

百亿陕文投“换帅” 黄勇能否破解发展困局？

本报记者 王登海 西安报道

日前，有媒体报道称，陕西文化产业投资控股(集团)有限公司(以下简称“陕文投”)开会宣布重要人事任命，曾任铜川市委常委、副市长的黄勇出任公司董事长。

《中国经营报》记者观察到，在黄勇出任陕文投董事长之前，公司董事长职位空缺了半年多之久，而公司党委副书记、总经理卢涛涉嫌严重违纪违法，目前正接受陕西省纪委监委纪律审查和监察调查。

人事变动

陕文投开会宣布重要人事任命，曾任铜川市委常委、副市长的黄勇，现已接任公司董事长一职。

陕文投成立于2009年6月，目前，陕文投总资产达270亿元，是陕西省省属国有大型文化企业，同时也是陕西省实施“文化强省”战略的重要市场化运作平台，业务范围涉及影视生产、文化旅游、文化金融、艺术文创、文化传媒和文化商业等领域。

日前，有媒体报道称，陕文投开会宣布重要人事任命，曾任铜川市委常委、副市长的黄勇，现已接任公司董事长一职。

在此之前，中共陕西省委组织部已经对外宣布了黄勇即将担任省属大型企业领导职务的任前公示。

在黄勇接任之前，陕文投的董事长职位由王勇担任。不过，2023年9月22日，陕西省人民政府下发陕政任字[2023]159号《关于王勇免职的通知》，王勇不再担任陕文投董事长、董事职务，退休。

王勇退休后，陕文投尚未任命新的董事长，陕文投也未就其卸任事宜进行工商变更登记。天眼查显示，迄今为止，王勇依旧是陕文投法定代表人。

此次人事变动也意味着，在王勇退休后，陕文投董事长职位

值得关注的是，作为陕西省实施“文化强省”战略的重要市场化运作平台，近年来，陕文投在资产规模和业务经营规模保持快速增长的过程中，主要依赖外部融资来弥补经营和投资活动的资金缺口，这导致公司的债务规模持续增长，资产负债率也相应较高。

对于公司的人事变动以及相关经营情况的采访，5月31日，记者致函陕文投，其确认收到采访函，称将有专门人员负责回复。但是截至发稿，记者并未收到陕文投的回复。

空缺了半年多之后，终于迎来了新的人选。

值得注意的是，5月21日晚，陕西省纪委监委官网发布消息，卢涛涉嫌严重违纪违法，目前正接受陕西省纪委监委纪律审查和监察调查。

那么，卢涛因为什么原因被查，是否影响公司正常经营？对此，记者致电陕文投党委宣传部相关负责人，其回复称，对于卢涛被查，不予置评。

资料显示，2012年7月，卢涛进入陕文投工作，历任总经理助理、董事、副总经理、党委委员。2019年9月起，卢涛任陕文投党委副书记、总经理、董事。

在卢涛被接受调查之后，陕文投曾公告称，目前，公司其他董事、监事及高级管理人员均正常履职，各项业务正常运转，经营秩序良好。该事项对公司的生产经营、财务状况、未来战略发展及偿债能力等无重大不利影响，不会对公司之前作出的相关决议有效性产生不利影响。公司将持续关注本事项进展，及时履行信息披露义务。

经营现金流紧张

陕文投的主营业务收入主要分为文化经营业务收入、文化工程业务收入、其他主营业务收入。

除了人事调整之外，陕文投的财务状况亦是不可忽视的一环。

资料显示，陕文投的主营业务收入主要分为文化经营业务收入、文化工程业务收入、其他主营业务收入。其中文化经营业务以影视剧播映权收入和版权转让收入为核心，并涉及广告、电影放映和艺术产品销售等领域。文化工程业务主要包括承建陕西省内景区、文化场馆、景区建设等。

根据陕文投披露的财务数据来看，公司的营业收入在过去五年中呈现出波动增长的态势，2019年至2023年，陕文投的营业收入分别为22.02亿元、18.61亿元、27.39亿元、28.92亿元和33.01亿元。尽管中间年份有所起伏，但整体趋势仍然是上升的。

