

通合科技董秘冯智勇:

探索多种方式回报投资者

■本报记者 张晓玉

随着资本市场一系列政策举措落地,上市公司正迎来新发展机遇。通合科技作为一家极具潜力的知识密集型高新技术企业,公司董秘冯智勇在接受《证券日报》记者专访时表示,公司积极落实监管政策,努力提升治理水平和信息披露质量。同时,通合科技在制定分红计划时充分考虑投资者利益,通过多种方式回报投资者。

公告显示,自2015年上市以来,通合科技累计现金分红6101.44万元。其中,2020年至2022年连续三年实施现金分红,分别为401.90万元、520.36万元、867.27万元。

记者:如何看待当前资本市场的监管政策和发展趋势?

冯智勇:证监会主席吴清提出的“强本强基,严监严管”理念,不仅有助于完善上市公司的治理结构和信息披露,还能引导上市公司更加专注主营业务,稳健经营。

同时,证监会积极推动长期投资者的引进、长期激励政策的实施以及分红和减持新规的推行。公司积极主动更新内部制度,完善分红事项,在拟定分红方案时充分考虑,力求增强投资者获得感。此外,公司也在积极筹划股权激励等长效激励政策,让员工共享公司发展的增量利益,从而推动公司的长远发展。当前的监管政策有助于资本市场健康稳定发展以及上市公司健康成长。我们积极落实相关监管政策,努力提升公司治理水平和信息披露质量。

记者:公司在制定分红计划时会考虑哪些因素呢?

冯智勇:我们在制定分红计划时,会综合考虑公司的财务状况、现金流情况、未来发展战略以及投资者利益。我们始终认为,健康快速的业绩发展是公司分红的基础。在确保公司运营稳健、现金流充足的前提下,我们会积极考虑分红,以回报投资者的支持。同时,我们也会通过加强内部沟通和协调,平衡好投资者利益与公司发展战略之间的关系。

记者:除了分红之外,公司是否还有其他方式来回报投资者呢?

冯智勇:当然,我们一直在探索多种方式来回报投资者。例如,股票回购就是一种选择。虽然目前由于公司处于快速发展阶段,资金压力较大,暂时没有采取股票回购等措施,但随着公司现金流逐步改善,未来我们会考虑这一方式。

记者:公司于2021年募集资金2.5亿元,用于“基于电源模块国产化的多功能军工电源产业化项目”及“西安研发中心建设项目”。目前相关项目发展如何,对公司有哪些帮助?

冯智勇:这两个项目都取得了显著的进展。军工电源产业化项目已经有序推进,达到了预定可使用状态。我们在生产方面实现了流水线作业,提高了设备利用率和产品质量,并建立了追溯系统以加强质量管控。西安研发中心不仅服务于军工电源项目,还承载着整个集团的前沿性研发任务。我们加大了研发资金的投入,并与高校展开合作,共同推动研发进展。这



图①冯智勇介绍公司募投项目

图②冯智勇接受《证券日报》记者专访

两个项目的成功实施,为公司的发

展提供了有力的支撑。

记者:我们注意到公司在公告中多次提到“重新创业”概念,您能详细解释一下这个概念吗?

冯智勇:“重新创业”是我们公司的一种企业文化和核心理念。它意味着我们要始终保持创业精神,不断追求创新和突破。这种精神体现在我们的日常工作中,就是要求每个员工都要有创新思维和创业意识,勇于面对挑战和困难。同时,我们也通过引进核心员工成为股东、实施股权激励等措施来强化这种创业文化。我们相信,只有不断创业、不

断创新,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

记者:在未来发展中,通合科技有哪些战略规划和目标?

冯智勇:在未来发展中,通合科技将继续立足电力电子功率变换技术这一核心优势,在新能源汽车、配电网和国防等领域寻求更大的发展机遇。

依托电力电子功率变换技术,我们在三个领域方向相互支撑、共同发展。新能源汽车将扩大市场规模,提升美誉度;技术将

反哺智能电网和航空航天,增强

现金流和利润,提升运营能力。面对市场的机遇与挑战,我们将通过加强研发投入、提高产品力和构建供应链自动化能力等措施,来确保公司的技术领先和产品质量可靠。同时,我们也将积极拓展销售网络布局,提高市场占有率和品牌影响力。在抓住市场机遇方面,我们将密切关注行业动态和市场变化,灵活调整战略规划和目标。



董秘有话

用电量增长燃料成本下降 电力上市公司一季度业绩频报喜

■本报记者 丁 蓉

截至4月24日收盘,已有华能国际等6家电力行业上市公司率先披露2024年第一季度业绩报告,其中4家实现归属于上市公司股东的净利润增长;此外,还有粤电力A等10家上市公司披露了一季度业绩预告,其中8家预计实现归属于上市公司股东的净利润增长。

