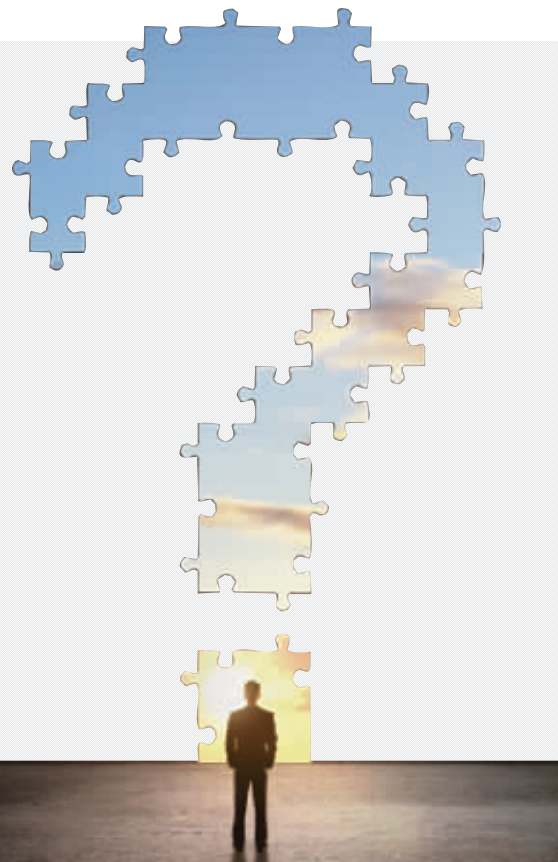


八年联姻终结 DS去哪

面对在华品牌、销量边缘化现状,尽管法国标致雪铁龙集团(以下简称“PSA集团”)方面多次表态“DS品牌不会退出中国市场”,但长安标致雪铁龙汽车有限公司(以下简称“长安PSA”)即将成为历史。PSA集团发布声明称,将要出售长安PSA 50%股份。12月1日,PSA集团相关负责人对北京商报记者表示,如果股权转让顺利,未来DS品牌在华管理和运营将由PSA集团负责。中外双方纷纷抛售股权,意味着合资公司长安PSA即将落幕。不过,PSA集团依旧表示,DS品牌将坚守中国市场。

业内人士表示,常年亏损的DS品牌,成为如今同样身陷困境的长安汽车与PSA集团都不得不卸下的“包袱”。即便PSA始终坚称DS品牌不会退出中国市场,但面对DS瓶颈以及激烈的市场竞争,被PSA以及长安汽车双双放弃后,DS未来之路令人担忧。



“DS品牌将致力于在中国市场的长期发展并将全力服务好该品牌在华现有的7.5万名车主。”PSA集团相关负责人透露,DS品牌未来将通过进口方式在华销售,比如计划明年将DS品牌首款纯电动汽车DS 3 CROSSBACK E-TENSE 通过进口方式引入销售中国市场销售。与此同时,如果本次股权转让能顺利实现的话,我们也在考虑以后将DS品牌部分车型继续放在深圳工厂进行生产。”

实际上,今年2月,长安PSA总裁孟诺曾表示“永远不会放弃中国市场”,并推出名为“DS信任计划”的品牌复苏计划,其中包括“品牌与产品强化”,即从今年起,每年发布一款新产品,更好地维持品牌活力。同时,为提振销量,DS品牌正在向电动化转型。

在上海车展上,DS展示四款全新电动车;在成都车展上,DS表示在2024年内在中国投放六款车型。DS方面表示,DS品牌将新能源作为未来的战略发展方向,未来几年的新车都将提供新能源版本,包括纯电动车型或插电式混合动力车型,2025年后DS车型将全部新能源化,新能源车占比达到100%。之后我们将选择合适的时机披露DS品牌在华发展的全新战略。”上述负责人对北京商报记者表示,DS品牌的电动化转型是肯定的。

业内人士表示,DS品牌有意电动化转型在华扭转局面,但在产品上一直没有打开销路,想要在电动汽车市场杀出一条路并不容易。如今国内新能源车市场已连续4个月出现销量下滑,但在双积分的压力和新四化布局的速度下,合资、外资车企纷纷布局国内新能源市场内,以目前消费者对DS品牌的人事,DS想要在对手的围剿下突围并不容易。

“目前DS 3 CROSSBACK E-TENSE这款纯电动SUV已经在欧洲上市,明年将进口到国内来销售。DS 7 CROSSBACK E-TENSE 也已在欧洲推出,此后DS品牌还会推更多新能源产品。”该负责人表示,如果股权转让顺利,DS品牌以后在华的管理和运营将由PSA集团来负责。

“目前看来,PSA并没有放弃DS品牌,不过出售股份是更灵活的解决方式。目前合资公司面临的问题,想要节省成本又不想放弃品牌,未来不排除DS将融入到雪铁龙标致渠道的可能。”钟师表示,前期已经投入不小成本,因此PSA不会轻易放弃DS品牌,这次将未来的发展控制权收回,也是想重新梳理品牌,但对于DS的发展PSA集团可能也在摸索当中。北京商报记者 钱瑜 刘晓梦

