

国六排放标准实施在即

汽车尾气排放市场升至千亿规模

6月8日,航天机电、四川美丰、天龙股份、万润股份等多家上市公司在互动平台称,国六排放标准的实施对公司带来积极影响。

分析人士指出,国六排放标准实施将带来相关产业确定性投资机会,预计尾气排放市场将升至1000亿元规模。



新华社图片

□本报记者 崔小粟

上市公司积极行动

6月8日,天龙股份在互动平台表示,国六排放标准方面,公司已与大陆集团、博世集团、麦格纳等行业头部客户在汽车电子水泵、电子控制单元零件等产品领域开展合作,间接供货给上汽大众、一汽大众、长城、长安等整车厂。国六排放标准的实施,会给公司相关业务增长带来机会。

航天机电表示,国六阶段机动车污染物排放标准更多是对发动机技术提出要求。公司热系统业务中涉及的中冷器、水箱产品的设计、生产和开发均与对应车型发动机相匹配。公司正在为多款国六车型供应产品。

四川美丰表示,全资子公司美丰加蓝公司的新产品“净畅Pro”是专门针对国六标准车研发生产的车用尿素。

万润股份表示,公司ZB系列沸石环保材料主要应用于欧六、国六及同级别或以上标准的柴油车尾气处理领域。公司“沸石系列环保材料二期扩建项目”的最后一个车间产能2500吨/年已于2019年完成建设,并准备进入试生产;公司于2018年启动沸石系列环保材料建设项目,该项目计划新增7000吨产能/年。其中,4000吨/年的产能为ZB系列沸石。截至2019年底,该项目已投入5.4亿元。

方正电机表示,子公司上海海能汽车电子有限公司是拥有自主知识产权和品牌的发动机控制器研发制造企业,技术和出货量方面均属于行业领先水平。

海能的国六排放标准气体机控制系统已量产,匹配玉柴等发动机,经测试性能优于国际同类产品。和玉柴联合动力、上海电装燃油喷射有限公司三方联合研发的国六柴油机也已点火成功。

确定性投资机会

根据规定,从2020年7月1日起,所有销售和注册登记的轻型汽车在全国实行国六A标准;自2021年7月1日起,所有生产、进口、销售和注册登记的中型柴油车应符合该标

准要求。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树告诉中国证券报记者,国六标准的实施对汽车零部件企业具有积极影响,包括对发动机的重新标定后处理方式的增强。

汽车尾气后处理相关上市公司艾可蓝和隆盛科技接受了多家机构调研。艾可蓝表示,在国五阶段及之前,公司产品主要以轻型柴油机后处理产品为主,汽油机后处理产品在

公司业务中占比较小;国六阶段,汽油机后处理产品价值提升,市场前景广阔,是公司重点开拓的市场。重型柴油机总量比轻型柴油

量少,但也是公司今后业务的重要组成部分,公司会着力开发中重型柴油机尾气后处理市场。目前,公司已对国六汽油机后处理产品实现批量供货,国六柴油机后处理产品实现小

批量供货。隆盛科技接受机构调研时指出,隆盛科技EGR系列产品覆盖了从轻型到重型车辆国六B阶段的排放标准,可以在各个发动机排

□本报记者 崔小粟

6月8日,乘用车市场信息联席会(简称“乘联会”)数据显示,5月,狭义乘用车合计销量160.9万辆,同比增长1.8%,环比增长12.6%。1-5月狭义乘用车累计销量605.1万辆,同比下降26%。

乘联会指出,4、5月以来,车市销量同比增速企稳,车市在疫情后回升幅度较强,谷底V型回升的良好态势得以确认。

二季度是向上拐点

批发数据方面,5月狭义乘用车批发销量164.3万辆,同比增长6.3%,环比增长9.4%;1-5月累计销量596.3万辆,同比下降27.8%。

库存方面,5月厂家库存下降3.2万辆,渠道库存增加0.1万辆。乘联会指出,经销商开始小幅补充库存,零售回升使得经销商库存信心增强。

新能源车市场表现较弱。5月,新能源乘用车批发销量7.02万辆,同比下降25.8%,环比增长19.5%。其中,插电混动乘用车批发销量1.4万辆,同比下降31%;纯电动乘用车批发销量5.6万辆,同比下降27%;普通混合动力乘用车批发销量2.9万辆,同

