

“黑猫白猫”车型亏损无奈暂停接单 长城汽车欧拉品牌将推新车

■本报记者 赵学毅
见习记者 张晓玉

近日,长城汽车欧拉品牌旗下黑猫车型、白猫车型暂停接单一事引发市场热议。

“停止接单不代表停产,公司正在积极寻求解决办法。”2月24日,欧拉品牌CEO董玉东在声明中表示。

针对黑猫、白猫车型亏损原因,董玉东2月25日在接受《证券日报》记者采访时表示,“一是原材料价格上涨;二是2022年新能源补贴继续退坡;三是受芯片短缺影响。从而导致每交付一辆车,亏损就超1万元。”

为何停止接单?

2021年我国新能源终端市场销售火爆。据中国汽车工业协会数据显示,2021年,我国新能源汽车销售量达352.1万辆,同比增长近1.6倍,连续七年位居全球第一。

然而,与“热火朝天”的终端市场相矛盾的是,2021年汽车供应链出现各种问题。例如,动力电池原材料镍、锰、钴、锂等有色金属价格快速攀升,尤其是碳酸锂,2022年2月份,电池级碳酸锂价格已站上40万元/吨,对比去年同期7万元/吨左右的价格,涨幅超470%。

董玉东表示,“从去年10月份至今今年1月份,碳酸锂价格上涨110%。受此影响,电池整体价格上涨13%至20%,其中,小型车约13%,中型车15%。而A00级续航300km至400km的小汽车,电池系统成本占到售价的35%至37%,上游原材料价格上涨,带动电池成本上涨,并大幅拉高纯电动车的生产成本。”

据工信部数据显示,2021年我国碳酸锂产量为24万吨,同比增长

40.4%。据百川盈孚数据统计,截至2021年底,国内锂盐有效产能为46.24万吨,当期总产量不过23.04万吨,产能利用率为49.82%。

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示:“在能耗双控背景下,只要下游需求旺盛,锂电池以及锂盐等产品的涨价逻辑就存在,涨价行情很难结束,行业未来的成长性和市场空间就会存在量价齐升的局面。”

除了原材料价格上涨外,2022年新能源汽车补贴政策退坡也压缩了新能源汽车的利润空间。欧拉品牌官网显示,黑猫、白猫的长续航版本车型续航里程能力分别为401km、405km,最低续航版本车型续航里程能力分别为301km、305km,售价均在9万元以下。补贴退坡使得黑猫、白猫本就不高的利润空间进一步压缩。

“除了短期成本上涨,芯片供应限制导致黑猫、白猫交付期限一直在拉长,在此环境下,黑猫、白猫等待向用户交付的订单累计已突破2万台,按当前产能计算,如继续接单,新订单的交付要等到2022年下半年。”董玉东称,停止接单实属无奈之举。

而对于售后服务等问题,董玉东表示,一是会积极寻求原材料,争取最大资源,快速实现已有订单的交付;二是黑猫、白猫车型所有的售后服务将继续保持,不会受到停止接单影响。

为何不涨价?

事实上,从去年开始,已有不少电动车企业宣布涨价。其中,特斯拉宣布Model 3和Model Y的后轮驱动版售价分别上调1万元和2.1万元;小鹏涨价4300元至5900元;零跑最低配车型涨价幅度在8000元至9000元。今年1月



◆原材料价格上涨

◆2022年新能源补贴继续退坡

◆芯片短缺

导致长城汽车欧拉品牌旗下黑猫车型、白猫车型
停止接单。公司表示,停止接单不代表停产

21日,比亚迪官方发布消息称,将对相关新能源车型的官方指导价进行调整,上调幅度为1000元至7000元不等。

既然已有多家车企选择通过涨价来面对原材料价格上涨等问题,欧拉为什么没有选择跟随涨价,而是停止接单呢?

