

全面实施“高增长、控规模、降负债” 恒大瞄准万亿元销售新目标



◎记者 张良 ○编辑 邱江

既能卖得了房，又能造得出车，龙头房企恒大集团的一场年度业绩发布会再度让业界对之有了全新的认识。

3月31日，中国恒大公布2019年度业绩报告。报告期内，公司实现合约销售额6011亿元，同比增长9%；核心利润408.2亿元，同比下降48%；资产负债率77.9%，同比增加4.2个百分点；净负债率159.3%，同比增加7.4个百分点；现金余额2287.7亿元，同比增长12%。

万科、碧桂园此前已相继披露年报数据，虽然恒大的这份年度“答卷”在三者中并不算特别出色，但恒大集团董事长兼首席执行官许家印的出场依然吸足“眼球”。在滔滔不绝回答各路提问的同时，许家印正式宣布，恒大将转变发展方式，全面实施“高增长、控规模、降负债”的发展战略，力争到2022年实现销售额1万亿元，把总负债降到4000亿元以下。

在许家印看来，在“房住不炒”政策的指引下，2020年全国房地产总成交量不会下降，而房价既不会上涨，也不会大跌。

全面实施新的发展战略

恒大新战略是此次业绩发布会的最大亮点，“全面实施‘高增长、控规模、降负债’发展战略”在发布会的背景板上分外显眼。

许家印表示，2020年对恒大来说是极其重要的一年。从今年开始，恒大要全面实施“高增长、控规模、降负债”的经营发展战略。“高增长”就是要实现销售高速增长，今年公司内部的目标是要实现8000亿元的销售，到2022年要实现1万亿元的销售；“控规模”就是要严控土地储备规模，实现土储负增长，现在恒大的土地储备大



约是2.93亿平方米，未来3年每年要降低3000万平方米左右，到2022年降低到2亿平方米左右；“降负债”就是要把有息负债每年平均下降1500亿元，到2022年要把总负债降到4000亿元以下。

许家印在现场算了一笔账：“2018年、2019年，恒大销售回款每年维持在4500亿元左右，如果今年实现销售8000亿元，回款按7000亿元计算，就会增加2500亿元的销售回款。同时，恒大今年减少土地储备3000万平方米，就等于减少600亿元的支出。这样一增一减，就一定能实现今年有息负债下降1500亿元的目标。”

在许家印看来，一家企业的发展，在经营发展战略方面，是需要深入研究的。在不同时期不同阶段，都会做出不同的发展经营战略。

许家印表示，自2015年起，恒大开始实施“三高一低”战略，即高杠杆、高负债、高周转、低成本，要抓住机会实现跨越式增长。恒大的销售额从1300亿元增长到2000亿元，从2000亿元增长到3700亿元，从3700亿元增长到5000亿元，现在来看，当时的战略制定是非常正确的。2018年初，针对高速增长之后如何让公司的管理跟得上企业的发展，公司又提出发展模式向“三低一高”转变，即低负债、低杠杆、低成本、高周转。通过2018年、2019年的降负债、去杠杆，公司取得了非常好的业绩。根据公司现在的发展情况，负债率还是偏高，或者比较高，公司把总负债降下来，资金成本会下降，毛利率会提高。

2020年可能会有并购潮

疫情对房地产的影响是业绩会绕不开的话题。恒大集团董事局副主席、总裁夏海钧表示，在疫情影响下，全国各地的售楼处

全面关闭，对房地产确实影响比较大。对恒大来说，在决定重大战略转型之后，1月份开始未雨绸缪，推出恒大的网上销售平台——“恒房通”。在疫情防控中，恒大完善了网上销售平台，使其成为网上买楼、卖楼交易信息的全流通平台。恒大的网上销售对公司2、3月份的销售产生了巨大的推动作用。公司全新的营销模式，是能够战胜疫情的最基础的因素。

夏海钧表示，当前“房住不炒”“三稳”是不会改变的既定政策，对开发商来说，想走回前20年的老路肯定行不通，必须去除房地产的金融属性，让其回归到实体经济属性。恒大从2017年开始就沿着国家房地产发展的思路在做转型，公司过去3年的销售均价在1万元左右，土地成本在1600元/平方米至1800元/平方米之间，销售的房价和购买的地价基本保持均衡。在开发上，恒大在140平方米以下的房屋占96%，都是刚性需求。从恒大2019年的销售数据也可以看到，其中69%都是自住型的需求。公司继续贯彻执行“房住不炒”的政策，沿着“高增长、控规模、降负债”的战略去发展，相信未来会非常美好。

