

皇庭国际收到年报问询函 被要求说明是否存在流动性风险

■本报记者 李雯珊

5月11日，皇庭国际披露了深交所对其2023年年报下发的问询函，问询内容主要包括公司是否存在流动性风险、每年大额支付利息费用及多项债务诉讼是否会对公司持续经营能力等造成重大不利影响、重大资产出售及债务重组等相关事宜进展、收购标的业绩承诺情况等19个问题。

针对深交所发出的年报问询函，皇庭国际证券部相关人士向《证券日报》记者表示：“我们会按照相关规定对深交所发出的年报问询函进行回复，一切以公告为主。”

已连续四年亏损

公开资料显示，皇庭国际2020年至2023年归属于母公司股东的净利润分别为-2.92亿元、-11.57亿元、-12.31亿元、-11.27亿元，扣非后归属于母公司股东的净利润分别为-2.35亿元、-2.44亿元、-5.03亿元、-6.45亿元，亏损情况持续扩大，经营活动产生的现金流量净额分别为4.75亿元、4.08亿元、3.85亿元、3.13亿元，持续下降，且公司未弥补亏损已达到实收股本总额三分之一。

皇庭国际2023年年报显示，亏损的原因之一为原有部分借款融资涉诉导致公司融资成本上升进而导致公司2023年计提利息6.65亿元。据悉，该公司2021年至2022年利息费用支出分别为7.58亿元、5.79亿元，净资产由2022年的21亿元大幅下降至2023年的9.94亿元。

根据年报问询函，深交所要求皇庭国际针对上述情况列示有息负债的具体情况，并结合公司货币资金及现金流情况、应收款项回收情况、融资能力、其他债务还款计划、日常经营资金需求、大额资本性支出计划等，充分说明公司是否存在流动性风险。

业绩“大变脸”

早在2022年，皇庭国际全资子公司深圳市皇庭基金管理有限公司(以下简称“皇庭基金”)共花费1.33亿元收购德兴市意发功率半导体有限公司(以下简称“意发功率”)合计27.81%股权，并签署《股权转让协议》。

彼时，皇庭国际对外表示，收购意发功率是为推动公司战略转型，围绕“商管+科技”发展战略布局半导体行业，有助于公司形成新的业务。



根据《股权转让协议》，意发功率三年累计税后收入应达到5.7亿元，其中2022年、2023年、2024年分别应实现收入1.5亿元、2亿元、2.2亿元；2023年和2024年毛利润总额达到8000万元，其中2023年、2024年应分别实现3500万元、4500万元，如标的公司三年累计值未能完成前述业绩承诺，皇庭基金有权要求转让方按照业绩未完成比例，退回最高不超过20%的转让款。

深交所针对上述情况，要求皇庭国际结合意发功率的收入、利润情况说明其是否完成协议约定的业绩指标，如未完成皇庭基金是否积极主张转让款的退回。

皇庭国际2023年年报显示，意发功率2023年仅实现收入1.2905亿元，较去年同期下降14.57%，毛利率为-14.48%；在2023年11月份披露的《关于对深圳证券交易所关注函的回复公告》中，皇庭国际却

披露意发功率2023年前三季度实现营业收入1.368亿元。同时，2023年皇庭国际对意发功率计提商誉减值准备8361.09万元。

针对上述情况，深交所要求皇庭国际说明意发功率2023年全年收入较2023年前三季度收入减少的原因及合理性，是否存在虚增收入的情形，并说明对意发功率商誉减值测试的具体过程，进一步核实商誉减值准备计提是否充分、合理。

拳头产品去年营收为零 新元科技收到年报问询函

■本报记者 曹琦

5月10日，新元科技收到深交所下发的年报问询函。针对公司2023年业绩下滑、重大合同、供应商采购、在建工程、应收账款等问题，深交所要求公司做出详细说明。

被追问风险提示是否充分等

新元科技2023年年报显示，公司2023年实现营业收入2.34亿元，同比下降58.76%；归属于上市公司股东的净利润为亏损2.02亿元。

对于业绩大幅下滑，新元科技在年报中表示，一方面公司项目集中实施、密度高，导致部分项目未完成验收，未能确认收入；另一方面，受整体经济及行业形势影响，应收款项回款周期较长，账龄结构的变化导致本期计提减值损失。

