

延期3个月回复问询函释疑年报数据 *ST皇台第五次“摘星脱帽”后路在何方

■本报记者 刘钊
见习记者 李静

距离收到问询函已超3个月,8月16日晚间,*ST皇台终于发布公告,就深交所向公司发送的2022年年报问询函进行回复。与此同时,*ST皇台的撤销退市风险警示申请也获得深交所同意,公司股票将于8月18日开市起撤销退市风险警示,证券简称由“*ST皇台”变更为“皇台酒业”。

《证券日报》记者就未来公司治理、可持续经营等情况致电*ST皇台,但截至8月17日发稿,公司并未予以回复。

近三万字 回复交易所问询

作为西北地区最大的白酒、葡萄酒制造企业之一,*ST皇台主要从事白酒、葡萄酒、酒精、糖制品的生产与销售。

往前回溯,深交所此前对*ST皇台2022年年报进行事后审查时发现,公司的财务报告中有多项数据存疑。因此,深交所于今年5月8日向公司发送问询函,就*ST皇台2022年季节性收入分布与往年差异较大、直销(含团购)模式毛利率大幅增长、经销模式是否存在虚增收入、存货跌价准备转回或转销金额较高等问题进行问询。

深交所要求公司说明是否存在通过跨期确认收入、少计费用或跨期调节存货跌价准备、收入应当扣除而未扣除等方式规避股票终止上市的情形。并要求公司于5月22日前做出说明。然而,对此次问询函的回复却延期到了8月16日才得以披露。记者注意到,此番披露的回复函长达42页、

近3万字,对各项问题一一进行了说明。

具体来看,就问询函中提及的*ST皇台2022年季节性收入分布与往年差异较大的问题,*ST皇台回复称,由于公司的经销模式为经销和直销(含团购)模式,且经销商规模呈逐年上升趋势,公司的销售模式也从直销逐步向经销+直销转变。2022年,公司在保证大本营市场经销商稳定的基础上,积极开拓省外经销商规模,公司销售模式逐步转变为以经销模式为主,因此2022年各季度的营业收入相对较为均衡。

此外,针对*ST皇台经销模式相关收入确认是否合理合规、是否存在虚增收入的情形等问题,*ST皇台解释称,经销模式下可以利用经销商的网络渠道、关系和资金等优势资源扩大市场份额,因此,公司2022年着重围绕经销渠道发力,倚重经销商进行渠道开拓。在近年公司建立和巩固的市场基础上,公司通过大力开拓和完善销售渠道、精准产品定位、优化产品结构以及不断提升产品品质等措施,使得公司产品进一步得到消费者认可,市场占有率进一步提升,上述因素促进了公司报告期内经销模式营业收入的大幅增长。

再次“摘星脱帽” 后续发展待观察

除了回复深交所问询函,8月16日晚间,*ST皇台同步发布的公告显示,公司股票交易将于8月17日(星期四)停牌一天,并于8月18日(星期五)开市起复牌。撤销退市风险警示后,股票交易涨跌幅限制由“5%”变更为“10%”。

*ST皇台称,撤销退市风险警

*ST皇台发布公告

就深交所向公司发送的2022年年报问询函进行回复

与此同时,*ST皇台的撤销退市风险警示申请也获得深交所

同意,公司股票将于8月18日开市起撤销退市风险警示



崔建岐/制图

示后,公司经营现状暂时不会发生重大变化,仍可能面对宏观经济、行业竞争、产品市场等变化风险,请广大投资者注意投资风险。资料显示,*ST皇台曾是西北地区有名的白酒企业,甚至一度与贵州茅台齐名,号称“南有茅台、北有皇台”。白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示:“*ST皇台作为酒类上市公司,曾经也是区域名酒,在西北市场拥有一定的市场基础。但是从企业经营的角度来说,目前的皇台品牌知名度较低,销售体量有限,是标准的地方中小型酒企。”

值得关注的是,这并不是*ST皇台首次“摘星脱帽”成功。自2000年登陆深交所后,*ST皇台先后于2004

年、2009年、2015年、2018年、2022年5次被实施退市风险警示。

*ST皇台最近一次“披星戴帽”始于去年4月份。2022年4月27日,*ST皇台发布2021年年度报告显示,公司营业收入为9108.81万元,同比下滑10.42%;净利润亏损1355.48万元,同比下滑140.48%。随后公司发布股票被实施退市风险警示的公告,股票简称由此变为“*ST皇台”。

2022年,*ST皇台业绩扭亏为盈。据其披露的2022年年度报告显示,公司当年实现营业收入1.36亿元,同比增长49.77%;实现归属于上市公司股东的净利润735.61万元,同比实现扭亏。*ST皇台发布公告称,不存在《深圳证券交易所股票上市规则(2023年修订)》

