

赛力斯营收同比增长近5倍 6年来首次半年度盈利

证券时报记者 唐强

7月9日晚间,赛力斯(601127)发布业绩预告,预计2024年半年度实现营业收入639亿元到660亿元,同比上升479%到498%。

赛力斯还进一步预计,今年上半年净利润为13.9亿元到17亿元,与上年同期相比,将实现扭亏为盈;同时,赛力斯预计扣非后净利润为11.9亿元到15亿元。

回看2023年上半年,赛力斯半年度利润总额为亏损20.6亿元,净利润为亏损13.4亿元,扣非后净利润亏损达到18.8亿元。

值得一提的是,赛力斯6年来首次实现半年度盈利。定期报告数据显示,2018年半年报赛力斯实现净利润2.37亿元,扣非净利润为5438万元;2019年~2023年期间,各年半年报净利润分别亏损2.81亿元、4.3亿元、4.81亿元、17.27亿元和13.4亿元,扣非净利润分别亏损3.92亿元、7.42亿元、11.26亿元、17.14亿元和18.85亿元。

对于经营业绩的大幅提升,赛力斯表示,2024年上半年,上市公司超额完成了倍增计划,产品结构明显向上,上半年公司位列中国市场豪华品牌销量第六名。另外,赛力斯坚持技术创新、成本贡献的经营方针,新质生产力引领公司经营质量不断提升,利税增长、盈利能力持续向好。

6月20日,2024世界智能产业博览会在天津举行,赛力斯集团董事长(创始人)张兴海会议期间表示,赛力斯坚定软件定义汽车下的智能融合发展之路,不断探索产业跨界融合、探索智能驾驶、探索智能安全的解决方案,探索智慧重塑豪华的“新豪华汽车”发展之路,并推动津渝联手助力中国智能网联汽车智行天下。

据张兴海介绍,赛力斯为用户累计推送并完成140万次OTA升级,目前总里程累计2.65亿公里。

7月1日晚间,赛力斯发布销售数据公告,2024年6月新能源汽车销



赛力斯发布业绩预告, 预计2024年半年度实现营业收入**639亿元到660亿元**, 同比上升**479%到498%**; 预计上半年净利润为**13.9亿元到17亿元**, 将实现扭亏为盈, 这是赛力斯6年来首次实现半年度盈利。

时财财经图库/供图 周靖宇/制图

量为44126辆;其中赛力斯汽车销量为41457辆,同比增长631.42%。今年,赛力斯新能源汽车累计销量为200949辆,同比增长348.55%。

从赛力斯层面来讲,自2021年与华为建立跨界业务合作关系以来,双方充分发挥各自优势,开启了实体经济与数字经济新合作模式并走向市场,双方跨界合作陆续推出了“AITO问界”M5、M7、M9等系列合作车型,相关车型均取得了较好的销售成绩。公开数据显示,今年6月问界M9车型交付17241辆,累计大定超10万辆,稳坐50万元以上车型销量第一;问界新M7车型交付1.85万辆,上半年累计销量突破11万辆。

近日,赛力斯公布了与华为的一笔重磅交易,双方合作进一步走入

“深水区”。据公告披露,赛力斯拟收购华为及其关联方持有的已注册或申请中的919项“问界”等系列文字和图形商标,以及44项相关外观设计专利,收购价款合计25亿元。

据悉,赛力斯此番聘请了中京民信(北京)资产评估有限公司(下称“中京民信”)对标的资产进行评估,并出具了《价值评估报告》。中京民信采用收益法和重置成本法,对标的资产进行评估,评估结论的价值类型为市场价值。经评估,标的资产于评估基准日2024年5月31日所表现的市场价值为102.33亿元。

对此,赛力斯称,上述交易不影响双方联合业务的开展,并将进一步深化合作关系,标的资产将专用于双方联合业务。华为方面则回

称:华为将“问界”等系列商标转让给赛力斯,同时华为将继续支持赛力斯造好“问界”、卖好“问界”。华为一贯坚持不造车,而是利用领先的智能网联汽车技术,持续帮助车企造好车、卖好车。

