

陕西：未来五年力争上市公司数量翻番

陕企上市军团加速扩容

苏虎超表示，近年来，陕西省抢抓上交所设立科创板并试点注册制、深交所创业板试点注册制、“新三板”精选层和北交所设立等重大改革机遇，推动上市公司实现了“质”“量”双升的总目标。

苏虎超介绍称，目前陕西A股上市公司数量全国排名从第18位跃居至第14位，国家多层次资本市场重大改革首批试点均有陕西省企业进入。目前全省“新三板”挂牌公司123家。其中，创新层企业35家。截至2022年6月底，全省69家A股上市公司的总股本达1078.33亿股，总市值合计1.59万亿元，分别较2019年初增长了58.61%和231.87%。

“2019—2021年三年行动计划”期间，17家上市公司通过再融资和发行可转债募集资金482.68亿元。资本市场助推国企改革提速和民营企业创新实力提升。

其中，陕建集团重组延长化建，实现整体上市；延长石油整合陕天然气、法士特收购秦川机床，助推了公司高质量发展。隆基绿能成长为全球最大单晶硅生产制造商，华泰科技、铂力特、西部超导、莱特光电、炬光科技等一批“硬科技”上市公司引领带动了企业研发投入的持续增强和重点产业链转型升级。

据介绍，陕西省A股上市公司2021年度平均研发投入超2亿元，上市公司和省级重点上市后备企业覆盖全部23条重点产业链。

未来三年力争新增上市公司38家以上

苏虎超表示，陕西省已经明确未来五年的工作目标是“力争上市企业数量实现翻番”（即A股上市公司要达到140家）。

在分析研判多层次资本市场改革发展新形势，总结评估2019—2021年推进企业上市三年行动计划的工作成效和探索实践基础上，7月22日，陕西省政府办公厅发布了《陕西省推进企业上市挂牌三年行动计划（2022—2024年）》。

《行动计划》分3章，包括总体目标、重点任务和保障措施，共计9条具体内容。根据后备企业培育情况，明确了推进企业上市工作的原则和三年总目标，即力争新增境内外上市公司38家以上、“新三板”挂牌公司54家以上、培育省级上市后备企业超过500家。

重点任务中包括6条具体内容，涵盖推动企业股改规范、强化企业联合培育、跟踪服务重点企业、用好企业政务服务绿色通道机制等。重点任务中明确要求推动国企上市，提高上市公司质量。近年来，陕西省国资委扎实推进国有控股上市公司发展质量提升三年行动计划，提高国有资本证券化率。



近期，《陕西省推进企业上市挂牌三年行动计划（2022—2024年）》发布。9月6日，陕西省地方金融监管局会同陕西证监局召开新闻发布会，介绍陕西省企业上市挂牌情况并对相关政策进行解读。

陕西省地方金融监管局局长苏虎超表示，全省A股上市公司数量从2019年初的49家增加至目前的77家（含过会待上市5家）。“2019—2021年三年行动计划”期间，全省新增境内外上市公司28家，实现各板块全覆盖，创历史最好水平。陕西省已经明确未来五年的工作目标是“力争上市企业数量实现翻番”（即A股上市公司要达到140家）。

●本报记者 何昱璞

6月30日，陕西省国资委联合陕西省金融局、陕西证监局召开了省属国企上市推进会，对省属国有企业的上市工作进行了再动员和再部署。同时，要求推动上市公司提升资本运作和再融资能力，力争每年股票融资额不少于200亿元。鼓励上市公司加大研发投入，围绕重点产业链上下游开展并购重组。

促进私募股权投资行业发展

创业投资累计金额占GDP的比例已成为衡量区域经济高质量发展的重要指标，私募基金也是市场化挖掘培育上市后备企业的重要力量。陕西证监局局长鱼向东表示，今年以来，陕西新增备案股权创投基金80只，规模达59.22亿元，较去年同期增长53.70%，私募股权投资行业保持较好增长态势。

根据中国证券投资基金业协会最新统计数据，全国私募基金在陕投资项目超2000家次，在投本金超1730亿元，较2021年末增长4.66%；在投企业主要分布在信息技术服务、电子设备及半导体等行业，超8成投资项目为中小企业、高新技术企业及初创科技型企业，有力支持了科技型中小企业和实体经济高质量发展。

为促进私募股权投资行业发展，助推经济高质量发展，8月29日，经陕西省政府同意，省地方金融监管局等八部门联合发布了

新华社图片
视觉中国图片
制图/韩景丰

《关于促进私募股权投资行业高质量发展的若干措施》（简称《若干措施》），进一步完善了各项工作机制举措。

《若干措施》着眼促发展，从畅通机构准入渠道、破解行业发展瓶颈、完善强化扶持政策措施等方向，为有效防范金融风险，进一步建立完善各方参与的信息共享和监管协作机制。同时，对资本领域反腐败提出了明确具体要求。《若干措施》是近年来陕西省在省级层面出台的首份支持私募股权投资行业发展的政策文件，对指导各地、各部门及各单位推动私募股权投资行业发展具有重要意义。

