

北京现代年销量“五连跌”背后： 卖厂、停产、股比变动？

■本报记者 龚梦泽

被理想汽车60亿元接手第一工厂后，北京现代产能过剩的问题却没有得到缓解。2月23日，关于北京现代重庆工厂已处于停产状态的消息不胫而走。尽管北京现代方面回应《证券日报》记者时坚称，没有收到任何关于停产的内部文件。

据接近北京现代方面人士透露，“北京现代重庆工厂大部分产线从去年12月份已经停工了，工人也都放假。”据悉，北京现代在国内此前共拥有5座工厂，除了已经卖掉的第一工厂外，在北京拥有2座工厂，在重庆和沧州各有1座工厂。

事实上，近年来我国乘用车市场可谓风云变幻，传统车企艰难突围，造车新势力销量屡创新高。一方面，理想汽车将北京现代第一工厂揽入旗下之后，在2021年以9.13万辆的绝对优势夺得中大型SUV销量冠军。另一方面，北京现代的舆情焦点则集中在另两座工厂会不会再遭转卖。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，随着国内汽车市场品牌分化加剧，很多合资车企经营遭遇挑战，他们更迫切希望通过股权变更突破当前困境，寻找新发展机遇。“从铃木汽车退出合资企业长安铃木，再到东风雷诺、一汽马自达以及东风悦达起亚的股比变动，诸多案例都反映出合资车企享受中国汽车市场红利期已过。”崔东树表示。

销量失速、产能严重过剩 遭遇空前危机

归根结底，北京现代出工厂

和重庆工厂停产均与其当前的市场表现息息相关。

事实上，从全球市场销量来看，现代汽车去年的表现尚可。据现代汽车集团公布的销量数据，尽管遭受全球疫情和供应链管理问题的不利影响，现代汽车2021年度全球销售量仍达到389.10万辆。加上起亚汽车的市场销量，现代汽车集团仅次于丰田汽车、大众汽车集团和雷诺-日产-三菱联盟，取得了全球销量第四的好成绩。

只是在中国市场，这家韩系车企似乎迷失了方向，突然水土不服起来。

作为现代汽车在中国市场的主要合资公司，北京现代的市场表现直接说明了问题。公开数据显示，北京现代2021年累计销量约为38.5万辆，同比下滑23.3%。这是自2017年以来，北京现代销量下行的第五个年头。去年，北京现代也未能实现其2021年初设定的56万辆销量目标，目标完成率仅为68.75%。

反观北京现代的产能规划，原5大工厂预计165万辆的产能，相比2021年的销量成绩，哪怕是与2021年初设定的56万辆销量目标相比，也存在极大差距。“即便卖掉第一工厂，北京现代剩下的4座工厂产能约为135万辆。产能利用率仍不足30%。”中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳认为，快速发展的这几年，北京现代对中国市场和自身经营状况的分析过于乐观了。

据记者了解，2016年之后，北京现代决定扩大产能，沧州工厂和重庆工厂先后建成。其中，重庆工厂总投资83.9亿元，于2017年建成，整车设计年产能30万辆。孰



料，进入到2018年，北京现代销量快速下滑，2019年关于北京现代第一工厂人员调整、工厂停产的负面消息不断被曝出。

为了扭转颓势，北京现代也曾积极组织自救。2020年下半年，北京现代陆续推出多款新车，包括伊兰特、全新索纳塔以及途胜L等多款车型。2021年，北京现代上市了六款新车，同时在经销商数量上进行了精简。然而，北京现代市场表现积重难返，连续几年大幅下跌之下，在乘用车销量排名榜单中早已不见踪影。

谋求股比变动 面临较大难度与挑战

“北京现代可能正在酝酿合资股比变动的事情。”有不愿具名的业内人士向《证券日报》记者透露，现代汽车集团正着手提高其在华

合资公司北京现代的持股比例，可能会效仿起亚在新合资公司中的角色定位。对此，现代中国方面回应记者称“暂未收到相关消息”。

事实上，现代汽车方面想要加强其在合资公司中的主导权由来已久。早在2021年年中，就曾有消息称现代汽车准备在年底增加投资，以提升其在北京现代中的股比。彼时，北京现代方面未对传闻给予回复。如今，北京现代第一工厂已由理想汽车接手。