据了解,华为智能汽车业务采用零部件供应模式、解决方案模式、智选车模式三种模式与车企合作。其中,采用解决方案模式合作的车企是长安汽车,采用智选车模式合作的车企包括赛力斯、奇瑞、北汽、江淮。



万科上半年业绩承压 1862名骨干自筹2亿元增持

证券时报记者 张一帆

7月9日晚间,万科披露2024年上半年业绩预告。因地产项目结算利润下滑,且公司加大了库存去化和资产处置力度,万科亏损程度较一季度进一步扩大。同日,万科骨干管理人员宣布,拟自筹资金2亿元增持公司A股股票。

业绩预告显示,万科预计当期净利润为亏损70亿元至90亿元,公司上年同期为盈利98.7亿元。扣除非经常性损益后,万科预计其净利润为亏损50亿元至65亿元。

对于业绩亏损,万科将其归结于四点原因:第一,房地产开发项目结算规模和毛利率显著下降。第二,公司对部分项目计提了减值;第三,部分非主业财务投资出现亏损;第四,部分大宗资产交易和股权交易价格低于账面价值。

万科表示,公司对业绩亏损深表歉意。报告期内,公司聚焦现金流安全,按照“一揽子方案”的明确路线图,推进业务重整和风险化解,着眼长远推动转型升级。公司有信心、有决心聚焦主赛道,在房地产发展新模式中,尽快重回健康可持续发展道路,回馈股东。

同日,万科举行分析师交流会,董事会主席郁亮、总裁祝九胜等管理层就房地产未来走势、万科中期业绩预告情况、现金流情况、债务偿还规划、融资进展、大宗交易情况、三大主业的经营情况和竞争优势等问题,与分析师进行了交流。

在会上,万科管理层再度就业绩亏损向各方致歉,并进一步介绍二季度亏损扩大的原因:结算节奏以及从今年二季度开始全力落实聚焦主业、瘦身健体的一揽子方案,都加大了二季度亏损压力。

除了业绩,万科还在当日发布了高管增持公告,公司骨干管理人员计划于6个月内自筹资金2亿元增持公司A股股票,表达对公司前景的坚定信心。

增持公告显示,万科此次增持不设价格区间,增持股份自愿锁定两年。增持主体包括在公司全职工作的董事、监事和高级管理人员,总部、开发经营本部和各业务单位的主要管理人员以及核心骨干员工等。

据记者了解,万科的本次增持计划,管理团队增持金额将不低于总额的三分之一,以号召广大骨干员工与公司发展进一步绑定,有助于推动瘦身健体一揽子方案尽快取得阶段性成果,相信公司未来将重新走到健康发展的轨道上。

“万科管理班子坚定看好行业和公司未来,会全力以赴做好经营。为了在特殊环境下稳定市场信心,管理团队决定再次推出增持计划,公司骨干管理人员共计1862人计划增持公司股票,并自愿锁定两年,希望向市场各方表达与股东同呼吸、共命运的决心,提振市场信心。”万科管理层在交流会上强调。

国美系跨界卖汽车 *ST美讯辞职高管现身

证券时报记者 曹晨

国美系公司跨界布局的汽车零售业务,迎来新进展。据国美汽车体验馆公众号文章,近日,国美汽车体验馆为首批加盟店完成了首批车源配送与交付。

针对此事,证券时报记者打通国美汽车体验馆加盟电话,接线人员表示,国美汽车零售业务已经筹划多年,最近向加盟商交付了总计160辆大众品牌汽车。这些车辆均由国美直接向汽车主机厂下单生产,渠道价格上具有优势。

该人士还对记者表示,目前,国美汽车体验馆主要是对加盟的汽车零售门店进行赋能,包括品牌、汽车金融、线下引流、会员服务以及上游主机厂渠道等。

“现在加盟合作主要落地在三四线城市,已经有不少门店选择加盟,该服务相当于为门店做增量,并不冲击当地车企经销商体系。目前仍在试运营阶段,一般体量的加盟费年费为10万元左右。”该人士说。

