

新能源车企10月竞相大卖 比亚迪月销量突破30万辆

证券时报记者 韩忠楠

11月1日,多家新能源车企公布10月销量数据,此消彼长的交付表现中,透露出市场越来越卷的行情。

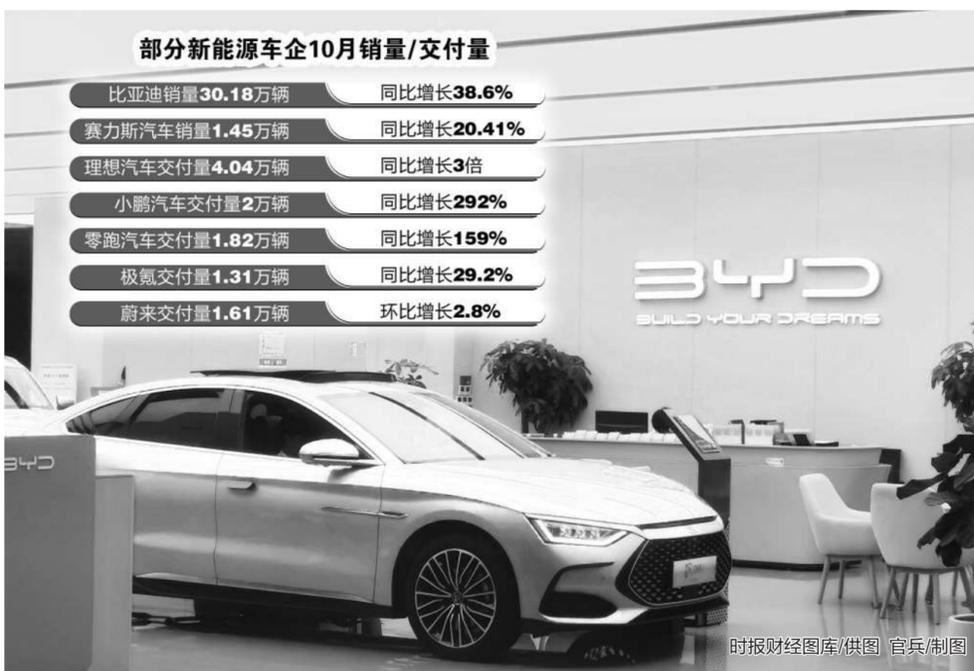
比亚迪11月1日晚公告,10月新能源汽车销量30.18万辆,去年同期为21.78万辆;1-10月新能源汽车销量238.15万辆,同比增长70.36%。这也是比亚迪月销量首次突破30万辆大关。业内人士认为,按此增速,比亚迪全年有望突破300万辆销量。

除了行业龙头比亚迪,新势力车企10月销量也纷纷报喜。理想汽车的月度交付量再创新高,10月交付新车4.04万辆,大增3倍。在新款M7上市的带动下,AITO问界10月的交付表现也格外抢眼,当月交付量达到1.27万辆。重拾增长的还有小鹏汽车,10月交付量达到2万辆。

1-10月,理想汽车全年累计交付28.46万辆。对于10月交付量的突破,理想汽车董事长兼CEO李想表示,历经连续10个月的稳定增长,理想汽车迎来月交付超4万辆的全新里程碑时刻,其标志公司生产制造、销售和服务等组织能力的进一步提升;这也是中国新势力车企首次达成这一规模,由此理想汽车迈入加速规模化发展新周期。

就在昨日,李想通过个人微博透露了公司对于接下来交付走势的预期。他表示,三款车月交付4万辆/月完成后,继续挑战下一个更高的难度:整体5万辆/月,以及理想L7的2万辆/月。

2022年,AITO问界全年交付量超过7.5万辆,成为新能源汽车市场的一匹黑马。然而步入2023年,在“价格战”的冲击下,AITO问界系列的销量开始出现下滑。今年1月,AITO问界系列交付量仅4475辆,环比下跌56%;2-3月的月度交付量分别为3505辆、3679辆。直到今年6月,AITO问界的交付情况才有所恢复,重回7000辆的水



准。不过好景不长,7-8月,蔚小理等造车新势力交付量出现环比大幅上涨的情况下,AITO问界系列的销量再次出现下滑。

面对波动,AITO问界终于在近期拿出了拳头产品,对M7车型进行了换代更新。今年9月,AITO问界新M7上市。在售价上,AITO问界新M7做出了大幅调整,指导售价为24.98万元~32.98万元,较此前的M7起售价下调了4万元。

