

## 小型租车公司撬动东风汽车20亿市值

## 轻卡电动车有望先迎市场化曙光

□本报记者 刘兴龙

借助于一份纯电动客车购销合同,东风汽车股价连续三个交易日涨停,市值增长超20亿元。一家创立不足4年的小型汽车租赁公司,年内订单只有500—1000辆,却能在资本市场掀起巨浪。究其原因,一方面源于投资者对于新能源汽车概念的热捧,另一方面城市物流的汽车需求不断增加,正在催熟轻卡电动车的市场化进程。

## 小公司撬动大市值

涨停、涨停、又是涨停,8月19日东风汽车股价连续第三个交易日涨停,4.28元的收盘价也创下了近三年的新高,期间市值增加逾20亿元。之所以东风汽车股价牛气冲天,主要是由于一纸新能源客车的订单公告。东风汽车控股子公司东风襄阳旅行车有限公司与浙江时空电动汽车有限公司签订了纯电动客车购销合同,计划到2015年底向浙江时空销售纯电动客车5000—10000台。

推广难一直是新能源汽车市场的痼疾。尽管今年以来国家推出了财政补贴、免征购置税、鼓励民营资本投资配套设施等措施,不过短期内依然难以看到纯电动汽车产业市场化的苗头。在客车领域,比亚迪、安凯客车等企业虽然得到了一些订单,不过总体规模依然有限。比亚迪为了推广K9纯电动客车,不惜在多地建厂,投资规模巨大。在此背景下,东风汽车突然获得万辆规模的纯电动客车订单显得尤为难得。

在杭州市保俶北路上,万辆订单的



CFP图片

买家——浙江时空电动汽车有限公司就隐身于此。2010年9月,浙江本地人陈峰创立了这家主营纯电动汽车租赁业务的企业。让人没想到的是,这家成立不足4年、初期天使投资仅5000万元的小公司,却在三天之内撬动了东风汽车20亿元的市值增长。

按照协议约定,东风汽车2014年的供货量非常保守,“必保500台,力争1000台”。事实上,这桩买卖的风险还是存在的,时空电动主要是进行汽车租赁业务,万辆订单能否顺利实施还要取决于两方面因素。一是,物流车租赁业务的需求是否旺盛。目前时空电动官网上已经打出了“即将推出·物流车”的宣传,不过租赁价格、折旧周期等细节问题还

需要摸索;二是时空电动的资金实力,目前该公司推出的E20轿车是借助于众泰汽车的生产线生产,单车价格相对较低。而此次向东风汽车采购的纯电动客车是基于东风御风领尊版长轴高顶的改型车辆,包括配电量80KWH和100KWH两种车型,需要投入的资金规模巨大。

## 轻卡电动车掀起淘金热

8月初,一组关于比亚迪纯电动轻卡T5的图片在网上热传,据悉这款车的主攻方向是城市物流。比亚迪汽车销售副总经理李云飞向媒体介绍,T5产品还处于试运行阶段,根据比亚迪新能源产品规划,未来将包含用于城市物流的T系列轻卡,用于城际客运的C系列产品以及用

于城市客运的K系列产品。可以预期的是,继E6、K9之后,主打城市物流的T5有望成为比亚迪下一步力推的纯电动汽车产品。

“电动货车的使用维护成本比传统汽车低,100公里耗电量大约10度,比燃油车大大节约成本。”一位新能源汽车专家介绍,电动货车在行驶过程中热辐射低,噪音小,零排放,大大降低了城市的空气和噪声污染,非常适合厂区和物流企业使用。

上述专家还强调,轻卡电动车有望成为了新能源汽车市场化破局的一个细分领域。今年以来,新能源汽车推广面临着许多应用方面的阻碍,例如轿车受制于配套设施不足,现有的电动车产品续航能力又十分有限;公交客车更换成本较大,需要依靠国家和地方的补贴支持。不过,应用于城市物流的轻卡电动车具备了市场化的基础,物流路线固定增加了对续航里程偏低的容忍度,并且使用和维护成本也较燃油汽车大幅降低,有利于企业降低成本。

事实上,在汽车企业投入资金开发纯电动轻卡产品的同时,城市物流的纯电动客车需求正在不断增加。近期,中国新能源汽车有限公司高管透露,该公司已与中国物流、中联重科等企业签署了累计3500辆的供货协议,并与京东商城、北京新发地、京粮集团等国内多家知名物流企业及配送中心达成合作意向,共同规模化推广全系列纯电动城市物流配送车。同时,规划中的京津冀现代绿色物流配送网络解决方案,计划三年内将北京五环内的物流配送车全部电动化。

携手广汇汽车  
阿里巴巴建二手车交易平台

□本报记者 王小伟

8月19日,广汇汽车服务股份公司与阿里巴巴集团在杭州签署战略合作协议,共同打造二手车O2O交易平台。双方表示将在二手车O2O交易平台领域进行深入合作,共同创建二手车O2O交易的规范和标准。

