

兔年北京土地首拍收官 京外企业参与踊跃

■本报记者 王丽新
见习记者 陈 瀟

2月8日,北京2022年第五批集中供地收官,6宗地总建设用规模约21.47万平方米,规划总建筑面积约53.18万平方米,共计斩获132.09亿元,整体溢价率约7.8%。

值得注意的是,其中3宗地通过线上报价以底价成交,3宗地通过现场竞价,竞至顶价后通过竞价房销售面积,甚至摇号环节,方决出归属。

对此,中原地产首席分析师张大伟向《证券日报》记者表示,此次土拍仍延续了2022年土拍市场分化严重的特点,房企拿地仍然非常谨慎,因此,在优质区域地块上竞争激烈,但郊区非热门地块,房企

参与很少。

土地市场持续分化

据了解,此次出让的6宗土地分别位于北京市朝阳区、石景山区、通州区、昌平区、房山区以及亦庄经济开发区,其中通州区、房山区、亦庄经济开发区三个地区土地报名的竞拍企业均仅有一家,分别是新城基业、中建智地、京东;这3宗土地最终也均以底价成交。

而另外三宗土地角逐则颇为激烈,昌平区回龙观地块、朝阳区小红门地块以及石景山苹果园地块分别有14家、10家、6家企业报名参与。

从土拍结果上看,朝阳区小红门、石景山苹果园与昌平区回龙观这3宗地均竞至顶价,小红门地

块最终通过现场摇号的方式决定归属,其它2宗地最终通过企业竞价房销售面积后,方决出胜负。

“虽然小红门地块周边配套有待进一步完善,但其地理位置和未来销售价格预计有竞争优势,同时无需竞价房销售面积,具有较大的利润空间。”诸葛找房数据研究中心高级分析师关荣雪向《证券日报》记者表示,此外,地块规划体量小,则意味着企业资金占用少,运转压力也相对较小。

“2023年是北京的土地供应大年,市场预期将有大量优质土地供应,所以从目前出价情况看,房企还是非常谨慎的。”张大伟表示。

同策研究院研究总监宋红卫告诉《证券日报》记者,分化是北京楼市的典型特征,不管从新房销售

还是土地市场均呈现分化特征。

“从供地策略上来讲,北京每次都会供应几块相对优质的地块,维持土地市场的热度,房企对于核心地块的竞争比较激烈。也正因此,北京土地市场一直维持着较高的热度。”宋红卫补充道。

京外国企积极布局京城

此外,从拿地企业类型来看,北京2022年第五批集中供地也有一些特点。张大伟表示,“外地国企进入北京市场是此次土拍的一大看点,中建系、越秀地产各揽两宗地,中建八局成功在京拿地,广东省国企越秀地产表现出强劲势头,成为主要赢家,但整体地价并未过高。”

11家车企公布2023年度销量目标：比亚迪欲摸高400万辆 “蔚小理”设定增长率均超60%

■本报记者 龚梦泽

进入2023年,各大车企又将展开了新一轮的“竞速”。尽管今年1月份整体销量“阴跌”,但从多家车企发布的全年销量目标来看,车企对于2023年的发展仍然保持较高的信心和预期。

据《证券日报》记者梳理,截至发稿,包括主流汽车集团、传统民营企业和新造车势力在内共有11家车企透露了今年的销量目标。其中,传统汽车集团和民营企业制定的2023年销量目标相对谨慎保守,平均年度销量目标增幅在25%左右。新造车企业则普遍为2023年制定了更高的增幅预期,其中“蔚小理”的目标增长率均超60%,理想汽车更是达到了88%。

主流汽车集团业绩分化 年销目标增幅最高42%

2022年,主流汽车集团经营出现分化,六大汽车集团中长安汽车集团和广汽集团凭借自主品牌和新能源汽车领域的优异表现实现销量正增长,经营质量稳步提高。相比之下,一汽集团、东风汽车、北汽集团和上汽集团销量出现负增长,产品转型压力较大,自主品牌发展短板突出。

截至发稿,六大汽车集团中,已有4家发布了2023年销量目标,分别是一汽集团、东风集团、长安汽车和广汽集团。北汽集团和上汽集团则还未发布明确的2023年的销量目标。在已发布销量目标的4家汽车集团中,东风集团的销量目标增幅最高,达到了42%;一汽集团由于选择调低全年销量目标,使得2023年目标较2022年还削