此前在5月23日,国美集团宣布,经过七年的筹备和打磨,旗下的新成员“国美汽车体验馆”,正式踏入汽车市场,定位为OMO一站式选车、购车、用车平台。

其中,国美汽车体验馆不止在新车零售方面帮助加盟商提升经营能力,还有汽车衍生产品,例如保险、购车金融分期、车后产品等服务方面,将利用充沛的合作渠道赋能加盟商。

6月4日,美国汽车体验馆宣布展业两周的成果,其收获了来自几十家海内外知名汽车品牌的车源渠道合作意向,车型种类覆盖热门新能源车型、传统豪华品牌车型,以及热销国产、合资燃油车,包括上海大众、东风本田、问界以及极狐汽车等。

记者注意到,国美汽车体验馆公众号于2024年4月30日注册成功,其运营主体为北京美办科技有限公司。

企查查显示,该公司成立于2018年8月,注册资本为500万元,法定代表人为许顺,经营范围包含:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;汽车销售;新能源汽车整车销售;二手车经纪;汽车零部件零售;汽车配件批发;新能源汽车换电设施销售;汽车装饰用品销售等。

股权结构方面,深圳国美网络生态科技有限公司持有北京美办科技有限公司100%股权,上层股东为持股70%的自然人董晓红,黄光裕的配偶杜娟则持股30%。

值得一提的是,董晓红曾在国美系多个公司担任相关职务。近期,国美系A股公司5名高管集体辞职,其中就包含董晓红。

5月31日晚间,*ST美讯(600898)发布公告显示,董事会同时收到了公司董事

长宋林林、董事董晓红、董事周明、独立董事丁俊杰提交的书面辞职报告。

高管集体辞职后,*ST美讯业务发展也备受投资者关注。6月28日,在2023年年度业绩说明会上,*ST美讯表示,短时间内,公司还是围绕主营业务和既有产业生态的能力开展业务,一方面结合正在打造的产业联盟平台,围绕真实的市场需求,探索从产品研发到销售的可持续的盈利模式;另一方面公司也在招募更多优秀人才,形成新的能力模型;同时正在积极拓展海外的通讯产品订单。

目前,国美集团正面临流动性危机。在此背景下,国美系公司动作频频,意在寻找突围突破口。

5月8日,国美金融科技举办“战略转型及重大交易”发布会,宣布将支付2亿港元用于收购游戏开发及发行公司CashBox。预计收购完成后,国美金融科技对CashBox的持股比例将达到26.21%,CashBox也将成为国美金融科技的附属公司,其财务数据将并入国美金融科技的财务报表。受此影响,5月8日早盘,港股国美金融科技一度涨超45%。

此外,去年,国美曾高调宣布进军超市赛道。2023年7月25日,国美超市品牌所在的国美超市(广东)有限公司成立。10月17日,国美超市创始人刘昊依表示,战略目标是开设230家门店,而“我个人设定的目标是500家”。10月22日,国美超市在广州白云区开出了全国首店。此后,国美宣布计划在三年内开出10000家国美超市。消息一出,国美零售的股价盘中暴涨超过80%。

不过,将近一年时间过去,国美超市加盟业务被业内视为“雷声大、雨点小”。据媒体报道,目前国美超市在广州仅有6家直营店,深圳的1家直营店将在6月上线,其他省市的门店还在推进中。在大众点评APP上,目前仍然在营业的国美超市门店,一家是在广州地铁永泰站附近的永康店,另一家是在广州新市南街的新市恒升大厦店。

实际上,国美系面临的流动性困境仍未解决。今年3月28日,国美零售发布的2023年业绩报告显示,去年国美零售录得销售收入6.47亿元,比2022年减少96.29%,净利润亏损100.57亿元。

对此,国美零售表示,期内收入大幅减少主要由于若干主要供应商暂停供货,这对国美零售的营运造成重大影响。同时,国美零售的营运店大量关闭,部分被竞争对手接管,集团毛利也由18.19亿元下降至2023年的1.74亿元。

