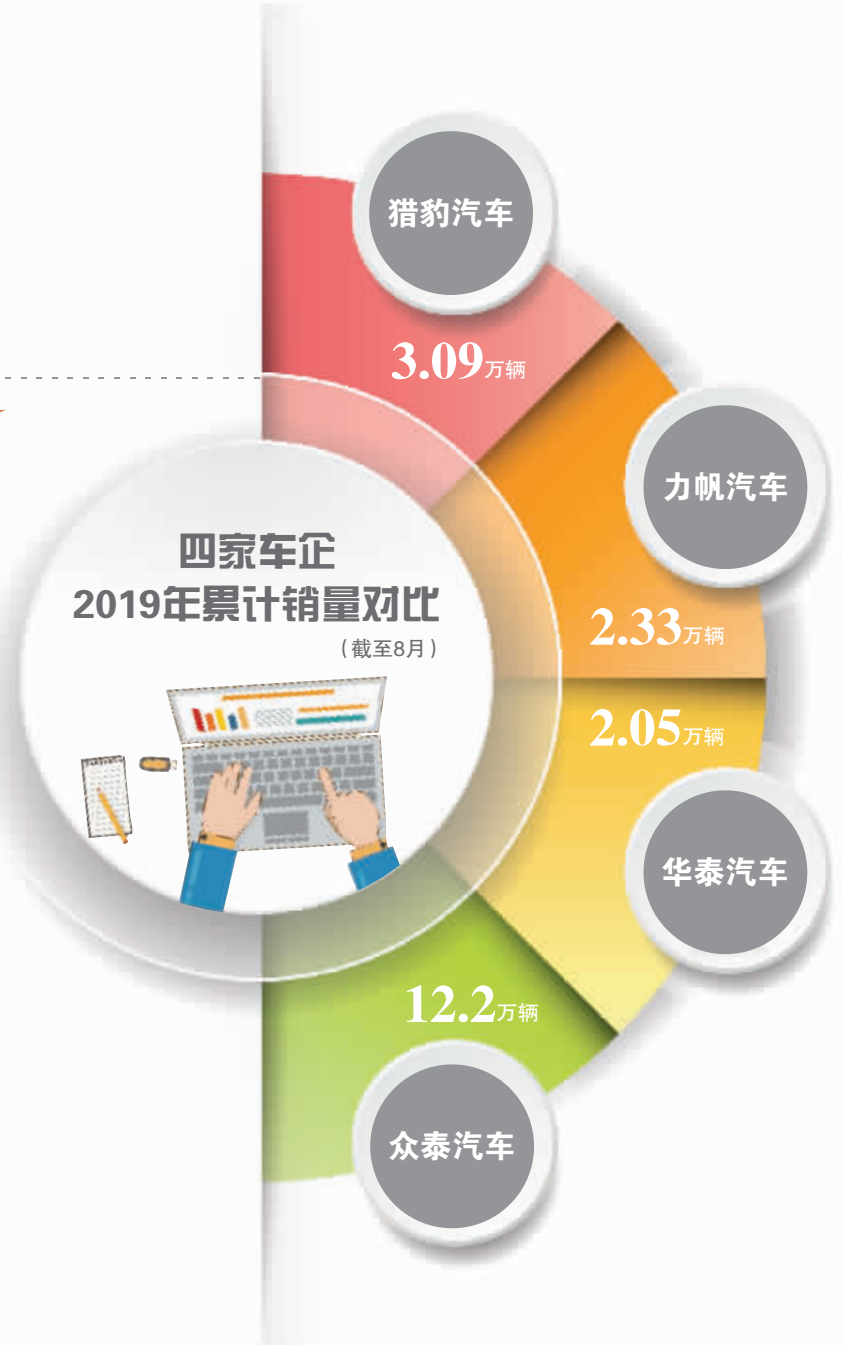


四家公司“被破产” 消费新趋势倒逼车企转型

随着销量遇冷，国内车企步入多事之秋。10月10日，面对破产传闻，众泰汽车、猎豹汽车、力帆汽车三家当事车企纷纷发声否认。业内人士表示，传闻甚嚣尘上的背后，是国内汽车产业正处于激烈的转型洗牌期。在此过程中，强者越强，弱者面临的压力则会更大。对于任何一家车企来说，只有紧跟时代消费趋势，才能避免遭到市场淘汰。