第9.3.11条任一情形,亦不存在股票交易被实施其他风险警示的情形,符合申请撤销退市风险警示的条件。

“暂时的‘摘星脱帽’无法改变企业的经营困局,*ST皇台还应该回到品质层面,做好市场的推广与消费者教育,捋顺渠道关系,成为‘小而美’的酒庄,从而为企业的可持续发展奠定基础。”蔡学飞称。

*ST皇台已经错过了白酒行业的黄金发展期,未来需要面对强势酒企向西北市场渗透、异军突起的酱香酒不断抢占浓香酒市场份以及当地强势酒企这三重压力,*ST皇台恢复元气仍任重道远。“武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青在接受《证券日报》采访时称。

上半年5G智能座舱交付量同比增长近4倍 多家上市公司抢跑千亿元赛道

■本报记者 李雯珊

8月17日,《证券日报》记者从高工智能汽车研究院获悉,其监测数据显示,2023年上半年,中国市场(不含进出口)乘用车前装标配5G智能座舱交付63.18万辆(含选装),同比增长370.09%。

“伴随着新能源车渗透率的持续提升,智能化成为产品的主要竞争点。其中智能座舱和自动驾驶是智能化核心双主线,产品迭代和智能化升级趋势在2023年有望进一步提速,预计5G智能座舱渗透率将进一步提升,并成为整车的‘主流标配’。”国盛证券通信行业分析师宋嘉吉向《证券日报》记者表示。

根据毕马威《2023年智能座舱白皮书》,预计到2026年中国智能座舱市场规模将达到2127亿元,2022年至2026年的年复合增长率约17%,渗透率有望从59%提升至82%。

高工智能汽车研究院相关数据显示,今年上半年,新能源车5G搭载交付量占比(搭载5G新车交付总量)接近90%,相比之下,燃油车仍以4G为主。在搭载率数据方面,整体市场5G智能座舱前装标配搭载率为6.80%,而新能源车5G智能座舱前装标配搭载率则已达18.95%。

“5G智能座舱以及背后提供支持的5G车载通讯芯片/模组市场也迎来了新的市场格局重构周期,将打破过去3G/4G市场由高通、华为

等少数几家占据主力的旧格局。”高工智能汽车研究院相关人士向记者表示。

资料显示,智能座舱核心产业链主要包括上游的芯片、高精度地图、控制器、显示面板等软硬件,中游主要包括车载信息娱乐系统、流媒体后视镜、车联网模块等关键零部件,下游主要为整车应用。

据高工智能汽车研究院预计,2023年中国市场乘用车前装标配5G智能座舱交付将超过150万辆(含选装),预计到2025年将实现500万辆/年搭载规模。在此背景下,多家上市公司抢跑千亿元市场。

此前,广汽集团研究院宣布5G V-Box量产开发项目将率先搭

载应用中兴通讯车规级5G模组,首款搭载车型预计2024年量产。“广汽基于星灵架构打造了全新的智能座舱、智能驾驶、5G互联、生态服务等场景化功能体验,起点高,扩展性强。”广汽研究院副院长梁伟强曾向《证券日报》记者表示。

中兴通讯则表示,中兴通讯车规级5G R16模组ZM9300系列是基于全栈自研芯片平台打造的5G国产模组产品。可为汽车行业客户提供安全可靠的车载网联解决方案,可广泛应用于车联网及其他物联网产品上。

在车载5G智能模组有一定市场份额的供应商美格智能此前公开表示,公司与国内主流车企、海

外部分车企、新势力厂商和核心Tier1厂商均有产品和技术对接,公司应用于智能座舱领域的4G/5G智能模组产品得到市场广泛认可。

“公司的高阶HDI(高密度互连)产品可用于汽车域控制器包括座舱域控制器、车身域控制器、底盘域控制器等,还包含感知层面的摄像头及毫米波雷达、激光雷达等,目前下游客户为国内外Tier1零部件商及整车厂。”景旺电子董秘办相关人员向记者表示。

德赛西威在半年报中表示,公司第三代智能座舱域控制器已在理想汽车、奇瑞等众多客户的车型上配套量产,第四代智能座舱域控制器已获得多个项目订单。

分布式光伏回收体系加速建立 企业加码研发掘金新蓝海

■本报记者 李春莲
见习记者 彭衍菀

国家发展改革委8月17日发布消息称,近日,国家发展改革委联合国家能源局、工业和信息化部、生态环境部、商务部、国资委等部门印发《关于促进退役风电、光伏设备循环利用的指导意见》(以下简称《指导意见》)。这也是我国首部系统部署退役风电、光伏设备循环利用工作的政策文件。

