

# 车市“金九银十”即将兑现 全年表现有望超预期

证券时报记者 张一帆

车市“金九银十”胜利在望。最新统计数据表明,10月前三周乘用车市场零售环比增长19%,而在刚刚过去的9月,我国汽车产销量均创历史同期新高。受访专家向记者表示,今年汽车行业全年稳增长目标有望超预期实现。

销售端的亮眼也有助于车企业绩的走强。近期披露2023年三季报的整车企业业绩表现普遍亮眼,龙头企业比亚迪的单季利润超过百亿元。

乘联会10月25日披露的最新数据显示,10月1日至22日,我国乘用车市场零售121.3万辆,较去年同期增长19%,较上月同期增长8%。其中,10月第三周全国乘用车市场日均零售6.0万辆,较去年同期增长11%。

乘联会在报告中分析称,随着部分亮点车型的重磅推出,部分车企主动调整产品价格促销,行业鲶鱼效应对消费的拉动作用持续体现。同时,随着各地促消费政策的持续不断,各类车展等线下活动蓬勃开展,新能源下乡活动成为展销购车的良好载体,拉动消费效果稳定体现。

乘联会秘书长崔东树接受证券时报记者采访时表示,预期今年车市“金九银十”效应将有充分的体现,并且全年汽车行业整体产销表现有望超预期。“根据现有数据,基本可以确定今年车市表现将略超全年产销目标,出口市场的表现发挥了重要的作用。”崔东树说。

刚刚过去的“金九”,见证了我国汽车工业取得新的里程碑,当月汽车产销量均创历史同期新高。中

汽协数据显示,今年9月,中国汽车产销分别完成285万辆和285.8万辆,环比增长10.7%,同比分别增长6.6%和9.5%。当月新能源汽车产销分别完成87.9万辆和90.4万辆,同比分别增长16.1%和27.7%,同为历史新高。

外销市场持续发力,在9月汽车出口连续第2个月超过40万辆。俄罗斯是重要的出口增量市场,新能源汽车仍是打开海外市场的有力武器。崔东树表示,伴随着中国新能源的规模优势和市场需求,中国制造新能源产品品牌越来越多地走出国门,在海外的认可度持续提升,以及服务网络的不断完善,新能源出口市场仍然向好,前景可期。

内销市场也亮点纷呈。一方面,中国品牌乘用车市场份额持续走高,9月份中国品牌乘用车月销量达140.2万辆,同比增长20.3%,市场份额较上年同期上升6.4个百分点达到56.4%;另一方面,高端品牌乘用车保持较快增长,9月国内生产的高端品牌乘用车销量完成40.9万辆,环比增长3.1%,同比增长1.1%。

在今年剩余的两个半月里,前期密集发布的高热度新车型有望继续提振车市表现,帮助汽车行业完成预期的年度目标。昨日,华为常务董事余承东宣布,12月将要发布的问界M9盲订订单突破1.5万台,已于9月上市,问界M7上市一个月大定超过六万。另一款在9月上市的重点车型比亚迪仰望U8也已正式推出,该车型定价超过百万元。

在创历史同期新高的汽车产销表现中,龙头企业发挥了重要的作用,不少车企也有效地将销售端的



图虫创意/供图 彭春霞/制图

积极表现兑现经营业绩中。

据中汽协统计,9月份汽车销量排名前十的车企合计实现销量246.6万辆,占当月汽车销售总量约86%。其中,新能源汽车的销售集中度提升尤为明显,9月单月新能源领域销售TOP10企业销量合计77.4万辆,市场份额较上年同期提升大约7个百分点。

在9月份,比亚迪实现乘用车销量28.69万辆,同比增长近43%,乘用车出口2.8万辆,同比增长262%。比亚迪方面介绍,作为比亚迪首款“战略出海”的全球版车型,元PLUS已向多国新能源汽车销量冠军,比如在泰国,元PLUS已连续8个月获得纯电动汽车销冠,持续领跑泰国纯电动乘用车销量榜。

良好的销售表现也体现在上市公司的业绩上。比亚迪上周发布的业绩预告显示,公司预计前三季度盈利205亿元至225亿元,同比增长120%至142%;其中第三季度预盈95.4亿元至115.4亿元。比亚迪在业绩预告中介绍,2023年第三季度,新能源汽车行业延续良好的增长势头,公司新能源汽车销量持续创下历史新高,稳居全球新能源汽车销量第一。

