

奇点汽车退回原点



量产车难产、资金链断裂情况下，奇点被一则融资信息拉回舆论视野。北京商报记者在天眼查发现，智能新能源物流车制造商智点汽车已完成10亿元A轮融资。同时，按计划，今年6月智点汽车首款商用车也即将下线。

不过，智点汽车接近量产临门一脚时，大股东奇点汽车及法人沈海寅却已退出，抽身退回原点。业内人士表示，目前奇点汽车的经营陷入困境同时融资不畅，亟须“输血”盘活，沈海寅退出智点汽车或是为套现补救奇点汽车。在智点拿到融资的同时，奇点汽车却已经掉队。

曾经是“兄弟”

10亿元融资、量产车即将下线，但这些与奇点汽车再无关系。

天眼查显示，智点汽车已完成10亿元A轮融资，本轮融资由衡庐资本领投，株洲市国投集团、动力谷产投跟投。据了解，本轮融资将用于平台搭建、产品研发、交付品质把控、补充流动性资金等环节。有消息称，智点汽车的厢货车产品将在今年6月底下线，11月开始交付，同时今年底智点联合氢璞氢能开发的氢燃料电池轻卡物流车也将发布。

资料显示，智点成立于2018年，为一家提供整车设计开发、零部件制造以及相关生态服务的新能源商用车运营者，法定代表人曾为沈海寅，同时他也是奇点汽车创始人。不过，在智点汽车融资到位、新车即将量产下线的关口，沈海寅、奇点汽车已与智点脱离关系。

北京商报记者发现，去年开始智点汽车的结构开始发生变化。去年8月，沈海寅从智点汽车主要人员中退出，与此同时智车优行科技（上海）有限公司（即奇点汽车的实体公司，以下简称“智车优行”）所持智点汽车的股比也从80%降至15%。今年4月，由沈海寅控制的匠仁汽车科技（北京）有限公司和智车优行科技（上海）有限公司纷纷退出智点汽车股东行列，同时新增百纳科创投资管理（上海）有限公司、河南星辰大海企业管理合伙企业（有限合伙）、株洲衡庐智点投资合伙企业（有限合伙）等股东，其中株洲衡庐智点投资合伙企业（有限合伙）正是此次奇点汽车A轮融资的领投方。这意味着，奇点汽车和沈海寅彻底退出智点汽车。

值得注意的是，沈海寅曾多次表示要推进“乘用车+商用”的车型布局战略，而智点汽车正是商用车布局的主要支点。事实上，沈海寅的退出背后是奇点汽车正面临的发展困境。受制于资金短缺及其他各方因素，

目前奇点汽车整车项目处于停滞状态。今年，沈海寅还收到两则限制消费令，涉及标的金额共计近790万元。不仅资金链出现问题，奇点汽车量产车型至今未能下线。

业内人士表示，奇点汽车经营陷入困境亟须“输血”，沈海寅退出智点汽车套现离场也是无奈之举。

高开低走

奇点汽车也曾高光。奇点汽车与蔚来、小鹏等同为国内最早一批的造车新势力，其创始人沈海寅曾任360副总裁、金山软件集团副总裁；“造车新势力+软件精英”的双重背书，让奇点汽车在创立之初备受关注。

2016年，奇点汽车首次对外公布奇点iS6车型；2017年4月，奇点汽车发布旗下首款量产车型奇点iS6预展版。彼时，沈海寅表示：“奇点汽车计划2017年底实现小批量量产，2018年实现量产上市”。奇点汽车发布首款新车时，蔚来、理想、小鹏的产品仍在“孵化中”，新能源车市也处在发展初期，竞争格局尚未形成。这意味着，奇点相比于其他造车新势力已抢占先机。

然而，奇点汽车发展并不顺利。2018年开始，奇点被曝出欠薪等消息，资金承压。同时，承诺2017年小批量量产、2018年实现量产上市的量产车型一再“跳票”。今年，沈海寅更出现在“限高”名单上。天眼查显示，奇点汽车母公司智车优行科技（上海）有限公司，面临自身风险有13条，包括股权冻结、开庭公告、被执行人等多种风险类别，该公司关联风险则高达190条。安徽奇点自身风险高达86条，同样涉及合同纠纷、股权冻结、被执行人等多种风险类别。

不仅新车持续“跳票”，奇点汽车的线下展厅数量也有所缩水。其中，位于北京嘉铭中心的奇点汽车北京体验店，身处东三环商圈，符合造车新势力的抢占商圈营销玩法。但是，北京商报记者走访发现，该店已变更为星巴克门店。一位嘉铭中心工作人员

对北京商报记者表示，奇点汽车体验店已经撤出。具体撤出原因并不清楚，但体验店开业后客流量便并不理想，店里经常处于无人光顾的状态。”他表示。针对撤店的问题，北京商报记者联系奇点汽车客服人员，她表示，北京体验店确已撤出，因为该位置集客效果不佳，目前正在重新选址。

