

万科上半年营收2008.93亿元 多元业务表现亮眼

■本报记者 李昱丞

8月30日晚间,万科发布2023年半年度报告。数据显示,公司上半年实现营收2008.93亿元,实现归母净利润98.7亿元,各项财务指标继续保持稳健。

在住宅开发市场景气度承压的情况下,以物业服务为代表的存量市场成为各大房企的竞争关键。在开发业务稳住基本盘的同时,万科的多元业务上半年保持增长势头,成为一大亮点。

半年报显示,上半年万科来自物业服务的营业收入达到140.37亿元,同比增速达到15.13%,占比由2022年同期的5.89%提升到7.0%。

国家统计局数据显示,上半年全国商品房销售面积达到5.95亿平方米,同比下降5.3%。上半年房企住宅施工面积、新开工面积分别同比下降6.9%、24.9%。

在房企销售普遍承压的情况下,万科稳住了规模,继续保持行业前三。根据万科公布的销售简报显示,上半年公司累计实现合同销售面积1297.0万平方米,同比增长0.49%。

在利润指标上,上半年万科

出现一定的下降。公司解释称,主要系开发业务的结算规模下降以及结算利润率下降。半年报显示,上半年万科开发业务的结算毛利率为20.3%,较去年上半年的21.9%略有下降。不过,从2023年第二季度的单季度情况来看,万科该季度毛利率达到20.63%,较第一季度的15.45%有所上升。

在行业整体承压之下,万科以安全为先,延续了一贯的财务稳健风格。截至上半年末,万科净负债率为49.5%,位于行业低位;在手货币资金1221.81亿元,对短期债务的覆盖倍数达到2.7倍。

从债务结构看,上半年末万科短期借款较年初下降40.55%至24.57亿元,一年内到期的有息负债457.0亿元,占有息负债比例降至14.2%的历史低点。

根据万科旗下物业业务主体万物云公布的中期业绩,上半年万物云实现收入160.2亿元,同比增长12.5%,其中三大业务板块——社区空间居住消费服务板块、商企和城市空间综合服务板块、AIoT(人工智能物联网)及BPaaS(业务流程及服务)解决方案服务板块,上半年收入分别增长13.0%、

8月30日晚间,万科发布2023年半年度报告

上半年实现营收2008.93亿元

实现归母净利润98.70亿元



11.3%、13.9%;毛利达到24.1亿元,同比增长13.4%。

万物云对万科的依赖也在逐渐减轻,独立拓展的能力增强。上半年,万物云住宅物业管理服务来自关联方万科的收入为44.90亿元,占比55.07%,其余近

45%的收入由独立第三方房地产开发商贡献。

万物云董事长朱保全在业绩会上透露,今年上半年万物云来自万科集团贡献的持续关联交易收入占比下降至13.6%,未来可能还会持续下降,来自第三方的项目数

量占比达69%。物业及设施管理服务收入中,第三方客户贡献的收入占比达85.5%。

在万科的合并报表中,上半年物业服务收入达到140.37亿元,同比增长15.13%,占比由2022年同期的5.89%提升到7.0%。

华夏幸福金融债务重组签约已超85% 全面重启产业新城等原有业务

■本报记者 张晓玉

8月30日晚间,华夏幸福发布2023年半年度报告。数据显示,今年上半年,公司实现营业收入106.16亿元,同比下降26.09%;实现销售额48.27亿元,同比下降34.07%;实现归属于上市公司股东的净利润-12.67亿元;经营净现金流1.55亿元。

华夏幸福表示,2023年下半年,公司将继续在完成“保交楼”和债务重组的前提下,坚定不移推行“全面转型产业新城服务商”发展战略,重塑优化机制以确保战略落地,保障持续发展。

公告显示,2023年1月份-8月份公司实现63个项目/64712套复

工,14个项目/17627套交付。

华夏幸福相关负责人对记者表示,今年上半年,公司坚决完成“保交楼”第一要务,千方百计筹措资金,全力以赴复工复产,多措并举确保项目开工与交付。通过销售回款、资产处置回款、欠款催收、借助政府平台存量资产融资、跨区域资源调配、国家专项借款等多种方式筹集资金,在项目属地政府支持和资源单位的配合下,确保房屋按期交付。

此外,华夏幸福金融债务重组签约已超85%。公告显示,华夏幸福在省市市政府及专班的指导支持下,于2021年9月30日公布《华夏幸福债务重组计划》,截至报告披露日,实现金融债务重组签约金额