董玉东表示,“作为企业方,各个公司能采用的方式就这么几种:要么接受亏损;把亏损走量作为战略决策,从别的地方补回来,例如融资、上市、赚积分等;要么涨价或降配置,例如降续航,减配置减成本等。但欧拉作为独立运营的精品纯电品牌,这几条路都不适合。A00级纯电企业走亏钱赚吆喝路线、降低低质路线,都不是长久之计。”

董玉东表示,“停止接单后,黑猫、白猫两款产品将会从两方面改变:一是从长城汽车自身平台化的角度,寻求技术创新,不断提高电

池电芯的生产效率,降低成本;二是推出定制化产品,将原有产品配置进行改进升级。”

值得一提的是,欧拉品牌作为长城汽车子品牌,背后有产业链的优势,但依旧避免不了亏损。董玉东说,“欧拉品牌遇到的问题,也是行业内面对的风险。”

但目前新能源汽车只是一小部分涨价,还有很多A00级车型没有涨价。对此,北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔在接受《证券日报》记者采访时说道:“没涨价的原因是现在A00级市场竞争很激烈,涨价之后,相应产品的竞争力就会降低,销量会随之下降,给竞争对手留出市场份额。A00级市场也是最近一两年才发展起来的,目前还是处于一个抢夺市场阶段。”

随着欧拉黑猫白猫车型的停止接单,长城汽车的销量会受到不可避免的影响。长城汽车于

2021年6月份发布的2025年战略规划表示,到2025年,长城汽车全球销量要达400万辆,其中80%为新能源汽车。这意味着,长城汽车新能源汽车的销量将由2021年的13.7万辆一举提升至320万辆。而欧拉作为其新能源品牌,按计划,要在2023年达成累计100万辆的销售目标。

数据显示,2021年欧拉品牌销量13.5万辆,同比增长140%,但在长城汽车总销量占比中仅为10%左右。其中,黑猫、白猫车型全年累计销量超过8.8万辆,占欧拉品牌总销量的65%。

随着黑猫、白猫两款车型的下架,欧拉未来销量增长的车型可想而知。如何保证销量目标?董玉东表示,“欧拉品牌接下来会推出3款新车型,预计在2022年3月份上线芭蕾猫,第二季度上线朋克猫、闪电猫及樱桃猫等新车型,售价均在15万至20万元。”

国资委:将统筹开展 提高央企控股公司质量行动

■本报记者 杜雨桐

距离2020年6月份国资委在央企和地方国有重点企业开展对标世界一流管理提升行动(以下简称“对标提升行动”)已有近两年时间,今年作为国企改革三年行动的收官之年,对标提升行动也进入评估深化、落地见效的关键阶段。

2月25日,国资委举行媒体通气会,通报国有企业对标世界一流管理提升行动有关情况。国资委副主任翁杰明介绍,对标提升行动开展以来,国资委和国有企业强化责任、狠抓落实,各项工作取得积极进展和成效。

96家央企 平均完成进度92.01%

截至2021年底,96家中央企业对标提升行动平均完成进度达92.01%;地方国有重点企业平均完成进度达81.62%。企业效率效益效能显著提升,2021年中央企业营业收入利润率6.8%、成本费用利润率7.1%、人工成本利润率80.7%,较对标提升行动之初,分别提高2.3个百分点、2.4个百分点、26.8个百分点,全员劳动生产率人均均达到69.4万元,增幅32.2%,是全社会平均水平的5倍多。

《证券日报》记者了解到,自对标提升行动开展以来,为全力推动各项任务落实落地,国资委将对提升行动纳入中央企业改革三年行动重点任务考核和督导,考核结果与中央企业负责人经营业绩考核挂钩。

各地国资委也结合本地实际,采取多种有力有效措施,推动所监管企业强化管理能力、提升管理效能。如上海市积极推进管理提升质量强企专项行动,山西省全面开展提质增效三年行动,河北省深入实施“学标杆、赶标杆、创标杆”行动,推动对标提升行动走深走实。

今年是国企改革三年行动的攻坚之年、收官之年,而对提升行动也进入评估深化、落地见效的关键阶段。对此,翁杰明称,下一步,国资委将着眼目标导向、问题导向,持续深入推进国有企业管理体系和治理能力现代化,为建设世界一流企业提供坚强支撑。

