

30家房企前两月销售5525亿元同比降19% 近九成房企销售额同比下滑

■本报记者 王丽新

线下售楼处几乎全线停摆的2月份,将房企销售业绩拉进了低谷。即使个别房企转战线上卖房,但仍难扭转颓势。

截至3月12日,据中原地产研究中心提供《证券日报》记者的统计数据,2020年前两个月,已公布销售业绩的30家上市房企签约销售额合计达5525亿元,同比下降19%。《证券日报》记者注意到,30家房企中,仅有4家销售额同比上涨,从8%到66%不等,其余26家全部同比下滑,占比接近九成。“由于网签数据的滞后性,2月份实际销售额可能更低,在3月份销售业绩中将有所体现,部分企业甚至已经开始1元订房、10元订房,可见其求生欲已经很强了。”中原地产首席分析师张大伟在接受《证券日报》记者采访时表示,3月份复工以来,线下售楼处开放,预计将有一批性价比较高的项目成交,随着各大城市复工加快,届时楼市成交将逐渐恢复。

房企销售额骤降

销售业绩腰斩,这是不少房企2月份的成绩单。根据克而瑞监测数据,2月份单月,TOP100房企实现全口径销售金额3243.3亿元,环比降低43.8%,同比降低37.9%,创下了近几年来单月销售的最低纪录。从前两月的累计销售金额来看,百强房企整体的业绩规模同比降低23.8%。其中,有超八成的百强房企2月份单月和累计业绩同比双降。

近六成房企单月业绩同比降幅超过50%。此外,前两月销售过百亿元的房企仅有20余家,较去年同期的30余家大幅减少。

但在这场房企自救行动中,依然有一些企业率先拿到了好成绩,方法是搭建线上售楼处,打折促销,全员销售,典型企业比如恒大。

2月份,恒大实现全口径销售额465亿元,一举超过碧桂园、万科成为业内第一,且成为前十房企中唯一的销售额同比正增长的房企,这与其在后半月的低调造势促销不无关系。

此后,据克而瑞统计,目前TOP200房企中已有143家房企积极重启或开放了线上售楼处。其中,TOP100以内房企发起线上售楼处的达92家, TOP100到TOP200之间房企有51家。

“恒大等个别企业表现相对好,得益于在线交易模式,尤其折扣力度大的项目。”易居研究院智库中心研究总监严跃进向《证券日报》记者表示,从实际情况看,多数房企的在线交易转化率一般,成交的多是春节前即看过房子的。

“一般来说,线上看房带来的转化率在10%左右,五六单中成交一单的情况并不多。”某房企营销人士向《证券日报》记者表示,此次疫情给房企销售带来的影响是艰难且伴有阵痛的,预计3月份销售仍难以全面复苏,或许二季度才能带来好转。

20家房企忙抄底补仓

销售额遇冷之际,有些房企正在押宝市场需求反弹及相关调控政策的



放松,瞄准土地市场补仓。

实际上,2月份以来,全国多地先后发布不同程度的房产调控新政,主要包括降低首付比例、减轻房企压力、延缓公积金月供等手段。最新的消息是,一线城市深圳推出重磅举措来给房企减压。

3月11日,深圳市住房和建设局发布《关于应对新冠肺炎疫情支持房地产企业加快复工复产的若干措施》,提出具备房地产开发一级资质的企业,在保证工程质量、工程进度、建筑工程等项目相关费用按期足额支付前提下,可向监管银行申请解冻不超过预售资金总额的20%。

伴随政策频出的是,各地政府正在加快向市场推地,保证一季度的卖地收入。

据中原地产统计显示,今年前两个月50大城市合计卖地5180亿元,同比

上涨4.1%。其中,香港置地联合体以310.5亿元拍下上海新“地王”。据悉,在成交总价TOP100城市中,上海、北京增速分别为112%、14%;二线城市温州、南京增幅较大。

而买来的房企,则多是现金流充裕的国企央企。据中原地产研究中心提供《证券日报》记者的统计数据,截至3月12日,全国有20家房企忙着在土地市场抄底拿地,每家权益拿地金额都超过了20亿元。