比亚迪并非个例,目前已被披露三季报的整车上市公司业绩走势亮眼,且利润增长速度较营收增长速度更高。崔东树分析,这一特点与相关企业对今年出口机会的把握程度有关。

中集车辆三季报显示,前三季

度该公司实现营业收入195.7亿元,同比增加12%;扣非后净利润14.0亿元,同比增长113%。中集车辆着重提及海外市场的亮眼表现称,“公司积极把握海外市场的增长契机,全球半挂车的盈利能力同比提升,其中在欧洲市场与新兴市场获得了强劲的业务增长。”

江铃汽车三季报同样报喜。今年前三季度江铃汽车营业收入规模235.1亿元,同比增长近7%;归母净利润约10.1亿元,同比增长近41%。江铃汽车解释称,公司归母净利润指标增长速度较营收的增长以及原材料成本下降带来的毛利增加。公司曾表态,正大力拓展海外出口业务,夯实存量市场,开拓增量市场。

# 扎紧两融制度“篱笆”封堵廉洁风险,华西证券打造行业样本

近年来,证券公司持续采取多种举措扎紧廉洁从业的价值观念深入人心,进一步巩固从业者的思想自觉与行动自觉。廉洁文化建设已成为证券公司文化建设的重要组成部分,也是国有企业党风廉政建设与反腐败斗争的内在要求。

要想落实廉洁从业理念,仅靠个人自律远远不够,只有扎紧制度“篱笆”,才能切实防范各种潜在廉洁风险。

在证券行业深入开展文化建设的进程中,如何将廉洁文化与生产经营深度融合,是各家证券公司探索的话题。华西证券在融资融券业务上设立一套廉洁从业防范机制,通过严防死守合规底线、前瞻性顶层管理架构设计、标准化业务管理模式等措施,从根本上防范业务违规和利益输送的可能和空间,为行业提供“华西解决方案”。

## 筑牢合规防线 夯实廉洁基础

近年来,资本中介业务已成为券商新的盈利增长点,其中融资融券业务为重要收入支柱。但由于涉及客户授信、大额资金进出,融资融券业务也容易滋生廉洁风险。

2023年7月中国证券业协会发布《证券经营机构及其工作人员廉洁从业实施细则》,其中特别强调融资融券业务作为融资类业务的廉洁从业要求。

华西证券融资融券业务收入是公司主要利润来源之一,业务持续健康发展对公司至关重要,只有坚持业务本质,死守合规底线,才能有利于消灭滋生利益输送的土壤。

华西证券指出,从业务定性来看,融资融券业务是质押性质的融资行为;从业务定义来看,该业务的融入资金是典型的“专款专用,账户内封闭管理模式”。

基于此,华西证券融资融券业务明确四大合规底线。一是禁止非流通股成为担保品,杜绝行业中“以融资融券名义承接股票质押业务”的违规行为,消灭利益输送的根本。二是通过集中度有效控制,杜绝行业中“利用融资加杠杆代持股票、操纵股价”等异常交易行为,杜绝利益输送的基础。三是严格执行标的券管理,杜绝行业中“绕标”和“放大杠杆”的违规交易行为,消除利益输送的动机。四是严格管理担保物提取,杜绝行业中的“违规变相提现”,封闭利益输送的通道。

通过坚持业务本质以及采取上述“组合拳”,华西证券融资融券业务从业务类型选择上、合规风格上以及风险偏好上力图消灭滋生利益输送的土壤。

## 实施分权制衡 斩断寻租可能

坚持合规底线有利于营造崇尚廉洁的氛围,但推进廉洁体系建设的核心,在于预防权力的过度集中以及规范用权行为。权力如果没有得到监督和制约,容易变成洪水猛兽。

如何有效制约权力以及防止权力滥用,华西证券为此通过前瞻性顶层管理架构设计探索出破解融资融券业务利益输送链条的方案,为行业提供借鉴经验。

首先,在组织架构方面,华西证券设立“融管会把方向,零售配资源,运营管业务”的三级授权模式。

具体来看,融资融券管理委员会由总裁以及分管资金、风控、研究等业务相关的高管组成,集体决策融资融券基本制度规则、总体业务规模以及亿级客户授信等重大事项。零售业务审批小组负责审批资产规模大于3000万元的客户授信,运营管理部负责常态标准化业务的审批和管理。

