

上半年我国新能源汽车产销量分别达266.1万辆和260万辆,同比分别增长118.2%和115%

## 6月份我国车市超预期复苏 自主品牌强于合资品牌

■本报记者 龚梦泽

6月份,国内汽车市场呈现加速复苏态势。乘联会公布的最新销量数据显示,6月份,国内车市批发销量为218.9万辆,同比增长42.3%,环比增长37.6%。1月份至6月份,累计批发销量达到1017.2万辆,同比增长3.4%;新能源汽车产销量分别达266.1万辆和260万辆,同比分别增长118.2%和115%。

从车企销量榜单来看,上半年销量前十车企分别是一汽-大众、比亚迪汽车、长安汽车、上汽大众、吉利汽车、上汽通用、广汽丰田、东风日产、长城汽车、上汽通用五菱。

“6月份,随着疫情防控形势持续向好,物流和供应链持续改善,叠加出口韧性仍存,汽车产业复工复产,政策支持力度持续加大,车市迎来了超预期复苏。”乘联会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示。

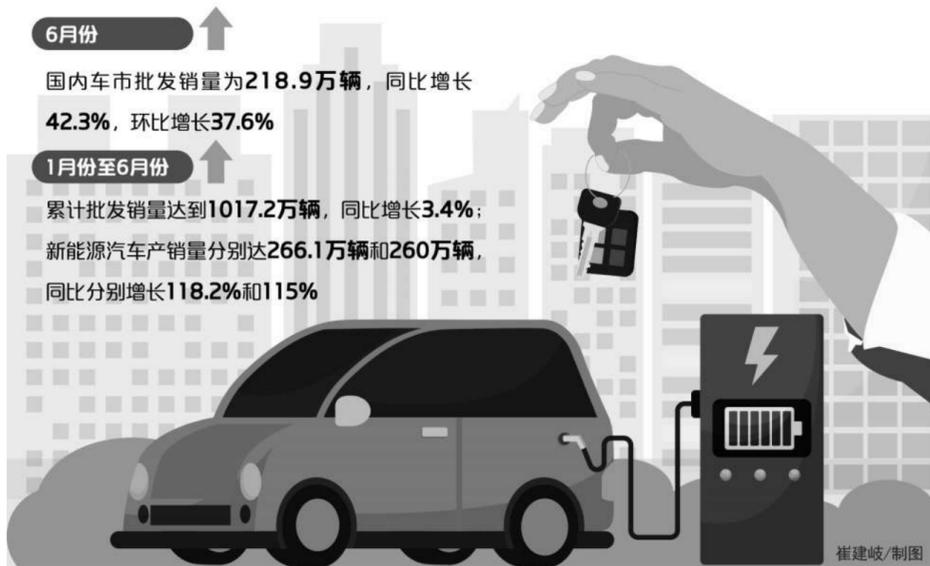
### 6月份乘用车销量 同比大增22.6%

得益于政策方面利好频出以及保供措施见效,6月份国内乘用车市场零售量时隔三个月首次恢复同比增长。数据显示,2022年6月份,国内乘用车市场零售量达194.3万辆,同比增长22.6%。与上月相比,6月份乘用车零售量环比增长43.5%,该环比增速为近6年同期历史最高值。

对于6月份汽车零售量大幅增长,崔东树认为主要得益于政策驱动。今年5月31日财政部发布《关于减征部分乘用车购置税的公告》,明确对2022年6月1日至2022年12月31日内,且单车价格(不含增值税)不超过30万元的2.0升及以下排量乘用车,减半征收车辆购置税。与此同时,地方政府和各车企纷纷联动响应,在6月份形成了一股车市刺激政策合力。

“各地出台的鼓励消费政策力度较大,部分补贴和消费券政策属于‘先到先得’,使得6月份车市进一步升温。主流车企纷纷追加优惠活动,冲刺半年度目标。”崔东树表示。

同时,疫情防控形势持续向好,物



流和供应链持续改善也是车市超预期复苏的重要原因。崔东树表示,在保供政策推动下,长三角地区国产零部件体系供应商的基本供货逐步恢复。从各地经销商和4S店情况来看,客户进店和成交基本恢复正常。