比增长52%。品牌方面,5月特斯拉在华销量11095辆,环比增长205%。此外,独资与合资新能源车表现较强,蔚来等新势力成为新能源车市重要力量。

值得关注的是,5月豪华汽车零售量同比增长28%。乘联会指出,消费升级的高端换购需求,使得豪华汽车市场迅速回暖。主流合资品牌与自主领军品牌的走势总体较强,但车企零售分化愈加明显,中小车企生存艰难。

兴业证券认为,2020年二季度是行业向上的拐点。考虑到地方刺激政策有望拉动超过100万辆的乘用车增量消费,2020年全年汽车消费不悲观。

车企表现不一

近日,多家车企发布了5月产销快报,头部自主品牌表现较优。

吉利汽车5月销量10.88万辆,同比增长20.5%;1-5月累计销量42.03万辆,同比下降25%。长安汽车5月销量17.4万辆,同比增长54.28%;1-5月累计销量63.66万辆,同比下降6.29%。东风汽车集团5月销量26.45万辆,同比增长17.6%;1-5月累计销量87.13万辆,同

比下降22.7%。江淮汽车5月销量4.19万辆,同比增长7%;1-5月累计销量16.8万辆,同比下降17.42%。

不过,上汽集团5月销量47.31万辆,同比下降1.6%;1-5月累计销量156.97万辆,同比下降36.47%。比亚迪5月销量31821辆,同比下降6.2%;1-5月累计销量12.49万辆,同比下降34%。

尾部车企销量继续下滑。如*ST海马5月销量1239辆,同比下降58.4%;1-5月累计销量5206辆,同比下降51.5%。中金公司认为,尾部车企在低销量之下难以实现规模化并维系后续研发投入,或面临加速出清。

乘联会表示,4、5月车市销量同比增速企稳,谷底V型回升的良好态势得以确认,6月的各地车展已经正常启动,加之各地促消费政策持续推进,6月市场将打破往年淡季市场规律,继续呈现恢复性增长。

中金公司研报指出,看好豪华车销售跑赢行业,建议优先布局豪华品牌经销商。对于重卡板块,继续看好自主化率高、聚焦纯内需、有结构性财政宽松拉动需求的公司。中信证券指出,从中长期看,汽车向电动、智能方向变革趋势确定,特斯拉引领全球浪潮,主流车企加速推进升级。

5月狭义乘用车销量160.9万辆

车市V型回升态势确认

新房集中入市 学区换房趋冷

北京二手房市场成交量高位回落

□本报记者 董添

机构数据显示,5月份北京二手房成交量达2.1万套。换房购买西城学区房客户带动了整个二手房换房链条进程。随着落户时间点临近,家长换房意愿减弱,优质挂牌房源骤减,叠加新房项目加速入市,二手房市场遇到较大阻力。6月首周二手房成交量比5月首周下降明显,市场高位回落。

新房供应量创新高

贝壳研究院数据显示,北京新房市场上周新增供应面积50万平方米,环比上涨296%,供应量创今年以来新高。上周,北京新房商品住宅市场成交量降企稳,成交面积8.7万平方米,环比下降28%,成交均价为51196元/平方米,环比下降0.1%;库存面积环比上涨5.4%至1143万平方米,创今年以来新高。按照近8周成交情况计算,当前存量出清周期上升至28个月。

上周末,北京房地产交易管理网一次挂出11个预售证,个别为商业项目,整体供应量近90万平方米。其中,住宅大约7000套。市场供应可谓井喷。

贝壳研究院高级分析师潘浩认为,随着新

取证项目的开盘,成交量将随之上涨,预计出清周期将小幅回落。住宅市场成交量降企稳,与项目中取证、购房者等待开盘有一定关系。

中原地产数据显示,过去5个月北京市场住宅可售存量供应减少,从去年的接近7万套降至6万套。

二手优质房源骤减

北京地区新房供应加速,与近期二手房市场成交回暖有关。机构数据显示,5月份二手房实际签约接近2.1万套。

多位业内人士指出,北京二手房市场5月全面升温,很大原因是新盘供应量少,前期积压需求释放。从目前情况看,优质新盘供应放量,会稀释二手房需求。6月首周,二手房成交量比5月首周明显下降,市场出现高位回落的迹象。

