

# 砂石贸易业务毛利率100%引关注 华维设计收北交所问询函

■本报记者 曹琦

5月22日,华维设计披露公告称,收到北交所下发的《关于对华维设计集团股份有限公司的年报问询函》(以下简称《问询函》),北交所要求公司对砂石贸易业务和对外投资项目的合理性、应收账款及管理费用变动、一季度业绩大幅下滑等问题做出详细解释。

此前,华维设计披露的2023年业绩报告显示,公司报告期内实现营业收入约1.25亿元,同比下降13.89%;实现归属于上市公司股东的净利润约2920万元,同比下降10.45%;经营活动产生的现金流量净额约-0.59亿元,同比转负。

2024年一季度显示,华维设计业绩进一步下滑。报告期内,公司实现营业收入约1591万元,同比下降47.55%;实现归属于上市公司股东的净利润约301万元,同比下降76.95%;经营活动产生的现金流量净额约-757万元,同比转负。

公司在年报中表示,2023年度,公司新中标项目减少及公司客户部分项目实施延后,对公司营收与业绩造成较大影响,公司经营业绩有所下滑。

## 砂石贸易业务被重点问询

5月23日,《证券日报》记者致电华维设计相关负责人,在谈及砂石贸易业务相关问题时,被其挂断电话,随后记者多次致电,该负责人表示不接受电话采访。

年报显示,2023年,华维设计砂石贸易业务收入猛增,全年实现业务收入591.05万元,同比增长1175.33%,砂石贸易业务毛利率100%。

值得关注的是,全年收入规模不到600万元的砂石贸易业务,却给公司带来了巨额的预付款。年报显示,公司2023年预付款项期末余额约1.05亿元,同比增长1843.51%,主要原因为预付团凤县鑫盛砂石有限责任公司砂石材料款8173.98万元,以及预付江西中佐建筑工程有限公司砂石劳务款2151.75万元所致。

“上述预付款的增长比例与业务规模完全不是一个量级,不符合商业逻辑。”清晖智库创始人宋清晖向《证

## 年报显示

华维设计2023年砂石贸易业务实现收入591.05万元

同比增长1175.33%

毛利率100%



券日报》记者表示。

《问询函》显示,对于其中潜藏的巨大风险,北交所要求华维设计详细说明开展砂石贸易业务的业务主体、商业模式、贸易结算方式,公司在贸易中承担的义务、面临的风险等;砂石贸易业务的会计核算方式,并结合同行业可比公司情况说明砂石贸易业务毛利率100%的原因及合理性。

同时,北交所要求华维设计结合同行业可比公司情况,说明开展砂石贸易业务产生大额预付款项的原因及合理性,与团凤县鑫盛砂石有限责任公司、江西中佐建筑工程有限公司发生的采购内容、数量、金额等,以及预付款项主要对手方非主要供应商的原因。并结合与两家公司采购协议中对结算方式的约定、预计送货期以及期后业务开展情况等,说明截至2024年一季度末预付款项仍未结转的原因,是否存在交易对手方无法按时交付货物及服务的风险。

此外,北交所还要求华维设计说明团凤县鑫盛砂石有限责任公司、江西中佐建筑工程有限公司是否与公司、控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系或其他利益安排,公司控股股东、实

际控制人、董监高及其关联方是否在上述两家企业中任职,是否存在变相为其他方提供财务资助的情形。

## 应付账款受关注

除了预付款,华维设计的应付账款也受到了监管的关注。2023年年报显示,华维设计报告期内应收账款期末余额约1.2亿元,较期初减少22.76%;公司应收账款原值约1.47亿元,其中一年以上的应收账款原值约8289.43万元,占比56.21%;坏账准备计提比例分别为,1年以内5.25%、1年至2年15.75%、2年至3年29.19%、3年至4年42.74%、4年至5年49.88%、5年以上100%,期末应收账款坏账准备2779.6万元。

《问询函》显示,北交所要求华维设计详细列示各账龄应收账款坏账准备计提比例的计算过程,并结合主要交易对手方资信及经营情况、同行业可比公司坏账准备计提情况等,说明公司应收账款坏账准备计提是否充分。

与此同时,华维设计的管理费用也被监管问询。财报显示,华维设计2023年实现管理费用约1576.67万元,同比增长19.12%。其中,薪酬支出约

824.43万元,同比增长16.57%;差旅招待费约146.5万元,同比增长50.23%;办公费及其他约136.02万元,同比增长32.88%。

而华维设计初期管理人员为45人,期末管理人员为41人。北交所要求公司结合报告期内管理人员薪酬制度变化等,说明管理费用中职工薪酬变动与管理人员数量变动不一致的原因及合理性;结合2023年度业务开展情况、办公支出情况等,说明差旅招待费及办公费大幅上涨的原因及合理性。

