

万科已汇出6.126亿美元 偿还2024年最后一笔到期美元债

■本报记者 李昱丞

6月5日晚间,万科发布公告称,公司已汇出6.126亿美元至万科地产(香港)有限公司的境外银行账户,将于6月6日把相关款项全数存入于代理行指定银行账户,用以偿还于2024年6月7日到期的中期票据本息,该中期票据本金为6.0亿美元,票面利率为4.2%。

资本市场对于万科按时偿还这笔美元债本息已有一定预期。该笔美元债价格在2022年11月初,2023年11月初,2024年3月初遭遇过大幅下跌,但均快速反弹。临近到期日,票据价格已经回升至100美元附近。

据了解,这笔债券也是万科今年最后一笔到期的美元债,待相关银行

流程完毕后,万科将如期偿还今年所有到期的美元债。此前,万科已分别如期偿还于今年3月11日和5月25日到期的美元债。

Wind数据显示,截至6月5日,剔除这笔即将偿还的美元债,万科境外债务余额约为17.8亿美元,下一笔海外债将在2025年5月12日到期,本金为4.23亿美元,由于尚有近一年的时间,这将为万科提供较为充足的时间窗口。

此前万科在互联网平台回答投资者提问时透露,公司美元债的相关还款工作正有序推进。

近期,万科在融资方面取得较大进展。在融资转向“项目制”后,万科全面融入城市房地产融资协调机制,加快探索新的融资模式,通过抵押子

公司项目等向银行获取超百亿元贷款。最新公告显示,截至最新一次担保后,万科对外担保总额将为457.85亿元,占公司2023年末经审计归母净资产的比重为18.26%,对外担保总额较4月底的285.82亿元增加172.03亿元。

未来,这一融资额度有望继续提高。万科2023年度股东大会审议通过了《关于提请股东大会授权公司及控股子公司对外提供担保的议案》,同意万科为控股子公司以及控股子公司为母公司或其他控股子公司的银行及其它金融机构信贷业务以及其它业务提供担保,在授权有效期内提供的新增担保总额不超过人民币1500亿元。

此外,万科与招商银行等头部金融机构签订协议,通过质押旗下物流

公司万纬物流股权获得200亿元银团贷款,截至5月23日已到账100亿元。

同时,万科也通过销售实现回款。公司发布的5月份销售情况显示,公司实现合同销售金额233.3亿元,1月份至5月份公司累计实现合同销售金额1022.1亿元。

方正证券研报认为,根据万科2024年一季度,公司回款效率(本年回款金额/本年签约销售金额)保持100%以上。公司积极去化、加速回款叠加市场多方的融资支持,公司流动性有望持续提升。

公司一季度报告显示,截至今年一季度末,万科持有货币资金830.66亿元,覆盖短期借款和一年内到期有息负债,一季度境内新增融资的综合成本3.33%,保持行业低位。

帝尔激光拟7800万元参设科投基金 瞄准战略性新兴产业

■本报记者 李万晨曦

为助力公司快速发展,6月4日晚间,帝尔激光发布公告称,拟参设产业基金。

作为拓展投资渠道的重要方式之一,上市公司积极参设产业基金助力主营业务发展。据Choice数据统计,截至今年5月底,年内已有超80家上市公司对外披露投资设立产业基金。

“产业基金能促进上市公司的产业转型和升级,帮助上市公司开拓更广阔的业务领域和市场,提高企业的盈利水平和商业价值。”国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示。

参设科投基金 符合公司发展方向

帝尔激光公告显示,各合伙人共同出资设立湖北科投光电新能源投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“科投基金”),经营期限为合伙企业作为基金的存续期限为7年,科投基金认缴出资总额为2亿元,帝尔激光作为有限合伙人1以自有资金出资7800万元,占科投基金认缴出资总额的39%。

公告中提到,作为本次有限合伙人2的武汉光谷产业投资有限公司,经营范围为对光电子信息、生物、新能源等战略性新兴产业的投资,由湖北省科技投资集团有限公司(国有独资企业)100%控股。作为基金管理人、普通合伙人、执行事务合伙人的武汉光谷产业投资基金管理有限公司经营范围为管理或受托管理股权投资类投资并从事相关咨询服务业务,由武汉光谷产业投资有限公司100%控股。

本次拟投资的合伙企业尚处于筹备和募集阶段,其他有限合伙人尚未确定。帝尔激光表示,本次投资领域包括新能源、激光产业链以及泛半导体领域的新技术、新材料、核心零部件及高端装备等。

