

11月销量下降13.9% 中汽协预计全年汽车销量下降3%

□本报记者 崔小粟

汽车行业全年销量将面对28年来首次下滑。12月11日，中国汽车工业协会（简称“中汽协”）公布的数据显示，2018年11月，全国汽车销量255万辆，同比下降13.9%。汽车销量连续五个月同比下滑。1-11月，全国汽车销量2542万辆，同比下降1.7%。中汽协副秘书长师建华预测，2018年汽车销量增长率为负几成定局，跌幅可能扩大至3%。

“寒流”来袭

继传统的“金九银十”惨淡表现后，全国汽车销量颓势继续扩大。11月，全国汽车销量255万辆，比上年同期下降13.9%。其中，乘用车销售217万辆，同比下降16.1%；商用车销售37万辆，同比增长1.7%。

今年前11月，全国汽车累计销量同比跌幅继续扩大。1-11月，全国汽车销售2542万辆，同比下降1.7%。

事实上，前10月全国汽车累计销量同比下降0.1%，今年以来首次出现累计销量负增长。这为全年车市销量定下了基调。

汽车销量为何连“踩刹车”？师建华认为，中国汽车产业已进入低速增长长期。今年以来，由于1.6L及以下小排量汽车购置税优惠政策取消等因素影响，汽车销量增长已没有支撑。师建华预测，今年汽车销量降幅或进一步扩大至3%，预计全年汽车销量在2800万辆左右。

值得关注的是，中国品牌乘用车市场份额也在下降。1-11月，中国品牌销量900万辆，同比下降6%，市场份额为41.9%，下降了1.5个百分点。其中，中国品牌SUV销售525万辆，同比下降4.2%，与前几年的高速增长形成鲜明对比。

对此，中汽协秘书长助理陈士华指出，三四五线城市主要销售的是中国品牌企业的车。在汽车销量下滑的背景下，这部分车企率先受到冲击。

从A股中国品牌车企公布的11月产销数据看，今年以来，各车企总销量普遍大幅下滑。

今年前11个月，SUV龙头长城汽车SUV销量78.6万辆，同比下降5%。其中，哈弗品牌1-11月累计销售65.8万辆，同比下降13.7%。



新华社图片

不少车企11月产销数据不容乐观。1-11月，东风汽车销量13.7万辆，同比下降22.5%；长安汽车销售198万辆，同比下降23.53%；海马汽车销量6.24万辆，同比下降49.88%；江铃汽车销量24.24万辆，同比下降10.64%。

部分车企销售数据相对亮眼。上汽集团12月7日晚间披露的产销数据显示，今年前11个月，上汽乘用车销量达63.21万辆，同比增长35.33%；旗下依维柯红岩同期销量5.42万辆，同比增长42.88%。广汽乘用车今年前11个月累计销售48.5万辆，同比增长4.3%。

华鑫证券汽车分析师认为，纵观11月各大车企的销售数据，龙头车企和拥有全新产品周期的自主品牌销量能够保持稳定，一些品牌力较弱的车企销量出

现较大幅度下滑。在车市整体走弱的背景下，未来行业整合将不断加剧，行业集中度提升将加速。随着行业竞争加剧，具备技术、资金、研发、品牌等综合优势的龙头企业有能力持续受益。

新能源汽车亮眼

与车市整体颓势不同，新能源汽车销量11月达到新的高峰。

11月，新能源汽车销售16.9万辆，比上年同期增长37.6%。其中，纯电动汽车销售13.8万辆，比上年同期增长30.3%；插电式混合动力汽车销售3.1万辆，比上年同期增长82.5%。

1-11月，新能源汽车销售103万辆，比上年同期增长68%。其中，纯电动汽车销售79.1万辆，比上年同期增长55.7%；

插电式混合动力汽车销售23.9万辆，比上年同期增长127.6%。

乘联会秘书长崔东树认为，由于行业对2019年新能源补贴的调整有了预期，预计将形成年末的新能源乘用车购置热潮。

受益于乘用车销量增长以及单车带电量提升，乘用车电池装机量持续高增长。根据GII最新统计数据，11月全国动力电池装机量8.91GWh，同比增长28%。其中，乘用车电池装机量5.41GWh，同比增长165%。

