

# 家居企业押注“大宗业务”

本报记者 段楚婷 赵毅 深圳报道

近日,家居行业上市公司相继发布2021年度业绩预告,在业绩预增与预亏之间,横亘

着一道明确的“分水岭”。

公告显示,多家预计归属上市公司股东的净利润(以下简称“归母净利润”)同比下降的家居企业均表达了类似原

因:公司持有的部分商业承兑汇票出现逾期尚未兑付等情形,相应计提了坏账准备、减值准备等项目,进而影响归母净利润。

《中国经营报》记者注意到,在家居行业内,部分地产商等大宗业务客户以商业承兑汇票结算,一旦出现逾期未兑付情形,也

将殃及下游家居企业业绩“变脸”。

近年来,不少家居企业通过与地产商合作,发展大宗业务,开拓精装修房市场。但部分

地产商在2021年从家居企业的主要客户变为“债务人”,也令后者面临抉择:面对机遇与风险并存的大宗业务,家居企业该如何经营?

## 业绩分化明显

2021年度业绩预告中,好莱客、皮阿诺、顶固集创等上市公司均出现“增收不增利”的情况。

在近日发布的2021年度业绩预告中,广州好莱客创意家居股份有限公司(603898.SH,以下简称“好莱客”)、广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司(002853.SZ,以下简称“皮阿诺”)、广东顶固集创家居股份有限公司(300749.SZ,以下简称“顶固集创”)等上市公司均出现“增收不增利”的情况。

其中,好莱客方面披露称,预计2021年度实现营业收入与上年同期相比增加10.92亿~14.19亿元,同比增加50%~65%,但2021年度归母净利润与上年同期相比预计减少5522.76万~1.66亿元,同比减少20%~60%。

无独有偶,皮阿诺、顶固集创也在2021年度业绩预告中分别指出,前者营业收入比上年同期增长20%~30%,后者主营业务收入较上年同期增长45%~50%。但提到归母净利润,皮阿诺预计2021年度亏损7.1亿~9.55亿元,而顶固集创预计2021年度亏损5600万~8300万元。

对于业绩变动的主要原因,三家上市公司的表述较为类似——2021年以来,主要客户及其成员企业出现资金周转困难,公司持有其商业承兑汇票逐步出现大量逾期未兑付等情形。上市公司相应计提了坏账准备、减值准备等项目,预计影响公司归母净利润。

记者注意到,商业承兑汇票等



家居企业涉足大宗业务。

本报资料室/图

应收票据给家居企业带来的压力在2021年上半年已有迹可循。

根据2021年半年度报告,皮阿诺在该报告期末有9.56亿元应收票据,占总资产比例由上年末的23.43%提升至29.89%。彼时,皮阿诺也在报告中解释称:“主要受个别大型地产商应收票据出现到期尚未兑付的影响。”

另外,顶固集创也在2021年半年度报告中披露了报告期末存在应收票据1.8亿元,该项目占总资产比例由上年末的4.62%提升至11.38%。对此,顶固集创方面解释称:“主要系公司积极推进大宗业务发展,应收票据账面余额增加1.12亿元。”

从上述企业披露的信息不难看出,部分地产商等大宗业务客户以商业承兑汇票结算,不仅影响家居企业的回款账期、现金流量,一

旦出现逾期未兑付情形,也将殃及下游家居企业。

顶固集创就在2021年半年度报告中坦言:“大宗业务收入及占比的增长也将使公司整体回款账期正常延长,同时公司为进一步拓展大宗业务合作,支付的相关业务合作保证金也相应增加,从而导致公司报告期内经营活动产生的现金净流量较上年同期发生较大变动。”

而皮阿诺也在2021年度业绩预告中“自揭疮疤”,截至2021年12月31日,公司持有主要客户及其成员企业开出的应收票据、应收账款、其他应收款、发出商品及库存商品等相关款项合计达12.22亿元。

其中,皮阿诺与该客户及其成员就3.55亿元逾期的商票初步达成购买房产抵偿解决方案,但无法落地执行,并且至业绩预告披露日,未签订正式购房合同,无法办理网签。

## 地产商违约“埋雷”

随着2021年部分房地产企业出现票据违约等风险事件,下游家居企业倚重的大宗业务渠道、工程渠道陷入“前途未卜”境地。

当部分房地产企业从家居企业的大客户变为“债务人”,家居企业未来将如何经营机遇与风险并存的大宗业务?

