

51家特斯拉概念公司披露半年报

四成净利正增长

□本报记者 崔小粟

Wind数据显示,截至8月28日晚,有51家特斯拉概念公司披露半年度报告。其中,22家公司实现净利润同比正增长,占比四成。券商分析认为,特斯拉产业链具有稳定性强、毛利率高、价值量大等特点,中国企业成本优势决定了其在特斯拉产业链中的霸主地位,具有核心竞争力的产业链公司有望享受长期爬坡红利。

多家公司净利正增长

8月28日晚,凌云股份披露半年报。上半年,公司实现营业收入54.91亿元,同比下降0.65%;净亏损3264万元,上年同期净亏损5885万元。

凌云股份表示,报告期内,受新冠肺炎疫情影响,国际、国内汽车产销量较大幅度下滑,导致公司销售规模未达预算进度,公司产品结构调整和转型升级处于爬坡阶段。在全国经济复苏的形势下,公司通过系列举措提升工作,收入降幅远低于汽车行业下降幅度。报告期内,公司在市场开拓方面强化品牌推广和内部资源协同,加大与主机厂的沟通,推动深化战略合作关系,抢抓特斯拉、奔驰、宝马等高端客户的技术含量高、收益高、见效快项目。

8月4日,旭升股份披露的半年报显示,上半年公司实现营业收入6.64亿元,同比增长32.06%;归属于上市公司股东的净利润为1.41亿元,同比增长65.97%。

公司称,报告期内,公司经营业绩逆势增长,主要受益于特斯拉等多个客户需求增加所致。特斯拉为公司第一大客户,公司为特斯拉全球供应商。鉴于特斯拉上海工厂Model 3及美国工厂Model Y的量产,公司对特斯拉销售额3.26亿元,同比增长25.14%。公司供货特斯拉上海工厂的多个电池包零部件实现量产,供货Model Y的多个专用零部件实现量产;公司作为特斯拉上海工厂动力总成铝压铸零部件核心供应商,供货产品涵盖前后驱变速箱壳体、前后驱电机壳体、逆变器壳体等产品。此外,公司还取得特斯拉新款Model S/X车型多个底盘及动力总成壳体部件的项目定点。未来随着特斯



新华社图片

拉现有车型的进一步爬坡以及国产Model Y等新车型的量产,预计公司对特斯拉销售将进一步保持增长。

华泰证券指出,特斯拉是全球电动汽车领域的领军企业,是旭升股份主要客户,2019年为公司贡献了54%的收入。旭升股份向特斯拉销售新能源汽车传动系统、电池系统、悬挂系统等配件。特斯拉交付量2016年至2019年复合增速达到69%。随着特斯拉海外工厂投产,国产化进程加快,特斯拉逐渐摆脱产能瓶颈,产量加速上升。根据清洁能源和电动车网站测算,特斯拉交付量在2020年至2025年复合增速有望达到21%。据华泰证券测算,2020年至2022年,公司来自特斯拉收入复合增速有望达到48%。

受疫情影响较大

中汽协数据显示,今年上半年,新能源汽车销售39.3万辆,同比下降37.4%。从4月开始,新能源汽车产销虽然呈现恢复性增长态势,但总体看产销仍处在较弱水平。4-6月,新能源汽车销量同比分别下滑26.5%、23.5%和33.1%。

受到疫情影响及新能源汽车市场销量

的整体回落,不少公司主营业务受到冲击。模塑科技半年报显示,报告期内,公司实现营业收入23.22亿元,同比下降8%;净亏损1.16亿元,去年同期实现归属于上市公司股东的净利润5958万元。

动力电池巨头宁德时代半年报显示,报告期内,公司实现营业收入188.29亿元,同比下降7.08%。归属于上市公司股东的净利润19.37亿元,同比下降7.86%。

公司表示,业绩有所下降主要系宏观经济受新冠肺炎疫情冲击、市场需求严重下滑,导致新能源汽车产销量同比大幅下降,公司动力电池销售收入减少。随着疫情得到有效控制,我国宏观经济与新能源汽车市场逐步恢复,公司各经营指标正在逐步提升。

部分公司预计前三季度业绩预增。得润电子预计,今年前三季度实现净利润2.4亿元至3.1亿元,同比增长400.26%至546.18%。蓝帆医疗预计,今年前三季度实现净利润18亿元至21亿元,同比增长380%至460%。

产业链将持续受益

自3月以来,特斯拉股价一路突进,100余个交易日股价涨幅超400%。近日,公司市

值突破4000亿美元,再创新高,“特斯拉效应”彻底点燃A股产业链激情。

值得关注的是,8月24日,特斯拉中国官网开启中国制造Model Y预订,预售价4.88万元至5.35万元,预计最快2021年开始生产。Model Y是特斯拉继Model 3之后即将在上海超级工厂投产的第二款车型,与Model 3基于同平台研发,二者通用75%的零部件。

