

万科冰雪业务“断舍离”

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

“公司将继续落实收敛聚焦，根据市场条件灵活采用市场化转让、资产证券化、战略引战、扩大合作等策略，充分实现资产价值，适时补充流动性。”8月下旬，万科(000002.SZ)管理层在接受投资者调研时曾作出上述表态。

香港中旅接盘

从现有项目看，香港中旅暂未涉足冰雪业务，在东北地区也未有布局。

8月28日晚间，香港中旅公告2025年中期业绩，其中提到，8月26日，香港中旅与万科子公司长春万科房地产开发有限公司(以下简称“长春万科”)及相关方订立股权转让协议，收购长春万科持有的松花湖公司的75%股权，并收购万科酒店管理有限公司(万科子公司)持有的北京万冰雪的75%股权。

先于正式公告一步，香港中旅于8月26日在其官方微信公众号披露了收购万科冰雪业务相关资产的消息。

在香港中旅发布的文章中，该公司副总经理汪凡表示：“松花湖度假区具有成熟的客群、良好的服务标准体系，我们将着力将其进一步打造成国际知名的旅游度假目的地，成为中国冰雪旅游的新标杆。”同时，通过收购北京万冰雪，香港中旅将获得专业的冰雪人才队伍和资源体系。

据香港中旅方面介绍，松花湖度假区位于“雾凇之都，滑雪天堂”——冰雪名城吉林省。吉林地处北纬43°，与欧洲的阿尔卑斯山脉和北美的落基山同处于“冰雪黄金纬度带”，是世界上三大粉雪基地之一。松花湖度假区的滑雪面积达220公顷，共50条雪道、55公里长，主题式分区设计，初、中、高级雪道比例为国际黄金比例4:4:2，可同时满足1.5万人滑雪。该度假区自开业10年来，累计接待游客超过900万人。作为轻资产板块，北京万冰雪在2024—2025年雪季期间参与经营管理滑雪度假区。

就在近日，香港中旅(0308.HK)公告收购万科旗下吉林省松花湖国际度假区开发有限公司(以下简称“松花湖公司”)的75%股权，以及北京万冰雪体育有限公司(以下简称“北京万冰雪”)的75%股权。公告显示，松花湖公司持有吉林省松花湖滑雪度假区(以下简称“松花湖度假区”)，经营松花湖滑雪场、西

武王子大饭店、商业街等；北京万冰雪累计管理9家雪场，以雪场开发策划规划、建设咨询、滑雪教学等为核心业务。

《中国经营报》记者了解到，这是香港中旅收购的第一个大型滑雪场项目，其将以轻重结合的模式运营，实现“头部冰雪项目+专业人才梯队+冰雪资源生态”一体化综合布局。

不过，香港中旅方面尚未透露上述交易的具体金额，仅表示项目整体具有较高的战略意义，出售冰雪业务核心资产的万科方面则未对该笔交易公开表态。关于交易的最新进展及相关细节，香港中旅相关负责人对记者表示：“具体以上市公司公告为准。”截至发稿，万科方面未有回应。

(滑雪场)共计7家，累计运营115条雪道、390公顷滑雪面积，年接待近200万人次，同时参与经营管理滑雪学校11家。

香港中旅方面认为，此次收购将显著提升公司在休闲度假目的地的吸引力与核心竞争力，进一步巩固和扩大业务版图，优化业务结构，推动旅游业务高质量发展。

香港中旅隶属中国旅游集团旗下，成立于1992年7月，同年11月在香港挂牌上市，公司主要从事旅游景区及相关业务、旅游证件及相关业务、酒店业务、客运业务等。

其中，旅游景区及相关业务主要是在内地经营主题公园、景区、景区内的索道系统、滑雪设施、温泉中心、其他度假村、演艺及旅游物业发展。截至目前，香港中旅投资和参与运营的文旅景区项目超60家，其中5A景区17家、4A景区21家，涵盖国家级旅游区宁夏沙坡头景区、云南大理洱海生态廊道、新疆天山旅游走廊、广西德天跨国瀑布景区等，业务覆盖大西北、大西南地区。从现有项目看，香港中旅暂未涉足冰雪业务，在东北地区也未有布局。但其亦深知，东北地区具有丰富的冰雪资源、冰雪文化和冰雪IP，是“冬季旅游的核心引擎之一”。

