

瞄准五大问题 逾200家公司2018年报被问询

□本报记者 董添

Wind数据显示,截至5月13日,226家上市公司2018年年报被交易所问询。仅5月13日,就有金刚玻璃、天翔环境、联建光电等31家公司公告收到年报问询函。梳理发现,持续经营能力发生变化、现金流与营业收入不匹配、大额商誉计提的合理性、偿债能力下滑、存在重大纠纷和诉讼成为上市公司年报被问询的主要原因。部分公司存在的问题较多且较为严重,连续收到交易所的问询函。

频发问询函

2018年年报被出具无法表示意见的上市公司基本上都遭到交易所问询。以金刚玻璃为例,公司5月13日公告,2018年年报被北京永拓会计师事务所(特殊普通合伙)发表无法表示意见。深交所要求会计师说明详细理由和依据,以及无法表示意见涉及的事项对报告期内公司财务状况、经营成果和现金流量的可能影响,是否属于明显违反企业会计准则及相关信息披露规范性文件规定等。

部分公司多个方面受到问询。以泰禾集团为例,深交所下发的问询函共包括现金流、回款情况、偿债能力、销售额、存货高企、自持商业出租率低、改变房地产用途、关联交易等19个问题。重点对公司偿债能力、销售额披露信息和资产评估方式、关联交易披露信息、现金流量表等方面进行了问询。

多数收到年报问询函的公司,要求会计师一并说明情况。以乐视网为例,公司5月13日收到年报问询函,要求公司及会计师对年报审计意见、关联方资金占用及债权债务、资产减值事项等问题说明详细情况、发表明确意见。

问询函显示,乐视网2017年财务报告被会计师事务所出具了无法表示意见的审计报告,原因是会计师对应收账款、无形资产、应付账款等相关报表项目未能获取充分适当的审计证据。2018年度报告则被会计师事务所出具保留意见的审计报告。深交所要求公司及会计师逐项说明2017年审计报告中无法表示意见所涉及的应收账款、其他应收款、无形资产减值、应付账款等事项在本年度消除的具体依据及其合理性,要求会计师说明2018年年度发表的审计意见是否合理。

因主营业务毛利率发生突变而遭问询的情



视觉中国图片

况较为突出。以圣莱达为例,问询函显示,2018年半年报披露,公司小家电销售、影视文化的毛利率分别为1.9%和3.09%。2018年年报显示,上述业务毛利率分别是12.32%和31.19%。交易所要求说明上述业务毛利率大幅增长的原因及合理性。

五大问题

中国证券报记者梳理发现,持续经营能力发生变化、现金流与营业收入不匹配、大额商誉计提的合理性、偿债能力下滑、存在重大纠纷和诉讼是上市公司收到年报问询函的五大原因。

持续经营能力方面,因扣非净利润连续亏损、营业收入和净利润不匹配而遭到问询的上市公司较为常见。以德力股份为例,问询函显示,公司2015年、2016年连续两个会计年度归属于上市公司股东的净利润为负值,2014年至2018年连续五个会计年度扣非净利润为负值。交易所要求结合公司目前的经营环境、业务情况、盈利能力等,分析公司近年扣非净利润连续为负值的原因、主营业务风险,以及持续经营能力是否存在

重大不确定性。

有的公司现金流与营业收入不匹配而遭到问询。以国技术为例,问询函显示,2018年公司实现营业收入6.02亿元,同比下降13.37%;经营活动产生的现金流量净额为3.72亿元,同比上升431.05%。2018年第一、二季度分别实现营业收入1.96亿元和2.16亿元,远高于第三、四季度的0.89亿元和1.01亿元。但2018年一、二季度经营活动产生的现金流量净额均为负,而三、四季度累计经营活动产生的现金流量净额为5.59亿元。交易所要求说明营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因和合理性。

2018年,永清环保经营活动现金净流入1.27亿元。其中,第四季度净流入3.16亿元,上年经营活动现金净流入为-1.63亿元。深交所要求公司补充说明2018年第四季度现金流大额流入的原因,以及近两年经营活动现金流差异较大的原因。