减了10万辆。

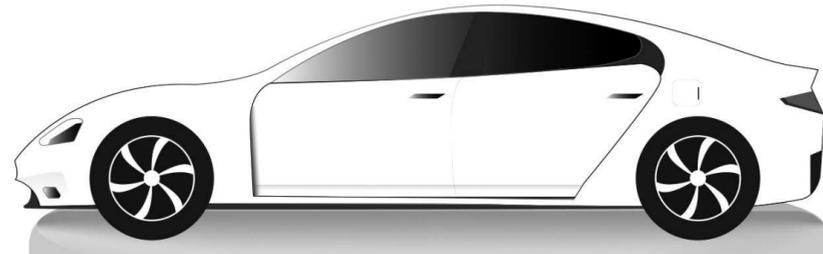
具体来看,东风集团2023年销量将挑战全年350万辆目标。数据显示,2022年东风集团累计销售246万辆,同比下降11.6%。基于上述数据,东风集团2023年的销量目标显示出其对市场的较高预期。

长安汽车2023年的目标是销售280万辆,高于其2022年设定的245万辆,对应其2022年实际销售的234.62万辆,2023年预计实现同比增长19.34%;作为2022年少有的完成了销量目标的车企,广汽集团设定的产销目标仅同比增长10%,低于2022年的15%。按照其2022年累计产销成绩计算,广汽集团2023年产销目标为生产272.79万辆,销售267.72万辆。

一汽集团方面,2023年集团销量目标为400万辆,销量目标增幅约为25%。一汽集团2022年的年度销售目标为410万辆,实际在2022年销量为320万辆,同比下降8.5%,年度目标完成率为78.15%。或是源于对整体车市环境的谨慎评估,致使一汽集团2023年的销量目标略逊于2022年,但25%的增幅对于目前的一汽集团而言仍不难言轻松。

新势力销量预期高 新能源汽车成增长点

国内三大民营企业方面,得益于新能源汽车渗透率不断攀升,更为重视发展新能源战略的自主品牌迎来了高速增长,其中比亚迪更是一举超越一汽大众,成功登顶了2022年国内销冠王。据悉,比亚迪董事长王传福曾表示2023年比亚迪将向400万辆发起冲击。但随后比亚迪回应称,由于市场、消费需



截至目前,共有11家车企披露今年的销量目标

其中

传统汽车集团和民营企业
平均年度销量目标增幅在25%左右,相对保守

新造车企业
普遍预期较高,其中“蔚小理”设定的目标增长率均超60%

王琳/制图

求和供应体系的众多不确定性,目前2023年公司的销量目标还不好判断。

面对当下市场形势,吉利汽车再次提出了165万辆的年度销量目标,与2022年目标保持一致。由于吉利汽车在2022年已经实现了8%的同比增长,所以2023年只需要实现15.14%的同比增幅即可解锁。

不过,对于新能源汽车的发展,吉利提出了更高的要求。吉利汽车集团CEO淦家阅表示,2023年力争要实现新能源产品的三个翻番增长:新能源汽车整体销量翻番增长,超过60万辆,以及雷神混动和极氪销量分别同步实现翻番增长。

采取“先扬后抑”销量策略的长城汽车日前下调了2023年销售目标。据长城汽车官方披露,公司

决定将2023年销售目标由280万辆下调至160万辆,也低于其190万辆的2022年目标。

与传统车企不同,新造车企业普遍为2023年制定了更为激进的高增长预期。日前,小鹏汽车董事长、CEO何小鹏为2023年提出新车规划、交付目标和内部期望,2023年的目标是累计交付45万辆车,即2023年交付近20万辆车,目标增长率达到65.6%。

蔚来2023年的目标更为明确,就是超过雷克萨斯燃油车销量。数据显示,蔚来2022年累计交付新车12.25万辆,同比增长34%,而雷克萨斯2022年在华累计销量18.39万辆。由此推算,蔚来对于2023年的销量目标在20万辆左右,销量目标增幅约为63.2%;而哪吒汽车

联合创始人、CEO张勇提出的2023年哪吒汽车目标销量25万辆计算,2023年公司目标增长率约为67%。

理想汽车方面,尽管并未正式公布2023年的具体销量目标。但据接近公司方面人士透露,2023年理想汽车设定的总销量目标在25万辆至30万辆区间。即便按照25万辆计算,理想汽车目标增长率也高达88%。

“近年来,中国品牌车企紧抓新能源、智能网联转型机遇,推动汽车电动化、智能化升级和产品结构优化,得到广大消费者青睐;同时,企业国际化的发展不断提升品牌影响力。”中汽协副秘书长陈士华表示,相信2023年中国品牌汽车市场销量和占有率还会有一定的提升。

法定代表人越权致公司卷入25亿元担保案 ST中捷资不抵债或被实施退市风险警示

■本报记者 张敏
见习记者 熊悦

ST中捷被卷入的25亿元担保案二审判决出炉。2月7日,ST中捷发布公告称,根据公司与广州农商银行的合同纠纷案二审判决结果,公司在约9.51亿元的范围内对华翔公司在约9.51亿元的范围内对华翔公司不能清偿本判决第一项债务的部分,向上述银行承担赔偿责任。