巨丰投顾高级投资顾问林海明表示,随着技术的进步和市场的成熟,光伏设备的回收和再利用成为行业发展的重要方向。通过建立完善的回收体系,可以实现资源的循环利用,促进光伏行业的可持续发展。

完善设备回收体系

近年来,我国新能源产业快速发展,风电、光伏等新能源设备大量应用,装机规模稳居全球第

一。随着产业加快升级和设备更新换代,新能源设备面临批量退役问题。

2021年底,工业和信息化部等五部委发布的《智能光伏产业创新发展行动计划(2021-2025年)》提出,要“推动废旧光伏组件回收利用技术研发及产业化应用,加快资源综合利用”。

退役新能源设备属于新型固体废物,退役风电设备体积大、材料复杂,退役光伏设备具有较高资源价值。在此背景下,《指导意见》提出,完善设备回收体系。支持光伏设备制造企业建立分布式光伏回收体系。鼓励第三方专业回收,“一站式”服务模式。引导风电机组拆除后就近就地、就近、集中拆解。

据国家发改委有关负责人介绍,当前,我国部分发电企业、设备生产企业、回收利用企业已积极探索退役风电、光伏设备循环利用技术和应用场景,积累了一定经验。但退役风电、光伏设备循环利用工作尚处于起步阶段,退役设备处置

责任不明确,专业化回收利用企业较少,商业模式不成熟,存在简单焚烧和填埋废弃风机叶片、光伏组件等现象。

林海明也表示,在再生资源的回收、利用循环体系中,需要大量专业性强的企业参与,从而避免二次污染、二次浪费以及安全性等问题发生。

TCL中环社会责任报告显示,促进退役风电、光伏设备循环利用能够加快实现产业发展过程中的运营碳中和,助力构建以新能源为主体的新型电力系统,为社会注入绿色能源。

远大环保“双回收”业务布局即为配套废弃风机叶片及光伏组件的回收业务。去年,该公司光伏组件、风机叶片回收项目通过立项审批。公司表示,将争取锁定光伏组件、风机叶片回收市场,适时开展回收工作。

《指导意见》同时还鼓励生产制造企业、发电企业、运营企业、回收企业、利用企业建立长效合作机

制,畅通回收利用渠道,加强上下游产业衔接协同。

市场空间正在打开

“光伏设备的寿命大概在20年到25年,尽管大规模报废还没有到来,但小批量、区域性的可能会发生。需要在政策的引导下,为庞大的市场空间提前做好准备。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤向记者介绍。

据中国光伏行业协会预测,到2025年,全国累计退役光伏组件将达到9GW左右,当年度退役组件超2.7GW;从2030年起,光伏组件退役量将迅速增加,当年度退役光伏组件将达到15GW,并于2034年首次达到顶峰。中国绿色供应链联盟光伏回收中心副秘书长吴翠娟曾表示,到2040年,光伏组件累计废弃量将达到253GW,约2000万吨,产值规模1500亿元。

由此,一个千亿元级废旧光伏组件回收蓝海市场正在加速形

成。与此同时,隆基绿能、正泰新能源、晶澳科技、天合光能、晶科能源等光伏上市公司也正积极参与到分布式光伏回收体系的构建中来。

隆基绿能表示,公司正以保山基地建设为契机,通过使用可再生电力、回收技改、部署数字化能源管理系统等多种手段,持续推进光伏组件回收产业发展,为绿色低碳事业持续赋能。

新元科技表示,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,推动光伏产业结构调整和转型升级;同时为“双碳”目标作贡献。

国家发改委有关负责人介绍,到2025年,集中式风电场、光伏电站退役设备处理责任机制基本建立,退役风电、光伏设备循环利用相关标准规范进一步完善,资源循环利用关键技术取得突破。

公牛集团上半年实现净利润18.22亿元 三大主营业务发展稳健

■本报记者 吴奕萱

8月17日晚间,公牛集团发布了2023年半年度报告。今年上半年,公司实现营业收入75.92亿元,同比增长11.03%;实现归属于上市公司股东的净利润18.22亿元,同比增长20.83%。

公牛集团相关负责人对《证券日报》记者表示:“今年上半年,公司牢牢把握消费升级、新能源、国际化的时代趋势,积极拓展电连接、智能电工照明、新能源三大业务,在产品创新和升级、推动营销变革等方面均取得了不错的成效,业绩增长稳定。”

在转换器业务领域,公牛集团今年上半年继续从渠道延展和满足细分用电场景的用户需求两个方向进行创新,推动产品升级,进一步夯实了行业地位。上半年公司电连接业务实现收入36.77亿元,同比增长4.66%。