商誉减值准备计提的合理性成为问询的一大原因。以飞利信为例,报告期内,公司计提商誉减值准备15.51亿元,主要涉及厦门精图等5家子公司。深交所要求公司说明对相关子公司进行商

打破垄断

杰普特在激光器细分领域实现反超



□本报记者 黄灵灵

在激光设备制造领域,杰普特凭借自主研发的MOPA脉冲光纤激光器打破外企垄断“高墙”,夺得销量第一,成功实现反超,跻身华为、中兴、苹果的激光设备及光纤器件供应商之列。

业内人士指出,国内激光设备制造厂商不断崛起,打破了国外企业的垄断及定价权,直接拉低了进口产品价格。在这样的趋势下,未来核心零部件进口替代及定制激光解决方案将成为行业的大风口。能否把握行业风口,并在与巨头的激烈竞争中脱颖而出,将左右杰普特未来的发展之路。

资本市场“老面孔”

近日,中国证券报记者来到位于深圳市龙华区观澜高新技术产业园泰豪科技大楼2、3层的杰普特总部,其办公面积共3402平方米,紧邻深圳知名上市公司英飞拓的办公楼。周围环绕的则是龙华区数字产业基地、高新科技园、观澜高新科技园等产业园区。

进入办公楼,显眼位置挂着公司的荣誉资质牌,包括广东省科学技术厅颁发的广东省工程技术研究中心、深圳市科技创新委员会颁发的深圳市大功率光纤激光器工程技术研究开发中心等。工作人员介绍道:“这块区域主要是公司研发中心,没有配备生产线。”在1.5公里之外,还有公司的一处办公面积为4240平方米的装备事业部,位于高新技术产业园。对于其他问题,多位公司人士以敏感期为由,称不方便接受采访。

事实上,杰普特在资本市场上并非生面孔。公司成立于2006年,曾先后挂牌新三板,拟创业板上市。2016年12月23日,杰普特挂牌新三板,但在19日后,公司便公告接受上市辅导。随后,杰普特公告拟申请终止挂牌。

2017年6月30日,杰普特在证监会网站披露招股说明书,公司拟在创业板公开发行2177.97万股,占发行后总股本的25%。据招股书,杰普特该次IPO计划拟募集资金4.19亿元。其中,1.38亿元、1.34亿元分别用于光纤激光器、激光智能设备扩产建设项目。近半年后,证监会发布反馈意见,对杰普特的规范性问题提出14点质疑,并对信息披露工作提出37点质疑。2018年3月,杰普特创业板IPO终止审查。

但这并没有阻挡杰普特奔向资本市场的热情。4月4日,上交所网站公布杰普特科创板上市的申请获受理。据招股书,杰普特此次拟公开发行A股不超过2309.21万股,拟募集资金9.73亿

元,募资金额与冲刺创业板IPO时相比,增长超过一倍。

天眼查数据显示,杰普特此前共经历5轮融资,股权结构随之发生改变。截至目前,公司实控人黄治家直接持有公司28.66%股份,通过同聚咨询控制公司22.59%的股份,通过一致行动人控制公司4.55%的股份,合计控制公司55.80%股份;同聚咨询、深圳力合分别持股22.59%、8.24%。其中,同聚咨询为公司的员工持股平台,其合伙人均为公司员工。

估值方面,一位深圳创投机构业务负责人表示,其所供职机构于去年与杰普特接洽过股权转让事宜,当时给杰普特的整体估值为30多亿元。

跻身华为、苹果供应商

招股书显示,公司主营业务为研发、生产和销售激光器,以及主要用于集成电路和半导体光电相关器件精密检测及微加工的智能装备。2016年-2018年,杰普特光电营业收入分别为2.53亿元、6.33亿元、6.66亿元;净利润分别为618.07万元、8766.91万元、9336.1万元,营业收入及净利润均逐年上升。