在产品配置上,新车重新设计了内饰,增强车身结构及底盘用料,并升级了智能座舱及智能驾驶辅助系统。华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU董事长余承东透露道,AITO问界新M7整体升级投入超过5亿元。

正是因为这种“增配不涨价”举动,让AITO问界新M7在市场上引起了热烈反响。据了解,这款车上市45天订单量就超过了7万辆。受以上消息影响,近期赛力斯股价也一路飙涨,年内累计涨幅达到106.90%。

11月1日晚间,赛力斯公告,10月新能源汽车销量1.76万辆,同比增长12.84%;其中赛力斯汽车销量1.45万辆,同比增长20.41%。其中,AITO问界品牌在微涨公布,当月交付量达到1.27万辆。

小鹏汽车最新数据显示,2023年10月小鹏汽车共交付新车2万辆,环比增长31%,同比增长292%。其中,小鹏G6作为主力车型,当月交付量达到8741辆。

努力提振销量的同时,小鹏汽车

也在持续致力于打好自身的“智能牌”。在日前举办的小鹏汽车1024科技日上,小鹏汽车创始人、董事长何小鹏宣布了XNGP智能辅助驾驶系统的最新量产落地计划,无高精地图区域城市导航辅助驾驶功能将于第一阶段开放20城,今年内将增至50城。此外,小鹏X9也在科技日上首次亮相,将于本月正式登陆广州车展。

实际上,不止理想汽车、AITO问界、小鹏汽车,多数造车新势力均在10月实现了过万的交付表现。

其中,零跑汽车10月交付1.82万辆,同比增长159%;极氪10月交付量达1.31万辆,同比增长29.2%,环比增长8.5%;蔚来10月交付量1.61万辆,环比增长2.8%。

贵州茅台提价引热议 白酒板块再获关注

证券时报记者 唐强

时隔近6年,贵州茅台(600519)再次提价,11月1日起上调53%vol贵州茅台酒(飞天、五星)出厂价格,平均上调幅度约为20%。当日下午,泸州老窖也曝出通知,将对旗下60版特曲进行提价。

11月1日,贵州茅台高开9.82%,收涨5.72%,全天成交额达到167.5亿元。此外,五粮液、泸州老窖、舍得酒业、山西汾酒、水井坊、伊力特等白酒板块个股纷纷跟涨。

贵州茅台提高出厂价引发市场激烈讨论。白酒行业人士认为,贵州茅台此举有利于提振白酒行业发展信心,符合投资者期望,有助于提振资本市场对白酒板块的信心。

市场指导价不变

贵州茅台上一次价格调整还要追溯到2018年1月,平均上调幅度约为18%左右,飞天茅台零售指导价由1299元/瓶上调到1499元/瓶,出厂价由819元/瓶调整到969元/瓶。

回顾2017年年底,也正是上一轮白酒大繁荣期的正式开端,彼时的提价带动了茅台业绩的大幅增长。如今,距离贵州茅台上一次提价已接近6年一个,当下的中国白酒行业也正进入一个新的调整期。

针对提价问题,贵州茅台董事长丁雄军去年4月曾表示,定价权就在市场手上,茅台要遵循法治化和市场化的原则。改革是系统性的改革,不是简单地价格调高和调低。对价格体系的改革,主要是优化产品带和理顺价格带,最要让茅台酒回归商品的属性,价格能够真实反映消费者的需求。

针对最新提价行为,证券时报·e公司记者以消费者身份致电贵州茅台,该公司相关工作人员表示,此次公司考量了市场供需变化作出价格调

整,这次提价主要涉及到53度500毫升的飞天,以及飞天同系列的规格产品,50毫升、200毫升、375毫升、1升装的飞天也在本次价格调整范畴;此外,飞天53度100毫升的珍品、珍品、精品,则不在本次调整范围内。

茅台该工作人员进一步表示,目前,飞天市场指导价价格维持不变,只是针对经销商的出厂价有所提升,i茅台、直营店和正规专卖店中的1499元/瓶指导价不变。

对于市场上接近3000元的飞天价格,上述工作人员称,飞天茅台一直供不应求,这也是市场决定的。茅台也一直在做市场秩序的维护、渠道的管理、政策的约束工作,公司也会检查调研,一旦发现扰乱市场秩序、损害企业和消费者利益的行为,都会依法依规进行处理。

