

万科与专业投资机构合作投资基金 持续推进“瘦身健体”

■本报记者 李昱丞

8月14日,万科披露与专业投资机构合作投资基金的公告。公告显示,万科下属子公司万聚盈通、深圳万科与中信金石、中信证券投资有限公司、泰康人寿签署有限合伙合同,共同投资设立“中信万科消费基础设施基金”。

据悉,该基金募集规模为22.34亿元,主要用于收购万科两家下属子公司,两家子公司主要持有北京旧宫万科广场和深圳龙岗万科广场资产,同时存在经营性物业贷款等负债。该基金将聘请执行事务合伙人中信金石担任基金的管理人,负责基金的投资管理运营等相关工作。

从出资看,普通合伙人万聚盈通认缴出资金额为1000万元,深圳万科认缴

出资金额为12.42亿元,合计占中信万科消费基础设施基金的比例为56.05%。万科有权按照有限合伙合同约定将其不超过36.05%的认缴份额转让给后续投资人。另外有限合伙人中信证券投资有限公司以及泰康人寿分别出资1.99亿元、7.82亿元。

万科表示,公司下属子公司参与投资中信万科消费基础设施基金,是落实公司“一揽子方案”的重要举措,有助于公司聚焦主业、瘦身健体,构建面向未来的、战略的、可持续的资产证券化平台。

所谓的“一揽子方案”,指的是万科今年在年度股东大会上提出的以“降负债”“融资模式转型”“聚焦三大主业”为目的的方案,其中包括大力度推进商办等大宗资产交易,涵盖资产

交易和REITs、Pre-REITs基金两个方面。

此次万科与专业投资机构合作设立的“中信万科消费基础设施基金”,就是一只Pre-REIT基金。

“通过设立Pre-REIT基金,万科能够持有持有的商业地产等资产进行证券化,提高资产流动性。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,通过基金收购并持有部分下属子公司的资产,万科能够直接减少对这些子公司的直接持股,从而降低自身的资产负债率,改善财务结构。同时基金运作过程中产生的现金流和投资收益,将为万科提供稳定的资金来源。

事实上,万科在REITs、Pre-REITs基金方面已有较多试水。今年4月底,底层

资产为万科旗下杭州西溪印象城的中金印力消费REIT在深交所上市,募集规模为32.60亿元。除此以外,此前万科在接受机构调研时透露,公司保障性租赁住房REITs和物流仓储REITs在申报过程中;建万租赁Pre-REIT基金实现广州项目扩募。

万科董事会主席郁亮曾称,REITs的打通将助力万科从传统开发商转型为不动产商,这种转型不仅有助于公司的稳健发展,也能在未来市场竞争中占据优势。

袁帅认为:“万科与投资机构合作成立消费基础设施基金,为公司未来更多资产的证券化提供了可借鉴的模式和平台,有助于其进一步聚焦主业,构建更加灵活、可持续的资产管理体系。”

董事长面对面

数智改革乘风起 深圳瑞捷向“新”行

——专访深圳瑞捷董事长范文宏、总裁黄新华

■本报记者 李雯珊
见习记者 刘晓一

近日,深圳瑞捷(以下简称“瑞捷”)在一次质量安全风险管理技术交流会上提到,公司名称由“深圳瑞捷工程咨询股份有限公司”变更为“深圳瑞捷技术股份有限公司”。

从“工程咨询”到“技术”,简单几个字的更替,折射出第三方评估行业的变迁。站在新旧交替的节点上,瑞捷如何识变、求变、应变?围绕上述问题,瑞捷董事长范文宏、总裁黄新华接受了《证券日报》记者的专访,揭秘瑞捷一路向“新”的企业基因。

战略更新 奏响改革强音

管理大师彼得·德鲁克曾说:“如果不可衡量,就无法管理。”瑞捷所属第三方评估行业,是用数据与标准等量化风险,是把好质量安全最后一道关的“守门人”。

在进入我国之前,第三方工程评估已在新加坡等国家实施数十年,对工程品质的综合提升起到了积极的推动作用。2000年前后,我国城镇化突飞猛进,由境外咨询机构开办的第三方工程评估业务也应运而生。2010年,瑞捷成立,2021年,公司上市,成为A股市场中“第三方工程质量安全评估第一股”。

“十四年前,瑞捷诞生于客户对房屋品质安全不断增长的需求中,业务从房屋住宅起步,并拓展到产业园、市政、水利水务等领域。”范文宏表示,十四年后,中国城镇化进入从增量为主到增量与存量并重、数量与质量兼顾的“下半场”。

去年2月份,中共中央、国务院印发的《质量强国建设纲要》(以下简称《纲要》)再次将各领域的质量和安全管理上升到新高度。《纲要》提出,要提升建设工程品质。强化工程质量保障;提高建筑材料质量水平;树立全生命周期建设发展理念,构建现代工程建设质量管理体系,打造中国建造品牌。

