

“强者恒强” 多家车企去年销量同比大增

本报记者 刘 剑

2025年的新年钟声刚刚敲响,1月1日,多家车企便抢先发布2024年全年汽车销量数据。从已发布的数据来看,不少车企2024年销量均创历史新高,尤其是新能源汽车产业取得的突破性进展,让全球汽车产业发展格局得以重塑。而在竞争加剧的背景下,汽车行业呈现出“强者恒强”的格局。

回顾2024年中国汽车产业发展情况,多位受访人士对记者表示,以旧换新、新能源汽车补贴等政策对2024年汽车市场需求的释放起到了积极作用。随着汽车智能化技术的迅速发展和广泛应用,中国汽车市场迎来了井喷式增长,新能源汽车市场表现尤为突出,销量和渗透率均创历史新高。此外,出口市场的强劲表现也为中国汽车市场提供了新的增长点。

新能源车表现亮眼

2024年中国汽车市场表现强劲,销量数据呈现出积极向好的态势。根据中国汽车工业协会预计,2024年全年汽车总销量将超过3100万辆,这一数据创下了近年来的新高。

从传统车企的销量数据来看,多家车企销售数据取得了不同程度的增长。其中,新能源车型的增幅远高于其他车型,成为拉动车企销量的关键因素。

具体来看,比亚迪股份有限公司新能源汽车销量突破427.21万辆,同比增长41.26%,稳居行业榜首。紧随其后的是上汽汽车集团股份有限公司,2024年全年累计批发销量达到401.3万辆;新能源汽车销量为123.4万辆,同比增长9.9%。重庆长安汽车股份有限公司2024年全年销量超268万辆,创近七年新高;新能源汽车全年销量超73万辆,同比增长超50%。奇瑞控股集团有限公司2024年全年销售达260.39万辆,同比增长38.4%,创造了年销量的历史新高;其中,新能源汽车销量为58.36万辆,同比增长232.7%。东风汽车

集团有限公司预计2024年全年销售汽车248万辆,同比增长2.5%;其中,新能源汽车销量为86万辆,同比增长70.9%。吉利汽车控股有限公司2024年全年销量为217.66万辆,同比增长32%。长城汽车股份有限公司2024年全年销量超123.33万辆,同比增长0.21%;其中,新能源汽车销量为32.18万辆。

从上市造车新势力车企的销量情况来看,北京车和家信息技术有限公司(以下简称“理想汽车”)成为首家达成50万辆年销量目标的豪华汽车品牌,2024年全年销量达到50.05万辆,同比增长33.10%。浙江零跑科技股份有限公司全年销量近30万辆,同比增长超103.76%。得益于多品牌战略协同发展,上海蔚来汽车有限公司全年销量达到22.20万辆,同比增长38.7%。广州小鹏汽车科技有限公司2024年全年销量超19.01万辆,同比增长34.23%。作为后起之秀,浙江极氪智能科技有限公司2024年全年销量达到22.21万辆,同比增长87%,年度目标完成率超96.5%。

值得一提的是,上市仅9个月,小米汽车科技有限公司在仅有一款车型小米SU7的情况下,实现了2024年全年销量13万辆的年度目标;深蓝汽车科技有限公司2024年全年销量24.39万辆;北京新能源汽车股份有限公司2024年全年销量近11.39万辆,同比增长23.53%;阿维塔科技(重庆)有限公司2024年全年销量7.36万辆,同比增长140%。国际智能运载科技协会秘书长张翔对《证券日报》记者表示:“随着2024年整个汽车行业进入产业升级阶段,中国车企面临激烈的市场竞争,掌握核心技术的企业脱颖而出,销量迅速增长。同时,一些小型或创新力不足的企业被淘汰。这一现象表明,通过自由竞争淘汰不适应市场的企业,有利于提高行业集中度,促进中国汽车行业的健康发展。”

汽车市场发展前景广阔

在发布年度销量数据的同时,



据中国汽车工业协会预计
2024年全年汽车总销量将超过3100万辆
这一数据创下了近年来的新高

不少车企也公布了2025年的销售业绩目标。

例如,2025年,阿维塔科技(重庆)有限公司的销量目标为22万辆;浙江极氪智能科技有限公司将挑战32万辆的销量目标;浙江零跑科技股份有限公司则将向50万辆目标发起冲击。此外,2025年,吉利汽车控股有限公司年度销量目标为271万辆,其中,新能源汽车销量为150万辆。东风汽车集团有限公司将整体销量目标定为重回300万辆台阶以及挑战320万辆新目标,其中,新能源车超100万辆,海外出口50万辆。奇瑞控股集团有限公司预计将保持超越行业增速的高质量发展,目标是销量增长率再超行业10个至20个百分点。公司将通过持续创新,实现技术、产品、品质、品牌、管理的全方位提升。