山东锂电产业提挡加速 明年力争规模突破千亿元

证券时报记者 黄翔

近日,山东省工业和信息化厅等部门联合印发《山东省锂电池产业高质量发展行动方案》(以下简称《方案》),其中提出,到2025年全省锂电池产业规模突破1000亿元;到2027年,锂电池回收利用体系基本完备,构建绿色、高效、智能的锂离子动力电池产业生态。

目标破千亿元

近年来,山东省锂电产业发展提速。山东省商务厅公布的数据显示,2023年全年,山东省锂电池出口超47亿元,增长超120%;2024年1~5月,山东锂电池产品出口猛增58.8%。《方案》的出台,意在从原有产业布局基础上出发,进一步整合提升。

具体而言,《方案》提出目标,要聚力攻坚锂电池核心技术,优化产业布局,强化基础能力,加强与新能源汽车、储能、消费电子等领域协同配套,提升产业链供应链韧性,打造具有一定竞争力锂电池产业高地。

从重点领域方向看,山东明确扩大消费类电池品类,提升动力类电池质量,优化储能类电池性能,提高锂电池材料配套水平和强化系统开发及关键部件攻关五方面发展方向。

同时,《方案》提出,实施创新能力提升行动,突破关键核心技术,加快突破锂电池、钠电池等核

心技术,支持开发“充电快、高比能、长寿命、高安全、宽温域、易回收”的先进产品,推动固态电池、钠电池等规模化生产;加强新型材料研发制造,提升先进系统集成、电池系统精细化管理水平;建强高能级创新平台,布局引领性标准和知识产权。

针对锂电产业链各环节,山东省提出明确指引。《方案》提到,为提高锂电池材料配套水平,山东省支持有关市依托高端化工产业基础,布局锂电池正极、负极、电解液、隔膜、关键辅材等配套材料的研发制造,突破新型材料制备技术,支撑锂电池产品性能提升和生产效率优化。

山东省提出,力争到2025年,锂电池产业规模突破1000亿元,初步形成正极材料、隔膜、电解液、电芯及电池制造、终端应用、拆解回收等的产业链条。到2027年,构建起绿色、高效、智能的锂离子电池产业生态。

推进重点项目建设

山东省拥有较为雄厚的化工、新材料制造基础,近年来又相继引进了如比亚迪、宁德时代、欣旺达等产业龙头落地投资,为相关产业链条形成带动效应。

《方案》中提到,山东省将编制锂电池产业链补链强链项目清单,谋划实施一批重点项目,形成“引进一个、跟进一批、带动一片”的放大效应,推进重点项目建设。

山东省还将实施应用市场开拓行动,打造“消费电子升级”“交通工具电动化”“风光储一体化”融合推进模式,扩大锂电终端产品市场应用规模,鼓励锂电生产企业与国内汽车、消费电子等锂电应用企业通过签订订单、技术合作等方式建立长效合作机制,保障供应、合作共赢。

《方案》对各市产业融合集聚作了明确“分工”:支持济南、青岛以新能源整车企业需求为依托,带动周边电池组装和原料生产企业配套发展,加快锂电池在新能源汽车等应用领域创新应用;支持枣庄、济宁发挥锂电池制造龙头项目的引领带动作用,全面布局锂电池和储能项目,拉动上中下游全产业链融合发展,建设打造国内领先的锂电池制造基地;支持东营、烟台、威海、泰安、德州、滨州等地区,加快提升锂电池正负极材料、锂盐、电解液、隔膜等关键材料的生产供应和配套能力,打造要素完备、特色突出、创新引领的锂电池材料产业配套带。

做精锂电区域品牌

近年来,山东省着力推动多个区域打造锂电产业上“新名片”。

山东省提出,培育壮大枣庄“中国新能源电池名城”、泰安“泰山锂电谷”等产业集聚品牌,通过搭建国际锂电交流合作平台,高水平举办枣庄国际新能源电池产业发展大会等方式,努力打响城市在投资界的知