

浩物股份董事长陆才垠：

# 保存量拓增量 发力“车+”经济

“保存量拓增量是公司未来的工作重点。”浩物股份董事长陆才垠近日在接受中国证券报记者专访时表示,2021年底实控人变更后,浩物股份对管理和考核体系进行了全面改革,内在活力得到进一步激发。今年年初,车企打响价格战,对汽车经销行业造成较大冲击,公司也面临巨大压力。随着经济逐步回暖,在支持汽车消费的政策推动下,下半年汽车需求有望稳步回升。

浩物股份将夯实汽车贸易、汽车零部件制造两大业务板块,大力发展新能源、新产业、新平台,拓展“车+”经济,打造国际一流、国内领先的汽车综合服务商。

● 本报记者 康曦



浩物股份子公司金鸿曲轴的数控生产线。

本报记者 康曦 摄

2021年底,浩物股份实际控制人由天津市人民政府国有资产监督管理委员会变更为张荣华,公司体制由国企转变为民企。“体制机制转变后,我们对资产进行了盘点,同时对管理和考核体系进行了改革,进一步激发了员

工的活力。”陆才垠表示。

陆才垠称:“过去公司库存较大,占用大量资金,运营效率低下。按照过去汽车贸易行业的经营思维,主机厂会根据贸易商的进车量有一个较大返利,这个返利计入当期损益,但同时会带来较

大的库存压力。我们接手后,对库存结构进行了调整,虽然付出了一定代价,但效果显著。在今年上半年的车企降价潮中,我们的损失相对较小。”

陆才垠表示,后续公司将积极通过提升内部管理、控制费用支出,并

陆才垠告诉记者,经过近一年的夯基础、调结构、扩市场、控风险,公司在客户切换、市场拓展、内部管理等方面已取得明显成效。

同时,浩物股份持续拓展汽车零部件品类,主要是新能源车零部件。“公司已完成汽车零部件市场的调研,基本确定了相关品类,部分产品进入小批量试制阶段。同时,公司持续推进相关设备的选型工作。”陆才垠表示。

合作的机会,以获得更好的经销资源。

浩物股份于2022年成立了天津融诚汽车贸易有限公司,从事二手车进出口贸易业务,并获得了天津市二手车出口资质。陆才垠说:“二手车进出口贸易业务有望成为公司新的业绩增长点,我们出口主要针对中东、南美和部分欧洲地区。”2023年1-5月,中国乘用车出口同比增长97%。陆才垠表示:“未来几年,乘

积极拓展营销渠道等方式提升业绩。

同时,浩物股份全面梳理了管理和考核体系,制定了指标分解体系。“我们将经营目标进行分解,尤其是在整车销售和保险、售后服务等方面,开展前端营销,取得了较好效果。”陆才垠说。

浩物股份的目标是围绕汽车全生命周期,拓展“车+”经济,打造国际一流、国内领先的汽车综合服务商。陆才垠称,公司将以新车销售为载体,通过与保险公司、金融机构等的深度合作,发挥自有后市场完善的配套服务优势,充分利用控股股东生活资料集成商的资源,不断创新服务模式,围绕车主需求提供各类服务和专属产品,为公司持续创造价值。

用车出口销量有望持续增长。公司二手车出口业务正是基于对国内汽车出口快速增长的预期而进行的业务布局。”

2023年,浩物股份的营业收入目标是47.72亿元,在2022年的基础上增长37%。陆才垠表示,公司将从经营计划、销售量、品种及预算等方面逐步推进,加大对各项费用、成本的有效控制,确保实现营业收入目标。

## 上市房企 股权债权融资频现

● 本报记者 董添

近期,上市房企频发融资公告,股权、债权融资消息不断。业内人士表示,目前房企融资环境正在改善,但民营中小房企融资仍相对困难。房企需要加大营销力度,积极回笼资金,努力做到内生性增长。

多数融资利率低于4%

从融资金额看,部分房企融资超百亿元。首开股份6月28日晚公告称,公司拟向中国银行间市场交易商协会申请注册发行不超过110亿元中期票据,期限为不超过7年,固定利率,拟用于项目开发建设、偿还公司债务和补充流动资金及适用的法律法规允许的其他用途,无需担保。本次中期票据在完成必要的发行手续后,采取分期发行的方式,具体发行期数及各期发行规模根据公司资金需求情况和发行时市场情况确定。