同时,公司需承担约264.3万元的二审案件受理费,由此可能承担的债务本金共计约9.54亿元。

这笔偿债或让ST中捷原本扭亏为盈的业绩预告“变脸”,并可能被实施退市风险警示。

卷入25亿元担保案

上述案件可以追溯至2017年。2017年6月27日,国通信托受托管理广州农商银行的一笔25亿元贷款,并于2017年6月28日、2017年8月3日分批向华翔投资发放。根据上述银行说法,贷款信托成立当天,包括ST中捷在内的多个相关方与上述银行签订了《差额补足协

议》,约定合同到期未能足额收到约定的投资本金或收益时,ST中捷等应向上述银行补足差额。

其后,国通信托于2020年4月4日提前终止信托,并将债权转让给上述银行。但由于债务人华翔投资未按约定偿付到期债务,故银行宣布贷款全部提前到期,并认为《差额补足协议》相关签订方需要承担相关债务。

但对于这份《差额补足协议》的性质、效力等,ST中捷一方与银行各执一词。其后双方展开了旷日持久的诉讼,广州中院于2021年7月9日、2021年9月3日对此案进行公开开庭审理。

根据ST中捷于2022年2月7日披露的一审判决结果,公司存在违规担保情形,且判决ST中捷及另外两家公司分别在约15.9亿元范围内对华翔投资不能清偿债务的二分之一部分承担赔偿责任;同时分别在797.9万元范围内承担部分诉讼费用。

而ST中捷与上述银行签订《差额补足协议》的相关责任人也已浮出水面,即为ST中捷的时任法定代

表人周海涛,其绕过了上市公司董事会和股东大会,代表ST中捷对华翔投资的贷款进行担保。其后,因不服广州中院作出的判决,ST中捷一方再次向广东高院提出上诉。

根据二审判决结果,上述案件的定性由借款合同纠纷变更为合同纠纷。广东高院认为,ST中捷一方对其法定代表人负有选任监督的责任,对其法定代表人超越权限的行为承担一定的过错责任。

同时法院也认定,银行方知道或者应当知道周海涛超越权限签订协议的行为。根据判决结果,广东高院除对责任比例予以调整外,其余部分予以维持。即ST中捷在约9.51亿元的范围内对华翔公司不能清偿的案涉债务向上述银行承担赔偿责任,同时公司需承担约264.3万元的二审案件受理费。由此,ST中捷可能承担的债务本金共计约9.54亿元。

一位从业多年的会计师告诉记者,ST中捷出现法定代表人越权担保导致公司面临官司赔偿,反映出内部控制与风险管理策略不完善。

上正恒泰律师事务所合伙人律

师刘阳芳对记者表示,上市公司应积极完善内部治理机构,内部监察机制,严格规范上市公司对外担保的决策机制,避免法定代表人或大股东操控上市公司越权代表。如果因法定代表人违规担保造成损失,上市公司可以积极应诉,降低赔偿责任以保护中小投资者利益。

扭亏为盈或将落空

上述因违规担保而产生的约9.54亿元债务或令ST中捷去年的业绩“变脸”。

2月7日ST中捷在公告中提及,公司最近一期经审计净资产为1.12亿元,上述债务可能会导致公司2022年末净资产为负,公司股票或将因此被实施退市风险警示。

根据ST中捷2022年业绩预告,公司预计去年扭亏为盈,实现净利润450万元至670万元,同比增长100.87%至101.3%。而根据二审判决,公司存在业绩预告修正的可能。

ST中捷属于缝制机械制造业,主要从事中、高档工业缝制机械的研发、生产和销售业务,产品

主要包括工业用平缝机、包缝机、绷缝机、曲折缝机、特种机等品种。

2015年至2020年,ST中捷曾频繁跨界布局农产品生产、木材加工工业、跨境电商等行业,但始终未能挽救业绩颓势。这期间ST中捷的扣非净利润均为负值,直到2021年扣非净利润才得以转正。但彼时ST中捷已被卷入上述违规担保案中,头悬巨额负债。

那么,ST中捷如何偿付这笔负债?公司因违规担保造成的中小股东权益损害等又如何认定?2月8日,记者就公司是否服从广东高院的二审判决,后续如何偿债,公司是否会向华翔公司追偿,会否起诉法定代表人等问题多次致电ST中捷董秘办和证代处,但截至发稿仍无人接听。

刘阳芳对记者表示,根据证券法和《最高人民法院关于审理证券诉讼案件若干问题的规定》,上市公司因虚假陈述导致投资者权益受损,应承担民事赔偿责任。广大投资者可以就ST中捷证券虚假陈述损害投资者利益为由,通过证券集体诉讼方式积极维护自身权益。