对于收购万科旗下冰雪资产，香港中旅在公告中表示：“该项目符合公司城市及休闲度假产品的发展战略，是公司抢抓历史性机遇、培育新增长极，积极布局冰雪经济的重要选择。”

事实上，香港中旅在2025年上半年出现亏损，公司营收同比下降8%至19.74亿港元，税前亏损800万港元(去年同期税前利润为1.65亿港元)，股东应占亏损0.87亿港元，经营业务应占利润0.14亿港元，同比下降91%。上半年，公司由盈转亏主要是由于投资性物业公允价值随市场波动下降，香港中旅两家附属公司计提了减值。

其中，香港中旅的旅游景区及相关部门报告期内收入8.71亿港元，同比下降16%，应占亏损1.12亿港元。公司景区业务受消费分级、新产品及新项目不足、气候变化等因素影响，整体收入和利润同比均下降。

截至2025年6月30日，香港中旅总资产约251.84亿港元，股东应占权益为162.3亿港元。公司持有现金及银行结余约28.54亿港元，净现金为7.45亿港元。

其中，香港中旅的旅游景区



图为松花湖滑雪度假区。

企业官微/图

万科继续“瘦身”

冰雪业务在万科业务大盘中收入占比极小。

香港中旅寄予厚望的冰雪资产，亦承载着万科10余年的“冰雪梦”。

回溯至2011年，万科开始投资建设松花湖度假区。5年后，万科负责对北京石京龙滑雪场进行升级改造及运营管理。2017年1月，万科成立冰雪事业部，原万科冰雪BU(事业单元)首席执行官丁长峰曾表示：“万科遇上了行业千载难逢的机遇。”

2018年年初，万科与河北省张家口市崇礼区人民政府达成战略合作，开发滑雪度假目的地项目——崇礼汗海梁度假区；2018年8月，万科联合体正式中标北京2022年冬奥会和冬残奥会延庆赛区政府和社会资本合作(PPP)项目，参与北京冬奥会延庆赛区工程建设。

“冰天雪地也是金山银山”，是万科冰雪业务践行的理念。不过，理想很丰满，现实很骨感。丁长峰曾公开表示：“坦率来讲，中国现在的冰雪产业基本上不赚钱，也许日常的经营盈利是有，但滑雪场是一个巨大的重资产的投资。”2018年7月，万科松花湖信

托收益权资产支持专项计划(即ABS)发行，总规模10.59亿元，法定到期日为2029年4月25日。据后续披露，2017年11月1日—2018年12月31日，松花湖滑雪场共实现收入8779.5万元。不过，就在2020年4月27日，上述ABS提前终止，随后进行清算。

也就在2020年12月，万科撤销冰雪事业部，随后成立酒店及度假事业部，冰雪事业部业务和团队并入新的BU，由丁长峰出任新部门首席合伙人和总经理。

财报显示，2022—2024年，万科冰雪业务收入分别为2.8亿元、2.8亿元、3.1亿元，在万科业务大盘中收入占比极小。截至2024年年末，万科旗下山地和滑雪度假品牌V·SKI在2024—2025雪季运营松花湖度假区、北京石京龙滑雪场等6家室外滑雪场，运营管理1家室内滑雪场，并管理崇礼、洛阳、安吉和北京延庆4家滑雪场的滑雪学校。2024年接待80万人次，同比增长10%。

万科是行业内较早布局多元化业务的房企之一。不过，就在2024年4月，万科管理层在反思公司遭遇阶段性经营性困难时表示，公司布局的经营服务类业务在实际操作过程中存在步子过大、操之过急的问题。“转型业务超出我们资源匹配能力，过多占用了开发业务资金，规模过大也导致管理能力跟不上，经营目标未能按计划达成。”随后，万科宣布，除综合住宅/社区开发、物业服务、租赁公寓三项主业外，将退出其他业务，清理和转让非主业的财务投资，公司制定了“瘦身健体”一揽子方案。