值得一提的是,保持快速增长的新能源汽车依然是拉动乘用车零售的重要增量。今年6月份,新能源乘用车批发销量达57.1万辆,同比增长141.4%,环比增长35.3%。1月份至6月份新能源乘用车批发销量达246.7万辆,同比增长122.9%。零售方面,6月份新能源乘用车零售销量达53.2万辆,同比增长130.8%,环比增长47.6%。1月份至6月份,新能源乘用车国内零售销量达224.8万辆,同比增长122.5%,形成了明显的“W”形走势。

除销量走强外,新能源汽车的渗透率也持续提升。6月份,新能源汽车国内零售渗透率为27.4%,较去年同期的14.6%提升12.8个百分点。对此,崔东树表示,供给改善叠加加价上浮预

期造成新能源汽车市场火爆。

### 上半年自主车企销量 整体好于合资品牌

从上半年车企销量榜单来看,一汽-大众再一次将冠军收入囊中,比亚迪汽车和吉利汽车也保持了较好成绩,分别蝉联第二名和第三名。此外,上半年销量位居前列的自主车企还有长安汽车和奇瑞汽车(排名第15位)。

6月份,一汽-大众恢复了正增长,而且以超过70%的超高增幅,交出了唯一一份6月份销量突破20万辆的成绩单;主攻新能源市场的比亚迪汽车,延续了此前强势的市场表现,在纯电和插混两条路线上齐头并进,继5月份之后再次获得车企销量亚军。

整体来看,中国车企在上半年的表现略好于合资车企,其中比亚迪汽车销量大涨168.0%,长安汽车、吉利汽车的销量跌幅均低于10%;而上汽大众、上汽通用、东风日产等车企销量跌

幅均超20%,其中上汽通用跌33.1%,为榜单中跌幅最大的厂商。

上半年销量排名靠前的车企中,比亚迪汽车、吉利汽车、奇瑞汽车、长安汽车、上汽大众和一汽-大众的新能源车销量都在万辆以上,其中吉利汽车为29671辆、奇瑞汽车为22783辆、长安汽车为16178辆。

对此,中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳认为,现阶段主流乘用车企业燃油车与新能源车协同发展的转型效果非常显著,特点十分突出。接下来国内新能源车市场新一轮市场格局之争将正式拉开序幕。

此外,按照历年的销量曲线走势,上半年与下半年车市销量的比例大致在45:55,受今年上半年疫情影响冲击,下半年在政策和车企冲量的推动下会产生较大的增量,上述比例可能会变成40:60。“虽然7月份车市将进入传统销售淡季,但在政策刺激下消费需求将继续释放,车市有望实现持续增长。”张秀阳表示。

## 煤炭需求旺盛价格上涨 多家煤企预告上半年净利大增

■本报记者 张敏 见习记者 刘剡

7月11日晚间,晋控煤业、山西焦煤等多家煤炭行业上市公司发布的2022年半年度业绩预告显示,受益于煤炭市场需求旺盛,价格上涨等因素,相关上市公司业绩实现大幅增长。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强向《证券日报》记者表示,“2022年上半年在保供稳价政策推动下,煤炭优质产能快速释放,相关企业业绩实现大幅增长。未来一段时间煤炭行业依旧处于紧平衡状态,煤炭企业应当抓住当前机遇,实现企业发展转型。”

## 新洋丰拟5.35亿元收购竹园沟矿业 欲开启新能源第二增长曲线

■本报记者 李万晨

受益于动力电池、储能等新能源领域的发展,磷酸铁锂电池需求旺盛,带动磷酸石需求增长。据百川盈孚数据,磷酸石价格从今年一季度的654.3元/吨升至二季度的833.9元/吨。