帝尔激光主营业务为精密激光加工解决方案的设计及其配套设备的研发、生产和销售。公司2023年年报显示,去年实现营业收入16.09亿元,同比增长21.49%;归母净利润4.61亿元,同比增长12.16%。2024年第一季度,公司实现营业收入4.50亿元,同比增长29.60%;归母净利润1.35亿元,同比增长44.48%。

帝尔激光相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,半导体和新能源产业链均具有赛道长、市场巨大的特点,且均为国家大力支持的产业,公司本次与专业机构针对这些领域设立基金,对寻找未来并购标的具有积极意义。

“在保证公司主营业务正常发展的前提下,对重点行业和领域进行战略布局,同时整合各方资源,将有助于加快公司发展战略的实施,并能有效

降低公司的投资风险,符合公司的发展战略。”上述人士表示。

战略性新兴产业 受产业基金青睐

“上市公司设立产业基金,一般采用两种方式:一是以上市公司或实际控制人作为主要出资人;二是以上市公司或实际控制人成立私募基金管理人,并向各合格投资者募集多数资金,即‘上市公司+PE’模式。”艾文智略首席投资官曹敏向《证券日报》记者表示。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时认为,不光是帝尔激光参设产业基金瞄准新兴产业,近两年,成立产业基金已成为上市公司常态,其中大多数产业基金涉足半导体、新能源等新兴产业领域。

例如,2024年年初,光迅科技发布公告称,公司拟以自有资金认缴出资3200万元与专业机构共同投资设立产业基金,对AI/算力网、6G移动通信、云计算、车联网/激光雷达、量子信息、硅光集成等光子应用领域的企业进行股权投资和产业孵化。

“此次投资将促进公司产业与资本之间的优势资源互补与整合,实现投资效益,为全体合伙人创造投资回报。”光迅科技内部人士表示。

今年3月份,东湖高新发布公告称,公司及子公司各出资2.45亿元、500万元参与出资设立工控东高基金。投资于智能制造、集成电路、光电子信息、数字、新能源、新材料等领域。

东湖高新内部人士向记者表示,公司出资设立工控东高基金,是加快公司科技园板块转型发展的重要举措,能够提升科技园企业质量,促进公司业务发展,提升公司综合竞争力,吸引和撬动社会资本共同支持科技创新企业的发展。

张新原认为,通过参设产业基金,上市公司可以集聚更多的优质资源和合作伙伴,为企业的长期发展提供支撑和助力。而成为产业基金的重要参与者,能够有效提升上市公司的价值评估和市场影响力,为企业吸引更多投资者和市场资金。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,产业投资基金的主要投资方向为半导体、新能源等战略性新兴产业,反映了当前经济形势和市场趋势。这些产业是未来经济发展的重要方向,具有较高的成长性和市场潜力。因此,基金的投资方向应符合市场趋势和公司发展战略。

不过,参设产业投资基金也同样伴随着风险,袁帅认为,上市公司应该对投资项目进行充分调研和评估,确保投资项目的质量和回报率,与专业投资机构共同制定基金方案,充分了解市场动态和行业趋势,以便及时调整投资策略和方向。

公司零距离·新经济新动能

凌雄科技:租赁回收并举 打通办公设备循环



图①仓库内存储的设备 图②工作人员进行设备整备 图③小熊U管家后台 图④在深圳市福田区凌雄科技总部,小熊U租母公司凌雄科技董事兼董事长胡祥雄(右)接受《证券日报》记者专访。 公司供图

■本报记者 丁蓉

今年3月份,国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》提出,畅通资源循环利用链条,大幅提高国民经济循环质量和水平。设备管理行业受此利好迎来机遇。

凌雄科技作为我国设备全生命周期管理领域目前规模最大的上市公司,深耕行业20年,打造租赁、技术服务、资产管理、回收循环生态。近日,《证券日报》记者来到位于深圳市福田区的凌雄科技总部,专访小熊U租母公司凌雄科技董事兼董事长胡祥雄,了解公司如何抓住“以旧换新”政策带来的机遇。

胡祥雄表示,我国的信息技术办公设备回收和租赁市场刚刚起步,市场渗透率约5%,相比欧美市场55%以上的比例,还有相当大的空间。政策助力之下,行业步入加速发展态势,凌雄科技将不断创新和迭代办公设备循环体系,帮助企业解决痛点,提升抗风险能力,增强经营灵活性。