在智能电工照明业务领域,公牛集团着力于构建以无主灯为核心的智能生态,包括墙壁开关插座、LED照明,浴霸,断路器以及智能门锁、智能晾衣机、智能窗帘机等电工照明产品,满足消费者对于全屋智能家居的消费升级需求。

据公牛集团相关负责人介绍:“今年公司大多智能生态系列产品紧跟智能、超薄等行业趋势,加速高端化产品布局,以强设计感、高价值感的产品,进一步提升品牌力和竞争力,取得了市场一定的认可度。”2023年上半年,公司智能电工照明业务实现收入37.71亿元,同比增长15.54%。

另外,公牛集团今年上半年实现新能源业务收入1.31亿元,同比增长195.21%。公司相关负责人坦言:“今年公司新能源业务开展顺利,主要得益于行业快速发展的背景以及公司自身在用电技术、渠道建设、品牌优势等方面的积累。”

据悉,公牛集团专门组建了新能源事业部,对研发、生产、国内外营销等资源进行了有效整合,丰富了面向更广泛客户群体和使用场景的产品矩阵,加快了核心技术能力的构建。尤其是在新能源汽车充电桩、充电桩业务方面成果显著。

据公牛集团相关负责人介绍,今年公司在交流充电方面推出了枪桩两用创新解决方案,还针对市场畅销车型,推出专属化新品;在直流充电方面,公司顺利上市了60KW、120KW直流桩2.0版本,并不断优化产品线,更广泛地适配各类车型。

该负责人还表示:“另外,公司通过与三方运营平台联合合作,赋能客户,满足不同场景的运营需求。同时,公司加大了供应链核心零部件与大功率群产品的自主研发力度,为业务的持续、高质量发展进行前置布局,上半年公司的充电桩、桩产品销售在线上渠道第三方品牌中保持了领先地位。”

公牛集团表示,下半年公司将持续专注于电连接、智能电工照明、新能源三大主营业务,紧密围绕既定的战略方向,采取稳中求进的经营策略,实现业绩的稳健增长和经营能力的持续提升。

对于公牛集团上述经营策略,深度科技研究院院长张孝荣在接受记者采访时称,公牛集团是国内民用电工领域龙头之一,公司从最初的“插座”这一细分领域开始逐步拓展,并形成了三大主营业务板块。“公司目前的三大业务板块具有一定的协同性,同时也‘踩中’了环保、新能源、大数据等多个风口,另外,公司基本面健康,随着智慧城市、工业建设等领域的快速发展,未来公司业务发展前景有望持续向上。”张孝荣表示。

发电量增加叠加营业成本下降 宝新能源上半年净利润同比增近34倍

■本报记者 李昱丞 见习记者 丁蓉

8月17日,宝新能源披露2023年半年报,公司上半年实现营业收入49.97亿元,同比增长32.63%;实现归母净利润3.14亿元,同比增长3359.40%。

对于上半年业绩增长的主要原因,宝新能源表示:“一是全社会用电量同比增长,公司发电量、上网电量同比增加;二是受煤炭价格回落影响,公司电力主营业务成本下降。”

宝新能源主营业务为火力发电,燃煤是主要成本。目前宝新能源煤炭原料由市场煤和长协煤构成。煤价下降带来成本改善,促进宝新能源毛利率提升。根据半年报,宝新能源今年上半年毛利率为9.09%,比上年同期增加6.12个百分点。

对于接下来的煤价走势,上海钢联煤焦事业部煤炭分析师张雯雯在接受《证券日报》记者采访时表示:“从供应端来看,受保供政策及进口煤补充影响,当前煤炭供应维持高位水平。从需求端来看,即将进入迎峰度夏尾声,目前终端库存依旧处于同比偏高水平,短期仍将以消库为主。高库存格局仍将继续压制煤价,下半年整体煤价重心预计仍会有所下移,火电燃料成本压力或将持续降低。”

国金证券石油化工首席分析师许勇在研报中表示,动力煤价格将持续下行至底部震荡,长协煤保障力度持续加强,火电企业盈利改善仍在持续。随着电力市场化的持续深入,火电企业调峰和容量支持作用将显现。

在火电业务复苏的背景下,多家电力企业放眼长远,纷纷加速绿电转型。例如,宝新能源以做大做强新能源电力核心主业为重点,发展可再生能源发电,推进产业低碳化和清洁化,提高清洁可再生能源比例。

IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示:“电力企业通过加大对清洁能源的投入和开发,提高可再生能源的比重,加强节能减排工作,逐步转型,可以在实现可持续发展的同时,提高盈利能力。”