

华为回应美国限制升级：有信心尽快找到解决方案

◎记者 时娜 ◎编辑 李魁领

“我们的业务将不可避免地受到影响，但过去一年的磨炼让我们皮糙肉厚，我们有信心能尽快找到解决方案。”5月18日，华为轮值董事长郭平在华为第17届全球分析师大会开幕式上，对美国商务部针对华为出台出口管制新规进行了正面回应。

华为表示，强烈反对美国商务部仅针对华为的直接产品规则修改，本次规则修改影响的不仅仅是华为一家企业，更会给全球相关产业带来严重的冲击。长期来看，芯片等产业全球合作的信任基础将被破坏，产业内的冲突和损失将进一步加剧。

“华为正在对此事件进行全面评估。”郭平表示，如果美国政府允许，华为仍然会继续购买美国公司的产品。华为也将更加关怀和培育其他的供应商，构建更有竞争力的供应链。

强烈反对美国打压行为

在17日商务部新闻发言人就美出台出口管制新规应询发表谈话后，华为18日也对美国打压升级发布声明：华为强烈反对美国商务部仅针对华为的直接产品规则修改。

华为指出，自2019年5月16日被美国政府无端纳入实体清单以来，在大量产业技术要素不可持续获得的情况下，华为公司始终致力于遵守适用的法律法规，履行与客户、供应商的契约义务，艰难地生存并努力向前发展。然而美国政府为了进一步扼制华为的发展，无视诸多行业协会和企业的担忧，无底线地扩大并修改直接产品规则，修改

后的规则蛮横而具有产业破坏力。

“在此规则下，全球170多个国家使用华为产品建设的数千亿美元网络的扩容、维护、持续运行将受到冲击，使用华为产品和服务的30多亿人口的信息通讯也会受到影响。美国政府为了打压别国的先进企业，罔顾华为全球客户和消费者的权益，这与其一直鼓吹的保护网络安全的说辞是自相矛盾的。”华为认为。

“当今世界已经形成一体化协作体系，这个体系不应也不可逆转。标准和产业链割裂对任何一方都没有益处，会给整个产业带来严重冲击。”郭平呼吁，产业界应共同努力，不断加强知识产权保护、维护市场公平性，确保全球统一的标准体系和分工协作的供应链体系。

有信心能尽快找到解决方案

郭平坦言，华为的业务“将不可避免地受到影响”。但他同时表示，过去一年的磨炼让华为皮糙肉厚，“有信心能尽快找到解决方案”。

郭平表示，过去一年，华为的主题词是“补洞”，在大量产业技术不可获得的情况下，华为艰难地生存并努力向前发展。他给出了一组数据：过去一年，华为开发了6000万行代码，完成了1800多张单板软硬件开发，实现全球销售收入8588亿元人民币，对新的供应物料进行了选择，付出了巨大的努力和代价。

“好消息是我们现在还活着。我们获得了绝大部分客户、合作伙伴以及华为员工的信任和认可。”郭平表示。

“求生存是华为现在的主题词。”郭平强调，2019

年华为向美国公司采购了187亿美元，如果美国政府允许，华为会继续购买美国公司的产品。华为也将更加关怀和培育其他的供应商，共同成长、共同创新，构建更有竞争力的供应链。他还表示，虽然美国持续封杀华为，但华为不会走向封闭和孤立主义，会坚持全球化、多元化的战略。

“华为正在对此事件进行全面评估。我们会尽最大努力寻找解决方案，也希望客户和供应商与华为一起尽力消除此歧视性规则带来的不利影响。”华为在媒体声明中这样说。

ICT产业未来依然充满希望

“ICT基础设施是智能世界的基石，到2025年，数字经济规模将达到23万亿美元，ICT产业未来依然充满希望。”郭平对行业前景依然信心十足，“未来二三十年人类社会必然走进智能社会，站在智能世界的入口，ICT产业的机会远大于竞争。”

郭平表示，面向未来，华为将持续对联接、计算和终端三个方面投入和创新，并通过在供应链、标准和人才等领域开放合作、包容发展，与客户、伙伴、标准组织和同行一起推动整个产业的进步，共同探索未来。

华为首届分析师大会于2004年举办，至今已连续举办了17届。本届分析师大会于2020年5月18日至20日举行，华为将与来自全球的2000多名行业分析师，共同探讨在当前特殊时期，全行业如何携手跨越时限、共创共赢，加速智能世界的到来。参会各方将围绕5G、智能全光网、HMS生态、云计算、企业数字化转型、自动驾驶等问题，分享前沿趋势和专业观点。