分析人士指出，新能源汽车行业呈现爆发性增长，拉动动力电池行业进入高速扩张期。优质产能依然供不应求，满产满销。动力电池作为新能源汽车的核心零部件，是决定整车性能的关键因素，具备技术优势的电池龙头依然是关注重点。

进入调整期

对于车市是否见顶的问题，国家信息中心副主任徐长明指出，2019年汽车企业需要按“零增长”进行规划，中国汽车市场应着手应对拐点。

师建华认为，2019年中国汽车产业将进入调整年，未来2-3年市场或保持L型增速。“在没有政策拉动的情况下，产业将依靠市场发展规律呈现结构性调整态势，企业抱团取暖的情况或增加。”

多数市场人士看好新能源汽车的高速增长。真锂研究创始人墨柯称，今年以来新能源汽车产量快速增长，主要原因是传统车市近几个月来量价齐跌，这个势头可能持续到2019年年底。明年国内汽车市场或提前一年时间实现新能源汽车年产销200万辆的目标。今年新能源汽车实现120万辆销量没有太大问题。

平安证券最新研究报告指出，2018年以来汽车板块二级市场走弱，行业销量探底，库存高企，盈利下行；SUV进入降速提质阶段，自主SUV份额阶段性下滑；行业分化加剧，自主龙头崛起；新能源乘用车高增长，车型逐步高端化。2018年乃行业变革之年，重大行业政策频出，影响深远。政策将促使行业向高质量发展阶段转变，汽车业将在1-2个季度内迎来边际改善。长期看，国内汽车销量增长空间仍然很大。

多家公司拟开展应收账款保理业务

11月以来，15家上市公司公告拟开展应收账款保理业务，相比去年同期增加近一倍。业内人士称，开展应收账款保理业务可以获得金融机构提供的流动资金，有利于疏解资金紧张问题。

案例数量增加

拟开展应收账款保理业务的上市公司数量近期增加明显。Wind数据显示，11月以来，已有15家公司公告拟开展应收账款保理业务；去年同期仅为9家。多家公司拟办理的应收账款保理业务金额超过1亿元。相对于这些公司的经营性现金流金额巨大。

从保理机构看，银行、信托、融资租赁及专业保理机构均有涉及。其中，银行利率相对较低，多数以银行作为保理机构的公司公告称，保理费率为贷款基准利率适当上浮。

部分上市公司与保理机构存在关联关系。以北化股份为例，公司拟与中兵租赁开展应收账款保理业务，保理融资金额总计不超过7000万元。中兵租赁为上市公司最终控股股东中国兵器工业集团有限公司的控股子公司，该事项构成关联交易。

保理方式方面，从近期上市公司公告看，非买断型应收账款保理案例较多，买断型应收账款保理案例较少。此外，无追索权保理案例数量多于有追索权保理案例。

东北证券首席分析师傅立春对中国证券报记者表示，非买断型应收账款保理，相当于质押了应收账款，后续需要回购；买断型应收账款则不需要回购。无追索权保理属于通用做法。

以三棵树为例，公告显示，因实际经营需要，公司拟与中润鸿盛保理开展无追索权应收账款保理业务，保理金额合计不超过1.9亿元，保理期限为一年。保理费率方面，融

利率为年化10%。中润鸿盛保理若在约定的期限内未收到或未足额收到应收账款，中润鸿盛保理无权向公司追索未偿融资款及相应利息。

部分公司对应收账款保理业务进行了担保。以搜于特为例，公司公告称，拟与远东国际租赁有限公司开展三年期应收账款保理业务进行融资，全资子公司东莞市搜于特供应链管理有限公司为该项应收账款保理业务提供合计不超过1亿元的连带责任保证担保。

