

· 产业动态 ·

收购5%股权 北汽绑定戴姆勒

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 刘晓梦)5%的戴姆勒股份,在经过数月运作后归入北汽集团囊中。7月23日,北汽集团宣布,为加强双方长期战略合作,投资戴姆勒股份公司,目前持有戴姆勒股份公司5%股权。据了解,本次交易包含2.48%的直接持股及获得额外等同于2.52%股份投票权的权利。实际上,自2013年起,戴姆勒已在北汽集团旗下北京汽车股份有限公司持有股份,并拥有董事会席位。

值得注意的是,在北汽集团入股后,戴姆勒已有两大中资车企入股,北汽集团也成为戴姆勒第三大单一股东。2018年2月,吉利集团有限公司正式宣布,已通过旗下海外企业主体收购戴姆勒股份公司9.69%股份,成为戴姆勒最大单一股东。此前,科威特投资局一直是戴姆勒最大的股东,占6.8%股权,另外雷诺-日产-三菱联盟持有3.1%股份。在北汽集团成为戴姆勒第三大单一股东后,中资企业已占戴姆勒14.96%股份,成为最大的资本方。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,双方合作是一个利好现象,表明戴姆勒正在加强在华扩张力度。同时,北汽集团收购戴姆勒5%股权后,双方合作将更加稳固,北汽集团的话语权也将进一步加强。

移动互联网月活用户减少200万

北京商报讯(记者 魏蔚)移动互联网用户规模和时长红利渐行渐远。7月23日,移动互联网数据服务平台QuestMobile发布的《中国移动互联网2019半年大报告》(以下简称“报告”)显示,2019年二季度中国移动互联网月活用户规模从11.38亿下滑至11.36亿,用户日均上网时间从3月的349.6分钟增长至358.2分钟,但时长增速从11.8%降至6%。

根据报告,2018年,中国移动互联网月活用户规模增长4607万,2019年6月,月活用户规模11.36亿,较2019年3月减少200万。

用户月人均单日使用时长还在增长,2019年3-6月,从349.6分钟增长到358.2分钟,接近6小时。但增长率不断放缓,2018年12月、2019年3月、2019年6月人均单日使用时长同比增长率分别为22.6%、11.8%、6%。

月人均使用App类型数量却在增长,从2018年6月的16.1类增长到2019年6月的18类。这意味着细分赛道之间的跨赛道用户注意力争夺激烈。从时长增长来看,娱乐化内容消费依然是时长增量主要来源,尤其短视频行业,贡献了六成以上的整体时长增量。从细分行业的用户规模来看,手机游戏、短视频、音乐等泛娱乐类行业的人均使用时长增长显著。

三大车企抱团 网约车要变天

酝酿一年后,国内出行市场终于迎来由三大车企领衔的“国家队”。7月23日,北京商报记者从东风汽车集团相关负责人处获悉,由一汽、东风、长安三家车企联合苏宁、腾讯、阿里巴巴等共同投资的智慧出行平台T3出行正式上线运营。业内人士表示,作为移动出行市场后来者,T3出行不仅要面对滴滴等行业霸主的竞争压力,更要破解重资产模式带来的盈利挑战。

“国家队”入局

7月22日,由一汽、东风、长安三家车企联合苏宁、腾讯、阿里巴巴等共同打造的智慧出行平台T3出行在南京亮相。T3出行已于7月16日公测,今年将进入南京、重庆、武汉、广州、杭州、天津6座城市,2020年将覆盖绝大多数省会城市。

针对T3平台的建设和运营,腾讯相关负责人对北京商报记者表示,目前腾讯主要对该平台进行投资,在技术输出和平台建设方面暂没有更多信息可以透露。东风汽车集团相关负责人则回复称,关于T3出行平台,除官方已发布的信息,暂无其他信息可透露。