然而，与营业收入的增长相对应的是，陕文投的净利润增长并不显著，上述同期分别为2157.99万

元、474.51万元、1078.61万元、1237.38万元和1382.72万元。

值得注意的是，在陕文投的财务数据中，现金流状况尤为引人注目。数据显示，2019年、2020年、2021年，陕文投经营活动产生的现金流量净额均为负，分别为-1.40亿元、-5.85亿元、-3.04亿元，直到2022年，经营活动产生的现金流量净额才转正，2022年、2023年的经营活动产生的现金流量净额分别为1.01亿元、0.89亿元。

而2019年至2023年这5年中，陕文投投资活动产生的现金流量净额均为负数，分别为-7.63亿元、-4.55亿元、-20.14亿元、-16.73亿元、-11.14亿元。同期，筹资活动产生的现金流量净额分别为6.76亿元、5.90亿元、26.50亿元、17.38亿元、10.26亿元。

业内人士在接受记者采访时表示，这意味陕文投的发展和扩张

应收账款呈现高位态势

早在2019年，铜川照金公司、韩城风追司马管委会等就是陕文投主要拖欠账款公司。

除了现金流之外，陕文投的应收账款也呈现出显著的高位态势，其中不乏一些账龄较长、回收难度较大的款项。

数据显示，2019年年末至2023年年末，陕文投应收账款净额分别为32.08亿元、31.69亿元、35.39亿元、37.00亿元、33.92亿元，在总资产中的占比分别为16.98%、15.66%、14.39%、13.43%、11.59%。

在陕文投的应收账款拖欠单位中，铜川市照金景区投资开发有限公司(以下简称“铜川照金公司”)、韩城市“史记韩城风追司马”文化景区建设管理委员会(以下简称“韩城风追司马管委会”)等相关单位是主要欠款方。

根据陕文投披露的信息，截至2022年年末，陕文投的前5大应收账款欠款单位分别是铜川照金公司、韩城风追司马管委会、韩城市城市投资(集团)有限公司(以下简称“韩城城投”)、靖边县文化和旅游文物广电局、韩城龙鑫盛世置业有限公司(以下简称“韩城龙鑫置业”)。所拖欠的应收账款账面金额分别为11.67亿元、6.84亿元、2.21亿元、1.73亿元、1.20亿元，上述5家单位合计拖欠的应收账款为23.66亿元。

其中，陕文投与铜川照金公司产生的款项系铜川照金红色旅游名镇项目形成，与韩城市风追司马管委会和韩城城投产生的款项系



陕文投在西安打造的首个沉浸式唐风市井文化街区“长安十二时辰”。

视觉中国/图

主要依赖于通过借款、发行债券等方式从外部筹集资金，而不是依赖于公司自身通过日常经营活动产生的现金流。

“依赖筹资性现金流可能导致公司承担更多的债务，从而增加财务风险。如果公司无法通过经营活动产生足够的现金流来偿还债务，可能会面临违约风险。同时，筹资活动通常涉及成本，如借款的

利息支出或债券发行的手续费等，这会增加公司的运营成本。”上述人士进一步指出，如果筹资活动受到限制，比如市场环境不佳导致筹资困难，公司的扩张和发展计划可能会受到影响，筹资性现金流的不稳定性可能给公司的现金流管理带来挑战，因此，需要更加谨慎地规划和资金使用，以确保流动性和偿债能力。

陕文投承担的“史记韩城风追司马”的项目形成。

陕文投曾表示，公司对于铜川区域、韩城市应收账款回款事项正在申请陕西省人民政府出面协调。

不过，到了2023年年末，陕文投前5大应收账款拖欠单位有所变化，但是铜川照金公司和韩城风追司马管委会依旧是主要欠款单位，所拖欠的应收账款余额分别为8.3亿元和6.65亿元。上述2笔款项占陕文投应收账款总额的比例为41.61%。