激光器方面,公司自主研发的MOPA脉冲光纤激光器在国内率先实现了批量生产和销售,填补了国内该领域的技术空白。该产品用于激光表面处理、激光清洗、薄金属切割/焊接等领域,在代替传统制造业、3C电子、汽车、新能源、光伏、再制造以及显示面板等领域广泛应用。

华泰证券研究员彭茜团队指出,2014年以前,国内MOPA脉冲光纤激光器市场几乎被国外IPG、SPI等公司垄断。但在2014年以后,国产MOPA脉冲光纤激光器逐渐崭露头角。招股书数据显示,2015年,杰普特的MOPA激光器出货量超过了美国和英国的竞争对手,销量全球第一,并在2016年和2017年连续蝉联销售冠军。

“杰普特的MOPA脉冲光纤激光器稳定性强、口碑好,在销售、服务和价格层面同国外厂商相比有优势。”一位从事激光设备研发十余年的专业人士表示。

智能设备方面,公司开发了智能光谱检测机、激光调阻机、芯片激光标识追溯系统、激光划线机等多款激光/光学智能装备,广泛应用于激光精密加工、光谱检测、消费电子产品制造、贴片元器件制造等领域。

其中,公司智能光谱检测机产品主要销售给美国苹果公司,并在iPhone、iPad等屏幕质量检测场景中大范围应用;激光调阻机系列产品主要销售给国巨股份、厚声电子、乾坤科技等大型贴片元器件制造商。

据市场调研机构旭日大数据,2018年iPhone全球出货量约为2.25亿部,但在中国区出货量则跌了接近两成。这在一定程度上影响了上游激光设



杰普特装备事业部所在大楼

本报记者 黄灵灵 摄

备供应商的销售收入。2017年、2018年,公司对苹果及其主要关联企业的销售收入占营业收入的比例分别为39.20%、23.10%,比例有所下降。

供职于深圳某大型激光装备厂商的刘畅(化名)称:“苹果在华出货量减少对我们公司影响比较大,去年我所在的事业部来自苹果的订单销售额相比往年下降约50%。”

上述研发人士则表示,苹果在国内销量下降不会对杰普特未来业绩产生非常大的冲击,因为其激光设备可以应用于其他手机品牌的生产。

此外,公司生产光纤器件主要应用于光纤通信领域,包括光纤到户、4G/5G基站建设、数据中心和云计算等,主要客户包括华为、中兴、康普通信、泰科电子、中磊电子等光通信设备制造商。

2018年,杰普特来源于激光器、智能设备、光纤器件的营业收入占比分别为43.86%、46.09%、6.37%。

寻求突围把握行业风口

摆在杰普特面前的问题,除了降低大客户苹果在华出货量减少的影响,更重要的是如何把握激光器及核心器件进口替代的行业风口,在巨头环伺中“出奇制胜”寻求突围。

彭茜团队指出,中国光纤激光器生产商百花齐放局面,打破了国外企业在光纤激光器领域的垄断及定价权。数据显示,2012年-2016年,小功率激光器(<100W)国产化率从72%提升至

誉减值测试的具体计算过程,预计未来现金流量现值时采用的假设和关键参数的合理性,相关子公司报告期内业绩与前期收购时评估报告预测业绩的差异情况,以及是否存在延迟计提商誉减值以帮助交易对手方规避业绩承诺补偿义务的情况等。

债务压力过大导致偿债能力遭质疑。以东方园林为例,问询函显示,年审会计师对公司2018年度财务报告出具了带有解释性说明的无保留意见,表明受流动性风波及偿债能力下降影响可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。截至报告期末,公司流动负债余额271亿元,同比增长27.46%。此外,公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为5092.92万元,同比下降98.26%,流动比率为0.99,短期偿债压力较大。

连续问询

部分公司存在的问题较多,连续收到交易所的问询函。以康美药业为例,公司5月12日晚间收到的年报问询函显示,前期,上交所已对公司会计差错更正、审计保留意见、内控审计否定意见、非经营性资金往来等事项发出监管工作函和问询函,就涉及调整的货币资金、其他应收款、存货、在建工程等项目进行问询。在此基础上,仍需要公司就业务板块及毛利率、主要资产及负债项目、经营业绩和现金流等问题作出详细说明。