## 规范三大环节

此次双方共同打造的二手车交易平台将涵盖售前、售中、售后各个环节的标准、规范和服务。售前方面,广汇汽车将对每辆二手车进行严格质量检测,层层把关,并出具详细的检测报告,并对符合认证标准的优质二手车提供认证和质保

服务。二手车的价格将经过专业的评估师鉴定,每辆车都以成本价起拍,最终的成交价由淘宝参拍客户来决定。

此次广汇汽车与阿里巴巴共同打造二手车线上交易平台,将缩短二手车的流通路径,避开中间商,让淘宝买家有机会以更优惠的价格成交。售中方面,广汇汽车将配备专业人员提供在线咨询,安排线下看车、接待、物流等服务。淘宝网则为交易打造整套O2O解决方案,提升消费者线上选车、线下交易的顺畅度和便捷性。

在售后方面,广汇汽车覆盖全国的网点,可以为消费者提供运输、保险、延保、金融、过户上牌等全方位的售后服务。淘宝网则结合二手车行业特殊性,与

广汇汽车共同搭建二手车售后维权保障方案,为消费者解决后顾之忧。

## 二手车市场谋变

业内人士介绍说,近年来,随着国内汽车保有量和车辆换购人群迅速增加,二手车市场迎来了前所未有的巨大发展机遇。以往的二手车交易中,由于存在着车辆评估混乱、车辆信息不透明、车源客源分离、服务过程无标准、售后服务无保障等问题,“不敢买”成为消费者在购买二手车时普遍存在的顾虑,也在相当程度上限制了二手车行业的发展。

广汇汽车相关负责人表示,本次中国最大的汽车经销商集团和最大的电商集团通过携手,致力于打造中国主流、透

明、诚信的二手车O2O交易平台,就是为了塑造一个值得消费者信赖的二手车电商模式。今后双方通过建立长期、稳定、良好的业务支持和合作关系,发挥各自领域所长,为建立二手车交易市场的规范、标准和诚信体系而努力。

公开资料显示,此前,庞大集团就曾联手易车网、优信拍成立庞大智信二手车合资公司。分析人士称,随着诸多汽车贸易商布局更为透明公开的二手车交易市场,混乱的二手车交易有望逐步由此前的“黄牛党”泛滥迈向正规化经营。

此外,有知情人士透露,阿里小微金融服务集团也将和广汇汽车以及旗下乘用车融资租赁公司汇通信诚租赁就汽车金融业务全面展开战略合作。

## 京东方布局车载显示市场

□本报记者 陈光

近日有消息称,国内显示行业领军企业京东方(BOE)已加入工信部等部委指导成立的车载信息联盟,这标志着京东方开始发力车载显示市场,布局即将到来的车联网时代。

业内人士称,车联网大潮的到来,将极大改变人们对于传统车载显示的观念和认识。由于车载云端网络接入带来的信息集成显示需求大增,“大屏加触控”

将成为车载显示的趋势,随着技术进步,越来越多的双视、柔性、异形、透明等新型显示技术也会应用到车载显示中,给用户带来更多颠覆性体验。

目前,特斯拉等创新企业已率先推出了无物理按键的17英寸超大触控车载显示屏,通过单个屏幕就可以集中显示并控制车内所有功能,完全颠覆了传统的车载操控用户体验,未来这一趋势还将加快。

面对这一创新应用市场,国内外显

示企业纷纷加大投入,推出新型智能车载显示产品。作为国内显示行业龙头企业,京东方已布局车载显示用全新双视、条屏等多款创新产品,并已获得多家知名客户合作意向和订单。

行业数据显示,智能手机、平板电脑、车载显示器日益成为拉动全球中小尺寸面板需求增长的三大引擎。而车载显示器继智能手机、平板电脑之后,成为全球面板厂商新的高利润细分市场之一。

据了解,车载信息服务产业联盟是

在工业和信息化部、交通运输部、卫生部、国家标准化管理委员会等有关部门的指导下,由中国电子工业标准化技术协会发起、全国数十家产学研用骨干单位参与成立。联盟覆盖整车制造、汽车电子、汽车软件、通讯运营、服务集成五大技术领域,拥有完整的产业合作链条和市场服务体系。目前,联盟拥有200余家全球性成员单位、50余家核心成员单位,中国移动、一汽集团、联想集团、交通部交通发展研究中心等都是该联盟成员。

## 碧桂园上半年实现销售收入584亿元

□本报记者 黎宇文

8月19日,碧桂园在香港召开业绩发布会。上半年公司实现销售额约584.2亿元,同比增长73.6%,占全年目标的46%;实现销售面积约879.3万平方米,同比增长73.4%。上半年,共有22个全新项目开盘,大部分位于广东省外。其中,确认营业收入383.2亿元,同比增长42.2%;实现净利润约54.2亿元,同比增长25.6%。

