

上半年新能源汽车产销量保持高增速

7月11日,中国汽车工业协会(简称“中汽协”)披露,上半年,我国汽车产销量分别达到1211.7万辆和1205.7万辆,同比分别下降3.7%和6.6%;新能源汽车保持高增速,产销量均超260万辆。中汽协预测,2022年我国汽车销量有望达到2700万辆,同比增长约3%;新能源汽车销量有望达到550万辆,同比增长超56%。

业内人士表示,从中长期来看,我国居民对汽车的消费需求依然强烈,加上产业转型和消费升级带来的行业红利,为乘用车市场今后保持稳定增长提供了充分保障。

● 本报记者 金一丹



视觉中国图片

产销量完成情况超预期

2022年上半年,我国新能源汽车产销量保持了高增速。数据显示,6月新能源汽车产销量分别为59万辆和59.6万辆,同比均增长1.3倍,市场占有率达到23.8%。1—6月,新能源汽车产销分别完成266.1万辆和260万辆,同比均增长1.2倍,市场占有率达到21.6%。

新能源乘用车市场持续发力。6月,新能源乘用车产销量分别完成56.3万辆和56.9万辆,同比分别增长1.4倍和1.3倍;新能源商用车产销量分别完成2.7万辆和2.8万辆,同比分别增长83.5%和88.4%。1—6月,新能源乘用车销量占乘用车总销量比重达到24.0%。

纯电动汽车是新能源汽车的主流。6月,纯电动汽车产销量分别完成46.6万

辆和47.6万辆,同比分别均增长1.2倍;插电式混合动力汽车产销量分别完成12.3万辆和12万辆,同比分别增长1.8倍和1.7倍;燃料电池汽车产销量分别完成527辆和455辆,同比分别增长18.7%和67.3%。

中汽协副秘书长陈士华表示:“上半年新能源汽车产销尽管受疫情影响,但各企业高度重视新能源汽车产品,供应链资源优先向新能源汽车集中,从目前发展态势来看,整体产销量完成情况超出预期。”

陈士华表示,5月中下旬以来,政府连续出台了一系列促进消费、稳定增长的举措。其中,购置税减半政策更是极大地激发了市场活力,加之多个省、市、地区出台了促进汽车消费的政策,汽车行业已经走出4月低谷,6月产销表现更是好于历史同期。

下半年乘用车需求预期乐观

中汽协预测,2022年我国汽车销量有望达到2700万辆,同比增长3%左右。其中,乘用车销量预计为2300万辆,同比增长7%左右;商用车销量预计为400万辆,同比下降16%左右。

“从我们了解的部分企业生产经营状况判断,大家普遍对乘用车需求预期比较积极,但考虑商用车受多重因素影响,持续下降趋势没有明显改善,因此影响需求的不确定因素仍较多。”陈士华表示。

中信证券近日上调2022年我国乘用车批发销量预测至2271万辆,并将同比下降4.9%的预测修改为同比增长5.8%。“促汽车消费政策刺激有望带动乘用车销量下半年回暖修复。”中信证

券表示,“展望中长期,预计2022年至2026年,我国乘用车销量的增长中枢将维持在7%。”

机构对新能源汽车行业发展前景预期乐观。中汽协预测,我国新能源汽车2022年全年销量有望达到550万辆,同比增长56%以上。“从中长期来看,我国居民对汽车的消费需求依然强烈,加上产业转型和消费升级带来的行业红利,为乘用车市场今后保持稳定增长提供了充分保障。”陈士华说。

中信证券认为,随着优质电车供给的丰富、补网络的逐渐完备以及新能源车消费者认同度的提升,上调2022年全年新能源乘用车销量预测至570万辆,同比增长71.5%。考虑到科技公司也正在加速入局智能电动领域,预计2023年新能源乘用车销量有望达到800万辆,同比增速达到40%。

瞄准热点地区 部分房企拿地热情高

● 本报记者 董添

上市房企日前陆续披露6月销售业绩,以碧桂园、万科A为代表的头部房企6月销售金额环比增长幅度较为明显。从拿地态度看,不少销售情况不错的房企拿地热情较为高涨,而销售业绩不佳的房企则选择谨慎拿地。同时,不少中小型上市房企积极向非地产业务转型,不再将地产业务作为发力重点。