如何“勤勉” 怎样“尽责” 说说董监高的那些事

◎记者 邵好 ◎编辑 全泽源

怎样的上市公司才能让投资者放心？人们往往见仁见智。有的看重业绩，认为利润厚、回报高的公司，投资价值更高；有人看重老板，觉得大股东实力强、讲诚信，公司自然不愁发展。实际上，公司里看家的董监高，作为生产经营的实际掌舵人，关键少数，有没有尽心尽力、安分守己，可能也是决定公司是否值得投资者青睐的关键。好比旧时大户人家的管家、账房，里里外外为东家张罗周全，若能老实本分、兢兢业业，自然让大家放心，家业也会越做越好。上市公司也是如此，真正勤勉尽责的董监高，既能恰当地把握商机、开拓进取，又能恪尽职守、公私分明，推动公司经营和治理齐头并进。

时代变迁，旧时的家族企业与现代的上市公司，无论是体量、结构，还是业务、人员都不可同日而语，管理上也不能再靠过去那套熟人社会的人情法则。现代公司治理结构下，要观察董监高的勤勉程度、尽责与否，似乎也不那么容易。所谓幸福的家庭总是相似，不幸的家庭各有难处。类似的，治理规范的公司往往大体相仿，业绩优良、运行稳定；而管理混乱的公司则有千差万别的“辛酸史”。这其中，那些没能勤勉尽责的董监高们，也上演了各式各样的“奇葩”事。

最常见的，莫过于将信息披露视若无物。但凡上市公司董监高，都知道信息披露是投资者最关心的事情。但是否知行合一，就另当别论了。ST康美常年大笔资金趴在账上，又同时借入巨额有息负债。这样明显的蹊跷，董监高却一直熟视无睹，年年全票通过公司的年报披露。还有董监高干脆玩起“隐身术”，集体失联长达一个多月，交易所不得不公开喊话找人，最后独立董事勉强出来，充当了信披联系人。过去被广为诟病的停牌，有的公司一停就是一年半载，重组、定增、方案调整，能用上的理由都换了个遍，其间进展披露、风险提示寥寥无几，这些情况，很难见到董监高站出来说句话，仿佛都与自己无关，与勤勉尽责差之千里。刚刚过去的年报季，几家公司连投资者最关注的年报都出不来，有的尽管披露了年报，却全体董监高不真身，实在荒唐。

还有名为资产交易实为输送利益的暗度陈仓。有些交易看上去是你情我愿的公平买卖，实则平常人一眼就能看出个中“玄机”。偏就有些董监高一口咬定毫无异常，坚决推进。这背后究竟藏了什么小九九，不言而喻。有公司前期看中某标的公司的采矿权，在采矿权证尚未办妥之际，就赶紧把6亿元的收购款一次性先行支付对方。结果采矿权没拿到，付出去的钱也竹篮打水一场空。无独有偶，另一家公司也曾斥资30亿元、以3倍的溢价收购一家锂电企业。面对媒体重重质疑、监管多轮问询，董监高依然面不改色、信誓旦旦。收购完成后，标的业绩大幅下滑，承诺难以实现，原定的补偿也是遥遥无期。这些交易，都需要经过董事会的审议表决。但当初的审议似乎只是走个过场，对明显的疑点和反常，没人提出质疑或发声反对。审议机制形同虚设的背后，是董监高们为了粉饰交易，打着自己的小算盘，对公司利益毫不心疼。一旦发生损失，又纷纷撇得干干净净。如此履职，怎能让投资者满意。更有甚者，当初公司以8倍溢价重组收购关联方的制药公司，标的资产不仅在注入公司前就虚增业绩，在并入公司后又为了规避补偿，继续虚增利润近两成。公司董监高非但没有格外当心，避免公司利益受损，有的还推波助澜，甚至主导了这场交易，丧失了职业底线。

再有一类，重大经营漠不关心。公司经营的重大事项数不胜数，董监高作为最直接的掌控者，本该深入洞察、积极跟进。但有些董监高却对公司经营的反常和蹊跷听之任之，甚至沦为牵线木偶，橡皮图章。退市华业，曾主营医院应收账款的保理业务，累计投资规模高达百余亿元。对于底层债务的真实性，公司董监高随便去一家医院就能看出端倪，但这么多年却无人发现异常。还有为公司，为联营公司提供数十亿的大额担保，起初决策时未有董监高提出异议，最后公司被迫承担巨大担保责任，巨额损失无法追回。还有未能如期分红的ST辅仁，明明已经披露权益分派方案和实施公告，董监高却无人过问资金准备是否充分，事后更没人深究公司账上的钱到底去了哪儿。这些事项，即使放在小企业里，董监高也应当事关心，小心谨慎。身为上市公司董监高，却这般听之任之，怎么说得过去？