《证券日报》记者注意到，新元科技业绩不佳，已连续4年亏损，2020年至2023年归属于上市公司股东的净利润分别亏损3.71亿元、2.76亿元、7577万元和2.02亿元。

2024年一季度，新元科技继续亏损，一季度显示公司实现营业收入1.26亿元，同比增长112.16%；归母净利润亏损1200.51万元，上年同期亏损1290.39万元；经营活动产生的现金流量净额为-4328.55万元，上年同期为-4985.11万元；报告期内，新元科技加权平均净资产收

益率为-1.97%。

资料显示，新元科技立足于智能装备制造行业，将自身多年积淀的工业智能装备技术及工业信息化技术以及5G通信技术相结合，为客户提供数字智能装备产品及综合解决方案服务。业务产品包括智能输送配料装备、绿色环保装备、智能数字显控及存储装备、硅料循环利用智能装备、智能专用装备、废旧轮胎热裂解资源化利用产品及5G网络设备等。

其中，硅料循环利用智能装备曾是新元科技的拳头产品，公司自主研发的多晶硅提纯循环利用技术，针对单晶硅切片过程中产生的大量废料，采用低碳、节能、环保的工艺技术和设备，将硅废料提纯至光伏级多晶硅，促进硅材料资源循环利用，补齐光伏产业最后一块短板，推动光伏产业结构调整 and 转型升级。

新元科技硅料循环利用智能装备在2022年实现营业收入2.2亿元，占当年营收比重为38.88%。然而，2023年该业务的营收为零，差距为何如此之大？《证券日报》记者根据此事联系新元科技董秘采访，未收到任何回复。

在年报问询函中，深交所要求公司结合硅料循环利用智能装备市场情况、业务模式、主要客户、应收账款回款情况等，说明本报告期相关业务未实现营业收入的原因及合理性，前期应收账款是否已收

回、收入确认是否真实准确，业务开展是否发生重大不利变化，风险提示是否充分。

新元科技应收账款也受到监管层的重点关注，2023年末，新元科技应收账款余额为8.6亿元，其中账龄3年以上的应收账款余额2.51亿元，占比达29.19%；坏账准备期末余额3.5亿元，计提比例达40.75%。

针对这一情况，深交所要求公司说明账龄3年以上的应收账款的具体情况，包括但不限于长账龄客户信息及是否为关联方、交易背景、时间、金额及标的、所属业务板块、合同履行期限、收款安排、长期未收回的原因、逾期情况等，并结合销售模式、信用政策、欠款方资信情况等，说明公司账龄3年以上的应收款项占比较高的原因及合理性。

此外，还要求公司结合应收账款主要欠款方信息、回款情况、交易时间、同行业公司情况等，说明公司坏账准备计提比例较高的原因及合理性，前期收入确认是否准确。

子公司问题频出

2017年，新元科技收购清投智能97%股权作价7.7亿元，双方约定，清投智能2017年至2019年三个会计年度实现的扣非后归属于母公司所有者的净利润满足以下全部指标：2017年不低于5500万元；2018年不低于7000万元；利润补偿

期间三年累积不低于2.15亿元。

然而，清投智能仅第一年完成了业绩承诺，实现净利润5580万元，2018年、2019年仅实现净利润5177.03万元、6120.82万元，业绩完成率仅78.5%，由此带来巨额商誉6亿多元。

业绩承诺期过后，清投智能立马业绩变脸，开启了连年亏损。据《证券日报》记者梳理，2020年清投智能实现营业收入1.7亿元，营业利润亏损8159.67万元；2021年清投智能实现营业收入7985.7万元，营业利润却亏损1.14亿元；2022年实现营收3965.92万元，营业利润亏损1.27亿元；2023年实现营业收入798.23万元，营业利润却亏损了8921.94万元。

针对清投智能营业收入和营业利润之间的巨大差异，清晖智库创始人宋清辉表示，清投智能连续多年营业收入和营业利润差距甚大，有点不符合商业逻辑，通常而言，如果某项业务不挣钱，公司会尽量减产甚至停产以此来控制成本。