辟谣传闻

10月10日，对于“四家车企即将破产，并涉及上下游500亿元坏账”的传闻，当家的四家车企中，除华泰汽车外，众泰汽车、猎豹汽车、力帆汽车均公开否认传闻。

近日，网上传出的据称为某股份银行的一则内部通知显示，该银行要求各经营团队需对存量客户是否涉及四家车企上下游产业链情况进行风险排查，原因是媒体公开报道这四家车企年底就会进入破产程序，并涉及下游汽配供应商产业链500亿元坏账。

此后，众泰汽车在发布的声明中称：“这些虚假信息对众泰汽车的声誉造成严重损害，众泰汽车已经向公安部门报案”。力帆汽车也发布公告称，截至目前公司没有破产计划。目前公司负债较高，资金流动性压力较大，根据中国汽车行业整行情况，未来发展可能面临挑战，公司也将积极采取多种应对措施降低风险。猎豹汽车也回应称，进入破产程序是子虚乌有。

由于上述传闻图片中联系人邮箱后缀为“pingan.com.cn”，因而外界猜测这份通知与平安银行有关。对此，平安银行回复北京商报记者表示，平安银行相关部门及时根据宏观经济情况及行业、企业经营变化等信息，定期或不定期对存量客户进行风险排查，属于常规风险管理动作。

汽车行业专家钟师表示，对于陷入困境的车企，各方一般都会努力助其摆脱困境，并不会轻易放弃，毕竟无论从税收还是从其他方面来看，车企都能给当地带来较大贡献。

行业瓶颈

虽然否认了破产传闻，但从业绩表现来看，这四家车企的状况并不乐观。今年上半年，众泰汽车亏损达2.9亿元。今年前8个月，华泰汽车销量仅约2.05万辆，其中8月销量同比下降98.25%。销量持续低迷的力帆汽车此前也有转让造车资质、出售土地等行为。另外，有消息称，猎豹汽车也因经营状况不佳已经采取降薪裁员和工厂停产等举措。

四家企业的经营困境与车市销量整体下滑不无关系。今年8月，国内乘用车销量为165.3万辆，同比下降7.7%。由此，国内乘用车新车销量已经连续13个月出现下滑。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红表示，根据上险数据 displays，今年7月和8月，车市均为15%的负增长，预计到12月负增长可能会达到20%以上，全年仍然是接近两位数负增长。汽车市场今年还是没有探底，明年还会继续下探。

近两年来，“受伤”的车企并非只有这四家。以东风标致、东风雪铁龙为代表的法系品牌受困于销量低迷和品牌力下滑，在国内市场已边缘化。今年上半年，标致雪铁龙在华销

量大幅下滑60.62%，雷诺集团在华销量也下降23.7%。

车市下滑之前销量曾一路高涨的部分美系、韩系品牌也遭遇滑铁卢。数据显示，今年上半年长安福特品牌有六成左右经销商亏损，广菲克经过2018年的调整以及部分经销商退网后，厂家压库现象得以缓解，但亏损经销商占比仍有61%。

同时，部分自主品牌在中低端市场份额受合资品牌挤压后，品牌向上之路走得也不顺利。以奇瑞汽车为例，整体销量虽然保持稳定增长，但多由中端和低端车型贡献。其中，奇瑞高端品牌星途首款车型TX/TXL自4月上市以来销量一直不温不火，截至7月销量为7058辆，距离奇瑞董事长尹同跃提出的10万辆年销目标相去甚远。

重压促变

尽管车市整体低迷，但豪华车和新能源车两大市场仍保持较强活力，销量压力促使不少企业加速向“豪华化”和“新能源化”方向努力。

今年前8个月，国内市场豪华车销量达196万辆，同比增长9%。乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，近几年消费升级明显，豪华车表现很好。豪华车的主力市场主要是限购特大城市、大型城市以及中型城市。

为抵御车市寒冬，自主品牌也在大力谋

求拓展更多利润丰厚的豪华细分市场。以吉利汽车为例，从产品线来看，进入2019年，一直在开拓更多高端细分领域，拥有沃尔沃技术背书的领克03号称“中国性能车”，星越更让吉利汽车直接切入一直由奔驰等一线豪华品牌把控的轿跑SUV市场。

