

汽车经销商年末生存状况调查： 超四成4S店关停 逾七成销量不达标

■本报记者 龚梦泽

“从11月份下旬到现在,已经闭店快两个星期了。”日前,北京某合资品牌4S店员工告诉《证券日报》记者,他上月底就被要求居家等候,目前还没有进一步复工通知。

而在位于北京市朝阳区的某商贸园区内,大部分门店均处于“关店”状态。记者从一家自主品牌门店外驻守的值班工作人员处获悉,园区于前天下午(12月2日)实施了封控,正常经营还需等通知。

《证券日报》记者在采访调查中发现,目前由于店面的客流显著下滑,销量低于预期,多地经销商年底冲击年度销量目标的计划再度被打乱,库存积压叠加流动资金短缺,导致部分经销商生存压力激增。

终端的寒意也体现在统计数据上。据中国汽车流通协会(以下简称“流通协会”)发布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”VIA显示,11月份,有41.2%的经销商门店出现闭店现象,且多数闭店时间在两周以上;超73%的经销商无法完成销量任务,其中61.1%的经销商任务完成率不足80%。

11月份销量不及预期 多重因素加大经销商压力

一直以来,经销商库存预警指数被看作国内汽车市场需求的“晴雨表”,它的高低反映了中国汽车市场的流通状况。据最新一期中国汽车经销商库存预警指数调查显示,2022年11月份,中国汽车经销商库存预警指数为65.3%,同比上升9.9个百分点,显著高于荣枯线。

据《证券日报》记者了解,库存

预警指数采用扩展指数的编制方法,以50%作为荣衰线,50%以下均处于合理范围。这意味着当前经销商库存指数显著超过库存安全线,国内汽车产销环境十分严峻。

流通协会表示,从全国范围来看,11月份汽车市场呈现相对静默状态,客流量不可避免大幅下滑,消费者购车需求释放受阻,这对店面经营、新车销售、售后服务甚至二手车市场均有很大影响。叠加库存增加和流动资金短缺等因素,部分经销商开始实施裁员、减薪措施,经营压力巨大。

事实上,在今年传统销售旺季“银十”的10月份,大部分汽车经销商的销售成绩就不及预期。一方面,10月份受各地新增疫情影响,多地经销商无法开展促销活动,汽车市场相对静默,市场需求的转弱使10月份呈现出“旺季不旺”的特点。

另一方面,由于购置税减税政策,拉动的汽车消费需求已在6月份至9月份集中释放,市场有效需求被透支后相对较低。综上所述,10月份汽车终端销量表现差强人意,仅在185万辆左右。

时值11月份,终端销售困境仍未得到明显改善。调查显示,11月份,我国汽车市场需求、经销商门店平均日销量等指数均出现下滑。其中,市场需求指数环比下降7.8%,经销商经营指数环比下滑8.1%,门店平均日销量下滑8.5个百分点,从业人员指数下滑6.5%。由于经销商运营受阻,消费者购车需求减弱等,预计11月汽车终端销量在170万辆左右。

对此,中国汽车流通协会副秘书长陈学红对《证券日报》记者表示,大部分经销商希望截至今年底的购置税减半政策可以延续,并且



扩大受益面,覆盖到全部乘用车。流通协会希望地方政府的现金补贴、租金减缓、发放购车券等促进政策继续出台,呼吁主机厂根据疫情实际情况与经销商共克时艰,适当调整销量任务目标,减少经销商库存及资金上的压力。

车商积极备战 期待年末出现翘尾行情

值得一提的是,不同于往年,今年底延续了13年之久的国家新能源汽车

补贴政策将正式退出。2021年底,财政部等四部门发布《关于2022年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》,该政策将于今年12月31日终止,在此之后上牌的车辆不再给予补贴。

与此同时,持续半年的燃油车减半征收车辆购置税的政策也将于今年底到期。5月31日,财政部和税务总局宣布,对在2022年6月1日至12月31日期间购买不超过30万元的2.0升及以下排量的乘用车减半征收车辆购置税。

中国汽车工业协会副秘书长陈

士华认为,如果明年不延续购置税减半政策,国内车市在今年第四季度将出现翘尾增长现象。“消费者会抓住这一政策红利尾巴加快购车,企业也会加快供应速度。”同时,陈士华对政策拉动的提前消费也抱有担忧——不排除明年开年国内车市销量会出现明显下滑,甚至可能出现断崖式下降。

对此,郎学红持不同态度:“现阶段很多经销商对12月份市场判断依然悲观,认为车市很难再现往年年底热度,所以出现翘尾行情的可能性不高。”