5月13日,康美药业股价继续跌停。此前,公司股价出现连续5个交易日一字跌停,但于5月10日打开跌停。

部分公司对问询函进行了回应。以东方园林为例,公司回复问询函时表示,2018年,公司面临融资环境紧张和债务集中到期双重压力,战略扩张过快、债务结构不合理、短期债务集中到期,导致公司抗风险能力较弱。对此,公司将引入战略股东,补充流动性,提高融资能力;调整战略规划,聚焦水环境综合治理和工业危废处置双主业;优化债务结构,拓展融资渠道,降低短期债务风险;盘活存量项目,积极推进高质量新项目,降低投资压力。

东方园林表示,将不断拓展融资渠道,直接融资和间接融资相结合,股权融资和债权融资相结合,通过引入战略投资者、优先股、私募债、中期票据、信托、ABS等中长期融资工具,合理安排到期债务结构,提高财务风险应对能力。

89%,中功率激光器(100W-1500W)国产化率从17%提升至58%,大功率激光器(>1500W)国产化率从1%提升至7%。激光器国产替代成为行业发展大趋势。

“在国产激光器逐步崛起的背景下,核心零部件进口替代及推动激光解决方案的行业覆盖是未来发展方向。”刘畅指出,光纤激光器各个部分都由多个核心光学器件组成,核心光学器件的技术水平决定光纤激光器输出的激光功率水平和性能参数,且核心光学器件进口成本较高,2018年杰普特直接材料成本占主营业务成本的比例为89.37%。因此,掌握核心光学器件研发及生产技术意义重大。

“在核心器件领域,国内企业与国外领先企业相比差距至少10年-20年,要实现国产替代比较难。”上述研发人士直言,“核心器件对基础工艺的要求较高。同时,当前行业研发氛围不足,部分企业的目的在于把公司做上市或寻求并购,真正在做研发的比较少。这是一个行业痛点。”

此外,杰普特面临与国内外龙头企业如大族激光、锐科激光、IPG光电等的竞争。2018年,大族激光实现营业收入110.28亿元,实现归属于上市公司股东的净利润17.21亿元;锐科激光同期财务数据分别为14.62亿元、4.33亿元;而杰普特同期财务数据分别为6.66亿元、9336.1万元。

如何在巨头环伺的市场上“出奇制胜”?公司表示,激光器方面,将向“高功率、高亮度、多波长、超窄脉宽”的技术方向发展;激光/光学智能装备方面,公司以激光器研发为基础,打造激光与光学、测试与测量、运动控制与自动化、机器视觉等技术平台。在此基础上,研发高端激光/光学智能装备,向超高精度调阻机、柔性及脆性材料微加工设备、芯片检测设备细分领域拓展。

刘畅认为,体量较小的公司寻求出路,需要靠创新发力新领域。“例如在显示面板领域,OLED跟MiniLED是未来发展趋势,公司可以配合京东方、唯信诺等厂商对激光技术解决方案的需求,开发新型激光设备。”

目前激光设备市场处于稳步增长阶段。光学领域世界知名调研机构StrategiesUn-limited的统计数据显示,2018年全球各类工业激光器的销售收入持续增长,由2017年的48.55亿美元增至50.58亿美元,2019年预计收入可达51.61亿美元。其中,光纤激光器成为收入贡献最大的一类激光器。据招股书,2011年以来,我国激光加工行业的市场规模持续增长,到2017年已达到495亿元,年均增速超过10%。可见,杰普特选对了行业赛道。

凭借MOPA脉冲光纤激光器实现反超的杰普特,未来能否扩大技术创新的突破范围,在巨头环伺中找到突围之路仍有待时间检验。

4月汽车销量 同比下降14.6%

□本报记者 崔小粟

5月13日,中国汽车工业协会(简称“中汽协”)发布的数据显示,2019年4月,国内汽车销量完成198万辆,同比下降14.6%;乘用车销量157.5万辆,同比下降17.7%。中汽协方面认为,4月车市降幅仍处于较高水平,尤其是乘用车降幅继续扩大。预计上半年车市总体将呈现下滑态势,7、8月份或出现反转。