长安PSA时代“落幕”

事实上,在PSA集团宣布将计划出售合资公司股份同日,长安汽车也正式挂牌将转让长安PSA 50%股份。根据重庆联合产权交易官网公布信息显示,信息披露结束时间为12月26日,转让底价为16.3亿元。作为长安PSA合伙人之一,长安汽车曾于10月28日在重庆联合产权交易所披露出售长安PSA 50%股份的相关信息。

中法双方欲分别出让长安PSA股权,意味着长安汽车与PSA双方之间的合资关系即将终止。PSA集团中国及东南亚区企业传播总监王超对北京商报记者表示,长安PSA双方股东PSA集团与长安汽车拟将双方在长安PSA的股份出售给第三方,并计划由第三方接管深圳工厂。

随着中法双方股份抛售,谁将成为接盘选手则备受关注。北京商报记者注意到,长安汽车挂牌长安PSA股权项目前,有消息称,长安PSA深圳工厂将被宝能汽车收购。据了解,2017年宝能在收购观致汽车51%股份后,通过汽车租赁、新零售等方式盘活观致销量。数据显示,2018年观致汽车销量同比增320%。

对此,PSA集团、长安汽车、宝能方面均表示,无消息进行披露。

不过,长安汽车相关负责人对北京商报记者表示:“这次挂牌的项目将是公开公平的,一切都按照流程走,如果宝能方面有意愿参与,我们是欢迎的,但最终肯定还是价高者得”。

据了解,长安PSA于2011年由长安汽车集团与法国PSA集团共同成立,双方各占50%股份。随后,长安汽车集团将50%股份转让给长安汽车。长安PSA主要生产豪华汽车品牌DS系列车型。目前,DS品牌位于深圳的工厂拥有完整供应链体系,已建成两个整车工厂和一个发动机工厂。该工厂产能为年产20万辆,主要生产和销售PSA集团旗下高档DS品牌车型,目前拥有DS5、DS6、DS7等车型。汽车行业分析师钟师表示,尽管DS品牌在华发展受阻,该品牌的完整汽车工业产业链体系及生产资质,是目前众多想要进入汽车行业企业需要的资本。

双方自顾不暇

汽车行业专家颜景辉表示,DS品牌入华之初便水土不服,入华八年始终未找到准确

定位,遭到长安与PSA集团的抛售也属无奈。

实际上,DS品牌进入国内市场以来,始终未达中法双方预期,销量常年低迷。数据显示,2018年DS品牌在华销量同比下滑10%。按照2018年DS品牌销量计算,深圳工厂实际产能利用率仅为0.27%。业内人士表示,由于DS品牌进入中国市场较晚,品牌认知度较低,加之旗下车型售价过高,导致该品牌销量持续不振。

在销量不振局面下,DS品牌经销商数量也大幅缩减。数据显示,目前DS全国经销商数量为78家,北京商报记者统计发现,其中将近一半的经销商店已显示为仅提供售后服务,经销商数量下滑近八成。

尽管如此,此前PSA集团并未放弃这家合资公司。2018年1月,为挽救合资公司,长安汽车与PSA集团共同向长安PSA输血36亿元。这一举动,也被业内视为DS品牌在华的最后一次机会。然而,资金并未“救场”。2019年前10个月,DS品牌在华累计销量为2030辆,其中10月销量仅为10辆,处在停产边缘。同时,DS品牌销量的连续下滑导致长安PSA陷入长期亏损。2018年,长安PSA亏损8.7亿元;2019年前三季度,长安PSA亏损2亿元。

如果说,2018年PSA集团与长安汽车尚

有余力支援合资品牌,进入2019年后中法两家不仅要面对合资公司的长期亏损,还要想办法解决自身困境。

数据显示,2019年上半年神龙汽车净亏损24.9亿元,销量同比大跌60.05%。标致、雪铁龙、DS三大品牌销量在华集体失守,让PSA集团陷入尴尬。相比DS品牌,神龙汽车销量一度达70万辆,对于PSA而言神龙的问题更加棘手。同时,作为合作方的长安汽车也在面临巨大的危机,财报显示,2019年前三季度长安汽车营收同比下滑9.5%,净利润同比下降328.83%。此前,长安汽车董事长张宝林表示,长安汽车在经营上正在进行重要改变,其中一项就是节流。

对此,钟师表示,对PSA集团而言在华谋求突围,能否挽回神龙汽车是首要任务,此时出售长安PSA股份可以迅速回血,减少自身压力并腾出手让神龙汽车重回正轨。同时,长安汽车剔除亏损大户长安PSA,对其经营质量将会起到提升作用。

“否认退出”DS发展成谜

虽然合资公司即将成为历史,但DS品牌并未打算离场。

新规施行 携号转网三大难题解决了吗

12月1日,工信部出台的《携号转网服务管理规定》正式施行。在试行的半个月中,“靓号”转网难等问题逐渐浮现,而参与转网的用户比例也并不高。近日,针对“携出条件不清晰”、“靓号转网难”、“携号转网后不能正常收发短信”这三大问题,中国移动负责人做出了回应。