歌尔股份回应下修业绩预期 将坚定元宇宙产业链布局

■本报记者 王 僊

12月2日晚,继歌尔股份“丢单”事件后“另一只靴子”事件落地,该公司正式下修2022年度业绩预告。此前该公司预计2022年度实现归母净利润区间为盈利40.61亿元至47.02亿元,比上年同期增长-5%至10%。修正后业绩较之前预告减少了23亿元以上,预计2022年度实现归母净利润17.1亿元至21.37亿元,较上年同期下降50%至60%。

同时,歌尔股份还结合此事件影响及行业环境变化,拟对近半年前推出的“家园6号”员工持股计划进行调整,对购买价格、公司业绩考核指标等部分条款进行同步下修。

“‘丢单’事件的确在一定程度上影响了歌尔股份的快速发展,但也并非坏事。”深度科技研究院院长张孝荣接受《证券日报》记者采访时表示,歌尔股份业务收入的毛利润率偏低,对大客户依赖较重,如这些问题得到改善,公司将重新走入发展快车道。

现有客户均保持稳定合作

根据此前11月9日公司的《风险提示性公告》,公司此次暂停生产境外某大客户的一款智能声学整机产品,预计影响公司2022年度营业收入不超过33亿元,约占公司2021年度经审计营业收入的4.2%。

根据最新的业绩预告修正公告,此次事件将给公司造成直接损失约9亿元(包括直接利润减少和停工损失等),加上对该产品固定资产、存货等相关资产进行的清查评估后,公司拟增加计提资产减值准备,确认减值损失预计约11亿元至15亿元,因此公司直接损失和资产减值损失约20亿元至24亿元,对公司2022年度经营业绩产生显著影响。

对于此次境外大客户“砍单”对公司是否会产生长期影响,以及业绩预告下修这么多,是否表示其他业务也受到了影响?公司方面回应《证券

日报》记者采访时表示,公司与该境外大客户具有长期合作关系。目前,除一款智能声学整机产品项目处于暂停生产状态外,与该客户其他产品项目合作均正常进行。

至于该事件后公司现有客户是否稳定,公司方面对《证券日报》记者表示,公司现有客户均在稳定合作中,对于未来业绩保持稳健增长仍有充分信心。

这一点在公司调整“家园6号”员工持股计划的业绩考核指标时亦有体现。根据修订后的员工持股计划草案,公司承诺2023年度至2026年度的营业收入要分别比2021年度营业收入增长不低于12%、36%、66%和98%。这意味着公司承诺2026年的营业收入业绩考核目标较2021年仍然增长近100%,相当于在未来5年中,将公司目前近千亿元的年营收规模再翻一番。

虚拟现实产业发展空间广阔

依托近10年的研发投入和业务

布局,目前歌尔股份已与全球主流VR头显品牌达成长期深度合作,占据全球中高端VR头显80%的市场份额。今年前三季度,公司智能硬件业务营收435.52亿元,同比增长95.87%,占总营收比例近60%。公司方面对《证券日报》记者表示,元宇宙是公司坚定的布局方向。

公司相关负责人告诉记者,歌尔股份目前正集中资源在VR/AR赛道冲刺发展。因为公司方面认为,在国家及各地市陆续出台的政策助推下,虚拟现实产业有望迎来爆发式增长,面对这一新的增量市场,产业链上的一系列环节将获得快速增长,同时,虚拟现实赛道也为企业带来价值重塑的机会。

谈及该行业明后年市场趋势,该负责人对《证券日报》记者表示,“相信伴随着硬件技术、软件内容和应用场景的不断完善和丰富,VR虚拟现实产品有着广阔的发展空间。”

东方证券也分析,公司在VR/AR赛道实现“零组件+整机”双轮驱动,

形成产业链上下游复合保护壁垒,有望受益产业趋势带来的业绩增量,长期成长前景光明。

而作为虚拟现实产业链的“链主”企业,歌尔股份一方面将加强产学研合作,推动共同制定“元宇宙”标准,另一方面也将打造特色生产制造模式和数字化工厂,带动VR、AR产业链共同发展。

同时,公司将加强向产业链上游发力,目前公司在微电子、光学产业链条上已作相应布局。特别在微电子板块,歌尔股份子公司歌尔微电子有限公司IPO申请已成功上市会通过,其在MEMS传感器和SiP领域已具有行业领先的技术水平,研发出具有自主知识产权的芯片。

公司方面表示,公司近5年累计研发投入已达133亿元,目前公司正打造全球化研发布局,持续推动创新发展。未来公司也将综合考虑各种因素积极进行战略布局,持续优化产品结构,努力保障公司业绩稳定提升。

