

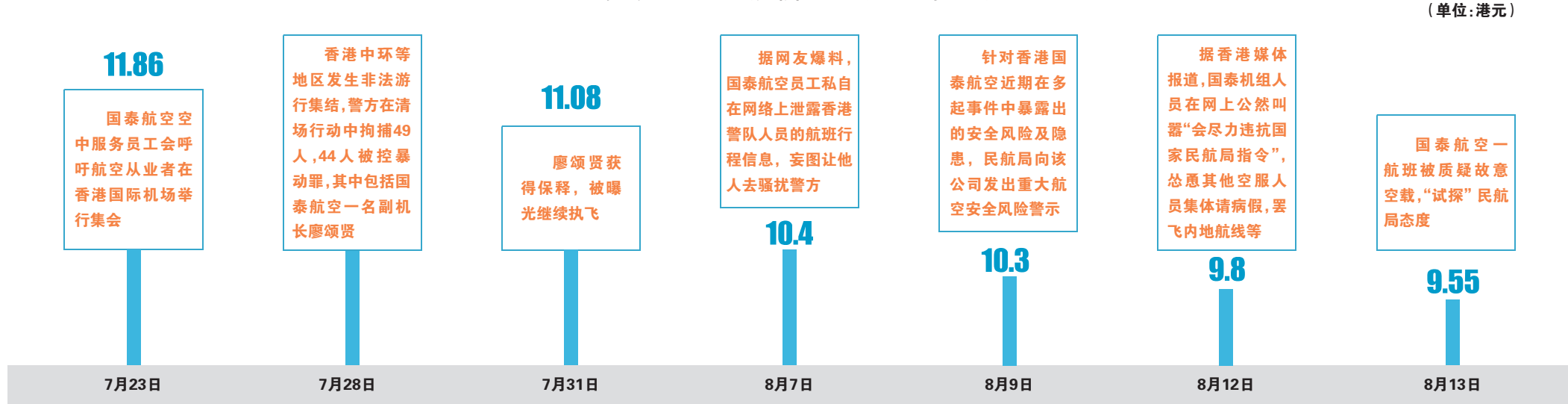
股价接连受挫 国泰航空深陷危局

北京商报讯(记者 肖玮)在负面消息带来的冲击越来越大之际,香港国泰航空一改此前“挤牙膏”式的处理方式和温吞态度。8月13日,该公司先是宣布停职CX216航班上违规副机长,随后又解释CX899航班并非故意空载以“试探”民航局态度,甚至发布声明表态“坚决支持香港特区政府,呼吁恢复香港法治和社会秩序”。但在危机管理中,往往慢一步便陷入危局。虽然国泰航空在一天内多次高调发声,但市场反应冷淡,其股价继续下挫,而在最新的一份关于国泰航空的研究报告中,其评级已经被下调至“强烈卖出”。

接连的负面新闻,让国泰航空焦头烂额。8月12日,香港媒体曝光,一名国泰航空的机组人员不仅公然叫嚣“要违抗民航局指令”、罢飞内地航线,还煽动其他员工在飞往内地时采取一连串不合作行动,比如当内地执法人员进行正常安检程序时拒绝合作等。8月13日,国泰航空一架航班的飞行路线再度引起网友广泛关注和讨论。

据航班跟踪平台数据显示,国泰航空CX899航班由纽约飞往香港,起飞时间推迟了近18个小时,且经过俄罗斯上空时,绕过中国领空,飞到日本上空,最后在大阪降落。对此,有网友猜测,该航班疑未按要求提交机组人员名单,被禁入中国领空,更有分析指出,国泰航空很可能故意派出空载航班,来“试探”民航局态度。

国泰航空近期股价及对应大事一览



对于上述消息,国泰航空回应,8月12日消息中的机组人员是CX216航班上的一位副机长,因涉及不当使用公司信息及违反公司内部行为守则,已被停职,公司现正按照内部纪律程序展开审查。另外,针对空载航班,该公司称“原定于8月11日由纽约飞往香港的CX899航班,由于机械故障,故在美国进行长达近20小时的维修。我们已帮助所有旅客安排其他航班继续行程。CX899修好后空机飞回香港途中,遇到航空交通流量管制,需要排队方可降落。为了缓解航空交通堵塞情况,国泰航空特安排CX899航班备降日本大阪关