具体来看,在抓好统筹推进方面,将对提升行动与深化世界一流创建示范行动、对标世界一流企业价值创造行动紧密衔接,与稳增长、防风险、促改革、提质增效、瘦身健体、综合治理等工作有机联动。今年国资委将统筹开展合规管理强化年、投资管理专项提升行动、国资监管数字化智能化提升专项行动、提高央企控股上市公司质量专项行动、“三合一”内控体系建设等工作。

在抓好巩固提升方面,建立健全管理提升长效机制,指导企业完善对标数据,优化管理指标,形成管理闭环,以系统完备的制度巩固管理提升成果,确保“收官不收兵”。此外,还要抓好总结提炼以及典型推广工作。

中国企业联合会研究部研究员刘兴国在接受《证券日报》记者采访时表示,这一系列举措能有效提升央企的管理能力与管理水平,降低企业经营的风险,促进央企提高发展质量。与此同时,国资监管数字化智能化提升,有助于加强国资委对央企的监管,也有助于推动合规管理强化和投资管理提升。

资本市场央企上市公司 治理效能提升

针对国资委提出的今年将统筹开展“提高央企控股上市公司质量专项行动”这一工作,刘兴国认为,上市公司既是央企标杆,也是央企资产和业务的主要承载主体,央企的收入、利润、资产多数都来自上市公司。所以,抓好央企控股上市公司的发展质量,对提升央企整体发展质量显得特别重要。

阳光时代律师事务所高级合伙人、国企改革与员工持股研究中心负责人朱昌明表示,总体来看,部分央企控股上市公司在发展中仍然存在产业结构不合理、资本运营能力不强、价值创造能力有待提高等问题。此次国资委统筹开展提高央企控股上市公司质量专项行动,可以作为国企改革和经济高质量发展提供有力支撑,即通过进一步提升上市公司治理水平,解决上市公司突出问题,优化上市公司产业结构,进而支持上市公司做优做强。

结合东方财富Choice数据显示,截至2月25日收盘,以上市公司最终控制方作为统计依据,A股央企控股上市公司共276家,总市值约12.07万亿元。整体上看,虽然央企控股上市公司数量尚不足A股上市公司总数的6%,但其总市值约占A股总市值的12.74%。

资本市场如何提升央企控股上市公司治理效能?朱昌明认为,资本市场最重要的价格发现功能实现了对公司管理层经营能力的评价,推动公司经营者能上能下;通过上市公司股权激励和其他激励机制实现对公司经营者的激励约束功能,推动公司经营者收入能增能减;资本市场可以实现资本的高效流动,对公司治理、重组整合发挥重要作用,是监督和筛选不合格经营者最有效的手段;资本市场为中小股东参与公司治理提供低成本、高效率的手段,有效提升了中小股东参与公司治理的意愿与能力,进一步倒逼上市公司治理效能的提升。

刘兴国表示,资本市场至少从两方面推动央企控股上市公司治理效能提升。一方面,监管部门对资本市场的上市公司有更高的治理要求,在严格的治理规范和强制性约束下,企业必须不断提高自身治理水平;另一方面,作为上市公司,在投资者等公众的公开监督下,企业需高度重视公司治理,以完善的公司治理,吸引更多投资者的认同与支持。

养老理财产品试点再扩容 “10+1”格局形成

■本报记者 苏向泉
见习记者 杨洁

2月25日,为进一步推动完善试点,加大养老理财产品供给,银保监会发布《关于扩大养老理财产品试点范围的通知》(以下简称《通知》)。招联金融首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示,试点发行养老理财产品能够充分发挥银行理财优势,从而健全我国养老第三支柱,完善我国养老保障体系、缓解我国日益增长的养老压力。同时,也将促进理财公司进一步创新产品和服务,拓展服务对象和服务模式。

试点扩围至“十地十机构”