19家公司推“0元购”员工持股计划 近半数收交易所关注函 定价是否合理、变相利益输送是否存在成关注重点

■本报记者 刘 欢

同花顺数据显示,今年以来(截至12月4日),A股已有首航高科、鼎捷软件等19家公司推出“0元购”员工持股计划。

上市公司频频推出如此“大方”的员工持股计划,引起了监管部门的关注。《证券日报》记者梳理发现,在19家推出相关计划的公司中,已有近一半公司收到了交易所的关注函,其中0元股的定价是否符合“盈亏自负,风险自担”原则、激励对象包含董监高是否存在变相利益输送、业绩考核指标是否合理等问题是监管层关注的重点。

“0元购”引交易所关注

在交易所下发的关注函中,监管层普遍关注“0元购”的定价是否符合“盈亏自负,风险自担”原则问题”。

一位不愿具名的分析人士告诉《证券日报》记者:“《关于上市公司实

施员工持股计划试点的指导意见》要求员工持股计划采用‘盈亏自负,风险自担,与其他投资者权益平等’的基本原则,因此当受让价格低于回购均价,尤其是以0元或者远低于回购价格时就会引起交易所的关注。”

12月1日,针对“0元购”员工持股计划,深交所对首航高科下发了关注函。要求首航高科结合公司经营情况、公司股票价格、回购均价等进行说明此次员工持股计划受让价格的定价方法、依据及其合理性,员工持股计划以0元/股受让回购股份是否符合“盈亏自负,风险自担”的基本原则,是否有利于提升公司竞争力。

首航高科推出的2022年度员工持股计划显示,该计划规模不超过6434.975万股,占公司当前总股本的2.53%,参加对象数不超过180人。

首航高科在2019年、2020年分两期实施回购股份,购买最高价为4.65元/股,最低价为2.59元/股。回购股份共计6434.98万股,累计支付总金额为2.4亿元。

针对“0元购”员工持股计划首航高科表示,此举一是对于2021年度、2022年度公司经营业绩有突出贡献的核心管理层及核心骨干员工的肯定。二是为了增强公司核心管理层及核心骨干员工对公司成长发展的责任感和使命感,充分调动其工作积极性,进一步提升公司业绩,努力实现更高的经营目标。

北大纵横合伙人汪海军表示,“上市公司实施‘0元购’员工持股计划,其授予的股份均来源于公司在二级市场回购的股票。通过回购公司股票,可以进一步稳定公司股价,增强投资者信心。但同时,授予时股票的公允价值将全部计入公司的股份支付成本,必然会增加公司的管理费用,降低公司的净利润。”

变相利益输送成关注重点

《证券日报》记者梳理发现,被关注的公司的员工持股计划的参与对象大多涉及公司董监高,且持有份额占

比较高。因此,是否存在变相利益输送也成了交易所重点关注的课题。

“上市公司通过员工持股的方式将员工利益与公司绑定,主要是为了激励员工,增强其积极性和主动性,有利于公司的可持续发展。‘0元购’员工持股计划的风险在于可能会存在利益输送,所以监管层会重点关注这类问题,防止出现利益输送,进而损害上市公司利益及中小股东利益。”前海开源基金首席经济学家杨德龙接受《证券日报》记者采访时表示。

首航高科的员工持股计划显示,参加对象数不超过180人,其中董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员、关键管理人员6人,6人计划占持股计划总份额的比例约17.56%。其他不超过174名员工将分享剩下82.44%的股票份额,对应约5304.98万股。

鼎捷软件的员工持股计划显示,参加总人数为41人,其中5人为公司核心管理层,包括董事长兼总经理等

人,认购份额占员工持股计划总份额的比例高达46.43%。剩下的53.57%股份,则分配给36位核心管理人员及核心骨干。

对于上述情况,监管部门也会要求公司请结合参与对象的任职情况、岗位职责、具体贡献等补充说明参与对象选取的方法及其合理性,以及是否刻意规避《上市公司股权激励管理办法》中授予价格和对象的相关要求,是否存在变相利益输送的情形。

“对于‘0元购’员工持股计划,在市场公平的情况下,为了激励员工,是可以使用的。但要在制度以及程序方面进行合理的、科学的安排和设计。”北京师范大学政府管理研究院副院长、产业经济研究中心主任宋清对《证券日报》记者表示,“市场质疑属于常见现象,对监管部门关注的问题,上市公司应该积极回复,这也是化解相关质疑和矛盾的有效手段,有利于维护资本市场环境、维护员工及企业的利益。”

