

巴菲特再卖比亚迪

“股神”半年内套现约150亿港元

“股神”巴菲特投资比亚迪的成功早已传为佳话，14年时间内实现了超过30倍的收益。

上海《第一财经》9日报道，不过，过去两个多月港股反弹近7000点，巴菲特却继续套现比亚迪。

港交所权益披露信息显示，短短半年时间内，巴菲特已经累计减持比亚迪超过7000万股，套现大约150亿港元。

市场人士看来，新能源板块估值过高，随着产品降价潮到来，竞争越来越激烈，再加上海外央行加息，这些高估值板块调整的压力加大；另一方面，电动车产业链在2022年上半年的融资高潮已经过去，相关企业也没有动力支撑股价。

半年套现150亿港元

港交所权益披露资料显示，巴菲特旗下的伯克希尔·哈撒韦于2023年1月3日以均价191.44港元再度减持105.8万股之后，持股已经降低到剩下1.533亿股，对比亚迪H股持股比例降低到13.97%。

相比2022年7月开始套现前持有的2.25亿股，过去不到半年的时间里，巴菲特已经减持了7170万股，持仓已经降低超过三成。如果按减持均价大约200多港元保守计算，巴菲特套现金额大约是150亿港元。

早在比亚迪2.25亿股于2022年7月11日被转仓到花旗银行名下，当时市场人士就已经开始猜测巴菲特即将开始减持比亚迪。2022年8月24日港交所权益披露信息首次显示了伯克希尔开始减持比亚迪，当天以277港元减持133.1万股，持仓降低到2.188亿股，对H股持股比例变更为19.92%。考虑到变动每过一个整数百分点才需要披露减持操作，巴菲特开始减持的时间其实比8月24日更早。

不过巴菲特的大幅度减持并未动摇国内部分明星机构对比亚迪的持股信心。比亚迪2022年三季报显示，知名基金经理邓晓峰管理的“上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）——高毅晓峰2号致信基金”进入前十名股东名单，持有754万股，占总股本0.33%，其余多家公募基金也有大量产品继续增持比亚迪。

虽然恒生指数大幅反弹超过40%，但比亚迪较低点161.7港元累计反弹大约只有25%，1月9日报收201.4港元。梳理公开信息可以发现，比亚迪两次H股融资都是在市场正狂热的时候，两次增



2022年9月23日，香港首个比亚迪电动车车展进行开幕仪式。

发价分别为225港元和276港元，目前比亚迪依然没有返回上述增发价。

一位高位套现了新能源产业链上游个股的私募人士表示，2022年6月的时候多家电动车产业链企业密集融资（比亚迪这个阶段并没有股权融资），市场已经出现了热度过高，而主要融资项目完成后，这些企业已经没有什么动力稳住股价。基本面来看，产业链上中下游都走向成熟，未来受宏观经济环境影响将会不可避免。比亚迪的过去两次H股融资来看，其实行业正处于蓬勃发展期，股价反映了当时市场情绪的亢奋，能以较高的股价融资也是充分迎合了投资者追捧的心理。

2021年1月21日，比亚迪发布公告称配售1.33亿股H股，配售所得款项总额约300亿港元，此次配售H股每股配售价为225港元；2021年11月1日，比亚迪发布公告称，10月29日盘后，比亚迪成功完成5000万股新H股配售，配售价为每股276.0港元，此次138亿港元的H股闪电配售，比亚迪2021年两次港股发行，合计募集资金约440亿港元。

遭遇特斯拉降价挑战

2023年随着主要竞争对手特斯拉大幅降价，比亚迪如何反击也成为了投资者的关注焦点。

继2022年10月24日降价后，新年伊始，特斯拉国产车型再次大幅降价，市场人士认为主要竞争对手之一的比亚迪将会受到一定影响，过去比亚迪产品涨价并未影响销量，未来则存在不确定因素。

1月6日，据特斯拉中国官网，特斯拉中国产车型全系降

价，其中Model3起售价降为22.99万元（人民币，下同），Model Y起售价降为25.99万元，创下历史最低价格。特斯拉中国对外事务副总裁陶琳在微博上发帖称：“特斯拉的价格调整背后，涵盖了无数工程创新。坚持以成本定价，以实际行动响应国家号召，促进经济发展，释放消费潜力。”

