

2022年实现净利226.2亿元

万科：经营服务业务发展将进一步提速

3月30日晚,万科发布2022年年报。公司实现营业收入5038.4亿元,同比增长11.3%;归属于上市公司股东的净利润为226.2亿元,同比上升0.4%。万科表示,市场对经营性不动产的认知已逐步改变,经营服务业务创造稳定现金流的优势开始显现,经营服务业务发展将进一步提速。

●本报记者 齐金钊



视觉中国图片

负债结构进一步优化

年报显示,万科守住安全经营底线,保持“绿档”和业内领先的信用评级,经营性现金流连续14年为正;开发业务在市场下行的背景下,确保了超过34万套新房的平稳交付;经营服务业务保持高速发展,全口径收入达到512.6亿元,同比增长23.1%。

2022年,房地产行业经历了深度调整。从销售端看,相关数据显示,百强房企销售额同比下降42%,销售额超千亿元的房企数量较2021年减半;从供给端看,新开工面积降幅扩大,房地产开发投资同比转负。

在此背景下,万科实现了业绩稳健增长,2022年营业收入为5038.4亿元,同比增长11.3%;归属于上市公司股东的净利润为226.2亿元,同比增长0.4%。

同时,万科保持健康的财务状况和良好的抗风险能力。截至2022年底,万科继

续保持“绿档”,净负债率仅43.7%,处于行业低位,持有货币资金1372.1亿元,对于短期债务的覆盖倍数为2.1倍。公司负债结构进一步优化,融资成本保持低位,期末长期负债占比提高至79.5%,新增融资的平均成本为3.88%,存量融资的综合融资成本为4.06%。国际三大评级机构标普、穆迪、惠誉均维持万科业内领先的信用评级。

开发业务持续改善

2022年,万科开发业务实现合同销售面积2630万平方米,合同销售金额4169.7亿元,结算面积3401.4万平方米,同比增长9.1%,结算收入4444.0亿元,同比增长10.5%。

2022年,“保交付”成为行业重要课题。万科称,动员全部资源和力量,实现了超过34万套新房的平稳交付,全年竣工面积3629.1万平方米,同比增长1.6%。为了

给客户交付更满意的房屋,万科在53个城市组织了6322场质量共建,邀请9.6万名客户进入工地,参与楼栋主体施工、室内装修等关键节点的质量查验。

同时,万科持续改善开发业务的经营管理质量,新增投资的精准度和投后管理进一步优化,全年权益总投资496亿元,已开项目投资兑现度近90%。2022年,万科聚焦地块素质良好、市场前景明朗、操盘团队能力强、财务指标优秀的项目,累计获取新项目36个,总规划计容建筑面积690.2万平方米,权益计容规划建筑面积403.7万平方米。

经营服务业务快速增长

2022年,在巩固开发业务的同时,万科的经营服务业务保持双位数增长,巩固了业内领先优势。

万科旗下万物云于2022年分拆上市。万物云的社区空间居住服务、商企和城市

空间综合服务均实现超20%增长。

万科物流业务自2015年开启全国仓储网络布局,目前综合实力位列行业第一梯队,冷链仓储规模全国第一,2022年实现营收35.6亿元,同比增长17.9%。

万科长租公寓业务在规模和效率上保持行业第一。作为全国最大的集中式公寓提供商,万科泊寓2022年实现营收32.4亿元,同比增长12.1%,运营管理租赁住房21.5万间,年终出租率达95.6%。

另外,万科旗下商业业务2022年营业收入87.2亿元,同比增长14.3%。

万科表示,市场对经营性不动产的认知已逐步改变,经营服务业务创造稳定现金流的优势开始显现。随着物流、商业、保租房REITs和不动产私募投资基金的开展,经营性不动产实现“投融建管退”闭环,经营服务业务发展将进一步提速。万科拥有业内最全面的不动产经营服务赛道布局,未来仍有巩固和扩大先优势的空间。