《通知》明确,自2022年3月1日起,养老理财产品试点地区扩大至北京、沈阳、长春、上海、武汉、广州、重庆、成都、青岛、深圳十地。养老理财产品试点机构扩大至工银理财

有限责任公司、建信理财有限责任公司、交银理财有限责任公司、中银理财有限责任公司、农银理财有限责任公司、中邮理财有限责任公司、光大理财有限责任公司、招银理财有限责任公司、兴银理财有限责任公司和信银理财有限责任公司10家理财公司。

事实上,此前银保监会在工银理财、建信理财、招银理财和光大理财等四家理财公司开展养老理财产品试点工作,首批产品顺利发售,丰富第三支柱养老金融产品,满足人民群众多样化养老需求等方面起到积极作用。日前,又增加贝莱德建信在广州市和成都市开展养老理财产品试点。

值得一提的是,《通知》提出,上述首批4家试点机构养老理财产品募集资金总规模上限由100亿元人民币提高至500亿元人民币;对于此次新增的试点理财公司,单家机构养老理财产品募集资金总规模上限为100亿元人民币。同时,试点范围扩大后,试点理财公司应当在试点

地区范围内自主选择一个或多个试点地区销售养老理财产品,并采取有效方式严格控制销售范围,不得超出试点地区进行销售。

“此次进一步将试点范围扩大至‘十地十机构’,具有多方面积极作用。”董希淼分析称,一是增加养老理财产品供给主体,大大提高养老理财产品供给数量和能力;二是试点地区扩大到北京等10个城市,且试点理财公司可自主选择一个或多个试点地区销售养老理财产品,突破了此前对理财公司划定一至两个试点城市的限制,有助于满足更多民众对养老理财产品的需求;三是丰富参与试点的理财公司类型,此前参与试点的4家理财公司均为中资理财子公司,今年首次扩大到中外合资的理财公司,形成“10+1”试点公司格局,体现了金融业对外开放的扩大和深化。

获批试点机构蓄势待发

银保监会表示,养老理财产品试

点启动以来,总体运行平稳,市场反应积极,取得良好开局,在丰富养老金融产品、满足人民群众多样化养老需求等方面发挥了积极作用。

“从之前首批4家理财子公司推出的首批产品看,总体上具有‘三性’,即稳健性、长期性和普惠性等特点。”董希淼表示,为保障“三性”,养老理财产品主要投向为固定收益类资产。同时,引入了目标日期策略、平滑基金、风险准备金、减值准备等方式,减少产品净值波动,增强风险抵御能力。值得一提的是,养老理财产品普惠理财性质突出——低门槛,投资门槛较低,适应大部分投资者需求;低费率,申购、赎回环节低收费,最大限度让利于投资者;购买方便,可以通过银行广大网点或线上渠道购买,操作尽量简单,产品说明通俗易懂。此外,养老理财产品还采用第三方独立托管、净值化定期信息披露等方式,确保信息全面准确披露。

获批本次养老理财产品试点资格的信银理财,前期已在制度保障、

团队搭建、产品设计与系统支持等各方面进行准备。信银理财相关负责人表示,公司将严格遵照试点工作安排,推动产品创设、投资管理、风控机制、管理制度、运营托管等工作高效、有效落地,尽可能早地为理财客户上线优质的、具备信银理财特色的养老理财产品。并在未来的试点过程中,逐步丰富养老理财产品线,优化产品方案,提升客户体验、拓宽产品渠道。

在董希淼看来,此次试点扩容后,理财公司应加大养老理财产品创新,在保持“三性”的基础上,丰富产品资产配置、期限结构,增加投资者选择。同时,还应针对养老理财产品特点,健全未到期理财产品转让机制,建立理财产品转让市场,通过市场化转让等方式,满足部分投资者流动性管理需求。此外,金融监管部门应及时总结养老理财产品试点经验,适时推广到更多的地区和理财公司,充分发挥养老理财产品在满足公众养老需求、健全第三支持养老保障等方面的积极作用。