玄甲基金CEO林佳义表示，目前行业周期处于顶部，竞争激烈加速峰值到来，未来利润的下滑将导致量价齐跌，特斯拉行业竞争力依然比较强，将导致竞争对手订单的下滑。

2022年，比亚迪击败特斯拉夺回全球新能源汽车销冠，销量快报显示，2022年，比亚迪新能源乘用车销量为185.74万辆，其中纯电动车91.11万辆，插电混动车型94.62万辆。相比之下，特斯拉2022年全球销量则为131.39万辆。

特斯拉官宣降价前的1月5日，比亚迪却发布了全新高端汽车品牌“仰望”及其核心技术“易四方”，产品价格上百万元。

2022年多次产品涨价也并未影响比亚迪销量。国海证券分析师薛玉虎表示，2022年比亚迪超预期完成销量目标，将重点关注2023年“新品投放、产能扩张、高端品牌、海外市场、盈利优化”几大看点。虽然产品价格有所上涨，但一方面由于“锁单”推动消费者下订单，一方面由于比亚迪产品性价比仍然极具竞争力，因此产品依旧具有较强的竞争优势。目前，比亚迪新能源车足迹已遍布70多个国家和地区，伴随公司新能源乘用车出海计划的快速推进，海外市场有望成为销量提升的又一重要增长点。

上海近5年累计实际使用外资约1030亿美元

11日开幕的上海市十六届人大一次会议上，上海市市长龚正在作政府工作报告时指出，过去5年间，上海外贸进出口总额连续两年超过4万亿元（人民币，下同），实际使用外资五年累计达到约1030亿美元，比上个5年增长15.8%左右。跨国公司地区总部、外资研发中心分别新增266家和105家，累计分别达到891家和531家。

中新社报道，龚正指出，上海科技创新策源功能持续增强；3家国家实验室成立运行，光子大科学设施群已现雏形，一批重大创新成果持续涌现。过去5年，上海高端产业引领功能持续提升，初步形成以三大先导产业为引领、六大重点产业为支撑的新型产业体系，工业总产值迈上4万亿元新台阶。

过去5年，上海发展新动能加速壮大。工业战略性新兴产业总产值占规模以上工业总产值的比重从2017年的30.8%提高到42%左右，集成电路、生物医药、人工智能三大先导产业规模达到1.4万亿元。

过去5年，上海全面推进城市数字化转型：率先建成5G和固定宽带“双千兆”城市，聚力打造“张江在线”等在线新经济生态园，形成便捷就医服务等一批数字生活场景。龚正指出，今年，上海将深化经济数字化转型；促进数字经济和实体经济深度融合，实施智能工厂领航行动，推进数字商圈、数字商店建设；系统化构建城市数字底座，加快建设国家级数据交易所、国际数据港和一批数据中心、算力平台等新型基础设施；深化生活数字化转型；推动构建精准、普惠的数字生活服务体系，新增10个生活类重点场景，着力消除“数字鸿沟”。

龚正表示，未来5年，上海将推动高质量发展取得新进展：原创性、引领性、战略性科技成果持续涌现，三大先导产业规模实现倍增，工业战略性新兴产业总产值占规模以上工业总产值的比重达到45%，跨国公司地区总部达到1200家；上海将向纵深推进城市数字化转型，要将数字经济核心产业增加值占全市生产总值的比重提高到18%。

世界银行下调2023年全球经济增长预期至1.7%

世界银行10日公布最新一期《全球经济展望》报告，将2023年全球经济增长预期下调至1.7%，低于2022年6月预计的3%。

30年来全球经济增速第三低

综合中新社、上海第一财经报道，世行预计，2023年和2024年全球经济将分别增长1.7%和2.7%，较此前预期分别下调1.3和0.3个百分点。报告说，2023年1.7%的经济增长预期将是近30年来经济增速的第三低数据，仅高于发生全球衰退的2009年和2020年。

报告指出，受通胀高企、利率上升、投资减少以及俄乌冲突对经济活动扰乱等影响，全球经济增长正在急剧放缓。世行并称，在这种脆弱的经济形势下，任何新的不利因素都可能将全球经济推入衰退。如果出现这种情况，那么这将是八十多年来首次在一个十年期内发生两次全球衰退。

美国经济增速将降至0.5%

世行表示，增长急剧下滑将是一个普遍现象，95%的发达经济体和近70%新兴市场和发展中经济体2023年经济增长都较此前预测有所下调。

报告指出，发达经济体2023年经济增长为0.5%，较此前预期下调1.7个百分点；新兴市场和发展中经济体2023年经济增长为

3.4%，较此前预期下调0.8个百分点。

世行预计2023年美国经济增长将降至0.5%，比之前的预测低1.9个百分点，这将是自1970年以来除官方认定的衰退期以外美国经济增长表现最差的一年；欧元区的增长率为零，比上次预测下调了1.9个百分点；中国增长4.3%，除中国以外的新兴市场和发展中经济体的增长率预计将从2022年的3.8%降至2023年的2.7%。