贵州茅台去年净利同比增近两成 拟每10股派发现金259.11元

●本报记者 潘宇静

3月30日晚,贵州茅台发布2022年年报。2022年,贵州茅台实现营业收入1275.54亿元,同比增长16.53%;实现归母净利润627.16亿元,同比增长19.55%。贵州茅台赚钱能力进一步增强。

2022年,贵州茅台直销销售收入同比增长105.49%;批发代理销售收入同比下降9.31%。i茅台数字营销平台成功上线运行,截至2022年末注册用户超3000万人次,实现销售收入118.83亿元。

贵州茅台表示,2022年启动茅台酒产能扩建,处置多项久拖未决的遗留工程。启动科研项目百余项,科研经费大幅增长。

对于白酒行业的发展趋势,贵州茅台在年报中称,居民人均可支配收入持续增长,白酒消费需求将呈上升趋势。从行业发展看,市场消费需求将更加向优势产区、头部企业和优秀品牌集中,倾斜,行业总体发展态势向好,新消费处于升级期。从供给端看,新格局处于形成期。

同时,贵州茅台制订了2023年经营目标:营业收入较上年度增长15%左右;基本建设投资71.09亿元。

贵州茅台称,将坚持稳中求进工作总基调,坚持以高质量发展统揽全局,紧扣集团公司“双翻番、双巩固、双打造”战略目标,锚定年度目标任务,全力以赴抓好生产经营和改革发展各项工作。

值得一提的是,贵州茅台2022年度拟每10股派发现金红利259.11元(含税),2021年为每10股派发现金红利216.75元(含税)。

从股东增减持情况看,截至2022年末,香港中央结算有限公司、中国银行股份有限公司-招商中证白酒指数分级证券投资基金出现减持动作;深圳市金汇荣盛财富管理有限公司-金汇荣盛二号私募证券投资基金、珠海市瑞丰汇邦资产管理有限公司-瑞丰汇邦三号私募证券投资基金、中国工商银行-上证50交易型开放式指数证券投资基金增持了股份。

山东将对水泥行业实施差别化电价

●本报记者 董添

近日,山东、河北、河南等地出台针对水泥企业的差别化电价政策。业内人士表示,目前水泥企业每吨水泥(含熟料)外购电在60度左右。如果实施差别化电价,部分水泥企业生产成本将增加,实施差别化电价政策,有助于促进水泥行业优胜劣汰。

出台差别化电价政策

3月中旬,山东省发改委、山东省生态环境厅发布关于水泥焦化企业超低排放差别化电价政策有关事项的通知,要求自2024年1月1日起,未按照要求按时完成超低排放改造的水泥、焦化企业,其全部网购电量(市场化交易电量、电网企业代理购电电量)实行用电加价政策。其中,水泥企业“有组织排放、无组织排放、清洁运输”其中一项未达到超低排放要求的,用电价格每千瓦时加价0.01元;两项未达到要求的用电加价0.02元;三项未达到要求的用电加价0.05元。完成全部改造的,用电不加价。

中国证券报记者了解到,河北、河南、福建、青海等地都出台了针对水泥企业超低排放改造的差别化电价政策。

河南省要求,全省水泥企业未按要求完成超低排放改造的,其全部网购电量(含市场化交易电量)实行用电加价政策。企业“有组织排放、无组织排放、清洁运输方式”其中一项未达到超低排放要求的,用电价格每千瓦时加价0.01元;两项未达到超低排放要求的,用电加价0.03元;三项均未达到超低排放要求的,用电加价0.06元。

部分地区加价幅度较大。河北省对逾期未完成超低排放改造的水泥企业,在现行目录销售电价或市场交易电价基础上实行差别化电价政策,加价标准为每千瓦时0.1元。

促进行业优胜劣汰

业内人士认为,水泥企业作为用电大户,电价上涨会给企业带来较大的成本压力。实施差别化电价政策,有利于督促水泥企业尽早进行超低排放改造,加速生产技术升级,走绿色低碳的环保之路。