西机场。此举与民航局近日对国泰提出的警示无关”。

然而,国泰航空态度的转变并未换来市场认可。8月13日,该公司股价依旧疲弱,一组被广泛引用的数据显示,自7月18日至今,其股价呈现单边下跌走势,市值累计蒸发超百亿港元。

另据报道,工银国际最新发布的一份关于国泰航空的研究报告表示,下调其评级至“强烈卖出”,目标价降39%至6港元。报告指出,最近中国民用航空局对国泰航空发出的相关风险警告,以及该公司管理层的危机管

理不善等,都将对其作为优质航空公司的品牌认知造成不可逆转的损害。另外,这家公司对香港快运的收购和过度依赖其香港业务中心也对其未来几年盈利能力构成了进一步威胁。

此消彼长,在香港航空受到资本市场冷落的同时,深圳机场股价涨停。对此,证券分析师点评称,香港机场事件短期将造成其旅客流失,深圳机场有望承接1/3旅客,但增厚业绩弹性有限。长期看,深圳机场将加速国际枢纽建设,2025年国际客流或增至1900万人次。

央视新闻报道称,8月12日、13日,均有非法示威者到香港国际机场抵达大厅集会,机场客运大楼变得非常拥挤,正常运行受到严重影响。业内普遍认为,由于深圳机场处于粤港澳大湾区的枢纽中心,客流量快速增长。对比来看,如果香港机场不尽快恢复正常运营,则会对乘客信心带来更大打击,也会让竞争力受损。

8月13日下午5点,香港机场管理局发布消息称,受示威者在机场集会影响,客运大楼运转严重受阻,所有航班登机手续已于下午4点30分暂停办理。

中国电信抢跑5G不易

5G套餐到来的步伐,比计划还要快。8月13日,北京商报记者在京城北京电信营业厅调查获悉,中国电信有望于今年9月率先在京推出5G正式套餐和5G专用号段。随着正式版5G套餐的推出,中国电信的5G商用进程将正式落地。不过,如何平衡5G套餐价格和套餐内容,也将成为中国电信面对的考验。

9月发售专属号段

在位于朝阳门的一家北京电信5G体验厅内,工作人员对北京商报记者表示,目前体验厅内正式售卖的手机均为4G手机,5G手机将于8月16日上架体验厅销售。另外,该工作人员表示,他们已经听说北京电信将于9月推出5G套餐和专属号段,但上面还没有下发正式的通知。

据上述工作人员介绍,5G专用新号段,主要适用于新购买电信号码的用户。5G网络开通对于4G老用户来说,基本都是不换卡、不换号,只需换一部5G手机即可。

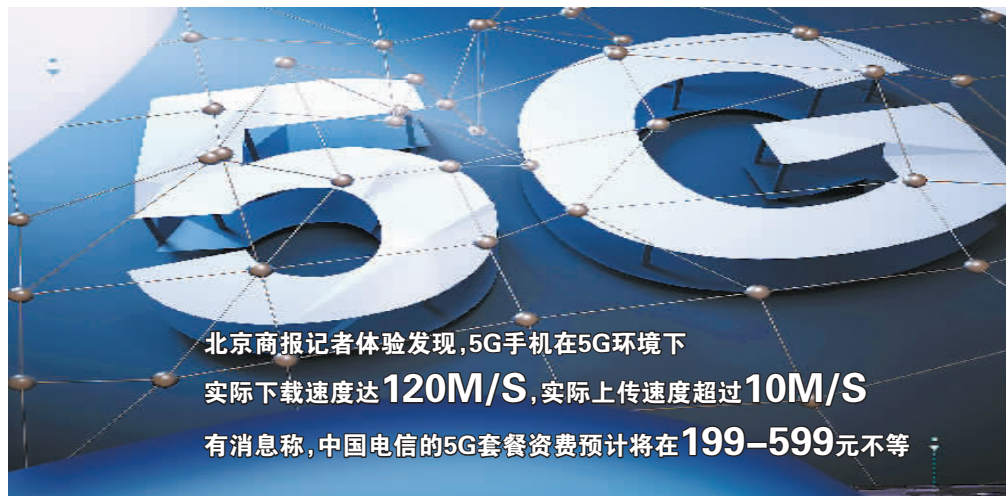
针对5G套餐和专属号段,北京商报记者采访中国电信相关负责人,中国电信表示,5G尚未正式提供商用服务,目前我们在全国多个地区提供了100G流量的5G免费体验活动。后续的5G套餐设置会根据5G特征进行优化,套餐流量会更多。