“疫情期敢拿地的房企都是资金链相对不紧张的企业,对大部分企业来说,2月份卖房暂时停摆,现金流压力较大,一般会在土地市场退却,但这也是现金流较好企业的抄底补仓好时机。”张大伟向《证券日报》记者表示,若政策有所放松,这些积极拿地企业或许就有机会实现弯道超车。

2月份汽车销量同比下滑近八成 国内23家整车集团复产率仅为40%

■本报记者 龚梦泽

受疫情冲击,2月份国内整体车市不可避免地跌入冰点。3月12日,中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)发布最新产销数据,今年2月份,汽车产销同比大幅下滑,产销分别完成28.5万辆和31.0万辆,环比均下降83.9%,同比分别下降79.8%和79.1%。

具体来看,2月份乘用车产销分别完成19.5万辆和22.4万辆,环比分别下降86.4%和86.1%,同比分别下降82.9%和81.7%,高于汽车产销总体降幅;前2个月,乘用车产销分别完成161.3万辆和183.1万辆,产销量同比分别下降

48.1%和43.6%。

新能源汽车方面,2月份,新能源汽车产销分别完成9951辆和12908辆,同比分别下降82.9%和75.2%。其中纯电动汽车销售分别完成8342辆和10680辆,同比分别下降80.5%和72.6%;插电式混合动力汽车销售分别完成1609辆和2228辆,同比分别下降89.5%和82.9%;燃料电池汽车销售均为0辆。

此外,对于外界普遍关注的汽车企业复工复产情况,根据中汽协密切跟踪的23家企业集团(年销量占比超过96%)调查结果显示,截至3月11日,复工率为90.1%,整体复产率超过40%,员工返岗率77%。

《证券日报》记者注意到,上述23家整车企业中,包括长安、奇瑞、吉利、江淮、华晨、重汽、宇通、金龙、陕汽在内等18家已全部复工。而从各省复工复产情况来看,截至3月11日,除湖北省外,其他各省复工复产情况好转,16个省市全面复工。

作为整车企业复工复产的关键一环,从主要汽车零部件企业复工情况来看,截至3月9日,调研统计的13家主要零部件企业集团中,有6家已全部复工,其中5家复工率超过80%。

中汽协副秘书长许海东在接受《证券日报》记者采访时表示,生产端、企业因复工进度慢、零部件供应等问

题导致产出水平低;消费端,产品消费停滞,市场需求受到严重抑制,对上半年的汽车市场将产生重大影响。预计随着2月下旬企业逐步复工、复产,3月份汽车产销将比2月份会有明显增长。

不过,目前对于汽车产业复工复产的影响因素依然存在。中汽协方面指出,企业生产资料供应受阻,整车销售恢复缓慢,企业应对标准法规的难度大幅增加,企业出口压力增加,防疫物资不足影响员工上岗工作,企业资金紧张(尤以经销商、零部件问题更为突出)等,均是此次调查中车企以及各级经销商普遍反映的突出问题。

民航业2月份创最大单月亏损 航空公司花式自救

■本报记者 李乔宇

3月12日,民航局发展计划司巡视员张清在新闻发布会上表示,受疫情影响,航空市场大幅萎缩。2月份,民航行业创单月亏损最大纪录,共亏损245.9亿元,其中,航空公司亏损209.6亿元。

民航企业尤其是航空运输企业面临较大经营压力。如是环境下,航空公司纷纷自救。日前,国泰航空宣布推出免费改签政策,称旅客在特定时期内购买机票,可任意、多次更改行程,并免收手续费。

“免费改签是近期航空公司推出的重要举措之一,如果此举能够促进机票销量,将对补充公司现金流有所助力。”某境外航司工作人员告诉《证券日报》记者,“除了推出免费改签政策之外,部分航司还调整了航线,并推出打折机票等政策。”

“冬天。”有券商研究员告诉《证券日报》记者,目前来看,即便石油价格下行利好航司,但航司票价同样在下行。“三大航目前每天大概损失1亿元,民企企业少些,但可以肯定的是,航司对于经营性现金流高度依赖,疫情之下,现金流的崩断很容易造成部分航司破产”。

具体来看,据国泰航空方面表示,免费改签政策适用于2020年3月9日至2020年4月20日期间首次签发的国泰航空或国泰港航空机票。适用时间段内购票旅客可免费改签至2021年2月28日前任意旅行日期的同一预订舱位。