另有概念收购置若罔闻。控制权稳定，对上市公司的生产经营至关重要。董监高本该按照公司治理的要求，对事关公司和全体股东利益的事项审慎行事，但实践中，还是有些董监高对重大收购事项，不以为然。去年闹得沸沸扬扬的东方金钰控制权转让，接盘方是曾经声名狼藉的蓝田公司。市场质疑纷至沓来，监管问询接连不断。董事会却集体失声，不见任何作为。哪怕监管函件要求其核实相关事项，全体董事依然集体失语、一言不发。天目药业大股东爆出与第三方私签抽屉协议、秘密转让控制权，最终因利益分配不公，闹上公堂。三方各执一词，董监高也不置可否、置身事外。最近还有家公司，受让主体尚未成立，收购资金尚无踪影，公司竟照样堂皇而为之披露，也没看到董监高站出来说一说。

桩桩件件、不胜枚举。要说资本市场上，勤勉尽责的董监高还是大多数。他们恪尽职守、善于作为，为公司奉献智慧、挥洒汗水，保障了公司的有序经营和规范运作，也是市场健康发展的推动者和市场秩序的捍卫者，理应受到尊重。但也有些害群之马，没有尽到应有的忠实勤勉义务，甚至还打着各种“歪心思”，不仅危及公司利益，还可能损害投资者对市场的信心。是否勤勉尽责，说起来好像很难评价。但细究起来，勤勉尽责无非就是在适当的位置做适当的事。在处理公司事务时，像任何一個合理谨慎的人一样，把自己该做的事做好，对反常和风险给出应有的关注。也有声音认为，勤勉尽责是董监高自己的事，商业判断、履职环境太过复杂，外人认定很难。这也常常成为个别董监高为自己辩解开脱的理由。前面的例子看来，真正让市场不满的，还是那些大家一看就知道有问题、不合理的情形，属于常识范畴，说到底就是没有守诚信、讲常识、尽本分。再举个例子就更清楚了。海润光伏当年以看好未来业绩为由，抛出10转20的高送转方案，短短几天后就披露业绩预警。那些几天前还同意转增方案的董事，要么就是对亏损搞着明白装糊涂，要么就是对业绩不闻不问。无论哪种，都很难讲是尽到了职责本分。当然，对董监高勤勉尽责的判断，也要有一定的宽容度。实践中，只要他们依规行事、尽心尽责，就可以商业判断为由，受到法律保护。但对大家共行、共知的事项，还是要守住、用好“常识”这把尺子。

这么看来，上市公司董监高好像挺不容易，履职难、责任大。其实也不然。上交所早在2013年就发布了董事选任与行为指引，引导董事勤勉尽责，内容也都是回归常识。总结下来，无外乎开会要有讨论；决策要有材料；问题要能质疑；工作及跟踪。这么看来，董监高勤勉尽责本身并不难，难就难在有没有敢于站出来打破“一言堂”的勇气，和敢于说“不”的职业操守。换个角度看，董监高作为上市公司核心人物，在受到普遍尊重的同时，也获得了广阔的职业发展平台，勤勉尽责正是其权利义务的平衡。说到底，上市公司董监高只要立足公司和全体股东利益、尽心竭力，自然不必过于担心。真正要抛弃的，是那些事不关己、消极作为的态度，甚至心怀不轨、擅取私利的行为。董监高的勤勉尽责，还是要能秉持理想与抱负，怀揣企业家精神，积极为投资者发声，不断推动上市公司的规范治理、高效运作。



郭展鹏 制图

高杠杆叠加疫情冲击 半年不到六家房企拟易主求生

◎刘礼文 ◎编辑 全泽源

18日，上证报从相关渠道获悉，闽系房企泰禾集团大概率将被福建当地国企接盘。同日晚，小型房企京汉股份正式公告将易主，中国奥园集团实控人将入主。据上证报统计，今年以来，包括福晟集团、泰禾集团、京汉股份、协信集团、新华联、阳光股份在内的6家房企或易主、或试图通过引入战投，以求重整旗鼓。其中有5起集中发生于最近2个月。

二三线房企的奋力求变折射出的是，加速“跳涨”的行业集中度。在业内人士看来，受今年疫情影响，以时间换空间的出售资产、项目、股权，正在成为部分高杠杆房企的选择，而并购则愈发成为规模房企做大做强的重要抓手。就处于百亿规模的中小型房企而言，如何在行业集中度持续上行中维持生存，以及实现规模扩张是当前面临的主要难题。