除了销量目标,也有不少车企确定了新的公司发展战略。对于

2025年,广州小鹏汽车科技有

限公司董事长兼CEO何小鹏强调,未来10年是AI的时代,很高兴小鹏汽车在行业内率先拥抱人工智能打造“面向全球的AI汽车公司”。未来10年,小鹏汽车将成为一家全球领先的AI汽车公司,实现产品、商业、组织与全球化全方位领先。

理想汽车也将深耕人工智能领域。公司董事长兼CEO李想表示,“理想汽车不仅仅是一家汽车公司,我们的愿景是连接物理世界和数字世界,成为全球领先的人工智能企业。为了给用户创造更多价值,搭载自研AI基座大模型MindGPT的理想同学从手机端正式登录手机端,开放给所有用户下载。此外,我们还将首发上线AI推理可视化功能,让驾驶员提前理解AI的思考和执行过程,更安心地使用智能驾驶。感谢用户和我们一起成长,迈向人

工智能时代。”

随着政策拉动效应的持续显现和汽车智能化、新能源化趋势的不断发展,中国汽车市场有望迎来更加广阔的发展前景。在中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟看来,2025年汽车整体市场稳中有进。据他预计,2025年销量将达到3200万辆左右,其中,国内市场2600万辆左右,增速3%。乐观估计2025年新能源汽车销量1650万辆(含出口)左右,增速接近30%,渗透率超过50%,内需有望达到1500万辆,渗透率超过55%。

“2025年的市场竞争一定会更加激烈。”何小鹏说,“虽然新能源汽车渗透率有望持续走高,但极致的成本控制及配置的同质化,会引发更激烈的竞争,而缺乏智能化、没有全面研发和市场能力等核心竞争力的车企将失去持续发展的机会。”

比亚迪2024年销售新能源汽车427.21万辆

有望蝉联全球新能源汽车销量冠军

本报记者 李昱丞

比亚迪股份有限公司(以下简称“比亚迪”)2024年新能源汽车销量出炉,有望蝉联全球新能源汽车销量冠军。

2025年1月1日晚间,比亚迪发布2024年12月份产销快报。数据显示,2024年12月份公司销售新能源汽车51.48万辆,同比增长50.95%,连续第三个月月销量超过50万辆。2024年全年,比亚迪累计销售新能源汽车427.21万辆,同比增长41.26%。

此前比亚迪在2024年前11个月销售新能源汽车375.73万辆,已

提前完成2024年初设定的“销量同比增长20%”的目标。

仅从纯电车型来看,2024年比亚迪销售纯电新能源汽车176.50万辆,在全球领先。再加上全年销量近250万辆的插电混车型,比亚迪2024年蝉联全球新能源汽车销售冠军是大概率事件。

值得一提的是,新能源汽车“出海”成为比亚迪2024年销量的重要增量。

据产销快报数据统计,2024年比亚迪全年在海外销售新能源汽车41.72万辆,占公司全年销量的9.77%,接近十分之一,较2023年海外销量24.28万辆增长

71.86%。

“新能源汽车是全球汽车产业转型升级的重要方向,也是实现可持续发展的关键途径。比亚迪在海外市场的成功布局不仅有助于推动当地新能源汽车产业的发展,也为全球环境保护和应对气候变化作出了积极贡献。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示。

12月份历来是车企“冲刺”销量的月份,比亚迪也不例外,在2024年底继续发力。2024年12月27日,比亚迪宣布,从即日起至2025年1月26日,第二代宋Pro DM-i和秦PLUS EV荣耀版两款

车型推出优惠活动,起售价均低至9.98万元起。其中,第二代宋Pro DM-i将起售价下调1.3万元;秦PLUS EV荣耀版则优惠1万元。两款车型最高置换补贴分别达到2.4万元和2.5万元,并享受0首付、免费OTA升级等权益。

比亚迪也在2024年11月18日迎来了第1000万辆新能源汽车下线。从第1辆新能源汽车到第1000万辆新能源汽车,比亚迪耗时13年。此后到第500万辆新能源汽车,比亚迪只花了2年多时间。从第500万辆新能源汽车到第1000万辆新能源汽车,比亚迪仅花了15个月。

在销量高增长的同时,比亚迪也加强了市值管理工作。2024年12月27日晚,比亚迪公告称,为切实推动公司提升投资价值,加强和规范公司市值管理行为,维护公司和投资者的合法权益,根据中国证监会《上市公司监管指引第10号——市值管理》等相关规定,并结合公司实际情况,董事会同意授权公司管理层制定《市值管理制度》,并将根据深交所要求履行信息披露义务。