面对北京现代的股比调整传闻，今年1月份，北京现代总经理崔东佑曾回应称：“现代没有调整北京现代合资股比的计划，中韩双方的合资合同2032年才到期。”不过他承认，2021年北京现代的市场表现较上年下滑明显。

需要指出的是，北京现代对北汽集团而言战略意义重大。据记者了解，在2015年业绩高点时，北

京现代的销量曾在北汽集团中占比超过40%。尽管北京现代销量遭遇连年下滑，但其在北汽集团中的地位仍十分重要，相应的股比调整诉求难度可想而知。

对此，张秀阳认为，若想要达成灵活的本土化战略，品牌技术和产品引入节奏紧跟中国市场变化，则必然需要现代汽车在双方关系中掌握更大的主动权和话语权。这也是不断传出现代汽车意图提高其在北京现代股比的原因所在。

在中国汽车工业协会副秘书长师建华看来，股比全面放开后，国内汽车市场可能会出现一些变化，但最终还是要看中外双方在合资公司里的贡献与能力比较。“近年来，中国车企成长迅速，拥有了相当的底气和实力，但外资公司想要增持其在合资公司股份，无论是从资金还是本土化发展考虑，难度与挑战都不会小。”师建华表示。

蔚来回应造手机传闻 汽车手机“双向奔赴”意在争夺智能生态圈

■本报记者 龚梦泽

从2021年开始，一股造车潮在手机厂商中间蔓延开来。苹果、三星、小米、华为、OPPO和索尼纷纷宣布切入新能源汽车赛道，有的亲自下场造车，有的深耕新能源汽车技术支持领域。

面对手机厂商的跨界涌入，车企们也不谋而合地开启了“双向奔赴”。在吉利汽车官宣跨界造手机之后不久，蔚来汽车也“拍马赶到”，新老两派造车杰出发表齐齐杀入手机厂腹地。

最新消息称，蔚来手机部门正在加快动作，不仅资金投入持续加大，深圳研发岗位招聘工作也在持续进行。有知情人士表示，“年后新发了offer有100多个，近期在深圳预计还会再增加200多个研发类岗位。”上述人士还透露，蔚来的手机业务确定要做，且规划早于小

米宣布造车之前，而目前该项目也正处于最开始的调试阶段。前美图手机总裁尹水军加盟，牵头做蔚来的手机业务。

《证券日报》记者查阅第三方招聘网站获悉，蔚来的确正在招聘包括无线测试工程师、通信测试工程师、BSP测试工程师与手机业务强相关的工作人员。不过，截至发稿，蔚来并未向本报记者透露更多信息，仅表示，“目前没有可供披露的信息，有进一步消息将和大家沟通。”

业内普遍认为，蔚来汽车做手机恐怕会是大概率事件。这也将是继吉利汽车李书福进军手机领域后，又一车企角逐手机行业。

事实上，随着移动通信技术的快速迭代和个性化消费的升级，用户对智能手机的需求已经成为依赖，更高档、更智能的手机发展前景可期。相比汽车，手机的用户黏性更

大。有调查问卷显示，苹果和小米手机用户未来购车的时候，由于消费的黏性和惯性，以及交互便捷的生态体验，很可能会复购苹果和小米生产的汽车。这也表明用户习惯性对于要造车的手机企业来说是个非常值得利用的点。

在手机与车机的联动案例中，苹果的Carplay和华为的鸿蒙系统已经走在前列。对于双方各自用户来说，私家车企系统的优先选择和使用频率上说明了一切。车企显然已注意到这种趋势，因此决定纷纷亲自下场做手机，用自己的生态体验吸引和留住用户。

