

万科3月份合同销售金额达426.3亿元连续两个月增长

■本报记者 李昱丞

4月5日晚间,万科发布3月份销售情况简报,3月份公司合同销售面积264.7万平方米,合同销售金额426.3亿元,分别同比增长11.73%、2.65%。

这是万科继2月份实现增长之后,第2个月实现销售金额同比增长,透露出积极信号。在2021年5月份至2023年1月份长达21个月的时间里,面临楼市下行压力,万科单月销售金额和销售面积均出现同比下降。

累计来看,今年一季度万科实现合同销售金额1013.8亿元,基本与去年同期的1065亿元持平,同比降幅继续收窄。

“一方面,在行业政策边际宽松和刺激力度不断加大的背景下,市场下滑幅度缩窄;另一方面,销售增长也是万科调整自身营销策略和加大去化力度的结果。”IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示。

中指研究院数据显示,今年1月份至3月份,TOP100房企销售总额为17589.5亿元,同比增长8.2%,是2022年以来首次实现增长。其中TOP100房企3月份单月销售额环比上升36.7%,同比上升24.6%,继续保持双增长态势。

根据克而瑞数据,百强房企3月份单月业绩同比增长29.2%,环比增长42.3%,带动一季度累计销售额同比转

正,增速为3.1%,而1月份至2月份百强房企累计销售额同比下降12.5%。

在万科3月31日举办的2022年业绩推介会上,万科董事会主席郁亮重申他对市场“温和复苏”的判断。在他看来,市场既没有狂飙,也没有“倒春寒”,市场还在温和复苏的轨道上。

3月份,万科在南京、东莞、广州三地拿下4块土地,权益建筑面积合计约48万平方米,权益地价85.13亿元,金额同比增幅超4倍,逼近2021年同期水平,与2月份权益地价9.80亿元相比亦有大幅提升。

而2022年万科拿地较为谨慎。年报显示,去年万科新项目权益计容规划建筑面积403.7万平方米,权益地价总额

约496.4亿元。而今年3月份85.13亿元的权益地价,占万科去年全年权益地价总金额的17.16%,相当于公司在3月份的拿地支出达到了去年的六分之一,也可从侧面看出万科今年补仓的意愿。

从地价上看,万科3月份平均拿地价为17735元/平方米,较2022年的平均地价12297元/平方米有较大提升,继续聚焦一二线城市的态势明显。

万科联席总裁、开发经营本部首席合伙人张海此前在业绩推介会上称,当前市场分化和复苏回暖并存,不同市场的复苏程度也不一样,所以投资研究更关注城市的宏观指标,今年以来投资聚焦在核心城市。

英力股份去年首亏董秘坦言跨界光伏不是蹭热点而是找出路

英力股份董秘鲍灿表示,飞米新能源将在高效N型电池片、高效光伏组件的规模化生产以及光伏迭代新产品的研发继续加大投资力度,计划今年太阳能电池组件生产能力达到2.4GW,三年内实现20GW的太阳能电池及组件生产制造能力

■本报记者 徐一鸣

4月5日,英力股份交出一份并不完美的年报。2022年,公司营收、归母净利润分别同比下降18.78%、143.98%。其中,归母净利润亏损2793.86万元,为历史首次亏损(包括上市前后)。

英力股份董秘鲍灿对《证券日报》记者表示,面对近年来国内外复杂的经济形势、汇率波动等多方面压力。2020年至2022年,公司归母净利润均呈现同比下滑态势。此外,公司以自有资金和募集资金在笔记本电脑结构件领域投入了大量产能,在产能利用率严重不足的情况下,2022年公司出现了首次亏损。

固定折旧快速增加,也是业绩出现亏损的原因之一。2022年,英力股份全钛金属结构件订单近乎全部消失,除早期购置一批设备外,可转债募投项目“年产200万片PC全钛金属精密结构件项目”及“PC全钛金属精密结构件技术改造项目”暂停继续投入。

受多重因素影响,公司主营产品毛利率明显下滑。2022年,公司产品结构件模组收入12.76亿元,占营收比重为93.01%。但毛利率仅为6.50%,同比下降4.92%。

多项重要财务指标承压,公司积极开拓第二增长曲线成为管理层讨论最多的话题。2022年10月份,公司成立全资子公司安徽飞米新能源科技有限公司。在英力股份布局光伏产业链核心环节的战略下,飞米新能源以高效太阳能电池及组件生产、光伏电站项

