

聚焦年报

陕西上市公司2019年近八成盈利 5家营收过百亿元

■本报记者 殷高峰

日前,陕西53家上市公司2019年年报已经全部披露。数据显示,2019年,陕西上市公司合计实现营业收入3181.5亿元,同比增长11.33%。53家上市公司中,有42家实现盈利。但亏损家数也创下历史新高。

“2019年与2018年相比,陕西上市公司的数量和营业收入都同比增长了,行业分布更为广泛,也涌现了一些更具科技含量的企业,整体呈较好的发展态势;从盈利能力来看,出现了结构性变化,利润有增有减,扭亏为盈的和由盈转亏的现象并存。”“财报专家、西北大学国际商学院客座教授全铁汉在接受《证券日报》记者采访时表示。

陕西煤炭再度蝉联陕企盈利王

数据显示,2019年营收超过百亿元的陕西企业有5家:陕西煤业、中航飞机、隆基股份、航发动力和中国西电。

作为能源大省,煤炭在陕西经济中扮演重要角色。陕西53家上市公司一共盈利249.78亿元,陕西煤业以116.43亿元,贡献46.6%,连续四年成为陕西赚钱能力最强的上市公司。5家“百亿元陕企”中,陕西煤业也以734.03亿元营收居首。

“陕西煤业在陕西上市公司中一家独大的局面继续存在,这事实上也反映了陕西产业经济的发展状况,陕西‘一煤独大’的产业结构依旧没有改变。”西安朝华管理科学学院院长单元庄对《证券日报》记者表示,这需要陕西进一步加大转型升级的力度,充分发挥陕西的科技优势,推动符合新经济、新技术方向的企业发展。

“值得关注的是,陕西营收前五的企业中,隆基股份是唯一的一家民营上市

公司。”陕西智库科学技术研究院执行院长、“一带一路”(西安)国际资本交易中心科研组长单英骥在接受《证券日报》记者采访时表示,隆基股份是陕西上市阵营中民企代表之一,受益于高效单晶产品需求旺盛及海外需求的提升,成为A股首家市值曾经突破千亿元的光伏企业。

“从隆基股份的发展情况来看,陕西企业利用好自贸区优势,主动强化技术,融入国际化进程,利用好‘一带一路’等政策优势,是大有作为的。”单英骥表示。

与2018年相比,陕西营收过百亿元的上市公司里少了陕西黑猫和供销大集。

主业为煤焦化及相应化工产品的生产和销售的陕西黑猫,去年营收93.88亿元,相比2018年的104.72亿元降低10.36%。陕西黑猫表示,主要是因为主要产品销量及销售价格同比降低。

供销大集去年营收58.29亿元,不及2018年一半。供销大集称,因国内经济增速放缓,激烈竞争给公司商业批发零售业务冲击较大,公司中国集业务销售下滑,严格执行对有减值迹象的资产计提资产减值准备,使报告期营业收入与净利润同比下降较大。

“陕西营业收入过百亿元的上市公司减少了两家,出现亏损的公司数量增加了,一方面有市场方面的因素造成的;另一方面也对这些企业经营管理能力提出更高的要求。”全铁汉对《证券日报》记者表示。

亏损企业数量为历年新高

数据显示,2019年陕西上市公司中遭遇亏损的一共有11家公司,数量创下历年新高。

其中,炼石航空、供销大集、国际医学、标准股份、广电网络、航天动力、西

安饮食、中环装备、西安旅游等9家公司是由盈转亏。宝德股份和*ST秦机则是连续两年出现亏损。

炼石航空去年亏损15.48亿元,数额在陕西上市公司中最大。

此前连续9年盈利过亿元的广电网络表示,公司去年有线电视收视、用户安装、卫视落地等传统业务受市场竞争等因素影响出现下滑,而新培育的融媒体等转型业务由于起步时间短,规模小,不足以弥补传统业务下滑缺口。

