

对外开拓收入来源 对内降本增效

轨交装备公司下半年业绩料好转

□本报记者 郭新志

龙头公司相对“抗跌”

同花顺iFind数据显示,上半年21家轨交装备类上市公司实现营业总收入1250.57亿元,同比下降8.64%,实现归属于母公司所有者的净利润合计71.02亿元,同比下降22.33%,实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润合计62.01亿元,同比下降24.78%。

其中,仅交控科技、科安达、运达科技、华铁股份、中铁工业五家公司上半年实现营收、净利双增长;15家公司营业总收入同比下降,降幅为2.18%—56.64%,13家公司归属于母公司所有者的净利润同比下降。

对此,新筑股份、运达科技、华铁股份等上市公司有关人士认为,疫情因素是影响轨交装备公司上半年业绩的主要因素。

今创集团相关负责人告诉中国证券报记者,上半年,受疫情的影响,国内高铁、地铁运营大量减少,相应轨交装备类上市公司业务中售后维保市场的业务需求也大幅下降。从整体数据上看,这21家公司虽然是在同一行业,但所提供的产品和服务的阶段是不同的,不同的阶段所形成的收入也不一样。

“今年1—3月,我们也受到了新冠肺炎疫情的影响。但是,我们的在手订单充足,4—6月,我们加快生产进度,减少成本费用支出。经过半年的努力,虽然销售收入同比略有下降,但是如果扣除非轨道交通行业亏损的影响,公司较去年同期同口径归属于上市公司股东的净利润是增长9.29%的”,该负责人说,今创集团与其他轨交公司整体相比,收入是平衡的,轨交主营业务的净利润同比仍在增长。

中国证券报记者注意到,尽管多数公司业绩下滑,但龙头公司相对“抗跌”。如交控科技、华铁股份、运达科技等公司均为行业细分龙头,这些公司营业收入、净利润均呈增长态势。

内外发力“抢地盘”

面对全行业营收、净利下滑的挑战,轨交装备类上市公司对内加强管理、缩减成本、提升运营效率,对外则纷纷开拓新的收入来源,行业竞争呈加剧态势。

同花顺iFind数据显示,上半年21家轨交装备公司期间费用(销售费用+管理费用+财务费用)合计119.24亿元,同比下降9.24%。其中,销售费用合计37.88亿元,同比下降9.01%;管理费用合计75.49亿元,同比下降11.03%;财务费用合计5.87亿元,同比增长19.69%。研发费用合计

同花顺iFind数据显示,上半年21家轨交装备类上市公司中,61.90%的公司业绩同比下滑,仅5家公司实现营收、净利双增长。

“上半年,受疫情影响,一些项目招标放缓,高铁、地铁运营大量减少,相应轨交装备类上市公司业务中售后维保市场的业务需求也大幅下降。”9月7日,多位受访的轨交装备公司相关负责人表示,随着疫情防控形势继续向好,拖累轨交装备行业发展的疫情因素正在消除,项目招标正在逐渐恢复,各大主机厂及零配件厂家均已基本恢复到疫情前正常生产的状态,甚至个别厂家产销已在加速,轨交装备类公司下半年业绩增长可期。

60.89亿元,同比下降0.17%。

“轨交装备的竞争越来越激烈,面向国铁市场、城轨市场的主要厂商都在相互渗透”,新筑股份副总经理、董秘张杨告诉中国证券报记者,近年来,国内城轨市场发展迅猛,这吸引了以前仅专注国铁市场的厂家,甚至一些此前专注互联网业务的公司也纷纷涌入。在此背景下,行业内的厂商对外采取多种方式拓展业务范围,对内则加强管理、降低运营成本、提升运营效率。他预计,随着竞争的加剧,轨交行业的同业并购会增多。

以今创集团为例,该公司是国内轨道交通车辆配套产品龙头公司之一。今年8月,公司以约2.22亿元现金收购今创电工50%的股权。不仅如此,公司主营业务外的投资项目主要是印度3C业务,目前土地、厂房、设备等固定资产投资已基本到位,尚处于试生产阶段。

今创集团前述负责人表示,收购今创电工意在进一步发展和完整公司产品线,整合今创电工资质、技术、客户资源,提升公司行业综合竞争实力。“公司的行业内并购是出于发展壮大企业,快速形成业绩并将产业链优化延伸,公司将持续关注产业链上下游整合的机会,以不断提升公司市场价值来回馈中小投资者和公司其他股东。”