中国水泥协会副秘书长、数字水泥网总裁陈柏林对中国证券报记者表示,通过差别化电价,有助于促进行业优胜劣汰,推进水泥行业全流程超低排放改造,促进行业高质量发展,实现水泥行业绿色发展。

申港证券研报显示,水泥行业盈利波动来自三个方面,一是产品销售价格波动,二是产品销售量波动,三是成本端变化。今年以来,对水泥基本面复苏的主要贡献来自销售量的较快修复。



新华社图片

“双千”目标引领 广宇发展加大绿电项目建设力度

●本报记者 罗京

3月30日,广宇发展2022年度业绩说明会在中国证券报·中证网举行。谈及公司2023年发展重点任务,广宇发展董事长粘建军表示,将着力打造绿色产品供给新高地、绿色品牌传播新高地、绿色技术创新新高地、绿色资本运营新高地,确保年末实现装机规模超千万千瓦、资源获取超千万千瓦的“双千”目标。

超额完成承诺业绩

2022年,广宇发展实现营业收入34.30亿元,利润总额8.18亿元,归属于上市公司股东的净利润为6.33亿元。其中,新能源发电业务实现营业收入33.78亿元,占总营业收入的98.48%。

广宇发展表示,报告期内,公司全面完成资产重组及主业转型,相关承诺对象累计实现扣非归母净利润8.14亿元,较承诺业绩7.68亿元超出0.46亿元,完成率达106%。

年报显示,公司2022年累计完成发电量81.71亿千瓦时。其中,风电完成发电量69.27亿千瓦时,占比84.78%;光伏完成发电量11.29亿千瓦时,占比13.82%。参与电力市场交易的电量为38.82亿千瓦时,占上网电量的49.26%,较上年增长26.29%。

广宇发展总经理孙培刚表示,2022年组件价格涨至2元/瓦以上,为保障项目收益及股东权益,公司调整了2022年光伏发电项目建设节奏,光伏装机略低于预期。

项目建设方面,2022年,广宇发展获得了新疆阜康100万千瓦多能互补大基地项目,全年共计锁定资源1203万千瓦,其中取

得建设指标150万千瓦。截至2022年末,公司建设运营装机规模687.65万千瓦。

融资成本方面,广宇发展表示,报告期内,公司积极参与绿证交易和碳资产开发,大力推进降本增效,建立健全全口径成本管控体系,有效提升管理水平,银行平均贷款利率降至3.33%,部分新增贷款利率降至2.60%。

目前,广宇发展已完成经营范围变更,主营业务由房地产开发销售变更为绿色能源投资建设运营,公司全称变更为“天津中绿电投资股份有限公司”。公司表示,争取在2023年内规范完成公司行业属性及证券简称变更。

力争实现“双千”目标

谈及2023年发展重点任务,粘建军表

示,确保年末装机规模超千万千瓦,资源获取超千万千瓦。

“公司作为纯新能源开发企业,面临调峰能力、配套产业能力不足的挑战,与行业龙头相比,在资源方面优势不够明显。”粘建军表示,公司将从资源获取和工程建设两大方面制定落实“双千”目标举措,包括加强与股东方各产业板块战略协同,开展“绿色能源+文旅”等新业务新模式;与产业链上下游企业及优质风电、光伏制造企业签订战略合作协议;主动与电网公司沟通,保证送出线路与项目同步建成等。

孙培刚表示,2023年公司将实现重组盈利承诺不低于8.08亿元,确保实现上网电量90亿千瓦时,多渠道拓展优质资源,多措并举推动大项目大基地布局落地,全力推进项目建设投产,优化内部资源配置,实现早开工、早投产、早收益。