Wind数据显示,截至2024年12月31日,比亚迪A股收于282.66元/股,以A股股价计算的总市值为8223亿元。

百强房企去年销售“成绩单”出炉 11家进入“千亿元俱乐部”

本报记者 陈 潇

据中指研究院数据,2024年全年,TOP100房企销售总额为43547.3亿元,同比下降30.6%,降幅较上月收窄2.3个百分点。12月份单月,TOP100房企销售额同比下降3.41%,降幅有所收窄,环比则仍增长28.86%。

从单家房企销售额来看,今年“销冠”为保利发展控股集团股份有限公司(以下简称“保利发展”),全口径销售额达3230亿元。

中海企业发展集团有限公司(以下简称“中海地产”)、绿城房地产集团有限公司紧随其后,销售额分别为3106亿元、2768.5亿元。此外,万科企业股份有限公

司、华润置地有限公司(以下简称“华润置地”)等房企销售额均超过千亿元。

中指研究院研究总监刘水向《证券日报》记者表示,2024年,我国房地产市场整体仍呈现调整态势,四季度以来,核心城市市场出现明显升温。展望2025年,政策加力有望带动预期持续修复。

具体来看,2024年,销售额超过千亿元的房企有11家,销售额均值为2001.4亿元;第二阵营(500亿元—1000亿元)企业有7家,销售额均值为704.0亿元;第三阵营(300亿元—500亿元)企业有18家,销售额均值为375.7亿元;第四阵营(100亿元—300亿元)企业有50家,销售额均值为172.4亿元。

在市场调整期,仍有不少房企超额完成去年年初设立的销售目标,逆势拿下市场份额。例如,杭州滨江房产集团股份有限公司2024年初设立的销售目标为1000亿元,去年销售额达1116亿元,完成率为112%;保利置业集团有限公司2024年初设立的销售目标为500亿元,去年销售额为540亿元,完成率为108%。

从销售业绩贡献来看,百亿元房企持续重仓一二线城市。2024年,中指研究院监测的20家百亿元代表房企的一二线城市业绩贡献合计占比达86.5%,其中,一线城市销售额占比较上年增加4.5个百分点至33.1%,连续多年持续提升,市场需求支撑度强劲;与此同时,二

线城市销售额占比下降3.6个百分点,但占比仍达到53.4%,为企业主要销售来源。

从新增货值来看,中海地产、华润置地和保利发展位列前三。2024年,中海地产以1777亿元新增货值占据榜单第一;华润置地以1665亿元新增货值位列第二;保利发展新增货值规模为1293亿元,位列第三。TOP10房企2024年新增货值总额为9835.5亿元,占TOP100房企的35.5%。

拿地方面,2024年,TOP100房企拿地总额为9280.0亿元,同比下降29.7%,降幅继续收窄1.8个百分点。其中,中海地产、保利发展、华润置地为权益拿地金额前三甲,分别为688亿元、583亿元、543亿元。

展望2025年,上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示,2025年在“四个取消、四个降低”方面,各地有望立足于市场新情况,进一步降低交易成本、持续挖掘潜在需求。同时,在取消限购的背景下,核心城市的改善型住宅有望进一步加大对房企的业绩贡献,核心地段的土地市场或许会继续保持升温态势。

刘水认为,房企应当抓住收储政策机遇,积极对接政府,盘活存量土地、商品房,实现资金回笼或存贷转换,同时,紧抓改善性需求释放机会,升级产品建设“好房子”,并结合自身特点积极转型,构建新发展模式。

上海医药拟并表上海和黄药业 提升中药产品销售及国际化能力

本报记者 孙文青

1月1日晚间,上海医药集团股份有限公司(以下简称“上海医药”)发布公告,公司拟联合上海金浦健康股权投资管理有限公司指定主体共同收购上海和黄医药投资(香港)有限公司(以下简称“和黄医药”)持有的上海和黄药业有限公司(以下简称“上海和黄药业”)股权。其中,上海医药已与和黄医药签订股份转让协议,拟以9.95亿元收购上海和黄药业10%股权(以最终国资备案价格为准)。

公告显示,上海和黄药业由上海医药全资子公司上海市药材有限公司与和黄医药合资设立,双方各持股50%。上述交易完成后,上海医药将合计持有上海和黄药业60%股权,并对后者实施并表。

