

万科A股150亿元定增预案获股东大会通过 董秘称“会争取把股息分红维持在35%左右”

■本报记者 李昱丞

万科A股150亿元定增预案获股东大会通过。3月8日晚间，万科公告称，公司非公开发行A股股票预案的议案得到了临时股东大会通过。

在万科当天举行的2023年第一次临时股东大会上，万科董事会主席郁亮、总裁兼首席执行官祝九胜、董秘朱旭等出席并对定增必要性、未来分红比例等外界关心的问题作出回应。

“A股增发拿到股东大会授权后，还要经过监管部门的许可，管理层会以更慎重的态度在价格、时机上反复权衡，希望能让股东满意。”祝九胜在会上表示，短期外界可能关注价格和摊薄，长期还是看公司能不能创造价值。

改善资产负债结构

万科近期股权融资动作频频。2月12日晚间，万科公布非公开发行A股股票预案，计划向不超过35名的特定对象开展定向增发，募集资金总额不超过150亿元。

随后的3月2日，万科宣布拟配售H股3亿股，配股价13.05港元/股，计划募资39.15亿港元，用于偿还境外债务性融资和补充流动资金。

数据显示，年内万科A股对H股溢价率基本保持在30%以上。对于近期增发H股，祝九胜在临时股东大会上表示，在目前时点发行H股主要有两方面的考虑，一是把握“三支箭”政策出台后的机会，二是H股拿到的资金60%用于置换原有的借款，剩下40%用于补充流动性，相对A股募资而言，H股拿到的资金在使用上更灵活一些。

“选择这个时点也有资债替换的考虑，过去一年境外融资特别是美元升息较快，目前境外贷款利率达到



万科发布再融资预案时同步发布的股东分红回报规划：未来三年（2023年至2025年），在满足公司正常生产经营的资金需求的情况下，万科计划每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的30%

王琳/制图

5.3%左右的水平，比曾经的3个多点提高了很多，发行H股也是希望置换部分境外债务性融资，降低财务费用。”祝九胜表示。

把握市场机会、调整资产负债结构也是万科进行股权融资的考虑之一。据了解，在“三支箭”政策出台之后，万科获得以六大行为主的十几家金融机构8000多亿元的授信额度。

“我们希望用这个额度多拿一点钱，同时我们也看到部分一二线城市出现了结构性的机会，重新启动投资布局应该能带来较好的兑现。”祝九胜认为，“从资债结构的情况来看，债权类的资金比水，股权类的资金比水，茶和水的比例一定要合适。债权性资金增加后，股权性资金显得不是

很足，我们希望能形成良好的资债结构。”

回应分红规划

在此次临时股东大会上，万科管理层也对分红规划作出回应。

根据万科发布再融资预案时同步发布的股东分红回报规划，未来三年（2023年至2025年），在满足公司正常生产经营的资金需求的情况下，万科计划每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的30%。

朱旭在临时股东大会上表示，这次披露的未来三年的股东现金分红规划是底线要求，万科会争取像以往一

样把股息分红维持在35%左右，为长期投资者规划现金流提供一个较好的预期，即使极端情况下也会守住分红30%的底线。

“这一分红比例或给上市公司资金面带来压力，但也可以稳定万科股权投资者预期，对投资者有利。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示。

数据显示，自1992年以来，万科保持每年分红，1992年至2021年累计现金分红约949.70亿元，分红率达到33.22%。2019年至2021年三个报告期内，万科股利支付率分别为30.08%、34.98%、50.06%。

越秀服务去年收入同比增长29.6% 公司称探索并购项目“正当时”

■本报记者 王丽新

3月8日下午，越秀服务披露了2022年业绩报告，报告期内，越秀服务实现总收入24.86亿元，同比增长29.6%；企业拥有人应占盈利为4.16亿元，同比增长15.7%；毛利率为27.3%；每股基本盈利为0.27元。

