

新能源汽车销量破纪录 补贴政策面临退出

■ 本报记者 谢育辰

来自工信部的统计数据表示,去年前11个月,我国新能源汽车累计生产5.67万辆,同比增长5倍。其中,纯电动乘用车生产2.58万辆,同比增长近7倍,插电式混合动力乘用车生产1.36万辆,同比增长高达25倍。

然而,由于充电设施不健全,地方保护壁垒仍然存在,加上近期对“是否取消插电混动车型补贴”的话题争议不断,也引发业界对新能源汽车的思考。在首届新能源汽车消费高峰论坛上,上汽、长安、北汽等多家车企代表呼吁政府继续破除地方保护政策,将主导权交给市场。

新能源汽车 或突破6万辆销量

“当年参加车展,就只有比亚迪的展台展出了纯电动、插电式混合动力,人家把我们当笑话看,可是今天,谁家要是没有纯电动等新能源车会被大家当成笑话。”比亚迪汽车销售有限公司副总经理李云飞在“我们有话说”的长微博中这样形容新能源汽车的快速发展。

中国电动汽车百人会成员、科技部电动汽车重大项目监理专家组组长王秉刚对《中国企业家》记者介绍,“新能源汽车从2011年开始大规模的推广活动,前两年主要是以公交车、出租车为主,还包含了混合动力。如今乘用车已经占到推广总量的70%,私人购买与使用取得重要突破。”按照目前新能源汽车的发展速度,他估计去年新能源汽车的销量应该可以突破6万辆大关,将创下历史新高。

比亚迪插电式混合动力车型“秦”稳居新能源车销量头把交椅,去年前11个月累计销量达12928辆,成为国内新能源车市最大赢家。在工信部公布的最新一期免购置税的车



型名单中,插电混合动力车型榜上有名,业内也因此出现了质疑的声音,“消费者在购买插电式混合动力车型之后,只加油,不充电,违背了政策补贴的初衷”。

对此,一位插电混合动力车主表示:“既然选择以高价钱购买混合动力,并不是为了骗取国家补贴,而是碍于充电难,有时会用传统燃料救急。”鉴于目前我国充电基础设施的不完善,并且一些纯电动车型的续航里程并未达到消费者的需求,上汽乘用车集团相关人士分析认为,“插电混动技术是短期内最可能具备大规模商品化的技术”。

虽然对插电混动补贴的质疑声不断,但是并没有影响车企近年在这一市场上的布局。上汽将进一步提升荣威550plug-in的性能,价钱不变的情况下油耗下降至1.8L,比亚迪将会推出插电混动SUV车型比亚迪唐。而宝马、奔驰等一些高端品牌也将目光瞄准这一蓝海,据悉,宝马将于2015年1月中旬在华推出5系插电混合

动力车型,奔驰也会引入S500插电混动轿车,加上提前进入这一市场的沃尔沃,插电混合动力市场的竞争将会更为激烈。

多家企业呼吁 放开市场

“反对补贴插电混动车型的人士是时候收起嗓门了,插电式和纯电式都是我国新能源汽车的发展方向,政策要从消费者的需求出发,不能再动摇”。王秉刚认为,政府应该坚持以上两条道路协调发展的原则,将最终的决策权交给市场。

据第三方统计,今年上半年我国市场上将会集中涌现30多款新能源车,其中不乏特斯拉等国际品牌。随着这个盘子不断做大,随之而来的就是竞争的加剧。北汽新能源汽车股份有限公司副总经理、营销公司总经理张勇在新能源汽车消费高峰论坛上率先发声:“我觉得关于新能源汽车路线,插电混合动力是否比纯电动

消费者在购买插电式混合动力车型之后,只加油,不充电,违背了政策补贴的初衷。

车更受欢迎,两种车型都应该交给市场来选择。换句话说,奥迪以上的豪华车市场占我国2000多万辆的汽车市场也是微乎其微的份额,但是我们要说豪华市场就不应该做吗?”