改善现金流

针对开展应收账款保理业务的原因，上市公司普遍表示，根据实际需要，适时开展应收账款保理业务，缩短应收账款回笼时间，加速资金周转，提高资金使用效率，降低应收账款管理成本，减少应收账款余额，改善资产负债结构及经营性现金流状况。

傅立春对中国证券报记者表示，应收账款保理业务可以获得金融机构提供的流动资金，有助于上市公司融资纾困。相比较而言，买断型保理对应收账款的坏账率要求更为严格。上市公司将应收账款转移给保理机构，可以一次性将应收账款变为货币资金，财务报表可以好看些。非买断型保理与股权质押业务类似，上市公司选择开展应收账款保理业务，可以寻求多渠道融资途径。

一位不愿具名的上市公司高管接受中国证券报记者采访时表示，开展买断型保理业务的应收账款资质通常不错，不然难以通过保理机构的审核，开展应收账款保理业务对企业和保理机构都有好处。对于保理机构而言，提高业务规模和盈利水平。对企业而言，开展应收账款保理业务，可以一定程度改善现金流。不少企业短期缺钱，在优质应收账款回款不及时的情况下，损失一定财务费用，可以短期获得现金流。（董添）

君联资本：唯有“专业”打动投资人

在君联资本举行的第三届医疗健康产业CEO峰会上，王俊峰、洪坦、周璟、汪剑飞4位君联资本董事总经理对中国证券报记者表示，医疗基金要获得投资人认可，只有通过系统性布局和在细分行业的“专业”表现才能实现。“专业基金”在专业领域要对投资标的快速识别价值判断风险，同时为被投企业提供及时到位的增值服务，注重被投企业生态圈所衍生价值的挖掘。

君联资本一直在践行这一做法。”据君联资本董事总经理周璟介绍，君联资本2014年3月投资明德生物时，是该公司最早、最大的机构投资者。当时，明德生物尚处于发展初期，投资后君联资本在公司的发展战略、人才招聘、优化生产运营等方面共同探讨并给予支持。经过四五年的发展，该公司营收从2013年的2500多万元增长到2017年的1.65亿元，业务从单一产品扩展到多个系列产品。

对于投后管理和增值服务的重视，将帮助君联资本构建起一个完整的医疗生态圈。这也符合君联资本的布局路径：瞄准每个细分领域的顶尖企业，以顶尖企业构建行业生态。实际上，经过十年积累，君联资本投资的众多企业逐渐形成体系，形成产业链、价值链和资本链的“三链协同”。

“这也是为什么我们要进入医疗服务领域。”长期关注医疗服务领域的君联资本董事总经理汪剑飞表示，君联资本锁定医疗服务消费需求、公立服务体系改革、支付方需求三大投资主题。在消费需求主题下，围绕重大疾病谱投资，重点关注专科连锁；在公立服务体系改革主题下，寻找公立医院外包服务、分级诊疗下的基层医疗、新技术应用等方面机会；在支付方需求主题下，重点布局医保费用管控与商业保险服务等领域。按此逻辑，君联资本先后完成了对亚心医院、德济医院、欢乐口腔、强森医疗、瑞华心康等项目的投资。

“君联资本布局医疗投资板块，体现在‘子弹充足’方面。”据君联资本董事总经理洪坦介绍，2018年被称为史上“最难募资年”，政策与市场双层夹击使得募资困难。但对于深耕医疗健康投资的君联资本却是个例外。不久前，君联资本宣布完成10亿元二期人民币医疗健康专业基金的首轮融资。更多LP（有限合伙人）已入场尽调，整体基金规模将达到15亿-20亿元。值得一提的是，二期基金LP仍以机构投资者为主，除联想控股外，包括市场化母基金、政府和大型央企以及大型金融机构背景

三个交易日“一”字跌停 上海莱士控股股东遭遇阵阵“寒意”

