

2683亿元账面资金创历史新高 碧桂园“换挡”奔向高质量发展

○刘礼文 ○编辑 全泽源

“换挡”至稳健增长的碧桂园昨日交出了2019年“答卷”。过去的一年，碧桂园再次收获结算收入规模及各项利润指标齐增长,实现“量”与“质”持续并进。

据公司披露的2019年度业绩报告显示，集团于2019年全年实现总营业收入约为4859.1亿元,同比增长28.2%;毛利润1266.4亿元,同比增长23.6%;净利润约为612亿元,同比增长26.1%;股东应占核心净利润约为401.2亿元,同比增长17.6%;基本每股盈利为1.85元,同比增长14.9%。

颇受关注的是,受疫情影响,房企们陆续打响了现金流“保卫战”,回笼资金成了当下的重中之重。而到去年末,碧桂园账面拥有现金余额已创下集团有史以来最高值,为2683.5亿元,现金余额占总资产比例高达14.1%。

碧桂园集团总裁莫斌在2019年业绩发布会上表示，集团不是单纯追求数字的变化,而是朝着全面高质量发展迈进。面对未来,碧桂园笃定地认为，基于“房住不炒”的主基调,凭借在全国广泛而均衡的布局,以及精准科学的投资策略,可实现全周期综合竞争力的提升,做强做优。

业绩提升财务稳健

当马太效应在房产行业中加剧显现，身居行业前三甲的碧桂园愈发“强者恒强”。无论在市场表现还是收益管理方面，公司去年均保持了极稳定的状态，多个财务指标表现突出。

业绩报告显示,2019年，碧桂园连同其联合营公司共同实现归属于集团股东权益的合同销售额为5522亿元，同比增长10%；合同销售面积约6237万平方米,同比增长15.2%，超出2019年TOP100房企6.5%的权益销售金额增速。

碧桂园同时还发布了拟派息计划。公司董事会建议派发末期股息每股普通股34.25分，同比增长13.0%，总额为74.85亿元,相较于2018年的65.63亿元同比增加14.05%。全年合计每股派息57.12分，同比增长17%。

在去化和回款方面，碧桂园2019年全年房地产权益销售现金回笼约5301亿元,回款率高达96%，自2016年起第四次连续在年末实现净经营现金流为正。同时，碧桂园2019年不含增值稅的已售未结转收入达7158亿元，这在很大程度上锁定了公司未来两三年时间内业绩平稳提升空间。

令市场瞩目的是,2019年碧桂园财务杠杆继续保持在业内较低的水平，净借贷比率仅为46.3%，同比下降3.3个百分点,经营杠杆愈发稳健;截至2019年,碧桂园已连续多年保持了净借贷比率低于70%，这在内地地产一线军团中罕见。

与此同时,截至2019年末,集团有息负债总额为3696亿元（含银行及其他借款、优先票据、公司债券和可转股债券），



碧桂园2019年全年业绩发布会现场

其中须于一年以内偿还的短期有息债务约为1163亿元,占总息有负债之31%,公司现金余额对于短期有息债务的覆盖比例达到2.3倍,呈现稳健的经营状态。

在莫斌看来，碧桂园主动降速求稳，转向高质量稳健增长。因此,尽管2019年国内房地产企业融资环境趋紧,融资成本明显上升,但碧桂园的杠杆水平处于行业低位。

在系统性的资金管控下，碧桂园掌握了充足的现金流。截至2019年末,碧桂园约有3167.9亿元银行授信额度尚未使用,运营资金充足，备受评级公司及主要金融机构认可与支持，企业信用评级已连续多年被国际评级机构惠誉评为投资级。

精准布局下土储达万亿元

在拿地策略上自有一套“兵法”的碧桂园，去年在土地项目投资上实现广度和深度双赢。

截至2019年12月底,碧桂园已签约或已摘牌的中国内地项目总数为2512个,业务遍布31个省/自治区/直辖市、282个地级市、1299个县/镇区,是行业内布局最广泛的房企。其中,73%的权益货值位于中国多个城市群（长三角/江浙沪皖,广东省,环渤海/京津冀辽，晋鲁蒙，长江中游/湘鄂,川渝）。

