

从快从早抓紧抓实 外防输入内防反弹

商户水果“内销”，警察送货；核酸检测现场，警车照明

隔离区内感受“蜀黍”的温暖

“请大家静候通知，分批下楼接受检测，避免人员过于密集！”昨夜，中风险地区有庐公寓迎来第二轮核酸检测。有了此前的经验，这一次大家检测更加顺利，仅用约3小时就完成。

有庐公寓所在的区域，有包括商户在内的500余人。在此隔离。面对突如其来的封控措施，一开始，各种状况层出不穷。在此期间，“逆行”进入隔离区驻守的警察蜀黍与工作人员挺身而出，给大家吃下一颗“定心丸”。

“消灭水果” 民警送“外卖”

在此隔离的人们，有不少是水果市场的商户。第一轮全部阴性的检测结果，让大家悬着的心渐渐放了下来，很多人这才想到了自己的生意，最头疼的当数水果滞销问题。

昨天，在“有庐公寓隔离点”联络群中，有10多户商家反映了自家水果滞销问题。14天的隔离期，水果卖不掉还面临着腐败变质，经济损失少则几万元，多则十几万元，怎么办？为此，群内的商户群策群力，在诚信水果店周老板提出“内销”的提议后，很多商家纷纷响应表示同意。

原来，所谓“内销”即“群内销售”，在得到了街道和警方的支持后，这些商家将自家水果以成本价或低于成本价的价格发在群内，发动群内的人员帮忙购买，给商家减少损失的同时，也给人带来了“福利”，可谓是一举两得。

但问题又来了，按照防疫规定，大家不可以离开自己的房间，那么购买后如何取货成为了难题。这时，民警给出了答案：“我们送货上门！”

“3002要一箱葡萄”“3100需要一个榴莲”……了解到商户需求后，疫情防控工作之余，永丰派出所教导员杨宏便带领着兄弟们开始了“接单”“派单”服务，推着小推车，挨户上门配送水果。

临时照明 警车来亮灯

“各位，今晚统一做核酸。一会儿先做核酸，西瓜先缓缓哦！”昨天19时30分，就在大家积极“消灭水果”时，负责“接单”的社区民警叶臻及在群里发布通知。约20时，核酸检测开始。接受健康监测人员在房间内接到志愿者通知后，按区块分批下楼，检测现场秩序井然。

不过，也有小插曲。由于环境限制，工作人员发现，检测区域虽

然已用上应急灯，依然略显昏暗。“我们有足够的应急灯，只是场外空地比较开阔，还没有足够的电源。”社区民警叶臻及告诉记者，这个临时情况第二天就会加快解决。只是，夜色渐深，怎么为眼下的检测现场提供更多光亮？大家灵机一动：发动警车来打灯！

“啪——！”黑暗中，两辆警车一左一右，远远地照亮了人们核酸检测的队伍。临近23时，叶臻及发了一条朋友圈：“第二次核酸检测结束之际，想起来咖啡还没喝。这可能是永丰最好喝的咖啡！”原来，这是当晚中山西路上一家咖啡店特意送来的——12杯包装精美的爱心咖啡，“投喂”街道与派出所“逆行”的工作人员。

这次核酸检测后，在接下来的日子里，隔离人员还要接受两次核酸检测。

夜深，大部分人已经陆续入睡，工作人员却还在忙着召开工作会议。“关住了进出大门，但关不住的是大家的守望相助。这14天我们会日夜奋战、坚守岗位，用实际行动践行‘全心全意为人民服务’的初心，有我们在，安心就在！”杨宏说。

本报记者 杨洁 潘高峰

上海市五官科医院 汾阳院区 宝庆院区 恢复正常运行



市五官科医院(汾阳院区)上午已恢复门诊 本报记者 徐程 摄

本报讯(记者 左妍)昨晚8时许，复旦大学附属眼耳鼻喉科医院(上海市五官科医院)汾阳院区、宝庆院区结束闭环管理。今天上午8时，两院区恢复正常运行。目前，浦江院区依然处于闭环管理中。

8月18日，上海新增一例新冠肺炎本地确诊病例，该确诊病例曾到复旦大学附属眼耳鼻喉科医院就诊。根据国家和本市防控要求，复旦

大学附属眼耳鼻喉科医院立即启动应急预案，汾阳路、宝庆路、浦江路三个院区暂停日常门诊急诊医疗服务，完成院区内环境采样和终末消杀。同时落实院区人员的网格化管理，第一时间对包括医务人员、在院患者、第三方工勤人员等人群进行全员核酸检测，目前检测结果均为阴性。

院方表示，预约患者因闭环管理诊疗受到影响，会尽力做好后续服务。

归母净利增长近八成 宝龙地产 2021 半年业绩再创新高

业绩摘要

- ▲ 合约销售 530.4 亿元，同比上升 68.2%，实现全年目标的 50.5%
- ▲ 总收入 207.3 亿元，同比上升 20.7%
- ▲ 净利润 50.8 亿元，同比上升 45.3%
- ▲ 归母净利润 39.1 亿元，同比上升 76.1%
- ▲ 归母核心盈利 25.5 亿元，同比上升 41.8%
- ▲ 毛利率 35.2%，稳居行业领先水平
- ▲ 建议宣派中期股息每股 18 港分，同比上升 50%