二三线房企承压求变

自2018年下半年以来，房地产行业就陆续响起新一轮“洗牌”的声音。而今年的疫情，令原本就存在流动性风险的房企加速浮出水面。

在上述6家明确发出“求救”信号的房企中，排名全国前40强的房企泰禾集团备受瞩目。泰禾集团5月14日公告称，公司控股股东泰禾投资正在筹划上市公司引入战略投资者事宜，相关交易可能涉及公司控制权的变更。该战投的主营业务中包含房地产。

上证报昨日从接近泰禾集团高层的人士处获悉，本次拟引入的战投大概率为一家综合实力极强的福建地方国企。另据媒体报道称，作为千亿级闽系房企，泰禾集团是福建当地的纳税大户，同时有医疗、教育等优质产业配套资源，因此本次“引战投”工作是由当地政府牵头介入。

泰禾集团此举并不令人意外。作为于2010年上市的地产业股，泰禾集团因上市后火力全开，一度被称为“地王收割机”，并在2018年以1303.4亿元的销售额，闯入百强房企的第20位。但激进策略下，巨额债务随之而来。泰禾集团今年一季报显示，公司总负债1900亿元，1年内到期的非流动负债为607.40亿元；同期货币资金仅为55.53亿元。

“泰禾集团所打造的院子系、大院系等多个系列产品口碑不俗。公司在去年也积极通过出让项目股权、发布高息美元债等方式纾困。”中原地产首席分析师张大伟表示，受到新冠肺炎疫情的影响，泰禾集团部分项目在2020年的最新成交价格低于预期，也对公司的资金回笼造成影响。

作为今年首个债务违约的上市房企，苦苦挣扎的新华联也正式对外“求援”。5月18日，新华联发布公告，将以认购增发股份的方式，斥资30亿港元获得港股公司绿城中国12.95%的股份，晋身为第三大股东。同时，新湖中宝还向绿城出售了启东海上明珠城项目50%股

公司于5月13日举行的合作协议签字仪式上，新华联集团董事长兼总裁傅军表示，受新冠肺炎疫情的严重影响，新华联集团今年出现了资金紧张的局面。希望与中金公司紧密携手，能为新华联控股和新华联文旅尽快引进实力雄厚的战略投资者，特别是要注重引进央企或国企投资者。

疫情带来的困难，或许只是导致新华联求变的直接因素，其危机从去年就已浮现。据披露，截至2019年末，新华联期内的短期借款、应付账款、1年内到期的非流动负债分别为15.85亿元、77.56亿元、67.91亿元，合计约为161.32亿元；同期，其货币资金仅为49.18亿元，无法覆盖到期债务。截至目前，新华联违约债务还未兑付，现金流危机仍未得到缓解。

与泰禾集团、新华联类似，同样因疫情加大偿债压力而寻求改变的房企还有京汉股份、协信集团、阳光股份。京汉股份于19日晚间发布公告称，公司控股股东京汉控股将公司29.302%股份转让给奥园科星，公司实控人变更为郭梓文，每股5.06元的转让价格较公司现价4.19元有约20%的溢价。奥园科星是一家刚成立的平台公司，其股东奥园广东主营房地产开发，2019年营收122亿元，净利润17亿元。郭梓文旗下还有中国奥园集团、奥园健康生活和广兜控股等3家港股公司。

而在今年一季度，京汉股份亏损8408.43万元，净利润同比下降733.37%。公司称，业绩亏损主因系受疫情影响，公司房地产板块交房延迟，化纤板块开工不足、产品交付困难。

“大浪淘沙下，即便是经历了多个行业周期的老牌房企，高负债率也犹如一颗随时可能引爆的“炸弹”，一旦销售回款被迫减速，就面临被洗牌的命运。而此次疫情之下，楼盘施工、销售、交付均推迟则成为压倒它们的‘最后一根稻草’。”克而瑞分析师谢杨春表示，每个企业可能具体原因存在差异，但资金总是绕不过去的槛。

行业集中度加速“跳涨”

在多家中等房企求变求生存的背后，则是存量时代下行业加速“洗牌”。川财证券研报表示，未来随着疫情的好转，头部房企有望凭借高周转模式、充裕的土地储备、合理的布局、良好的口碑等多因素形成的组合优势，提升市场份额，加速行业集中度进一步提升。

“4月以来，随着国内疫情防控形势持续向好，房企间股权层面的整合重组逐步增多，以有效实现房企之间的资源整合，提升企业的综合实力。”中指研究院分析师认为，行业整合力度加大，实力雄厚的房企也在积极把握做大做强机会。

上证报注意到，仅4月底就连续发生2起地产行业的整合案例。4月26日晚，新湖中宝发布公告称，将以认购增发股份的方式，斥资30亿港元获得港股公司绿城中国12.95%的股份，晋身为第三大股东。同时，新湖中宝还向绿城出售了启东海上明珠城项目50%股