“2006年到2020年，实际上中国房地产最大的趋势就是集中度在提高。”夏海钧表示，2006年时，恒大的市场份额只占0.4%左右，现在已经占到房地产企业全年销售的3.8%。2019年前三大房企的市占率为12.6%，未来3至5年这一比例会增加到20%左右。按照全国年销售总额约16万亿元计算，房企年销售额要过1万亿元，才有机会进入行业前三，这是恒定向万亿元进军的基础。企业到了一定规模后，只能是继续往前平稳地增长。将来就是市场集中度的变化，优胜劣汰，好公司市场集中度会更加集中。2020年可能会有一个大的并

购潮，很多小的企业会把项目卖出来。事实上，2019年，恒大新增的土地储备中约50%是并购得来的。

新能源汽车有信心出爆款

2019年年初，恒大集团确定将形成以民生地产为基础，文化旅游、健康养生为两翼，新能源汽车为龙头的产业格局。当时，许家印曾对外宣布恒大5年内不再进入任何新的产业。由此可见，许家印对新能源汽车业务是十分看重的。

许家印表示，恒大在新能源汽车方面的发展不是弯道超车，而是换道超车，公司要在3至5年内成为实力最强、规模最大的世界新能源汽车集团。“我们对我们的产品和核心技术要求领先。经过一年的努力，我们的换道超车已全部布局完成，正在一步一步一个脚印地前进。恒大把汽车行业的龙头企业都联合起来，包括规划设计大师、工程技术的研发企业、零配件的供应企业。我们上了14款车。核心技术方面，我们能买的都买了，能合作的都合作了，不管是电机、总成还是电池等，我们都是按照世界顶级的水平在一步步迈进。在产品品质方面，不管是外观还是内饰，包括电子电器、架构、各种悬挂、各种汽车内涵的东西，都是按照世界品质一流水平打造的。尤其是在成本控制方面，我们实现了大幅度的降低。比如说研发费用，我们的14款车从合同签订的费用，到研发完成可量产，总共才用了14亿欧元。在零配件的供应方面，我们在研发的过程中尽可能地实现和提升通用化率，使得我们的零配件数量和规模非常大，价格实现了大幅度下降。”

“我相信，新能源汽车一定能够大卖，专业术语叫作爆款。我们的14款车，我不敢说全部爆款，但是有8至10款车爆款，我还是非常有信心的。”许家印说。

去年业绩稳中有进 工业富联 布局新基建四大领域

◎邱德坤 ○编辑 邱江

“2019年保持了营收基本持平、利润快速增长。”在3月31日召开的网上业绩说明会上，工业富联董事长李军旗总结，这主要源自对内提质增效的成果显著，并形成了全球化的客户布局，以全球化生产降低风险，以及高效的供应链体系和生态圈。

3月30日晚间，工业富联发布2019年年报，报告期内公司实现营收4086.98亿元，同比下降1.61%；归属于上市公司股东的净利润186.06亿元，同比增长10.08%。

工业富联表示，公司不断优化营收结构，发力与新基建相关业务。2019年，工业富联在云计算、科技服务业务的收入分别同比上涨6.33%、20.38%；通信及移动网络设备业务是工业富联营收的重要来源，在2019年实现营收2445.54亿元，同比减少5.63%。

李军旗介绍说，在新基建的七大领域中，工业富联涉及四个领域，即5G、大数据中心、工业互联网、云计算。工业富联董事兼总经理郑弘孟重点提及云计算业务，称云服务器市场2019年的增速虽然出现下降，但工业富联在中国的业务收入却增长了近1.5倍，云服务商数量实现近50%的增长。

李军旗表示，工业富联将专注智能制造和工业互联网的战略方向不变，抓住新基建的战略机遇，公司将与各地政府密切合作，建立区域化的工业互联网平台，深入到垂直领域、垂直行业；连接上下游企业以及客户，形成“智能制造+工业互联网”的新模式、新生态。

华为业绩会直击： 今年供应链连续性将得到检验

◎记者 时娜 ○编辑 邱江

“2020年将是检验华为供应链连续性的关键性一年，因为华为公司全年都将处于美国‘实体清单’下，产业界预计‘华为储备快用完了’。我们力争活下来，明年还能发布年报。”3月31日，华为首次以线上发布的形式，面向全球召开2019年度报告发布会，华为轮值董事长徐直军在做年度展望时如是说。