事实上,东风、长安早已分别涉足出行市场,不过处于“各自为战”状态。2017年5月,长安汽车旗下出行平台长安出行正式上线,平台拥有分时租赁、长短租两大业务,计划到2020年覆盖40座城市;2019年5月,东风汽车旗下东风出行正式在武汉率先上线网约车业务。

针对T3出行是否与长安出行存在竞争关系,长安汽车相关负责人对北京商报记者表示,目前长安出行在部分地方运行已经比较成熟,针对T3出行是否与长安出行存在竞争关系,长安汽车相关负责人对北京商报记者表示,目前长安出行在部分地方运行已经比较成熟,

任何商业领域都存在竞争,适当、良性竞争可以促进竞争双方的共同发展。

汽车行业专家贾新光认为,随着自动驾驶成为未来汽车标配的趋势,在滴滴这些新出行平台的竞争压力下,三大央企合资组建T3出行平台,无疑是应对未来股比限制取消、自动驾驶到来等市场巨变的必然选择,有助于共同面对复杂多变的市场环境,加强三家车企在新兴的移动出行市场中的地位。

重资产运营

自网约车业务兴起后,该市场就一直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。在网约车竞争中,滴滴凭借C2C模式的开放性和巨额资金投入迅速成长为行业“霸主”。数据显示,滴滴业务已在国内覆盖400多座城市,市场占有率达到超九成。

尽管滴滴在行业内“一家独大”,但网约车市场仍属于增长较快的增量市场。截至2018年,我国网约车出租车用户规模达3.3亿人次,同比增长4337万人次,增长率为15.1%。据预测,今年中国移动出行市场规模将达5415.56亿元。

同时,国内车企步入寒冬也促使传统车企不断涌入党出市场。此前,吉利、江淮、上汽、长城等大量传统车企和包括小鹏、威马在内的造车新势力已扎堆进入国内出行市场,并覆盖低端、中端、高端各细分市场。

与其他布局出行市场的车企相同,T3出行同样选择重资产的B2C自营模式。根据官方介绍,T3出行所有车辆均为自营,车辆是集中采购的定制

化、智能化的新能源车型,司机经过严格准入审核。

针对为何选择B2C模式,T3出行CEO崔大勇表示,长期以来,移动出行领域存在打车难、安全焦虑、体验差、费用不透明等痛点,根源在于撮合模式(即C2C模式)下,无法对供给侧进行有效管理和监督,导致服务标准不统一、合规运力无法根本保障、安全隐患无法根本杜绝。

以北京为例,2018年7月发布的《北京市查处非法客运若干规定》明确规定,对于非法运营的网约车将会处罚款、扣留驾驶证和车辆等措施。

“由于政府加大对网约车业务的监管力度,网约车C2C平台轻资产的快车和顺风车业务已受到较大影响。”经济学家宋清辉认为,在政策压力下,未来不仅是新入局的企业将更倾向于采用B2C模式,轻资产的C2C模式网约车企业也可能会更多提高自营车辆的比重。

两模式交融

尽管B2C模式有利于安全监管,但该模式存在运营成本较高的缺陷。以首汽约车为例,2015年9月-2017年11月,首汽约车的车辆数量增长120倍,但亏损也快速增长。2015年,首汽约车净亏损仅5872.18万元,但2016年该数字便增至8.81亿元,且2017年前4个月净亏损仍达4.5亿元。

不过,C2C模式出行平台的盈利状况同样不容乐观。2018年以来,随着各地网约车政策相继落地,滴滴等出行类企业不得不花费更多资金来吸引合规司机和车辆加入平台。数据显示,2018年滴滴全年亏损109亿元,其中仅在司机补贴方面投入便高达113

亿元。

目前,无论是B2C模式还是C2C模式的出行平台,大都未摆脱“烧钱”阶段。不过,在寻找盈利点上,B2C模式与C2C模式越来越呈现出交融趋势,其中少数B2C平台已通过调整经营模式成功实现盈利。