约1864.69亿元(含49.6亿美元境外债),约占金融债务金额2192亿元的85.1%。华夏幸福对已签署《债务重组协议》中适用“兑、抵、接”清偿方式的相关债权人已启动三批现金兑付,预计兑付金额合计为44.49亿元。

与此同时,境内外公司债券全部重组完成。面值49.6亿美元的境外债协议安排重组已正式生效,并已完成重组交割。面值371亿元的公司债券已召集债券持有人会议并审议通过。

值得关注的是,今年上半年,华夏幸福全面重启原有业务,做大做强创新业务。在“产业新城服务商”战略牵引下,公司持续重塑优化业务组合,全面重启产业新城等

原有业务,做大做强创新业务。

半年报显示,在重启产业新城经营方面,一是产业新城区域平稳运行并持续优化。2023年上半年,华夏幸福在各区域共新增签约

包括深圳中尚恒业、北京远大、苏州威博达、蚌埠明威等18家人园企业,新增签约投资额101.3亿元;同时在对外合作、服务转型方面有所突破。二是产业招商能力持续强化,产业发展集团自研7级招商赛道,聚焦189个招商标准产品单元精准招商,2023年上半年为4个市场化合作委托区域引入10个产业项目,固定资产投资额为46.76亿元。三是封装并输出园区及城市发展综合解决方案,以及产业招商、产业集群打造、城市规划建设、

城市运营、城市营销、投融资等全流程全方位服务,面向地方政府提供一体化服务,持续打造产业新城综合解决方案系统性输出平台。

在做大做强创新业务方面,华夏幸福上述负责人表示,公司重塑以产业发展为核心的政府服务体系,以空间服务为核心的企业服务体系,同时积极探索地产发展新模式。

清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡麒牧对《证券日报》记者表示:“公司一方面通过一系列举措展示偿债能力,稳定投资者预期;另一方面积极寻求业务增长点,进行轻资产转型,打造服务型业务架构。总的来看,随着市场预期逐步稳定,对华夏幸福进一步脱困并转型发展提供了有利环境。”

美的置业管理层:坚持做24个月流动性预警

■本报记者 许洁
见习记者 陈潇

“对于美的置业来说,结构性的机会非常多。”8月30日,美的置业董事长郝恒乐在2023年中期业绩会上表示。

“需求端出台的政策非常具体,力度很大,对于提振房地产市场会起到一定作用,但作用的发酵有一个过程。”郝恒乐表示,居民的刚性需求长期且持续存在,经过周期调整会回到良性发展的轨道,公司有绝对信心,不管怎样调整,机会一定大于挑战。

“随着低量级城市交付开发完

毕,我们退出了一些城市。”郝恒乐表示,公司接下来要不断作减法,聚焦自己的资源、能力、管理等优势,将项目辐射到周转相对快、便于管理的城市。

“新增的土地储备,是我们优中选优的结果。我们认为结构性的机会会持续存在,公司新增的土地储备首先是定底线,结合存量和目标核心城市的存销比,在我们的资源和能力所覆盖的根据地城市当中,和有比较优势的地方,找到结构性的机会。”郝恒乐进一步说明。

数据显示,2023年至今,美的置业共获取4幅地块,主要聚焦在

广州、佛山、长沙等地,新增权益价值近40亿元。对于后续规划,美的置业对《证券日报》记者表示,公司将基于对优化资产结构的铺排,逐步加大土地储备,但对于加大土地储备的节奏,会根据销售市场的情况合理把控。

对于房地产开发生态的多元化,美的置业执行董事兼副总裁王全辉介绍,经营性业务2023年预

计产生收入21亿元,利润率在10%以上。房地产科技领域,除了装配式住宅,公司所研发的新爆品MIC(模块化集成建筑)模块,利润空间很大,在港澳市场非常具有前景,因此公司预计该模块每年有5

亿港元的市场规模,且今年上半年

该产品已经有第一单业务落地。郝恒乐表示,对于民营房企来讲,加强现金流管理,仍是当下非常重要的课题。

美的置业执行董事兼首席财务官林文表示,公司内部也有自己的三道红线,外部三道红线和内部三道红线会契合到一起,公司会坚定不移地按照这个方向走下去。“对于美的置业来说,我们坚持一个原则,即慢就是快。”

数据显示,美的置业净负债率为39.8%,现金短债比1.49,扣预资产负债率67.9%,三项指标均保持绿档水平。截至2023年6月底,美的置业现金总量为238亿元。银行授

信充裕,银行授信额度为1517亿元,尚未动用的银行授信额度为1118亿元。还债压力小,无美元债。

林文表示:“公司坚持做24个月的流动性预警,是非常好的策略,我们仍然保持敬畏心,非常谨慎地对待行业变化。”

