

4G红利消退 三大运营商“中考”失意

中国电信发布财报后,国内三大运营商的“中考”成绩悉数出炉。从业绩来看,受4G流量红利消退等因素影响,三大运营商的营收均出现了不同程度的下滑,不过,中国电信和中国联通的净利润均保持了增长,仅中国移动出现了超一成的下滑;从用户规模上看,7月,中国电信已在移动用户规模上正式反超中国联通,而中国移动在宽带用户规模上彻底压过中国电信。

营收触顶下滑

8月22日,中国电信发布的财报显示,2019年上半年,中国电信营业收入达到1905亿元,同比下降1.31%;服务收入达到1826亿元,同比增长2.8%;EBITDA达到633亿元,同比增长13.3%;公司股东应占利润达到139.09亿元,同比增长2.5%。

由此,三大运营商上半年营收均出现下滑。财报显示,上半年,中国移动营业收入实现3894亿元,同比下降0.6%;中国联通营业收入1449.53亿元,同比下降2.8%。

从净利润上看,中国电信和中国联通分别实现了2.5%和16.8%增长,仅中国移动出现了14.6%的下滑。分业务类型看,中国移动净利润下滑受到语音业务收入、销售产品收入及其他收入下滑影响。

对于上半年营收下滑的原因,北京商报记者采访中国电信相关负责人,截至发稿,尚未获得对方回复。

三大运营商均在财报中强调了市场大环境对公司主业的负面影响。中国电信在财报中表示:“2019年上半年,国内通信行业面临传统业务日趋饱和、新兴领域多元化竞争不断加剧等挑战”。在业内看来,运营商营收的下滑早在意料之中。

独立电信分析师付亮表示,2018年,各

大运营商提速降费的力度都很大,流量资费下降明显,但流量消费量不可能一直高速增长,因而这种通过降费刺激消费来拉动收入增长的模式是难以持续的。

目前,三大运营商都面临着语音业务收入减少、互联网和流量业务收入增速放缓的问题。上半年,中国移动语音业务收入同比下降22.85%,数据业务收入同比仅增长3.05%;中国联通语音业务收入同比下降1.08%,非语音业务收入同比仅增长1.92%;中国电信语音业务收入同比下滑11.8%,互联网收入同比仅增长3%。

排名两大反转

对于运营商而言,业绩变化与用户规模有直接关系。而随着用户增长触顶,电信行业正在成为竞争更为激烈的存量市场。工信部公布的数据显示,截至2019年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。

2019年以来,中国电信成为移动用户数增长最快的一家,且用户规模7月正式超过中国联通,市场排名由第三升至第二;中国移动成为宽带用户数增长最快的一家,且用户规模在7月正式超过中国电信及其母公司,市场排名则由第二升至第一。

在移动业务方面,虽然中国移动凭借超

9亿户的移动用户总数继续在上半年稳坐霸主位置,但中国电信新增移动用户数高达2048万户,远远高于中国移动的998万户和中国联通的932万户。不仅如此,中国电信还在2019年7月实现了对中国联通的超越,前者移动用户数达到了3.25亿户,高于中国联通的3.24亿户。

对于下半年移动市场的竞争,业内人士表示,年初以来,通过大幅调低套餐外资费,中国电信拥有了更强的市场竞争力,再加上中国电信在家庭套餐方面的既有优势,如果中国移动和中国联通不跟进采取一些新的竞争策略,在未来携号转网的竞争中,这两家可能会面临老用户流失,而中国电信坐收渔利的问题。

值得注意的是,虽然中国移动上半年营收和净利双双下滑,但在新用户拓展方面仍有不少亮点。在宽带业务方面,2019年前7个月,中国移动累计净增客户数达2134.7万户。截至2019年7月底,中国移动有线宽带的客户总数达到1.78亿户,首次超过中国电信及中国电信母公司1.77亿户的有线宽带用户总数,中国移动也因此正式坐稳了宽带市场霸主的位置。

5G合纵连横

在个人移动市场增长乏力的背景下,中

国电信和中国联通上半年净利润的增长主要依靠新兴业务的快速增长。以中国电信为例,上半年中国电信新兴业务收入占服务收入比达55.4%,拉动服务收入增长5.7%;DICT和物联网业务合计拉动服务收入增长3%,其中IDC和云业务收入分别同比增长11%和93.2%,物联网收入同比增长52%;互联网金融收入同比增长112.2%。