2016年9月,B2C模式起家的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,神州专车在2018年上半年成功扭亏为盈,利润为1.4亿元。

神州专车扭亏为盈后,B2C为主、C2C为辅的运营模式也吸引部分其他出行平台的效仿。2019年4月,首汽约车开始转变经营战略,鼓励自营司机由自营制转为租赁承包。业内人士认为,面对持续处于高位的运营成本,首汽约车也欲通过减轻运营成本实现盈利。

值得注意的是,新成立的T3出行虽然背靠三大央企,但也需面对自营模式的高成本压力。据T3出行官方介绍,T3出行主打专车配置服务,但其承诺定价对快车,并且高峰出行不溢价。这意味着,为提高产品竞争力,在急需快速抢占市场的发展初期,T3选择主动承担更多成本压力。

不过,作为出行市场的一名“新手”,与在市场中已摸爬滚打多年的同行相比,T3在盈利问题上显得并不急切。崔大勇表示,在网约车业务成熟后,T3出行将从2021年开始拓展动力能源、融资租赁等衍生业务,并自2025年开始布局智慧出行与智慧城市“移动出行,没有上下半场之分,长跑才刚刚开始。”他说。

北京商报记者 钱瑜 潘振宇

排名大升176位 碧桂园成《财富》世界500强排名最强“黑马”

7月22日,《财富》杂志正式发布2019年世界500强榜单,其中碧桂园(2007.HK)以573.087亿美元的营业收入位列177位,较2018年上升176位,首次进入前200强,是今年《财富》世界500强榜单中排名跃升最快的企业。此前,在另一全球权威公司排行榜——《福布斯》2019年全球上市公司2000强中,碧桂园位列第129名,自2010年入选后平均每年上升177名,增长势头同样强劲。这反映碧桂园现阶段自身规模实力快速提升,正步入稳健成长的上升通道。

碧桂园排名增幅高居榜首

众所周知,《财富》世界500强排行榜以营业收入为主要考察指标。依据榜单数据,人们可以观察全球最大企业的最新发展趋势,通过纵向不同年份和横向不同行业的比较,也可以了解公司经营质量变化。