公司总裁莫斌表示,截至6月30日,公司总体存货和已竣工存货与2013年底相

比均保持稳定,都在1100亿元左右。下半年公司还将新推37个新项目,计划全年销售1280亿元,并进一步提高去化率。

半年报显示,在维持广东区域业绩增长的同时,碧桂园在广东省外区域的销售业绩不断提升。上半年,广东省外的合同销售金额占集团合同销售总额的比例,从2008年的23.6%上升到67.3%。其中,甘肃兰州、安徽六安、辽宁沈阳、贵州贵阳、江苏镇江的销售金额位居前列。

海外项目方面,随着2013年马来西亚项目的销售成功,公司首个位于亚洲以外的项目,位于悉尼市郊的碧桂园莱德花园

于6月份开盘,首期推的400多套房已去货300余套。

莫斌透露,下半年新盘连同旧盘新货,新推的货量预计超过700亿元。从产品类别和面积上看,以90至140平方米的高层洋房为主,主要关注首次置业和改善型需求。

上半年,公司已获国土证的土地储备达7568万平方米,另有1328万平方米已成交,但国土证在获取过程中。其中,广东省内土地储备占比为35%,江苏、安徽占比分别为12%、10%,湖南、内蒙、湖北、辽宁土地储备也较为丰富。上半年成

交土地主要集中在江苏、广东、山东、福建、安徽等地。

成本结构方面,莫斌表示,土地成本相对2013年有所上升,占售价约13%。销售和管理费用占合同销售额的比例从2013年同期的7.2%,降低到上半年的5.7%。

截至6月30日,公司可动用现金约244.3亿元,约占总资产的10.1%。此外,目前拥有尚未动用的银行额度超过365.7亿元。公司表示,下半年将高度重视经营性现金流管理,适时根据销售和回款情况调整土地投资和项目开发节奏,保持健康的经营型现金流。

## 外运发展打造中欧跨境电商空中通道

外运发展联合中国国际货运航空有限公司(简称国货航)打造的中国直飞德国法兰克福包机航线,将于8月21日在上海浦东机场首航。

境外专线的开通对于外运发展的综

合服务能力是个不小提升,对于公司电商平台的发展又添一新砝码。对于跨境电商来说,实力主要体现在通关能力及运力两个方面。随着欧线包机及其他线路的相继开通,外运发展将由传统的零散

运力采购向大规模运力资源整合过渡。

据悉,外运发展欧线包机设定为上海

—法兰克福—天津,每周四、日各一班,采用的机型系波音747—400F全货机,单程业载量达100吨。

外运发展将利用自身丰富的物流电商经验,逐步实现包机的销售、订舱、配载、交运、关务、跟踪等工作的在线完成,并协调相关主管部门实现进口业务全流程电子货运化。(王燕)

## 联手平安保险

## 苏宁云商推国内首例奶粉险

“8·18”大促如火如荼之际,苏宁云商正式推出了“乳制品召回损失险”。这是国内首例对婴幼儿奶粉安全投保的险种。目前,该奶粉险仅为苏宁红孩子的客户专属定制,未来将有望对所有苏宁用户开放购买。

据了解,消费者在苏宁红孩子购买任意品牌、任意类型的奶粉,都将获赠一份“奶粉险”,一旦奶粉被国家要求下架,不管是否对消费者产生实际损害,苏宁金融公司都将主动向消费者赔付每罐至少2000元的“乳制品召回损失津贴”,全年最高累计可赔付10万元。

苏宁金融公司负责人表示,奶粉险项目致力于为母婴客户提供更优质的保障,这一项目的实施将对公司供应链提出更高的要求。

作为奶粉险的合作方,平安保险负责人表示,母婴食品安全市场非常有潜力,选择苏宁,主要是看重苏宁红孩子在全国的知名度,以及红孩子对供应链的严格把控。(丁菲)

## 特锐德签逾9亿元光伏发电合同

特锐德8月19日晚间公告称,公司近日与山东冠丰种业科技有限公司、聊城市冠县国有资产经营有限公司签署了光伏发电合作意向书。

根据意向书,公司作为项目总包方为山东冠丰种业科技有限公司建设高效农业光伏发电系统和工业园光伏发电系统,涉及项目总金额分别为6.25亿元和3亿元。公司将在山东冠丰种业科技有限公司所指定的屋顶、地面等区域建设太阳能发电站,意向建站规模分别为50MW和30MW。

该意向合同的签署,是公司在新能源业务领域的重要商业模式创新,为公司在太阳能及新能源业务领域的发展开拓了新的业务方向。合同履行将对公司收入及利润的增长带来积极影响。同时,项目将使用公司生产的并网所需一体式光伏发电箱等设备,带动设备销售约9000万元,将促进公司收入及利润的提升。(董文杰)