《证券日报》记者梳理发现,在已经披露一季报的上市公司中,华能国际表现亮眼,实现归属于上市公司股东的净利润同比增超100%。而在披露一季度业绩预告的上市公司中,粤电力A、深圳能源、韶能股份、赣能股份、湖南发展、建投能源、甘肃能源、湖北能源等均预计一季度净利润同比增长(以下限统计)超20%。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年一季度,全社会用电量增长,为电力企业提供了稳定的市场需求,加之火电企业的煤电成本高位回落,推动业绩强劲增长。同时,新能源业务等也为电力企业业绩增长带来助力。”

燃料成本下降是火电企业业绩增长的主因。火电龙头华能国际4月24日披露的2024年一季度业绩报告显示,公司实现营业收入653.67亿元,同比增长0.15%;实现归属于上市公司股东的净利润45.96亿元,同比增长104.25%。国泰君安证券研报表示,公司业绩超预期,主要源于煤电业务受益于成本端改善,拉动业绩。同时,公司新能源业务持续成长。

赣能股份业绩预告显示,预计一季度实现归属于上市公司股东

的净利润1.88亿元至2.16亿元,同比增长3285.92%至3790.21%。赣能股份表示,业绩增长的主要原因是火电厂丰城电厂燃料成本较上年同期有所下降。

建投能源预计公司今年一季度实现归属于上市公司股东的净利润2.51亿元,同比增长277.96%。公司表示,2024年一季度,在发电量、供热量同比增加和电煤市场价格逐步高位回落的共同影响下,火电主业经营好于上年同期。

火电企业频频报喜的同时,水电企业也传来捷报。湖南发展业绩预告显示,预计一季度实现归属于上市公司股东的净利润2300万元至2800万元,同比增长499.50%至629.83%。湖南发展表示,水电站上游来水偏丰,水电业务板块发电量较上年同期大幅增长。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜向《证券日报》记者表示,综合来看,受益于发电量增加、火电燃料成本下降、水电来水偏丰、新能源业务发展等多重因素,电力企业盈利能力整体增强。未来在新能源转型和市场需求增长的双重驱动下,电力行业的整体发展态势将持续向好。

国家能源局发布的数据显示,一季度,全社会用电量累计23373亿千瓦时,同比增长9.8%,其中规模以上工业发电量为22372亿千瓦时。分产业看,第一产业用电量288亿千瓦时,同比增长9.7%;第二产业用电量15056亿千瓦时,同比增长8%;第三产业用电量4235亿千瓦时,同比增长14.3%;城乡居民生活用电量3794亿千瓦时,同比增长12%。

今年全社会用电需求有望继

续保持高位增长。中国电力企业联合会常务副理事长杨昆日前公开表示,2024年全年全社会用电量将达到9.8万亿千瓦时,比2023年增长6%左右。

电力企业紧抓发展机遇,加快新能源业务布局。例如,粤电力A新能源布局成效逐步凸显,截至2023年底,公司拥有气电、风电、水电、光伏、生物质等清洁能源发电控股装机容量1223.58万千瓦,占比提升至38.09%,对公司业绩做出稳定贡献。公司称,将积极推进大亚湾综合能源站、新疆莎车光伏等项目建设。

张孝荣表示,在碳达峰、碳中和背景下,能源生产和消费加速向低碳转型。电力企业要走高效、清洁、低碳之路,持续加大清洁能源的开发和利用力度,不断优化电源结构。

“五一”假期酒店价格走高 多地出手规范价格秩序

■本报记者 李春莲
见习记者 梁傲男

“五一”假期将至,旅游市场供需两旺。据美团数据,截至4月24日,“五一”假期文旅预订单量(含景区、住宿、交通等)周环比增长超190%。不过,近期也有网友在社交媒体上发文称,多个热门旅游城市的经济型酒店假期价格已升至近千元每晚。

北京市律师事务所律师高级合伙人钟兰安对《证券日报》记者表示,酒店价格属于市场调节价范畴,并非国家统一定价,因此酒店有权根据市场供需状况灵活调整价格。然而,酒店涨价并非毫无限制,仍需遵循一定的市场规则和道德规范,确保价格与服务品质相匹配。

酒店住宿需求增长明显

随着国内旅游市场的复苏和酒店市场信心的恢复,酒店经营情

况显著复苏,经济型酒店的日均房价也呈现上涨趋势。

2023年,华住集团、首旅酒店、锦江酒店等业内领军企业,在房价、出租率及RevPAR(平均可出租客房收入)等关键指标上均实现了不同程度的提升。其中,房价的上涨尤为显著,涨幅接近或超过两成。