中国建筑董事会秘书薛克庆:

多举措奋力完成全年业绩目标

□本报记者 欧阳春香 董添

10天建成火神山医院,12天建成雷神山医院,多项海外重大工程提前完工,上半年新签合同额逆势增长……在面临疫情防控和复工复产压力、国际工程市场复杂多变的大环境下,中国建筑各项业务呈现回稳向好的良好态势。

半年报显示,中国建筑上半年营业收入为7281.9亿元,同比增长6.2%,环比一季度增长76.0%;归属于上市公司股东的净利润为198.4亿元,同比微降2.3%,环比一季度增长1.26倍;基本每股收益为0.47元,同比增长4.44%;期末资产负债率控制在75.95%,同比降低0.59个百分点。

日前,中国建筑董事会秘书薛克庆在接受中国证券报记者专访时指出,2020年初,中国建筑提出全年营业收入超1.52万亿元的目标,同比增长速度达到7%。虽然受到疫情的影响,但经过全员万众一心、不懈努力,已经基本实现“时间过半、任务过半”的目标。目前,公司正在多措并举保增长,全面完成既定年度目标任务。

多措并举保增长

“今年上半年主要面临两大挑战:一是应战疫情防控,集团有1万多个在建项目,30多万员工,遍布国内国外,要力克前所未有的挑战;二是积极复工复产,把遍布五湖四海的工人从外地接回来,安全有序投入生产,做到常态化疫情防控和安全生产工作两手抓、两不误。”薛克庆说。

为确保全年业绩目标顺利完成,薛克庆介绍,公司主要从抓好疫情防控、抓好市场营销、保障地产业务稳健发展、狠抓项目基础管理确保平稳履约、落实重大改革任务、防范化解重大风险六个方面入手,力争完成年度目标。

具体来看,中国建筑将通过拓展重点市场,不断提高公司在热点区域和城市的市场首位度;拓展重点领域,房建业务抢抓公共建筑、老旧小区改造等市场机会,基础设施业务抢抓关系国计民生的重点项目和重大工程。积极帮助子企业解决销售回款、土地获取、资金融通等方面面临的压力;全力以赶超进度、抓回款,准确研判市场形势,做好量价平衡。科学调整生产计划,在优质安全前提下最大限度抢回工期、降低成本;扎实做好农民工工资支付工作。同时,牢



华铁股份焊接自动生产线的机器焊接手

华铁股份青岛生产基地生产的动车组备用电源

本报记者 郭新志 摄

看好下半年业绩

“今年上半年,疫情影响了项目招标工作。比如,我们公司之前有的项目原计划三月份开标,但后来延期到五、六月份”,张杨说,目前部分项目的招标已经恢复,部分项目招标仍需时间。整体来看,下半年项目招标情况好于上半年。运达科技有关负责人亦认为,由于轨交公司前期已有不少在手订单,随着企业恢复复工,相应的订单将被确认收入,相关公司下半年业绩向好是大概率事件。

对此,前述今创集团负责人表示,今年上半年,因为疫情,轨交项目的招标方面确实受到了一定的影响。不过,目前各大主机厂及零配件厂家均已基本恢复到疫情前正常生产的状态,甚至个别厂家产销已在加速。疫情只是延缓了招标,但需求仍在。“从目前的政策导向看,轨道交通行业仍然具有经济对冲的属性,包括交通强

国、新基建等经济发展导向,预计轨交行业将在一定时间内恢复到正常水平或者加速成长。”

目前,多数轨交装备公司未发布今年前三季度业绩预告。华铁股份在半年报中预计,今年1—9月,公司归属于上市公司股东的净利润为2.8亿元至3.25亿元,同比增长30.09%至50.99%。其中,今年7月1日—9月30日归属上市股东的净利润为1.08亿元至1.53亿元,同比增长50.15%至112.57%。公司表示,业绩增长源于公司较上年同期新合并山东嘉泰交通设备有限公司51%的股权,因此业绩形成较大增长。同时,报告期内公司铁路后市场轨道维保业务取得业绩突破,成为新的利润增长点。公司下属控股公司华铁西屋法维莱(青岛)交通设备有限公司实现扭亏为盈。此外,报告期内公司有效实施了降本增效,通过降低采购成本及人工费用支出等措施控制成本,通过优化组织架构和加强销售协调等方式提高经营效率。康尼机电预计,今年前三季度的累计净利润与上年同期相比增幅可能超过50%。