此外,在对外投资上,针对华维设计以0元对价转让子公司江西华维链云科技有限公司75%的股权,又以0元对价收购湖北省易通新材料有限公司100%股权的情况,北交所要求公司说明其合理性,并结合公司砂石贸易业务实施主体相关情况、上饶茂富2022年和2023年业务开展情况等,说明转让上饶茂富控制权对公司砂石贸易业务的影响;结合2023年两笔股权投资定价依据、交易对手方与公司、控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系等,说明上述两笔交易均定价为0元的合理性,是否涉嫌向其他方进行利益输送。

# 模拟芯片市场需求回暖 赛微微电加快新产品研发及产业化

■本报记者 丁蓉

5月23日下午,在赛微微电召开的2023年度暨2024年第一季度业绩说明会上,多名投资者问及模拟芯片市场前景,公司董事长兼总经理蒋燕波在回答提问时表示:“目前市场需求已有所回暖。”

财报显示,赛微微电2023年度实现营业收入约2.49亿元,同比增长24.76%;实现归属于上市公司股东的净利润约5977.37万元,同比增长15.26%。

2024年第一季度,赛微微电业绩增长提速。公司报告期内实现营业收入6389.44万元,同比增长121.54%;实现归属于上市公司股东的净利润741.79

万元,同比增长565.72%。

在本次业绩说明会上,蒋燕波向投资者表示:“2023年下半年至今,公司下游客户需求有所恢复,2023年度和2024年一季度业绩同比均回升。”

公开资料显示,赛微微电主要生产模拟芯片,产品包括电池安全芯片、电池计量芯片和充电管理等其他芯片,广泛应用于笔记本电脑及平板电脑、智能可穿戴设备、电动工具、充电类产品、轻型电动车辆、无绳家电、智能手机、无人机、AR/VR设备和PD移动电源等领域。

德邦证券研报表示,随着下游大部分行业的库存去化接近尾声,模拟芯片市场需求逐渐回暖。

近年来,电子整机产品性能大幅提升,对电源和电池的能效、能耗、电能管理的智能化水平提出了更高要求,电源和电池管理系统呈现出需求多样化、应用细分化的特点。高精度、低功耗、微型化、智能化成为新一代电源和电池管理芯片技术发展的趋势。持续加大研发投入力度,是模拟芯片行业的主旋律。

财报显示,赛微微电2023年实现研发投入8043.33元,同比增加22.16%,占营业收入的32.26%,主要用于研发模拟前端AFE、高串电池管理芯片、高精度电池安全芯片、电池计量芯片以及其他电源管理芯片等产品。

谈及2024年的经营重点,蒋燕波向《证券日报》记者表示,公司将现有的

消费电子和工业领域的电池管理及电源管理芯片技术进行升级,加快新产品的研发及产业化,完善产品体系,保持产品性能领先,提高产品种类的齐全度,持续优化公司产品结构,扩大产品下游覆盖应用领域,并将公司技术优势转化为市场竞争优势,增强公司盈利能力。

“未来在物联网、智能设备等领域,对高端模拟芯片的需求将会大幅增加。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,随着行业复苏,我国模拟芯片企业应当加强提升创新能力,在高端产品领域取得突破,扩大市场份额,把握住发展机遇。

# 郑州煤电股东大会聚焦盈利能力提升 公司称积极寻找新利润增长点

■本报记者 肖艳青

5月23日上午,郑州煤电在河南郑州召开2023年年度股东大会,此次股东大会的重要环节,是公司管理层与参会投资者就公司如何提高盈利能力进行沟通交流。

郑州煤电财报显示,2023年,公司实现营业收入约43.23亿元,同比下降2.26%;实现归属于上市公司股东的净利润约3197.98万元,同比下降53.22%。对此,公司表示,一方面受市场供求关系影响,公司动力煤平均售价同比下降,另一方面是部分煤矿停产影响产量。

受煤炭价格下降的影响,郑州煤电2024年一季度实现营业收入约11.38亿元,同比下降3.41%;实现归属于上市公司股东的净利润3382.5万元,同比下

降49.57%,延续了去年的下降趋势。

《证券日报》记者在股东大会上了解到,郑州煤电欲通过增产降本的方式提高盈利能力,同时还多方寻找新的利润增长点来改善经营状况。

郑州煤电的收入来源主要来自煤炭销售,其煤炭品种主要为无烟煤、贫煤和贫瘦煤。

在产量方面,2023年郑州煤电实现煤炭产量661万吨。2024年公司预期经营目标为实现煤炭产量706万吨,以及实现营业收入44亿元,利润总额3亿元。煤炭价格是影响郑州煤电利润的重要因素,对于今年动力煤价格的预判,郑州煤电总经理郭金陵向《证券日报》记者表示:“我们认为3月份动力煤价格是今年最低点,随着夏季用电高峰期的到来,煤炭价格有望逐步上涨。”