财报显示，2024年及2025年上半年，万科分别完成54个、13个项目的大宗交易，涵盖办公、商业、酒店、公寓等业态，合计签约金额分别为259亿元、64.3亿元。

记者获悉，万科还于近期进行了组织调整，未来万科内部将分为“集团总部”“地区公司”“事业部”三类组织。其中，“事业部”负责各类经营服务业务的日常经营管理，输出专业的轻资产运营能力。与此同时，万科制定了新的5年战略规划，强调既要应对短期经营压力，也要布局长期周期、多元协同发展路径。

上半年业绩“冰火两重天” 家电板块竞争格局生变

中经记者 陈婧斌 广州报道

近日，多家家电企业相继披露2025年上半年业绩，行业整体延续增长势头，但分化趋势也愈加显著。

从具体数据来看，家电巨头美的集团的表现强劲，上半年营

收达2523亿元，同比增长15.7%；归母净利润260亿元，同比增长25%，盈利能力进一步提升。万和电气上半年实现营业收入40.83亿元，同比增长7.14%；归属于上市公司股东的净利润3.79亿元，同比增长6.68%。创维集团则交出了一份亮眼答卷，期内实

现营业收入362.64亿元，同比大增20.3%，不仅较去年同期的301.53亿元显著提升，也创下历史新高。

相比之下，另一家行业龙头格力电器则承受了更大压力。财报显示，公司上半年实现营业收入97.35亿元，同比下降

2.46%；归母净利润144.12亿元，仅同比增长1.95%。在包括空调在内的核心业务受制市场环境的情况下，格力营收端出现下滑，盈利增幅也明显低于同行。

“从半年报数据来看，家电行业的分化态势愈发明显。”科方得智库研究负责人张新原在

接受《中国经营报》记者采访时分析道，美的、创维等企业依托多元化布局和产品升级，保持了较快增长，而格力受制于产品结构偏重及市场环境波动，营收表现相对承压。

张新原进一步指出，行业未来可能迎来更深层次的重构：

“头部企业凭借技术积累、品牌优势和渠道扩张，有望持续扩大市场份额；而依赖单一产品或传统模式的企业，竞争压力将持续加大。同时，行业整合进程也可能加速，创新能力与战略灵活性将成为决定企业能否突围的关键。”

分化趋势明显

以美的集团与格力电器为代表的两大家电巨头，在2025年上半年交出了截然不同的业绩答卷，行业分化趋势愈发明显。

8月29日，美的集团披露的半年报显示，上半年公司营业收入达2523亿元，同比增长15.7%；净利润267亿元，同比增长26%；归属于母公司的净利润260亿元，同比增长25%，核心财务指标均创下新高。

美的集团相关负责人向记者表示，业绩持续突破的背后，是公司坚定推进“科技领先”战略、不断加大研发投入的成果。财报数据显示，2022—2024年，美的研发投入累计已超过430亿元。今年上半年，美的研发投入再度提升至88亿元，同比增长14.4%，稳居家电行业首位。

持续的研发投入已经转化为创新成果。报告期内，美的集团新增11项省部级科技一等奖和14项国际领先成果鉴定；新增参与制定或修订技术标准83项；新

增全球授权专利超过5500件，累计专利储备突破15.5万件。

“美的已成立人形机器人创新中心，重点攻关核心零部件、家电机器人化和整机开发。我们已建立‘类人形’‘全人形’‘超人形’三大技术平台，未来3年计划投入超500亿元，加码AI大模型与具身智能的研发与应用。”美的集团相关负责人透露。

与美的的业绩表现形成对比，格力电器则在二季度遭遇明显下滑。

8月28日，格力电器发布半年报。公司上半年实现营业收入97.35亿元，同比下降2.46%；归母净利润144.12亿元，同比增长1.95%；扣非净利润139.46亿元，同比增长0.59%。若与一季度业绩相比，这一变化更显突出。

“首都店开业当天销售金额达到8560万元，直播全网观看人数超过744万人次；长沙店开业成交额突破2亿元，全域曝光超过5亿，市场反响热烈。”该负责人表示。

刹车”。

分业务看，格力的压力主要来自消费电器(空调为主)，该业务收入占比近八成，却出现5.09%的负增长；“工业制品及绿色能源”业务则保持17.13%的增长；智能装备(主要为工业机器人)实现20%的增幅，但由于规模有限，占比不足1%，对整体贡献有限。