通威股份拟投资60亿元 加码硅料产能

■本报记者 舒娅疆

2月8日,通威股份披露公告,宣布公司拟在四川省乐山市新增投资约60亿元,建设年产12万吨高纯晶硅及配套项目,相关事项已获得董事会审议通过。光伏龙头加码硅料产能,进一步提升其规模优势及市场占有率,受到了市场广泛关注。

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤接受《证券日报》记者采访时表示,本次再度扩产硅料,将进一步增强通威股份作为硅料龙头的优势。

新增产能投资成本下降

公告内容显示,通威股份本次拟投资的“乐山12万吨高纯晶硅项目及相关配套设施”将与四川永祥新能源有限公司乐山一期、乐山二期项目共用部分基础设施,投资成本有所下降,预计总投资约60亿元。项目计划于2023年6月底前开工建设,力争2024年内投产。

此次投资被认为是通威股份“2024年至2026年高纯晶硅业务发展规划”的有效落地。根据公司2022年4月份披露的信息,2024年至2026年,通威股份规划的高纯晶硅、太阳能电池累计产能规模将分别达到80万吨至100万吨、130GW至150GW。

隆众资讯多晶硅行业分析师方文正接受《证券日报》记者采访时表示:“成本决定企业的盈利水平。通威股份新增投资项目在和永祥共用部分配套设施后,新产能成本有望下降4%左右。”

产业链价格回调激活下游需求

受益于高纯晶硅、太阳能电池产品业务提升和农牧业务的销量新突破,通威股份2022年业绩保持高速增长。根据通威股份2022年业绩预告,公司2022年净利润预计为252亿元至272亿元,同比增长207%至231%。从行业来看,中证“光伏设备”板块的46家A股上市公司中,目前已有36家披露业绩预告,其中预增的公司数量达30家,行业高景气度可见一斑。

展望2023年,光伏行业被认为仍将保持高景气态势,并带动产业链公司整体向上发展。川财证券表示,2022年全年光伏新增装机87.41GW,同比增长60.3%;预期2023年光伏累计装机将达490GW左右,光伏有望超越水电跻身全国第二大电源。而随着产业链价格博弈趋近尾声,有望激活下游电站需求起量,后续在全球光伏装机需求持续旺盛的背景下,光伏产业链有望实现量利齐升。

方文正提醒,展望2023年,投资者还是需要关注硅料价格的波动情况。其中,伴随今年第二季度产能的大量释放,预计硅料价格将出现回调,而电池片环节的产能不是特别充足,预计全年还将处于紧平衡状态。

A股逾50家公司股价低于2元 专家称壳价值将进一步下降

■本报记者 李亚男

同花顺数据显示,截至2月8日收盘,两市有超过50家上市公司股价低于2元/股。

相对于经营稳健的“优等生”愈发受到追捧,那些经营缺乏持续性的企业则慢慢变得无人问津。接受《证券日报》记者采访的专家认为,资本市场的投资逻辑正悄然发生转变,全面注册制时代,低价股还会越来越多。

同花顺数据显示,在这些股价低于2元的个股中ST类居多,部分公司在过去一年里,股价曾跌破1元股。*ST荣华目前股价低于1元/股,公司曾发布公告提示投资者,如果公司股票连续20个交易日的每日股票收盘价均低于人民币1元,公司股票可能被上交所终止上市交易。此外,*ST荣华因公司2021年期末净资产为负值,公司股票自2022年5月6日起被实施退市风险警示。而经财务部初步测算,*ST荣华预计2022年末归属于上市公司股东的净资产为-43580万元左右。若公司2022年度经审计的期末净资产仍为负值,公司股票将在2022年年报披露后被终止上市。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,如果企业的股价跌至2元/股以下,说明这家企业整体经营状况很差。“投资者要仔细分析股票价格过低的企业的投资价值。在全面注册制下,‘壳公司’价值下降,投资者对低价股应更为谨慎。”

除了经营欠佳,一些低价股往往还存在诸多其他问题。例如,*ST长方此前就曾经历子公司失控,而近期公司公告称,公安部门在*ST长方子公司康铭盛的全资子公司江西康铭盛厂区内的荒坡上起获了被掩埋的会计原始单据、生产经营等资料,两天时间,共挖出377箱会计原始凭证资料等。面临如此混乱的情况,必然引发投资者担忧,进而促使公司股价进一步走低。

IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示,低价股的背后,反映出投资者投资逻辑在慢慢转变,而低价股自身则越来越难以重新吸引投资者关注。要改变这一局面,除了改善经营外,主要还是需要借助外力,例如通过重组实现转型升级、业绩提升。

盘和林建议,改善主营业务仍是上市公司的首要任务,“随着全面注册制的实施,股票价值将交给市场选择,低价股会越来越多。只有聚焦主业,提升企业价值,才能重新赢回投资者。”

“不排除一些低价股还有资产价值被重新发现、主营业务经营提升或者通过业务重组实现主营业务转型的机会。”柏文喜补充道。