除豪华车，新能源汽车市场销量也持续增长。今年前8个月，新能源汽车销量为79.3万辆，同比增长32%。分品牌看，继北汽新能源的全球市场份额达到13%后，比亚迪新能源车型的全球市场份额在2019年进一步达到15%。

“中国发展新能源车的政策推动具有很好的前瞻性，新能源车成绩斐然。”崔东树表示，新能源车的未来发展潜力仍是巨大，明年

的新能源竞争更为激烈，在今年下半年的增速换挡后，2020年新能源车总量的增长更强。

面对巨大机遇，2019年成为部分销量低迷的合资品牌脱困的重要突破口。7月，福特在华首款纯电动SUV领界EV正式启动预售，该车专门为中国市场打造。根据计划，2021年底前，长安福特还将推出五款新能源车型。此外，雷诺引入中国市场的首款纯电动SUV车型K-ZE今年开始在易捷特生产，并在东风雷诺渠道进行销售。

钟师表示：“虽然一家车企不会轻易破产，但如果不能在煎熬的过程中重新找到竞争力，虽然该企业还能在市场中暂时勉强存活，但最终仍逃不掉出局的窘境”。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇

再获融资 消费级基因检测市场争夺火热

消费级基因检测市场热度不减。10月10日，北京商报记者从基因宝相关人士处获悉，消费级基因检测公司基因宝已于近日完成由大钲资本领投的近亿元A轮融资。目前，消费级基因检测市场已有23魔方、水母基因以及微基因等众多玩家，且多家企业已迈入B轮融资。业内人士认为，当前消费级基因检测市场赛道拥挤且获客较难，头部企业开始通过推出0元测试活动的方式抢占市场，基因宝能否在该领域获得一定市场地位还不好说。

时隔一年后，消费级基因检测市场再度传来融资的消息。基因宝创始人李智告诉北京商报记者，本轮融资后，基因宝将进一步打磨产品体验和服务能力，通过基因宝APP为消费者提供准确、有用、便捷的个人信息基因检测产品以及定制化的家庭健康管理服务。

资料显示，基因宝成立于2018年5月，2018年底上线消费级基因检测产品基因宝，消费级基因检测产品提供给消费者的报告结果主要包括祖源分析、遗传特质、用药指南等内容。此前，基因宝曾获上市公司大参林3600万元天使轮融资。

近年来，国内消费级基因检测市场持续走热。23魔方、水母基因等众多消费级基因检测公司迅速进入到大众视野，相继获得融资。2016年，23魔方获得奇点资本、丰厚资本1000万元Pre-A轮融资。2018年1月，微基因宣布完成由贝壳天使基金、华大基因集团及旗下创投基金奇迹之光等共同参投的

B轮融资。

水母基因联合创始人兼CSO赵南向北京商报记者表示，如今，消费级基因检测市场依然存有一定的热度。“基因宝获得融资是预料中的事情，国内消费级基因检测市场的趋势并没有改变，整体而言消费级基因检测市场正在逐渐走向成熟。”

虽然消费级基因检测市场不断受到资本的青睐，但随着众多玩家的不断涌入，消费级基因检测市场的竞争也愈加激烈。

今年1月，为了向下游延伸，推进基因全产业链战略布局，A股上市公司贝瑞基因合资设立了消费级基因检测公司Circle圆基因。2月，Circle圆基因完成主要管理人员团队的组建，并于4月一口气推出了3款新品。

新竞争者加入的同时，头部玩家开始尝试通过免费测试的方式招揽用户，抢占市场份额。2018年6月，23魔方宣布公司基因检测产品从499元降到299元；2019年6月，23魔方的公众号针对祖源项目推出了“0元测”活动，老用户可以邀请好友免费测基因，新用户也可以免费体验。截至目前，23魔方的免费体验版仍在推进。