但众所周知,由于需求大于供应,导致飞天茅台的价格出现双轨,真实的市场价远比厂家建议零售价溢价太多。在此背景之下,外界人士常常质疑茅台价格管控不到位,导致上市公司巨额利润流失,而经销商灰色利益操作空间极大。尽管茅台针对经销商提高了出厂价,且不影响到市场指导价,但按照目前的飞天茅台真实市场价格来看,出厂后的终端环节依然有很大的利润空间。

11月1日,证券时报记者从京东、天猫等电商平台了解到,1499元的53度500毫升飞天茅台依然需要预约,一瓶难求,而现货销售价格普遍在2600元~3000元左右。数据显示,2023年11月1日,2023年出厂53度500ml的原箱飞天茅台市场价约为2900元/瓶,散瓶茅台则为2600元左右,该数据与茅台官方出厂价提高前的价格基本持平。

盈利有望增厚

中国酒业评论人肖竹青对证券时报记者表示,目前消费需求持续旺盛,

在五年多未进行价格调整的情况下,提高出厂价顺应国家大力推进消费复苏趋势,利于提振白酒行业发展信心,符合投资者期望,有力提振资本市场对茅台以及白酒板块的信心。实际上,茅台酒供不应求代表着民营企业企业家社会交流的活跃指数,也代表着中国经济触底反弹的信心指数。

有券商认为,白酒板块将受此次茅台提价的提振。从历年出厂价提升后批价走势来看,贵州茅台提价后,半年内批价普遍迎来顺势上涨。考虑到此次环境影响,该券商预期出厂价上调对批价影响有限,但提价更有利于理顺价格体系,开启新的提价模式。

另有券商测算,预计2023年提价前茅台酒收入约1252亿元,假设普通飞天茅台销量占比约70%,传统经销渠道占比约56%(2023年三季度直营渠道打开占比提升至44.13%),估算出厂价由969元提升20%后增厚今年收入约60亿元,增厚幅度约4.2%,增厚净利润约41亿元,增厚幅度约5.6%。

行业信心受提振

如今,白酒行业已进入调整期,贵州茅台此次提价影响深远。知趣咨询总经理、酒类分析师蔡学飞认为,茅台作为行业标杆,尤其是在高端酒领域,茅台酒的价格不仅是“天花板”,更应该说是“指南针”。此次,茅台提价有利于提振目前低迷的行业信心,合理的涨价预期也会刺激和拉动相关消费增长。

此外,诗婢家酒业研究院秘书长张皓然对记者表示,茅台提价筹备已久,但短期会挤压经销商利润空间,因为短期终端价很难上涨,长期来看打开了想象空间。张皓然认为,面对茅台的提价,其他白酒企业希望也不希望。希望是可以进一步打开空间,为涨价提供样板;不希望是差距会越拉

27亿增资亨通集团 80后“企二代”上位实控人

证券时报记者 阮润生

从经营管理到股权架构,百亿光电巨头亨通光电(600487)的“二代”接班程序逐步落地。

亨通光电11月1日晚公告,实际控制人之子、上市公司董事长崔巍出手增资控股股东,交易完成后,父子成为上市公司共同实际控制人。本次增资完成后,尽管控股股东对上市公司的持股比例保持不变,但崔巍单独拥有控制权益将反超其父亲崔根良。

2023年10月31日,亨通光电收到控股股东亨通集团增资的股东会决议通知,即亨通集团注册资本由23亿元增加至50亿元;本次增资全部由其股东崔巍以27亿元的对价认缴。增资后,崔根良、崔巍分别持有亨通集团27%、73%的股权。

亨通集团将就本次增资的申请资料提交至苏州市吴江区行政审批局办理变更登记手续。

伴随本次增资,崔巍成为亨通集团的控股股东,并被增加认定为亨通光电实际控制人之一,与崔根良为上市公司共同实际控制人,而且崔巍拥有上市公司的控制权益将反超其父亲崔根良。

具体来看,本次增资前,崔根良、崔巍分别持有亨通集团58.7%、41.3%的股权,穿透后,崔巍间接持

有的上市公司权益比例约为9.82%,但不控制上市公司。

本次增资后,间接导致崔巍控制的上市公司权益增加至73%,成为亨通集团控股股东,而崔根良降至27%。穿透后,崔巍间接持有上市公司权益比例约为17.35%,亨通集团直接持有23.77%股权,另外,由于崔根良已将所持上市公司3.86%股权的表决权委托给亨通集团行使,因此崔巍与崔根良通过亨通集团共同控制上市公司27.63%的权益,合计持有上市公司股份数量及比例未发生变动。