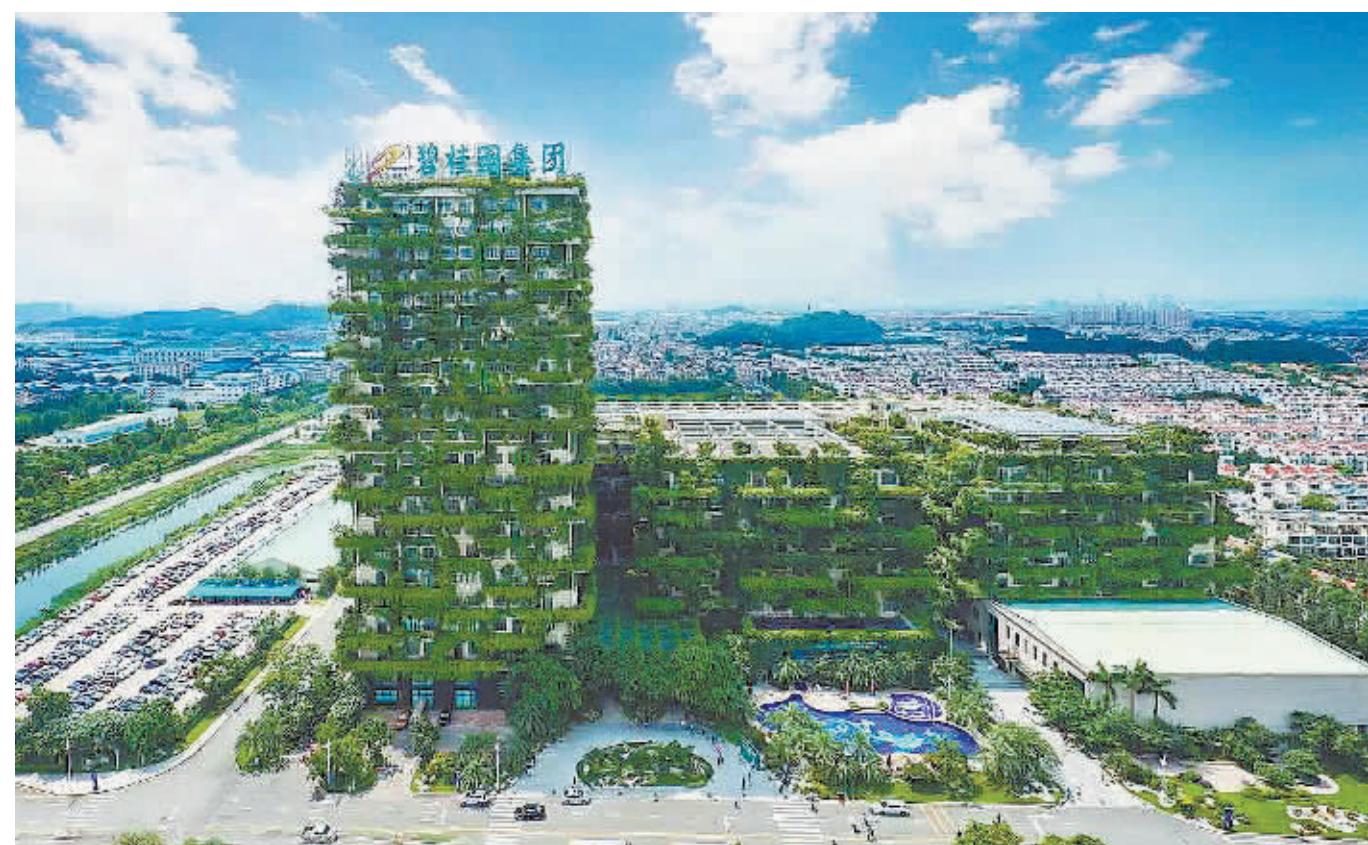
榜单数据显示,2019年碧桂园规模大涨、实力大幅提升,排名增幅高居榜单第一位,营业收入增长幅度也在上榜房企中处于领先地位。

数据显示,2017年,碧桂园首次入选《财富》世界500强,彼时碧桂园位列467位,当年碧桂园的营业收入为230.437亿美元。而在2018年榜单上,碧桂园营业收入为335.72亿美元,排名第353位。

2019年再度上榜,碧桂园实现营业收入约573.087亿美元,同比大增70.7%,最新排名177位,是今年榜单上排名增幅最大的企业。在过去两年的《财富》世界500强榜单上,碧桂园累计提升290个位次,也是排名提升最快的企业之一。

根据公司年报,碧桂园继2016年实现合同销售额人民币30884亿元之后,2017年实现销售额人民币5508亿元,高居行业首位;2018年碧桂园仅公布了权益合同销售金额为人民币5018.8亿元,同比大幅增长31.25%。2019年上半年碧桂园销售业绩仍然亮眼,有关机构统计显示,无论是全口径销售还是权益销售金额,碧桂园均居行业第一。

销售规模节节攀升为营业收入持续增长提供了可靠保障。由于房地产行业实行预



售制度,当年的销售收入要在次年或第三年交付后方可确认;截至2018年末,碧桂园录得不含增值税的已售未结收入人民币6627亿元,因而可以预见的是,随着前两年的销售额逐渐释放,碧桂园还将继续保持强劲的营收增长。

根据企业年报和亿翰智库数据可以发现,2016—2018年,碧桂园连续三年的营收增长率均显著高于国内Top 10和Top 100上市房企平均水平。此次《财富》世界500强榜单上,上榜5家房企中碧桂园营业收入增幅高居首位,反映出企业的稳健增长和高成长性。