从机遇角度来看,大宗业务是部分家居企业近年来谋求营业收入增长的突破口之一。家居企业通过与房地产企业合作,抢占精装修房市场。

记者注意到,好莱客在有意收购湖北千川门窗有限公司(以下简称“湖北千川”)51%股权之时,就曾表示“以千川公司品牌积极开拓工程大宗业务,为国内主要地产公司提供优质的产品与服务”。

彼时公告显示,湖北千川为工程木门领域的龙头企业,其主要客户群体为恒大、融创、中海等房地产公司。而好莱客收购湖北千川51%股权时,后者的股东全部权益价值账面值为2.41亿元,评估值为13.82亿元,增值率达473.7%。

一边身负应收票据压力的顶固集创、皮阿诺也在积极发展大宗业务。其2021年半年度报告披露,顶固集创在报告期内实现大宗业务销售收入1.72亿元,同比增长104.07%,占主营业务收入比例上升至33.08%。皮阿诺也在2021年投资者开放日暨工程专场交流会上透露,大宗业务在2021年前三季度实现营收6.85亿元,

同比增长33%,收入占比52%。

随着2021年部分房地产企业出现票据违约等风险事件,下游家居企业倚重的大宗业务渠道、工程渠道陷入“前途未卜”境地。

在2021年度业绩预告中,好莱客方面也表示将对收购湖北千川形成的商誉计提减值准备。公告显示,好莱客收购湖北千川51%股权时,形成公司合并报表中的商誉4.88亿元。

对于家居行业的众多参与者而言,房地产市场与企业的变化已经影响到下游动向。

多家工程木门、衣柜供应商近日告诉记者,现阶段大批量定制木门、衣柜等产品需要付清货款才能发货。其中,天津某家具公司负责人告诉记者:“前几年还可以货到再付款,现在工厂一般都是全款才发货。”

在家居行业内,购买方拖欠货款并非新鲜事,供应商们也摸索出多种应对方式。成都某家居公司负责人坦言:“我们以前遇到过拖欠货款的情况,很头痛。说实在的,这样的工程哪怕出厂价再实惠一点儿都可以,但是货款必须要到位。”

而深圳某木业公司负责人则告诉记者:“我们做的旅游区酒店项目,最初欠100多万元货款,甲

方要分期支付,每月付6万元,付了一年就停了,还有40多万元没收回来,现在在走法律程序。”

上述负责人同时透露了一个不损失供应商成本的方法:“你甚至可以把产品单价报高一些,这样收回一大部分货款,能把自己的成本拿回来,剩下的少部分货款慢慢向对方要。”

记者注意到,与中小供应商类似,上市公司也在尝试各种方式降低与房地产企业合作的风险,继续“押宝”大宗业务。

顶固集创方面近期告诉记者:“2022年,公司将继续保持以经销模式为主,并稳步拓展大宗业务,积极推进信誉好、回款及时的房地产项目、高端酒店及写字楼等项目的以精装修定制家具、精品五金为主的大宗客户业务。同时,加强对大宗客户的财务风险评估以规避相关业务风险,加强在发货前货款到账及应收账款的回收。”

好莱客方面也于近期回复记者称:“未来湖北千川的销售仍聚焦于工程大宗业务,公司目前已明确了以央企、国企为核心、优质民营企业为辅的客户结构,夯实规模的基础上,持续优化客户结构,降低合作风险。好莱客和湖北千川近期已先后中标了万科、中建、越秀、招商、华润、龙湖等多家优质地产商的集采。”

# 格力电器55亿分红 谁是最大受益者?

## 派送当期70%的利润

本报记者 伍月明  
广州报道

2月13日,珠海格力电器股份有限公司(以下简称“格力电器”,000651.SZ)公告指出,格力电器向全体股东每10股派发现金股利10元(含税),不送红股,不以公积金转增股本,共计派发现金股利55.37亿元。

据披露,格力电器2021年上半年实现净利润78.88亿元(未经审计),截至2021年6月30日,可供股东分配的利润为596.71亿元(未经审计)。这意味着,上述分红派分掉2021年上半年70%的利润。