减少企业投入

“一次性采购团队成员所需要的台式电脑、笔记本电脑、打印机、复印机、服务器和云视频会议大屏等办公设备,对于我们这家初创公司来说是一笔不小的开支,我们希望能够通过租赁设备的方式,减轻资金压力,提升运营效率。”在凌雄科技旗下的小熊U租业务中心,一名前来洽谈业务的企业负责人向《证券日报》记者表示。

他所面对的问题,正是许多中小企业面临的共同难题。中小企业在日常运营和数字化转型过程中,存在着信息技术设备一次性投入的资金压力,设备维护力量不足,设备管理升级灵活性差及利用率低等痛点。为此,凌雄科技推出了办公设备租赁和技术维护支持服务。

胡祥雄表示:“许多初创公司、中

小企业面临着一次性购买办公设备的资金压力,希望寻求轻量化运营模式,凌雄科技则以自身高效率的重资产运营,帮助企业‘轻装上阵’。”

该公司工作人员为记者算了一笔账:“企业首期投入可以节省资金97.4%,从3年甚至更长的时间维度来看,可以帮企业节省30%总成本,相当于改变了过去一次性购买的模式,变成按月付费。而且企业无需自行淘汰设备,设备到期更新,始终满足最优的设备使用需求。”

凌雄科技成立于2004年,最初从事办公设备的批发和零售。2008年起,公司开始承接短租业务。“当时很多赛事、展会、考试、订货会的举办方希望我们为其提供短期租赁办公设备服务,凌雄科技从这些临时性需求起步,慢慢发展到承接全国大运会、G20峰会、广交会等重要赛事、会议、展会的办公设备租赁和维护。”胡祥雄表示。

短租业务起步之后,长租业务也顺利发展起来。一些企业直接从临时需求变成长期客户。例如,一家全国连锁运动服饰品牌,由于门店遍布各地,设备较为分散,因此维护成本较高,需要有专业的运维团队为其服务。凌雄科技拓展业务范围,在全国组建团队,为企业提供免费租赁和上门运维服务。

建构设备循环生态

通过对行业的深耕,凌雄科技发现,大型企业在办公设备租赁方面也存在极大的需求。大型企业与小企业的痛点有所不同,例如一些头部互联网企业,为了提升办公效率,3年至5年就要对设备更新换代。一些科

技创新企业,对设备的要求更高,2年至3年就要更换,采取租赁的方式将有利于这些企业降本增效。同时,淘汰设备时的安全问题也是这些企业头疼的地方。自2017年起,凌雄科技启动设备回收服务业务,又于2018年推出设备管理业务,在此过程中,配套的技术服务业务一直如影随形。

区别于传统租赁企业单一租赁业务和服务外包情况,凌雄科技通过创新,使其在行业内率先形成覆盖短租、长租、回收、资产管理的设备全生命周期管理业务模式,并以自建自营的服务体系,提升业务之间的协同性,延长设备使用寿命,最大化提升设备使用率。

“每回收一台设备,就少浪费一台。每出租一台,就少生产一台。”胡祥雄表示。凌雄科技成为减碳的实践者。2023年,凌雄科技通过持续创新设备全生命周期管理业务模式,延长了130万台翻新设备的使用寿命,为社会贡献的净碳减排量达15720.6吨,其中,由公司翻新业务所创造的碳减排量达17052.71吨。

具备高度社会价值的商业模式,让凌雄科技在发展过程中获得了来自多个合作伙伴的战略投资。2018年5月份,凌雄科技获得了来自京东的首笔战略投资。在此后凌雄科技的多轮融资中,京东连续进行了投资。此外,凌雄科技还获得了腾讯、联想等的投资。

通过战略投资者的注入,凌雄科技不仅逐步掌握了批量采购方面较强的议价权,而且形成了行业领先的回收和翻新能力,获客能力持续提升,服务覆盖面越来越广,逐步构建重资产管理运营下的设备循环生态。

2022年11月份,凌雄科技作为行业第一股登陆港交所。截至目前,凌雄科技的服务已覆盖382个城市,2800多个区及县级地区。此外,凌雄科技在北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、南京、厦门、杭州9个城市设立分公司,运营管理的设备超百万台,