业内人士表示,随着各地购房购地政策的逐渐优化,房地产市场销售有望逐渐好转,土地市场有走出底部的基础和空间。

市场开始复苏

碧桂园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;实现权益合同销售面积约421万平方米。今年上半年,碧桂园累计实现权益合同销售金额1851亿元,累计实现权益合同销售建筑面积2348万平方米。

部分房企6月销售金额环比增长幅度超过50%。万科A近日披露的6月销售及近期新增项目情况简报显示,6月公司实现合同销售面积309.6万平方米,相比5月的187.5万平方米,增长了65.12%;实现合同销售金额471.9亿元,相比5月份的307.6亿元,增长了53.41%。1—6月,公司累计实现合同销售面积1290.7万平方米、合同销售金额2152.9亿元。

部分房企6月销售出现复苏,单月和全年累计销售同比降幅均有所收窄。招商蛇口6月共实现签约销售面积155.6万平方米,同比下降18.39%,5月同比下降46.08%;实现签约销售金额412.75亿元,同比下降6.89%,5月同比下降47.95%。1—6月,公司累计实现签约销售面积487.51万平方米,同比下降36.71%,1—5月同比下降42.73%;累计实现签约销售金额1188.27亿元,同比下降32.86%,1—5月同比下降41.53%。

克而瑞统计数据显示,上半年,百强房企累计销售规模同比降幅为50.3%。不过,6月市场成交略有复苏,重点30城成交面积环比增长31%,同比跌幅收窄至38%。

中指研究院指数事业部总经理曹晶晶表示,政策优化叠加疫情影响减弱,房地产市场销售边际改善,重点城市6月成交面积环比增长约50%,热点城市显示出较强的韧性。

31%

克而瑞统计数据显示,6月市场成交略有复苏,重点30城成交面积环比增长31%,同比跌幅收窄至38%。

拿地态度不一

从拿地态度看,不少销售情况不错的房企拿地热情较为高涨。

万科A公告显示,2022年5月销售简报披露以来,公司新增加开发项目6个,分别位于青岛、郑州、深圳、珠海、西安。其中,珠海有2宗地块,分别是滨海商务区新澳半岛花园项目和滨海商务区新澳海岸花园项目,合计需支付权益地价50.94亿元。2022年5月销售简报披露以来,公司新增3个物流地产项目,需支付权益价款6.72亿元,分别位于郑州、昆明和北京。

自2022年5月销售及购地情况简报披露以来,招商蛇口共新增了9个项目,分别是南通市崇川区R21012地块、长沙市岳麓区梅溪湖中轴L06—A27、A35地块,乌鲁木齐市高新区2021—C—036—1、2021—C—036—2地块,上海市青浦区西虹桥会卓路南侧52—04地块,合肥市包河区BH202211号地块,合肥市经开区芙蓉路地块,温州市滨江云谷未来社区二期地块,杭州市杨岐山单元SJH—XS1903—04、05地块和重庆市九龙坡区大杨石组团地块。

有房企上半年没拿地。世茂股份披露的2022年6月房地产项目经营情况简报显示,1—6月,公司房地产新开工面积约5.3万平方米,同比下降95%;竣工面积约40.4万平方米,同比下降53%;销售签约面积约33万平方米,同比下降58%;销售



新华社图片

签约金额约49亿元,同比下降71%,完成年度签约目标的37%。1—6月,公司无新增房地产储备项目。

对于未来的拿地态度,房企普遍倾向于在资金允许的情况下,优先选择市场活跃的优质地块。

以华侨城A为例,公司表示,2022年将密切关注市场动态,加强综合研判,优中选优拓展资源。一方面,充分发挥公司成片综合开发模式的优势,在经济发展好、市场活跃的地区获取优质土地资源,促进地产和文旅业务协同发展;另一方面,通过创新开发模式、提升管理水平等手段,推动公司实现可持续的高质量发展。公司聚焦核心区域与优质项目,以核心城市群的核心地段作为主要投资方向;同时,拓展业务边界,以城市更新、旧城改造方式介入城市存量核心区域综合开发。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,今年上半年,土地溢价率总体在5%的水平波动,房企拿地积极性整体不强。随着各地购房购地政策的逐渐优化,土地市场有走出底部的基础和空间。

