

项目拿地6年招商滞缓 富森美试水“网红”生意

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

“来这里下了地铁还需要坐公交再转共享单车，感觉不是很方便。”近日，一位到成都富森美天府直播港里的一家公司应聘网络主播

波折三年又三年

直到2021年下半年，该项目才获得相关部门发放的《建筑工程施工许可证》。

早在2018年，富森美就开始了“家的乐园”项目的建设。根据当时的拿地要求，“家的乐园”项目须自拿到施工许可证之日起36个月内完成开发建设并投入运营。记者查询富森美公开资料，该项目在2018年7月取得了不动产权证书。

但该项目未能如期建设。记者查询了解到，直到2021年下半年，该项目才获得相关部门发放的《建筑工程施工许可证》。

2022年2月，富森美董秘在回复投资者提问时称，天府新区项目预计在2023年下半年具备开业

商业体定位摇摆

目前项目内租出去的办公室有七八层，都集中在3号楼。

在此之前，富森美在成都已经有了装饰建材总部、建材馆、家具馆、创意中心等卖场，均以家具、建材等产品为中心。记者近日探访了位于成华区的家居馆，内部商铺基本处于满租的状态，门外停满了车辆。

2018年，富森美开启了“家的乐园”项目的建设，当时给项目的定位是：现代家居商业综合体。根据当时富森美与天府新区达成的合作协议，需要“引入不少于600家国内外知名家居品牌商家、配套服务企业入驻”。

具体来说，项目总体围绕“家需求、家消费”（家设计、家装修、家装饰、家创意、家服务、家生活、家体

闲），按照产业高端化、经营国际化、业态多元化进行产业综合布局，项目建设内容包含欧美时尚家居体验式样板间品牌旗舰店集群、全球创意设计软装体验中心、国际家居总部和智能家居体验中心、欧美风情生活文化商业街区。

富森美天府直播港(以下简称“富森美天府”)系富森美(002818.SZ)从2018年开始投建的商业体。正如这位男生所言，富森美天府目前距离最近的地铁站在2公里之外。在一年前，富

森美天府的公开名字还是“富森美·家的乐园”，项目定位为“城市级生活方式商业体”。后来，这个项目的对外名称成了“富森美天府直播港”，这个项目的定位也变成了网络直播方向。近日，《中国经营报》记者实地

探访该项目看到，在官宣开始招商近一年后，项目内依然冷清，除3号楼有上班职员外，其他楼栋只有零星的装修工人。一位长居城南的成都市民告诉记者，感觉富森美天府项目附近“人气不是很足”。

条件：“该项目体量约为24万平方米，定位为城市级生活方式商业体，主要包括生活方式商业产品、设计Studio、设计师酒店、智能科技产品4大核心业态。”2023年11月20日，有投资者质问为何已经接近年底还未开业，富森美回应称：“公司天府项目招商有序进行中。”然而，直至2023年结束该项目也未能开业。

2024年4月22日，富森美在网上业绩说明会中再次表示，天府项目已完成工程建设和验收工作，目前正在招商中。至此，和原计划的36个月时间相比，目前时间已经翻倍。

记者随机探查了项目的19号楼，5层高的楼栋内部已经安装完成了箱式电梯、消防喷淋系统、中央

空调接入口、楼梯间感应灯，但墙壁、地表均为水泥面，室内没有顶灯和其他装饰，只有1楼堆放着少量建材。

高耸的3号楼是该项目最高的一栋楼，也是记者探访过程中看到唯一安装了门禁系统且有公司职员上班痕迹的楼栋。但门禁系统尚未启用，大厅前台也无人值守。记者在工作日下午下班时间停留观察15分钟，其间有两人在1楼大厅进行工作面试，但没有其他工作人员出入，也没有外卖员进出。

记者又致电该公司官网公开电话、招商部门电话，均未获得有效信息。

富森美证券部门一位工作人员在电话中告诉记者，富森美天府项目招商细节不太清楚，需要咨询业务部门。天府项目“直播”的定位与该区域的产业规划有关。但其强调，正式的信息要以邮件和官方发布为主。

对网络直播的关注，富森美可能早已有之。在2022年4月富森美就曾表示，公司2021年通过直播平台，组织直播77场，孵化商户直播16场，成交超5000单。“2022年，公司将发力全渠道营销，在品牌、内容、社群、直播、企划以及和知名品牌的联合营销上齐头并进。”

记者通过富森美官网公布的邮箱向该公司发送邮件，求证天府项目的战略定位，但未获回复。记

者又致电该公司官网公开电话、招商部门电话，均未获得有效信息。

富森美证券部门一位工作人员在电话中告诉记者，富森美天府项目招商细节不太清楚，需要咨询业务部门。天府项目“直播”的定位与该区域的产业规划有关。但其强调，正式的信息要以邮件和官方发布为主。