核心指标稳定 抗风险能力强

房地产是典型的资金密集型行业。2018年政策调控持续收紧,市场进入下行周期,一些房企甚至喊出了“活下去”的口号。

据克而瑞披露的数据,截至2018年底,176家房企加权平均净负债率较年初降低了3.95个百分点,但仍处在85.5%的较高水平。

今年以来,房企融资在不断收紧,2019年上半年95家典型房企融资总额为人民币7169.2亿元,同比下降3.6%,其中6月融资总额同比下降了26.1%。与此同时,房地产企业融资成本也在不断攀升。

相比之下,碧桂园就显得更为游刃有余,尤其是几个核心指标的“稳”,在行业内独树一帜。一是碧桂园的净借贷比控制在较低水平。2018年,碧桂园实际净借贷比率同比下降7.3个百分点,仅为49.6%,连续11年低于70%,在行业处于较低水平,这表明碧桂园正在减少外部融资,去杠杆效果出色。

同时,碧桂园的持续实现净经营性现金流为正。2018年,碧桂园房地产权益销售现金回笼约人民币4557.9亿元,权益销售回款率高达91%,连续第三年实现正净经营性现金流。过去十几年,只有极少数经营能力很强的企业能实现这一目标。这足以说明碧桂园当期可实现“自身造血”,而不需要过多依赖外部融资来支撑现金流。

碧桂园持续保持充裕的现金流。截至2018

公司名称	营业收入(亿美元)	净利润(亿美元)	总资产(亿美元)	净资产(亿美元)	负债总额(亿美元)	流动负债(亿美元)	货币资金(亿美元)
碧桂园	573.087	85.1	3088.4	2425.4	6627.0	5200.0	102.3
恒大地产	550.8	102.3	3017.0	2316.2	6500.0	5000.0	92.8
绿地控股	501.88	115.2	2950.0	2234.8	5900.0	4500.0	102.8
融创中国	4557.9	153.0	2850.0	2269.0	5500.0	4000.0	120.0
美的置业	335.72	52.8	1500.0	1130.2	1500.0	1000.0	42.8
新城控股	308.4	40.0	1400.0	108.2	1400.0	1000.0	38.0
万科企业	308.4	40.0	1300.0	108.2	1300.0	900.0	38.0
保利发展	308.4	40.0	1200.0	108.2	1200.0	800.0	38.0
金地集团	265.0	30.0	1000.0	80.0	1000.0	700.0	30.0
招商蛇口	260.0	25.0	1000.0	75.0	1000.0	600.0	25.0
华侨城A	250.0	20.0	900.0	65.0	900.0	500.0	20.0
中海地产	240.0	18.0	800.0	55.0	800.0	400.0	18.0
龙湖集团	230.0	15.0	700.0	45.0	700.0	300.0	15.0
华润置地	220.0	12.0	600.0	35.0	600.0	200.0	12.0
旭辉集团	200.0	10.0	500.0	25.0	500.0	150.0	10.0
雅居乐集团	190.0	8.0	400.0	18.0	400.0	100.0	8.0
金科股份	180.0	6.0	300.0	12.0	300.0	70.0	6.0
荣盛发展	170.0	5.0	250.0	10.0	250.0	60.0	5.0
时代中国	160.0	4.0	200.0	8.0	200.0	50.0	4.0
中南建设	150.0	3.0	180.0	6.0	180.0	40.0	3.0
绿地香港	140.0	2.0	150.0	4.0	150.0	30.0	2.0
正荣地产	130.0	1.5	120.0	3.0	120.0	20.0	1.5
蓝光发展	120.0	1.0	100.0	2.0	100.0	15.0	1.0
金融街控股	110.0	0.8	90.0	1.5	90.0	10.0	0.8
金融街	100.0	0.5	80.0	1.0	80.0	5.0	0.5
中交地产	90.0	0.4	70.0	0.8	70.0	4.0	0.4
中航材	80.0	0.3	60.0	0.5	60.0	3.0	0.3
中航材	70.0	0.2	50.0	0.3	50.0		