谋求转型

从房企近期披露的公告看,不少中小型上市房企积极向非地产业务转型,不再将地产业务作为发力重点。

鲁商发展在7月7日晚披露的投资者关系记录表中透露,公司未来对于地产板

块的思路主要是稳定和转型,主要聚焦地产业务的有序经营,保证基本盘稳定和现金流安全。同时,充分利用现有产业资源,在物业管理、代建、商业管理、城市更新等轻资产业务领域有所作为。

鲁商发展表示,公司近年来积极践行转型发展之路,先后收购山东福瑞达医药集团有限公司和山东焦点生物科技股份有限公司,参股了伊帕尔汗公司,转型脚步一直未停。从业务占比来看,公司生物医药板块收入、利润占比提高。2021年,福瑞达医药集团(合并口径)实现营业收入21.81亿元,占公司营业收入的17.64%,占比较上年增加8.03个百分点;实现归属于母公司所有者的净利润1.80亿元,占公司归属于母公司所有者的净利润的49.68%,占比较上年增加33.05个百分点。

从万通发展、万业企业公告看,这些企业则开始聚焦科技领域。其中,万通发展逐步聚焦数字科技战略,万业企业则加速在集成电路领域的转型。针对房地产业务,万业企业在5月6日晚披露的投资者关系活动记录表中表示,公司房产在建业务工程主要集中在宝山紫辰苑。公司正在不断深化战略转型,加速迈入半导体领域,同步做好现有存量房产的开发、销售工作,不再有新增土储。

严跃进认为,部分房企为了摆脱重资产模式,开始向代建业务或其他轻资产业务转型,预计这些领域仍将是未来一段时间房企转型的重点。

海底捞拟分拆海外业务单独上市

● 本报记者 高佳晨

7月11日晚,海底捞在港交所发布公告,公司正考虑将Super Hi International Holding(简称“Super Hi”)的股份进行实物分派方式的分拆及以介绍上市方式在港交所主板单独上市的可能性。

业内人士表示,介绍上市不再发行新股,从一定层面来说不涉及募集资金的问题,且中国内地跟海外市场在经营、管理等方面的要求标准存在差异,海底捞为了方便管理,有动力将海外业务尽量本地化。

尚未提交上市申请

海底捞董事会认为,本次建议分拆可使Super Hi的业务及本集团的其余业务在其各自的地域范围内获得更好的发展,并在一个独立的上市平台上产生未来的增值收益,符合公司及其股东的整体利益。

公司在公告中表示,截至本公告日,Super Hi尚未向联交所提出Super Hi股份的上市申请,而建议分拆也未实现。如建议分拆得以进行,公司将在适当时候或根据联交所证券上市规则的要求刊发进一步公告,以向其股东及潜在投资者通报最新进展。

公告显示,Super Hi拟采用的上市方式是实物分派的介绍上市。业内人士对中国证券报记者表示,相比传统IPO,介绍上市的区别在于不再发行新股,只是企业股东将本身已经发行的股份申请挂牌买卖,从一定层面来说不再涉及募集资金的问题。

根据公司年报,截至2021年12月31日,海底捞在全球共有门店1443家。某券商分析师告诉中国证券报记者,中国内地跟海外市场在经营、管理等方面的要求标准存在差异,海底捞海外业务发展方向是尽量本地化,为了便于管理,因此形成了分拆的想法。

调整扩张策略

受疫情等因素影响,2021年,海底捞实现收入411.1亿元,同比增长43.7%;亏损41.6亿元,其中由于2021年闭店计划处置长期资产的一次性损失、减值损失以及管理层采取审慎态度计提的减值损失超过36.5亿元。