根据23魔方方面的公开说法：“0元测”意在聚集大量的潜在付费用户，同时迅速积累用户样本量，在日趋激烈的行业竞争中抢先构建数据“护城河”。

易观医疗分析师陈乔姗在接受北京商报记者采访时直言，基因检测在2010年左右正式进入消费级，2015年左右消费级基因引入中国市场，国内市场对于个人基因的

认知并不充分。这导致消费级基因检测行业内的企业均存在获客难的痛点，新玩家的不断涌入进一步加大市场竞争。

在一位不愿具名的业内人士看来：“0元测”以及降价策略在一定程度上体现出当前消费级基因检测公司寻求更多用户的一种方式。“获客是否困难，更多的是要看企业为获得用户最终花费的时间和金额，如果一个企业能够获得融资，有足够的资金，便可通过广告等方式获得用户，但如果没有足够资金的时候，企业通过“0元测”也可以获得一些用户，但这种方式获得的用户远不如通过广告获得的用户多。”

在市场竞争不断加剧的背景下，如何通过差异化竞争寻求发展成为摆在基因宝面前的考题。根据基因宝方面的说法，基因宝的差异化在于侧重检测报告的实用性，如与股东大参林药房合作开发的药物扫码功能，用户可以结合检测报告查看药品的个体适用性。

陈乔姗认为，23魔方等企业都有用药指导等服务，但在场景化应用方面有所欠缺。基因宝与大参林的合作，或是想着重开发用药的场景，给消费者差异化的服务体验。

不过，在上述不愿具名的业内人士看来，目前消费者被消费级基因检测产品吸引更多的是因为好奇心，但愿意为好奇心买单的用户仍是少数。服务需要在获客后得到体现，基因宝能否通过这种方式获得更多的市场份额还不好说。

北京商报记者 姚倩

任正非回应不能使用谷歌产品： 降低100多亿美元收入 没有多大影响

北京商报讯(记者 石飞月)10月10日，华为心声论坛发布了华为创始人任正非此前接受美国《财富》杂志的采访纪要，关于鸿蒙系统、许可5G专利等问题，任正非谈了自己的看法。

今年8月9日的华为HDC全球开发者大会上，华为正式发布了自主研发的鸿蒙操作系统，英文名为HarmonyOS，这是一种基于微内核的全场景分布式OS系统，具备分布架构、天生流畅、内核安全及生态互享等优势。

任正非表示，在接下来两到三年内可以把鸿蒙打造成一个可以与苹果系统相媲美的操作系统，甚至不需要两到三年。尽管华为的优势一直以来都是硬件，不是软件，但是华为一直在软件上改变自己落后的状况。

在回应华为不能使用谷歌的产品，欧洲的终端销售会受到多大影响的问题时，任正非透露：“也就降低100多亿美元左右的销售收入。对我们来说，没有多大影响。”

根据今年7月30日华为公司发布的2019年上半年业绩报告，华为实现销售收入4013亿元(约合564亿美元)，同比增长23.2%，净利润率8.7%。除此之外，在业绩发布会上，华为董事长梁华还表示，华为今年将在研发上投入1200亿元(约合168亿美元)。

上个月，任正非在对话两位人工智能专家杰里·卡普兰和彼得·柯克伦时，提到华为的5G技术可以授权给其他公司。此次《财富》杂志的记者再次就这个话题提出疑问：“您的橄榄枝抛出去之后，有没有美国公司联系您？

564亿美元

根据今年7月30日华为公司发布的2019年上半年业绩报告，华为实现销售收入4013亿元(约合564亿美元)，同比增长23.2%，净利润率8.7%。

您认为，未来会不会有美国公司联系您呢？”

任正非对此表示，愿意遵循国际惯例FRAND原则，把5G专利以公平、无歧视的方式许可给美国公司；5G专有技术，包括完整的5G全套网络技术，完全无保留地独家许可给美国公司。这样世界各国公司同时起步，在新技术上继续竞争，美国可以选择以美国通用芯片为主体的5G基站，也可以选择“美国通用芯片+华为芯片”的方式，如果需要华为的5G芯片技术，华为也可以转让许可。

此外，任正非认为授权这件事情对华为是有利的。一方面缓和了国际关系，另一方面增加了竞争对手。对于具体的授权对象，任正非表达了自己的想法：“这个公司要有一些通信技术基础积累，与华为行业比较接近。它可以在我们提供的技术方案基础上修改源代码、源代码，使得它能够完全独立于我们提供的原体系，以后华为也搞不清楚它用的技术，这样就解决了美国担心的国家安全问题。”