8月19日上午，宝龙地产(HK.1238)召开2021年半年度业绩发布会，发布截至2021年6月30日的上半年度业绩。报告期内，宝龙地产实现合约销售额530.4亿元，同比增长68.2%；总收入207.3亿元，同比上升20.7%；净利润50.8亿元，同比上升45.3%；归母净利润39.1亿元，同比上升76.1%；毛利率35.2%，稳居行业领先水平，并建议宣派中期股息每股18港分，继续高额回馈股东。在总结上半年业绩亮点时，宝龙地产总裁许华芳表示：公司业绩快速增长，增收再创新高，“三道红线”继续保持绿档，在资本市场受到进一步的认可和提升，将继续坚持走高质量发展路线。

盈利能力大幅提升 业绩持续高质量增长

今年以来，由于疫情防控需要，以及三道红线、集中供地、监管扩容、信贷收紧等政策，地产板块步入深度“金控”，行业整体承压。但在高质量发展战略的指引下，宝龙地产步伐坚定，上半年业绩持续高增长，盈利能力大幅提升。报告期内净利润50.8亿元，同比上升45.3%；归母净利润39.1亿元，同比上升76.1%；



毛利率35.2%，稳居行业领先水平。

同时，公司销售业绩保持稳健增长态势，上半年完成合约销售额530.4亿元，同比增长68.2%，已完成全年销售目标的50.5%，为顺利实现全年千亿目标打下了坚实基础。其中长三角地区销售金额占比83.0%，战略聚焦效应明显。

土储聚焦战略区域 成本优势突出

在“1+1+N”投资布局战略指导下，宝龙地产坚定不移地锚定长三角及大湾区，上半年共新增优质地块19幅，共计384万平方米，其中84.9%位于长三角及大湾区。长三角版图进一步扩展至安徽，大湾区则新进中山、佛山两座城市，并与广州市政府签订了500亿元战略合作协议，将其作为重要的目标市场和重点投资区域。

凭借综合体拿地优势，公司还在持续降低土地成本。截至上半年，公司总土地平均成本价为3570元/平方米，土地成交均价占2021年上半年销售均价比例为22.8%，成本优势突出，为后续的利润增长留足了空间，也为未来经营品质的提升和规模的稳步增长提供有力保障。公司紧随国家战略指针，善于抓城市发

展机遇并提前布局，下半年拥有1184亿可售货值，139个可售项目中，83.7%位于一二线城市。资源优势叠加结构红利，全年突破千亿的目标稳步推进。

智慧商业全新升级 出租率提升至92.3%

作为宝龙地产旗下重要业务版块，上半年宝龙商业(HK.9909)的表现也同样亮眼。宝龙商业多措并举，在品牌焕新、项目升级等方面持续发力，运营效率大幅提高，整体出租率上涨至92.3%，客流同比提升约56%，营业额同比提升约51%。另有4个项目提前开业，提前释放业绩增量。以晋江宝龙广场为例，通过引进标杆品牌、提升营销活动和优化公共社区等举措，成功实现“满铺经营+品质提升+业绩增长”，出租率由最低时的73.7%增加到100%，日均营业额由135万元增加到205万元，成为了业内运营效率提升的标杆案例。

上半年，公司新增土地储备中含商场7家，规划面积55万平方米，下半年计划开业10家宝龙广场、3家宝龙天地及5家宝龙星汇项目，商业规模加速扩张，有利于公司进一

步巩固在商业地产领域的领先优势。

今年5月，宝龙商业联手腾讯，加速构筑智慧商业新生态。双方旨在以数字全景、人工智能、精准分析驱动业务走向自动化和高效化，为商业提供一次性综合智慧解决方案，提高运营管理效率，优化服务体验，提升商业价值，从而进一步推动商业向数字化和智慧化转型升级，打造一个全方位的智慧商业生态圈。

财务稳健“零踩线” 频获资本市场认可

在保持业绩稳步增长的同时，宝龙地产财务一直保持稳定状态，财务表现持续优化。截至2021年6月底，公司净负债率为77.84%，剔除预收款后的总资产负债率为69.98%，现金比短债为109.29%，“三道红线”继续保持绿档，体现出公司较强的经营能力和抗风险能力，同时也为公司进一步发展提供强劲保障。

获益于此，宝龙地产备受资本市场各方青睐，投行、券商、信评均给予公司积极评价。标普上调公司主体评级至BB-，债券评级至B+，展望稳定，这也是宝龙地产上市以来首次迈入“BB级”行列。大公国际也将宝龙地产子公司宝龙实业的主体长期信用等级评定为AAA级。花旗、高盛、瑞银、兴业、华泰、国泰君安等知名投行相继发布看好研报，并有多家机构上调对公司的目标价。特别地，公司还获纳入MSCI中国指数，进一步体现了市场对公司的综合实力、各项经营指标及企业管治等的积极认可。

展望下半年，宝龙地产将继续坚持高质量发展理念，持续做大做强商业地产主营业务，进一步提升企业运营能力，同时夯实深耕长三角、拓展大湾区投资战略，以更加稳健的姿态，顺利完成年度千亿目标，为投资者和客户带来更优回报。