7月9日,新洋丰发布关于拟收购保康竹园沟矿业有限公司(以下简称“竹园沟矿业”)100%股权暨关联交易的公告。公告显示,新洋丰拟使用自有资金5.35亿元收购竹园沟矿业100%股权。收购完成后,竹园沟矿业将成为新洋丰的全资子公司。

据悉,磷酸石主要用于生产磷复肥、黄磷、磷酸盐等,其中磷复肥是磷矿最大的下游需求。新洋丰作为国内磷复肥龙头企业,其主营业务是磷化工、磷复肥、新型肥料及磷酸铁等新能源材料的研发、生产和销售,掌握丰富的磷资源及成熟的磷化工

产品技术。

### 拟收购竹园沟矿业100%股权

公告显示,竹园沟矿业成立于2007年10月份,注册资本8676万元人民币。主营业务为重晶石矿以及磷矿的加工、销售。公司竹园沟磷矿生产规模为180万吨/年,有效期限是5年,自2022年2月25日至2027年2月25日。

据评估,截至2022年5月31日,竹园沟磷矿保有资源储量为9050.30万吨、P2O5平均地品品位24.93%。目前竹园沟磷矿处于在建阶段,资源储量未动用。

新洋丰表示,本次交易是控股股东新洋丰集团履行重组上市承诺的又一项重要举措。本次交易可拓展新洋丰产业链,进一步优化上市公司业务结构,夯实资产,有效推动公司各项业务协同发展,资源优势充分发挥。通过收购竹园沟矿业100%股权,可以进一步稳定

运行,公司煤炭销售价格较上年同期有较大程度上涨。同时,公司通过精心组织生产,煤炭产能逐步释放,商品煤产销量较上年同期有一定幅度增加。山西焦煤表示,受煤炭市场需求旺盛、价格上涨等因素影响,公司的煤炭产品盈利同比大幅增加。晋控煤业表示,由于煤炭价格高位运行,公司煤炭售价同比上涨,致使公司本期业绩同比增幅较大。

易煤研究院研究员杨浩告诉《证券日报》记者,“从具体数据来看,2022年1月份至5月份全国煤炭产量同比增长10.4%,2022年1月份至6月份北港5500K平仓均价同比增长51%。量价齐涨是煤企实现业绩高速增长的主要原因。”

“对于企业而言,现阶段是难得的转型期。”杨浩表示,“当前国内仍处于产能释放期,能源价格也处于历史高位,煤炭企业应抓住机遇,在保证安全生产、降本保供的前提下,推进技术改革,降本增效、扩大利润。”“双碳”目标下,煤炭企业需提高清洁能源投资比重。”

对于下半年煤炭行业发展趋势,林伯强认为,“国家发改委已明确提出严厉打击囤积居奇、哄抬价格、发布虚假信息的行为,有力促进煤炭期现货市场价格在合理价格区间有序运行。今年下半年煤炭行业业绩增速同比或将减缓,但煤炭行业的高景气在未来一段时间内仍将延续。”

据悉,湖北丰锂5万吨/年磷酸铁项目于2021年9月份动工建设,2022年4月底建成并投入试运行,经过一个多月的调试和改进,目前产出的磷酸铁产品各项质量指标已经达到下游磷酸铁锂生产厂家的要求。

业内人士指出,新洋丰是目前磷化工企业中最早实现磷酸铁产能落地的企业之一,2021年之前行业内磷酸铁产线规模大多为千吨级别,公司的5万吨/年产线是行业内该量级达标生产的首条产线。

“向新能源和精细磷化工转型升级是新洋丰全面提升企业竞争优势的重要布局,意在依托企业丰富的磷矿资源和近四十年从事磷化工的生产积淀,迅速抢占行业转型升级的发展高地,这不仅有利于巩固公司磷矿主业的行业领先地位,还有助于将新能源产业打造为继磷矿主业之后的第二主业,开启第二增长曲线。”新洋丰相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 物业公司赴港IPO热情减退 物管行业将战略重点转向社区增值服务