对于此次交易的目的和意义,上海医药在公告中表示,公司高度重视中药板块的高质量发展,旗下拥有丰富的中药产品资源。但因中药产品的用药习惯具有较强的区域性,在全国范围推广存在一定挑战。上海和黄药业在全国尤其是县域下沉市场具有较强的销售推广能力,未来有望赋能公司中药存量品种在下沉市场的销售。同时,上海和黄药业2300余人的专业学术推广团队有望进一步加强上海医药自营推广的整体实力。

“上海和黄药业通过大量的循证医学及学术推广工作,将麝香保心丸打造为年销售额近30亿元的心脑血管基础用药。目前上海医药在心脑血管领域拥有冠心宁片、银杏酮酯系列、养心氏片等年销售额过亿元的中药品种。麝香保心丸的成功经验将对上海医药其他中药品种的二次开发起到借鉴作用。”上海医药称。

此外,上海和黄药业的胆宁片分别在2016年、2019年、2022年实现在加拿大的注册、认证和出口。上海医药认为,上海和黄药业在胆宁片国际化方面的经验有望为公司中药板块其他品种的海外布局提供助力。

作为国内大型医药产业集团之一,近年来,上海医药一直以中药研究所为核心平台,开展循证医学研究,推动中药板块发展并提出中药大品种和大品牌战略。截至2024年6月30日,公司中药板块拥有8家主要直管中药企业,9个中药核心品牌,旗下各中药企业在2024年上半年实现工业收入合计51.92亿元。2024年10月份,上海医药还就联合打造中药资源产业生态圈等事项与云南白药集团股份有限公司召开深化战略合作研讨会,并与津村(中国)有限公司达成新一轮中医药领域战略合作。

业内人士向《证券日报》记者表示,上海医药本身拥有多个品种及多个规格中药产品。近年来,公司一直在通过战略合作等多种方式,推动中医药产业高质量发展。

如若此次交易顺利完成,上海和黄药业也将为上海医药中药板块发展注入新动能。公告显示,上海和黄药业在2023年度及2024年1月份至9月份分别实现净利润6.63亿元、5.73亿元,占上海医药同期净利润的比重分别为12.84%及11.40%。上海医药亦提醒,此次交易设有一系列的交割先决条件,故存在一定不确定性。上海和黄药业在未来经营过程中可能受到宏观经济以及行业政策变动等多重因素影响,其未来的经营收益情况存在一定不确定性。

皖通高速拟收购 阜周公司及泗许公司100%股权

本报记者 徐一鸣

1月1日,安徽皖通高速公路股份有限公司(以下简称“皖通高速”)发布公告,公司拟收购安徽省交通控股集团有限公司持有的安徽省阜周高速公路有限公司(以下简称“阜周公司”)100%股权和安徽省泗许高速公路有限公司(以下简称“泗许公司”)100%股权,评估值结果分别为28.98亿元和18.63亿元,合计47.61亿元。

公告显示,考虑到安徽省交通控股集团有限公司于评估基准日(2024年10月31日)后向阜周公司、泗许公司分别实缴注册资本500万元,交易双方同意本次交易的资产的交易对价为47.71亿元。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元向《证券日报》记者表示,通过收购阜周公司和泗许公司,皖通高速将进一步完善安徽省区域的高速公路网络,增强公司在区域路网中的竞争力。此外,通过收购有助于皖通高速实现规模效应和协同效应,做大做强高速公路主业。

截至目前,皖通高速拥有的营运公路里程约609公里,主要路产均已进入成熟期,交通量增长相对趋缓。本次交易完成后,预计自有公路里程、营业收入、归属于母公司股东的净利润、每股收益、净资产收益率等指标均将实现稳健增长,有利于增强公司持续盈利能力,提升经营业绩和股东回报。

据记者梳理,截至2024年10月31日,阜周公司净资产为17.82亿元,营业收入为3.20亿元,净利润达1.26亿元。泗许公司净资产为12.14亿元,营业收入为1.87亿元,净利润达7637.39万元。

值得一提的是,阜周公司股东全部权益的评估值为28.98亿元,相对于经审计后净资产账面价值17.82亿元,评估增值11.17亿元,增值率为62.68%。泗许公司股东全部权益的评估值为18.63亿元,相对于经审计后净资产账面价值12.14亿元,评估增值6.49亿元,增值率为53.41%。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,评估增值可以增加企业的净资产价值,提高其在市场上的吸引力,从而更容易获得投资者的青睐和金融机构的支持。

袁帅认为,随着我国经济的快速发展和城市化进程的加速,对交通基础设施的需求不断增加,高速公路作为最有效的交通方式之一,需求将持续增长。同时,智能网联汽车的发展对高速公路提出了新的要求,ETC、5G、区块链等技术的应用将推动高速公路行业快速实现现代化和智能化。