

# 上汽挨怼究竟冤不冤

## 忠阳车评

这几天，上汽集团意外接了特斯拉的棒，成为舆论拷问的对象。

据报道，在上汽集团股东大会上，有投资者问董事长陈虹，是否会考虑在自动驾驶方面与华为等第三方公司合作。陈虹回应称，与华为这样的第三方公司合作自动驾驶，上汽是不能接受的，“这好比一家公司为我们提供整体解决方案，如此一来，它成了灵魂，而上汽成了躯体”。

一石激起千层浪。陈虹的“灵魂与躯体”比喻发言，随即引发争议。有网友硬怼：一个主要靠合资方撑腰的企业，实在没啥资格拒绝华为的潜在橄榄枝；不过，也有人解释，陈虹的回应，并非完全拒绝与华为的合作，而只是不接受整体解决方案。还有声音认为，和谁合作，是企业自己的事，没必要用华为来搞道德绑架。任正非就说过：不能因为用华为，就称之为爱国；也不能因为不用

华为，就是不爱国。

这些争论，夹杂着情绪和激动，各种说法都有。梳理这些观点，不仅需要保持一定耐心，更需要多些理性。客观地讲，陈虹的这个发言，无论从立场站位，还是表达逻辑上看，并没有什么错。毕竟，面对未来汽车产业大变革，任何一家车企都希望把灵魂，也就是技术主导权牢牢握在自己手中，而不是成为躯壳，沦为别人的代工厂。

问题在于，上汽的灵魂还在飘荡中，很想有，但现实却没有。汽车是一个靠技术创新驱动的产业。不管是传统燃油车，还是智能电动车，没有自主核心技术的研发和掌控，企业就很难有领先的产品，也难以在市场上拥有核心竞争力，更甭说引领产业变革与高质量发展。因此，自主核心技术常常被喻为企业之魂。

然而，作为国内年销量最大的汽车集团，上汽自主创新能力似乎并不强，也没有多少拿得出手的硬核技术。长期以来，支撑集团主要销量和业绩的，仍然是上汽大众和

上汽通用等合资公司。虽然此前上汽也曾收购过荣威和名爵等国外品牌，以期做强自主品牌，但效果并不尽如人意。

没有自己的核心技术品牌，造多少车都是别人的辉煌，这已成为业界的共识。如果说一个企业，主要靠的是合资外方提供技术和产品，就算挣再多钱，在人们眼中顶多也就是一个代工厂，不可能有多高地位，受到真正的尊重。也正因此，有人说，若是讲此番话的是吉利、长城的董事长，不仅不会被怒，还会被点赞，这是符合逻辑的。现在来看，上汽集团在资本市场的估值，之所以远低于比亚迪和长城汽车，甚至不如造车新势力蔚来汽车，自主品牌表现不佳，尤其是旗下自主品牌新能源汽车不给力，或许是一个重要原因。

要看到，过度依赖合资的弊端，事实上已开始在上汽集团身上显现。近年来，受上汽大众和上汽通用销量下滑拖累，上汽集团经营每况愈下。数据显示，2020年上汽整车销量560万辆，同比下降10.2%；实现营业总收入

7421.32亿元，同比下降12.00%；实现归属于上市公司股东的净利润204.31亿元，同比下降20.20%。倘若上汽集团还没睡醒，其营收被超越，也许不需要太久，毕竟后面追兵同年营收已达到6960亿元，上汽没理由不警觉起来。

应该说，此次上汽想有自己灵魂的发展态度还是值得点赞的，这也是今天上汽的进步之处。然而，想有不等于已有。由于长期以来“重合资，轻自主”的行为，包括上汽在内的诸多车企饱受社会质疑。

眼下，上汽要做的就是沉下心来，咬紧牙关，在新一轮科技革命和汽车产业变革中，振奋风于委顿，发抖擞于颓唐，奋力翻越技术路上的“雪山”与“草地”，奋力攻克品牌路上的“腊子口”和“娄山关”，把灵魂真正掌握在自己手中，这也是全球成功企业的领跑姿势。