“虽然受到行业下行的冲击，但整个物管行业发展还是向好的。”3月8日晚间，在越秀服务2022年年度业绩说明会上，越秀服务董事会主席林峰向《证券日报》记者表示，越秀服务依托于母公司越秀地产，去年母公司的销售面积和销售金额均实现了正增长，加上越秀服务在管面积的92%位于一线、新一线以及二线城市，“我们有信心保持稳健增长，除了地产，TOD板块也会增长。”

积极探索并购项目

从细分业务板块收入规模来看，截至2022年底，越秀服务来自非商业

物业管理及增值服务收入为19.41亿元，同比增长36.2%；来自商业物业管理及运营服务收入为5.45亿元，同比增长10.5%。

在业态分布上，越秀服务住宅业务占总在管面积的69%，TOD项目占比13%，商业占比8%，城市服务及公建占比10%。第三方拓展项目占比64.4%，拓展新增单年合同额为3.6亿元。截至2022年底，越秀服务在管项目323个，在管面积为5169万平方米，同比增长33%；企业合约管理项目387个，合约面积为7060万平方米，同比增长20.9%。

在业绩会上，越秀服务管理层表示，公司将继续执行“1+4+4+5”总体战略，即1个中心、4大业态、4大增值服务和5项能力，同时凭借母公司越秀地产在大湾区的实力，以广州为中心深耕大湾区，聚焦长三角发展。

对于业内极为关注的收并购事宜，越秀服务管理层表示，2022年，越秀服务外拓服务面积首次超过业主提供面积，公司在收购项目上也有明确

标准，会更关注其与公司自身管理区域的重合度，且单体项目需达到一定规模和利润率。

“目前行业标的估值接近合理水平，因而越秀服务还在积极探索并购项目。”林峰表示，今年公司已花费950万元并购了长隆项目，这也是源于母公司越秀地产为长隆项目发行代建，因而越秀服务能接下后续相关服务。此外，他还表示，企业依然会向着2024年6月份实现1亿平方米管理面积的目标迈进。

寻找规模与利润率的平衡

实际上，于当下物管行业收并购环境而言，“现在应该是一个不错的时机，因为买卖双方都已回归理性，资产估值也不是很高。”中指研究院物业总经理牛晓娟向《证券日报》记者表示。

不过，对于物管企业而言，快速扩规模可能导致管理半径过长，对毛利率的提升构成一定冲击。

谈及扩规模与提升利润率如何平衡，林峰向记者表示，随着规模扩展，公司整体毛利率水平会逐渐接近行业平均水平。越秀服务会一直坚持做有质量的规模拓展，也会力争保持在行业平均毛利率水平之上。此外，公司会更加注重发展社区增值业务，包括社区商业、美居等相关业务，以提升服务品质，增加用户黏性。

而对于越秀服务独特的TOD管理业务板块，越秀服务管理层坦言，这部分业务存在专业壁垒和护城河，对越秀服务对外拓展将成为助力。此外，在城市服务板块上，目前越秀服务的切入点主要以城市公建业务及产业园服务为主。

值得注意的是，2022年房地产行业销售面积和交付面积的下行，对物管行业冲击不小，比如是否会受关联方交付面积以及资金链紧张的拖累。对此，牛晓娟表示，这并不会动摇该行业的根本属性，物管行业作为服务行业，依然是受政策支持、与民生相关、风险性低、成长性好的行业。

南京公用设立基金管理公司被问询 交易所关注公司能否实质控制私募基金

■本报记者 曹卫新

南京公用跨界设立基金管理公司一事被监管问询。

3月7日晚，深交所向南京公用发出关注函，要求公司结合主营业务、投资金额、拟投资项目等安排，说明本次设立基金管理公司的原因及必要性，是否符合公司经营战略及目标。同时，要求公司结合基金管理公司设立目的，说明拟成立私募基金设立进展和后续安排，包括但不限于基金投资人权利义务、日常管理、出资比例、退出期限及安排，是否存在保本或收益承诺等，公司是否能够对私募基金实施实质控制。