经过半个月的试运行,携号转网服务正式在全国上线。携号转网服务正式上线之后,运营商是否会解决试运行期间暴露出的靓号转网难、超长合约、违约赔偿金过高等问题也引发了外界的关注。

针对部分用户反映的“携出条件不清晰”问题,中国移动相关负责人表示,中国移动已向用户开放10086、线上App、营业厅等多种路径咨询、办理携号转网服务,下一步将进一步扩大范围。同时,中国移动10086热线将建立携转专席为用户提供相应服务,线下营业厅也将设置携号转网专席,提供一对一咨询、办理服务。

对于“靓号转网难”问题,中国移动相关负责人表示,中国移动将对无固定合约期以及合约期过长协议进行全面梳理,合约期调整为不超过20年。如用户靓号协议已到

期,可自由携出;如用户靓号协议未到期,且协议中有明确的解约条款,按条款执行;如用户协议未到期,且协议中没有明确的解约条款,则根据合同法的相关条款,解除协议后即可办理携转。

针对部分用户反映的“携号转网后不能正常收发短信”问题,中国移动相关负责人表示,由于系统切换存在延时,如果第三方充值平台未及时同步携转数据,携转后可能无法立即充值或正常登录App;在验证码提醒上,如果第三方平台未完成携转功能改造,数据不能及时同步,会导致下发短信请求路径配置错误,影响第三方验证码收取。

中国移动市场部副总经理首建国表示:“携号转网是跨运营商服务,基础运营商进行了海量网络和系统改造。当前的互联互通范畴,远远超过三家运营商之间,需要第三

方平台同步开展配套改造。”

工信部披露的数据显示,截至11月26日,天津、海南、江西、湖北、云南五个省市共完成携号转网316万人次,其余省市共发放携出授权码11.2万人次,协助7.2万名用户完成携转。其中,中国电信、中国移动、中国联通转出用户数占全部转出用户的比例分别为16.3%、57.6%和26.1%,转入占比分别为49.3%、28.1%和22.6%。

独立电信分析师付亮表示,总体看,参与转网的用户比例并不高,但这并不影响携号转网服务的重要意义。携号转网政策的第一目的是推动运营商改变“重新轻老”的用户经营模式,主动提升老用户服务,优化老旧套餐。从这个角度看,没有转网的用户也将是携号转网政策的受益者。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇

松鼠拼拼关闭乐清站 社区团购洗牌加剧

北京商报讯(记者 赵述评 实习记者 何倩)11月30日,社区团购电商松鼠拼拼宣布乐清站关闭。实际上,从今年8月以来,关于松鼠拼拼裁员2/3、即将倒闭的传言在网上不胫而走,业内也传出松鼠拼拼遭遇融资不顺的消息。对于外界的质疑,8月19日,松鼠拼拼发布公告称“公司破产、倒闭”等不实言论。而乐清站关闭一事是否和公司业务线调整有关,北京商报记者试图联系松鼠拼拼,截至记者发稿前未得到回复。

据了解,松鼠拼拼是一个基于微信小程序的社区生鲜拼团电商平台,目前有400多万的用户。在这一模式下,平台签约社区居民或者便利店老板作为团长,团长负责将居民拉进微信群卖商品。消费者下单后,平台会将商品统一配送给团长,由团长配送给社区居民,通常平台会将销售额的10%作为团长的提成。

近两年这类试图通过“熟人口碑”渗透社区的拼团模式一直颇受资本关注。松鼠拼拼在2018年11月完成A轮3000万美元的融资后,时隔3个月又再次获得3100万美元的B轮融资。然而,社区拼团的盈利可持续性,模式的低门槛复制性以及供应链能力能否跟上一直是业内质疑的焦点。

松鼠拼拼创始人杨俊曾在今年5月时表示,如果算上总部成本,松鼠拼拼目前还无

法盈利,总部成本中产品研发1个月需要1000万元成本,这是基础设施建设,但规模扩大之后能够摊掉总部的成本。

而十荟团联席CEO陈鄂曾在致员工的信中表示,社区团购需要“养团”,在团效没有达到较高水平之前,单均的物流成本很高,烧钱就会很厉害。

不仅如此,2018年同样涉足拼团业务的还有线下零售电商永辉超市和苏宁,其拥有的成熟供应链优势将对第一批互联网社区拼团平台产生冲击。今年,褪去光环的社区拼团有些选择了抱团取暖,有些选择了依靠巨头企业输血加持。8月,社区拼团平台你我您和十荟团宣布完成合并,而十荟团目前已经接入阿里巴巴系统。

同时行动的还有腾讯。5月,社区拼团领域头部企业兴盛优选获得腾讯战略投资部产业共赢基金投资。9月,腾讯又投资了社区拼团食享会。

如今,巨头企业的加入加剧社区团购行业的洗牌。杨俊曾表示,2019年社区拼团还不是整个行业死一批的问题,是第一梯队要死一批的问题。而在业内人士看来,目前的社区拼团必须要以低价吸引价格敏感型消费群体,长期发展需要供应链方面的积累,而且随着拼团的发展,还是要回归到实体店,门店运营对于纯线上的社区拼团来说相当于能力重构。