中国证券报记者调研北京二手房市场发现,4、5月份成交量显著放大,前期业主售房意愿强,报价贴近市场价的房源在5月份基本出清。所剩房源中,报价比成交价高出不少,业主观望情绪较为浓厚。

“我们门店年初制定的年度销售目标是佣金达到1500万元,5月底就超过了1200万元,基

本上都是4、5月份成交的。即便如此,我们门店依然在整个大区排名靠后,可想而知北京地区二手房市场的热度。”位于南五环某新房片区销售人员对中国证券报记者表示。

“进入6月,成交量出现了明显下滑,主要原因和房源较少有关。现在各个门店经纪人的主要任务是出去找房源。”上述销售人员指出。

挂牌的二手房优质房源骤减,客户将眼光转向价格更为透明的新房市场。“新房市场开发商统一定价,不像二手房市场和中介、业主反复沟通斡旋。此外,很多新房楼盘开盘时间较早,目前临近交房期,实际上是现房。用现房的价格买现房,对客户来说还是有很大吸引力。”多位新房销售人员指出。

多位销售人员对中国证券报记者反映,二手房市场成交价要看业主的心态。很多业主前期是为了卖房换西城学区房,随着西城学区房落户时间点临近,赶不上进度的客户取消了销售计划。换房客户骤减,也是近期二手房成交下滑的一大原因。

开发商看好后市

截至6月8日,34家房企披露了5月份销售业绩,前5月合计实现销售额21997亿元,同比微跌

2.5%。整体看,销售业绩逐渐拉平。

中原地产研究中心统计数据显示,5月份全国楼市持续复苏,基本已经回到2019年疫情前水平,市场已经走出低迷状态。

中国恒大、合景泰富、旭辉、荣盛、金地、建业、禹洲、德信、金茂、绿城、世茂、龙光、中骏等多家房企中企业前五月销售业绩不同程度上涨。其中,中国恒大前5月累计实现销售金额2727.9亿元,同比增长17.8%。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,企业之间分化加剧,部分房企的销售额水分较多,存在透支销售额的情况。2020年全年销售额上涨难度依然不小。

张大伟称,2月市场基本冰冻,3月市场恢复50%,4月逐渐回到80%,5月市场恢复至100%。从全国市场看,活跃城市较多,特别是宁波、南京、成都、杭州等城市明显复苏。值得关注的是,武汉市场明显企稳,环比上涨明显。

从土地市场看,高价地高溢价率地块成交频繁,开发商看好后市。同时,房贷利率逐渐下调,优惠增加,疫情积压的需求基本释放。这些都推动5月全国市场恢复性上涨。6月份市场有望继续冲高,特别是供应量增加后,成交量有望继续上行。

生猪养殖企业大手笔扩产

□本报记者 潘宇静

多家生猪养殖上市公司近期发布公告拟扩产。其中,牧原股份披露新设14家子公司开展生猪养殖业务,3家孙公司开展生猪屠宰业务,并拟使用自有资金向49家子公司合计增资约52.08亿元。

分析人士认为,生猪出栏量环比高增长,带动企业利润走高,叠加整体产能持续扩张,生猪养殖企业业绩将加速释放。

扩大养殖规模

牧原股份6月7日晚公告,以自有资金出资设立房山牧原、枣阳牧原、绵竹牧原、武鸣牧原、南昌牧原、睢宁牧原、宿豫牧原、清江浦牧原、淮阴牧原、宝应牧原、高港牧原、栖霞牧原、乌拉特前旗牧原、太子河牧原;子公司牧原肉食以自有资金出资设立开鲁肉食、上蔡肉食、颍上肉食。上述17家公司拟定注册资本金共5.8亿元。