基于此，早在去年9月28日，由李书福创办的星纪时代与武汉经济技术开发区签署战略合作协议，正式宣布进军手机领域。该项目总部落户武汉经济技术开发区，定位高端智能手机，服务全球市场。

对此，吉利控股集团董事长李书福表示，“手机是快速迭代的随身移动终端，是电子产品市场验证及软件创新的应用载体，既能让用户充分分享创新成果，又能把安全、可靠的一部分成果转移到汽车中应用，实现车机和手机软件技术的紧密互动。”

记者注意到，在吉利和蔚来之外，特斯拉也曾被媒体报道有意进军智能手机领域。有消息称，特斯拉可能正在开发类似苹果的自行应用程序商店，其可以让车主自行下载和安装应用程序，由此打造特斯拉自主品牌的软硬件生态链。

由此可见，科技企业的生态落子已然齐聚于此。中国新能源汽车产业创新联盟理事高云鹏认为，蔚来开启手机业务，进军消费电子产品行业，一方面是为了补齐生态的重要一环，为资本市场提供更想象空间的新故事；另一方面，

也希望借此研究车机系统，优化车机网络，通过手机实现与蔚来车机的交互功能，如手机车机文件互传、AR、VR资源投影、NOMI语音助手手机版等。

作为智能汽车新势力的引领者之一，蔚来宣布开启进军手机业之路，后续理想汽车、小鹏汽车等造车新势力是否会随之跟进？另外，作为手机行业新人入局者，蔚来后续竞争策略和具体产品投放备受关注，毕竟当下想在强手如林的手机行业分一杯羹有太大的变数。

对此，高云鹏表示，特斯拉和小鹏等车企在智能机器人和无人车领域早已有所动作。“未来科技企业比拼已经不再着眼于某个单一产品，而是一整套由各种产品构成的智能生态，围绕手机而搭建的大生态将是未来提升智能电动汽车核心竞争力的关键一环。”

三个交易日累计上涨72% 海辰药业新冠药概念还能走多远

■本报记者 张敏

2月23日，新晋抗新冠治疗药物的海辰药业股价再度收获“20CM”涨停。同花顺数据显示，2月21日至2月23日，三个交易日以来，海辰药业累计涨幅超72%。

针对股价的波动，海辰药业发布公告称，公司股价短期内涨幅较大，但内外部经营环境未发生重大变化。

值得一提的是，2月21日，海辰药业收到深交所创业板公司管理部出具的《关于对南京海辰药业股份有限公司的关注函》。深交所要求公司说明，安庆汇辰年产100吨抗新冠药奈玛特韦原料药及其关键中间体的生产是否具有商业化意义，是否达到信息披露标准，公司是否存在主动迎合市场热点炒作公司股价的情形。

北京威诺律师事务所杨兆全律师向《证券日报》记者表示，“对于投资者来说，要客观分析、正确

理解上市公司披露信息的含义，充分关注信息中的风险提示，避免盲目跟风炒作，导致不必要的投资损失。”

踩准新冠药概念热点 撞上幽门螺旋杆菌风口

海辰药业的二级市场表现在2022年迎来了大爆发。同花顺数据显示，海辰药业自2022年1月1日以来，截至2月23日，公司累计涨幅超245%。据记者梳理，海辰药业走红背后是公司踩到了“幽门螺旋杆菌”及抗新冠治疗药物的风口。

1月17日，海辰药业发布公告称，公司注意到近期关于幽门螺旋杆菌相关市场热点的讨论。公司消化类产品包括兰索拉唑肠溶片、注射用奥美拉唑钠、注射用艾司奥美拉唑钠、注射用兰索拉唑，其适应症包括胃溃疡、十二指肠溃疡、反流性食管炎、卓-艾综合征

(Zollinger-Ellison综合征)等。截至2021年三季度，上述产品收入占比小于6%（该数据未经审计），对公司经营业绩影响很小。

2月21日，海辰药业又公布了安庆汇辰年产100吨抗新冠药奈玛特韦原料药及其关键中间体建设项目。海辰药业称，本项目目前处于研究筹备阶段。此外，项目涉及的中间体仅限非法规市场销售，目前无固定订单，公司与辉瑞公司无任何商业合作。项目未来投产收益情况存在不确定性。