记者查询陕文投历年财报发现，早在2019年，铜川照金公司、韩城风追司马管委会等就是陕文投主要拖欠账款公司。

此外，2019年至2023年，陕文投的负债合计分别为138.47亿元、151.96亿元、187.70亿元、204.88亿元、213.90亿元，资产负债率分别为73.31%、75.11%、76.37%、74.40%、73.09%。

“由于前期投资的文化旅游景区项目调研费用支出、演艺、动漫、出版传媒等产业的初级阶段均占用了大量资金，现金回流速度慢，收入一般在后期逐渐体现，部分欠款回收力度受限，因此在重大文化项目开工建设前资金来源于借款，债务压力较大。”陕文投曾表示，公司资产负债率处于波动和偏高水平，这主要受制于文化产业投资的特殊性。

安徽交控上海滩抢地“生意经”

本报记者 郭阳琛 张家政 上海报道

在上海市土地市场，以交通业为主业的地方国企——安徽省交通控股集团有限公司(以下简称“安徽交控”)正成为“黑马”般地存在。

5月28日，上海市迎来今年第二批集中供地。其中，单幅成交价格最高的地块——闵行区梅陇社区地块被安徽交控旗下两大房地产平台安徽省高速地产集团(以下简称“高速地产”)和安徽安联高速公路有限公司(以下简称“安联公司”)联合竞得。

《中国经营报》记者在采访中了解到，安徽交控对该宗地块可谓志在必得。早在正式拿地20天前，安徽交控方面便在官网发布了相关地块的设计招标公告，提前“剧透”了拿地计划。

事实上，安徽交控这一“外来户”已在上海市房地产市场初露锋芒，并在浦东新区唐镇板块打造了“红盘”项目安高申宸院。今年一季度，在项目热销之下，安徽交控冲进了上海区域房企销售额前10名。

选择在房地产市场调整期激进扩张，与安徽交控的整体战略密切相关。“十四五”期间，安徽交控提出了宏大的发展目标——“5355”战略，即在2025年之前实现资产规模5000亿元、投资3000亿元、非路产业利润贡献率超过50%，稳步回归中国企业500强并争先进位。

在安徽交控“5355”战略体系中，房地产业务有哪些布局和发展目标？高速地产和安联公司两大平台公司分别肩负着怎样的责任？对于相关问题，安徽交控宣传部门一名工作人员表示，已将问题转交给具体负责人。但截至发稿前，记者暂未收到进一步回复。

提前招标“剧透”拿地计划

在今年以来的上海市土拍市场，安徽交控这家安徽省属国企无疑是一匹“黑马”。

早在4月2日，安徽交控旗下的高速地产便发布了《闵行区浦锦街道MHPO-1302单元35-5地块设计招标公告》，项目工程总投资3.8亿元，而该地块实际上要在近半个月后才会公开出让。

4月16日，上海市迎来2024年一批次第二轮集中供地，其中竞争最为激烈的便是上述地块，吸引了包括华润与南通瑞城置业

新晋“安徽一哥”雄心勃勃

尽管在全国房地产行业名气不显，但安徽交控从事房地产开发的历史并不短。

公开资料显示，安联公司成立于1998年8月，在主营合徐南和黄祁高速公路的同时积极发展房地产业。此后，安联公司先后在北京、深圳和上海市投资成立房地产公司，打造了北京安联大厦、深圳安联大厦、上海安联大厦、上海东方金融广场等众多商办综合体项目。同时，安联公司还在长三角、粤港澳大湾区投资开发了住宅项目。

高速地产则成立于2009年，拥有房地产开发一级资质。经过10余年的发展，高速地产囊括住宅、写字楼、星级酒店、商业、旅游

房地产业务占比有待提升

公开资料显示，安徽交控是安徽国资委旗下资产规模最大的省属国企和安徽国有资本投资平台，下辖19家直属单位，控股皖通高速和设计总院两家上市公司，拥有交通运输、投资与资产管理、房地产和建筑三大主业。