根据首开股份公告,5月26日,公司召开的2022年年度股东大会通过了《关于提请股东大会对公司债务融资事项进行授权的议案》,授权董事会对公司及下属公司在不超过300亿元额度内申请新增债务融资工具进行审议批准。公司本次申请发行中期票据在股东大会授权范围内,无需提请股东大会审议。

从融资利率看,多数房企融资利率低于4%。滨江集团近日披露2023年度第一期中期票据发行结果公告,公告显示,公司于6月16日发行了2023年度第一期中期票据,期限为1+1年,实际发行总额为6亿元,发行利率为3.95%。

“第三支箭”加速落地

除债权融资外,上市房企股权融资动作频繁。渝开发6月28日晚发布向特定对象发行股票预案的公告,公告显示,本次发行募集资金不超过7亿元(含本数)。本次发行的募集资金在扣除发行费用后的净额将全部用于格莱美城项目,贯金和府一期项目,南樾天宸一、二期高层项目以及补充流动资金。本次发行的对象为包括重庆城投在内的不超过35名(含35名)符合中国证监会规定条件的特定对象。其中,重庆城投拟以现金方式认购不低于本次实际发行数量的5%(含)且不超过实际发行数量的30%(含);其余股份由其他发行对象以现金方式认购。

近日多家上市房企还更新了股权融资进度。其中,保利发展、大名城、福星股份、中交地产股权融资项目申请获证监会注册生效,4家公司分别拟募资125亿元、25.5亿元、13.41亿元和35亿元。从融资目的看,主要投向棚户区改造项目和“保交楼、保民生”的房地产项目以及补充流动资金。

深交所相关负责人表示,房企股权融资政策出台后,深交所加快再融资项目审核进度,支持符合条件的上市房企修复基本面,促进市场信心提振和经济大盘稳定。

业内人士表示,上市房企借助“第三支箭”进行再融资,是构建行业良好融资环境重要之举,有助于支持开拓房地产行业新发展模式,推动行业转型与稳定发展。上市房企通过多渠道融资,有助于优化企业资本结构,改善资产负债情况,提高自身抗风险能力。同时,房企再融资项目正式落地,也有助于提振购房者信心,促进销售和行业基本面修复,进而拓展房企资金来源,形成良性循环。

销售逐步企稳

国家统计局数据显示,2023年1-5月,全国商品房销售面积为4.6亿平方米,同比下降0.9%;商品房销售额为5.0万亿元,同比增长8.4%。其中,商品住宅销售修复相对较快,1-5月销售面积同比增长2.3%,销售额同比增长11.9%。东部地区市场恢复明显好于中部、西部地区,1-5月,东部地区商品房销售面积同比增长5.2%,而中部地区和西部地区销售面积累计同比继续下降。

中指研究院表示,今年上半年房地产市场整体表现先扬后抑,一季度在积压需求集中释放以及前期政策效果显现等因素带动下,市场活跃度提升,特别是2月至3月,热点城市出现“小阳春”行情。但随着前期积压需求基本释放完毕,市场未能延续回暖态势。6月,5年期以上LPR下调了10BP,对市场情绪产生了一定积极效果,但对新房销售的实质性带动较为有限,全国房地产市场调整压力依然较大。

对于房企来说,2023年上半年,房企销售业绩略有好转,但近两个月购房者置业情绪快速下滑,房地产市场调整压力加大,企业资金回笼压力也在提升。房企推盘能力及意愿均偏弱,上半年供给端整体表现弱于销售端,新房库存小幅回落,但仍维持高位,三四线城市去化压力突出。

在此背景下,中指研究院认为,首先,房企需要加大营销力度,积极回笼资金,特别是在基本面对较好且政策存在优化预期的城市,应把握政策窗口期积极营销。其次,当前购房者置业愈发理性性,也更加看重房企品牌、产品力、交付力等,企业只有提升自身综合实力,才能赢得购房者口碑。最后,核心城市优质地块土拍竞争加大,企业投资也可在审慎研判前提下适度关注二线近郊或热点三四线城市地块。此外,伴随着行业进入新的发展阶段,房企积极探索新的发展模式,拓展代建业务、提升服务能力等将有利于提升市场占有率,掌握市场主导权。