目前按照政策规定,插电混动最高补贴3.5万元,纯电动车最高补贴6万元。企业达到国家的要求均可享受补贴,区别只是地方的补贴政策不同。比如北京市对不补贴插电混动的争议已经延续至今,地方政府享有决定权。正如中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬所形容的,“公说公有理,婆说婆有理”。面对这一境况,长安、上汽、启辰等多家企业纷纷呼吁政府加大力度,破除地方保护政策,向市场开放。

两条路线争论的关键无非都是寻求补贴政策的导向,虽然李克强总理表态补贴政策至2020年不会变,但同时也制定了相应的退出机制。按照计划,届时新能源汽车补贴将会完全退出,所有企业将会站在同一起跑线,市场将成为唯一的检验标准。

蚂蚁打官司

马云麾下蚂蚁金服入股支付宝合作方天弘基金受阻,怒告另一股东内蒙君正

■ 王琼

余额宝都已经推出了一年半了,但是阿里巴巴旗下的蚂蚁金服却直到现在还未拿到说好的天弘基金51%的股份,一怒之下,将同样参与天弘基金增资的内蒙君正(601216.SH)告上仲裁。背后隐情逐渐浮现,到底是谁在阻挠?

一桩外界以为在去年年中已经尘埃落定的股权交易直到现在还没有迟迟达成。

余额宝竟然还不是马云的

由于内蒙君正至今未缴纳增资款项,蚂蚁金服入股天弘基金一事还未完成。

从接近中国国际经济贸易仲裁委员会(以下简称“贸仲”)的人士处获悉,此前增资天弘基金的蚂蚁金服日前将天弘基金的另一个股东内蒙君正告上了仲裁委,要求内蒙君正缴纳当时协议中约定的出资额。蚂蚁金服的仲裁请求中还同时提出,如果内蒙君正拒不履行当时的协议约定,则请求解除内蒙君正的增资权和增资资格。

成立于2014年10月的蚂蚁金服是阿里旗下的小微金融服务集团,其前身是原浙江阿里巴巴电子商务有限公司。

2013年6月,蚂蚁金服旗下的支付宝联合天弘基金推出余额宝服务。2013年10月10日,天弘基金当时的二股东内蒙君正发布公告披露,蚂蚁金服和天弘基金的股东已经达成框架协议,蚂蚁金服以11.8亿元的价格入股天弘基金,而内蒙君正也将出资6943万元增资天弘基金。天弘基金变更注册资本后股权结构为:阿里持股51%,原股东天津信托持股16.8%,内蒙君正持股15.6%,芜湖高科持股5.6%。

2014年5月28日,天弘基金的增资事项获得了中国证监会的核准。

2014年6月,天弘基金向蚂蚁金服、内蒙君正和四家天弘基金员工持股主体发出了《天弘基金管理有限公司股东认缴出资通知书》,告知《增资与认购协议》约定的先决条件均已满足,并提供了天弘基金接受投资价款的付款账户信息,要求各投资方缴纳出资,截至今天,除内蒙君正之外的其余各方均如约完成。

接近贸仲的人士表示,外界普遍认为在获得证监会等一系列批准后,天弘基金的增资应该已经全部完成了。但事实上,内蒙君正虽然签署了增资协议也在上市公司公告中进行过一系列披露,但一直迟迟没有缴纳6943万元增资款,这也是蚂蚁金服对其提起仲裁的原因。

内蒙君正增资不兑现并非缺钱

内蒙君正虽然入股天弘基金已长达8年,但是却一直饱受其亏损之苦。于2011年上市的内蒙君正彼时在招股书披露,2007年11月,漳泽电力(000767.SZ)与海神热电(系内蒙君正前身)签订《股权转让协议书》,将其持有的天弘基金2600万元(26%的股权)转让给海神热电,转让价格3120万元,每1元注册资本的价格是1.2元。2008年5月,证监会批准了此次股权转让。2011年4月,内蒙君正与兵器财务有限责任公司签订了《产权交易合同》,受让其持有的天弘基金10%股权,转让价款总额4336.75万元,每1元注册资本的价格是4.34元。同年底,天弘基金增资8000万元至1.8亿元,内蒙君正同比例增资2880万元。