目应用、光储产品一体化制造、新能源项目方案解决和服务为发展方向。

“公司选择进入光伏领域,不是蹭热点,而是找出路。”鲍灿说,光伏是国家大力支持以及未来发展前景广阔的行业。虽然现在光伏行业竞争激烈,2022年至今又有数十家非光伏主业上市公司先后宣布涉足光伏领域,但是英力股份就是在竞争极其激烈的笔记本电脑结构件行业一路拼搏至上市,公司管理层有信心在光伏领域走出自己的“康庄大道”。

据悉,英力股份已完成第一条500MW的光伏组件自动化封装线的生产设备加工及流水线的安装调试。3月27日,公司首片光伏组件顺利下线。

英力股份也向记者透露了下一步战略规划。鲍灿表示,飞米新能源将在高效N型电池片、高效光伏组件的规模化生产以及光伏迭代新产品的研发继续加大投资力度,计划今年太阳能电池组件生产能力达到2.4GW,三年内实现20GW的太阳能电池及组件生产制造能力。同时,积极布局光储一体化产品、分布式光伏电站的建设运营,丰富“飞米”品牌产品线,提升市场竞争力,助力公司实现高质量发展。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示,清洁能源替代传统能源是大势所趋,不少上市公司“跨界追光”有助于增强其盈利能力,但是光伏产业发展较快,也要注意技术迭代以及降本增效的影响。

915家公司发布利润分配预案现金分红已成主流

截至4月5日,已有915家A股上市公司发布了利润分配方案,其中909家提及了金额不等的现金分红预案

■本报记者 桂小笋

同花顺数据显示,截至4月5日,已有915家A股上市公司发布了利润分配预案,其中现金分红是主流,上述915家公司中,909家提及了金额不等的现金分红预案。部分公司在现金分红的同时,还提出了送转股份。

从每股分红的金额来看,贵州茅台仍是这915家公司中分红最高的公司,此外,一些能源企业的每股分红金额也比较可观。

广科咨询首席策略师沈萌对《证券日报》记者表示,上市公司的分红,既可以在一定程度上反映上一年的经营状况,也可以折射出其对投资者回报的重视。

贵州茅台的利润分配预案显示,公司拟向全体股东每10股派发现金红利259.11元(含税)。截至2022年12月31日,公司总股本为125619.78万股,以此计算合计拟派发现金红利约325.5亿元(含税)。公司提及,本次分配预案综合考虑了公司目前的生产经营状况、未来发展资金需求、经营现金流等因素,不会对公司正常经营和长期发展造成影响。

除贵州茅台之外,在上述915家公司中,能源企业分红也十分大方。以采矿能源为例,公司拟每10股送红股5股并派发现金股利43元,分红总额达到212.8亿元,占净利润约70%。

采矿能源表示,2022年度,公司按中国会计准则实现的净利润大于按国际财务报告准则实现的净利润,将按国际财务报告准则实现的净利润为分配基础。由于公司法定公积金已累计达到注册资本的百分之五十以上,本次不再提取,故2022年度可供股东分配的利润为304.08亿元。而且,近年受境

内外能源价格上涨影响,煤炭价格持续维持高位,公司业绩大幅增长。2020年至2022年,按中国会计准则实现的净利润分别为71亿元、163亿元、308亿元,近两年净利润持续增长,且复合增长率达到108%,可以支持每10股送5股的送红股条件。

除了采矿能源之外,还有多家动力煤相关上市公司现金分红力度较大。

“企业拿出一部分利润进行分配,有利于吸引基石投资者,且稳定的分红率有助于提高企业在资本市场的估值。不过,制定利润分配预案时也要量力而行,要综合考虑企业未来发展的资金需求。”沈萌对记者说。

从利润分配预案的细节来看,有百余家公司在推出现金分红预案的同时,还进行了股份的送转。但可以看出,现金分红已成为上市公司分红的流方式。

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、研究员盘和林告诉《证券日报》记者,在当前复杂的竞争环境中,上市公司给投资者稳定、可预期的现金分红回报,是一种吸引长期投资者的方式,“成熟的资本市场,对于企业的分红力度是十分看重的。”

事实上,即便一些上市公司未推出2022年利润分配预案,也专门发布公告予以说明,安抚投资者。

对于未提出利润分配预案的原因,有些公司提及是因为过往的经营状况欠佳,公司需要留出足够的资金抵御可能出现的风险;也有公司称,目前处在高速发展阶段,为了扩充公司产能追加了投资项目,因此资金需求比较大,暂不进行利润分配,有利于长期发展。

