

7月份新车发售扎堆新能源SUV赛道 市场格局或将生变?

■本报记者 刘 钊

在汽车销售的传统认知里,往往7月份被视为淡季。炎热的天气和相对平淡的市场活动,使得消费者的购车热情有所降低。但今年7月份新能源SUV新车发售浪潮正汹涌而来,打破了市场的沉寂。

据不完全统计,已确定发布的重磅新能源SUV多达十余款,从科技新贵到传统巨头,从经济实用型到豪华旗舰,几乎覆盖了所有主流细分市场。小鹏G7、乐道L80、零跑C11、理想i8、广汽传祺向往S9、岚图FREE+、极狐9X等车型在7月份密集登场,一场围绕新能源SUV主导权的激烈角逐已经全面展开,整个行业的格局正面临深度重塑。

中国汽车流通协会数据显示,6月份经销商库存预警指数虽同比微降,但仍位于警戒线之上,显示出一定的去库存压力。然而,与略显疲软的终端销售形成鲜明对比的是,各大品牌正持续不断地投放产品。

蕴含多重战略考量

这一看似反常的操作,实则蕴含着多重战略考量。新能源技术,尤其是电池、智能驾驶、电子电气架构等核心领域,正以前所未有的速度迭代。车企必须加速推出搭载最新技术成果的产品,以证明自身的技术领先性和创新能力。

从刚刚发布的小米YU7和小鹏G7来看,两款车发布后都取得了不错的市场反响。7月3日晚间,小鹏汽车有限公司(以下简称“小鹏汽车”)正式发布全新AI智能家庭SUV小鹏G7,以19.58万元至22.58万元的定价强势入市。其Ultra版本凭借2250TOPS的全球第一有效算力,成为行业首款L3级算力的AI汽车,搭载的本地端VLA+VLM大模型实现了汽车主动思考的技术突破。更引人注目的是,小鹏G7上市即交付的承诺,与价值万元的Nappa真皮座椅、静音电吸门等限时权益叠加,彰显其抢占市场的决心。数据显示,小鹏G7在



发布后9分钟内便获得超过1万份不可退款订单。

而在6月26日,小米汽车有限公司(以下简称“小米汽车”)旗下首款SUV——小米YU7的上市已掀起第一轮巨浪。这款定位豪华高性能的中大型纯电SUV,凭借25.35万元的起售价,开售1小时大定突破28.9万台,18小时锁单达24万台。其800V碳化硅平台、508千瓦双电机性能、835公里CLTC续航,以及1.1米超宽全景屏构建的“人车家全生态”,精准切中科技用户需求。小米汽车App显示,标准版交付周期长达58周至61周,产能压力或成为小米汽车“甜蜜的烦恼”。

本月即将发布的新能源SUV车型颇具看点。例如,作为蔚来集团(以下简称“蔚来”)旗下主攻主流家庭市场的品牌首作,乐道L80的核心竞争力在于“可充可换可升级”的成熟能源服务体系以及更具吸引力的价格。北京车和家信息技术有限公司(以下简称“理想汽车”)的首款纯电SUV理想i8,标志着其产品线从增程向纯电的战略拓展。能否在纯电领域复刻增程车型在空间舒适性、家庭用户

需求洞察上的成功,并克服用户对纯电续航补能的顾虑,将是理想i8面临的重大考验。

在黄河科技学院客座教授张翔看来,新车从发布到产能爬坡、交付上量需要时间周期。选择在7月份发布重磅新车,正是为了在“金九银十”传统旺季来临前完成市场预热、订单积累和渠道铺设,为下半年的销量冲刺奠定坚实基础。

将迎优胜劣汰?

