

市场回暖 6月造车新势力交付量集体破万



视觉中国图片

主要造车新势力企业近日公布的6月交付数据显示,供应链不畅情况明显缓解,多家车企月交付量均达到1万辆以上。在促汽车消费政策的刺激下,车市持续回暖,车企也陆续推出新车型,并加速产能扩张,满足市场需求。

● 本报记者 金一丹

交付量大幅提高

供应链恢复,叠加政策刺激、消费旺盛,助推了6月车企交付量大幅提升。

主要造车新势力企业6月交付量集体破万辆,小鹏汽车领跑。6月,小鹏汽车交付量近1.53万辆,同比增长133%;哪吒汽车高歌猛进,交付量近1.32万辆,同比增长156%,环比增长20%,实现连续24个月同比增长;理想汽车交付约1.3万辆理想ONE,同比增长68.9%;蔚来交付量重回万辆,共交付新车约1.3万辆,同比增长60.3%,创月度交付量新高。

造车新势力企业上半年交付量保持了高增速。1—6月,小鹏汽车累计交付6.9万辆,是去年同期累计交付量的2.2倍;蔚来交付新车5.08万辆,同比增长21.1%。

政策发力促消费

近期密集出台的促进汽车消费

政策为汽车市场的升温提供了强有力的支撑。

国家税务总局数据显示,部分乘用车减半征收车购税政策实施首月,全国共减征车购税71亿元,减征车辆109.7万辆。从排气量来看,1.6升及以下排量乘用车减征税款34亿元,占比约48%;1.6升至2.0升排量乘用车减征税款37亿元,占比约52%。

5月31日,财政部、税务总局发布公告,对购置日期在2022年6月1日至2022年12月31日期间内且单车价格(不含增值税)不超过30万元的2.0升及以下排量乘用车,减半征收车购税。

国家税务总局货物和劳务税司副司长刘运毛表示,此次车购税优惠政策具有三个特点:一是惠及范围“再扩大”,能够享受减征政策的乘用车排量限制从1.6升提高到2.0升;二是政策发力“更应时”,明确2022年6月1日至2022年12月31日期间内购置的符合条件的乘用车均

可享受减征政策,有利于快速、有效拉动汽车消费;三是政策调控“更精准”,提出了单车价格(不含增值税)不超过30万元的限制条件,以充分发挥税收政策精准调控的作用,惠及大众消费。

此外,多地发放汽车消费券刺激消费。据中国证券报记者不完全统计,今年前5个月,全国共有20多个省市发布汽车消费支持政策,补贴金额共计上亿元。

在一系列政策的支持下,车市销量环比改善明显,增长动能强劲。乘联会数据显示,6月1日至26日,乘用车市场零售142.2万辆,同比增长27%,环比增长37%;乘用车厂商批发150.4万辆,同比增长40%,环比增长34%。乘联会预计,今年6月新能源汽车零售近50万辆,或创历史新高。

新车型密集发布

下半年车企将密集推出多

款新车型,满足市场多元化消费需求。

6月中旬,蔚来发布智能电动中大型SUV ES7以及搭载Alder·赤杨智能系统的ES8、ES6、EC6,以上车型均将于8月开启交付。小鹏汽车相关负责人表示:“小鹏G9将在8月启动预订,9月正式上市。”

理想汽车6月21日正式发布为家庭打造的全球智能旗舰SUV——理想L9,理想L9 Max全国统一零售价格为45.98万元。“截至6月24日,支付5000元预订金的理想L9用户超过30000位。”理想汽车联合创始人兼总裁沈亚楠表示,“7月16日起,全国零售中心可以开始理想L9的试驾,新车将在8月底前启动用户交付。”

国信证券研报表示,随着全球生产以及需求端的恢复,新能源车整体销量快速修复。展望下半年,理想L9、蔚来ET7、问界M7、零跑C01等多款新车型上市预计将带动需求高速增长。

华为发布多款新品

问界M7助力AITO汽车追赶造车新势力

● 本报记者 张兴旺

7月4日,华为在深圳举办nova10系列及全场景新品夏季发布会。华为发布nova10系列手机以及豪华智慧大型电动SUV汽车问界M7。

问界M7舒适版售价31.98万元起。券商表示,问界M7主要对标理想ONE,会继续在华为线下渠道展示和销售。在华为加持下,AITO汽车品牌有望对标蔚来、小鹏、理想等造车新势力品牌。

发布nova10手机

7月4日,华为nova10系列手机发布。华为于2016年推出nova系列手机,卖点主打影像。据华为终端业务首席运营官何刚介绍,截至2022年6月,全球nova手机用户突破2亿户。

华为nova10系列搭载 HarmonyOS 2操作系统,售价2699元起,nova10 Pro售价3699元起。

受缺货影响,华为手机持续缺货。

研究机构Omdia数据显示,2022年一季度,华为手机出货量为560万部,同比下降61.9%,环比增长19.1%,出货量排名全球第十。Omdia表示,华为仍只能销售4G手机,在中国市场的拓展方面遇到了困难。