杨忠阳

# 张裕加速游向“大泳池”

本报记者 王金虎



张裕国际葡萄酒城生产中心内，生产订单实现自动排产，现代化车间里见不到操作工人。（资料照片）



在位于山东烟台经济技术开发区的张裕国际葡萄酒城生产中心，一名张裕技术员正在生产线通过一台PAD控制着140座酒罐、2台冷冻机、4台错流过滤机等设备。在这个全球最大的葡萄酒单体生产厂区，基本见不到操作工人，车间里穿梭着AGV激光制导“小黄车”，搬运货物、补给物料。新技术的应用让这里的生产订单实现自动排产，川流不息的生产灌装线上，速度最快的一条可达25000瓶/小时，眨眼的工夫就能灌装7瓶酒。

近日，2021年柏林葡萄酒大赛(Berliner Wein Trophy)赛事结果公布，张裕包揽了本次大赛中国产区的10个金奖；世界知名品牌价值评估机构Brand Finance在伦敦发布2021年度“全球最具价值葡萄酒及香槟酒品牌十强”排行榜，张裕以品牌价值11.7亿美元排名第二，成为唯一登上该排行榜的中国葡萄酒品牌。

## 葡萄酒消费之困

眼前的成绩并没有让张裕股份公司总经理孙健轻松起来，2020年，受新冠肺炎疫情影响，国内葡萄酒市场遭受重创，成为近十年来最惨淡的一年，众多葡萄酒企业饮下了一杯苦涩的酒。

这一年，疫情像是一根导火索，将国内葡萄酒行业多年发展的“积弊”引爆。现在，孙健思考更多的是未来如何让国产葡萄酒活得更好，通过两组数据，孙健向记者阐述了他眼中中国葡萄酒行业的现状。

第一组数字是1/58与1/600。“中国葡萄酒行业销售额加在一起，只有中国白酒行业销售额的1/58，而中国葡萄酒行业产生的所有利润只有中国白酒行业利润的1/600。相比之下，白酒‘选手’是在标准的‘泳池’中竞争，而葡萄酒则处于‘小池子’里。”孙健说。

第二组数字是4.71亿元和2.59亿元。4.71亿元是张裕公司去年的净利润，2.59亿元是中国酒业协会披露的中国国内130家规模以上葡萄酒企业合计的利润。换言之，绝大部分葡萄酒企业处于亏损状态，中国葡萄酒市场头尾分化明显。

此外，来自麦肯锡的一份调查报告显示，除了婴儿配方奶粉之外，葡萄酒是仅有的过半受访者表示偏爱国外品牌的产品类别。“消费场景改变难”“消费倾向改变难”是横亘在中国葡萄酒市场面前的“大山”。

孙健表示，要让更多中国消费者认可葡萄酒需要全行业

共同努力，但是要实现这个目标确实不容易。

## 寻找突围路径

在这种格局和困局下，张裕公司作为国内葡萄酒龙头企业，如何推动国字号葡萄酒走出困局？张裕圈出了“路线图”：聚焦高品质、聚焦中高端、聚焦大单品的“三大聚焦”战略。

孙健表示，以往行业过度强调餐酒搭配、饮用方式等西方模式，让国内普通消费者对葡萄酒消费产生了距离感，这也导致国内葡萄酒消费市场无法迅速做大。下一步，行业应该考虑如何将葡萄酒与国人的消费场景结合起来，让葡萄酒消费进入寻常百姓的日常生活。

日本葡萄酒市场也曾有过相似境遇。彼时，日本消费者并不认可葡萄酒的口感，所以葡萄酒市场一直不大。后来，日本几大公司加大力度推出入门级的葡萄酒产品，比如，加果汁的葡萄酒、低度葡萄酒、无醇葡萄酒、易拉罐葡萄酒等，通过推出价钱更便宜、开启方式和饮用场景更普及的葡萄酒产品，逐渐打开了葡萄酒市场。随着熟悉入门级产品的消费者不断成长，他们也就能够接受酸度与单宁更佳、口感更复杂、更“标准”的葡萄酒，由此做大了日本葡萄酒市场。