据大陆央视新闻客户端报道，报告还称，2023年，拉丁美洲和加勒比（LAC）地区整体经济增长1.3%。圭亚那或将成为该地区唯一一个在2023年实现两位数经济增长的国家。

报告还预计，未来两年新兴市场和发展中经济体人均收入年均增长2.8%，比2010年至2019年的平均水平低一个百分点。在撒哈拉以南非洲地区，预计2023年至2024年人均收入年均增长率仅有1.2%，将可能导致贫困率出现上升而非下降。

世界银行行长戴维·马尔帕斯表示，当前，全球资本被政府债务水平高且利率不断上升的发达经济体吸纳，新兴市场和发展中国家由于债务负担沉重、投资疲软，可能在未来多年都会增长乏力。

劳斯莱斯销量创纪录 美国、大中华区分列销量前二

在过去的2022年，全球经济衰退预期越发强烈。在此背景下，英国豪华汽车制造商劳斯莱斯销量反而创下历史新高。其中，美国市场仍保持了劳斯莱斯全球最大的单一销售区域地位，大中华区排名第二。

美国、大中华区引领劳斯莱斯销量

成都每日经济新闻10日报道，据劳斯莱斯CEO托斯顿·穆勒·乌特弗斯（Torsten Müller-Ötvös）介绍，在个性化定制服务的推动下，2022年劳斯莱斯的平均价格历史首次达到50万欧元（约合53.69万美元），是10年前的差不多一倍。

根据劳斯莱斯此前发布的规划，其将于2030年前实现全面电动

化，届时品牌将不再生产及销售燃油版车型。据了解，劳斯莱斯正在加速电动化转型，其中最具有象征意义的就是劳斯莱斯首款纯电动车型Spectre（闪灵）的推出，新车定位超豪华双门轿跑，起售价为41.3万美元，预计于2023年第四季度开启交付。

乌特弗斯表示，目前公司对于2023年的业绩展望非常乐观。虽然全球经济状况正处在收紧的状况，但这一情况对公司的影响非常有限。包括需求量最大的库里南在内，所有车型都维持非常紧俏的状态，订单一直延续到了2023年。

根据官方数据，2022年劳斯莱斯向全球约50个国家和地区交付汽车6021辆，相比2021年5586辆

的销量增长了8%，这一销量在创下品牌118年历史以来最高销售纪录的同时，也是劳斯莱斯年销量首次突破6000辆。

从地区来看，美国、大中华区和欧洲市场引领了全球销量。其中，美国仍旧是该品牌最大的单一市场。据路透社报道，劳斯莱斯表示，美国市场销量约占35%。

此外，劳斯莱斯方面表示，作为全球第二大市场，大中华区对劳斯莱斯仍具有至关重要的战略意义。其中上海、北京依旧是主要阵地，而杭州、深圳等“新一线”城市同样对该市场整体的销售表现起到了均衡和支撑作用。

中国成为豪华汽车制造商重要市场

实际上，除了劳斯莱斯外，中国也已成为其他豪华汽车制造商的重要销售市场。

据北京《新京报》10日报道，梅赛德斯-奔驰（简称“奔驰”）披露的最新销量数据显示，2022年奔驰在全球范围内累计交付乘用车204.39万辆。在中国市场，奔驰全年累计交付75.17万辆；其中新能源汽车阵容（包含纯电车型及插电式混合动力车型）年度交付同比增长143%。

据北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司总裁兼首席执行官杨铭（Jan Madeja）介绍，为满足中国客户不断升级的多元化豪华出行需求，2023年奔驰将继续以“油电双行”的产品攻势，投放16款全新

产品。除奔驰外，宝马集团也表示，2023年将在中国市场推出更多纯电动车型。

据新华社报道，德国宝马集团10日发布的数据显示，2022年宝马在中国售出约4.2万辆纯电动车，销量比上一年增长91.6%。

宝马集团大中华区总裁兼首席执行官高乐表示，2022年充满挑战，宝马在中国市场实现各项业务坚实发展，并进一步拓展布局。2023年宝马将全力以赴推动电动化，为中国客户呈现更多纯电动产品。