小鹏汽车产品经理Nick对《证券日报》记者表示,在20万元至30万元区间的纯电SUV销量冠军就是特斯拉Model Y,从过往数据来看,特斯拉Model Y长期占据新能源SUV销售冠军的位置。7月份如此密集且高规格的新车集中发布,无疑将深刻改变中国新能源SUV市场的竞争图景。市场从单纯价格战转向“技术平权”的价值重构。当小鹏G7将原属40万元级豪车的三电配置带入20万元至25万元区间中,小米YU7以满配科技挑战传统豪华定义,消费者正在收获前所未有的高价值产品。

随着小米YU7、小鹏G7以及即

将发布的新能源SUV车型上市,新能源SUV市场格局有望发生深刻变化。面对小米YU7破纪录的订单量数据,小鹏汽车董事长何小鹏对《证券日报》等媒体直言,小米YU7的销量数据创造了汽车行业的神话,但小鹏汽车有信心实现小鹏G7既定的销量目标。

为了应对小米YU7对自身产品造成的冲击,多家车企纷纷推出各种形式的优惠政策:例如蔚来全系报销5000元定金、极狐全系赠送5万积分、智己LS6直降5000元等。

北方工业大学经济管理学院教授、汽车产业创新研究中心主任纪雪洪对《证券日报》记者表示,供给端的极度繁荣背后,是残酷的优胜劣汰。产品力不够突出、定位模糊、技术缺乏亮点、品牌力不足或成本控制不佳的品牌和车型,将面临巨大的销售压力和生存危机。头部效应将进一步加剧,资源向领先企业集中。对于消费者而言,这场激战带来了前所未有的丰富选择。先进的技术、优秀的产品、更具吸引力的价格和完善的服务将在激烈竞争中涌现。买方市场特征将更加显著,用户的议价能力和对产品服务的要求将持续提升。

上半年优质项目持续热销 融创中国经营加速回归正轨

■本报记者 陈 潇

今年上半年,尽管房地产市场整体销售承压,但优质项目持续获得市场青睐,不少“好产品”依然实现现象级热销。

在重组进程加快的同时,融创中国控股有限公司(以下简称“融创中国”)也正稳步回归经营正轨。7月3日,融创中国发布公告显示,公司上半年销售额为235.5亿元,其中6月份销售表现亮眼,单月实现销售额超75亿元,合同销售均价约58530元/平方米。据了解,融创中国在北京、上海两地的“壹号院”项目受到市场关注,成为高端市场的热销样本。

上海易居房地产研究院副院长严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示,融创中国近期通过化债、保交付、盘活资产等系列动作正加快走出低谷,回归经营正轨,高端产品的热销也证明公司具备过硬的

产品营造能力。

产品能力受到市场认可

以上海壹号院为例,该项目地处黄浦区老城厢的心脏地带,且拥有超大体量风貌建筑规划。《证券日报》记者从融创中国了解到,今年1月份,上海壹号院实现开盘“开门红”,热销66亿元;5月份、6月份连续两次推盘热销,半年累计销售额突破170亿元,登顶全国新房销售榜单第一。

北京融创壹号院亦紧随其后,在6月中旬,该楼盘实楼样板间、公区大堂、地下车库亮相后,热度持续攀升,两周认购25套房源。据了解,该项目地处北京朝阳公园板块,是近十年来该区域唯一在售的新盘。

“从2024年三开三罄的外滩壹号院,到今年热销的上海壹号院、北京融创壹号院,这些项目印证了融创中国在经历行业波动后,核心肌底依然稳定,产品能力受到市场认可。”同策研究院研究总

监宋虹卫对《证券日报》记者表示。

“壹号院、桃花源是融创中国的TOP级产品系。对于TOP级项目,融创中国从产品设计到品质落地直接参与,全程12项一级管控节点,并由集团与区域共同成立品控小组,实现设计共创与品质共管。”接近融创中国相关人士对《证券日报》记者表示。

或将化解集团层面债务

在好产品持续热销的同时,融创中国经营方面也取得重大进展,企业加速进入正循环。

7月4日,融创中国发布公告称,为了配合境内债务重组中的股票选项的有序实施,公司与特殊目的公司订立认购协议,据此,特殊目的公司有条件同意认购,而本公司有条件同意配发及发行合计7.54亿股股份。特殊目的公司处置该等股份所获资金净额额的境内资金将用于偿付选择股票选项的境内债券持有人所持有的合计金