从财报来看,中国移动在新业务方面的收入同样增长迅速,只是相对于规模庞大的传统业务,新业务收入规模对整体营收的拉动作用较为有限。上半年,中国移动魔百和收入62亿元,同比增长59.7%;DICT收入136亿元,同比增长47.3%;物联网收入52亿元,同比增长43.8%,尽管家庭市场、政企市场和新业务市场的占比已分别提升至7.6%、12.5%和8.3%,但个人移动市场占比仍超过七成。

4G流量红利见顶,如何借助5G时代重新推动主业增长自然成为运营商们的下一步棋。中国移动日前在中期财报中明确表示,公司将加快推动5G发展,打造“5G+”新优势。

8月22日,有接近运营商的知情人士向北京商报记者透露,三大运营商将于9月1日启动5G商用。然而,由于5G网络的建设需要大规模的资金投入,对任何一家运营商而言都将带来不小的成本压力。

作为三大运营商中资金实力最为雄厚的一家,中国移动下半年的支出也显然更为精

细打算”。根据计划,中国移动在2019年的资本开支(含5G投资)为不超过1660亿元,低于2018年的1671亿元。而且,由于中国移动2019年上半年852亿元的资本开支大幅高于2018年上半年的795亿元,这意味着中国移动下半年能花的钱要少于去年同期。

成本压力之下,“合作”成为摆在运营商面前的一个重要选项。中国电信在本次发布的中期财报中表示:“将积极探索和推进5G网络基础资源的共建共享,努力降低网络建设和运维成本”。该表态与此前中国联通董事长王晓初的表态遥相呼应。近日,在中国联通中期业绩发布会上,王晓初透露,中国联通正在和中国移动、中国电信谋求合作,也和中国广电聊过相关合作。

事实上,在更早的两周前,中国移动董事长杨杰也表示,在5G发展方面确实有和中国广电接触和讨论,寻求共建共享、合作共赢的模式,但目前与中国广电之间还未有可以披露的进展。

王晓初则表示,广电最佳的合作伙伴是中国联通,他表示:“广电现在最大的优势是它有比较大的有线网络体系,这和另两家公司的冲突要比中国联通大。因为那两家公司的宽带总规模均在1.5亿户左右,只有中国联通是8300万用户,所以互补性在这一块的冲突是最小的”。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇

三大运营商数据对比	中国移动	中国电信	中国联通
营收	3894亿元	1905亿元	1449.53亿元
净利润	561亿元	139.09亿元	30.15亿元
营收同比	下降0.6%	下降1.31%	下降2.8%
净利润同比	下降14.6%	增长2.5%	增长16.8%

“三驾马车”并驾齐驱 碧桂园上半年营收、净利双增长

在监管趋严、融资收紧的行业大背景下,碧桂园(02007.HK)今年上半年交出了一份令人颇为满意的“成绩单”,这也是继公司谋求地产、机器人、现代农业多元化发展后的首份半年报。8月22日午间,碧桂园在港交所正式披露了2019年半年报,公司营收、净利等多个核心指标实现大幅增长,其中上半年营收达到2020亿元格外吸睛,也刷新了目前上市房企上半年最高营收纪录。此外,截至今年6月30日,碧桂园营运资本充裕,手握2228亿元现金也成为了此次财报的一大亮点。

营收2020亿元 摘得第一宝座

随着碧桂园2019年中报业绩的“出炉”,上市房企上半年最高营收也再度被刷新。经Wind数据统计,截至目前在A股、港股的房地产上市公司中,营收三甲分别为碧桂园、绿地控股以及万科,其中碧桂园营收2020亿元摘得第一宝座。

8月22日午间,碧桂园在港交所正式披露了今年上半年“成绩单”,在报告期内公司实现营业收入约2020亿元,同比增长53.2%;当期对应实现净利润约为230.6亿元,同比增长41.3%。此外,在上半年碧桂园实现归属公司股东的净利润、归属股东的核心净利润分别为156.4亿元、159.8亿元,分别同比增长20.8%、23.4%。

对于归属于公司股东净利增长的原因,碧桂园表示,得益于集团于有关期间物业销售确认收入的增加以及该等物业的平均售价及毛利率增长,归属于公司股东的利润从2018年上半年的约129.4亿元上升20.8%至2019年同期的约156.4亿元。