“旅游业的复苏,为酒店业带来了源源不断的客源。”旅游酒店行业高级经济师赵焕焱在接受《证券日报》记者采访时表示,2023年,酒店行业头部企业优势进一步显现,强势品牌在连锁化不断提升的过程中持续壮大。

作为春节后的首个长假,“五一”假期旅游热度急速上升。综合携程、同程旅行等多家在线旅游平台预订数据来看,今年“五一”旅游热度在去年高位基础上稳中有增,游客出游距离和出游天数呈现显著增长,北京、上海、成都等热门旅游目的地的酒店搜索量环比增幅最高接近100%。

然而,随着出游热度的飙升,酒店价格也“水涨船高”。记者查询发现,“五一”期间北京核心地段以及旅游景点附近酒店价格迎来近100%的涨幅。美团App显示,环球影城大酒店4月24日豪华大床房为1630元/晚,而5月1日,同房型房价飙升至3205元/晚,涨幅近97%。

《证券日报》记者就此电话咨询了北京环球影城大酒店,工作人员表示:“目前预订房间相对优惠,越是临近假期房价越贵。5月1日至5日豪华大床房等多个房型已全部预订完,目前房价处于正常水平,与去年‘五一’价格基本持平。”

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力对《证券日报》记者表示,假期酒店价格上涨符合市场供需规律,当需求激增而供给受限时,价格自然会上涨。但涨幅应合理且明码标价,不能无限地抬高价格,市场监管部门需要确保价格的公

正透明。

多地规范住宿价格秩序

《证券日报》记者注意到,为确保节假日旅游市场价格稳定,多地市场监管部门对“五一”期间酒店业价格进行了政策提醒。

例如,山东潍坊市奎文区市场监管局发布告诫函称,各类经营主体要严格遵守《价格法》《明码标价和禁止价格欺诈规定》等价格法律法规和相关价格政策,加强价格自律,自觉纠正价格违法违规行为。南京市市场监督管理局组织召开了宾馆酒店行业行政指导会,并发布了“五一”期间价格政策提醒函。江西景德镇市珠山区405家旅游住宿业宾馆、酒店、民宿签订《景德镇市旅游住宿行业价格诚信承诺书》。

朱克力表示,多地市场监管局发出提醒函,主要是为防止酒店业在旅游高峰期过度涨价,保护消费者合法权益,同时也是出

于维护市场秩序的考虑。虽然价格波动是正常的现象,但过度的价格波动,特别是恶意哄抬价格,会扰乱市场秩序、损害消费者权益。

同时,酒店预订平台也正采取措施保障消费者权益。同程旅行表示,如遇酒店毁约,将协助客人安排同等等级或以上房间,并按照平台用户权益保障政策,承担由此产生的差价。携程旅行亦表示,消费者遭遇毁约可先联系平台,平台将协调解决,若酒店不愿接待,平台将按拒单处理,确保消费者权益不受损害。

北京市律师事务所律师高培杰律师对《证券日报》记者表示,遇到酒店价格虚高情况,首先可以向酒店方提出质疑并要求进行合理解释。若无法与酒店协商,可以向市场监管部门投诉或寻求消费者协会的帮助,如果涉及金额较大或争议难以解决,也可以寻求司法途径维护自身合法权益。

聚焦流体机械主业

鲍斯股份拟转让 阿诺精密55.94%股权

■本报记者 郭霖霞

4月24日,鲍斯股份发布公告称,拟将公司持有的苏州阿诺精密切削技术有限公司(以下简称“阿诺精密”)55.94%股权转让给山特维克(中国)投资有限公司(以下简称“山特维克”),本次交易价格约为12.28亿元(以2023年12月31日数据进行测算)。本次交易完成后,公司不再持有阿诺精密股权,阿诺精密将不再纳入公司合并报表范围。

据悉,阿诺精密主营精密金属切削刀具的研发、制造等,于2016年被鲍斯股份收购。通过收购阿诺精密,鲍斯股份在原有螺杆压缩机核心业务的基础上,进入高效硬质合金刀具制造领域,丰富了产品结构。

财报显示,阿诺精密2021年、2022年分别实现营收2.53亿元、7.20亿元;分别实现净利润4657.28万元、1.04亿元。2023年,阿诺精密实现营业收入8.12亿元,占鲍斯股份营业收入的比重为33.62%;实现净利润1.12亿元,实现归属于上市公司股东的净利润6182.15万元,占鲍斯股份归属于上市公司股东净利润的22.03%。