航运市场遭遇“惊涛骇浪” 企业亟需风险管理工具

●本刊记者 李莉

2023年以来,航运价格连续走低,部分航线收益已经无法覆盖成本,一些航运物流企业甚至开展“零”运费运输。业内人士认为,航运市场不确定性增加,价格波动加剧,应及时推出航运衍生品,为企业提供更多风险管理工具,优化航运资源配置。

部分航线遇冷

一些航线跌入“寒冬”,让众多航运物流企业猝不及防。“2021年行情好的时候一个月就赚十几万,今年以来还没赚到当时一个月的钱。”在日前举行的天津北方国际航空物流展上,一家参展公司现场工作人员说。

“部分航线‘零’运费。”有物流企业表示,“免去基本的海运费,货主只需缴纳燃油附加费、码头操作费、清关费用、仓储费、配送费等。”

波罗的海干散货运价指数(BDI)从2021年10月的5647点跌至2023年2月的530点,反弹至1603点后回落。德路里海事

服务(上海)有限公司总经理杜显称:“亚洲-北美西海岸和亚洲-北欧贸易航线的盈利能力迅速下降。截至目前,部分航线收益已经无法覆盖成本,而跨大西洋航线收益坚挺。”

“运价剧烈波动反映的是供求关系、市场博弈的结果。”在上海市国际货运代理行业协会秘书长李林海看来,短期内货代企业不可避免受到冲击,营业额、利润将下滑。

不过,李林海认为,航运市场在面临挑战的同时也存在机遇,以东南亚为代表的新兴市场航线总体向好。未来国际货运代理行业的重心是如何抓住东南亚市场机遇,并把外贸发货方式从FOB模式(收货人订舱)转化为CIF模式(发货人订舱)。

市场不确定性增加

目前,航运市场喜忧参半。据业内人士透露,大型船公司取得的长协运价比去年低约三分之一,合约期最短甚至破天荒只有两到三个月。阳明海运表示,今年长协运价会较往年下调“很多”,且签约速度较慢,集运公司与货主对价格持续拉锯。

近日,多家船公司放出声音,称海运市场运价即将反弹。长荣海运总经理谢惠全表示,海运市场将于6月开始回暖。

不过,由于各种不确定性因素增加,市场对于未来的运输需求普遍持谨慎态度。有业内人士认为,集装箱航运业需要更长时间才能扭转颓势。

马士基首席执行官柯文胜表示,2023年市场将继续波动,美国进口商的订量远低于正常水平,可能需要六到八个月需求才会开始再度增长。法国船舶经纪公司BRS分析师朱昊晨认为,当下全球经济增长放缓,2023年剩余时间航运价格能否增长,有待进一步观察。

风险管理需求强烈

集装箱运输市场传统的规避价格波动风险方式主要是签订长期协议。随着航运市场波动加剧,这些措施难以满足企业风险管理需求。

为进一步服务我国海运业发展,大连商品交易所(下称“大商所”)持续推进集装箱运力期货研发,目前已完成上市准备

工作。方正中期期货分析师陈臻表示,期货具有套期保值功能。“全球范围内,最有影响力的海运衍生品是新加坡交易所推出的FFA。但是该款产品仅针对国际干散货运输市场,并且采取经纪人撮合的远期交易方式。虽然新交所近期推出了集装箱版的FFA市场,但依然要面对场外远期交易方式存在流动性相对较低的先天性缺陷,交易量较为有限。”

大商所集装箱运力期货合约将采用实物交割,以特定航线集装箱运力为交易标的,并结合我国出口海运业特点和价格波动情况,对合约规则以及交易、交割和风控等业务流程进行针对性设计。陈臻表示,2023年至2024年,随着新船大量下水,运价波动将会加剧。“所以,船东、货主、货代以及无船承运人都会有较强的套期保值需求。”

在业内人士看来,推出航运衍生品将为航运市场相关企业和进出口企业提供规避价格波动的风险管理工具,优化航运资源配置。这将提升我国在国际航运市场的影响力,同时可以为行业企业提供新的经营方式。