内蒙君正披露的2014年半年报显示,公司上半年实现营业收入24.05亿元,同比增长44.88%;实现归属于上市公司股东的净利润4.06亿元,同比增长59.85%。内蒙君正参股的天弘基金对公司的业绩推动功不可没。资料显示,天弘基金上半年实现收益15.98亿元,对应的净利润为2.79亿元,这一数据已经远远超过去年全年。2013年,天弘基金的营业收入为3.54亿元,期末净资产以及净利润分别为1.19亿元和1092.76万元。截至去年6月末,内蒙君正持有天弘基金36%的股权。受益于天弘基金高速增长的业绩,内蒙君正上半年投资收益较2013年同期增加9401.8万元,增幅超过100倍。

自2014年12月1日以来,内蒙君正一直因“重大资产重组”处于停牌状态,这一“重大资产重组”正是内蒙君正竞拍华泰保险的交易。据内蒙君正2014年11月28日晚间公告,内蒙君正与其子公司参加了华泰保险股权竞价转让,共以45.04亿元的价格成功摘牌15.3%华泰保险股权。而其2014年12月30日发布的“重大资产重组报告书”进一步显示,这笔购买华泰保险的交易将以现金购买的形式进行。增资天弘的同时又竞拍华泰保险,有业内人士认为,内蒙君正在互联网金融领域多方出击造成资金链紧绷或是其迟迟不履行天弘增资协议的原因。

一家刚刚以45.04亿元现金收购保险公司的企业,却迟迟不能拿出对天弘基金增资的6000多万元,这背后到底有何隐情?内蒙君正在宣布蚂蚁金服增资扩股之后,在二级市场也获得追捧。相关业内人士分析,内蒙君正目前不出资对其股价和投资者均有伤害,内蒙君正也不会为了这6000多万与蚂蚁金服闹僵。

“刘二”品牌十年庆典在京召开

近日,由辽宁新民旺新蔬菜生产专业合作社主办、北京益康毅红商贸有限公司承办的“十年相伴 感恩同行”暨“刘二”品牌十年庆典在京隆重召开。刘二酸菜传承与推动了东北饮食文化发展。辽宁新民旺新蔬菜生产专业合作社充分依托自然、地理优势,以传统与现代相结合腌制工艺,以质量求生存,以信誉求发展,十年磨一剑,成功将“刘二”打造成为了无人不知、无人不晓的酸菜品牌,被端上了全国各地寻常百姓家的餐桌,走进全国各大高端餐饮店,成为行业佼佼者。

药房关张大潮汹涌 药企开始剥离线下渠道

■ 本报记者 张博

2014年底,医药界重量级PE公司——复星医药以4亿元的价格出售了其旗下的医药分销和零售业务。对此,不少业内人士表示,近年来医药零售行业经营成本不断增加,企业毛利率逐年减少,复星医药此举很可能就是因为不看好该项业务的盈利前景,尽早抽身,以便将更多的精力投入到更挣钱的医药研发和医疗服务业务当中。

成本上升, 一线城市药房数量收缩

尽管对于此次高调剥离药房业务,复星医药方面表示:“复星并未完全退出这一业务。”原因也是避免与国药控股的同业竞争问题,而非利润率的问题。但2013年以来,一心堂、海王星辰、康美药业等医药企业旗下医药零售业务均出现不同程度的亏损,转让、出售或减少医药零售在业务中的所占比重案例时有发生。

公开数据显示,2013—2014年底,金象、医保全新、永安堂等主流连锁药店,在北京地区就关闭了近30家门店,而医保全新大药房更是在3年内关闭了一半门店,从50家缩减至目前的26家。

《中国企业家》记者从一家连锁药店负责人方面了解到,对于连锁药店而言,影响利润的主要因素就是成本的上涨,其中房租是最大的成本开销。“在比较好的地段,房屋租金甚至达到一年一涨,涨幅最少也要20%,多的可能达到50%。”

除了房租,人力成本的持续上涨也对医药零售企业业绩产生不利影响。根据益丰大药房近期发布的股市

风险提示显示,2011—2013年,公司支付的员工薪酬总额占营业收入的比例分别为14.29%、15.24%和15.56%。

值得注意的是,将在2015年底全面执行的新版GSP(药店经营管理规范)中,对医药零售企业执业药师的人才配备、冷链管理信息化的硬件设备等也提出了更严格和更详细的要求,这也导致药店成本大幅增加。