“五位一体”的REMP

“五位一体”的REMPC管理模式,提高项目建设的管理效率。四是生产制造领先,公司已形成较为合理完整的体系布局,规模效应逐渐显现。薛克庆指出,装配式建筑业务未来前景广阔,是绿色建造、智慧建造、数字建造的重要载体,能够极大地推动城乡建设绿色发展和高质量发展。随着国家政策导向更加有力、市场需求培育更加细化,中国建筑的装配式建筑业务将服务更多客户群体、项目类型和应用领域,努力加强系统化集成设计,优化构件生产,推广精益化施工,强化科技支撑,更好地支持装配式建筑业务发展。

薛克庆介绍,目前公司已累计在境外130多个国家和地区承建项目7000多项,累计签订海外合同额超2300亿美元,实现营业收入超1300亿美元。凭借优异的海外经营业绩,公司已连续5年位列ENR(美国《工程新闻纪录》)全球承包商250强榜首。自“一带一路”倡议提出以来,中国建筑深入贯彻“共商、共建、共享”原则,充分发挥“中国建筑”品牌优势,提高在全球配置优势资源的能力,整合内部资源,深耕国际市场,推进在房屋建筑及交通、市政等基础设施领域的业务拓展,取得了一系列显著成果。

深耕海外业务

作为我国最早“走出去”的企业之一,今年以来,中国建筑在精准有效做好国内疫情防控,落实各项防控措施常态化运行的同时,全力应对海外疫情形势新变化,多方面为海外疫情防控提供有力支持,并积极开拓海外业务。

薛克庆介绍,目前公司已累计在境外130多个国家和地区承建项目7000多项,累计签订海外合同额超2300亿美元,实现营业收入超1300亿美元。凭借优异的海外经营业绩,公司已连续5年位列ENR(美国《工程新闻纪录》)全球承包商250强榜首。自“一带一路”倡议提出以来,中国建筑深入贯彻“共商、共建、共享”原则,充分发挥“中国建筑”品牌优势,提高在全球配置优势资源的能力,整合内部资源,深耕国际市场,推进在房屋建筑及交通、市政等基础设施领域的业务拓展,取得了一系列显著成果。

公司在全球经济低迷、国际工程市场复杂多变的大环境下,实现了海外业务的稳健增长,展现了较好的发展韧劲。2019年,公司海外业务新签合同额、营业收入均实现了同比两位数的增长。2020年,公司在做好新冠肺炎疫情防控工作的前提下,稳妥推进海外市场开拓和生产经营活动,上半年海外新签合同额1010亿元,同比增长118%。

海外重点项目方面,薛克庆介绍,上半年,公司承建的埃及政府头号工程新首都中央商务区项目首座高层建筑实现封顶,项目建设进入新阶段;斯里兰卡交通经济大动脉南部高速公路延长线项目提前通车;马尔代夫最大保障房工程7000套社会住房项目提前交付;文莱重要跨海枢纽工程淡布隆大桥项目顺利交付并提前启用。

蚂蚁集团回复科创板上市首轮问询

□本报记者 杨洁

9月7日晚,上交所披露了蚂蚁集团科创板IPO首轮问询回复。从8月30日蚂蚁集团被问询,到9月7日披露问询回复,仅仅过去6个工作日。蚂蚁集团对监管提出的6大类21个问题进行了详细解答,涵盖股权结构、员工激励、业务模式、合规风险、数据安全、同业竞争等诸多问题。

8月25日晚,上交所受理蚂蚁集团科创板上市申请,中金公司、中信建投为联合保荐机构。同日,蚂蚁集团向香港联交所递交招股申请文件。消息称,蚂蚁集团最早10月将正式实现A+H两地上市,或将成为全球规模最大的IPO。

不依赖阿里体系

蚂蚁集团脱胎于阿里巴巴,两者之间的关系是交易所问询的重点。问询函要求蚂蚁集团说明,发行人与阿里巴巴之间关系的历史演变,结合关系的演变及现状,从公司实际控制权、经营决策情况、业务、资产、机构、激励、人员、财务、文化等多角度全方位分析论证公司的独立性是否存在重大缺陷;结合与阿里巴巴体系的业务合作情况,说明公司的经营是否存在对阿里巴巴体系的严重依赖,公司是否具备面向市场独立经营的能力。