已累计助力数万家企业实现降本增效。公司与国内前30大互联网巨头中的大部分企业,在设备租赁及回收服务方面有业务合作。

未来产业空间巨大

近年来,受国家政策持续引导、企业降本增效和数字化转型需求增强等多重利好因素的影响,凌雄科技步入快速发展轨道。

2023年年报数据显示,凌雄科技实现营业收入17.93亿元,同比增长7.8%。2023年,公司在设备回收业务、设备租赁业务、信息技术服务业务方面客户人数均实现大幅提升,分别达1980位、26028位、24699位,分别同比增长86.8%、52.8%、63.3%。

尽管我国信息技术办公设备循环市场渗透率与欧美国家还存在较大差距,但整体市场规模保持着较高的年均增长率。灼识咨询数据显示,我国DaaS(设备即服务)市场规模在2026年将达到1382亿元。

今年年初启动的新一轮“以旧换新”给行业带来的发展机遇受到广泛关注。胡祥雄表示:“本轮‘以旧换新’不仅有百姓关注的家电、汽车等消费类产品,还有生产端设备的‘以旧换新’,包括把数字化智能化改造纳入优惠范围。相信这次‘以旧换新’行动将引导各级主体积极参与,有助于优化和畅通设备循环利用体系,进一步推动行业规范化发展。”

“以商用电脑为例,我国企业电脑存量约为1.75亿台,年销售3000多万台。有不少设备未得到有效回收和利用,市场空间仍然很大,行业天花板非常高。凌雄科技将在多场景继续探索,借鉴国外融资租赁企业发展经验的同时,结合中国企业实际需求,不断创新服务模式。”胡祥雄表示,公司的愿景是,未来10年,服务100万家企业,为1000万员工提供一台好用的设备,助力国家“双碳”目标实现。

金陵饭店: 积极实施自营酒店“焕新计划”

■本报记者 桂小笋

“2024年,公司将积极推进国企改革深化提升行动,以‘管理提升年’为契机,进一步完善市场化、差异化运营机制,构建以业绩为导向的薪酬考核激励机制,充分激活企业发展内生动力。”6月5日,在公司举办的业绩说明会上,金陵饭店总经理张胜新在回复《证券日报》记者提问时表示,将多种方式实现企业深化改革创新和高质量发展。

金陵饭店构建了“1+N”的多元化协同产业结构,以酒店投资管理为核心主业,协同业务涵盖商业综合体运营、酒类贸易、物业管理、食品科技等。2023年,公司实现营业收入18.12亿元,同比增长28.10%;归属于上市公司股东的净利润5953.51万元,同比增长42.86%。

对于各项业务的发展,公司高管在业绩说明会中进行了详细解读。另外,对酒店投资管理这一核心主业,如何抓住机遇焕新发展也受投资者关注。

张胜新告诉记者,公司将积极实施自营酒店“焕新计划”,抢抓市场机遇,提升经营质效,深化营销创新和产品服务设计,策划主题餐饮活动和美食交流,夯实“细意浓情”质量管理体系,完善金陵假日运营手册等服务,着力提升宾客体验感。同时,加快推进“一中心三平台”建设,数字化核心技术研发,促进“尊享金陵”平台GMV年

产值、会员消费规模、客房预订直销占比等核心效能指标持续增长。

针对食品科技业务,公司考虑以增资扩股等方式进行布局。金陵饭店财务负责人史红伟在回复《证券日报》记者提问时表示,食品科技板块是公司战略布局方向,公司正在通过增资扩股、对外合作等方式,广泛对接产业链优质合作企业,以增强资本实力和产业链运营能力;通过开展核心产品技术攻关,打造具有金陵特色的“拳头产品”“差异化产品”;加强连锁酒店集采、商超、团购以及电商平台等渠道拓展,加快规模效益增长。

有券商研报认为,随着新一轮国企改革深化提升行动,金陵集团重新梳理发展规划,充分利用国资背景打通资本市场与优质酒店资产的良性循环,并加大对关键岗位核心人才的激励力度,持续对标市场化机构,未来有望承接国企改革深化背景下,酒店主业的资产提质增效以及潜在的资源整合为公司后续主要看点。

对于国企改革的机遇和公司的改革进程,张胜新告诉记者,重点在实施酒店主业深化整合,加快企业提质增效和资产盘活,推动战略性新兴产业发展,多渠道加大研发投入创新投入,推动与央省市国资国企协同优化布局等方面发力攻坚,打造公司新质生产力和核心竞争优势,实现企业深化改革创新和高质量发展。