额约56亿元的相关境内债券。

除此之外,融创中国境外债务重组已获得足够支持,或将彻底化解集团层面债务。今年保交房工作也将实现收官。伴随融创中国经营加速回归正轨,将进一步提振市场信心。

据了解,下半年,上海壹号院将推出最后一栋建面约315平方米至1115平方米的高层产品,以及建面约200平方米至950平方米的合院产品,天津梅江壹号院、外滩壹号院商墅产品、武汉桃花源等也将陆续入市。这些优质项目的入市,将进一步验证融创中国的产品竞争力,也将为公司全年业绩提供更有有力支撑。

在土地储备方面,融创中国坚持深耕核心城市策略,土储普遍较为优质。数据显示,截至2024年末,融创中国总土地储备近1.3亿平方米,约有70%分布在核心一二线城市。其中,以上海外滩、老城厢、北京朝阳公园为代表的核心地块具备极强的资产价值,在波动的市场中展现出抗风险优势。

多方协同创新产品与服务 入境游持续火热

■本报记者 丁 蓓

今年一系列便利外籍人员来华政策持续发力,入境游热潮涌动。据北京边检总站消息,截至7月2日,北京口岸今年出入境人员已突破1000万人次,同比增长21.1%,其中,出入境外国人数量达295万人次,同比增长38.1%。另据上海市人民政府7月2日举行的新闻发布会介绍,今年1月份至6月份,上海接待入境游客424.8万人次,同比增长38.5%,实现离境退税商品销售额同比增长85%。

众和昆伦(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示:“我国入境游的蓬勃发展,也离不开旅游企业对相关产品和服务的持续创新,满足了海外游客个性化需求。而各地政府也精准施策,促

促进入境游蓬勃发展。”

7月3日的上海浦东国际机场候机大厅内,近百名入境游客搭乘“河内—上海”直飞包机航班抵沪。这些从越南入境的游客不仅将领略上海外滩万国建筑博览群、陆家嘴现代都市天际线,还将奔赴苏州、杭州等城市,实地感受江南古典园林、小桥流水、品尝特色美食。

《证券日报》记者了解到,除了用直飞包机航班为外国游客提供便利之外,各大旅行社的入境游产品和服务不断“上新”。中青旅控股股份有限公司在其英文网站持续更新产品,创新推出定制旅游产品,形成了半日、一日、多日系列产品体系,同时还结合北京中轴线申遗成功推出骑行产品。

“当前入境游市场呈现几个鲜明特点,一是客源结构多元化,来自东

南亚的入境游客数量快速增长,欧美客户群也具有极大的增长潜力。二是游客不再满足于‘景点拍照’‘看完即走’的传统观光模式,而是希望深度了解我国文化。”苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示,此外,在入境游推广方面,社交媒体凭借极强的传播力,扮演了重要角色。旅游企业可以借助社交媒体,分享游客们的体验及评价,从而吸引更多游客。

各地发展入境游举措也在不断深化。近日,在深圳市前海管理局支持下,深圳市旅游协会推出三条“前海国际旅游线路”,分别为“时尚之旅”串联前海壹方城、欢乐港湾、万象前海等特色地标;“滨海之旅”涵盖浪骑行为和出海游;“未来之旅”聚焦科技创新,从前海深港青年梦工场到自动驾驶、城

市空中交通示范中心,展现科技赋能生活的魅力。

在离境退税方面,7月3日,上海市商务委员会等六部门印发《上海市优化离境退税消费环境行动方案(2025—2027年)》,提出到2027年,上海市离境退税商店超3000家、网点超10000个,“即买即退”商店占比超80%,商业集中场所设立集中退付服务点的占比超80%,在入境人员消费相对集中的中心城区,实现离境退税商店全覆盖。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示:“我国签证便利化措施仍在不断优化,并伴随我国文化‘出海’及软实力提升,将吸引更多海外游客关注,这些因素都将持续推动我国入境游发展。”