对网络直播的关注，富森美可能早已有之。在2022年4月富森美就曾表示，公司2021年通过直播平台，组织直播77场，孵化商户直播16场，成交超5000单。“2022年，公司将发力全渠道营销，在品牌、内容、社群、直播、企划以及和知名品牌的联合营销上齐头并进。”

记者通过富森美官网公布的邮箱向该公司发送邮件，求证天府项目的战略定位，但未获回复。记

业绩承压 德才股份弱化地产业务

本报记者 王登海 北京报道

继2023年度净利润同比下降21.82%后，今年第一季度，德才装饰股份有限公司(以下简称“德才股份”，605287SH)净利润再次同比下降21.14%。

根据德才股份披露的数据，2023年，德才股份实现营业收入61.03亿元，同比增长8.25%，净利润1.67亿元，同比下降18.53%。进入今年第一季度，该公司的净利润再次下降，实现营业收入6.54亿元，同比下降26.64%，净利润为0.38亿元，同比下降21.71%。

此外，《中国经营报》记者还观察到，所属建筑行业的德才股份应收账款居高不下，连续3年，德才股份应

利润下滑

公开资料显示，德才股份前身是青岛德才装饰安装工程有限公司，成立于1999年，由叶德才、王纯仕和刘凤英三位自然人共同出资设立，其中叶德才为实控人，其曾是胶州市实验中学教师。

2021年，德才股份在上交所挂牌上市，是山东省第一家在国内A股上市的建筑业企业，业务涵盖内装装饰工程、幕墙门窗工程、智能化工程、古建筑工程、房屋建筑工程、市政工程、设计业务等领域。

根据德才股份披露的年报，2023年，公司实现营业收入61.03亿元，同比增长8.25%；实现归属于母公司净利润1.56亿元，同比下降21.82%；实现归属于母公司扣除非经常性损益的净利润1.46亿元，同比下降14.16%。

“2023年，公司业务规模不断扩大与前期获取订单陆续交付，使得收入规模持续提升。但是项目扩张，承接规模大、周期长类型项目增多等原因导致期间费用与信用减值损失增加，使得归属于母公司净利润出现下滑。”德才股份在接受记者采访时表示。

另外，德才股份还称，随着工程

账款问题均被会计师事务所列为关键审计事项。

“公司所处建筑行业属于充分竞争行业，市场竞争激烈，行业毛利率普遍较低，资产负债率较高，应收账款和合同资产金额较大，加上施工项目存在体量大、周期长的特点，对于资金需求量较大。”在德才股份日前在网上召开的业绩说明会上，德才股份董事长叶德才也对公司的发展现状作出了描述。

“公司坏账计提政策较为谨慎、稳定，不会影响公司正常经营。”德才股份在接受记者采访时表示，公司应收账款余额逐年上升，主要由于公司业务规模逐年扩大，且与所处装饰装修行业的结算方式有关。

管控水平提升与降本增效深化，2023年公司整体毛利率同比提升0.66个百分点至14.87%，在行业景气度下行的背景下，公司现金流保持稳健，经营活动产生的现金流量净额为2.70亿元，同比增长41.39%。

事实上，近年来，德才股份的在职人员有所扩张，2021年、2022年、2023年，德才股份在职员工数量合计分别为2104人、2269人、2357人。

不过，2023年，德才股份的资产减值损失对利润形成较大侵蚀。数据显示，2023年度，德才股份计提资产减值准备19698.13万元，减少公司合并报表利润总额19698.13万元。其中，计提应收票据坏账准备929.98万元、应收账款坏账准备17451.64万元、其他应收账款坏账准备48.65万元。计提合同资产坏账准备469.50万元、抵债资产减值损失798.37万元。

到了今年一季度，德才股份的业绩继续下滑，营业收入和净利润出现双降的趋势，实现营业总收入6.54亿元，同比下降26.64%；归母净利润3739.85万元，同比下降21.14%；扣非净利润3580.68万元，同比下降23.32%。

弱化地产业务

建筑装饰行业依赖于建筑业的发展，尤其受基础设施建设和房地产领域影响较为显著，在当前房地产市场持续下行的形势下，依附房地产下游的建筑装饰行业也面临着严峻挑战。

为降低经营风险，减少房地产市场对公司经营业绩的影响，德才股份的策略是，不断弱化房地产市场业务，希冀减少房地产市场波动对公司的影响。

“目前，公司聚焦‘城市更新’与‘城市配套’两大业务领域，城市更新类项目包括老旧小区改造、历史风貌建筑保护修缮、低效片区(园区)开发建设、城中村改造与保障性住房建设

应收账款高企

记者观察到，自2021年上市以来，德才股份在其披露的连续三份年报中，应收账款问题均被会计师事务所列为关键审计事项。

根据德才股份公开披露的财务数据，2021年年末、2022年年末、2023年年末，公司的应收账款账面余额呈现出逐年增长的趋势，分别为40.175亿元、44.668亿元和50.587亿元。相应地，应收账款计提的坏账准备金额也呈现增长趋势，这三年分别为5.865亿元、7.166亿元和8.862亿元。