2019年，华为整体经营稳健，全年实现销售收入8588亿元，同比增长19.1%；净利润627亿元，同比增长5.6%；经营活动现金流914亿元，同比增长22.4%。

三大业务保持增长

虽然海外手机销售受到影响，但受益于华为在国内市场的强劲表现，华为消费者业务仍是2019年华为三大业务中表现最好的一个，全年实现销售收入4673亿元，同比增长34%。华为智能手机发货量超过2.4亿台，PC、平板、智能穿戴、智慧屏等以消费者为中心的全场景智慧生态布局进一步完善。

运营商务实现销售收入2967亿元，同比增长3.8%，其中来自5G的收入约为30亿美元。在过去的一年，华为累计为超过50个国家和地区的4000多万偏远区域人口提供移动互联网服务。

企业业务实现销售收入897亿元，同比

增长8.6%。目前全球已有700多个城市、世界500强企业中有228家选择华为作为数字化转型的伙伴；华为还在2019年首次发布了计算产业战略，推出号称全球最快的昇腾910 AI处理器及AI训练集群Atlas 900。

为了解决“掐脖子”问题，2019年华为持续投入技术创新与研究，研发费用达1317亿元，占全年销售收入的15.3%，近十年投入研发费用总计超过6000亿元。

“去年5月16日后，我们加大了研发投入，对我们的供应链进行了重构，加上海外消费者业务也因手机不能再用谷歌系统，影响收入约100亿美元，因此我们利润增速低于收入增速。”徐直军说，“2019年是华为公司最具挑战的一年，但我们仍有大量储备来应付客户需求。2020年将是检验华为供应链连续性的关键性一年，因为华为公司全年都将处于美国‘实体清单’下，产业界预计‘华为储备快用完了’。”

我国5G建设量或高于预期

作为5G领域的领军企业，华为对行业趋势的判断备受关注。在发布会上，徐直军针对全球5G发展、新冠肺炎疫情对产业链的影响等热点问题进行了回应。

“我相信我国三大运营商完成今年的5G基础设施建设量，甚至还会比预期增加一些，但具体增加多少，取决于我们跟不跟得上、能否把疫情耽误的两个月工期抢回

来，还取决于运营商有多少预算。”徐直军表示。

据统计，三大运营商2020年与5G相关的资本开支预算总计1803亿元，较2019年增长337.6%。加上中国铁塔计划投资的170亿元，基础电信企业今年5G资本开支接近2000亿元。

虽然对国内5G建设较为乐观，但对于5G在国外的进展，徐直军并不乐观。以欧洲为例，徐直军认为，欧洲5G部署一定会延后，疫情持续多长时间，部署就可能延后多长时间。

对于疫情，徐直军坦言这是华为“没预想到的”，并称其带来的全球经济下滑、需求放缓等，都将给华为及产业链带来巨大挑战。“目前华为生产活动已全部恢复，短期内满足市场需求没有问题。华为将尽可能帮助产业链伙伴保持供应，确保生产，但长期能否确保供应链连续还不知道。”

徐直军说，华为坚信未来二三十年人类社会必然走进智能社会，各行各业数字化、智能化进入快速发展期，带来巨大的发展潜力。

“我们期望与全行业的软件、服务及硬件生态合作伙伴，围绕消费者进行系统地整合与创新，通过鸿蒙OS、HMS（华为终端云服务）、智慧助手小艺、HiLink、华为应用商店AppGallery等赋能生态，共同满足广大消费者的智能手机应用需求。”徐直军表示。

去年净利润增逾三成 美的置业跻身“千亿俱乐部”

◎记者 黎灵希 ○编辑 邱江

3月31日，港股上市公司美的置业举行2019年度业绩说明会。会上，美的置业董事会主席郝恒乐透露，未来三至五年，公司将在规模上保持每年20%左右的稳步增长。在此基础上，公司会较多地关注净现金流、利润、负债等指标，希望能够保持长期稳定发展。

2019年，美的置业实现了规模和利润的双增长，并且成功跨入“千亿俱乐部”。美的置业2019年年报显示，期内，公司实现合约销售额约1012.3亿元，同比增长28.1%，2015年至2019年复合增长率达73.8%。同期，公司实现收入约411亿元，同比增长37%；净利润为43亿元，同比增长32%；毛利率为31.6%。