蚂蚁集团回复表示,其年度活跃用户超过10亿,而阿里巴巴集团中国零售市场年度活跃用户已超过7.4亿,双方均覆盖了中国绝大多数互联网用户,客户基础天然重合,在客户基础方面公司不存在对阿里巴巴集团的依赖。

除了为阿里巴巴集团交易平台提供服务外,蚂蚁集团的数字支付和数字金融科技服务已拓展至中国消费者和小微企业日常商业交易的大部分场景,上述业务的交易规模及收入的大部分均来源于阿里巴巴集团以外的场景。

尽管存在高度战略协同,但蚂蚁集团已根据自身经营管理的需要建立销售、运营和研发团队,各自独立开展业务,建立了独立完整的业务体系。同时,蚂蚁集团和阿里巴巴集团专注于各自的业务领域,业务范围具有明显差异,不存在对蚂蚁集团构成重大不利影响的竞争,不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。此外,蚂蚁集团具备完整、独立运营各业务板块的能力,除了为阿里巴巴集团各类业务提供支付处理和担保交易服务,蚂蚁集团亦已拓展至其他线上和线下的商业交易及各种数字生活服务场景,以及金融机构合作伙伴与用户的金融科技服务场景等。

蚂蚁集团和阿里巴巴集团建立了各自开放的生态系统。公司已经建立了一个涵盖消费者、商家、金融机构、第三方支付服务商、战略合作伙伴及其他企业的生态系统,涵盖了超过10亿消费者、8000万商家、2000家金融机构合作伙伴。综上分析,蚂蚁集团与阿里巴巴集团之间高度战略协同,但双方各自独立开展业务,建立了独立完整的业务体系。

不是同一实控人

除业务上独立于阿里巴巴体系外,蚂蚁集团在回复中也强调,公司与阿里巴巴集团不是同一实际控制人控制的企业。蚂蚁集团的实控人是马云,马云能够实际支配杭州云铂股东会与行使蚂蚁集团股东权利相关事项的表决结果,并通过杭州云铂控制的杭州君瀚及杭州君澳间接控制蚂蚁集团50.52%的股份。

阿里巴巴集团间接全资子公司杭州阿里巴巴持有蚂蚁集团32.65%股份,但不是蚂蚁集团控股股东,阿里巴巴集团也不控制蚂蚁集团。而阿里巴巴集团由阿里巴巴合伙来提名和委任董事候选人,阿里巴巴合伙的合伙人是一人一票,马云并不控制阿里巴巴集团。所以蚂蚁集团和阿里巴巴集团不是同一实控人。

关于市场竞争,蚂蚁集团表示,公司面临来自互联网公司、金融科技公司、支付服务提供商(如商业银行及其他数字支付服务提供商)以及其他科技公司或金融机构的竞争。但由于公司从事的业务整体具有较强的创新性和独特性,公司在中国以及全球范围内暂无直接可比公司。阿里巴巴集团及腾讯公司等提供的主要产品和服务、具体商业模式等方面与公司仍存在较大差异,其经营表现及财务数据与公司并不直接可比。

员工激励或将花费220亿元

招股书显示,公司实施的员工激励计划主要包括经济受益权计划、蚂蚁国际受限制股份单位计划、股份增值权及奖金计划等。另外,为了建立、健全长效激励机制,保证公司上市前后维持稳定且基本一致的员工激励措施,蚂蚁集团还计划设立上市后的境内外员工激励计划用于未来约4年的员工激励。公司预计上市后新增授予的股份总数预计不超过965亿股,其中A股限制性股票激励计划使用不超过8.73亿股,H股激励计划使用不超过0.92亿股。

交易所询问上述安排对公司财务的影响,蚂蚁集团回复称,为测算未来4年即2021年至2024年预计股份支付的财务影响之目的,公司基于多项假设进行了测算,预计在未来4年需确认的成本费用总额将不低于220亿元,其中,上市前后所涉及的境内外激励计划的过渡安排所授予股份需确认的成本费用总额预计为60亿元,其他上市后新增授予需确认的成本费用总额预计不低于160亿元。