□本报记者 于蒙蒙

上海莱士复牌后三个交易日连续跌停，公司控股股东迎来一股“寒意”。

12月11日晚，上海莱士公告称，收到控股股东科瑞天诚投资控股有限公司（“科瑞天诚”）函告，获悉科瑞天诚质押给国泰君安 的1913万股上海莱士股票、科瑞天诚一致行动人宁波科瑞金鼎投资合伙企业（有限合伙）（“科瑞金鼎”）质押给国泰君安的6662.1万股上海莱士股票，合计8575.1万股股票质押式回购交易因部分金额逾期构成违约。如未能达成一致，国泰君安有权对质押标的证券进行违约处置，可能导致科瑞天诚、科瑞金鼎被动减持。公司同时公告，因近期股价跌幅较大，控股股东科瑞天诚、莱士中国有限公司（“莱士中国”）相关的三个资管计划净值触及平仓线，存在平仓风险。

■ 金牛上市公司系列报道

老百姓董事长谢子龙：复制平价模式 门店延伸到乡镇农村市场

□本报实习记者 潘宇静

2001年，老百姓大药房连锁股份有限公司（简称“老百姓”）开创平价药房的经营模式。公司董事长、执行总裁谢子龙对中国证券报记者表示：“老百姓大药房成立之初，受到同行严重打压。但我们做的事业得到了回报。未来，公司将快速复制平价模式，将门店延伸到乡镇、农村市场。”

今年前三季度，公司实现营业收入67.72亿元，同比增长28.77%；实现净利润3.25亿元，同比增长18.33%；毛利率为38.24%；经营活动产生的现金流量净额同比增长11.6%。

打造核心竞争力

中国证券报：老百姓上市三年来，市值稳步增长，企业核心竞争力是什么？

谢子龙：老百姓大药房能够成功，首先吻合顾客需求。每到一城市，都以很低的价格切入市场，当地百姓认同我们的品牌。公司的成功得益于这种模式。首创平价药房的这种业态，成为我们成功进入每个城市的关键所在。这种模式得到认可后，我们到全国去开店、拓展，并迅速占领了全国市场。

通过快速复制这一模式，老百姓大药房短短几年成长了起来。2015年，成为全国药店行业龙头企业。进入资本市场后，走资本化道路，开展规模化、集约化发展。下一步，将更加稳健利用资本，快速发展。

中国证券报：如何利用资本的力量实现快速增长？

谢子龙：2015年老百姓大药房上市以来，销售收入及净利润每年都保持20%-30%的增长速度。我们每年都有融

资计划，希望通过资本推动企业快速健康成长。

中国证券报：内生和外延发展过程中如何防控风险？

谢子龙：风险控制排在第一位。其次是准确定位。老百姓大药房只围绕药品零售行业发展，围绕主业进行资本运作，因此风险可控。组织架构方面有首席风险官，对整个流程的风险进行控制；还有风险控制委员会把控风险。

行业面临洗牌

中国证券报：公司直营门店已突破3000家，前三季度新建门店和并购门店速度明显加快。未来如何拓展市场？

谢子龙：目前全国拥有45万家零售药店，竞争价格以及产品丰富度方面已经很充分。我们要将门店延伸到乡镇、农村市场。公司在乡镇农村市场已经做了

很多布局。

中国证券报：在“医药分开”的背景下，药品销售迎来结构性调整。药品零售行业发展方向在哪里？

谢子龙：老百姓大药房首创平价药房后，药品零售行业逐步走向健康发展轨道。全国零售药店数量庞大，以药品零售为主业的上市公司有四家。同时资本看好药品零售行业。

下一步，随着行业快速发展，将迎来行业洗牌。有的企业会不断发展壮大，有的企业会被淘汰出局。在这个过程中，企业要强练内功。

同时，不能做家族企业，要有良好公司治理结构；加强人才梯队建设。这是企业能否长期持续健康发展的关键所在。最重要的是企业应该具备相应的实力，希望老百姓大药房发展成为百年老店。