国海证券指出,Model Y在引入新的热泵系统后,车辆能够在重量减轻10%的前提下达到和Model 3同样的EPA续航里程,生产周期也大幅缩短。Model Y有望成为继Model 3的爆款车型。国产Model 3及未来Model Y的零部件国产化率持续提升,将给国内产业链头部企业带来较好的发展机遇。

兴业证券认为,对比苹果产业链的黄金十年,目前的特斯拉产业链相当于苹果产业链的前期。产业链上涨来自于特斯拉销量的高预期对估值的拉动。特斯拉后续产业链机会体现在:一是特斯拉销量带来的产业链业绩兑现有可能超预期;二是特斯拉定义的新产品趋势在中期孕育的第二波大机会,包括智能座舱(中控大屏)、全景天幕玻璃、域控制器与高算力芯片、热泵热管理、轻量化底盘等;三是特斯拉后续围绕汽车生态圈的拓展带来的新机会。

多地8月土地出让金额破百亿元

□本报记者 董添

机构数据显示,8月全国范围内的土地出让整体热情不减,土地成交量继续维持高位。以上海、武汉、宁波、北京为代表的多个热门地区8月土地出让金额破百亿元。但需要看到的是,不少房企迫于融资及偿债压力,参与“招拍挂”的热情减退,近期出让的土地溢价率较低。

土地出让金额维持高位

据中原地产统计,8月以来,已出现7个城市卖地金额超过百亿元。其中,上海土地出让金额最高,单月合计出让金额高达369亿元。

今年以来,上海、武汉两地土地出让金额超过2000亿元,北京、南京、武汉、广州4个地区年内土地出让金额超过1000亿元。截至目前,50个大中城市年内土地出让金额合计超过2.6

万亿元,相比2019年同期,上涨幅度超过20%。

中原地产首席分析师张大伟分析认为,土地出让总金额较高一方面和这些地区积极推出大量优质地块有关,另一方面房企为了扩大规模,有积极拿地的需求。疫情对房企的资金链影响虽然大,但国内融资难度降低,部分房企判断市场会快速企稳,因此拿地积极性明显提高。“成交量有望在三季度继续回升。”

从近期房企发布的半年报及运营数据看,多数头部房企具备较多的土地储备。其中,融创集团、绿城中国、滨江集团、保利发展等房企拿地金额同比增幅居前。不少房企在疫情期间积极拿地,以底价购入多宗地块。

值得注意的是,近期出让的地块中,溢价率整体不高,不少是底价出售。中国证券报记者梳理发现,一方面和近期出让的地块质量不高有关,另一方面和房企拿地积极性减弱有关。

土地市场将恢复平稳

8月18日,南京市发布的《南京国有建设用地使用权挂牌出让公告(2020年宁出第09号)》中,对竞价规则、竞买数量、竞买保证金门槛都进行了调整。8月19日,江苏省自然资源厅发布《省厅部署做好住宅用地供应分类调控工作》,提出了重点加强对南京、无锡、苏州市住宅用地供应监测、评价和考核,首次提出了“住宅用地分类调控”的概念。

对此,业内人士指出,一二线热点城市如深圳、杭州、东莞、南京、宁波等陆续出台了调控政策,旨在为过热的楼市降温。但从政策的针对性来看,主要是针对新房和二手房市场,对于土地市场的调控提及较少。本次,江苏省重点针对住宅用地进行调控,是对“稳地价、稳房价、稳预期”的重要体现,也是严格遵循中央

的指导方针所采取的“差异化调控”和“科学精准调控”,对于其他省市的土地市场调控有着重要的借鉴作用。

“南京市竞价规则、竞买数量、竞买保证金门槛的调整,对于稳地价有着重要意义,抑制了土拍过热造成的地价飙升现象,通过摇号的形式增加了一些有拿地意愿的中小企业的竞得机会。此外,通过提高竞买保证金的比例,限制地块竞买数量,避免了房企盲目拿地的现象。”上述业内人士表示。

针对下半年的土地市场,多位观察人士称,8月调控政策突破了前期主要针对买卖市场的调控,将政策调控重点转向土地端,首次提出住宅分类调控概念,对土地市场有积极的意义。随着市场各方面稳步恢复,开发经营指标逐步恢复到正值,预计未来更多的城市会跟进土地端的政策调控,下半年的土地市场或将结束上半年火热的局面,恢复平稳。