瑞捷也积极更新战略迎变,制定了更清晰和坚定的“三新”发展战略,即新战略、新市场、新价值。新战略浓缩成“1125”战略,围绕质量、安全两大主业,进一步拓展业务疆域。战略坚持以客户为中心,以员工为本,打造“质量、安全”两大客户基础价值,重点聚焦客户、产品、实现模式、发展区域和服务阶段五个要素,为公司业务延伸到产业链全生命周期打下了基础。

数智转型 启动增长引擎

在新战略的引领下,瑞捷以技术创新打造“新价值”日益凸显,本次公司的更名就是重要见证。据范文宏介绍,瑞捷是从工程咨询服务行业发展起来的,经过多年发展升级,第三方评估业务已辐射至其他领域,服务模式也由提供单一“工程咨询服务”变更为提供“服务+数据+平台”综合解决方案的“生产性技术服务”。

去年11月份,瑞捷将企业愿景升级为“成为行业一流的第三方质量安全专业技术服务商”。为贴合新业务与新定位,公司将中文名由“深圳瑞捷工程咨询股份有限公司”变更为“深圳瑞捷技术股份有限公司”。

以数智转型为核心的技术革新,被置于前所未有的战略高度。如今,数据成为新生产要素,人工智能成为新生产工具,共同构成科技创新的重要驱动,推动第三方质量评估行业的技术以前所未有的速度、深度和广度飞跃发展。党的二十届三中全会提出,要健全因地制宜发展新质生产力体制机制,健全促进实体经济和数字经济深度融合

制度。瑞捷也是最早用数字工具开“技术流”先河的一员。“瑞捷是行业内较早使用AI技术的公司,并打造了细分行业内最全的案例库与数据库。”范文宏表示,公司正持续在管理数字化、业务数字化、专业数据库建设,数据资产整合,AI技术应用等维度进行资源投入。上市三年来,公司的研发投入已累计超1亿元。

依托海量数据积淀,瑞捷的数字化转型已从“立架架柱”步入“积厚成势”阶段。2022年,公司构建了以企标字典数据库和知识库为核心的“工程医院”和“瑞捷大数据”两大数据底座,并孵化出了智慧工地管理系统、小散及自建房管理系统等数字化产品。

在瑞捷与国内知名AI团队联合开发的“工程医院”平台上,使用者可以看到各项风险地图、指标和看板,还可以向虚拟人“AI小瑞”实时咨询。记者向AI小瑞询问“卫生间渗漏”问题,经多次提问层层排查,AI小瑞提供了问题图片、应对措施等精细化解决方案。

值得一提的是,瑞捷的AI技术不仅融入了日常业务操作,也进入了无人机和机器人领域的研发与实验阶段。

“我们与香港科技大学合作正在研究的‘基于无人机多光谱图像的建筑外立面缺陷巡查’项目,就是将公司深耕的红外热成像技术,与无人机等硬件设备结合,代替人类去作业难度大、风险系数高的地方。”瑞捷技术总监李琳向记者介绍了搭载公司大模型的无人机如何实现更“聪明”地诊断。他表示,在AI及算法的支持下,设备能够实时进行自主判断,大概15分钟内就能输出一份外立面墙体检测报告。而如果用人工检测的方式,则需要数天。

穿越周期 找寻新的“绿洲”

在技术纵深发展的同时,瑞捷也加大市场扩容,不断穿越周期,找寻新的“绿洲”。

经过多年发展,瑞捷第三方评估业务已从工程咨询服务,辐射至保险风险减量服务、酒店品评服务、供应链审核、物业运维服务、空气质量检测服务等多元领域。

其中,保险成为公司重点突破的领域。“保险行业的政策加码激发市场活力,例如工程质量潜在缺陷保险(IDI)等制度加速落地,为公司的发展带来机遇。”黄新华表示。

浙商证券杨凡团队认为,IDI具备更长的保险期,且能够减少社会资金沉淀、缓解施工单位压力,在维护业主利益方面,正在起到逐渐代替物业保修金的作用。当前IDI推行正处于由点及面快速推进的过程中,看好IDI市场持续扩容。

黄新华认为,随着存量管理与服务规模扩大,居民对“好房子”“好小区”全生命周期品质居住需求越来越高。“酒店品评”“物业运维”等存量市场的需求正在加速释放。同时,制造业等生产性需求的板块也是公司重点布局的方向之一。

除了全风险管理价值链的延伸,公司亦加快“出海”脚步。其全资子公司瑞捷国际香港有限公司已于去年9月份成立,并在今年7月完成了正式ODI备案。目前,瑞捷已在印度尼西亚、马来西亚、新加坡、刚果金、迪拜等开展服务,并计划在2024年重点辐射东南亚和中东市场。以内生业务和投资布局双驱动,驶向更广阔的“星辰大海”。