“目前，我国成年人人均葡萄酒年消费量仅有0.92升，对比啤酒人均26.9升、白酒人均5.61升来说，未来拥有巨大的提升空间。”孙健说。

## 拥抱市场新趋势

孙健说，为加速产品的创新，今年张裕成立了5个创新领导小组，成立专班研究低度葡萄酒、果汁葡萄酒、气泡酒等创新品类，同时创新品类跟现有销售体系完全独立，形成全新的业务模式。

“线上获客、线上购物等数字化转型，放在以前是锦上添花，现在则是生死存亡。”孙健说，今年张裕全面加速数字化转型，19条生产线已经实现了二维码赋码+区块链应用，新下线的每瓶产品带有3个二维码，实现了溯源、防伪、营销功能，此举不仅每年让张裕节约防伪及窜货管理专项资金2000万元左右，还让消费者参与到质量监督全过程。

据了解，目前，“张裕葡萄酒官方旗舰店”智慧零售商城已

入驻13386家经销商门店，今年争取入驻2万家门店，带领经销商实现线上转型。

张裕与腾讯合作开发的“张裕品质生活+”会员小程序已拥有47万会员，今年，公司计划吸纳至少200万会员，以期打通和消费者直接交流的通道。未来，张裕还将有计划地去推进300万、500万的核心目标人群，与他们形成强关联，实现精准营销。

“中国葡萄酒想要突破‘小池子’，需要破局之道。”孙健表示，张裕一定要把自身的优劣势充分发挥出来，找准突围路径，努力拥抱市场新趋势，与同行一起做强做大中国葡萄酒产业，把“小池子”变成“大泳池”。

## 中国银行保险监督管理委员会北京监管局关于换发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会北京监管局批准，颁发《中华人民共和国金融许可证》，业务范围：许可该代理营业机构经营中国银行保险监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准。发证机关：中国银行保险监督管理委员会北京监管局，现予以公告：

中国邮政储蓄银行股份有限公司北京通州区水仙西路营业所

机构编码：B0018A211000162

许可证流水号：00592952

批准成立日期：1995年12月30日

住所：北京市通州区水仙西路81、83、85、87、89、91、93、95号1至2层81

电话：010-89521563

邮编：101117

发证日期：2021年06月21日

中国邮政储蓄银行股份有限公司北京通州区潞苑东路营业所

机构编码：B0018A211000255

许可证流水号：00592953

批准成立日期：1995年12月30日

住所：北京市通州区潞苑东路40号院31号楼1层03

电话：010-69590801

邮编：101125

发证日期：2021年06月21日

中国邮政储蓄银行股份有限公司北京海淀区永泽北路营业所

机构编码：B0018A211000114

许可证流水号：00592965

批准成立日期：1996年12月19日

住所：北京市海淀区永丰嘉园一区24号楼1层116

电话：010-62456682

邮编：100094

发证日期：2021年06月28日

以上信息可在[中国银行保险监督管理委员会网站](#)

[www.cbirc.gov.cn](#)查询

江苏新新零售  
创新基金二期

基金总规模

88.3亿元

停牌近半月的苏宁易购，继7月6日复牌涨停后，7月7日股价继续上涨，报收于6.43元/股。

上述股价表现源于苏宁易购引入战投“靴子”落地。7月5日晚，苏宁易购正式公告签署股份转让协议，苏宁控股董事长张近东及其一致行动人苏宁控股集团、股东苏宁电器集团拟将上市公司16.96%的股份转让给江苏新新零售创新基金二期(有限合伙)，基金总规模为88.3亿元。

此前，苏宁易购遭遇流动性问题，部分股份冻结的消息传出，令市场颇为担忧。“苏宁易购引入战投，本质上就是要解决流动性问题，以此为重新定位业务战略争取窗口时间。”网经社电子商务研究中心特约研究员陈虎东表示。