寒潮来临或改变需求预期 动力煤价格止跌反弹

■本报记者 张晓玉

在寒潮天气的影响下,北方气温快速下降使得煤炭需求出现阶段性改善,煤炭价格迎来看涨预期。公开数据显示,近日煤炭贸易商报价止跌反弹。上周(截至12月2日)秦港5500大卡动力煤市场价1350元/吨,环比增长5.47%。

国盛证券研报认为,四季度经济延续稳中向好局势,外加今年极端天气频发,“拉尼娜”事件持续或导致今年冬季温度偏低。预期今年四季度或将是煤炭消费的旺季。

中国煤炭运销协会运行处副处长纪少卿在接受《证券日报》记者采访时表示:“近期随着大集团价格下调后产地坑口多数煤矿价格随之调整,叠加其他因素,下游需求持续性不强,目前国内煤矿还是以保供为主。同时,现已近2022年末,临近春节工厂放假以及低价进口煤到货,下游库存高于往年等都是价格下行的因素。最近随着天气大幅降温以及前期价格持续调整,部分跌幅较大的煤矿出货有所好转,价格也出现小幅回调,但从目前看本次调整有些后劲不足。”

寒潮拉动煤炭需求上升 政策加大保供力度

回顾11月份,上月因全球温度同比升高,需求不及预期,煤价承压下行。

国家统计局11月24日公布数据显示,与11月上旬相比,11月中旬全国各煤种价格均下跌,动力煤价格跌幅明显扩大。山西大混(热值5000大卡)价格1282.9元/吨,同比下跌5.4%;山西优混(热值5500大卡)价格1482.9元/吨,同比下跌4.7%。

据找煤网数据监测,截至11月28日产地5500k煤炭一周内累计下跌230元/吨,港口5000k煤炭一周内累计下跌100元/吨。

美尔雅期货发布的研报提及,自10月下旬以来,受制于下游需求疲弱,港口、产地价格出现一波较大幅度下跌,其中秦皇岛5500大卡动力煤平均价从1600元/吨左右直接降至1300元/吨以下。

近期,随着寒潮来袭以及北方进入供暖季对煤炭需求增加,11月29日后煤炭港口价格小幅回升。11月30日,国内期货市场上动力煤主力上涨9.99%,报收988.8元/吨。12月2日,动力煤期货收盘价为988.6元/吨。

开源证券在研报中分析称,海外能源危机仍旧严峻,10月份西欧进口动力煤同比上涨20.6%,环比上涨34%,冬季欧洲仍可能将加大煤炭和天然气的采购力度,从而将对中国进口煤量产生较大挑战;需求方面,11月份全国将全面进入供暖季,电煤日耗将有望大幅跳涨,补库也将持续。

煤炭是保障我国能源安全的“压舱石”,在需求增加背景下,为保障迎峰度冬煤炭稳定供应,我国加大政策保供力度。11月30日,国家发改委网站消息称,已会同煤电油气运保障工作部际协调机制有关单位,组建成立增产产能工作专班,督促各产煤省区和中央企业全力挖潜扩能增产,加强要素保障服务,协调解决煤炭扩能增产过程中存在的困难和问题。

国家发改委指出,当前煤炭供应形势总体良好。全面进入供暖期以来,全国统调电厂电煤供应量保持高位,连续多日大于电煤消耗量,存煤保持在1.75亿吨左右的历史高位。

华泰证券分析师王帅认为,“除非出现强度和持续时间超预期的冷冬或者严重的产地生产扰动,今年迎峰度冬期间全社会煤炭库存不会出现快速且大幅的下降。”

煤炭价格反弹有限 整体有望维持高位水平

尽管即将进入迎峰度冬的需求旺季,但专家和机构纷纷认为后市动力煤价并不具备大幅上涨条件。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示:“寒潮来袭,取暖用煤需求上升,提高了出货积极性,将有利于动力煤价格回升。然而,目前需求恢复态势不稳,下一步没有显著的扩张预期,供需格局仍偏向宽松,叠加冬季保供稳价的抑制作用,预计价格反弹幅度有限。另外,沿海煤炭市场成交仍以中长期合同为主,市场货源占比低,考虑到中长期合同约定价格较为稳定,动力煤市场价格剧烈波动可能性较小。”

在上市煤企冀中能源相关负责人看来,“四季度,随着供暖季的来临,煤炭市场将呈现高需求、高供给和高库存的状态,煤炭市场整体有望维持高位水平,动力煤受冬季取暖带动将继续高位运行。需求方面,煤炭市场仍有刚性支撑,宏观经济能否回暖有待观察,需求增速大概率将有所收缩。在增产保供政策下动力煤供给将继续明显增加,价格在供给能力增强的情况下将向保供价格靠近,届时市场价格和保供价格差距预计也会缩小。”