经过坏账准备计提后，上述同期，德才股份的应收账款账面价值分别为34.31亿元、37.50亿元和41.73亿元。

此外，2023年，德才股份对某些客户的应收账款进行了100%的坏账准备，如南京玄武

苏宁置业有限公司、青岛银海市净雅餐饮管理有限公司、镇江苏宁置业有限公司等，涉及金额超过1600万元。

“对于风险较大，预计回收比较困难的客户，如南京玄武苏宁置业有限公司等，根据谨慎性原则，公司单项并全额计提坏账准备。”德才股份表示，此类客户应收账款金额非常小，且公司在积极采取诉讼等方式进行维权。

值得注意的是，德才股份在上市前就已存在应收账款回收风险。数据显示，2019年年末和2020年年末，公司的应收账款账面价值分别为20.05亿元和27.92亿元。上市后，这一风险并未得到缓解，反而随着公司业务规模的扩大而持续加剧。

“公司应收账款余额逐年上升，主要由于公司业务规模逐



记者在一个工作日下午前往富森美天府项目，正前方的主干道冷清，偶有汽车驶过。

本报资料室/图

可售项目仍未开售

记者了解到，上述30%的可售部分尚未取得预售证，所以未能开售。

据富森美介绍，富森美天府项目有超过70%的部分为自持，也即有约30%的部分为非自持，可对外销售。在2023年11月，就有投资者在投资者互动平台提问该项目30%的对外出售物业是否开始预售。当时该公司介绍称：“天府项目可售物业尚未对外出售。”

从该公司2024年一季度财报中可以看到，公司存货为5.11亿元。财报中对存货的解释为“包括用于出售的房地产开发成本、装修项目合同履约成本、用于销售的库存商品等”。

记者了解到，上述30%的可售部分尚未取得预售证，所以未能开售。价值5亿元的存货何

时能转化成公司的收入，现在还没有答案。另据记者了解，该公司还能够为租用写字楼的客户提供1个月左右的免租期。

虽然新项目尚未出售获利，但该项目的建设成本无法忽视。2024年一季度末，富森美的应付账款由期初的0.46亿元增加到了2.70亿元，增加492.87%。变动原因为“富森美家的乐园项目完工，暂估应付款项所致”。

回顾2024年一季度，富森美营业收入为3.80亿元，同比下降2.46%；归属于上市公司股东的净利润为1.87亿元，同比下降16.51%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为1.96亿元，同比下降8.53%。

上接 B9

除了良好的营商环境，还有什么？正如华强北一带的外卖小哥和阿姨们一样，老板们更希望的是高效、细分、有竞争力的产业链和供应链。企业之所以能够愿意扎根于此，最重要的是深圳及深圳周边有各类大大小小的设计、研发、物流、代工、服务等配套产业，一个创新的点子，可能在短时间内就能找到有性价比的供应商来帮助想法落地。虽然我们身处互联网乃至物联网甚至是人工智能的时代，时差或时间的束缚可以忽略，但空间、成本、信任的鸿沟仍在。但在深圳，只需要“一脚油门”就能让产业链的上下游面对面坐到一起，坐到一起就有了交流，有了交流自然能碰撞出各种火花。而企业一旦离开深圳的辐射圈，再想见面则可能需要跨市越省。

“千顷地，一棵苗”并不能让企业壮大。事实上，大企业也都是从小企业中诞生的，正是因为有众多的小企业经过充分的竞争，谁更有效率，谁的产品更有性价比，谁更懂市场，才逐渐优胜劣汰成为大企业，而这个过程需要的是一个“热带雨林式”的生态。对于地方政府而言，与其费尽九牛二虎之力动员全员“招商引资”，到头来年终“盘账”才发现可能并没有对当地税收产生多少效果。或许，地方政府更应立足本地优势，把自己的“老乡”扶植培育壮大，形成自己的“热带雨林”，并希望最终能孕育出自己的“华为”。

年扩大，且与所处装饰装修行业的结算方式有关。公司的应收账款和坏账准备水平基本符合行业特征。”德才股份在接受采访时称，2023年公司现金流保持稳健经营活动产生的现金流量净额为2.70亿元，同比增长41.39%，公司财务状况基本保持稳健的发展态势。

“公司坏账计提政策较为谨慎、稳定，不会影响公司正常经营。”针对应收账款回收风险，德才股份也表示，公司将加大订单的筛选，提高准入门槛，严格识别和抵制付款差、有风险的订单，聚焦进度款支付条件较好的项目。同时，公司将加强应收账款的管理，通过合理计提坏账、增加清收力度、建立专项小组等措施，降低应收账款和逾期应收账款在流动资金中的占比。