而国际医学业绩亏损主要原因是公司在上年度转让开元商业有限公司100%股权影响所致。公司2019年度不再包含零售业务营业收入,而是聚焦于医疗服务主业。数据显示,公司2018年医疗服务业务实现收入8.32亿元,以此为基数,医疗服务业务收入在2019年增长了19.1%。

“企业通过并购实现战略布局、业务转型、规模扩大、业绩提升的一种有效方式和途径,但如果企业在并购前没有进行充分调查、论证和分析,并支付了过高价格,就存在形成大理想商誉的可能,以后经营期间业绩不理想就会因计提商誉减值而造成很大的影响。另外并购过程中如果没有实现资源的整合,业务、人员、管理、文化等方面未能真正

期跟投要求,使业务骨干和管理层跟股东之间形成深度利益捆绑,激发内部创业热情,提升投资质量,改善开发效率。”

除创新激励机制,升级项目跟投外,费智还透露,“公司在手项目储备充裕,业绩持续增长无忧。2020年一季度,协鑫能科已并网装机容量为3160.64MW,装机规模比上年同期增加526MW。公司目前在在建项目规模达2278MW,对储备项目实施动态管理,轻重模式结合,资产结构持续优化。”

定增加码清洁能源市场

国家统计局发布的2019年国民经济和社会发展统计公报显示,2019年中国天然气、水电、核电、风电等清洁能源消费量占能源消费总量的23.4%,较2018年上升1.3个百分点。

“全球能源的清洁化、低碳化、智能化转型是大势所趋。从政策延续性来看,未来清洁能源行业将迎来进一步发展。”谈及行业发展机遇,费智告诉记者,“在天然气领域,2019年天然气消费在我国一次能源消费中占比仅为8.3%,距离到2020年、2030年天然气占一次能源的比重分别达到10%、15%的目标,有很大增量空间。”

会计师事务所,却出现了“罗生门”。

3月27日,*ST新亿称,拟聘请深圳堂堂会计师事务所做审计。随后,上海证券交易所下发问询函,要求说明深圳堂堂会计师事务所审计工作开展情况,专业审计人员配置情况等,充分论证是否具备专业胜任能力等。公司回复后,再次收到上海证券交易所的二次问询函,从公告中得知,深圳堂堂拟将项目签字注册会计师由李哲、陈建生和邓颖俊三人更换为吴育堂、周知和杨勃。吴育堂等3人目前不在深圳堂堂执业,拟从中证天通会计师事务所转所至深圳堂堂,相关转所手续尚未办理完成。公司再次回复后,却引来了第三次问询函。

上海证券交易所的第三次问询函显示,*ST新亿披露了聘请年审会计师事务所二次问询函的回复公告,并上传了加盖深圳堂堂公章的二次问询函回复。但是,据了解,有关监管部门收到加盖深圳堂堂公章和注册会计师签字的相关文件,文件称公司公告内容与事实不符。相关文件称,深圳堂堂公章自1月21日至4月8日期间处于失控状态。

针对上述事项,《证券日报》记者拨打了*ST新亿固定电话咨询有关事项,但被提示“号码不存在。”上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者介绍,“如果上市公司与会计师事务所签署了正式的业务合同,并且上市公司对于会计师事务所内部争议并不知情,那么无论会计师事务所内部产生何种争议,都不影响对外合同的效力。如果‘有效印章’及‘善意签约方’两个条件中任何一个不成立的,业务合同就存在无效的风险。”

从公告中来看,*ST新亿仍在为财报披露工作努力。但是,公司新聘请的



安饮食、中环装备、西安旅游等9家公司是由盈转亏。宝德股份和*ST秦机则是连续两年出现亏损。

炼石航空去年亏损15.48亿元,数额在陕西上市公司中最大。此前连续9年盈利过亿元的广电网络表示,公司去年有线电视收视、用户安装、卫视落地等传统业务受市场竞争等因素影响出现下滑,而新培育的融媒体等转型业务由于起步时间短,规模小,不足以弥补传统业务下滑缺口。