更值得一提的是,截至2019年底,碧桂园三四线城市项目获取18个月后的投资转化率为1.27,相较同行一二线城市项目，该公司三四线项目优势明显。

“我们相信中国内地市场是巨大的，

新型城镇化的推进仍有巨大的空间。”莫斌称，得益于公司一至六线的全面均衡布局，虽然这次疫情带来一定影响,但还是有相对大的空间可以进行调整。对于未来地产的走势,保持谨慎乐观的态度。

截至2019年末,碧桂园在内地已获取的权益可售资源约1.7万亿元，潜在的权益可售货值约7159亿元,权益可售资源合计约2.4万亿元，可满足集团未来四年以上的销售量。

得益于业务的前瞻性，碧桂园提前深度布局粤港澳大湾区，储备了大量优质土地资源，契合国家重大区域发展战略。到2019年末,其在粤港澳大湾区已获取权益可售资源3091亿元，可售建筑面积约2268万平方米。潜在权益可售资源3226亿元,与已获取的权益可售资源合计6317亿元,发展空间巨大。

其中，位于深圳的已获取权益可售资源约217亿元,潜在权益可售资源约1408亿元；目标市场为深圳的已获取权益可售资源约1276亿元，潜在权益可售资源约2691亿元。

关于2020年的拿地计划，莫斌表示,投资额度上,2020年将实行全面预算管理，购地支出根据公司的收入和支出情况进行动态调整，也会根据全国货量布局与全国市场分布的情况适当调节货量的布局。

“三驾马车”并驾齐驱

稳健的财务状况，也为公司保持业务运营效率以及拓宽新业务提供了重要支

撑。2019年,也是碧桂园做强主业并谋求多元化发展的重要一年。

“机器人正在积蓄澎湃的力量，未来的发展潜力不可想象。”碧桂园集团主席杨国强在2020年集团工作会议上说,机器人事业的发展是从无到有的过程，相信星星之火可以燎原。

作为协同主业发展的新赛道，碧桂园博智林机器人项目去年保持着稳健向好的发展态势,并取得多项研发成果。据公司介绍,该项目自2018年7月启动建设以来,重点聚焦建筑机器人研发、制造与应用,已招募了3000多名国内外优秀研发人才,集中开展重点产品研发、关键技术攻关,现有在研建筑机器人50款，其中32款已投放工地测试，其安全性和工作效率相比人工作业大大提升。

截至2019年底,博智林已递交专利申请1843项,获授权327项,在关键领域拥有一批自主核心技术。

“机器人项目自2018年7月启动建设以来,重点聚焦建筑机器人研发、制造与应用。”莫斌称,建筑机器人明年这个时候进入部分量产,希望快速实现产业化。

地产、机器人、现代农业是碧桂园的“三驾马车”，可喜的是,公司现代农业业务也展开了恢弘格局。比如：布局智慧种业,公司已在武汉建立“中国种谷”，推进中国种业发展；与黑龙江省建三江管理局签订合作备忘录，将建设规模达1000公顷的大型无人作业示范农场；携手国家水稻中心，与马达加斯加共和国共同签订了三方农业合作框架协议，助力非洲实现粮食安全。

华友钴业 获逾72亿元国外大单

○记者 曹秘 ○编辑 全泽源

华友钴业昨晚披露，近日，公司子公司华海新能源与POSCO CHEMICAL Co.,LTD（浦项化学）签订了《N65前驱体长期购销合同》，合同期限共34个月,自2020年3月至2022年12月,合同合计产品数量约76250吨。按当前市场价格测算,预估合同总金额约为72亿至76亿元。

华友钴业是我国最大的钴产品供应商,也是国内锂电三元前驱体产品主要供应商之一，公司N65系列三元前驱体产品通过POSCO-LGC电池产业链,应用于大众MEB平台、雷诺日产联盟、沃尔沃、福特等全球知名车企。

华友钴业同日披露了年报,2019年度,公司实现营业收入188.5亿元,同比增长30.46%;实现归属于上市公司股东的净利润1.2亿元,同比下降92.18%。据介绍,2019年度,MB钴均价较2018年下降56%,严重压缩了公司钴产品的盈利空间。

对于钴价的未来走势,华友钴业在年报中分析,供给端的变化预计会对市场价格将产生一定的支撑作用。2019年度,钴矿供给端比预期减少,新建、技改扩产钴矿项目也有推迟建设或停工的现象;同时,由于钴价下跌及刚果(金)政府对民采矿的管理和控制力度逐步提高,刚果(金)民采矿产量也呈下降态势。