与此同时，美的置业保持了较高水平的派息比例，将派发末期股息每股1.60港元，同比增长30.6%。按此计算，美的置业的股息率约为8.28%。美的置业管理层表示，未来将继续以最大的努力，创造良好的业绩回报股东。

良好的业绩表现下，美的置业亦在持续提升资金管理能力和加快销售和回款，实现净负债率连续三年下降。截至2019年末，公司净负债率较2018年末下降8个百分点至89%。同时，公司债务结构进一步优化，一年内到期有息负债占比由年初的34%下降至17%。

另据美的置业2019年年报数据，期内公司现金及金融资源充裕，短期偿债能力大幅提升。截至2019年末，美的置业持有现金总量约269亿元，尚未动用的银行授信额度约为832亿元；公司的现金短债比由2018同期的1.60提升至2.95。

2019年，美的置业以城市升级及区域深耕为整体策略，重点投资高潜力、高价值城市。期内，公司销售额约66%来自二线及以上城市，并通过招拍挂、收并购等方式多渠道、低成本补充优质土地储备。

截至2019年末，美的置业土地储备权益建筑面积为4236万平方米，在长三角经济区、珠三角经济区、长江中游经济区、华北区域、西南经济区五大区域共布局278个项目。公司2019年新增土地面积中，一二线城市占比高达64%，长三角和珠三角区域占比为58%。

在美的置业看来，公司2019年重仓布局具有经济产业和人口基础的城市，有效提升了抗风险能力。

在业绩会上被问及今年的拿地策略时，美的置业高管表示，2020年，公司在拿地方面，依然将把最好的资源集中在比较高级别的城市和经济发达的城市群。

供应紧张带动维生素价格上行 相关上市公司业绩看涨

◎记者 张雪 ○编辑 祝建华

随着多个维生素品种出现阶段性供应紧张，国内外市场的维生素价格走出一波凌厉涨势，相关上市公司正在逐渐获益。

中国饲料行业信息网3月30日报价显示，欧洲市场VA报价涨至每公斤85欧元至90欧元，VD3报价涨至每公斤45欧元至50欧元，VE报价每公斤8.2欧元；国内市场VA报价涨至每公斤520元至550元（月初价格为每公斤330元至340元），VD3报价每公斤320元至360元（月初价格为每公斤100元至110元），VE报价每公斤75元至80元（月初价格为每公斤60元至65元）。

受海外疫情影响，维生素行业对供给不确定性的担忧直接导致了价格的上涨。以VA为例，其主要生产厂商帝斯曼的VA生产装置分布在瑞士、瑞典，巴斯夫位于德国路德维希港，安迪苏位于法国，三者合计产能2.4万吨，占行业总产能的62%。上游原料柠檬醛是合成维生素A的关键中间体，目前柠檬醛产能主要集中在德国、日本和中国的少数几家企业，其中巴斯夫德国工厂柠檬醛产能占比最高，为63%。关于疫情防控措施，巴斯夫表示，公司目前禁止员工前往高风险地区出差，如果有雇员因公出差或出于个人原因从这些地区返回，必须在家隔离14天。截至目前，巴斯夫生产运营并未停止。

有行业人士对记者表示，除了受疫情影响，行业库存低、寡头格局等也是维生素涨价的重要因素。同样以VA为例，库存方面，目前无论是经销商还是饲料厂库存都较低。供给方面，巴斯夫路德维希工厂曾于2019年6月进行检修，11月复产，但其后开工率一直不高；帝斯曼则因间甲酚供应不足，也是低负荷运行；我国的3家相关企业虽然已经复工复产，但相较于往年同期进度滞后，导致负荷偏低。

维生素价格大幅上涨，最直接受益者是产业相关上市公司。多家券商的研报提到，新和成、浙江医药、金达威、兄弟科技、广济药业、花园生物等维生素龙头企业，有望在此次行业涨价中受益。

已有公司在公告或互动平台“剧透”了这一判断。3月27日，金达威在2020年一季度业绩预告中表示，公司预计一季度实现归母净利润1.7亿元至2.36亿元，同比增长30%至80%，业绩变动原因是公司维生素及辅酶Q10原料产品价格上涨，导致了公司的净利润同比增长。同日，花园生物在互动平台表示，产品价格的上升对公司业绩有正面影响。