而国际医学业绩亏损主要原因是公司在上年度转让开元商业有限公司100%股权影响所致。公司2019年度不再包含零售业务营业收入,而是聚焦于医疗服务主业。数据显示,公司2018年医疗服务业务实现收入8.32亿元,以此为基数,医疗服务业务收入在2019年增长了19.1%。

“企业通过并购实现战略布局、业务转型、规模扩大、业绩提升的一种有效方式和途径,但如果企业在并购前没有进行充分调查、论证和分析,并支付了过高价格,就存在形成大理想商誉的可能,以后经营期间业绩不理想就会因计提商誉减值而造成很大的影响。另外并购过程中如果没有实现资源的整合,业务、人员、管理、文化等方面未能真正

期跟投要求,使业务骨干和管理层跟股东之间形成深度利益捆绑,激发内部创业热情,提升投资质量,改善开发效率。”

除创新激励机制,升级项目跟投外,费智还透露,“公司在手项目储备充裕,业绩持续增长无忧。2020年一季度,协鑫能科已并网装机容量为3160.64MW,装机规模比上年同期增加526MW。公司目前在在建项目规模达2278MW,对储备项目实施动态管理,轻重模式结合,资产结构持续优化。”

定增加码清洁能源市场

国家统计局发布的2019年国民经济和社会发展统计公报显示,2019年中国天然气、水电、核电、风电等清洁能源消费量占能源消费总量的23.4%,较2018年上升1.3个百分点。

“全球能源的清洁化、低碳化、智能化转型是大势所趋。从政策延续性来看,未来清洁能源行业将迎来进一步发展。”谈及行业发展机遇,费智告诉记者,“在天然气领域,2019年天然气消费在我国一次能源消费中占比仅为8.3%,距离到2020年、2030年天然气占一次能源的比重分别达到10%、15%的目标,有很大增量空间。”

会计师事务所,却出现了“罗生门”。

3月27日,*ST新亿称,拟聘请深圳堂堂会计师事务所做审计。随后,上海证券交易所下发问询函,要求说明深圳堂堂会计师事务所审计工作开展情况,专业审计人员配置情况等,充分论证是否具备专业胜任能力等。公司回复后,再次收到上海证券交易所的二次问询函,从公告中得知,深圳堂堂拟将项目签字注册会计师由李哲、陈建生和邓颖俊三人更换为吴育堂、周知和杨勃。吴育堂等3人目前不在深圳堂堂执业,拟从中证天通会计师事务所转所至深圳堂堂,相关转所手续尚未办理完成。公司再次回复后,却引来了第三次问询函。

上海证券交易所的第三次问询函显示,*ST新亿披露了聘请年审会计师事务所二次问询函的回复公告,并上传了加盖深圳堂堂公章的二次问询函回复。但是,据了解,有关监管部门收到加盖深圳堂堂公章和注册会计师签字的相关文件,文件称公司公告内容与事实不符。相关文件称,深圳堂堂公章自1月21日至

4月8日期间处于失控状态。前期,业务约定书与回复公告并非深圳堂堂及相关注册会计师的真实意思。深圳堂堂原合伙人李哲、陈建生和邓颖俊曾于3月27日明确声明拒绝承接本次审计业务,吴育堂在上述三人不知情的情况下,擅自让其亲属吴高枫违背深圳堂堂意愿私自收回约定书,并未在4月27日公司提交的二次问询函回复中加盖公章,回复所盖公章真实性存疑。