公告显示，新新零售基金二期由江苏省、南京市国资联合各方参与，遵循市场化、法治化原则，履行属地责任，积极支持苏宁易购平稳健康发展。江苏省、南京市人民政府将与江苏银保监局、金融办共同协调省内各金融机构、南京市地方金融机构，充分发挥联盟授信机制的积极效应，为重组后的苏宁易购提供紧急授信，并根据业务发展需要确保及时、足额恢复授信至合理水平，促进企业经营活动恢复正常循环。

业内人士分析认为，在国资引导、多方实力产业资金助力下，苏宁易购未来发展进一步明朗化。短期内可为上市公司实现增信，迅速恢复流动性；从长期看，将加快苏宁易购零售服务商发展进程，有利于企业行稳致远。

当前，数字经济大潮涌动，零售业产业变革加速推进。面对强势电商冲击，传统零售业转型升级殊为不易，既是攻坚战又是持久战。作为零售业龙头，苏宁面向互联网转型过程旷日持久，在线上线下融合方面进行了很多探索，企业规模持续扩大，但在确立盈利模式、增强竞争优势等方面还需爬坡过坎。今年上半年，苏宁易购预亏25亿元至32亿元，显示该公司经营遭遇阶段性的挑战和困难。

中国连锁经营协会近日发布的2020中国连锁百强榜单显示，苏宁易购位列首位，销售额遥遥领先。但行业整体情况并不乐观。2020年，连锁百强销售规模2.4万亿元，比上年下降了7.2%。这也是自1997年协会有统计以来百强整体销售首次负增长。疫情等因素对线下实体店经营构成的冲击可见一斑。

在中央财经大学数字经济融合创新中心主任陈端看来，苏宁易购引入战投，首先是基于自身零售业务积累的能力、渠道和品牌优势，通过多元战略投资者的引入完善自身生态支撑体系。国有资本和产业资本携手入场，国资背书效应与来自阿里巴巴及海尔、美的、TCL、小米等产业资本的战略协同效应，将为苏宁战略收缩和聚焦之后优化用户管理、技术服务、供应链等业务提供想象空间。

面向新十年，苏宁易购明确了“立足实体经济，聚焦零售主业，赋能行业发展，服务社会创业”的商业模式。苏宁易购将进一步聚焦零售优势业务，巩固家电3C市场地位，深挖线下护城河，积极拓展零售服务商新赛道。

据了解，本次股份转让完成后，苏宁易购将处于无控股股东、无实际控制人状态。公告显示，新引入的股东新新零售基金二期，出资人结构多元、优势互补，各方将积极推动苏宁易购进一步完善治理结构，提升上市公司科学决策能力，全面提升管理水平，建立更为科学的激励体系，助推“零售服务商”转型的落地，提高上市公司资产和业务运营效率，推动公司长期战略的实施。

本版编辑 辛自强 张苇杭 美编 高妍

## 中国银行保险监督管理委员会北京监管局关于颁、换发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会北京监管局批准，颁发《中华人民共和国金融许可证》，业务范围：许可该代理营业机构经营中国银行保险监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准。发证机关：中国银行保险监督管理委员会北京监管局，现予以公告：

浙商银行股份有限公司北京东城支行

机构编码：B0010S211000018

流水号：00592885

批准成立日期：2021年04月08日

住所：北京市东城区朝阳门南小街269号华嘉金宝综合楼一层

发证日期：2021年04月12日

浙商银行股份有限公司北京城市副中心分行

机构编码：B0010L211000001

流水号：00592892

批准成立日期：2020年10月09日

住所：北京市通州区北皇木厂北街5号院3号楼1层商业3-1

发证机关：中国银行保险监督管理委员会北京监管局

发证日期：2021年04月16日

以上信息可在[中国银行保险监督管理委员会网站](#)

[www.cbirc.gov.cn](#)查询