南京公用主要业务包含燃气产业、房地产开发以及客运产业。2022

年半年报显示，去年上半年公司营收25.63亿元，同比增长45.97%。当期，公司燃气销售营收为16.7亿元，占公司总收入比重为65.18%；房地产开发业务和工程施工业务营收分别4.61亿元、1.52亿元，对应总营收占比为17.97%、5.94%；此外，公司客运产业收入较少，占比不足3%。

尽管南京公用收入创下新高，却增收不增利。数据显示，南京公用2022年上半年亏损1434.35万元，此后第三季度亏损进一步扩大，以至于2022年1月份至9月份亏损2388.27万元。

公告显示，2022年11月4日，南京公用出资2000万元设立了上述基金管理公司。自2022年11月份起，该基金管理公司已被纳入上市公司合并报表范围

内。对于设立基金管理公司的目的，南京公用表示旨在进一步促进公司战略布局的实现，提升公司综合竞争实力。借助专业投资机构的行业判断和投资管理能力，布局围绕公司主业相关产业，该投资方向将会拓展和促进公司的投资渠道和业务实力，推动公司整体产业发展。

值得注意的是，去年11月份，该基金管理公司设立之初，南京公用并未发布公告披露此事。2023年2月24日，该基金管理公司在深圳证券交易所证券投资基金业协会登记为私募基金管理人，2个交易日后，南京公用才对外披露了该事项。

对此，南京公用相关工作人员对《证券日报》记者表示，“当时（基金公

司）设立的时候只是一个普通的全资子公司，那时候还没有基金牌照，相关事项也没有达到披露标准，更多内容请参考后续回复公告。”

就南京公用出资设立基金管理公司一事，上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示，“虽然基金管理公司是上市公司全资子公司，但不排除会存在一些协议上的安排。如基金经理的选择，实际投资决策到底由谁来最终敲定实施等，实际运作过程中公司也许会无法干预。从监管问询的内容来看，尽管名义上上市公司全资控股该基金管理公司，但实际操作过程中是否能实质控制，该项投资到底是不是公司的自营业务，仍需上市公司向市场进一步做出说明。”

南沙汽车口岸商品车出口 2月份同比增长142%

专家：大湾区外贸经济基础坚实

■本报记者 李雯珊

3月8日，《证券日报》记者从广州港获悉，今年2月份，南沙汽车口岸完成外贸商品车出口量同比增长142%。

在此基础上，广州港2月份预计完成集装箱吞吐量164.1万标准箱，同比增长14.2%；预计完成货物吞吐量4062.7万吨，同比增长13.1%。

广州港商品车出口 表现亮眼

公开资料显示，今年前2个月我国汽车出口增速亮眼，出口金额达968.3亿元，同比增长78.9%。

针对南沙汽车口岸2月份完成外贸商品车出口量同比增长142%，广州港相关人士向记者表示，“今年以来，广州港抢抓机遇，统筹资源，发挥一体化运作优势，上下联动，积极营销，助力商品车出口走上‘快车道’，推动外贸高质量发展。同时南沙汽车口岸强化外贸操作管理，优化生产组织衔接，提升服务质量和客户满意度，整体外贸作业效率比去年提升了1倍以上。”

商务部此前曾表示，电动汽车、光伏产品、锂电池是我国出口新的增长点。中国人民大学国际货币研究所研究员陈佳向记者表示，“这体现了中国经济的弹性与韧性，特别是具有完整的产业链布局和供应链保障网络的优势。”

全球十大集装箱港口 中国占7席

3月7日，海关总署发布数据显示，今年前2个月，我国进出口总值6.18万亿元，同比增长0.8%。其中，出口3.5万亿元，增长0.9%；进口2.68万亿元，下降2.9%；贸易顺差8103.2亿元，扩大16.2%。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈勇向《证券日报》记者表示，