牧原股份表示,随着公司养殖规模逐步扩大,结合公司战略发展需要,将进一步打造集科研、饲料加工、生猪育种、种猪扩繁、商品猪饲养、生猪屠宰为一体的生猪产业链。在上述14个地区设立子公司开展生猪养殖业务,有利于公司扩大生产规模,提高公司产品市场占有率,获取规模经济效益。

公司同时表示,子公司牧原肉食在3个地区设立子公司,开展生猪屠宰业务,是着眼于公司业务布局的完善和长期战略发展规划,是根据行业形势的变化以及公司长远发展规划的重要举措,对公司未来发展意义重大,有利于进一步增强公司的综合竞争力和盈利能力,巩固公司在行业内的地位。

公告显示,拟对49家子公司进行增资,增资金额合计约52.08亿元。牧原股份称,本次增资有利于子公司的经营发展,提升竞争力和生产经营规模,增资完成后,上述子公司仍为公司控股子公司。

业绩加速释放

近期多家生猪养殖上市公司发布扩产公告。

6月8日,深圳“菜篮子”企业京基智农首个签约的跨省生猪项目举行开工奠基仪式,该项目建成达产可实现年出栏商品猪30万头,标志着京基智农生猪产业规模化、现代化养殖进入加速实施阶段。京基智农表示,项目陆续投资建设,有利于公司扩大业务规模,提升市场竞争力和行业地位,并为后续生猪养殖项目提供人员支撑、技术支撑和体系支撑,增强公司的可持续发展能力;同时助力各地政府保障生猪市场供应。

新五丰近期公告称,拟以1496.84万元收购广州聚力科技全资子公司广州社社科技90%股权,并向其增资3600万元。新五丰表示,本次交易将有利于自身扩大生猪养殖规模,增加自建猪场规模,加快新五丰参与粤港澳大湾区“菜篮子”基地建设,拓展广东当地的生猪市场。

唐人神公告,与云南省禄平县人民政府签署《年出栏100万头生猪绿色养殖项目投资协议书》。养殖项目计划总投资20亿元。公告显示,该投资项目建设包括苗猪场、母猪场、育肥场等,做大做强公司生猪全产业链。唐人神表示,投资项目达产后,有利于加快推进生猪产业的发展,同时带动项目及周边地区养猪业的发展及增加农民收入,实现产业扶贫、助农增收等功能。

天风证券认为,规模猪场未来几年有望快速扩张,短期看,预计二三季度猪价有望上涨,且上市公司出栏量有望环比高增长,从而带动利润走高。

5月销售收入大增

截至6月8日,多家生猪养殖企业披露5月份生猪销售情况简报,生猪销售收入同比均实现大幅增长。

金新农5月生猪销售合计4.39万头,销售收入1.21亿元,环比增长95.21%,同比增长77.37%。正邦科技5月销售生猪49.62万头,销售收入18.26亿元,环比下降13.76%,同比增长138.12%。牧原股份5月销售生猪144.7万头,销售收入40.67亿元,4月份销售收入为39.90亿元,去年5月为12.03亿元。新希望5月销售生猪49.31万头,销售收入16亿元,环比增长38%,同比增长318%。

新希望表示,生猪销量同比,环比上升幅度较大,主要是2019年四季度坚定落实养猪战略,保持较大力度的仔猪投放。同时,生猪价格上涨,生猪销量上升。牧原股份在公告中表示,5月中旬之前,公司商品猪价格呈现下降趋势,之后呈现回升态势。

华创证券农林牧渔团队指出,猪价之前大幅回落并非生猪供应拐点已现,而是受猪肉消费恢复迟缓、出栏大猪偏多以及进口冻肉报价下行等因素影响。上市公司披露的5月月报显示,出栏量均有不同程度改善,目前猪价已经止跌回升。

方正证券研报显示,拥有完善的生物安全防控体系和成本管控能力的企业将充分受益于整个行业升级,持续看好防控和成本管控能力强的公司,预计随着产能的持续扩张,相关公司业绩将加速释放。