、新能源汽车积分交易、提交平均燃料消耗量负积

分抵偿报告等工作。

汽车分析师贾新光向北京商报记者分析称,国内实行的双积分政策主要借鉴美国加州的“零排放汽车(ZEV)积分管理法”。不过,与加州不同,国内的积分交易平台建设仍不完善,并没有形成合规的交易机制。

“魔鬼在细节中。由于加州的积分获取相对规范,交易机制健全,像特斯拉每年依靠积分能够在加州通过交易所换取几个亿的资金,发展混合动力的丰田也能拿到不少。而国内的车企攒下了不少积分,但能够兑现的并不多。因此,即便是积分实现结转,能够对企业发展新能源车起到正向鼓励的作用依然有限。”贾新光指出。