“短期来看，中国出口面临着结构性压力，不过前2个月出口表现强于预期，进出口整体保持稳定。同时，从中长期来看，随着货币政策的调整以及产品升级，叠加中国较强的产业链、贸易韧性将在后期逐渐显现。”

日前，2022年全球十大集装箱港口名单出炉，分别为上海港、新加坡港、宁波舟山港、深圳港、青岛港、广州港、釜山港、天津港、香港港、鹿特丹港。其中，中国港口占7席，亚洲港口占9席。

据了解，2022年深圳港集装箱累计吞吐量突破3000万标箱，达3003.56万标箱，创历史新高。这是继上海港、新加坡港、宁波舟山港之后，全球第四个年吞吐量突破3000万标箱的港口。

此外，2022年盐田港集团旗下盐田港区、大铲湾港区、小漠港区共完成集装箱吞吐量1630.13万标箱，同比增长2.29%，占深圳港的54.27%。

据悉，今年以来，盐田港区新增4条航线，目前约有100条国际航线挂靠，航线覆盖美东、美西、欧洲、澳洲、亚洲等全球主要贸易通道。在此背景下，1月份，盐田港物流实现进出口贸易总额9.04亿元，较去年同期增长21%，创历史新高，货物种类涵盖电子产品及服装等，其中进口贸易额1.42亿元，同比增长135%，出口贸易额7.62亿元，同比增长11%。

而东莞港外贸业务也在今年1月份实现了“开门红”，同比增长23%。“近段时间，东莞港欧美船舶航线持续发力，成功保障了电子电器、家具、灯饰、电商产品等大批货物出口美国、加拿大等国家。”东莞港务集团相关人士向记者表示。

海南大学“一带一路”研究院院长梁海明认为，从大湾区港口的外贸相关数据可以看出，大湾区外贸经济具有持续稳健发展的坚实基础。

“此次定增也体现了实控人对公司未来发展看好，通过对有方科技输血改善资本结构，有利于增强公司综合竞争力，也能提振二级市场投资者的信心。”锦华基金总经理秦若涵向《证券日报》记者表示。

2020年1月份于科创板上市的有方科技，近三年业绩频频亏损。2020年至2022年，公司营收分别为5.74亿元、10.25亿元、8.93亿元；对应净利润分别为-7506.48万元、1296.4万元、-5911.82万元。

关于2022年亏损的原因，有方科技在业绩快报中表示，主要因电力行业和金融支付行业营收下降幅度较大。

有方科技在投资者互动平台表示，“近年来，公司通过整合机和云业务提升利润，先后推出了接入云、管道云以及智能电子学生卡、异动监测仪、静力水准仪等面向智慧教育和城市安全监测的整机和解决方案，公司的云产品也在多个城市落地应用，未来也将深度挖掘国内及海外数字经济、物联网大市场。”

“长期来看，智慧教育和城市安全监测增长空间不错，公司布局符合市场发展趋势。但眼下公司运营压力较大，需降本增效，努力克服经济周期带来的运营风险。”深度科技研究院院长张孝荣向记者表示。

天风证券研究认为，受益于国网、南网配网投资增加以及分布式光伏设备应用对模块需求的增长，车联网渗透率有望持续提升和商业零售设备更新换代带动Cat.1模块出货增长，有方科技主要布局的智慧能源、车联网以及智慧零售领域未来仍有较大成长空间。

根据IDC报告，2021年全球物联网支出达到7542.8亿美元，并有望在2025年达到1.2万亿美元，2021年至2025年复合增长率达11.4%。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为，“安全监测、智慧教育定位于B端、G端，这些业务的快速发展期已接近尾声，当前市场更应该关注数字政务、企业数字化转型等方向，该公司能否从其他竞争对手手中抢占市场份额仍有待观察。”