这一消息的发布也引发了交易所的关注。深交所要求上市公司披露说明前述中体体的具体销售市场、销售路径等，是否合法合规，安庆汇辰年产100吨抗新冠药奈玛特韦原料药及其关键中间体的生产是否具有商业化意义，是否达到信息披露标准，公司是否存在主动迎合市场热点炒作公司股价的情形。

“很可能存在故意炒作情况，但是也不能一概禁止。上市公司有自主披露信息的权利，关键是注意信息披露的质量和合规性。”杨兆全认为。

中钢经济研究院首席研究员胡麒牧向《证券日报》记者表示，上市公司蹭热点的行为实际上违背了信息披露真实和准确原则，存在误导投资者的可能。交易所通过发函来推动上市公司补充信息，并对一些问题进行说明，避免投资者产生误判。

受集采等影响 预计2021年扣非后净利下滑

公开资料显示，海辰药业公司及子公司主要从事化学制剂、原料药及中间体的研发、生产、销售。报告期内，公司的主营业务、主营产品未发生重大改变。公司产品丰富，结构合理，主要产品涵盖利尿、心血管、抗感染、消化系

统、免疫调节、降糖、骨科等治疗领域。

在股价走红的背后，海辰药业的业绩却没有如此靓丽。

根据海辰药业发布的业绩预告，公司预计，2021年度归属于上市公司股东的净利润同比增长422.09%至441.30%，全年业绩同比大幅增长的主要原因是：报告期内，公司投资项目主体高研欧进基金与非关联第三方PAGACHINemo-Holding(HK)Limited签订了关于高研欧进生物的股权转让协议。根据《企业会计准则》有关规定，公司以此交易价格为客观依据，对该金融资产期末金额进行公允价值估值确认。

海辰药业称，报告期内，受地区带量采购、临床使用限制等因素的影响，公司产品销量有一定幅度的下降，公司营业收入和扣非后净利润随之下降；公司预计非经常性损益对净利润的影响金额约26183.14万元，影响较大。

本报记者实探电子烟销售门店： 未成年人无法直接购买 有店员主动出歪招

■本报记者 李乔宇 王鹤

2月22日，公安部、国家烟草专卖局、国家市场监督管理总局、教育部联合印发《清理整治向未成年人销售电子烟严厉打击涉电子烟违法犯罪专项行动方案》（下称《方案》）。2月23日，《证券日报》记者通过走访多家北京电子烟线下门店了解到，北京地区的电子烟门店相对严格，要求以扫码的形式验证身份信息，对于无法证明自己成年的消费者则拒绝销售。

面对记者关于未成年人如何购买的提问，有个别电子烟销售人员主动提出可以由成年人代为购买。

“我们主观上希望能够杜绝电子烟流入未成年人手中。”另有某电子烟企业工作人员对《证券日报》记者坦言，“公司也为此做了很多努力，目前来看在公司自己的专卖店中执行得很好，但对于非官方授权的违规微商渠道以及一些集合商销售渠道，我们也无能为力。现在的解决办法是见一个举报一个。”

龙头股股价“闪崩” 有券商下调评级

《方案》将通过开展专项工作，清理一批校园周边销售电子烟网点及电子烟自动售货机，查处一批向未成年人售卖电子烟违法案件，侦破一批“上头电子烟”等涉毒违法犯罪案件等。

2月22日《方案》发布后，港股市场上，电子烟龙头思摩尔国际当日股价下挫8.18%；次日继续下挫2.11%。两个交易日内，思摩尔国际股价下挫10.12%；美股市场上，2月22日，雾芯科技大跌14.37%，报2.98美元/股，逼近历史低点。

清理整治向未成年人销售电子烟方案为何引得电子烟龙头概念股纷纷下挫？某头部电子烟制造商的投资者对《证券日报》记者坦言，目前来看，未成年人仍然是电子烟的重要消费群体，随着监管逐步严格，预计会对相关企业的业绩带来冲击，其在资本市场中的表现亦难言乐观。