此外,国泰航空方面同时向《证券日报》记者确认,针对退票日前仍执行此前已有政策,2月3日之前发出,出行时间在4月30日之前涉及国内航线的国泰航空及国泰港航空机票可免费退改签。

值得一提的是,国泰航空并非疫情

期间唯一一家推出免费改签政策的航司。据公开信息显示,3月8日,阿联酋航空推出新的机票免费改签政策;卡塔尔航空宣布推出最大幅度的灵活退改签政策,乘客可根据自身旅行计划按需调整行程;达美航空宣布将意大利博洛尼亚、米兰及威尼斯增加至免费航班改签的列表中。

据了解,为补充现金流,部分航司推出了早鸟折扣机票、包机服务等。疫情之下,部分航司也拓展思路承接了副业,厦门航空日前公开宣布承接各类团餐服务,川航物流电商则推出了火锅外送业务。“杯水车薪。”谈及航空公司的外卖副业,某民营航司从业人士告诉《证券日报》记者,在他看来,航空公司想要补充现金流,还是要建立在补充主营业务上。

疫情当下,航空公司正在陷入两难格局。一方面来看,复飞能够为航司带

来现金流。

某国有航司相关负责人告诉《证券日报》记者,目前正在陆续恢复航班运营,但和之前正常情况相比仍有差距。

此外,民营航司亦在加码复飞进程。以吉祥航空为例,据公开信息显示,吉祥航空正逐步恢复受疫情影响的航线网络,预计3月份恢复运营航班超4600班,并有序推进国际化战略。根据航班运行计划,至3月底吉祥航空计划运营航班量将恢复至去年同期的近五成。值得一提的是,为保证客舱空气洁净,吉祥航空等航司近期陆续完成飞机空调滤芯HEPA更换,降低机上交叉感染风险。

但不容忽视的是在客座率不足、机票价格偏低的情况下,即便石油价格下降,也难以真正改善航司盈利状况。另一方面,如果飞机仍处于停飞状态,航空公司也需承担高昂的运营成本。

山河智能回应交易所关注函 口罩机将发货全球抗“疫”

■本报见习记者 肖伟

3月10日,山河智能回复交易所关注函,表示口罩机为自主知识产权产品,已取得相关资质并已获得订单,很快将发货全球市场,支援多国抗“疫”物资生产。

对于交易所下发关注函,山河智能回应称,子公司山河特装拥有一支高素质的研发团队,在智能化工程装备、应急救援装备等方向上积累了丰富的经验。在疫情初期,山河特装积极开始口罩机调研论证和研发立项;2020年2月26日,完成设计评审;3月6日,一次性平面口罩全自动生产线(以下简称:口罩机)下线调试。山河特装对该机拥有自主知识产权,不属于为其他方贴牌生产。

山河智能还表示,自3月2日起至3月10日,山河特装已签订20台套,总价值1098万元,已收货款及订金788万元,在谈订单50台套,预计口罩机的毛利率在30%至40%之间。此前,山河特装已完成营业执照经营范围变更,增加“二类医疗器械”经营许可项,并获得长沙市市场监督管理局出具的《企业备案登记号信息》(备案证号:湘长械应急备073号)。

此前,山河智能董事长何清华曾表示:“口罩现在就是救命物资,口罩机的生产至关重要,我们必须承担起这份责任,哪怕投入再多,困难再大都要做。”

山河智能董秘王剑向《证券日报》记者表示:“交易所发来关注函后,我

们在第一时间内进行回复,给广大投资者公开透明的信息。我们有很多国际客户也得知口罩机的消息,德国、罗马尼亚、塞尔维亚、匈牙利、斯洛文尼亚等多国客户已经发来了订单和定金,采购我们的口罩,还有部分疫情严峻区域的客户表达了采购口罩机的意向。这批国际订单将会以最快的速度完成生产并发送给客户,以缓解当地口罩紧缺的情况,我们希望在全球疫情防控阻击战中贡献一份力量。”

口罩机销售负责人、特种装备事业部副总经理刘心昊说:“做销售从来没那么幸福过,电话被打爆了。每天我要接客户购机电话将近200个,订单一下子增加很多,给生产带来很大压