■本报记者 王倩

近期,房企分拆旗下物业板块赴港上市的热潮似有“退烧”的迹象。

东方财富Choice数据显示,截至目前,加上刚登陆港交所的鲁商服务,港股“物业管理及服务”板块已有61家公司,其中2020年以来成功登陆港交所的公司就有35家。但从数量增减情况来看,2020年和2021年赴港上市的物业板块企业数量分别为18家和13家;截至目前,今年该类企业数量只有4家。

看懂App财经评论员王亦坤对《证券日报》记者表示,无论“退烧”与否,在“房住不炒”和人口老龄化加剧的背景下,物业已成为房企下一个竞争主战场,而在行业内并购潮渐退时,发力社区增值服务正成为物业公司的战略重点。

### “退烧”或属正常现象

近几年,房企纷纷分拆旗下物业板块赴港上市,形成了一股热潮。但是,进入2022年,不仅该热潮开始“退烧”,行业内并购行为似乎也趋谨慎和理性。有分析指出,“退烧”或属正常,因为2020年至2021年有大批物管企业上市,头部房企旗下的物业公司大部分已经完成登陆资本市场。

从上市情况来看,2019年至2021年,港股物业管理及服务板块的上市企业数量分别为8家、18家、13家,而今年以来仅有金茂服务、力高健康生活、东原仁知服务和鲁商服务4家物业公司登陆港交所。据不完全统计,目前还有包括龙湖智创生活、万物云、润华智慧健康等7家物管企业正在候场港股IPO。

二级市场,相关板块表现也并不理想,截至7月11日,按后复权计算,61家港股上市物业管理公司中仅有13家年内股价上涨,占比刚过两成。此外,截至7月8日,恒生物业服务及管理板块指数(HSPSM)年内累计下跌24.14%。

其实,自2014年6月份花样年旗下的物业管理平台彩生活上市,成为我国第一家分拆物业板块上市的企业后,房企分拆物业板块上市的步伐就一直没停过,近几年更是如此,市场开始意识到,优质的物业对于业主安全感和房产保值升值十分重要。

在“房住不炒”的政策大背景下,近期房地产行业的赛道逻辑也在发生改变。山东大学经济学院房地产研究中心主任李铁岗接受《证券日报》记者采访时表示,“房住不炒”政策之下,房企更需提高软性服务价值。

王亦坤也对《证券日报》记者表示,在行业红利消失、行业竞争异常激烈的情况下,单靠运营已经无力推动主营业务增长,物业公司纷纷在战略层面展开角逐,其中开发多元化社区增值服务是一个重要方向。

## 通策医疗实控人增持14.95万股 多渠道吸引优秀口腔医生加盟,增强竞争力

■本报记者 谢若琳  
见习记者 靳卫星

7月11日,通策医疗股份有限公司(以下简称“通策医疗”)发布公告,通策医疗实际控制人、董事长吕建明于今年1月份披露增持计划,目前已完成增持公司股份14.95万股,占公司总股本约0.05%。本次增持完成后,吕建明直接持有公司股份约130万股,占总股本的0.41%。

通策医疗是国内口腔医疗服务龙头,被誉为“牙茅”。目前,公司在浙江省内有口腔医疗机构43家。受益于规模效应实现和高端业务占比提升,公司盈利能力持续增强,从2016年到2021年,毛利率从41.4%提升至46.1%,净利率从15.1%提升至28.3%。2021年年报显示,通策医疗营业收入约27.81亿元,同比增长33.19%;归母净利润约7.03亿元,同比增长42.67%。

口腔行业资深运营专家、北京刷新活力健康科技有限公司副总经理王浩唯向《证券日报》记者表示,通策医疗在浙江省有很强的地域优势,其总部杭州口腔医院虹吸效应非常明显。

同时,通策医疗的获医能力也值得肯定,太平洋证券研报表示,“通策医疗通过参与公立医院改制、医教研合作、明确内部晋升路径、推行核心医生持股等方式来获取和吸引优秀的口腔医生。”