鱼向东表示，下一步，陕西证监局将坚持监管与服务并重、规范与发展并举。一方面，深入推进私募基金风险防范化解工作，加强风险监测和日常监管，坚持分类施策、扶优限劣，打击乱私募、清伪私募，维护良好市场秩序和行业环境；另一方面，大力支持和引导私募股权投资基金投早、投小、投科技，支持政府引导基金和产业发展母基金设立运作，促进创业创新型企业发展，更好服务稳增长大局。

上市房企8月销售进一步分化

●本报记者 董添

近期，上市房企陆续披露2022年8月销售简报，销售情况进一步分化。部分大中型房企8月销售金额虽仍处于低位，但环比已有所好转。

业内人士表示，目前行业进入“金九银十”销售旺季，随着前期稳楼市政策持续显效，消费者购房预期有望好转。对于房企来说，提振销售业绩仍将是未来发力的重点。

部分房企销售金额环比改善

有的房企8月销售金额实现同比、环比增长，前8个月累计签约金额同比降幅进一步收窄。

金地集团披露的2022年8月销售情况公告显示，8月公司共实现签约面积102.4万平方米，同比增长14.45%；实现签约金额212.3亿元，同比增长11.56%。2022年1—8月，公司累计实现签约面积595.8万平方米，同比下降38.22%；累计实现签约金额1403.9亿元，同比下降32.34%。

2022年7月，金地集团实现签约面积74.1万平方米，同比下降39.16%；实现签约金额185.5亿元，同比下降27.63%。2022年1—7月，公司累计实现签约面积493.3万平方米，同比下降43.61%；累计实现签约金额1191.6亿元，同比下降36.78%。

有的房企虽然8月销售金额仍处于低位，但是相比7月已有所改善。

中南建设披露的8月经营情况公告显示，房地产业务方面，2022年8月，中南建设共实现合同销售金额50.3亿元，实现销售面积46万平方米。2022年7月，公司共实现合同销售金额49.1亿元，实现销售面积46.4万平方米。

相比之下，一些头部房企8月销售金额环比有所下滑。

9月5日晚，碧桂园公告称，2022年8月，集团连同其合营公司和联营公司共实现归属本公司股东权益的合同销售金额约288.7亿元，归属本公司股东权益的合同销售建筑面积约为346万平方米。7月，集团连同其合营公司和联营公司共实现归属本公司股东权益的合同销售金额约301.1亿元，归属本公司股东权益的合同销售建筑面积约为344万平方米。

5190.1亿元

克而瑞研报显示，8月百强房企实现销售操盘金额5190.1亿元，环比基本持平，同比下降32.9%，降幅略有收窄。

2022年8月，融创中国实现合同销售金额约107.5亿元，实现合同销售面积约80.6万平方米。2022年7月，融创中国实现合同销售金额约110.3亿元，实现合同销售面积约88.4万平方米。

克而瑞研报显示，8月百强房企实现销售操盘金额5190.1亿元，环比基本持平，同比下降32.9%，降幅略有收窄。8月，百强房企中近六成企业单月业绩不及上半年的月均水平，但也有部分规模房企业绩表现较佳。

百强房企拿地规模降幅环比收窄

从拿地态度看，以万科为代表的部分头部房企8月拿地金额环比有所下降。

万科A披露的2022年8月销售及近期新增项目情况简报显示，2022年7月销售简报披露以来，公司新增开发项目2个，分别位于苏州和银川，需支付权益地价17.56亿元；新增1个物流地产项目，需支付权益价款2.32亿元。而7月销售及近期新增项目情况简报显示，自6月销售简报披露以来，公司新增开发项目2个，需支付权益地价46.82亿元；新增2个物流地产项目，需支付权益价款3.16亿元。

中指研究院数据显示，2022年1—8月，百强房企拿地总额达到8816亿元，拿地规模同比下降53.3%，降幅比上月收窄2.3个百分点，连续三月维持收窄态势。整体来看，保利发展、华润置地、招商蛇口拿地金额居前。

投资机会有望增加

8月中下旬，多数城市公布了第三轮集中供地计划。为了维持土地市场稳定，多个城市供应量较第二轮大幅提升，供地结构也相对均衡。杭州、上海均小幅调整了土拍规则，意在吸引更多企业参与。随着市场信心恢复带动销售提升，叠加核心城市土拍规则改善，将给中小房企带来更多投资机会。

易居研究院智库中心研究总监严跃进认为，目前行业进入“金九银十”旺季，随着前期稳楼市政策持续显效，消费者购房预期有望好转，房企推盘策略也将陆续调整。行业逐步进入房屋销售提振的关键时期，交易环境有望进一步改善。对于房企来说，提振销售业绩仍将是未来发力的重点。