同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示,美的置业的流动性安全边界属于中等偏上水平。此外,保持24个月的流动性预警机制,一方面能够有效控制房企投资的节奏;另一方面,能够根据资产周转的速度限定投资项目的品质,对项目的销售去化速度有一定要求。

工程机械行业超级技术窗口开启 三一重工毛利率稳步提升

■本报记者 肖伟

8月30日晚间,三一重工发布2023年半年报,公司上半年实现营业收入394.97亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润38.63亿元,同比大增75.18%。今年上半年,国内工程机械市场仍处于下行调整期,为何三一重机能开启业绩增长的良好格局?

对此,三一重工宣办负责人黄艳向《证券日报》记者表示:“国内市场需求下降有多方面的因素,综合来看,短期不利因素居多但正在消退。同时,整个工程机械行业处在长期技术上行周期,叠加第三次能源革命和第四次工业革命,全球正迎来前所未有的超级技术窗口,工程机械行业的龙头企业正发力智能化、电动化、国际化三大方向,推出更为先进的产品和产能。”

三一重工所提倡的智能化,不仅是产品的智能化,更是设计和生产过程的智能化。今年上半年,得益于智能化技术推广和原料成本下降,三一重工的各类产品毛利率均有明显增长。其中,挖掘机毛利率达34.29%,同比提升9.19个百分点;混凝土机械毛利率22.07%,同比提升1.16个百分点;起重机械毛利率25%,同比提升9.33个百分点。今年上半年,三一重工的营业毛利率为28.21%,同比提升5.7个百分点;其中二季度毛利率为28.72%,同比提升6.55个百分点,环比提升1.12个百分点,而且自2021年第四季度以来毛利率逐季提升,显示出良好的增长势头。

三一重工所使用的智能化技术不仅运用在传统优势产品领域,也使用在减碳脱碳、电动绿氢等设备的设计和生产中,为电动化这一战略落地增添了动力。2023年上半年,三一重工完成50余款电动产品的开发,上市超40款电动化产品。为进一步提升电动化核心竞争力,公司通过自主开发、对外战略合作在电动化领域针对电池、电驱桥、集控平台、充换电站、燃料电池系统及控制技术等重大方向布局,仅2023年上半年,就攻克20多项电动化关键技术,累计获得电动化专利800余项,顺利推动电动挖掘机、电动泵车、电动搅拌车等电动产品的销售。

目前,三一重工的海外产品销售已覆盖180多个国家与地区。今年上半年,公司在亚澳区域实现销售收入89.38亿元,同比增长22.07%;在欧洲区域实现销售收入81.82亿元,同比增长71.56%;在美洲区域实现销售收入39.58亿元,增长22.65%;在非洲区域实现销售收入13.88亿元,增长14.14%。

黄艳向记者介绍,“目前,印尼、印度和美国三大海外智能制造工厂已经投产,海外灯塔工厂复制推广100余项国内先进制造技术,并通过数字孪生等数字化系统实现生产在线化管理。印尼、印度二期和南非智能制造工厂启动建设,海外制造产能将进一步提升。未来,三一重工的先进产能将遍布全球。”

獐子岛迎国资入主一年: 经营业绩持续改善

■本报记者 李勇

在大连地方国资正式入主一年多后,獐子岛经营面貌发生了变化,经营业绩得到持续改善。

据獐子岛8月30日晚间披露的2023年半年度报告,今年上半年,公司实现归母净利润441.22万元,同比扭亏;实现扣非归母净利润595.04万元,是2019年以来公司定期报告中扣非归母净利润首次实现正值。

综合来看,今年一季度,獐子岛实现营业收入3.79亿元,同比下降4.07%;归母净利润亏损520.57万元,扣非归母净利润亏损835.29万元。利润指标虽然均同比大幅减亏,但仍未摆脱亏损状态。

不过,自二季度起,獐子岛经营加速回暖。半年报数据显示,今年上半年,獐子岛实现营业收入8.42亿元。以此计算,公司二季度单季实现收入4.63亿元。净利润方面,按半年报数据计算,獐子岛二季度单季实现归母净利润961.79万元;实现扣非归母净利润1430.33万元。

对于獐子岛二季度业绩的超预期表现,传播星球APP联合创始人付学军认为可能存在以下几方面原因,首先,獐子岛加强了成本控制和效率改善措施,提高了生产效益和资源利用率,降低了成本和损失。其次,全球海产品市场逐渐复苏,市场需求增加,价格回升,这有利于公司的销售和盈利。此外,公司在产品质量和品牌建设方面也进行了有效改善和推广,提升了市场竞争力。