阿诺精密近年净利润一直维持较为稳定的增速,但鲍斯股份仍选择将其剥离,原因何在?对此,公司解释称,阿诺精密主营的高效精密切削刀具业务与公司其他流体机械业务差异较大,在生产技术、客户市场、业务模式上都有所不同,业务板块相对独立。近年来,随着流体机械业务和刀具业务的快速发展,公司规模不断扩张,管理难度也随之增加。公司对外出售阿诺精密,将专注主营业务板块,把资源集中于流体机械业务,更加有利于公司未来长期发展。

事实上,此次转让阿诺精密55.94%股权是鲍斯股份逐步剥离并购业务、聚焦流体机械业务的重大举措之一。鲍斯股份自2017年起就维持着压缩机、真空泵、刀具、液压泵、精密传动五大业务板块,其中,压缩机、真空泵业务为公司自主培育,刀具、液压泵、精密传动业务来自外延并购。而随着压缩机、真空泵两大业务快速发展,公司于2021年开始逐步剥离并购业务。

具体来看,鲍斯股份在2022年先后将持有的宁波新世达精密机械有限公司100%股权及宁波亚仕特汽车零部件有限公司15%股权通过宁波产权交易中心公开挂牌转让了出去。2023年,公司还计划将宁波威克斯液压有限公司51%股权转让给邵阳维克液压股份有限公司或其指定的主体,但最终该交易因市场环境发生重大变化,在2024年2月份被终止。

鲍斯股份表示,剥离资产收回的资金将用于压缩机、真空泵、液压泵等业务,积极推动相关业务扩产及设备升级,持续加大产品的研发投入,加快拓展半导体、锂电池、光伏等新的应用市场,把流体机械业务做强、做大。

“鲍斯股份剥离相关资产,集中力量发展压缩机、真空泵、液压泵等流体机械业务,也充分说明了公司看好该业务发展前景,认为流体机械领域未来有足够空间支撑公司发展壮大。”中国机器人CR教育培训标准委员会委员魏国红向《证券日报》记者表示。

魏国红称:“流体机械市场发展前景广阔。一方面,全球经济的快速发展和新兴市场的崛起,将进一步推动流体机械行业的需求增长;另一方面,技术的发展和创新的推动也将推动流体机械行业的发展。”

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲对《证券日报》记者表示:“资产剥离不仅能为企业带来财务上的收益,还能优化企业的内部资源配置,提高核心业务的竞争力。鲍斯股份剥离了收购业务,将更多的资源和精力投入到市场前景更好、与核心业务更符合的流体机械业务上,实现了资源的最大化利用和合理分配。”

传音控股一季度归母净利润 同比增长超210%

■本报记者 李昱丞

4月24日晚间,传音控股发布2024年一季度报。数据显示,公司今年一季度实现营收174.43亿元,同比增长88.10%;实现归母净利润16.26亿元,创历史新高,同比增长210.30%。

对于营收的增长,传音控股表示,公司持续开拓新兴市场及推进产品升级,总体出货量实现增长。

传音控股主要产品为TECNO、itel和Infinix三大品牌手机,包括功能机和智能手机。销售区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中东和拉美等。

市场调研机构IDC发布的最新报告显示,今年一季度传音控股位居全球智能手机出货量第四大厂商,仅次于三星、苹果、小米集团,出货量为2850万台,同比大涨84.9%,市场份额由5.7%增长至9.9%。在前五大手机厂商中,传音控股与小米集团是出货量唯二保持增长的企业。

对于一季度净利润大幅增长,传音控股在一季报中表示,是因营业收入增长,毛利额增加,同时费用率下降所致。

数据显示,传音控股一季度销售费用、管理费用分别为12.79亿元、4.38亿元,占营收之比分别为7.33%、2.51%,较2023年一季度分别降低1.74个百分点和0.83个百分点。

“传音控股良好的业绩,体现出公司在新兴市场的强劲增长动能以及内部经营管理的有效性。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示,公司深耕非洲等新兴市场,敏锐捕捉到了相关地区智能手机市场的巨大潜力与消费需求,通过不断的产品结构升级,满足多样化和差异化的需求,同时采取了精细的成本优化措施,使整体出货量和业绩得到显著提升。

在业绩大幅增长的同时,传音控股也继续加强研发力度。一季度公司研发费用达5.89亿元,同比增长10.35%。

据了解,公司针对新兴市场存在的流量成本、网络不稳定、带宽低、内存配置低等特点,自主研发了流量节省、弱网网络连接、内存融合、本地化小语种语音识别、语音降噪等技术。