基于餐厅总体经营情况,2021年海底捞决定调整扩张策略,关闭部分餐厅并计划适当减少未来资金投入。2021年11月,海底捞推出“啄木鸟计划”,截至2021年底,已有260家海底捞餐厅在“啄木鸟计划”下永久关闭,32家餐厅暂时停业休整;同时,全年新开业421家餐厅。

海底捞方面表示,在承诺不裁员的情况下,公司员工数量保持稳定。从2022年以来的经营状况来看,海底捞“啄木鸟计划”效果正在显现,翻台率数据改善。

中金公司在研报中表示,海底捞今年5月翻台率恢复环比改善,预计5月整体翻台率较4月上升,与去年同期基本持平。

海底捞相关负责人表示,除通过“啄木鸟计划”关注内部管理效率提升外,公司也在产品创新领域转变策略,调整产品上新理念和节奏。同时,从新一代消费需求入手进行多元化业务发展,打造系列周边爆品,吸引客流、增强用户黏性。

洪涛股份实控人将变更为湖北省国资委

● 本报记者 杨洁

洪涛股份7月11日晚发布公告,公司控股股东暨实际控制人刘年新通知,刘年新与湖北联投资本投资发展有限公司(简称“联投资本”)于当日签订了股份转让意向协议,按照该协议,完成交易后,联投资本将拥有不超过24.41%的上市公司表决权,成为洪涛股份新的控股股东,公司实际控制人将由刘年新变更为湖北省国资委。

股份转让+表决权委托

洪涛股份公告显示,刘年新拟向联投资本协议转让不超过其持有的上市公司总股份数的25%(即不超过9742.63万股),同时双方确认在签署正式股权转让协议后,刘年新将其持有的上市公司全部表决权委托给联投资本行使。目前,刘年新持有洪涛股份3.9亿股股份,占公司股本总额的24.41%。

联投集团定位“科技园区、产业园区、功能园区全生命周期运营商,城市更新全产业链综合服务商和工程建设全领域总承包商”,做好“科技创新的引领者、产业发展的推动者、城市更新的建设者”。

联投集团具体经营业务涵盖产业新城、园区运营、地产开发、产业金融、数字产业、基础设施与新基建等领域,总资产规模达3000亿元,带动社会投资逾3000亿元,控股上市公司1家,参股上市公司3家,企业员工总数逾二万名。

洪涛股份表示,本次股份转让完成后,联投资本或其指定主体作为国有控股企业成为洪涛股份控股股东,不仅优化了公司的股权结构,国有资本和民营资本可以取长补短、互相促进,整合各方优势资源,而且将进一步增强公司的整体抗风险能力,提升公司治理水平。同时,联投资本将为联投集团与洪涛股份搭建合作桥梁,进一步促进公司各项业务的有序健康发展,符合公司战略发展规划,有利于公司的可持续发展。

签署战略合作框架协议

除了股份转让,洪涛股份还与联投资本签订了战略合作框架协议。洪涛股份表示,此次战略合作框架协议的签署有利于联投资本与洪涛股份确立长期战略合作伙伴关系。

洪涛股份表示,一方面联投集团在园区建设、城市更新拥有丰富的资源和经验,另一方面洪涛股份在建筑工程总承包EPC及建筑装饰行业拥有领先地位和齐全的公司资质,双方能够充分发挥市场资源、技术优势,促进产业合作和协同,实现联投集团与洪涛股份的合作共赢、做大做强。

公告显示,洪涛股份主业方向为建筑装饰,主要承接剧院会场、图书馆、酒店、写字楼、医院、体育场馆等公共装饰工程的设计及施工。不过,洪涛股份业绩表现不佳,2020年、2021年净利润分别亏损3.5亿元、2.2亿元,扣非净利润分别亏损3.56亿元、3.29亿元。2022年第一季度,洪涛股份营业收入为4.57亿元,同比下降41.77%;归母净利润亏损7958.29万元,扣非净利润亏损8296.99万元。

6月30日,新世纪评级公告称,考虑到洪涛股份主业经营压力不断加大,持续亏损,资金链压力显著加大,即期偿债压力集中等不利因素,决定将公司主体信用等级由B下调至CCC,评级展望为负面。