力,但依托公司强大的研发和制造实力,我们有信心按期交付所有的订单。”3月10日,山河智能首台口罩机已经如期交付客户。

基础装备事业部研究总院第一研究院院长邓耀明是口罩机研发团队带头人。他向《证券日报》记者介绍:“口罩机看似简单,但技术含量不低,很多零部件需要精准装配,反复调试、改进。我们采取技术与工艺并行的方法,现场及时解决技术难题。根据最后的调试情况来看,这台口罩机充分施展出我们的技术优势,特别是自主研发的控制系统,提高设备生产效率,稳定性很强,每分钟可生产80只-120只口罩,最高可生产200只。”

“跨国公司加速产能外移”论言过其实 “中国制造”供应链和产业链有韧性

■本报记者 朱宝琛

受新冠肺炎疫情影响,以及春节假期叠加因素,我国的一些行业受到一定冲击。面对这种情况,出现了一些对中国经济走势担忧的言论,甚至有人称跨国公司会加速产能外移,取代中国在全球供应链、产业链中的重要地位。

对此,多位接受《证券日报》记者采访的业内人士认为,有些企业出于各方面考虑到国外设厂经营是正常现象,企业外迁需要考虑到诸多因素,产业链从中国大规模外迁的条件并不具备。“中国制造”的供应链和产业链是有韧性的。

中国在全球产业链中地位不会因短期外部冲击改变

中国是很多跨国公司全球供应链的重要环节;目前,我国是全球唯一拥有联合国产业分类中所列全部工业门类的国家;有200多种工业产品产量世界第一,一部分产业达到或接近国际先进水平,是世界第一制造业大国,产业配套能力强大。

不可否认,疫情会对中国企业产生影响。但对于“跨国公司会加速产能外移,取代中国在全球供应链、产业链中的重要地位”的言论,接受记者采访的业内专家一致认为有失偏颇。

“这种说法言过其实。”摩根士丹利华鑫证券首席经济学家章俊对《证券日报》记者表示,在中美贸易摩擦过程中也有类似说法,但从中国自身在人力资源、基础设施等软硬件要素来看,中国在全球产业链中的地位不会因为短期外部冲击而改变。

他进一步表示,目前中国经济在转向内需驱动,会有更多的海外企业会把产能放到中国来满足中国需求,从“made in China”转向“made for China”。同时,目前政府在加大改革开放力度,例如上海金融自贸区的经验,未来会在全国范围内推广,为跨境贸易和服务提供更多便利。

川财证券研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示,中国已有足够的劳动力人口优势和多年积累的产业链基础,中国人做事勤奋,执行力强,是很多产业链上最成熟的国家之一,重要位置不会轻易被取代。

万博新经济研究院副院长刘哲在接受《证券日报》记者采访时表示,疫情虽然具有突发性、扩散性的特点,但无论对全球经济还是产业链的影响,主要是短期的供给冲击。

她进一步表示,一方面,要认清当前的经济形势以及疫情给中国一季度经济、中小企业流动性以及部分服务业带来的影响,及时采取有效的政策支持措施;另一方面,要意识到短期的供给冲击,不会影响中国中长期的核心竞争力、内需潜力和发展韧性;对于中国经济走势和产能外移的担忧不宜过分夸大。

政府排忧解难企业积极自救 缩短供应链“停摆”

面对疫情带来的影响,政府推出众多举措,帮助企业排忧解难。

3月10日召开的国务院常务会议明确,各地区各部门要在分区分级实施精准防控的同时,有序推动全产业链加快复工复产。一要根据疫情形势完善复工复产防控指南,发挥国务院复工复产推进工作机制作用,建立跨部门工作专班,加强统筹协调和协调服务,打通产业链、供应链堵点。二要加大国际协调合作,通过增加国际货运航班等措施,维护国际供应链畅通。三要引导金融机构主动对接产业链核心企业,加大流动资金贷款支持,给予合理信用额度。

诸多企业在用好政策的同时,也推出了一系列“自救”举措,并积极参与全球合作。

万丰集团相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,面对疫情,万丰进一步整合国际化集团资源,推动各实业板块信息化、智能化转型升级,制定紧急预案,畅通与上下游供应商、终端客户连接渠道,完善订单机制,实时监测全球疫情变化,根据客户订单需求和全球生产基地现有物料、人员、产能情况,利用物联网系统和大数据分析进行智能调度,统筹有序安排生产,快速响应市场变化,满足客户