## 携手美国华平投资集团

## 宝钢拓展清洁能源市场

宝钢集团旗下上海宝钢气体有限公司(简称“宝钢气体”)和美国华平投资集团(简称“华平”)19日联合宣布,双方拟共同开拓、投资中国工业气体和清洁能源等领域,并已于近日与河南晋开化工投资控股集团达成协议,以30亿元收购其旗下的工业气体资产。

宝钢气体是宝钢金属有限公司全资子公司,拥有十余家下属企业,广泛分布于华东、西北、华南等地区,业务范围覆盖工业气体、合成气、包装气和新能源等多个领域。

华平是一家全球领先的私募股权投资机构,全球投资已超过500亿美元,向110多家能源和工业公司累计投资逾147亿美元,涵盖飞机、汽车、安全设备、制冷等多个工业领域,以及石油、天然气、电力、可再生能源等多个能源领域。

宝钢气体总经理盛中克表示,作为全球大型的股权投资机构,华平在全球能源和工业投资领域颇有建树,在中国本土能源和工业领域也积累了丰富的行业经验。通过与华平的合作,将有助于宝钢气体进一步拓展和把握海内外工业气体、清洁能源领域的业务机会,推动宝钢气体的跨越式发展和国际化进程。

华平投资集团执行董事、亚洲区能源和工业业务负责人白波表示,华平与宝钢气体的合作,不仅是看重宝钢气体本身行业和资产的实力,更是看重宝钢气体的优秀管理团队。通过此次战略合作,华平将凭借其实力雄厚的国际资本平台和丰富的国内投资经验,助力宝钢气体发展。(官平)

## 中国国贸上半年净利增逾两成

中国国贸8月20日披露的半年度业绩快报显示,公司上半年实现营业收入10.8亿元,比上年同期增加6298万元,增长6.19%;实现归属于上市公司股东的净利润2.8亿元,同比增长23%。

中国国贸介绍,公司营业收入和利润总额比上年同期增加,主要是由于写字楼平均租金和出租率增长并保持较高水平,商城和公寓的对外出租情况继续保持良好,来自写字楼、商城和公寓的租金收入比上年同期增加。

此外,中国国贸公开发行不超过9亿元公司债已获得证监会核准,债券采取分期发行的方式,目前正在公开发行第一期,发行规模为5亿元。(陈静)

## 北新建材上半年净利润增长34%

北新建材8月20日披露的半年报显示,公司上半年实现营业收入38亿元,同比增长16.58%;归属于上市公司股东的净利润4.18亿元,同比增长34.79%。

北新建材介绍,面对经济下行和房地产投资增速下滑的形势,公司实施主动转型,构建高效、精干的管理体系,在聚焦区域、聚焦一线的基础上,进一步推进深度管理整合、推进业务转型升级。

根据公司石膏板全国产业布局规划,上半年天津、浙江嘉兴、云南宜良石膏板生产线及未来科技城研发中心项目稳步推进。泰山石膏的山东威海石膏板生产线顺利进行,福建龙岩、安徽宣城、河南济源、甘肃白银的石膏板生产线顺利推进。

为满足公司长远战略规划和业务迅速发展对资金的需求,公司拟向包括中国建材股份有限公司在内的不超过10家特定对象非公开发行股票,计划募集资金总额不超过21.2亿元,拟用于建材基地项目、结构钢骨项目、研发中心项目、平台建设项目及偿还银行贷款。目前非公开发行股票的申请已获得发审委通过,其他相关工作也在积极推进中。(陈静)

## 中国联通

## 新增移动用户数创年内新低

中国联通发布7月份运营数据。移动业务方面,中国联通移动用户数累计2.95891亿户,本月净增长88.8万户,创年内新低;其中移动宽带用户数累计1.43318亿户,本月净增长251万户。

固网业务方面,固网宽带用户数累计6779.8万户,本月净增长37.8万户;本地电话用户累计8544万户,本月净减少63.1万户。7月移动宽带上网卡用户净流失4.5万户。

业内人士指出,中国联通移动新增用户数再次走低,主要有两方面原因,迟迟未拿到FDD商用牌照使得联通在4G时代竞争中处于劣势;此外,经过运营商多年的大力推广,移动终端市场增长空间慢慢缩小。对于三大运营商来说,新增用户逐渐下降是趋势。

有分析师指出,除了新增用户数下降之外,联通上半年移动宽带用户ARPU值(每个用户的平均收入)从77.6元下降到了68.7元。这两项数据下降将给联通业绩增长带来挑战。

中国联通相关人士表示,公司正在已批准的16个城市开展TD-LTE和LTE-FDD混合组网试验。(张玉洁)