“实实在在做事,清清白白做事。”范文宏这样诠释瑞捷的“初心”与坚守。凭借“诚实为本”“专业为本”的基因,瑞捷从第三方质量安全评估的探索者、参与者,到如今的成就者。追风赶月莫停留,平芜尽处是春山。面对数智化浪潮,瑞捷一直在路上。

新一轮“优机优补”开启 农机企业迎发展新契机

■本报记者 王倩

近日,农业农村部农业机械化总站公布了《2024—2026年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表(公示稿)》,引发关注。随着8月12日公示期结束,未来三年国家对于农机行业“优机优补”,重点支持智能化、高端化农机发展的全新大幕正式开启。

对比新旧三年最高补贴额不难看出,助力粮食提单产的农具、大马力高端智能农机和丘陵短板农机成为今后一段时期的政策补贴重点。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示:“新一轮补贴政策将加速高端农机的普及,鼓励企业加强技术研发和产品创新,推动农机行业的转型升级。同时,政策的引导也将促进低端落后农机的淘汰,为整个行业提供更好的发展环境。”

对比上一轮2021年至2023年的最高补贴额一览表可以看到,本轮补贴新政“优机优补”的引导趋势更加明显。

以农机行业第一大主导产品拖拉机为例,虽然该大类整体的补贴额度都在下滑,但却新增了80马以上智能拖拉机补贴内容,主要是支持部分动力换挡、无级变速和智能控制的拖拉机,最高补贴额度是74700元。此外,还重点提及了履带拖拉机,由之前最高的补贴档次110马力提升到150马力,补贴额度也提高至54200元,轻型履带机补贴额度也有所提升,引导国内拖拉机市场改变“重轮式轻履带”现状的风向明显。

黑崎资本首席战略官陈兴文表示:“对于拖拉机的补贴变化可以看出政策在激励企业加大对大马力智能化农机的研发力度,推动行业向大型、大马力机型发展,从而加速产业链的升级。”

同样,本轮补贴新政对各类机具也进行了更为明晰的分类,精准化补贴也明显。例如,对谷物收获机的补贴,由之前的最高补贴额度只划分到喂入量7千克/秒以上,增加到了现在的12千克/秒



未来三年国家对于农机行业“优机优补”
重点支持智能化、高端化农机发展

王琳/制图

以上,补贴额度也提高到了68000元。

据了解,今年上半年夏收时,国内头部农机企业潍柴雷沃、中国一拖、中联重科等都推出了自家的喂入量12千克/秒以上的收获机。

此外,新一轮补贴中还突出支持粮食单产提升机具,譬如推广高性能播种机,提高播种质量,增加了育秧播种、条播机、旋耕播种机、侧施肥装置等品目。在收割、收获方面,不仅注重对大型农机的补贴,还新增“小型收割机”补贴额7500元。有业内分析认为,这将进一步深化“一大一小”农机研发成果,并由补贴扶持加大小型农机在南方丘陵山区、梯田地区等的推广力度。

科创中国高丞乡创服务团团长孙文华对《证券日报》记者说:“农村劳动力减少背景下,农机‘替’人的需求更为显现,粮食单产提升机具、大马力高端智能农机能为‘小田并大田’提供新质生产力。”

总体来看,本次补贴突出引导动力机械迭代升级,对技术相对落后的机械传动产品“退坡降档”。

“这将有助于优化农机装备结构,促使低端制造商逐步退出市场,进而推动整个农机行业向高端化、智能化、绿色化方向发展,形成更加开放、协同、高效的产业生态系统。”陈兴文如是说。

郑磊认为,目前我国农机行业整体发展还面临着一些问题和瓶颈,如技术创新能力不足,无法满足现代农业的需求;农机的质量和性能参差不齐,缺乏统一的标准和质量认证体系等。

因此,补贴政策的引导和促进作用将变得更加重要。中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示,政策引导可以刺激研发投入,帮助企业解决技术难题,提高产品质量和竞争力,政策也能促使企业关注并满足丘陵山区等特殊地区的农业需

求,促进整个行业的均衡发展。

对于行业头部企业,新一轮补贴政策实行为企业的未来发展进一步指明了方向,也将利于企业在今后的竞争格局中取得更加优势的地位。

近年来,头部农机企业的研发力度、创新力度不断加强。如潍柴雷沃提出将每年拿出专项资金开展研发创新,重点攻克线控底盘、智能驾驶、智能作业等关键核心技术,同时将在多种高端机具装备上加快实现高端进口替代。

一拖股份方面认为,新一轮补贴政策适度提高急需的重点农机产品购置补贴标准,对保有量明显过多、技术相对落后的机械实行降低补贴标准,对于农机行业中拥有技术研发优势和先进制造能力的头部企业将迎来新的发展机遇。

陈兴文说:“综合来看,新一轮农机补贴政策将对现阶段的中国农机具行业产生积极影响。”

第二季度毛利和经营利润同比增速均超20% 腾讯拿出了哪些“杀手锏”?