河北上市公司规范发展培训会成功举办 聚焦规范运作与高质量发展

■本报记者 张晓玉

为深入贯彻落实党中央、国务院关于资本市场高质量发展的决策部署,全面落实证监会“零容忍”打击财务造假、资金占用等违法违规行为的工作要求,推动上市公司规范运作,进一步提升河北上市公司治理水平和风险防范能力,促进河北资本市场健康发展,7月3日上午,在河北证监局指导下,河北省上市公司协会和河北资本市场之家组织召开了河北上市公司规范发展培训会。

河北证监局主要负责人在讲话中提出,当前资本市场正处于深刻变革期,新“国九条”等政策对上市公司提出了更高要求。河北上市公司近年来取得了显著成绩:全省上市公司数量从三年前的60多家增长至82家,总市值达1.2万亿元,同比增长27%。辖区上市公司25家为专精特新企业,2024年研发投入超290亿元,连续三年增长;现金分红方面,过去三年累计分红超600亿元,5家公司连续三年分红超10亿元。

同时,他提到,当前仍存在不少的短板:河北上市公司整体质量与经济总量排名不匹配,35家公司市值低于50亿元,抗风险能力较弱;资本运作活跃度不足,近半数公司上市后未开展战略融资;治理混乱、信息披露违法等市场乱象时有发生。

据上述负责人介绍,近年来,河北证监局已对6家上市公司立案调查,罚没款近17亿元,创历史新高。他强调,上市公司要从稳住公司治理“基本盘”,抓住加速发展“机遇期”、守住依法合规“生命线”三个方面实现高质量发展。监管层对财务造假、资金占用、内幕交易等违法违规行为始终保持“零容忍”,上市公司需强化合规意识,避免触碰红线。

在政策解读环节,河北证监局三位相关处室负责人分别就监管重点领域进行了专业讲解。

公司监管二处负责人系统梳理了上市公司监管政策体系,围绕“防风险、强监管、促高质量发展”主线,解析了《关于依法从严打击证券违法活动的意见》《国务院关于进一步上市公司质量的意见》等文件精神,强调信息披露要做到“五个必须”:真实、准确、完整、及时、公平;介绍当前退市改革的政策和执行情况;明确对违规减持行为将及时采取责令购回股份并上缴价差的纠正措施;重点讲解了“并购六条”及配套法规修订情况,强调“分期支付对价”等机制,有利于降低上市公司并购业务风险,助力上市公司通过并购实现做大做强。

公司监管三处负责人用一组数据开启了财务造假专题:2024年证监会系统办理案件739件,罚没金额153亿

元,市场禁入118人。通过对康美药业、獐子岛等6个典型案例讲解,生动展示了造假手段的演变轨迹——从传统的虚增收入到利用关联方循环交易,再到借助供应链金融等新型工具。他强调,财务造假是资本市场毒瘤。对于财务造假,证监会通过运用强大的科技手段,让造假者无处遁逃。河北证监局将围绕一个目标(提高上市公司质量)、压实两个责任(上市公司主体责任和中介机构“看门人”责任)、严把三个环节(发行监管、持续监管、稽查执法)、完善四项机制、筑牢五道防线,不断提升打击财务造假能力。

稽查处负责人的讲解聚焦内幕交易防控。通过内幕交易案等典型案例,详细解读了“推定认定”规则,只要证明敏感期内有接触联络,且交易行为异常,即使没有直接证据也可认定。高管用亲友账户交易、亏损卖出股票、敏感期卖出等情形都不能免责。数据显示,2024年内幕交易案件中,法定内幕信息知情人涉案占比达33%。

在经验交流环节,两家公司分享了他们的合规实践和发展心得。中国动力和建设能源的主要负责人分别从信息披露、资本运用等方面介绍了经验做法,为辖区上市公司提供了宝贵的参考经验。