中国流通协会专家委员会成员颜景辉表示，从特斯拉开始，造车新势力企业在城市核心商圈开店成为集客的一柄利器。但是，高昂的店面租金也带来资金压力。

广撒网多捞鱼？

事实上，虽然目前奇点汽车资金出现问题，但从融资规模来看，最初奇点汽车的融资情况并不输蔚来、小鹏和理想。然而，由于发展路径并不清晰，奇点汽车逐渐被边缘化。

天眼查显示，2015年起奇点汽车已经历6轮融资，最新一轮为2019年10月获得伊藤忠商事近亿美元融资。有报道称，2019年奇点融资总额已超170亿元。或许因为手握大笔资金，沈海寅的迅速扩张也为后续发展埋下隐患。首先，在自建厂和代工上，沈海寅选择双管齐下，无疑加大了企业资金占用率。2016年，奇点汽车披露安徽铜陵工厂建设规划，该产业园项目总投资达80亿元，年产能达20万辆，2018年10月底全面完成一期建设。2018年，沈海寅更表示，将在未来五年中投入150亿元打造奇点汽车全球研发中心。同时，2018年10月，投资50亿元的奇点汽车湖南株洲高品质智能电动商用车基地动工，预计2020年竣工，年产能达5万辆。投建厂房的同时，奇点汽车还选择与北汽昌河寻求代工模式。此后，有报道称，双方的合作无法推进是由于资本不到位、双方在代工协议细节等方面存在分歧等因素所致。

除生产模式不稳定，相比于蔚来、小鹏、理想等造车新势力在起步初期仅关注

于乘用车产品，沈海寅则采取广撒网模式。此前，沈海寅还发布奇点汽车将囊括“大车+小车”“4轮+2轮”和“乘用车+商用车”在内的未来规划。其中，智点汽车便是沈海寅商用车战略的落子，此外他还曾投资智能电动摩托车。颜景辉表示，如果广撒网模式成功能够实现共赢，但也容易出现精力过于分散的情况，影响初创企业聚焦主业。

前路在哪

受制于资金短缺及其他因素，目前奇点汽车整车项目处于停滞状态，何时能够重启尚未可知。2019年起，奇点汽车依靠卖软件维持生计。一位奇点汽车高管对北京商报记者表示：“奇点汽车并未放弃整车项目，我们正在走出低谷，所有股东也都清晰地认识到奇点汽车的核心价值。”

“实际上，市场战略就是公司战略，任何一家公司的战略都不会一成不变。”上述高管表示，成立之初奇点汽车第一个成立

的部门便为智能车联部门，而不是整车研发。从今年上海车展上的趋势也能看出，没有智能系统加持的车企受关注度普遍偏低，因此奇点汽车软件化的战略是正确的。“无论奇点汽车发展到哪一步，智能车联的研发是未来方向，也是我们核心的战略部署之一。”他表示。

虽然，奇点汽车方面对未来仍充满信心，但如今的新能源汽车市场已不是五年前。随着国内消费者逐渐成熟，对新能源汽车的认知也逐步提升，国内新能源汽车销量持续走高，但竞争也愈发激烈。自主品牌方面，比亚迪、北汽、上汽等加快产品布局，并开始冲刺高端市场，而此前转身缓慢的合资及外资品牌也进入狂奔模式，其中今年大众在华先后引入ID.4、ID.6车型，今年底还将引入ID.3车型。同时，新势力造车企业中，蔚来、小鹏等已成功上市并获得更多资本关注，加速提升市占率。除上述企业，百度、小米等“新新”造车势力也在加码汽车行业，如今未能实现量产下线的奇点面临的挑战更加激烈。

乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，目前新能源汽车行业分为五股力量，分别为特斯拉、造车新势力、传统车企、合资企业和豪华车企，目前特斯拉的表现最为抢眼。

根据奇点汽车官网显示，目前奇点汽车共有三款车，分别为iS6、iM8和iC3，其中奇点iS6定位于纯电动中大型SUV，综合续航里程为400公里。按照目前市场竞争来看，该车型的产品力并不出众。颜景辉表示：“新能源汽车市场已渐进入‘红海’。造车新势力也两极分化，赛麟、博郡等企业被相继淘汰，虽然奇点汽车在软件方面具有一定优势，但量产车型何时推出成为关键胜负手。”

北京商报记者 刘洋 刘晓梦/文
图片来源：奇点汽车官方微信公众号

征管改革新举措“在线导办”获好评

近日，国家税务总局北京市延庆区税务局落实征管改革精神，积极推广试点电子税务局“在线导办”功能，完善电子税务局咨询和解决问题机制，进一步提升纳税人办税体验，优化营商环境。

据了解，“在线导办”是指税务部门设置在“在线客服”，与纳税人实现即时交流咨询，税务干部通过综合各科室业务，高效内部沟通，统一精准回复。为确保推广工作有序运行，延庆税务局主管业务科室和办税服务厅共同组成运行小组，制定工作方案，明确人员保障、宣传辅导、政策解答等工作制度和流程，责任到人到岗；同时建立合作交流机制，提升内部配合度。实行运行小组、科室、税务所联系人机制，促