■本报记者 李豪悦

8月14日,腾讯控股(以下简称“腾讯”)发布2024年第二季度财报。第二季度,腾讯实现营收1611.17亿元,毛利858.95亿元,在非国际财务报告准则指标下(Non-IFRS)的经营利润为584.43亿元,毛利和经营利润同比增速分别达到21%和27%,反映出收入结构的优化和盈利质量的提升。这也是腾讯连续7个季度毛利和经营利润增速高于营收增长。

腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾表示,展望未来,腾讯将持续投资于平台和包括AI在内的技术,以创造新的商业价值和更好地服务用户需求。

AI大模型投入增加

腾讯将视频号、小程序、AI大模型、SaaS等定义为“新芽”业务,而这些业务也为腾讯金融科技与企业服务、腾讯广告、增值服务等三大主业起到带动作用。

具体来看,以金融科技与企业服务板块为代表的数实收入第二季度达到504亿元,同比增长4%。财报显示,主要得益于大模型技术等驱动。其中,AI大模型让企业服务To B业务打开新的增长空间。第二季度,腾讯混元大模型

能力升级;腾讯云也升级大模型知识引擎、图像创作引擎、视频创作引擎三大PaaS产品等。

这些产品的持续创新迭代,离不开腾讯对技术创新的长期投入。财报显示,腾讯第二季度的研发开支达到了172.77亿元,自2018年至今六年多研发投入超过3026亿元。

一位不愿具名的券商分析师向《证券日报》记者表示,腾讯的AI技术已经在多个行业广泛应用,并进一步在海外进行拓展。与日俱增的研发投入,无疑为腾讯继续打造行业领先的AI水平增加活力。

视频号商业化再提升

腾讯的第二大业务为广告,第二季度实现收入为299亿元,同比增长19%。财报显示,主要受益于视频号广告、AI提效等因素,这也同微信生态的进一步繁荣密切相关。

财报显示,微信及WeChat的合并月活跃账户数进一步增至13.71亿个,微信生态根基稳健,并通过各类创新产品链接了广大创作者、开发者和实体商家,实现了内容生态和商业生态的双双繁荣。其中,微信视频号创作者生态进一步活跃,更多优质创作者加入,同时,微信鼓

励创作者商业变现,不断完善带货相关的产品及技术服务能力,与创作者实现共赢。这些也带动视频号用户使用时长继续保持显著增长。

上述分析师认为,马化腾曾将视频号视为“全场希望”。腾讯对视频号的商业化以及营收增长都寄予厚望。目前,视频号的盈利能力也不断被印证。不过,相比其他成熟的短视频平台,视频号在用户平均花费时长和广告负载上还有提升空间。

游戏海内外“多点开花”

包含游戏及影视内容在内的增值服务板块,第二季度实现收入788亿元,同比增长6%。财报显示,主要受益于本土及海外市场游戏收入双双实现正增长,多部优质爆款剧集也带动社交网络收入实现增长。

游戏方面,第二季度本土市场游戏持续复苏,多款“长青游戏”及“新一线游戏”表现出色,《地下城与勇士:起源》手游上线表现不俗,共同带动本土游戏市场收入实现9%同比增长。在本土市场和海外市场双重增长带动下,腾讯第二季度网络游戏整体实现9%同比增长。

此外,小游戏也飞速增长。第二季

度小程序用户时长同比增长超过20%,用户使用时长持续增长,小游戏总流水同比增长超过30%。

海外市场,游戏业务第二季度实现9%同比增长达到139亿元。据了解,头部游戏《王者荣耀》迈出自研“出海”的重要一步。6月份《王者荣耀》国际版《Honor of Kings》在全球160余国家和地区上线。腾讯旗下Supercell工作室继续表现优异,旗下多款游戏实现用户量与流水的双增长。

内容生态下,腾讯视频联合阅文集团上半年频繁输出爆款。据了解,腾讯视频第二季度付费会员数同比增长13%至1.17亿个,已经连续两个季度同比增长,内容变现能力进一步加强。这主要得益于《繁花》《与凤行》《庆余年2》《玫瑰的故事》《长相思2》等多部爆款引爆市场。而在网文和动漫IP上游拥有海量储备的阅文集团,成为腾讯构建“上游IP+下游制作”联动模式的影响力。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示,腾讯旗下的游戏、影视、电影、动漫等都能够围绕阅文集团的IP进行一系列开发。甚至在当下已经兴起的周边产业上,也充满竞争力。当下,内容行业仍处于IP的黄金时代。