河北证监局分管负责人在总结讲话中表示,河北证监局将坚持强监管与促发展两手抓,持续开展“聚光灯”“领头雁”等专项行动,不断净化市场生态,不断提高监管质效。一是抓严监管,核心是对逾超底线行为“零容忍”,坚决不要让少数公司破坏河北资本市场生态和声誉。要校准监管执法的“靶心”,始终牢牢紧盯财务造假、侵占上市公司利益、内幕交易等恶性违法行为,多渠道提升线索发现能力,推动我局与公检法“四方机制”协作平台建设,持续强化立体追责。二是要抓政策落地,核心是抓住政策机遇期,持续推动优秀公司用好资本市场实现跨越式发展。推动回购增持再贷款以及并购重组新政策在河北资本市场落地生根,常态化开展上市公司走访,引导上市公司特别是头部公司专注主业、充分利用资本市场工具提升核心竞争力。三是抓生态塑造,核心是加强央地协同联动,为上市公司发展营造良好发展环境。要持续加强与省直机关密切互动,深入一线对接持续开展“百县行”“地市行”“高校行”等活动,持续加大上市公司“河北板块”宣传力度。

“本次培训会通过政策宣导、案例剖析、经验分享等多种形式,为河北上市公司高质量发展指明了路径。”与会代表普遍对《证券日报》记者反映,会议内容“干货满满”,既明确了监管红线,又提供了发展工具。多位上市公司董事长对记者表示,将立即组织公司高管学习会议精神,对照检查整改。

国投中鲁拟收购电子院100%股份

■本报记者 李乔宇

7月4日晚间,国投中鲁果汁股份有限公司(以下简称“国投中鲁”)披露公告称,国投中鲁拟通过发行股份向国家开发投资集团有限公司(以下简称“国投集团”)等相关方发行股份购买中国电子工程设计院股份有限公司(以下简称“电子院”)100%股份,并向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金。

国投中鲁股票自6月23日开市起停牌,将于7月7日开市起复牌。此次交易构成关联交易,预计构成重大资产重组。

此次重组后,电子院将成为国投中鲁的全资子公司。电子院为我国电子工程领域的领军企业以及先进电子制造产业化综合服务商,为国投集团电子信息产业服务板块优质资产。此次重

组能够助力国投中鲁打造先进电子制造产业化综合服务平台,有助于上市公司把握国家在战略性新兴产业、新基建、新城建、新发展格局下的产业发展机遇,巩固和提升行业竞争优势。

此次交易前,国投中鲁的主营业务为浓缩果蔬汁(浆)的生产和销售。交易完成后,国投中鲁在原主营业务范围基础上增加产业化咨询、工程设计、设备选型与组线、工程设计与设计、产线调试与运营以及数字工厂、智能工厂整体解决方案。

公告显示,交易完成后,国投中鲁的资产规模、营业收入和归属于母公司股东的净利润等主要财务指标预计将得到提升。国投集团开展控股上市公司并购重组,有助于规范有序开展市值管理工作,提升上市公司投资价值,切实维护投资者权益。

惠而浦预计上半年盈利2.05亿元左右

■本报记者 徐一鸣

7月4日,惠而浦(中国)股份有限公司(以下简称“惠而浦”)发布公告称,公司预计今年上半年归属于母公司所有者的净利润达2.05亿元左右,同比增长559%左右,预计扣除非经常性损益后的净利润1.94亿元左右,同比增长857%左右。

惠而浦预计今年上半年归属于母公司股东的净利润已超去年全年的2.02亿元。对于业绩增长,惠而浦相关负责人表示,一方面,公司提升研发创新,推进新项目开发,持续加强与客户合作,主营业务收入同比增长。另一方面,公司优化收入结构,深入挖掘降本空间,同时提升组织效率,控制无效费用开支,整体盈利能力进一步提升。

作为家电行业上市公司,惠而浦产品涵盖洗衣机、冰箱、洗碗机、干衣机以及厨房电器、生活电器等全品类。其中,在科技创新赋能下,高附加值冰箱等产品,成为公司在市场布局的重点。

惠而浦相关负责人表示,随着消费者生活品质的提升和消费观念的转变,冰箱产品的智能化、节能环保、健康保鲜以及个性化设计等高端特性更受关注,嵌入式高端冰箱产品的需求呈现出增长趋势。

除了惠而浦以外,家电行业内已披露今年上半年业绩预告的还有浙江三花智能控制股份有限公司(以下简称“三花智控”)等。三花智控预计今年上半年归母净利润为18.93亿元至22.72亿元,同比增长25%至50%。