据研究机构Counterpoint Research报告显示,2022年5月全球手机市场销量为9600万部,同比下降10%,环比下降4%。业内人士认为,随着华为、小米等手机厂商发布新品,消费市场信心恢复,产品供应持续改善,下半年手机市场销售行情将好转。

推出问界M7汽车

7月4日,华为常务董事、终端业务CEO、智能汽车解决方案事业部余承东发布了新车问界M7。

AITO汽车品牌问界系列是小康股份旗下赛力斯联合华为打造的高端智能汽车。问界M7车型定位于豪华智慧大型电动SUV汽车,外观有6种配

色。据余承东介绍,问界M7搭配楼层识别技术、360度全景自动泊车、自定义车位选择、精准车位信息识别以及停车障碍物预警功能。

在售价方面,问界M7舒适版售价31.98万元起,豪华版售价33.98万元起,旗舰版售价37.98万元。中信建投认为,问界M7主要对标理想ONE,采用更多华为提供的零部件,继续在华为线下渠道展示和销售。

据悉,7月4日起,问界M7将陆续在全国150多座城市600多家华为门店进行真车展示,将于7月23日开启试驾。中信建投预测,下半年问界M5、M7系列车型单月销量有望持续增长,全年累计销量预计达到5万—10万辆。在华为加持下,AITO汽车品牌有望对标蔚来、小鹏、理想等造车新势力品牌。

问界M5销量增长

日前,AITO汽车发布消息称,2022年6月,AITO汽车品牌问界M5销

量7021辆,环比增长40.25%。6月,问界M6新增大定订单10685辆。

赛力斯是华为智选车模式的首个合作伙伴,华为深度参与问界M5产品定义、整车设计以及渠道销售。华为还在门店帮助赛力斯卖车。2022年3月,问界M5开始交付,销量节节攀升,超出市场预期。数据显示,3月至5月,问界M5销量分别为3045辆、3245辆、5006辆。

4月底,华为轮值董事长胡厚崑表示,华为不造车,帮助车企造好车。同时,华为充分开放面向消费者的渠道,帮助有意愿的车企卖好车。中信建投认为,华为在全球拥有极高知名度与品牌号召力,积累了大量的用户,更易获得汽车用户的青睐。

目前,HarmonyOS 3已经开始公开测试,发布时间已经临近。海通证券认为,AITO汽车品牌问界M5作为首款搭载HarmonyOS智能座舱的汽车,同时也是华为构建万物互联生态的关键一环。HarmonyOS 3发布在即,问界汽车也有望再次搭载。

高性能、高质量和用户定制弹簧钢产品的研发和试制;加强焦化系统能源管控工作,促使吨焦耗洗精煤指标稳定在全国同行业前列;实施130平方米烧结机蒸汽接入改造,并在轧钢厂加热炉低压蒸汽系统新增一套蒸汽直接膨胀螺杆发电机组及配套设施,在充分利用蒸汽发电的同时消除蒸汽放散。

公开资料显示,方大特钢是辽宁方大集团旗下上市公司,是一家集采矿、炼焦、烧结、炼铁、炼钢、轧材生产工艺于一体钢铁联合企业,是国内弹簧扁钢和汽车板簧精品生产基地。

下游需求旺盛 行业快速扩产

两家光伏上游企业预计中报业绩大增

● 本报记者 刘杨

7月4日晚,多晶硅龙头通威股份、多晶硅还原炉设备龙头双良节能双双发布中期业绩预告。今年上半年,受益于下游需求的增长,高纯晶硅业务、电池片业务、多晶硅设备生产商均获得大量订单,通威股份、双良节能两家光伏上游企业盈利能力均大幅提升。

量利双增

通威股份公告称,公司2022年上半年归属于上市公司股东的净利润预计达120亿元至125亿元,同比增长304.62%至321.48%。

公司表示,2022年上半年,公司各业务板块持续稳健经营,取得了良好的业绩。高纯晶硅业务受益于下游需求的增长,叠加新产能的顺利释放,实现量利大幅增长;电池片业务满产满销,出货量同比增长,大尺寸产品占比提升,盈利能力同比显著修复;农牧和食品板块持续贯彻质量方针,实现量利双增。

双良节能公告称,公司预计2022年上半年实现归属于上市公司股东净利润3.2亿元至3.9亿元,同比增长212%到281%。

双良节能表示,随着“双碳”政策的落地及平价上网的推动,光伏行业迎来历史性发展机遇。多晶硅作为光伏行业的基础材料,行业快速扩产。作为多晶硅生产工艺核心装备——多晶硅还原炉系统的提供商,公司产品性能、质量获得多晶硅企业的普遍认可,市场占有率高。受益于以上因素,公司光伏设备订单实现历史性突破,整体业绩实现了较大幅度的增长。