尽管正式套餐尚未推出,但中国电信已经在京推出5G体验套餐。据了解,中国电信将向购买5G手机的用户开放5G体验包免费开通权限,体验包内包括每月100GB的体验流量,体验时限约两个月,用户可以发送短信或通过营业厅办理,该体验包5G速率最高为1Gbps。

在网络覆盖方面,北京市通信管理局披露的信息显示,北京市已完成北京邮电大学及学院路高校区域、金融街核心商务区、中央广播电视总台光华路办公区、稻香湖无人车实验区域、亦庄无人车及核心区等区域的5G网络覆盖。

在北京电信5G体验厅中,北京商报记者体验到了5G手机在5G环境下的网络速度,实际下载速度可达120M/S,实际上传速度也超过10M/S,这意味着一部5GB大小的高清电影只需不到一分钟即可下载完成。

值得注意的是,8月中下旬,中国电信还会陆续在一些规模较大的营业厅开放5G体验区,没有5G手机的用户也可通过连接WiFi的方式体验超快网速。



北京商报记者体验发现,5G手机在5G环境下实际下载速度达120M/S,实际上传速度超过10M/S。有消息称,中国电信的5G套餐资费预计将在199-599元不等。

运营压力

虽然5G商用将带来千亿级的市场机遇,但包括中国电信在内,国内三大运营商眼下所面临的各方面压力并不小。

根据工信部发布的数据,上半年,国内电信业务收入累计完成6721亿元,同比下降0.03%;三家基础电信企业实现移动通信业务收入4596亿元,同比下降4%,占电信业务收入的68.4%;截至6月底,三家基础电信企业的移动电话用户总数达15.9亿户,同比减少353万户。

中国电信一季报显示,2019年一季度,中国电信实现经营收入961.35亿元,比去年同期下降0.5%,其中服务收入为915.31亿元,比去年同期上升4.1%。公司股东应占利润为59.56亿元,比去年同期上升4.5%。

对于这一成绩,独立电信分析师付亮此前分析称,一方面,经营收入同比下降,提速降费环境下,中国电信提供了更多服务,并未维持收入正增长,利润增长很大一部分来自铁塔公司投资溢价。另一方面,作为中国电信“产粮田”的有线宽带,即将被中国移动超过。

近日,在工信部组织召开的“提速降费”用户面对面座谈会上,中国电信、中国移动、中国联通公布提速降费成绩单,自2015年以来流量单价下降90%以上。

“提速降费本身会有一个触顶的过程,运营商也要生存。”资深电信分析师马继华表示,运营商是个大资本、高成本、高风险的行业,中国从3G到5G,运营商的投资达数千亿元乃至上万亿元,这个钱一直都没有赚回来,如果持续大幅度降费的话,运营商的承受力将是个大问题,这是难以持续的。

资费考验

在三大运营商均面临较大成本和竞争压力的情况下,即将到来的5G时代资费如何,也成为消费者关注的热点。

国内首批5G手机于8月正式上市,中兴AXON 10 Pro 5G手机价格为4999元,华为Mate 20X 5G版为6199元,这两款5G手机的价格均未超过业内外曾普遍预估的1万元门槛。

在套餐价格方面,有消息称,中国电信的5G套餐资费预计将在199-599元不等,这一价格区间显著高于现有4G套餐。公开报道显示,美国有约470元15G的5G套餐,韩国约有300元10G的5G套餐,芬兰与德国则有约395元和658元的无限流量5G套餐。

针对套餐价格门槛是否过高,付亮表示,运营商5G套餐的推广策略必然会与其5G网络建设状况相协调,5G应用初期,中国电信肯定会适度控制用户转移的规模,以此来保证每个5G新用户都能拥有良好的网络体验。因此,一定的价格门槛并不奇怪,中国联通在4G应用初期力推的冰激凌套餐,月租同样高达198元和398元。

在套餐内容方面,传闻显示,目前电信的5G套餐各档位价格已基本确定,但每档包含的流量和语音数量还没完全确定下来。不过,套餐内包括的流量预计将远远高于现行电信畅享套餐每月20G的标准。

在付亮看来,初期,运营商应该会逐渐推出一部分新套餐,吸引新用户,然后再转移老用户,对于老用户而言,4G套餐转换为5G套餐,很可能是同样价格,但5G套餐要比多几倍流量。此外,无论从网络承载力来看,还是从其他角度来看,无限流量的5G套餐肯定很难出现。北京商报记者 钱瑜 濮振宇