餐饮行业复苏迹象凸显

□本报记者 潘宇静

受疫情影响,餐饮企业上半年业绩频现亏损。不过,从微信支付的数据来看,7月整体订单量已超过了2019年12月,增长幅度为9.6%。同时,外卖业态营收同比大幅增长,消费者人均消费金额同比呈现增长。

业内人士表示,随着疫情好转,客流量回升,品牌力打造、积极补短板、运用好连锁加盟模式将成为餐饮企业下一阶段重点的发展策略。

上半年业绩惨淡

上半年,餐饮企业经历了一场寒冬。目前,国内有7家餐饮行业上市公司披露半年报(包括港股),其中4家亏损,2家净利润同比出现下滑。

上半年,西安饮食净亏损6997.99万元,全聚德净亏损1.48亿元,九毛九净亏损8590.2万元,海底捞净亏损9.65亿元。此外,同庆楼上半年归属于上市公司股东的净利润为7993.63万元,同比下降28.37%;广州酒家上半年归属于上市公司股东的净利润为1139.31万元,同比

下降82.28%。

值得一提的是,外卖业务增长明显。以海底捞为例。由于受到疫情影响,门店客流量减少。不过,截至6月30日,海底捞外卖收入为4.10亿元,相较于去年同期的1.83亿元,同比增长123.7%。同时,人均消费额也有所增长,上半年,海底捞餐厅的人均消费为112.8元,去年同期为104.4元。

海底捞表示,上半年餐厅服务了超过81万人次顾客,平均翻台率为3.3次/天;新开业173家海底捞餐厅,推出91种新菜品,其中包括重庆牛油老火锅、斑节虾滑、黑椒风味滑牛肉等,为顾客提供了更加丰富的产品选择。截至6月30日,公司已经在3家门店配备了智慧机械臂,23家门店采用了“千人千味”智能配锅机。通过采用智能化的元素,一方面保障后厨的食品安全,另一方面提高了餐厅的运营效率。

下半年出现好转

在近期举办的“2020中国连锁餐饮峰会”上,多家餐饮企业高管表示,客流量已经逐渐

恢复至正常水平。

微信餐饮行业负责人樊宇表示,从微信支付的数据来看,7月整体订单量已经超过了2019年12月,增长幅度为9.6%。同时,客单价同比提升4.1%。

乡村基董事长李红称,第一季度餐饮企业压力很大,但第二季度有一个非常好的反转。7月、8月的销售情况已经超过了去年同期水平,同比增长101%左右。

麦当劳首席运营官林慧蓉表示,目前公司有3570家餐厅,疫情前大概是3450家,上半年麦当劳其实是在加速发展。整体而言,在店内用餐的部分,大概是可以达到去年同期的接近90%。在外送的部分,业绩同比增长15%左右。

品牌打造至关重要

在餐饮企业客流量得到恢复的同时,品牌力打造、积极补短板、运用好连锁加盟模式是餐饮企业掌门人给出的下一阶段发展策略。

呷哺集团董事长贺光启建议,餐饮企业要把更多精力放在自身运营上。他说:“在疫情

面前,资本给企业的唯一加分项是上市公司融资能力比别人强,不过,前提是企业的经营状况好。”

喜家德董事长高德福坦言:“这次疫情,倒掉最多的是小店,基于安全考虑,顾客优先选择有品牌的店,品牌企业会有更好的发展。”

巴奴董事长杜中兵称:“此前公司注重产品,在产品上下了较大的功夫,但是成本也越来越高。而从最近的观察来看,巴奴的客群也有变化,对服务要求高,‘而服务不是巴奴的特色,这真成了我们的压力,还是要解决服务和体验的问题。’”

杨国福公司董事长杨国福称,今后看重加盟连锁,“加盟商难以管理,服务、礼貌用语方面参差不齐,这个短板还是比较大的。公司成立了商学院,组织了一系列的师资,弥补这一短板。此外,过去会员基本是碎片化的,怎么更好地运营会员,公司未来会进一步完善。”

“餐饮一定要回归口味的本质,因此厨师不要炫技,企业也无须过分强调正宗,餐饮只有传承并无是否正宗之分。”百胜中国中餐厅事业部首席顾问黄耕表示。

一汽解放上半年实现净利润21.5亿元

□本报记者 宋维东 崔小粟

8月28日晚,一汽解放发布半年报。上半年,公司实现营业收入690.9亿元,同比增长16.08%;实现归属于上市公司股东的净利润21.5亿元,同比增长19.75%。

完成重大资产重组

作为国内重卡行业的龙头,一汽解放重卡销量连续四年排名第一,中重卡连续三年排名第一,单一品牌连续两年全球第一,牵引车连续十四年领先,轻型车连续四年实现高速增长。品牌价值连续八年领跑中国商用车卡车品牌。此外,公司今年以来的产销量始终稳居行业首位。