视觉中国图片

现场直击万科股东大会

# 万科郁亮:坚持三件事 有信心穿越周期

● 本报记者 齐金剑

6月30日,万科举行2022年度股东大会。万科董事会主席郁亮表示,当前房地产市场短期表现确实有压力,短期信心还需进一步重建。对于未来,郁亮称,房地产市场的长期基础仍在,万科仍将坚定开发、经营、服务并重战略,持续聚焦三件事情,有信心能够穿越周期。

大股东力挺管理团队

2017年,随着王石的退休,郁亮接棒万科董事会主席。2018年,郁亮带领下的万科率先喊出了“活下去”口号,引来市场一片哗然,甚至不乏质疑和嘲讽的声音。然而随着过去房地产行业过去三年的巨变,“活下去”已经成为全行业的共识。

对于过去三年郁亮等管理层的表现,万科大股东代表、深圳地铁集团董事长辛杰表示,过去三年,房地产行业经历了深刻变革,万科守住了安全经营的底线,自己作为股东方代表感到非常欣慰。万科在2018年喊出“活下去”,说明郁亮带领的万科经营班子是具备前瞻性的。

辛杰评价称,面对行业的剧烈调整,万科管理团队及早做出了正确的战略判断和经营调整,采取了审慎的经营策略和稳健的财务策略,牢牢守住了不发生系统风险的底线。过去三年,很多房地产企业倒下了或者受伤了,但是万科活过来了。同时,今天的万科已不是单一的开发企

业,布局了多个业务赛道,其成长也非常迅速,深圳地铁集团作为大股东对万科的新业态充满期待。从万科2022年的业绩表现来看,尽管市场大幅调整,但万科表现依然强劲,是全国收入第一的房地产企业,体现了万科强大的竞争力。同时,公司实现业绩企稳,连续14年经营性现金流为正。

“对于投资万科,我们感觉到是一个正确的选择。”辛杰表示,深圳地铁集团始终坚持长期主义,保持战略定力,对万科的认同和支持不会因为市场一时的波动而变化。深圳地铁集团看好万科的长期发展前景,作为股东将持续支持万科健康发展,继续在多个领域、多个项目以及新赛道上与万科进行深度合作。

建立全场景综合竞争力

值得关注的是,今年是万科董事会的换届之年。在此次股东大会结束后,万科公告,公司董事会宣布继续委任郁亮为新一届董事会主席,续聘祝九胜为公司总裁、首席执行官。

在股东大会上,有投资者问及万科董事会主席郁亮过去三年任期的感受、未来三年行业的机会以及万科的计划。对此,郁亮称,过去三年是万科着手解决旧模式问题的三年,也是探索新模式、寻找新出路的三年。过去几年,房地产行业处在新旧模式交替的阶段,尽管万科较早意识到行业高增长不可持续,但在行为上仍然没有完全摆脱惯性,出

现了投资冒进、产品操盘能力离散度高等问题。为此,万科过去几年花了相当多的精力去解决这些旧模式下的老问题。目前,万科已经取得了一些进展,比如投资质量的提高、产品能力整体性的提升,持有经营性物业能力也在提高,开发和经营服务协同的强化,公司资债结构的优化,抵御风险的能力进一步加强等。

对于未来的行业机会,郁亮认为,随着消费者需求更新迭代的加速,房地产市场是不会饱和的。房地产市场是常做常有常做常新的,总会有新的生意机会。但要抓住这些新的生意机会,就要真正建立起全场景的综合竞争力,不能像传统模式下一味靠拿地和融资,否则就会出现买得越多错得越多。

郁亮表示,万科会持续聚焦三件事情:一是提高开发业务的管理水平;二是经营、服务业务已经完成0到1、1到10的发展,通过了商业逻辑检验,以及可复制性的验证,接下来公司要扩大竞争优势,争取更大的发展空间和更好的回报水平,不断培育优质资产;三是坚守财务稳健,保持行业领先的信用水平。

他同时称,万科要脱胎换骨仍需较长时间,因为旧模式下的问题消化起来需要的时间比预想要更长,还在对报表产生影响。同时,万科的转型难免会经历一些高低起伏,经营服务类业务收入表现要占到主流也存在一定困难。但即使挑战重重,万科仍将坚定开发、经营、服务并重战略,有信心能够穿越周期。