协鑫集成 拟上马总投资180亿元项目

○记者 黎灵希 ○编辑 全泽源

3月27日,协鑫集成公告,公司与合肥肥东县人民政府就投资建设60GW组件及配套产业基地项目达成合作意向,并签署了相关协议。项目总投资预计180亿元,全部达产后年产值不低于400亿元。

据公告，上述项目将从2020年起分四年四期投资建设，首期15GW,预计投资50亿元。二期、三期、四期分别在一期投产后根据市场销售和产能利用情况予以分期实施,原则上每年新增投资15GW。公司将根据组件项目的实施进度,落户相关配套的产业链企业,包括光伏电池片、光伏背板、玻璃等。组件项目全部达产后,年产值不低于400亿元，其中一期达产后年产值不低于130亿元。

协鑫集成表示，本次在合肥投资建设60GW组件及配套产业基地项目全部达产后,预计将成为全球光伏产品超级制造中心。一方面为公司自营组件业务提供组件产能保障;另一方面将为同行业厂商提供低成本、高质量的组件代加工业务,有利于提升公司光伏主营业务的盈利能力和抗风险能力。

同时协鑫集成坦言,本次项目投资建设可能会对公司现金流造成压力。公司将通过自筹、金融机构贷款及项目产业基金等方式确定资金来源、支付方式、支付安排等,确保该项目顺利实施。据协鑫集成2019年三季报显示,前三季度公司实现净利润为亏损3626万元。截至2019年9月30日,公司经营活动产生的现金流量净额为7.86亿元,同比下滑69.27%;公司资产负债率为75.49%。

湘江鲲鹏加速落地 14家认证伙伴加入生态圈

○记者 夏子航 ○编辑 全泽源

在3月27日的华为开发者大会湖南分论坛暨鲲鹏训练营启动仪式上，各方重点聚焦湘江鲲鹏的生态链搭建与未来发展。

据介绍，湖南鲲鹏生态创新中心和湖南鲲鹏计算产业技术联盟已在湖南长沙正式成立,长沙成为全国唯一的鲲鹏“硬件+软件”产业生态基地。

3月27日,长沙市委副书记彭楠楠表示,湘江鲲鹏产业园积极响应“长沙大干100天”的号召,全速建设,确保鲲鹏硬件产线如期投产。

湘江鲲鹏服务器由湖南湘江鲲鹏信息科技有限公司（下称“湘江鲲鹏”）制造,获得华为正式授权,产品计划于2020年4月投产下线。

天眼查显示,湘江鲲鹏2019年12月3日注册成立,拓维信息持股35%,为第一大股东。

据记者了解,目前,湘江鲲鹏计算产业软硬件生产线项目一期厂房按照既定目标封顶,力争4月20日完成项目全面交付。同时,厂房二楼装修施工已同步进行,预计在3月底可达到交付条件。

据悉，湘江鲲鹏计算产业软硬件生产线项目是当地重点产业项目,主要依托华为提供的鲲鹏主板、系统参考设计等系列产品或解决方案,建设具有自主品牌的整机产品、服务器、PC等生产基地,组装、测试、安装相关产品,实现“软件与硬件并行”的差异化特色发展路径。项目一期投产后,预计年产值达24亿元。

3月27日,华为云与计算业务部产业发展总监江亮表示,在计算产业大蓝海中,华为以生态先行,构筑基于鲲鹏处理器的完整生态架构,通过硬件开放、软件开源,赋能伙伴。华为正联合湘江鲲鹏打造服务器整机、PC产品，并将通过线上线下联动,发力湖南区域鲲鹏计算产业发展。

作为打造湖南鲲鹏产业“一线一中心一基地”的“一中心”，湖南鲲鹏生态创新中心将紧扣“场景”构建完善的鲲鹏软件产业链,助力软件产业生态再出发。

鲲鹏兼容性认证伙伴授牌仪式于同日举行。科创信息、东方通、拓维信息、东华软件、普元信息、北明软件等14家企业成为鲲鹏兼容性认证伙伴。

拓维信息相关负责人表示,拓维信息作为华为全方位战略合作伙伴,紧抓鲲鹏产业发展机遇,与华为开展基于鲲鹏产业生态的深度合作。后续,拓维信息将加大在鲲鹏领域投入,成立基石研究院,未来3年投入3至5亿元进行“5G新基建”相关技术的产品研发,持续进行基于鲲鹏的行业场景创新。