今年是一汽解放发展十分重要的一年。5月工商变更手续完成后,一汽轿车的270亿元重大资产重组最终收官。一汽解放借此完成重大资产重组正式登陆A股市场,开启了公司新的发展。

一汽解放一直是中国一汽旗下盈利能力最强的业务板块之一,被称为中国一汽的“业绩奶牛”,也是中国一汽体系内的优质资产之一。

随着一汽解放的上市,中国一汽实现了商用车整车业务在A股上市。业内人士表示,本次重组顺应了汽车行业变革趋势和当前汽车市场形势,同时恢复并强化了上市公司平台的融资功能和资本运作功能,一汽解放可充分利用资本市场开展产业整合及新业态布局。中国一汽商用车业务的盈利能力和资产规模有望进一步提升。

此外,一汽解放上市将进一步加大中国汽车自主品牌在资本市场的话语权。公司通过资本的助力,进一步强化自主技术研发和攻关,实现资源的最大化利用,不断提升自主品牌的硬实力,推动优质自主品牌汽车产品占领更大的国际市场。

业绩持续稳定增长

受治超治限、高速公路免费、国Ⅲ淘汰等政策的叠加影响,上半年中重卡需求总量保持高位,一汽解放各项经营指标也均出现了不同幅度的增长。报告期内,公司实现中重卡销售23.9万辆,较上年同期增长35.7%。

整车方面,公司持续聚焦市场用户需求,精准发力,“牵引领航”“国六必胜”等产品开发战役有力推进。总成方面,开展机、箱、桥大总成换代,国七控制策略等项目完成阶段开发,总成技术竞争力加速提升。此外,公司抓住新技术趋势,确立燃料电池、智能驾驶等“四化一高”技术战略课题,推进白皮书技术项目实施,加速抢占技术制高点。

一汽解放表示,上半年,公司进一步聚焦产品优势,加速升级制造技术,持续提升产品质量。公司统筹各新工厂规划及建设,积极推动重点基地建设。此外,公司深入进行整体资源“瘦身”,提升综合效率,深化成本管控。

目前,一汽解放形成了体系节油、长换油、轻量化、自主大总成、自主电控、自主后处理、新能源、智能驾驶、长保用和免维护等自主核心技术优势。整车研发涵盖牵引、载货、自卸、专用、轻型、新能源、客车七大产品品系及J7、J6、JH6等12个卡车产品平台。

值得一提的是,今年,一汽解放实现高速L2商业化,L4港口/园区环卫/高速试运营,智能运营平台1.0版正式上线,车联网部分生态开始实现营收。目前,一汽解放发动机、变速箱、车桥三大总成覆盖轻中重型三个系列,成为国内三大总成全自主商用车企业之一。

重卡市场表现亮眼

第一商用车网最新数据显示,7月我国重卡市场预计销售各车型超过14万辆,环比下降16%,同比增长89%;1-7月,重卡市场累计销售约95.92万辆,同比增长31%。

随着国内疫情得到有效控制及促进汽车消费政策的持续带动,我国汽车行业逐渐复苏,商用车市场表现明显优于乘用车市场。

中汽协数据显示,1-7月,我国汽车产销分别完成1231.4万辆和1236.5万辆,同比分别下降11.8%和12.7%。其中,商用车表现亮眼。1-7月,商用车产销分别完成283.1万辆和283.2万辆,同比分别增长16.4%和14.3%,增幅比1-6月分别扩大6.9%和5.7个百分点。分车型产销情况看,客车产销分别完成22.0万辆和21.7万辆,同比分别下降11.4%和13%;货车产销分别完成261.1万辆和261.5万辆,同比分别增长19.6%和17.4%。

业内人士指出,蓝天保卫战要求2020年底前京津冀及周边地区、汾渭平原淘汰国三及以下排放标准营运中型和重型柴油货车100万辆以上,明确了国三商用车淘汰的具体目标。此后,河南、河北等地也相继出台了国三商用车淘汰数量的指引性政策。

中金公司指出,2020年国内重卡行业销量有望再超预期并创历史新高,在支线治超、新增建筑类项目及国三车辆淘汰的综合带动下,2020年下半年重卡行业销量有望突破60万辆,带动全年重卡销量超过140万辆。

“我国重卡需求并未在2020年大幅透支,国三淘汰多为寿命更新而非提前淘汰;在支线治超梯度推广范围扩大与力度增强、法规半挂车加速推广的共同作用下,2021年至2022年,行业需求或将维持持续125万辆以上高位。”中金公司进一步指出。