亨通光电表示,上述权益变动事项不会对公司经营生产、公司治理等产生影响。

据介绍,崔巍自2017年5月以来已经担任公司董事,2021年5月以来担任公司董事长,一直参与公司经营管理工作。本次实际控制人认定调整不会对公司控制权稳定和正常生产经营造成不利影响,符合相关法律、法规的规定,有利于公司持续、稳定、健康发展。

资料显示,崔巍出生于1986年,在亨通集团旗下多家上市公司“跨界”任职。除了亨通光电,崔巍还从2017年7月开始在锂电池材料供应商盟固利任职董事,另外,2022年12月至今还在农药兽药厂商瀚叶股份担任董事长。目前盟固利、瀚叶股份实际控制人为崔巍和崔根良。

康尼机电收购“踩雷”后续: 部分股权陆续返还

证券时报记者 吴志

6年前,上市公司康尼机电(603111)完成了一起价格达34亿元的并购。不料,收购完成不久,被收购方股东就被发现存在违规担保、财务造假等行为,该事项给上市公司造成巨大损失。

2020年11月,法院判决被收购方广东龙昕科技有限公司(下称“龙昕科技”)原实控人廖良茂犯合同诈骗罪,判处有期徒刑,并处罚金,剥夺政治权利终身,责令廖良茂退出犯罪所得约19.33亿元,发还康尼机电。廖良茂提起上诉。

2022年4月28日,江苏高院终审认为,廖良茂在与公司签订、履行转让龙昕科技股权协议过程中,采取虚构事实、隐瞒真相手段,将虚增价值的龙昕科技股权转让给康尼机电,骗取康尼机电财产,数额特别巨大,其行为构成合同诈骗罪。

终审判决维持一审判决,责令廖良茂退出犯罪所得约19.33亿元,发还康尼机电。除廖良茂外,2021年1月,康尼机电还公告,公司于前期分别向南京中院和南京市栖霞区人民法院提起诉讼,起诉龙昕科技原17名股东。

今年以来,康尼机电陆续公布上述事项的后续处理进展。今年9月21日,康尼机电公告,收到南京市栖霞区人民法院执行廖良茂的部分犯罪所得及约133.59万股康尼机电股票,该等股份已划转至公司股票回购专户。

10月17日,康尼机电公告于近日收到栖霞法院出具的《执行裁定书》。法院裁定将廖良茂、田小琴、东莞市民众旺昕股权投资合伙企业(有限合伙)持有的部分康尼机电股票变更登记至康尼机电。康尼机电当时表示,法院已启动上述股票的执行程序,但执行结果尚存在重大不确定性。

10月30日、31日,康尼机电又公布了起诉龙昕科技原17名股东的部分诉讼结果。17名被告中,梁炳基、王赤昌等人被判于十五日内将其所持康尼机电股票返还给康尼机电,并配合办理过户手续。如未能足额返还前述股票,未能返还部分应按判决发生法律效力之日前一交易日收盘价(不超过14.86元/股)赔偿康尼机电股票损失。还有多名被告人被判返还股份、退还康尼机电现金对价、赔偿康尼机电损失等。

11月1日,康尼机电再度公告,收到南京中院下达的执行裁定书,法院审查认为:廖良茂的刑事案件已审结,廖良茂取得的康尼机电股票为其犯罪所得,属于赃款,应予追缴,范围可直达发还康尼机电。对约2270.78万股康尼机电股票的拍卖、过户、查封行为应予撤销。

2020年11月,南京中院出具

收购完成仅有半年,2018年6月22日,康尼机电公告,经公司初步了解,廖良茂未经龙昕科技董事会和股东会批准,私自以龙昕科技在厦门国际银行珠海拱北支行的3.045亿元定期存单,为深圳市鑫联科贸易有限公司向厦门国际银行的3亿元授信贷款及资产管理计划提供质押担保。

次日康尼机电公告,针对廖良茂的上述行为,公司已成立专项小组,对龙昕科技及其分子公司的公章、财务印章及银行账户网银进行了集中管理,并责成廖良茂辞去龙昕科技的董事长(法定代表人)职务,防范上述行为再次发生。此后披露的信息显示,除了上述质押问题外,龙昕科技还存在财务造假行为。