尽管短期承压，格力也在积极寻找新的增长点。公司正在推动智能家居产业布局，尝试降低对空调业务的依赖。格力电器相关负责人介绍，自2025年3月“董明珠健康家”北京店开业以来，郑州、长沙、石家庄、包头等地相继落子，截至8月25日，全国门店已达857家。

“首都店开业当天销售金额达到8560万元，直播全网观看人数超过744万人次；长沙店开业成交额突破2亿元，全域曝光超过5亿，市场反响热烈。”该负责人表示。

尽管美的集团与格力电器在半年报中展现出业绩差异，但整体来看，家电行业仍延续增长态势，多家企业交出了亮眼的成绩单。

8月26日，万和电气发布2025年半年度报告。数据显示，公司上半年实现营业收入40.83亿元，同比增长7.14%；归母净利润3.79亿元，同比增长6.68%；扣非净利润4.1亿元，同比增长3%。在消费需求承压的背景下，万和依然实现了稳健的营收、净利双增长。

分业务看，厨房电器作为万和国内主营业务表现突出，营收同比增长23.46%，毛利率提升3.51个百分点；海外市场同样保持活力，出口销售收入同比增长26.52%，毛利率提升1.84个百分点。

万和电气相关负责人表示，业绩增长得益于两大战略驱动：一是产品驱动，公司在氢能前沿技术储备的同时，在电子控制、

空燃比控制、双流自净自清洁防堵、全链路安全等关键技术创新上实现突破，高端产品销量突破40万台，烟灶品类成功跻身行业一线；二是效率增长，通过IPD2.0数字化研发流程，产品开发周期缩短23%，制造端依托APS智能排产系统，将排产时间从3—4小时缩短至1小时，3天订单齐套率由70%大幅提升至90%。

“产品驱动筑高壁垒、效率增长夯实盈利，这种双轮协同模式，使万和电气不仅在行业内卷中保持优势，还跑出了可持续的高质量增长曲线。”该负责人表示。

8月28日，创维集团披露中期业绩，上半年公司实现营业收入362.64亿元，同比增长20.3%，创历史新高。

分市场来看，创维在中国大陆地区收入约282.90亿元，同比增长24.6%；海外市场收入80.53亿元，同比增长7.1%。其中，新能源业务的表现尤为亮眼，上半年收入达138.01亿元，同比大增

53.5%，占集团总营收的比重提升至38%，已成为公司最核心的增长引擎。

创维集团方面表示，新能源业务已从“战略培育”阶段全面迈入“规模贡献”阶段，对整体营收的拉动效应显著增强。

业内人士指出，家电行业整体虽保持增长，但头部企业与中小企业的分化趋势正在加速。

资深产业经济观察家梁振鹏向记者分析称，未来行业格局可能呈现“一强恒强”的态势，具备技术、渠道和品牌优势的头部企业将进一步扩大市场份额；而依赖单一产品、转型乏力的企业则面临更大压力。同时，跨界竞争将成为不可忽视的变量，科技企业加速切入智能家居赛道，可能对传统家电厂商形成冲击。

整体来看，家电行业虽延续增长，但在智能化、绿色化和全球化的趋势下，企业的技术创新能力与战略转型速度，将决定其能否在新一轮竞争中脱颖而出。

行业整体仍显韧性

尽管美的集团与格力电器在半年报中展现出业绩差异，但整体来看，家电行业仍延续增长态势，多家企业交出了亮眼的成绩单。

8月26日，万和电气发布2025年半年度报告。数据显示，公司上半年实现营业收入40.83亿元，同比增长7.14%；归母净利润3.79亿元，同比增长6.68%；扣非净利润4.1亿元，同比增长3%。在消费需求承压的背景下，万和依然实现了稳健的营收、净利双增长。

分业务看，厨房电器作为万和国内主营业务表现突出，营收同比增长23.46%，毛利率提升3.51个百分点；海外市场同样保持活力，出口销售收入同比增长26.52%，毛利率提升1.84个百分点。

万和电气相关负责人表示，业绩增长得益于两大战略驱动：一是产品驱动，公司在氢能前沿技术储备的同时，在电子控制、