据介绍,郑州煤电还积极寻找新的

利润增长点,一方面投资成立精煤能源开展煤炭洗选业务;另一方面与中矿曙光、赛之安科技联合组建曙光云科技,开发数字化新型服务及产品。

郭金陵表示,公司今年1月份开始建设一个年入洗能力达90万吨的选煤厂,预计将在10月底达到试运转条件,公司希望通过生产煤炭深加工产品,提高公司的市场竞争力。

据了解,郑州煤电计划今年重点做实做优工业互联网项目,通过曙光云科技公司为上市公司赋能,一方面开发智慧矿山、智慧工厂以及智慧城市等高端产品,另一方面通过公司内部数字化建设,加强内部管控降本增效。

郑州煤电于1998年在上交所上市,公司曾在2013年实现营业收入超200亿元,达到其上市之后最高值,之后便进入下降趋势。煤炭资源储量的逐渐减

少已成为制约公司发展的重要原因。

郑州煤电控股股东郑煤集团2018年曾承诺把优质的煤炭资源注入上市公司,何时能兑现?

对此,郑煤集团党委书记、董事长于泽阳向《证券日报》记者表示:“郑煤集团多年来一直致力于实现煤炭主业的整体上市,但目前郑煤集团的优质煤炭资产尚未达到资产证券化的要求,距离注入上市公司还有距离。”

“近年来,公司尝试将位于内蒙古的一处煤矿探矿权注入郑州煤电。该煤矿拥有30多亿吨的储量,是郑煤集团以及郑州煤电未来最大的资源储备,当前尚不具备注入上市公司的条件。不过,郑煤集团正在努力,待达到相关条件后适时注入上市公司。”于泽阳表示,为确保郑州煤电的煤炭资源储备,将来还会把其他能注入到公司当中。



记者观察

## 鼓励光伏行业兼并重组 释放了什么信号?

■李春莲

据中国光伏行业协会CPIA公众号消息,中国光伏行业协会于近日在北京组织召开了“光伏行业高质量发展座谈会”。会议明确,加强对低于成本价格销售恶性竞争的打击力度,鼓励行业兼并重组,畅通市场退出机制。

自去年以来,光伏产业链价格持续下跌,落后产能问题突出。据中国有色金属工业协会硅业分会5月15日发布的数据显示,目前多晶硅价格已突破所有在产企业现金成本。

笔者认为,可以从两方面来具体分析目前光伏行业面临的问题。一方面,此前不少跨界光伏的企业都陷入了发展瓶颈,有的是技术路线落后,有的是业绩亏损严重,可以说,在市场规律作用下,第一批倒下的多是跨界企业。

两年前,光伏行业景气度持续,各方资本被吸引入局,其中不乏跨界而来的企业,想在其中分得一杯羹。在产业链产品需求旺盛时,部分跨界企业也享受到了行业红利。但随着产能持续扩张,市场进入到供过于求阶段,技术积累和资金实力不够的跨界企业面临项目失败的风险,落后产能面临出清。今年以来,多家跨界企业的光伏项目宣告终止。比如ST聆达拟终止投资建设铜陵年产20GW高效光伏电池

片产业基地项目。另一方面,曾经颇为风光的老牌光伏上市公司,有多家已走到了退市边缘。截至5月23日收盘,在光伏概念板块整体上涨的态势下,ST爱康跌停,股价跌至0.86元/股;ST阳光股价更是连续14个交易日下跌,报0.74元/股,已持续6个交易日低于1元/股。而ST爱康和ST阳光目前的境遇在光伏行业并不是个例。截至目前,已有7家A股光伏企业“披星戴帽”。

从光伏行业发展形势来看,中国光伏行业协会在此时鼓励兼并重组,为行业高质量发展提供了思路,意味着光伏行业在经历了多次周期发展后,又走到了优胜劣汰的关键期。光伏行业从快速扩张逐步转入回调,淘汰部分企业是必然趋势。

会议还提到,光伏行业是市场化程度非常高的行业,更宜通过市场化的手段解决目前的行业困境,但也应充分发挥好政府有形之手的作用。在笔者看来,通过兼并重组,行业内的资源会逐步向优势企业集中。同时,优势企业通过整合资源,可以扩大规模,提升市场竞争力,以更好地应对市场变化和竞争压力。此外,光伏行业的落后产能依靠低价抢市场,挤压了行业利润空间,扰乱了市场秩序,兼并重组有助于企业优化资源配置,提高产能利用率,减少无效竞争,进一步缓解行业困境。