对此，深交所要求新元科技结合清投智能主营业务、经营情况、主要支出项目及交易对方、是否存在关联方、是否具备商业实质等，说明清投智能本期大额亏损的原因，主要资金支出是否合理以及为改善子公司经营情况拟采取的应对措施。请年审会计师核查并发表明确意见。

2023年9月份，因未及时披露

公司重大事件，新元科技收深交所监管函。事情的缘由可追溯至2019年5月份，新元科技控股子公司清投智能以7650万元的价格收购邦威思创51%的股权，2020年3月份，王展在担任清投智能法定代表人期间，私自加盖清投智能公章与陈尧签署《管理权转让协议》，涉及对《股权转让协议》中的主要条款如经营管理权、业绩承诺等约定的重大变更，未经清投智能股东会审议通过，清投智能股东对此并不知情，此事违反了相关规定，新元科技因此被深交所下发监管函。

新元科技与清投智能的恩怨并不止步于此，2024年3月份，新元科技发布重大诉讼情况，将清投智能及相关责任人诉上法庭。2018年9月份，清投智能与上海云翳签订《股权转让协议》，约定上海云翳向清投智能转让北京泰科力合科技有限公司49%股权，双方确定股权转让价格为6860万元。王展、吕义柱在《股权转让协议》上加盖人名章。2018年10月份，北京泰科力合科技有限公司完成资产过户，成为清投智能全资子公司。

但是，新元科技表示，王展和吕义柱提供了虚假的评估材料，导致清投智能支付了不合理的股权对价，严重损害了公司的利益。为了维护公司的正当权益和股东利益，公司向海淀区人民法院就上述事项提起诉讼。

长城汽车董事长魏建军

长城汽车将坚持长期主义与底线思维 发挥长板优势

■本报记者 张晓玉

5月10日下午，长城汽车召开了股东大会，公司高管就2023年及2024年第一季度的业绩进行了全面回顾，并详细阐述了公司未来的发展战略。

长城汽车董事长魏建军表示，长城汽车将继续坚持长期主义和底线思维，发挥长板优势。公司将持续加大在皮卡等核心品类的投入，同时积极布局新能源市场，并计划通过直营渠道提升用户体验。此外，长城汽车还将加强与国际合作伙伴的合作，进一步提升品牌影响力和市场竞争力。

随着汽车行业竞争的加剧，车企掌门人也纷纷走到台前，通过直播等形式与用户直接沟通。而此次股东大会也采用了直播形式。魏建军表示：“互联网时代，我们整个团队都要建立互联网思维，掌握新时代的传播规律。”

海外扩张步伐加快

当前汽车市场确实呈现出高度内卷和竞争加剧的态势，汽车行业正面临前所未有的技术变革，包括自动驾驶、智能网联、电动化等。

随着市场变化，企业的战略、定位、营销、渠道，包括产品策略可能都需要变化。在上述背景下，长城汽车的核心战略是什么？在股东大会上，公司管理层作出了回应。

魏建军表示，公司追求的是有质量的市场，在当前汽车产业，尤其是电动车领域，竞争尤为激烈。面对2023年电动车行业亏损加剧的形势，长城汽车有选择地调整销售策略，减少亏损严重的车型销售，同时大力推广盈利或微亏的车型。公司必须具备自我造血能力，以长远的视角看待发展。

得益于对有质量增长的长期战略的坚持，长城汽车2023年实现营业总收入1732亿元，同比增长26.12%，创下历史新高；归母扣非净利润48.34亿元，同比增长7.98%。进入2024年，长城汽车继续保持增长势头。第一季度，公司实现营业收入428.6亿元，同比增长47.60%；净利润达到32.28亿元，同比增长超17倍，创历史新高。

长城汽车去年以及今年一季度业绩大幅增长背后除了产品结构优化外，出口增长也大幅增厚了企业利润。数据显示，2023年长城汽车海外营收同比增长100%，达到536亿元。销量方面，长城汽车2023年实现销量123万辆，同比增长15.85%，其中新能源车销量增长超过113%，海外销量增长超过82%，均创历史新高。2024年一季度，长城汽车实现销售新车27.53万辆，同比增长25%，其中海外销量达到9.28万辆，同比增长了78.51%。