安徽交控方面披露的最新数

据显示，截至2022年年底，公司资产总额约3442.85亿元，资产负债率为63.27%，较2025年资产规模达到5000亿元的目标仍有较大差距。

另据《安徽交控公司债券年度报告(2023年)》，报告期内，安徽交控房地产开发业务实现营收70.40亿元，占总营收的比例仅为10.31%；毛利率则为21.54%，同比2022年上涨了4.6个百分点。

值得一提的是，今年1月29日，高速地产还北上北京市，拿下北京市朝阳区一宗商办用地，成交价近4亿元，成交楼面价21421元/平方米，彰显出安徽交控逆势扩张房地产业务的坚定决心。

但业内人士分析指出，安徽

此前的招标结果，上海天华建筑设计有限公司最终中标。

在高速地产提前招标“剧透”上海拿地计划一个多月后，类似的剧情重新上演。记者在安徽交控官网查询了解到，5月8日，高速地产发布了《闵行区梅陇社区03单元(MHPO-0303)01-26-01地块设计招标公告》，但由于投标人少于3个，招标最终于5月14日终止。

仅在1天后，高速地产再次发布了招标公告。这次高速地产找

上述业内人士进一步表示，相较而言，高速地产近年来销售量增长幅度较快，更多地充当安徽交控房地产业务规模增长的重任；而安联公司在一线城市核心区拥有较多的存量商办物业，并主要从事物业管理服务。

记者了解到，房地产业务已成为安徽交控的三大主业之一，并图谋乘着长三角一体化的东风进一步走出安徽省。2021年7月，高速地产调整确立了立足合肥、深耕安徽省、东进长三角的战略投资布局理念，在上海市和浙江省嘉兴市等省外城市频繁“落子”。

在2022年拿下上海市浦东新

来了“兄弟单位”安联公司作为帮手，终于“预言”成功。5月28日，上海市迎来2024年第二批集中供地，总成交金额99.84亿元。其中，闵行区梅陇社区03单元(MHPO-0303)01-26-01地块由高速地产与安联公司联合体以54.64亿元的价格竞得，楼面价48407元/平方米，溢价率10%。

事实上，早在2013年，高速地产就曾以11.5亿元竞得上海市嘉定区马陆镇42-05地块，溢价率高达110%，创下纪录。从2021

区唐镇地块后，高速地产党委书记、董事长胡为民曾表示，高速地产正在瞄准政策机遇，实施“东进战略”的投资布局理念，其中最为核心的就是布局上海市，这也是落实“东进战略”的关键一步。“我们对上海市未来的前景无限看好，也足以证明我们深耕上海市的决心和雄心。”

据了解，上述唐镇地块被高速地产打造为安高申宸院项目。2023年8月，项目首推322套房源，认购数高达1202组，开盘即售罄，成交额超23.6亿元；当年11月，该项目加推308套房源，认购仍有1091组，销售额达25.1亿元。今年3月，安高申宸院项目迎来清盘，最后一批451套实现快速

去化，销售额约31.7亿元。

彼时，安徽交控党委书记、董事长项小龙在走访安高申宸院项目时表示，安联公司与高速地产通力协作，确保项目高质量运营，快速推进项目开发进度；要推动物业服务向优质升级，以优质服务促进项目口碑提升，进一步扩大交控集团在长三角龙头城市影响力，不断增强集团公司房地产板块综合实力和核心竞争力。

克而瑞数据显示，在安高申宸院项目热销助推下，2023年，安徽交控以85.37亿元的销售业绩，位列上海区域房企销售榜第32位；今年一季度，安徽交控成功挤入上海区域房企销售额前十。

市，项目盈利空间普遍比较大，也要在拿地上做到有的放矢。

“安徽交控和建发股份这类地方国企普遍资金实力雄厚，在传统品牌房企收缩阵线时抓住了机会，但在投拓节奏上仍然不能过快，而是要慢慢做好项目和产品，逐渐打响品牌。”卢文曦表示。

“现在房地产市场分化得特别厉害，因此企业的扩张速度也不宜过快。”卢文曦认为，就算在上海市和北京市这样的高能级城