需求。

“截至目前,万丰已经实现生产线的满负荷高效运转,国内外订单发货情况都比较顺利,彰显了‘中国制造’的供应链韧性。”该负责人说。

春兴精工是射频器件龙头企业,迈入了国际一流行列。春兴精工市场部总经理王进介绍,春兴精工子公司迈特通信打入诺基亚和爱立信供货体系,海外市场需求的快速增长对射频器件业务增长显著。射频器件的国际四大通信设备商已悉数拿下,向大客户集中供货。在5G方面主要集中于宏站滤波器领域,从低频到高频均有涉及。

“新冠肺炎疫情的发生,引发了包括全球制造业供应链重构等一系列连锁反应,苏州市政府通过科学的统筹管理措施、严格排查的程序,打通供应链,复工更复产,为企业发展及时注入‘镇静剂’,2月份以来,苏州企业复工复产进入良性快车道。”王进告诉《证券日报》记者,同时,春兴精工作为苏州市工业园区首家复工企业,制定了完善的疫情防控方案,最大程度做到了人流、物流、信息流的协同,缩短疫情造成的供应链“停摆”,稳妥有序复工。

不仅仅要做加法 更要打通产业链的各环节

面对出现的一些质疑的声音,中国用实际行动予以回应。

进一步优化营商环境,就是其中之一。特别是从今年1月1日起实施的《优化营商环境条例》,从制度层面为优化营商环境提供了更为有力的保障。而这也是市场主体开展经营必须考虑的重要因素之一。

营商环境的优化,得到了业界的肯定。根据世界银行发布的《全球营商环境报告2020》,由于大力推进改革开放,中国营商环境全球排名继2018年从78位跃至46位后,2019年再度提升,升至第31位,连续两年列入全球优化营商环境改善幅度最大的十大经济体。

事实上,中国营商环境的改善在外资企业中有口皆碑。业界认为,中国营商环境改善是一个长期的过程,随着新一轮改革政策的落实,中国市场将向世界各国企业展现出更大的魅力。

接下去该怎么办?接受记者采访的专家从不同的层面,给出了建议。

陈雳对《证券日报》记者表示,中国经过改革开放后这么多年的发展,经济体量全球数一数二,但是也到了由量变到质变,实现高质量发展的关键时期。所以,未来的中国产业链不仅仅是要做加法,更重要的是打通整个产业链的上中下游的各个环节,尤其是打通“卡脖子”的关键领域,特别是短期的供给冲击。

“政策上要合理规划,切忌出现‘一刀切’的情况,前瞻有序地支持产业发展。”陈雳说。

刘哲则从企业层面提出建议。她告诉《证券日报》记者,面对突如其来的疫情,企业不能低估当前的困难,也不能守株待兔,无所作为,需要积极地进行自救和转型,化危为机。

“从刚刚公布的数据来看,2月份企业短期贷款出现了明显的增长,政策扶持发挥了积极的作用,加之企业逐步复工、员工陆续返岗,生产经营活动逐步恢复,大部分企业的流动性已经渡过了最困难的阶段,下一步需要把重心放到供应链修复和企业转型上。”刘哲说。

具体看,第一,采取灵活的供应链管理策略,妥善处理和协调上下游产业的关系,保证供应链的顺畅,尽快恢复正常的生产经营,弥补停工期间的损失。对于上游企业,要积极沟通企业的实际情况和产能恢复情况,获取上游企业的支持,维持企业原材料的供应量和价格的相对平稳;对于下游企业,要密切关注其复工和流动性恢复情况,必要时给予其一定的账款缓冲期,共渡难关。

第二,关注并适应疫情带来的生产和渠道的新变化。疫情期间,不仅文化娱乐、教育、零售等行业的线上渗透率明显提升,制造企业生产的智能化、自动化、信息化程度预计也将会加速转型,疫情期间部分企业探索出的新的产品销售渠道和销售模式,也有可能对原有消费模式产生影响。企业需要及时制定有效的生产经营规划,调整自身的转型进度,适应市场和消费者的新变化。