鉴于此,问询函要求公司请李哲、陈建生、邓颖俊和吴育堂核实并说明上述情况是否属实,原业务约定书是否有效,请提供经上述人员签字的证明文件;请深圳堂堂说明内部决策机制及目前控制情况;请公司核实上述情况是否属实,并说明4月28日公告内容是否真实、准确,请独立董事发表意见等。需要注意的是,深圳堂堂已经购买职业责任保险,累计赔偿限额为1000万元,每次赔偿限额为200万元。

化解决公司频繁调价带来的困扰,陶琳

特斯拉回应频繁调价皆因补贴 专家称新能源车主固有认知待突破

■本报记者 龚梦泽

由国产Model 3标准续航版连续调价带来的争议近日不断发酵,同时引发了消费者对于长续航版的价格担忧。为此,特斯拉最新公告表示,中国制造Model 3长续航版目前没有价格调整计划。

5月1日,特斯拉中国官网公布最新价格,将Model 3标准续航升级版价格由30.355万元下调至29.18万元,叠加补贴最终售价27.155万元,降价幅度达10%。此举引发部分刚刚购买标准续航不久车主的不满。此外已预订长续航版的消费者,由于担忧长续航版也将跟随降价,因此纷纷要求退订。

有特斯拉车主对记者表示,涨价之后又降价乃特斯拉的营销手段。小鹏汽车创始人何小鹏更是直言特斯拉长续航版车型会在年内加入降价行列:“大概率年内国产Model 3长续航版补贴后会降价到27.75万元,下调6.15万元。”

对此,北京君方律师事务所民商法律师束景陵在接受《证券日报》记者采访时表示,我国汽车三包政策,只规定车辆出现质量问题才可以换车。新能源旧款车型达成的协议和买卖合同,除非有明确告知,换代可以退还差价或者赔偿。否则真实意思表示下,不能判定买卖合同不合理。因此合同不能随意被解除。

“但是从保护消费者权益来说,消费者的知情权和选择权确实有被侵犯之嫌。建议可以根据消费者权益保护法的有关规定,与厂家进行协商。”束景陵表示。

连续调价犯众怒 特斯拉解释稳信心

“打完概念战、造型战、智能战后,特斯拉终于打开价格战了。接下来一定是成本控制的竞赛,目的就是让竞争对手无以为继。”有国内新能源车企高管对《证券日报》记者如是表示。

对于特斯拉频繁调价,有老车主要求特斯拉对价差予以补偿。对此,特斯拉方面也给出了解释。特斯拉中国对外事务副总裁陶琳表示:“前期的调价是因为新的政策,补贴带来了价格的变化,而国产特斯拉Model 3从正式上市至这次调价,车型补贴前的售价一直没有改变。”

值得一提的是,担任“救火队长”化解公司频繁调价带来的困扰,陶琳

恒大新战略立竿见影 前4个月销售及回款均创新高

■本报记者 许洁

尽管今年楼市仍处于低迷期,但不少房企已通过调整策略率先抢跑,恒大便是其中的佼佼者。

5月6日,中国恒大发布公告称,4月份实现销售652.1亿元,同比增长11.6%;销售面积713万平方米,同比增长28.5%;销售回款646.5亿元,同比增长70.8%,均创同期历史新高。

这份成绩单显然来之不易。据克而瑞数据显示,今年前4个月TOP100房企销售同比下降15%。

与之相对,恒大前4个月累计销售2125.7亿元,同比增长19.4%;累计回款1782亿元,同比增长60.8%,接近公司去年上半年1874亿元的回款总额,刷新同期销售及回款最高历史纪录,这也印证了许家印所说:“越是市场不好的时候,越能展现恒大的功底”。

对此,有分析人士表示,恒大逆市飘红的背后,与公司今年以来始终不断创新营销方式以及大刀阔斧地启动战略转型密不可分。

资料显示,恒大从2月中旬开始开创行业先河,全面启动网上卖房举措,此后不断升级和完善相关政策。尤其4月份推出,推出“一房一价”全公开、“全线81折”等一系列营销举措深受市场追捧。