“为了达到新版GSP标准,冷链设备、执业药师等软硬件的配备,可能需要在原有成本基础上增加一倍以上。”北京医药集团下属某药店的负责人向记者表示,“执业药师数量根本满足不了药店的需求,现在很多药店不得已会选择租借执业药师证,这样挂靠一个证的费用就要1500元左右,如果以后规定必须执业药师必须驻店的话,费用会增加的更多。”

对此,业内人士表示,随着房租、人力成本的快速上涨,导致药店尤其是新开门店很难在短期内收回成本,实现盈利,因此近几年,医保全新、嘉事堂、金象等几家北京市大型连锁零售药店都将运营模式从扩展新店,转向了深入发展现有店铺的方向。

政策调整, 企业面临医保“围城”

除了经营成本上升,新医改政策的出台,也使医药零售企业陷入更深层次的尴尬当中。据了解,随着200多种治疗常见病、慢性病和老年病的药品纳入北京市社区药品医保报销范围,以及社区医院报销比例的提高,越来越多的人尤其是中老年消费群体习惯去社区医院买药。

而相应的,在北京市5300余家

药店之中,拥有医保刷卡系统的药店则只有97家,其中嘉事堂、医保全新、金象大药房三大主流连锁的医保药店一共也只有20几家。没有进入医保体系,意味着消费者要花比在社区医院高几倍的价格买药,这也使得社区医院开放医保报销后,零售药店门店客流量下降明显,在社区医药辐射范围内的药店降幅甚至可以达到70%。

“现在医保卡的使用越来越便捷,但受到政策条件等限制,不是所有的药店都设有医保支付,这不可避免地造成客流量的减少,导致药店的部分购买力转移到具有医保支付功能的社区医疗机构和医院,这对药店是很直接的冲击。”上述连锁药店负责人对记者坦言。

除了销量减少,利润率降低也是药店必须面对的问题。“品牌药品的销售仅有不到10%的利润。”一家进入医保的连锁药店负责人表示,“国家基本药物零售指导价出台后,药价被限制得很死,有的指导价比进价还低,没法卖。”在这种情况下,不少药店就将洗发水、美妆、保健品等等和健康相关的产品摆上了货架。

“目前的规定是药店只能卖药品和医疗器械,不能卖健康产品,被查到超出经营范围会被取消医保资格。”这位药店负责人表示,“但是健康产品的销售额占比越来越多,而且能带来更多的客流,我们也面临在医保定点和经营健康产品之间进行抉择。”

转型难度大, 实体药店担心线上冲击波

业内人士指出,除了经营成本上升,药品消费回流到医院终端等因

素,“处方药网售”解禁也给实体药店经营者心理上带来巨大冲击,很多药店都主动或被动地试水网上药店。

记者注意到,在此次复星医药的转让交易中,复星医药并没有将金象大药房的附属公司金象在线(即金象网)一同交易出去,“金象网将归复星医药所有,相关的股权变更正在办理中。”一位接近金象大药房的人士告诉记者。这也意味着,复星医药仍保留着互联网售药的业务。

除了复星的金象在线,老百姓大药房、九州大药房、一心堂等连锁药店企业也都建立了自己的网上药店。然而,除了这几家行业巨头,医药电商“烧钱”的特质,也使大多数实体药店望而却步。

“网上药店对于我们来说是个鸡肋,但网上消费的人群越来越多了,我们药店通过新版GSP后,就要开始做网上药店申报工作,虽然做网上药店是非常烧钱的,投入大而且短时间内也不见得能够盈利,但是网上消费是一个趋势。”北京百济堂药品超市有限责任公司总经理、执行董事赖红表示。

同时,业内人士担心,药品的主要消费者为中老年群体,他们还是习惯于实体药店消费。加之网络药店经营成本远远高于实体药店,马路上药店会进一步增加企业的运营成本,额外增加的配送费用更加剧患者的实际负担。

“对于实体药店来说,这是一次市场洗牌,重新占位的新机会。”八百方品牌推广负责人胡飞琴表示,网上售药对于传统药店来说是一次业务的大转型,在这次转型过程中,药店经营观念、方法,药店信息化管理等方面对传统药店来说都面临一次新的挑战。