进内部沟通，及时沟通解决政策咨询及相关业务问题；岗位人员注重记录汇总运行情况及相关问题，做好反馈交流，及时改进完善功能体验。

为提高“在线导办”功能的知晓率和使用率，延庆税务局通过线上线下相结合的方式加强宣传辅导，指派专人在办税服务厅引导纳税人了解使用“在线导办”功能。辅导“导办”岗位人员全面掌握模块功能操作、咨询回复语言技巧及原则，确保及时、准确、规范。

“在线导办”功能切实解决纳税人需求，完善和拓宽了纳税人咨询渠道，提升了办税缴费便捷性，受到纳税人一致好评。

多重好礼 品质升级“双指阵容”凸显广汽菲克基因实力

80年的历史积淀和精工制造，让Jeep成为越野乃至SUV市场中独树一帜的专业级品牌，也让那句“不是所有的SUV都叫Jeep”成为消费者心中的共识。为助力更多消费者加入Jeep车主大家庭，广汽菲克为旗下国产Jeep全系车型推出多重政策礼遇。从金融政策到置换补贴，再到保养套餐等，让更多喜爱Jeep的消费者也能“轻松上车”。

为更好满足消费者需求，由新指南者和大指挥官组成的全新“双指”产品阵容，继承Jeep品牌固有全路况能力的同时，领衔广汽菲克Jeep国产全系SUV车型印证广汽菲克基因实力。其中，面对年轻消费群体日益丰富的用车需求，Jeep新指南者焕新升级，凭借着时尚的外观设计、丰富的智能配置以及过硬的全路况通行能力，吸引年轻消费者关注。

作为全球同步研发的全球车型，Jeep新指南者搭载全新GSE-T4四缸涡轮增压发动机，最大功率127kW，峰值扭矩270N·m，实现“豪牌动力，日系油耗”；搭载同级的Active Drive智能四驱系统，可在17种日常城市驾驶情形下，实现0.2秒之内由两驱到四驱



的无缝切换。同时，现订购Jeep新指南者部分车型，可享超值金融政策：首付2万元，五年超长贷，月供无压力；复购新指南者的现有忠诚客户，可享菲克金融专属金融方案，至高可返还2期月供金额；购买新指南者领先版或精英版或豪华版车型，还有机会免费加装专属猎装外观套件。

此外，随着“三孩”政策的落地实行，7座SUV车型将会成为很多家庭的刚需，拥有同级领先7座的

Jeep“大指挥官”，成为这些家庭的首选。新车支持Car Play/Car Life的8.4+7英寸双液晶超大屏人机交互系统，搭配与牧马人同源GME-T4 2.0T发动机和ZF 9AT变速箱动力组合。现购该车可享24期0利率/前3月0月供的超值金融政策，至高五年10次免费保养以及2万元置换补贴，限牌地区置换补贴则为2.8万元；购四驱车型还可享价值5000元的三年5险无忧用车礼包。

作为Jeep全球首款新能源车型，Jeep大指挥官PHEV采用获得美国环境保护署满分评级的三芯协同混动技术，可实现“超强芯脏”与电控无级变速箱SI-EVT系统的双电机协作，动力性能、燃油经济性以及静音效果均得到提升。订购Jeep大指挥官PHEV车型，也可享24期0利率/前3月0月供，8000元置换补贴以及新能源专享政策：免购置税、车船税，加赠百万额度三险，更享核心三电系统八年/12万公里超长质保。

除以上诚意满满的福利外，广汽菲克旗下其他国产车型产品价值同样可圈可点。其中，Jeep“自由光”搭载GME-T4 2.0T发动机，并新增科技更为先进的智能车联网，为年轻车主带来更多安心保障。现在购车可

享24期0利率/前3月0月供，以及至高1万元置换补贴，限牌地区享1.8万元置换补贴；四驱车型享2万元置换补贴，限牌地区则为2.8万元。而定位“个性精品小型纯正SUV”的Jeep自由侠同样不容忽视，依靠高达70%高强度钢车身结构，无论是覆冰霜、过沙地还是驭险弯，这款车型皆能带来安全防护。该车型参与京东电商购车节送户外装备并享有30天无忧退换服务。

以上政策外，老车主向他人推荐“双指”车型，到店即享200元保养抵用券，被推荐人享Jeep车模；如订单成交老车主享1次免费保养，新车主享500元油卡（含大指挥官增换购）。如推荐全系其他车型，老车主和新车主亦可收获丰富的“到店礼”和“成交礼”。同时，“Jeep合伙人计划”也将于6月24日正式上线，推荐他人到店或购车，皆可获“合伙人股份”激励。

2015年首款国产车型上市到如今盘踞各个SUV细分市场的5款车型矩阵，广汽菲克凭借着全路况产品实力、过硬的安全性能以及方位的品质匠心，构建起合资品牌汽车价值标杆，在多重金融政策优惠下，消费者购车成本更低，购车享受也将全面提升。