在股东大会上魏建军透露，今年长城汽车海外销量要挑战50万辆。长城汽车副总裁史青科补充说，分品牌来看，要挑战这一目标，哈弗是大盘，目标销售30万辆，皮卡目标销售6万辆，坦克目标销售5万辆至6万辆。

如今，更多中国主机厂走向海外，细分市场竞争愈发激烈，长城汽车如何在海外市场竞争中保证企业利润？

“为确保利润，我们先聚焦GWM品牌，提升效率以节约成本。国内我们有多品类品牌，但在海外统一为GWM，集中资源，提升效率。另外，要开源，即开拓新市场。去年我们进入墨西哥，今年计划进入更多新市场。全品类、全动力、全档次的车型将投入更多细分市场，创造利润和价值，增强品牌影响力。”史青科说，关于海外经营，全球化布局的价值远超过短期经营，全球化意味着面对不同海外市场，其量级、产业政策、产品需求、消费习惯等各不相同。在拓展过程中，越早站稳脚跟，利润来源和经营质量越高。

加码软件与AI智能化投入

当前，新能源的变革和智能化的变革，正在重塑中国乘用车市场的格局和品牌格局。

对此，长城汽车首席技术官王远力表示，公司将持续加大研发投入，加速在新能源、智能化、自动驾驶等领域的技术创新。目前，公司已立项前瞻性研发项目110多个，建立了完善的实验验证能力，并拥有多个技术研发基地。此外，公司正在建设的风洞实验室将成为中国主机厂最先进的风洞实验室，投资近5亿元，为公司的技术创新提供有力支持。

“人才方面，我们已在包括保定在内的八大城市设立了技术研发基地，如北京、上海、天津、大连、成都、张家港、沈阳等。”王远力说，同时，技术中心也在持续加大软件及AI智能化的投入。在信息化、数字化赋能研发方面，我们拥有210多套仿真软件系统，涵盖性能仿真、软件设计、结构设计、耐久设计、造型设计等。此外，公司还利用AI赋能研发能力，不仅开发了CSEE智能驾驶一体化大模型，还在积极开发标准大模型、知识大模型等。

对于新能源领域的技术研发，长城汽车技术中心副总经理刘宝表示，公司已完成新能源核心产业链的全方位布局，涵盖动力电池电芯模组、高压电控及功率半导体核心零部件的自研开发。同时，公司围绕智驾混动构型及新能源三电系统构型，不断创新技术，并储备了一系列高竞争力的新能源技术与产品。

“在动力电池领域，我们首创短刀类电池产品，确保高安全性与高生产效率，单片生产速度仅需0.125秒。该产品全面覆盖BEV、PHEV车型，实现最大单品生产效率和功能化。在快充技术方面，我们已解决4C超充能力电芯的开发问题，并正研发6C倍率的多面冷却技术超快充电芯，目前进入验证阶段，预计搭载后能实现10分钟行驶500公里。”刘宝介绍，同时，公司也投入研发下一代固态电池，已具备小容量全固态软包电芯制备能力，有望提升电池能量密度，加快固态电池上车应用。在电驱方面，公司布局了从100千瓦到400千瓦的系列化电驱产品，并即将推出一款800伏高压电驱多合一产品。

华嵘控股重大资产重组再折戟 终止收购开拓光电

■本报记者 李万晨曦

5月11日，一则终止收购事项公告的披露，标志着华嵘控股重大资产重组事项又一次失败。这也是华嵘控股近年来，第三次意图跨界并购失败。

专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示，华嵘控股屡次跨界并购失败表明，公司在进行并购决策时可能存在一些问题。

“公司可能过于依赖并购来改善业绩，而忽视了自身核心业务的发展。公司在选择并购标的时可能缺乏深入的市场调研和科学的评估体系，导致选择了盈利能力不佳或市场前景不明朗的标的。”袁帅说。