在上述三级授权管理模式,权力实现分权制衡和有效制衡,防止权力的集中产生利益输送的机会。

其次,考虑到融资融券目标客群为零售客户的定位,华西证券将该业务纳入零售财富管理板块,由运营管理部作为业务管理部门负责管理。这种模式有助于大幅提升资源配置和协同效率。

华西证券强调,尽管运营管理部对融资融券业务实施全业务链管理,但部门不分享业务创收的利益,而且要承担业务考核指标的责任,要履行业务风险管理的职责,这有效规避部门因业务与自身利益挂钩而盲目做大、不坚守业务底线的冲动,双向牵引效果保证融资融券业务十多年持续、高速、健康的成长。

正由于上述前瞻性的管理架构设计,华西证券强化总部业务管理在“大力推动业务的同时坚守合规底线”的业务管理意识,杜绝关键岗位利用职务权力谋取不当利益的主观动力,为廉洁从业提供了机制保障。

据悉,多家券商到华西证券学习调研后,借鉴华西证券的管理模式,将融资融券业务模式均划转到财富管理板块,采用运营管理部的管理模式。

## 与股票质押隔离 规避利益冲突

由于“融资融券”与“股票质押”同属于资本中介业务,在上述创新业务起步阶段,多数券商将两者交由同一个业务部门进行合并管理。但

因两者业务本质不同,合并管理造成市场风险及廉洁风险的传递和蔓延,逐渐引起行业重视。

华西证券上述运营管理部在为公司取得股票质押业务资格后,提出了新的业务管理模式——融资融券与股票质押相分离,营销和运营相独立。该模式后来获得行业的认可,目前很多券商借鉴“华西模式”进行业务分离。

如何有效制约权力以及防止权力滥用,华西证券为此通过前瞻性顶层管理架构设计探索出破解融资融券业务利益输送链条的方案,为行业提供借鉴经验。

首先,在组织架构方面,华西证券设立“融管会把方向,零售配资源,运营管业务”的三级授权模式。

具体来看,融资融券管理委员会由总裁以及分管资金、风控、研究等业务相关的高管组成,集体决策融资融券基本制度规则、总体业务规模以及亿级客户授信等重大事项。零售业务审批小组负责审批资产规模大于3000万元的客户授信,运营管理部负责常态标准化业务的审批和管理。

在上述三级授权管理模式,权力实现分权制衡和有效制衡,防止权力的集中产生利益输送的机会。

其次,考虑到融资融券目标客群为零售客户的定位,华西证券将该业务纳入零售财富管理板块,由运营管理部作为业务管理部门负责管理。这种模式有助于大幅提升资源配置和协同效率。

华西证券强调,尽管运营管理部对融资融券业务实施全业务链管理,但部门不分享业务创收的利益,而且要承担业务考核指标的责任,要履行业务风险管理的职责,这有效规避部门因业务与自身利益挂钩而盲目做大、不坚守业务底线的冲动,双向牵引效果保证融资融券业务十多年持续、高速、健康的成长。

正由于上述前瞻性的管理架构设计,华西证券强化总部业务管理在“大力推动业务的同时坚守合规底线”的业务管理意识,杜绝关键岗位利用职务权力谋取不当利益的主观动力,为廉洁从业提供了机制保障。

据悉,多家券商到华西证券学习调研后,借鉴华西证券的管理模式,将融资融券业务模式均划转到财富管理板块,采用运营管理部的管理模式。

## 与股票质押隔离 规避利益冲突

由于“融资融券”与“股票质押”同属于资本中介业务,在上述创新业务起步阶段,多数券商将两者交由同一个业务部门进行合并管理。但

此外,融资融券业务的核心控制点全部实现标准化的技术系统控制,全程没有人因素,也没有对单一客户业务标准的干涉,避免操作层面的廉洁从业风险。

尽管融资融券业务已具备完善的制度体系、明确的业务标准、有效的操作控制,但证券公司仍要面临复杂、多元、个性化的投资者需求,如何在“一事一议”中避免出现廉洁从业风险,是业内关注的话题。