獐子岛曾被誉为“中国水产第一股”,不过近年来公司市场销售受到较大影响,经营业绩长期不振。2022年3月份,大连国资下属企业大连盐化集团有限公司(以下简称“盐化集团”)以3.43亿元竞得獐子岛15.46%股份,成为公司新任第一大股东。同年7月份,盐化集团和长海县獐子岛投资发展中心又将双方持有的獐子岛股份的表决权,全部委托给大连市国有资本管理运营有限公司,后者由此成为獐子岛控股股东,大连市国资委成为公司实际控制人。

国资入主一年多以来,獐子岛聚焦聚力海洋主业,深耕国家级海洋牧场建设,夯实优质海洋食品产业链条,提升市场认知和消费层级,打造产品质量标准和追溯体系高地,持续优化终端结构、产品结构、资产结构,持续推行瘦身减负、降本增效举措,积极推动产业升级、技术创新和品牌振兴。目前,公司已布局海珍品产业、海水增养殖业、海洋食品研发与加工为主体的产业生态,兼顾冷链物流、渔业装备等产业,构建了上下游全产业链供应链生态体系,经营态势持续好转。

付学军认为,獐子岛扭亏为盈,表明公司正朝着盈利目标持续迈进,但公司仍需要密切关注全球经济形势、市场竞争和政策环境等因素的变化。同时,继续改进管理,提高产品质量,加强品牌建设和市场拓展,以持续提升盈利能力和市场地位。

海航控股上半年经营向好 多方位布局实现提质增效

■本报记者 李雯珊

8月30日,海航控股公布2023年上半年业绩报告,实现营业收入276.36亿元,同比上涨149.51%;净亏损16.09亿元,其中汇兑损失26.25亿元,剔除汇兑因素影响,海航控股已经实现盈利。

“公司将结合旅客需求持续完善产品体系,丰富产品模式,强化跨界营销,推进数字化转型,增强对市场销售体系的支持能力,进一步促进经营效益提升。”海航控股相关人士向《证券日报》记者表示。

今年上半年,随着全国各地旅

客出行量稳步回升,民航业复苏步伐加快,各大航司也迎来发展机遇。

2023年上半年,海航控股实现总周转量46.18亿吨公里,同比上升133.38%;实现旅客运输2846万人,同比上升173.9%;货邮运输量达16.57万吨,同比上升26.07%;飞行班次达20.2万班次,同比上升105.34%;飞行小时达49.92万小时,同比上升107.18%。

“公司布局核心枢纽市场,航网与三大航重合度较高,主基地位于海口美兰机场,并占据最大时刻份额,市场控制力较高。此外在三亚机场份额21%,位列第二,有望受

益海南自贸港建设带来的客流提升;在首都机场投入运力最多,在首都机场份额占比17%,持续受益于高价值客群。同时,海航控股国际线主打差异化竞争,抢占欧美二线等细分市场。”浙商证券交通出行行业分析师李丹表示。

同时,有业内人士认为,“伴随着民航业持续复苏向好,加上自身生产经营全面企稳,海航控股扭亏为盈在望,未来将给投资者带来更多的回报。”

公开资料显示,今年以来,海航控股持续加大航线恢复力度,加密布局航线网络,在满足更多旅客

出行需求的同时,提高运营效率和盈利能力。2023年上半年海航控股共运营国内外航线近1400条,其中国内航线近1300条,国际及地区航线逾100条,包括定期客运、旅客包机和客改货等航班,航线覆盖亚洲、欧洲、非洲、北美洲和大洋洲,通航境外31个城市。

运营方面,2023年上半年,海航控股收入客公里、旅客运输量、客运运力投入等关键运营指标均实现大幅提升,分别同比上升189.24%、173.92%、140.70%;国际方面表现尤其亮眼,上半年收入客公里、旅客运输量、客运运力

投入,分别同比上升1475.05%、2280.23%、1200.48%,涨幅居于行业前列。

“海航控股将持续推进航线网络提质增效,深耕主基地及重要战略市场,强化骨干网络厚度为主,拓展网络宽度为辅,加大海南、北京、广东、成渝、西安、乌鲁木齐、昆明、福州、南宁等核心市场运力投放。制定中长期航线网络与机队发展规划,持续优化公司在核心国际枢纽和区域枢纽市场的航线网络布局,稳步推进重要地区分公司设立和战略合作。”上述海航控股相关人士表示。