终止收购开拓光电

公告显示，华嵘控股鉴于标的公司南京开拓光电主要产品受整体市场环境的影响，终端市场需求恢复低于预期，决定终止本次重大资产重组事项。

去年6月3日，华嵘控股发布了关于筹划重大资产重组暨停牌的公告。公司拟筹划发行股份及支付现金方式购买南京柏泽股权投资管理中心(有限合伙)、南京古德菲乐企业管理中心(有限合伙)等10名交易对方持有的南京开拓光电科技有限公司100%的股权并募集配套资金。

华嵘控股所处装配式建筑行业，主营业务为PC模具、模台、桁架筋的加工、制造，去年6月份的一纸收购公告引起了市场关注。标的公司开拓光电从2016年8月份成立至2022年3月份，无实际生产经营活动。2022年7月份开始进行光纤敏感环组件、激光光纤器件及光纤传感器等光纤应用器件的研发、生产及销售。

筹划并购期间，华嵘控股两次收到监管部门的问询函，上交所重点关注标的公司的持续经营能力。数据显示，2022年和2023年前5个月，开拓光电实现营收分别为346.49万元和1378.74万元，净利润分别亏损625.65万元和亏损

1016.19万元。

华嵘控股曾回复问询函称，标的公司收入较低及业绩亏损主要由于处于业务拓展阶段，产销规模较小；不过标的公司相关产品属于国防工业重要基础元器件和“卡脖子”领域，受到国家政策支持；而且2023年业务发展较快，市场开拓取得进展，具备良好的发展潜力。

今年3月份，华嵘控股还曾在公告中表示，公司正与交易各方积极沟通交易方案，有序推进本次交易相关工作。然而，公司目前已终止该交易，此次筹划并购最终未果。

值得关注的是，前期公司董事会、监事会审议通过拟向开拓光电提供不超过3000万元流动资金支持。目前开拓光电尚欠公司借款本金1500万元，经华嵘控股与开拓光电协商，开拓光电同意按照与公司借款协议的约定如期偿还本息。

业绩持续低迷忙保壳

华嵘控股意图跨界并购改善基本面，然而近年来在跨界并购重

组的道路上可谓屡败屡战而又屡战屡败。

事实上，华嵘控股自上市以来，经历了多次控股股东变更。但华嵘控股业绩却难以改善，公司2017年、2018年净利润连续两年亏损，并于2019年“挂星”。虽然2020年实现扭亏，并于2021年6月份“摘帽”，但在2021年和2022年公司净利润又持续亏损两年，2023年华嵘控股亏损827.95万元，营业收入为1.22亿元。

对于业绩持续下滑原因，华嵘控股方面表示，公司传统的房建PC模具、模台等产品主要应用于相关行业建筑施工领域，近些年受相关行业影响，房建PC模具、模台收入持续下降，导致公司营收一直处于较低水平。

为改善公司基本面，华嵘控股曾筹划多次并购事宜未果，2021年7月17日，华嵘控股拟收购瑞生生物80%股权介入体外诊断试剂行业。但当年9月份，公司表示因与交易对方就重组估值分歧较大，核心条款无法达成一致等因素，双方

决定终止筹划本次重大资产重组事项。

仅仅三个月之后，2021年12月15日，华嵘控股又表示，要跨界并购生物医药企业芯超生物100%股权。然而，不到半个月后，华嵘控股再次发公告称，因涉及的交易方数量较多、各方需求差异较大，特别是交易对方未就业绩承诺及补偿事项达成一致意见，公司决定终止本次发行股份购买资产事项。

而此次又宣告终止收购南京开拓光电，这也意味着其第三次跨界并购的失败。艾文智略首席投资官曹轍在接受《证券日报》记者采访时表示：“华嵘控股主营业务收入近4年连续略超1亿元，且归属于上市公司的净利润持续亏损，公司一直忙于保壳。而新‘国九条’明确，主板亏损公司的退市营收门槛提高到了3亿元，公司在保壳方面的压力陡然增大。另外根据4月30日沪深北交易所正式发布的重组相关规定，上交所主板公司重组条件提高，能够被该‘类壳公司’重组的标的将更加稀少。”