作为行业龙头企业,碧桂园在业绩实现高速增长的同时也不忘给予投资者稳定丰厚的派息。8月22日当天,碧桂园董事会宣布派发中期股息每股22.87分,同比每股派息增幅为23.5%,半年派息总额占核心净利润的31%。据悉,上半年碧桂园每股基本盈利0.73元,同比上升约21.7%。

根据半年报,截至2019年6月30日,碧桂园业务遍布中国内地31个省/自治区/直辖市、279个地级市、1235个县/镇区。碧桂园已为超

过1100个城镇带来现代化的城市面貌,现已打造超过2000个高品质项目,有超400万业主选择在碧桂园安居乐业,目前碧桂园拥有近20万员工。

手握2228亿元现金 流动性充裕

根据碧桂园发布的半年报,公司手握2228亿元现金也成为了此次财报的一大亮点。

截至2019年6月30日,碧桂园可动用现金余额约2228.4亿元,公司另有约3133亿元的银行授信额度尚未使用。通过上述数据不难看出,碧桂园营运资本充裕,良好的信贷状况继续支持集团稳健发展。

在碧桂园充足现金流的背后,是公司系统性的资金管控。半年报显示,碧桂园净借贷比率为58.5%,而这已是公司连续12年保持净借贷比率低于70%,公司财务杠杆继续在业内保持较低水平。

财报显示,面对销售放缓以及融资收紧,碧桂园加大了回款力度,上半年集团实现合并房地产销售现金回款约2771.1亿元,这也是自2017年起第3次连续在年中实现正净经营性现金流。

另外,截至2019年6月30日,碧桂园实现权益合同销售金额2819.5亿元,权益合同销售面积3129万平方米,销售规模在行业继续保持领先。

2019年上半年,得益于持续稳定的合同销售以及高效的施工管理体系带来的楼盘按时交付,碧桂园房地产开发收入保持增长。2019年上半年,来自房地产开发的收入由2018年同期的约1269亿元上升55%至约1967亿元。



2019年上半年的交付物业所确认收入的平均销售价格约每平方米8987元,对比2018年同期的约每平方米8846元有所提高。建筑的收入由2018年上半年的约24.57亿元上升40.8%至2019年同期的约34.59亿元,主要是由于施工量以及施工项目数量的增长。

多元化发展 三驾马车并驾齐驱

在楼市的存量时代,一批房地产企业开始主动求变,谋求多元化发展,碧桂园也不例外。公司明确地产、机器人、现代农业是未来三大重点业务,同时提出碧桂园是“为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业”的新定位。

据了解,在2018年5月、9月碧桂园相继宣

布进军现代农业以及机器人领域。

在现代农业方面成立碧桂园农业控股有限公司,布局农业全产业链条,打造研发服务、智慧种业、健康粮油等八大核心业务板块;在机器人领域,广东博智林机器人有限公司(以下简称“博智林机器人”)作为碧桂园的全资子公司在去年7月成立,博智林机器人开发研制中的产品主要是应用于建筑业、餐饮、物业管理、医疗、农业、智能家居、制造业等领域的机器人、智能设备及系统,打造覆盖机器人全产业链的生态圈。

今年初,碧桂园创始人、董事会主席杨国强在集团管理会议上进一步明确了“三驾马车”新的业务架构,地产、机器人、农业。杨国强表示这是碧桂园未来发展的重点,更进一步提出碧桂园是“为全世界创造美好生活产品的高科技综合性企业”。

值得一提的是,机器人板块作为碧桂园多元化发展的重点业务目前已初显成效,博智林机器人研发中心已拥有超1400人的研发团队,已递交申请专利近500项,博智林现在研发的机器人有30多款,其中有9款建筑机器人已经投入工地测试。这也进一步凸显了碧桂园以科技为引擎,推进高质量发展的坚定信心。

克而瑞地产研究认为,碧桂园“三驾马车”业务架构是围绕主业延伸多元板块,通过整合资源打通地产业务与新业务接口,形成三大板块相互独立又相互支撑,一方面可以借助优势产业赋能,提升地产业务产品与服务竞争力,抓住城镇化进程中房地产市场的发展机遇;另一方面多元化业务在地产板块的依托下发展难度相对降低,可以增强企业内生增长动力,从而大大降低了市场风险和机会成本,减轻企业运营压力。