同时,恒大从2020年全面实施“高增长、控规模、降负债”的发展战略。其中,“高增长”就是要实现销售高速增长,今年要实现销售8000亿元,到2022年要实现销售1万亿元;“控规模”就是要严控土地储备规模,

已非首次。谈及特斯拉价格调整后逻辑,陶琳曾表示:“我们正在进行的事业无先例可循,特斯拉的发展速度日新月异,只要我们的发展规模到达了一定程度,就要将成果展现给消费者。”

曾一年内“三降两涨” 五度调价

事实上,特斯拉阴晴不定的价格和终端售价调整早已有之,一度遭到了特斯拉车主几乎一边倒的讨伐。2018年5月份,财政部宣布从7月1日起进口车关税从25%下调至15%。特斯拉反应迅速,在短短数小时后即宣布下调Model S和Model X的在华售价,降价幅度从4.83万元到9万元不等。

然而好景不长,受我国对美国的整车进口关税从15%调整为40%影响,特斯拉又将在中国销售的全线车型价格上调,同年8月份,特斯拉再次主动拉升售价;此后,或因销量受挫影响,2018年11月22日特斯拉定价策略又反转,宣布将国内产品售价下调12%-26%;去年3月份又进行了第五轮价格调整。

反观国内,因新能源汽车迭代和售价变动过快导致用户维权事件也频有上演。2019年7月10日,小鹏汽车推出了2020款小鹏G3售价几乎等同于2019年款小鹏G3,然而续航里程却多出169公里。为此,众多小鹏汽车车主打出“要求退车”标语,在小鹏汽车总部广州,更是遭到车主们的围堵。

为此,小鹏汽车董事长何小鹏火速出面救火。其在微博等平台公开致歉,承认销售政策有可优化和调整的地方。“我们这次硬件的快速迭代,真的给我们之前的鹏友们添堵了。”何小鹏亦承诺称,G3 2019款车型在3年内增购或换购小鹏任一车型,额外享受1万元的专属补贴权益。

相比小鹏汽车的和气生财,特斯拉的表现则“自信”的多。谈及降价的处理措施,特斯拉方面明确表示,不会对老车主有任何补偿,退差价更是不可能的。

“相对于传统整车企业因摊销前期研发成本而雪藏技术储备而言,新能源汽车的优势即高效的OTA升级以及快捷的技术迭代。”资深汽车分析师林示认为,车企将技术快速推向市场的做法本无可厚非,然而相比传统车企以年计的改款周期,显然突破了消费者的认知习惯。企业在这方面要加强宣传引导,消费者也应逐步适应。

实现土储负增长,未来三年每年要降低3000万平方米左右,到2022年降低到2亿平方米左右;而“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。

究其背后不难发现,销售高增长是实施新战略的关键。对此,有业内专家也指出,只有销售高增长,才有回款高增长;只有销售高增长,才能大力降低有息负债。由此可见,这份销售与回款双双“高增长”的成绩单,充分展现恒大实施新战略的巨大成效。

值得注意的是,随着疫情得到有效控制,正常的经济活动,包括房地产销售都会逐渐恢复。五一假期期间,多地的房地产市场均出现了回暖的迹象。“再加上未来数月或有更多宽松政策推出,市场的需求将很快回升。”上述分析人士称。

中国恒大董事局主席许家印此前在回答《证券日报》记者提问时也表示,相信金融政策会适度放松,增加市场上的流动性,从而利好房地产的销售。

根据恒大管理层透露,2020年恒大年内总可售面积达1.32亿平方米,可售货值达1.27万亿元。2020年恒大的回款率预计在85%,年内回笼现金近7000亿元。

此外,恒大于5月4日、5月5日合计斥资1.58亿港元回购股票,显示公司对未来发展充满信心。而在港股整体疲弱的背景下,恒大股价近两日连续大涨,累计涨幅超10%,也被认为是市场对恒大近期表现的认可。