从房企表态看，不少房企看好下半年行情。万科总裁祝九胜在中期业绩会上表示，相信公司下半年销售业绩会比上年好。万科今年销售专项行动有四个方面的动作：一是提升佣金结算速度；二是调整销售激励政策；三是整合自身销售力量；四是销售赋能短期培训和提升。自开始部署专项行动以来，公司围绕去化库存、加快回款已取得一定成效。

华为Mate50手机发布 支持北斗卫星消息

国内卫星通信渗透率有望快速提升

●本报记者 张兴旺

9月6日，华为常务董事、终端业务CEO、智能汽车解决方案事业部CEO余承东发布华为Mate50系列手机。据余承东介绍，华为Mate50系列手机是业界首款支持北斗卫星消息的大众智能手机。

余承东还发布了AITO品牌首款纯电版智能汽车问界M5 EV，售价28.86万元起。券商分析称，随着卫星通信在华为Mate50系列手机中实现应用，有望带动卫星通信相关产业链的发展，国内卫星通信渗透率有望快速提升。此外，看好华为强大渠道优势和终端品牌消费群体号召力带来的AITO品牌汽车销量增长。

搭载Harmony OS 3操作系统

华为Mate40系列手机于2020年10月发布。按照正常发布时间节奏，华为Mate50系列手机本应在2021年秋季发布，但因故延迟。

9月6日，在发布会上，余承东表示，时隔两年，华为Mate系列手机又回来了。余承东称，2013年Mate系列诞生，已经走过十年历程。十年来，Mate系列一直持续引领手机行业创新。

此前，华为与徕卡结束合作关系。华为推出华为影像品牌XMAGE，首发搭载在华为Mate50系列手机上。操作系统方面，华为Mate50系列手机首发搭载Harmony OS 3操作系统。

市场研究机构Omdia数据显示，2022年一季度和二季度，华为手机出货量分别为560万部和640万部。业内人士认为，华为Mate50系列手机的发布，或将拉动华为手机销量增长。

售价方面，华为Mate50售价4999元起，华为Mate50 Pro售价6799元起，9月6日开启



华为线下门店

本报记者 钟志敏 摄

预售，将于9月21日开售。华为Mate50 RS保时捷设计版售价12999元，将于9月21日开售。此外，华为Mate50E售价3999元起，将于10月开售。

研究机构Counterpoint Research数据显示，华为在400美元以上价位的全球高端智能手机销售份额由2020年的13%下降至2021年的6%。虽然华为依然保持全球第三的排位，但是销售份额被苹果和三星大幅挤压。

利好卫星通信相关产业链

华为称，华为Mate50系列手机是业界首款支持北斗卫星消息的大众智能手机。当用户身处荒漠无人区、出海遇险、地震救援等无

地面网络信号覆盖环境下，可通过畅连APP将文字和位置信息向外发出，与外界保持联系，并支持多条位置生成轨迹地图。

申万宏源研报称，日常提到的卫星通信实际上主要包括两类：北斗通信（短报文）和卫星互联网。在应用于手机端时，往往指的是北斗短报文方式。

华安证券认为，卫星通信技术愈发成熟，但用户和产业规模的发展尚需时间。申万宏源称，苹果iPhone14系列手机有望支持卫星通信功能，主要提供紧急短信、语音服务，但具体是否面世尚存在不确定性，问题在于商业模式尚未打通。

东方证券认为，随着卫星通信在华为Mate50系列手机中实现应用，有望带动卫星

通信相关产业链的发展。

国融证券称，目前手机销量已经开始逐渐复苏，三季度是消费电子传统旺季，预计华为和苹果新款手机发布将改善市场预期，手机行业基本面向有望持续恢复。

推出问界M5 EV纯电版

9月6日，余承东还发布了AITO品牌首款纯电版智能汽车问界M5 EV。售价方面，问界M5 EV标准版售价28.86万元起，性能版售价31.98万元起。

问界系列是赛力斯AITO品牌联合华为打造的高端智能汽车，在华为渠道销售，目前发售了问界M5、M7两款车型。

问界M5 EV为AITO品牌的第一款智慧豪华纯电SUV。据华为介绍，在全新节能模式满电状态下，问界M5 EV后驱版可实现CLTC工况续航620公里，四驱版可实现CLTC工况续航552公里。

问界系列率先搭载鸿蒙智能座舱，上市之后销量节节攀升。信达证券称，华为赋能AITO品牌，问界系列异军突起。AITO品牌发布的“战报”显示，问界系列从3月开始交付，6个月累计交付量达35617辆。

据余承东介绍，8月问界系列的总交付量达到10045辆，首次实现单月交付突破万辆，AITO品牌创造了国内新能源汽车品牌单月交付突破万辆的最快纪录。

中金公司称，问界系列已经快速走出早期的艰难爬坡期，将产品力成功兑现为强劲的产销表现，问界M5 EV进一步丰富了产品矩阵。

中信建投证券称，下半年问界系列单月销量有望持续增长，在华为加持下，AITO品牌有望对标蔚来、小鹏、理想等造车新势力品牌。华为智能汽车业务也将与背后的产业伙伴共济沧海，未来成长可期。