此外,双良节能在包头的单晶硅项目目前快速推进、投产顺利,光伏硅片产品受到客户普遍认可,开始为公司收入和利润的增长作出贡献。

多家头部房企5月销售额实现环比增长

● 本报记者 董添

房企日前陆续披露5月销售业绩,部分头部房企5月销售金额实现环比增长。此外,不少房企拿地数量环比也出现较为明显的回升。

销售有所好转

碧桂园2022年5月共实现归属本公司股东权益的合同销售金额约287.1亿元,环比增长26.81%;实现归属本公司股东权益的合同销售建筑面积约357万平方米,环比增长30.29%。公司6月实现权益合同销售金额约345.2亿元,环比增长20.21%,连续两个月实现环比增长。

保利发展披露的5月销售情况简报显示,公司实现签约面积243.55万平方米,环比增长11.62%;实现签约金额380.03亿元,环比增长24.52%。1—5月,公司实现签约面积1015.62万平方米,同比下降29.39%;实现签约金额1592.18亿元,同比下降32.22%。

招商蛇口2022年5月实现签约销售面积72.01万平方米,同比下降4608%,环比增长2403%;实现签约销售金额161.17亿元,同比下降4795%,环比增长1436%。1—5月,公司累计实现签约销售面积33191万平方米,同比下降4273%;累计实现签约销售金额77552亿元,同比下降4153%。

除销售环比增长外,不少房企拿地数量环比也出现较为明显的回升。

以招商蛇口为例,5月招商蛇口共新增7个项目,分别位于西安、福州、苏州、郑州和上海。其中,公司在上海取得3宗地块。公司披露的4月销售及近期购得土地使用权情况简报显示,公司4月共取得5宗地块,分别位于北京、长沙和香港。

中信建投证券研报显示,5月全国商品房销售面积增速为-31.8%,连续11个月为负,但降幅较上月收窄7.2个百分点。

签长单保供

近来硅料供应短缺,价格持续上涨,下游企业通过签订长单保供。有色金属协会硅业分会最新数据显示,上周,国内单晶复投料价格区间在28.5万元/吨至29.0万元/吨,成交均价为28.63万元/吨,周环比涨幅为4.83%;单晶致密料价格区间在28.3万元/吨至28.8万元/吨,成交均价为28.42万元/吨,周环比涨幅为5.10%。

7月1日晚,通威股份接连传出签订大单消息。通威股份旗下四家子公司与双良硅材料签订多晶硅长单销售合同。根据合同约定,双良硅材料计划于2022年至2026年向通威股份采购约22.25万吨多晶硅料,预计采购金额为560亿元;通威股份还宣布,2022年至2027年,美科硅能源计划向公司采购25.61万吨多晶硅产品,预计销售总额为644.1亿元。两笔长单合计金额预估为1204.1亿元。

此前,通威股份于6月17日晚、6月22日晚分别公告称,旗下子公司与云南宇泽、青海高景太阳能签订多晶硅长单销售合同,两笔长单合计金额预估为894亿元。

仅近两个月,通威股份新签的硅料长单已超过2000亿元。通威股份相关负责人对记者表示:“多晶硅作为当前光伏行业发展不可替代的上游环节,在下游需求增长的背景下,硅料价格将得到有效支撑。”

“展望全年,虽硅料新增产能有所释放,但相比下游环节,硅料产能仍相对较少。后期价格走势主要取决于硅料阶段性供需关系变化。”上述负责人表示。

业内人士认为,近期硅料大厂屡签供应长单,散单硅料供应减少,在一定程度上加剧硅料紧缺。预计硅料价格在三季度依然坚挺,四季度或会下滑,但跌破20万元/吨的可能性不大。

新增融资利率低

从新增融资看,多数房企境内融资利率较低。

招商蛇口7月1日晚披露2022年度第三期超短期融资券发行结果的公告,公告显示,2022年6月30日,公司成功发行了2022年度第三期超短期融资券,起息日为2022年7月1日,兑付日为2022年11月28日,实际发行总额为12.9亿元,发行利率为2%。

从房企近期对外表态看,房企融资环境整体较为宽松。

滨江集团在7月1日晚间披露的投资者关系活动记录表中表示,目前融资环境整体宽松,按揭额度充足,开发贷获取顺畅。今年1—5月,公司发了3次债,利率在3.55%—4%之间。7月8日公司有一期债到期,公司也准备发行新债予以替换。近几年,公司融资成本持续下降,2019年为5.6%、2020年为5.2%、2021年为4.9%。滨江集团认为,融资成本是最直观体现公司经营能力、安全稳健程度、资产质量以及企业信誉的指标。

中指研究院认为,2022年以来,多地密集出台房地产调整政策,稳定市场预期。但疫情影响尚未完全消除,房地产企业要实现稳健发展,一方面要把握区域结构性机会,坚持拿好地、做好产品,提升产品力和服务力;另一方面,房企应继续紧抓销售回款、优化债务结构,确保现金流和经营安全,寻求高质量发展。



新华社图片