迪士尼大手笔投入乐园项目背后：流媒体业务增长乏力 门票涨价只是权宜之计

■本报记者 许洁 实习生 李雪妍

4月4日,据报道,迪士尼CEO艾格表示,未来10年将在迪士尼乐园项目上累计投资170亿美元。这些投资将创造1.3万个新的直接就业机会和数千个间接就业机会。

而在此前的3月底,迪士尼CEO在发给员工的备忘录中宣布即将开始首批裁员,预计裁员7000人,占到公司全球员工总数的3%,此举被外界视为是迪士尼实现55亿美元降本目标的关键举措。这次裁员波及迪士尼公司所有业务部门,也包括中国业务部门,300多名在北京从事迪士尼流媒体服务的员工或将被解雇。

电商战略分析师、海豚智库创始人李成东对《证券日报》记者表示:“总体而言,在线化仍是未来发展趋势,消费者行为仍在向线上转型,阶段性的削减投入和长远规划是不矛盾的,特定阶段做些调整也是正常的。”

流媒体板块业绩承压

财报显示,2023财年第一季度,迪士尼总营收为235.12亿美元,同比增长7.76%,净利润12.79亿美元,同比增长15.85%。

为什么业绩上涨的迪士尼要开启大规模裁员?据悉,为应对线下业务萎缩,迪士尼大力投入线上流媒体业务。数据显示,2018年到2022年,迪士尼内容总投入高达1144亿美元,而在此期间,迪士尼总营收是3446亿美元。迪士尼在流媒体业务投入的金额占这些年总营收的三分之一。

这项曾经被定位为“迪士尼未来”的业务,如今业绩表现却不理想。截至2022年12月31日,迪士尼媒体和娱乐发行(DMED)季度收入为147.76亿美元,同比增长仅1%,经营亏损为1000万美元。另外,Disney+首次出现订阅用户下降,有240万订阅用户流失,数量远高于预期。

“流媒体业务在前期为了占领市

场,付出了大量的成本,但是在与主要竞争对手的对抗中并没有获得优势。同时,内容制作成本的增加也给企业的运营带来压力。”东高科技高级投资顾问毕然向《证券日报》记者表示。

李成东表示,流媒体业务在疫情期间增长较快,而今在欧美消费降级、经济下行的形势下,老百姓对于虚拟服务的需求下降了,于是公司节省相关投入。

2月9日,迪士尼正式宣布战略重组,公司将分为三个业务部门:包括电影、电视和流媒体业务的娱乐部门,体育业务的ESPN频道部门,以及迪士尼乐园、体验和产品部门,关闭了成立仅一年的元宇宙部门。公司高层认为,重组将为迪士尼的运营带来更多成本效益、更协调的管理模式,并公开表示流媒体仍是迪士尼的首要优先业务。

艾格称,他仍然“极度看好”公司

的旗舰流媒体平台Disney+,但预计会随着市场的改变而转向专注于利润。目前正着手进行重大转型,围绕着创造力重塑公司,同时将减少开支,使媒体业务重新回归正轨。

毕然表示,流媒体市场仍然有巨大增长空间,预计未来十年流媒体市场年均增长率为10%。

乐园业务“输血”

乐园门票涨价是迪士尼降本增收的另一大重要举措。3月17日,上海迪士尼乐园宣布,自当天上午8:00起将在各销售渠道暂停发售上海迪士尼乐园年卡。去年12月份,上海迪士尼就曾发布消息称,自2023年6月23日起,乐园的四级门票将全部开始涨价,不同档位较现行票价上涨30元到60元不等。

即使多次涨价,上海迪士尼的游客量依旧只高不低,每天维持在4万

人次左右。此前,上海迪士尼宣布重启“与迪士尼朋友近距离互动”活动,携程平台数据显示,消息发布仅半天,迪士尼门票热度环比前一日大增350%,周边酒店热度环比前一日大涨超过260%。

门票涨价和游客增多使主题乐园成为迪士尼旗下最赚钱的业务。2022年第四季度,主题公园门票收入达到26.41亿美元,同比增长23%,游客人数增长了12%。迪士尼乐园、体验和产品实现分部收入87.36亿美元,同比增长21%,美国国内主题公园业务的营业利润率高达35%。

对此艾格也承认,迪士尼乐园门票涨价可能过于激进,用主题公园的涨价来弥补不断亏损的流媒体业务,这对两个业务的后续发展都是不利的,现在已经有游客对乐园提价后不变的服务提出质疑。