“宁电入湘”工程紧锣密鼓推进 区域间能源合作再续新篇

■本报记者 李立平

随着“宁电入湘”工程紧锣密鼓地开工建设,依托宁夏新能源资源禀赋优势,以及湖南突出的新能源装备制造优势,宁夏、湖南区域间新能源产业合作正成为两地高质量发展的新平台,开启了两地区域间能源合作新篇章。

宁夏拓展新能源产业链

宁夏地处中国西北腹地,地势高,日照时间长,辐射程度强,风能、太阳能资源丰富,风电技术开发量约5200万千瓦,光伏发电近期发展潜力约5400万千瓦,是全国最适宜发展新能源的五个地区之一。

作为国家第一条以开发宁夏沙漠光伏大基地输送新能源为主的特高压输电通道,“宁电入湘”工程包

括“一线、一园、一基地”建设。

宁夏发展和改革委员会副主任张海波表示,作为国家确定的首个新能源综合示范区,截至2021年底,宁夏全区新能源发电装机超过2800万千瓦,发电量超过450亿千瓦时,新能源利用率达到97.5%。近期国家发展改革委、国家能源局,明确将“宁电入湘”工程,作为“十四五”大基地外送通道,支持建设黄河“几”字湾大型清洁能源基地,为宁夏高水平建设新能源综合示范区提供了更广阔的政策空间。

同时,宁夏加快培育发展新能源制造业,目前单晶硅棒产能约占全球产能的1/5,约占全国产能的1/3。单晶硅片、电池片、电池组件产能也分别达到26GW、10GW、1.5GW,为今后宁夏新能源产业链的发展奠定了坚实基础。

宁夏红寺堡区发展和改革委员会

长李军保在接受《证券日报》记者采访时表示,作为“十四五”期间开工建设的9条跨省输电通道重点工程之一,“宁电入湘”工程主要输送的风能和太阳能产生的绿色电、清洁电,建成后带动宁夏1300万千瓦的新能源开发,带动宁夏新能源上下游制造产业、新能源发电、电网配套设施投入1000亿元。同时将带动湖南新能源装备制造优势企业落地宁夏,对宁夏新能源一体化配套发展注入活力,非常有利于宁夏新能源产业链补链强链。

湘企开拓西北大市场

据《证券日报》记者了解,湖南目前有新能源相关企业1400多家,先进储能材料产业链企业69家,储能材料市场占有率位居全国前列,长沙先进储能材料产业规模和和市场

占有率全国第一。风电叶片制造、光伏装备制造、核工程及轴研开采、特种变压器制造等技术处于国际或国内领先水平,并培育出中电48所、中车株洲所、南车电机、哈电风能、华自科技等一批核心骨干企业,湖南省具有非常突出的新能源装备制造优势。

湘投新能源(宁夏)有限公司总经理周举林在接受《证券日报》记者采访时表示,受本地资源禀赋限制和能源转型影响,湖南能源供应对外依存度高,电力供需矛盾显著,亟须外电入湘,缓解保供压力。据初步研究,“宁电入湘”特高压工程预计年送电量400至440亿千瓦时,以2021年湖南全社会用电量为2154.5亿千瓦时为基准,该工程在“十四五”末投产后,可为湖南增加约1/6的用电量,这将大幅度缓解湖南中长期电力保障压力,助力湖南能源

稳定供应。

同时,“宁电入湘”工程中的“一园”建设将充分利用湖南在装备制造产业的优势,引进湖南装备制造龙头企业入驻,形成较完整的新能源装备制造产业链,将为湖南新能源企业提供开拓西北市场的契合点、发力点。据周举林介绍,截至目前,湘投新能源在宁湘新能源装备制造产业园完成投资4379万元。

湖南湘投控股集团董事长李勇表示,湖南正全面实施“三高四新”战略,“三高四新”其中一个高地就是要打造全国的先进制造业高地。湖南先进的装备制造企业不仅要立足湖南、走出湖南,还要立足宁夏,辐射大西北地区。而“宁电入湘”工程有助于这些企业依托西北新能源建设的大市场实现更好发展。