对此,格力电器解释为,我们认为以上利润分配预案符合公司实际情况,体现了对投资者的合理回报,符合公司及全体股东的一致利益。

受到上述消息的影响,2022年2月14日,格力电器以40.28元/股开盘,随后高开低走,截至下午3时许,收盘价报39.76元/股。

## 谁是最大受益者?

实际上,上述大手笔分红有迹可循。

2019年12月,为践行国有企业混合所有制改革,格力电器与高瓴资本旗下的珠海明骏正式签署《股权转让协议》。协议约定珠海明骏以46.17元/股的价格受让格力集团持有的格力电器9亿股股份(占格力电器总股本的15%),合计转让价款为416.61亿元。此次股权转让完成后,格力电器将变更为无控股股东和实际控制人。

值得注意的是,格力电器2019年12月3日的《详式权益报告书》显示,珠海明骏承诺在上市公司涉及分红的股东大会中

值得注意的是,在外界看来,此次分红预案属于此前披露的《未来三年股东回报规划(2022年—2024年)》的范畴内。

2022年1月25日,公告称,格力电器将在2022年至2024年每年进行两次利润分配,即年度利润分配及中期利润分配。在公司现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下,公司2022年~2024年每年累计现金分红总额不低于当年净利润的50%。

对于分红的原因,格力电器方面则指出,根据相关文件的规定和要求,在关注自身发展的同时高度重视以自身经营业绩实现股东回报,公司综合考虑企业盈利能力、经营发展规划、股东回报等因素,特制订上述规划。

不过,另外引发诸多投资者关注的是,格力电器在董事会换届选举前推出了中期分红方案。

格力电器公告显示,将于



格力电器计划派发现金股利55.37亿元。

2022年2月28日举行临时股东会议,在此次会议上将审议《关于董事会换届选举及提名非独立董事的议案》,其议案内容包括选举董明珠、张伟、邓晓博、张军督、郭书战为新提名的成员。其履历显示,邓晓博2020年11月加入格力电器,2020年12月出任格力电器副总裁、董事会秘书。此前曾任陕西煤业化工集团财务有限公司董事长。

而在独立董事候选名单中,

董候选名单中,董明珠、张伟、张军督、郭书战均为现任董事会成员,属于连任提名。而邓晓博为新提名的成员。其履历显示,邓晓博2020年11月加入格力电器,2020年12月出任格力电器副总裁、董事会秘书。此前曾任陕西煤业化工集团财务有限公司董事长。

至于此次分红事宜对董事会的换届选举是否有所影响,格力电器相关人士并未直接回应。

刘姝威、王晓华、邢子文均属于连任提名。而其履历显示,张秋生现任北京交通大学经济管理学院教授、国家交通发展研究院院长、中国企业兼并重组研究中心主任,晋能控股山西煤业股份有限公司独立董事。

西南证券对此分析,高股息率提振信心。相较格力电器2021年6月发布的员工持股计划(草案)对于分红的描述,本次股东回报计划所涉及的时间更长,频率更高。

自2021年三季度以来,原材料价格环比持平甚至略有下滑。随着原材料价格回落,公司成本端压力逐步缓解。未来随着渠道改革见效,公司经营效率提升,预期公司整体盈利有所改善。

记者进一步梳理发现,珠海明骏背后的合伙人包括五大机构,分别为珠海博韬至恒企业管理咨询中心(有限合伙)、深圳高瓴瀚盈投资咨询中心(有限合伙)、珠海贤盈股权投资合伙企业(有限合伙)、珠海格臻投资管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“格臻投资”)、珠海熠辉投资管理合伙企业(有限合伙)。

其中,格臻投资是由董明珠牵头成立的投资机构,董明珠持有95.48%的股份,其他18名合伙人持有4.52%股权。

记者注意到,在股吧平台,投资者对于此次分红持有的观点不一。有投资者称格力为“坚

决支持给投资者分红,这是良心企业的唯一标准”。也有投资者则更为审慎,“大比例分红对小散最有利吗?应该是最有利于大股东。”

更有投资者提出疑问:“在上市公司看来,分红仍然是给予中小投资者的回报。但上市公司分红的结果却变成了中小投资者的损失,这显然是与回报投资者的初衷相违背的,也是值得市场进行反思的。”

结合格力电器第三季度的业绩来看,2021年前三季度,格力电器营收1381.35亿元,同比增长9.73%;归上市公司股东净利润为156.45亿元,同比增长