销售回款率95% 旭辉下半年审慎扩张现金为王

没有回款的签约销售都是耍流氓。在行业下行、融资收紧的情况下,回款率开始成为开发商考核的要点。8月13日午间,旭辉控股(集团)有限公司00884,以下简称“旭辉控股”)发布年中业绩报告。

同日下午,旭辉控股也于上海及香港两地举办2019中期业绩发布会,除了884.4亿元的签约销售数据外,该公司95%的回款率成为投资者和媒体关注的焦点,旭辉方面也明确,下半年将坚持现金为王的策略以及不拿地王的纪律,并将放缓扩张脚步,原则上不再进入全新城市,做好既有开发城市的深耕。

谈高回款率: 坚持现金为王

2019年上半年,旭辉控股实现合约销售884.4亿元,同比增长34%,其中,90%来自一二线及准二线、强三线城市,浙江、江苏、北京、上海四大区域的销售额均突破百亿。在所有数据中,旭辉的95%回款率颇为引人注目,较2018年上升8个百分点。

“旭辉去年底签约回款88%,到了今年前6个月95%,这是一个惊喜,不是意外。”旭辉控股首席财务官杨欣认为,以一二线为主的开发商会卖得比较好,今年上半年的业绩增长都是比较亮丽的。

此外,一二线城市所拥有的信贷资源或金融资源比较丰富,在快速销售的同时,比较丰富的金融资源会对回款有非常好的支撑作用。杨欣直言,没有回款的销售就是耍流氓。

旭辉控股总裁林峰也坦言,集团内部设有专门的回款小组,各地KPI考核也是看回款,不只看销售。在他看来,地产企业的造血能力远比融资能力更重要。

身处行业下行期,越来越多的房企将“现金为王”奉为企业稳健及安全经营的“护城河”。

机构数据显示,2018年以来,百强企业更加重视现金流管控,整体经营性现金流实现回正或回升。降负债与促回款,成为百强房企尤其是标杆房企确保企业财务安全与稳健经营的主流选择。

“现金为王最核心的是企业自身的造血能力。旭辉始终坚持以质量的销售和有利利润的销售,这为企业下半年的销售提供了坚实

的基础。”此外,林峰还表示,以销定产、降低库存,提高去化、加快回款,将是旭辉集团下半年的发展策略。

事实上,从旭辉的销售均价上也能看出该公司的区域布局:今年上半年销售均价同比增长14%,达到17400元/平方米,这一均价在已经发布的房企半年报中属于较高水平。

谈扩张: 下半年买地节奏会放缓

销售收入明显增加的旭辉集团预计,2019年下半年房地产市场将持续收紧,流动资金紧张环境将于短期内持续。并由此判断,整体房地产市场已于2019年上半年有所降温,下半年销售可能持续疲软,且在各线城市之间继续分化加剧,二线及优质三线城市的地价出现回调。

为此,林峰也表态称,旭辉控股下半年买地节奏会放缓,公司将在原有的城市中深耕,降低库存,提高去化,加快回款,加快现金周转。

“当前旭辉已经布局了80个城市,下半年可能不会再进入新城市,会在已经进入的城市深耕。”在林峰看来,土储是一把双刃剑,土储太少有发展压力,土储过高企业财务成本会很大。至于土地储备获取,只有适合企业的才是最好的。

数据显示,今年1-7月,旭辉控股合计新增土储878万平方米,其中近四成来自非招拍挂渠道。

截至7月底,旭辉控股总土地储备6300万平方米,总货值9800亿元,其中一二线及准二线占比接近九成。

“旭辉现在账上有500多亿元现金,下半年会把一些短期负债还掉,使得可以灵活拨备的钱更多,四季度也许会出现窗口期。”不过林峰补充道,旭辉将严守投资纪律,坚决不拿地王。

此外,北京商报记者了解到,旭辉控股还在旧改方面展开了探索。据悉,当前旭辉控股通过“合作开发+旧城改造”的模式布局粤港澳大湾区,目前已进入最具发展潜力的8个城市,合计锁定逾30个项目,总建面约600万平方米。并在广州成立了旧改公司,完成签订6个村的旧改协议。

北京商报记者 孟凡霞 荣蕾