业内人士也认为,涨价是捷径,但不是长久之计。

湖南大力发展氢能产业 区域内多家公司提前布局

■本报记者 肖伟

4月4日,《证券日报》记者从三一集团处获悉,公司首批25台三一氢能重卡发车,交付邯郸大客户。这也标志着,公司氢能重卡开启大批量交付。

事实上,此前湖南省发改委就已发布《湖南省氢能产业发展规划》(以下简称《规划》),对未来湖南省氢能产业路线提出明确规划。《规划》发布后,湖南省上市公司及中小企业积极布局氢能产业链,谋求市场突破。多家上市公司在4月4日至4月5日回复了《证券日报》记者关于发展氢能的相关问题。

氢能产业获高度重视

根据《规划》,以跻身全国氢能产业发展第一方阵为目标,湖南省全力打造氢能工程机辆之都,实现湖南省氢能产业的跨越式发展。其中,2022年至2025年为全省氢能产业培育期,形成氢源和燃料电池整车双轮驱动、100家以上氢能产业相关企业全面发展格局,氢能全产业链初具规模。2026年至2030年为全省氢能产业市场开拓期,形成5家到10

家具备核心竞争力的氢能企业。2031年至2035年为全省氢能产业规模化应用期,氢能产业链整体达到国内先进水平,氢能产供销网络基本建成,“绿氢”在终端能源消费占比明显提升,为湖南能源供应保障以及绿色低碳转型提供有力支撑。

另外,湖南省长沙市发改委发布《长沙市氢能产业发展行动方案(2023-2025年)》,对长沙氢能产业未来3年发展制定了清晰可行的路线图:到2025年,全产业链年营业收入达到150亿元,氢能产业相关企业达到50家以上,到2030年形成5至10家具有核心竞争力的氢能企业。该方案还明确率先突破物流、环卫、公交、渣土运输等领域重载氢燃料电池汽车规模化应用,探索开展港口、园区和工业领域氢能替换示范应用,到2025年,力争燃料电池汽车推广量达到300辆,建成加氢站5座。

湖南省电池行业协会氢能分会暨长株潭氢能技术创新联合会秘书长王宏伟向《证券日报》记者表示:“近期的行业会议也释放信号,大家一致的感觉是氢能产业的春天来了。特别是处于工程机械、轨道交通、大型客车、特种车

辆领域的企业,更是跃跃欲试。”

“近期,陕西、宁夏、广东、上海等多地纷纷加大氢能产业建设力度。对于湖南而言,相关企业和科研机构应有‘时不我待、失不再来’的认知高度。”他进一步表示,“多个国家均已经调整了新能源政策,对氢能产业投资有明显增长。4月4日,日本表示将在未来15年内投入15万亿日元(折合人民币7850亿元)用于氢能相关产业。”

湖南企业积极投身

4月4日,三一集团向邯郸大客户交付25台三一氢能重卡。本次交付的三一氢能重卡采用高压35MPa大容量储氢系统,一次加氢38kg,满载综合工况续航里程≥340km,满载等速40km/h续驶≥450km,整车百公里氢耗低于12kg。凭借低氢耗、长续航、轻量化、耐候性、驾乘爽等五大优势,三一氢能重卡成功打动邯郸大客户,该批氢能重卡将用于焦炭厂、钢厂等物料运输业务。三一氢能总经理饶洪宇在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司计划用5年时间,发展成为国内最大、全球领先

的氢能整体解决方案提供商,届时将覆盖制氢、储运、加注、装备,形成一条龙产业链。”

除三一集团大力发展氢能之外,还有中联重科、巴陵石化、中车电动、亚光科技、山河智能等企业也立足各自领域,并发展有特色的氢能产品。中联重科推出氢能矿矿用宽体卡车、巴陵石化制氢规模已达10万吨/年,中车电动推出氢能源大巴,中车集团还推出氢能源智轨列车,亚光科技推出氢能乘客船,山河智能将氢能源电池作为轻型飞机及无人机等动力源。

国产某品牌氢能源电池湖南销售总代理沈晏成告诉记者,“湖南氢能产业以企业客户为突破口,未来将创造众多机会,包括大型企业向氢能产业上下游延伸机会,以及中小微企业配套和共生的空间。目前,湖南氢能产业尚有许多空白,比如在面向个人消费者、事业单位、社区等领域还缺乏性价比高的氢能源解决方案。不过,由于氢能源电池的能量密度、充放次数、环保指标、再生成本、安全性要好于锂电池和铅酸电池,我们对其未来发展充满了信心。”