对此,华西证券表示,“一事一议”工作机制要标准化。公司融资融券业务建立了“业务-合规-风控”联动,研究所和衍生品部支持,融管会决策的一事一议工作机制。

如果分支机构遇到“单一客户需求虽不违反监管规定,但与公司现有制度规则、业务标准和风控要求不一致的情形”或者“行业内先行券商的创新做法在公司内未发生的情形”,分支机构可以将客户的个性化需求提交总部,由运营管理部召集合规法务部、风险管理部等共同研讨分析,提出解决方案和试点方案。如方案涉及对市场的判断,风险对冲等,还将由研究所和衍生品部给予智力支持。如一事一议事项重大,将通报融管会或由其审批。

在该机制下,华西证券一方面保证业务持续竞争力;另一方面建立科学高效、制衡协作的决策机制,避免一事一议可能带来的廉洁从业风险。据悉,机制建立以来,华西证券融资融券业务所有一事一议事项风险均得到有效化解,客户合规合理需求也得到满足,促进业务发展。

## 总分协作及制衡 共筑“廉洁矩阵”

从业务实践来看,由于一线营业网点直接面向投资者,开发两融客户工作由证券公司分支机构承担。总部如何既保证分支机构展业积极性,又能规避分支机构为扩大业务而冒险“踩红线”以及可能出现的廉洁从业风险点,是证券业一直致力解决的问题。

华西证券表示,首先,公司采用“分支机构承揽,总部统一管理”相互协作制衡并隔离的模式。在这个业务模式下,业务由分支机构承揽,负责营销开发客户;总部对所有客户实施标准的统一管理;总部不直接面对客户,分支机构不掌握客户准入、征授信评级及交易杠杆和额度等涉及客户核心的利益权力,隔断了权力寻租的链条,为廉洁从业提供了流程上的保障。

其次,在“价格”的核心问题上,华西证券亦探索出机制科学、外规健全、内控完善、操作标准的管理体系,防范业务违规和利益输送的可能和空间。

## 一汽富维:重点围绕 智能座舱赛道设计规划

证券时报记者 孙宪超

10月26日,一汽富维(600742)召开2023年半年度业绩说明会,公司董事长白绪贵、董事、总经理陈培玉等管理层主要成员就公司2023年半年度经营成果、财务状况与投资者进行沟通交流。

据白绪贵介绍,一汽富维致力于为整车提供座舱系统解决方案,成为整车企业信赖的核心零部件服务商。目前一汽富维重点围绕智能座舱赛道进行设计规划,明确在公司主营的五大业务板块上继续进行探索;同时公司也在积极关注自动驾驶赛道,并做机器视觉方面的布局。未来不排除根据市场需求做出其他战略性调整。

白绪贵说,一汽富维始终坚持以优化资本投向、规范投资行为、提高投资回报、维护资本安全为原则,本着“量入为出、严把投向、效益为先”的理念,围绕主营业务开展投资活动。近年来,更新改造项目以新产品投资为主,占比约70%,其他投资占比约30%,形成了以创新研发为中心,整合优势资源围绕客户业务开展扩大再生产的投资模式。

“公司今年新增客户包括国内外头部新能源汽车企业。公司参股子公司重庆延锋彼欧富维汽车内饰有限公司(占比49%)为华为问界汽车M5和M9的保险杠总成和扰流板总成批量供货。”白绪贵在回答投资者提问时表示,另外,公司曾积极与小米汽车进行业务沟通,且多家分子公司已经进入小米汽车的采购组当中,但并未获得小米汽车量产业务。

一汽富维曾于7月4日在互动平台表示,公司正在积极与小米汽车进行业务沟通,多家分子公司已经进入小米汽车的采购组当中。当前,小米第一款车型报价完毕。

据陈培玉介绍,零重力座椅作为未来驾乘者最关心的产品功能之一,一汽富维也在深入开发,目前在和主机厂进行项目合作。公司目前尚未与华为开展智能座舱方面的合作。

10月26日,一汽富维披露2023年三季度报告,公司前三季度实现营业收入151亿元,同比增长2.44%;实现净利润4.33亿元,同比增长2.25%;基本每股收益0.58元。