## 弘元绿能董事长杨建良: 光伏产业链市场竞争较为充分 老旧产能将逐步出清

■本报记者 李亚男

受市场供需影响,部分光伏产业链企业2023年及2024年一季度业绩表现并不尽如人意。弘元绿能财报显示,公司2023年实现营业收入约118.59亿元,同比下降45.87%;实现归属于上市公司股东的净利润7.41亿元,同比下降75.58%。2024年一季度,弘元绿能营业收入同比下降37.64%,归属于上市公司股东的净利润亏损约1.41亿元。

弘元绿能表示,受光伏产业链供需影响,光伏产品市场价格同比下降,导致公司营业收入减少,光伏产品盈利能力下滑。

5月23日下午,在弘元绿能举行的2023年度暨2024年第一季度业绩说明会上,弘元绿能董事长杨建良向《证券日报》记者表示:“目前光伏产业链市场竞争较为充分,产品价格持续下降,全行业均承受了压力,有一些老旧产能将逐步出清。在此情况下,公司充分发挥全产业链优势,持续降本增效。目前公司订单充足,经营状况良好,财务表现健康,相信一定能够在该环境中体现自己的核心竞争力。”

## 坚持降本增效

据杨建良介绍,弘元绿能目前的业务涵盖工业硅和高纯晶硅、单晶硅片、高效电池、组件及高端装备。公司目前拥有6万吨硅料、35GW硅片、16GW电池和8GW组件的产能。

从营业收入构成来看,弘元绿能营业收入主要来源为硅片及硅棒产品。2023年,公司硅片及硅棒产品实现营业收入107.34亿元,约占营业收入的90.51%。

2023年第四季度开始,光伏产业链各环节盈利承压。进入2024年一季度,产业链价格持续下探,弘元绿能主要收入来源硅料及硅片环节价格波动较大。根据中国有色金属工业协会硅业分会数据,2024年5月中旬,硅料价格已突破所有在产企业现金成本。

根据硅业分会5月22日发布的最新数据,在一度跌破现金成本后,本周多晶硅价格止跌企稳。其中,N型棒状硅成交均价为4.3万元/吨,环比持平;P型致密料成交均价为3.73万元/吨,环比持平;N型颗粒硅成交均价为3.75万元/吨,环比持平。从5月23日硅片最新价格来看,硅片市场价格整体弱势维稳。

杨建良向记者表示:“目前公司拥有完整的光伏产业链产能,有较

好的风险抵抗能力,不受单一环节价格波动的影响。公司坚持降本增效,从管理、生产上降低产品成本,从研发上提高产品效率,从而保障自己的核心竞争力。”

“虽然短期内可能仍会受到供需关系的影响导致盈利下降,但从长期看,光伏行业具有广阔前景,产业链价格不会长期下跌。”杨建良说。

谨慎推进扩产项目

产业链价格持续走低的背景下,弘元绿能在4月底又宣布了一则扩产计划,将在包头投资建设年产16GW的光伏电池项目。项目总投资预计为55亿元,分二期实施,一期10GW光伏电池项目预计于2025年投产。

上述扩产计划被市场认为是“逆势”加码。至于至善投资基金经理何在接受《证券日报》记者采访时表示,在当前的光伏行业周期中,部分龙头企业再次采取了逆周期扩产的策略。鉴于光伏行业目前正处于现金亏损的状态,且各环节的龙头企业资金相对充裕,本轮逆周期投资的成效仍然需要市场的进一步验证。

在本次业绩说明会上,弘元绿能也回应了“逆势”扩产的原因,并强调将“谨慎推进”。

弘元绿能总经理杨昊向《证券日报》记者表示:“在当前市场背景下,公司总体保持谨慎扩产的原则。但公司目前在包头已拥有完整的硅棒生产线与配套切片产能,可为电池项目提供了原材料,缩短采购周期,降低运输成本,形成产业协同效应,提高公司在电池生产端的竞争力与抗风险能力。”

杨昊表示,对于上述电池项目,公司将充分考量资金、市场、订单等各方面情况,合理安排建设进度及资金投入,在保证资金安全及成本可控的前提下,谨慎推进本次项目。

据悉,弘元绿能电池片产品涵盖多种主流规格。隆众资讯电池片5月23日最新价格显示,电池片价格市场价格暂稳,182mm和210mm尺寸主流市场价格参考0.36元/W。

隆众资讯光伏产业链分析师方文正在接受《证券日报》记者采访时表示:“182mm和210mm大尺寸高效电池由于其在效率和成本优势,或继续作为光伏行业的主流发展趋势。”

“尽管光伏行业目前仍处于下行周期,但市场对行业产能出清和价格触底反弹的预期正在增强,光伏产业链的亏损状态被认为是不可持续的。”方文正说。