5G商用“搭台” 新型消费模式来“唱戏”

○记者 夏子航 李少鹏 ○编辑 全泽源

“5G时代,先搭台后唱戏,最终重点在培育新型应用、消费创新。”电广传媒相关负责人向上证报记者表示。

近日,工信部印发的《关于推动5G加快发展的通知》明确提出,要丰富5G技术应用场景,培育新型消费模式。推广5G+VR/AR、赛事直播、游戏娱乐、虚拟购物等应用,促进新型信息消费。鼓励基础电信企业、广电传媒企业和内容提供商等加强协作,丰富教育、传媒、娱乐等领域的4K/8K、VR/AR等新型多媒体内容。

“5G+游戏”迅速走红

5G高速、稳定的网络传输将给诸多行业带来巨大变革。那么,谁又能在新消费场景下率先崭露头角?在市场人士看来,即点即玩、随处可玩、场景丰富的云游戏最有希望拔得头筹。

云游戏被华为列入5G时代十大应用场景之一。“工信部出台的推动5G加快发展的18条措施,对游戏行业绝对是利好,新型消费模式的普及将会给行业带来新的增量用户。”国内某知名游戏厂商人士表示，游戏是一个对带宽和延迟高度敏感的业务,5G的高带宽、低延迟将在游戏行业展现出巨大价值。

“云游戏概念已出现多年，自去年来再次站上风口的主要原因就是5G网络的

强预期。”某游戏开发人士表示,稳定高速的网络传输是云游戏发展的必要条件,而5G新基建的大力推动为云游戏发展带来直接利好。

事实上,5G网络建设速度已超过市场预期,作为尝鲜应用,云游戏有望于一至两年内进入落地和初步普及阶段，成为最快到来的TO C端应用。

“目前云游戏处于爆发前夜,随着5G覆盖率的增加、设备的普及,云游戏有望实现爆发。”A股某游戏厂商人士告诉记者，基于对5G时代云游戏的“钱景”预测,包括谷歌、腾讯、网易等大厂都在加大投入力度,产业链上的各个环节均有受益机会。

此外,作为泛娱乐代表的VR/AR,又开始蠢蠢欲动,5G时代可能也是他们的“高光”时刻。据ABI Research估计,到2025年AR和VR市场总额将达到2920亿美元。

“随着硬件和网络的升级,VR等智能可穿戴将成为消费电子领域新的增长点。”有分析人士认为,作为新一代信息技术的重要前沿方向,VR/AR在人机交互方面有了全新变革,而5G的普及有望进一步助推行业发展,未来需求空间广阔。

以3月24日上线的VR游戏《半衰期:Alyx》为例,这款被称为VR大作新标杆的游戏在预售期预约量就达到30万份。有测评更是认为,该款游戏在交互性、细节

及关卡设计方面将为后续VR游戏提供指引,并助推VR设备需求上升。

多方探索、拥抱5G

目前,5G建设正在抓紧进行中，现象级的5G新应用、新型消费模式尚未出现,但各方已在积极迎接并拥抱5G时代。在本次疫情防控期间,在线办公、在线教育、无人车配送等已经崭露头角。

据介绍,工信部组织产业界加强协作、充分发挥5G的技术优势,探索培育了一批5G典型应用。

在电商领域，打造了5G+VR全景虚拟购物导购云平台，用户利用手机就可随时浏览云货架、云橱窗,可实现360度全景、720度无死角购物体验,已经在北京、广东、重庆、江苏、江西等近百家商业企业推广应用。

在文娱领域，利用5G+VR、AR以及边缘计算实现了文艺演出、体育赛事、景区等场馆和户外的直播，聚合了5G高清影视、云游戏等内容,推广了VR眼镜、游戏手柄,满足网络娱乐新的要求。

在智慧教育领域，打造远程互动的教学、VR和AR实训和沉浸的教学,并利用人工智能实现教育教学智能评测,全面升级教育教学、校园服务、教学管理、教育评价等用户体验。

电广传媒旗下湖南有线早在2018年底就与华为签约战略合作协议，探索5G方面的合作。2019年6月中国广电获批5G商