据大和证券发布研究报告称，中国内地整治向未成年人销售电子烟活动，将导致中国的电子烟销售至少在今年上半年表现黯淡。该研究报告将思摩尔国际评级由“买入”降至“跑赢大市”，目标价由60港元下调40%至36港元，认为目前市场预期仍然过于乐观。

有销售人员 给未成年人买烟“支招”

未成年人手中的电子烟是如何购买到手的？有未成年高中生告诉记者，她所在的班级确实有人抽电子烟，购买渠道是微商；另一高中生亦对记者坦言，他所在的班级有很多同学抽烟，抽电子烟的相对较少。

2月23日，记者走访了多家位于北京市海淀区的电子烟店。“如果未成年人来购买我们是不卖的，首先要在店里扫码，实名登记购买。”某电子烟专卖店的工作人员告诉《证券日报》记者，“相对于传统纸质烟，电子烟不含焦油，而且尼古丁含量低，没有烟灰也没有味道。这几年电子烟比较流行，来购买的男女都有，不光有年轻人，其中不乏老年人。”

“现在管的比较严，要求购买的时候扫码实名登记。”另一电子烟店的工作人员亦对《证券日报》记者坦言，但他也同时对记者“支招”，称未成年人可以请成年人代为购买。

电商平台上，记者发现，虽然无法直接检索到电子烟产品，但咨询部分店铺工作人员后，工作人员会要求消费者添加微信挑选款式。

记者通过微信渠道添加某品牌电子烟销售人员，对方在介绍品类和价格过程中并未要求记者确认成年身份，该工作人员同时强调不能通过电商渠道购买，只能通过转账形式交易。但在记者佯装未成年身份后，该工作人员表示拒绝对记者销售电子烟产品。

“为了保护未成年人，规范销售渠道，我们做了很多努力，在购买产品基本需要扫描二维码登记身份信息，同时需要进行人脸识别防止盗用他人信息。”有某电子烟品牌工作人员告诉《证券日报》记者，目前来看，门店层面执行效果很好，基本做到了“一单一码”。但她同时告诉记者，对于违规的微商渠道以及购买流程不够规范的结合商渠道感到头痛。“那些渠道不好管”，该工作人员坦言。

该工作人员告诉记者，违法违规的微商渠道除了容易引发身份确认不完善的问题，还是孵化盗版产品的温床，这些产品很可能严重危害消费者安全，当下最受诟病的“上头电子烟”主要来自微商渠道。他表示，目前公司鼓励大家举报违规电子烟微商，公司层面也在积极配合警方进行打假行动。

监管趋严推动行业成熟 业内建言以技术推动执行

“监管逐渐细化升级是行业走向成熟的过程。”上海正策律师事务所律师董毅智告诉《证券日报》记者，禁止向未成年人销售电子烟是法律的一道红线。长期来看，政策逐步升级细化对于这个行业的发展是非常有利的。

盘古智库高级研究员江瀚建议，清理整治向未成年人销售电子烟可以从销售渠道着手。“问题的源头在于电子烟的销售渠道仍然混乱，微商平台以及部分电商平台管理不够规范。”在江瀚看来，如果能够在渠道方面进行从严监管，将有效减少未成年人使用电子烟的概率。

董毅智建议，商家应该在执行面上推动技术管理升级。在他看来，与传统卷烟相比，电子烟更适宜通过技术的手段对电子烟产品的使用者进行身份确认。在这个过程中，电子烟行业可能会出现洗牌，部分在合规方面不够到位的中小企业将会被淘汰出局。

2021年底，《电子烟管理办法》征求意见稿发布。有坊间消息称，具体监管办法预计在今年年中落地。“我们都期待管理细则尽快出台，这将对电子烟行业带来持续利好。”有电子烟企业相关工作人员表示。

显然，清理整治向未成年人销售电子烟仍任重道远。