乘用车销量降幅扩大

中汽协数据显示,1-4月,汽车累计销量完成835.3万辆,同比下降12.1%。中汽协秘书长助理陈士华认为,目前车市最主要的问题,不是商用车作为生产资料出现的下降,而是乘用车作为消费车型的持续下降。

中汽协数据显示,乘用车降幅高于汽车总体情况,轿车、SUV、MPV、交叉型四款车型销量全面下降。4月,乘用车销量完成157.5万辆,同比下降17.7%;1-4月,乘用车累计销量683.8万辆,同比下降14.7%。其中,轿车、SUV销量下降较为明显,二者合计同比下降14.1%,销量比上年同期减少102.3万辆。

相比乘用车的快速下降,商用车销量保持微增。4月,商用车销量完成40.6万辆,同比增长0.1%。1-4月,商用车累计销量完成151.6万辆,同比增长1.5%。其中,货车同比增长1%,客车同比下降7.8%。

中汽协方面认为,皮卡、电动物流车需求的快速增长,直接促进了微型、轻型货车市场的销量增长。陈士华表示,今年以来商用车销量增长迅速,与环保政策和基建类投资增长有直接关系。一方面,环保政策日趋严格,超载超限治理的深入,带动商用车销量保持较高景气度;另一方面,高铁等基建类投资陆续启动,带动重卡市场的旺盛需求。

值得关注的是,与去年同期的高增速相比,新能源汽车增速出现回落。4月,新能源汽车销量完成9.7万辆,同比增长18.1%。其中,纯电动汽车销量完成7.1万辆,同比增长9.6%;插电式混合动力汽车销量完成2.6万辆,同比增长50.9%;燃料电池汽车销量完成7辆,同比下降87.5%。1-4月,新能源汽车累计销量完成36万辆,同比增长59.8%。“新能源汽车增速回落与补贴政策退坡关系密切。”中汽协秘书长助理许海东分析认为。

“从去年下半年开始,中国汽车市场持续出现下滑。而今年年初出台的汽车下乡等刺激消费政策并未前未具体落实。”许海东表示:“企业在积极响应,自行陆续开展下乡行动;国家要求地方政府出资,而地方政府出于各种考虑并未掏出‘真金白银’。因此,消费者在观望后续是否会出台优惠政策。”

由国五到国六排放标准的切换,成为汽车产销下滑的另一个原因。2018年6月27日发布《打赢蓝天保卫战三年行动计划》,其中明确2019年7月1日起,重点区域、珠三角地区、成渝地区提前实施国六排放标准。许海东对此表示,目前各厂家对国六的到来准备并不充分。由于国六的切换过于突然,现阶段厂家国六产能无法及时供应,由此带来经销商的进车趋缓和有换购需求的消费者持币观望。

中国品牌份额下滑

值得注意的是,中国品牌乘用车市场份额已跌破四成。4月份,中国品牌乘用车销量58.5万辆,同比下降27.9%,市场份额为37.1%,下降5.2个百分点。1-4月,中国品牌乘用车累计销量277万辆,同比下降22.3%,市场份额为40.5%,下降4个百分点。

其中,中国品牌SUV、轿车市场份额双双出现快速下跌。4月,中国品牌SUV销量32.4万辆,同比下降30.3%,市场份额为50.1%,下降7.4个百分点。中国品牌轿车销量15万辆,同比下降27.1%,市场份额为18.9%,下降3.2个百分点。

在弱市的背景下,豪华品牌和合资品牌价格下探,正在挤占本土汽车企业的市场份额。中汽协指出,导致自主品牌市场份额下降的因素包括,合资品牌新车推出数量和速度加快,中小型企业推出力度加大,以及产品价格下探等。

库存方面,经销商的库存压力持续增大。4月份,月初库存为113万辆,月末库存为119.1万辆,增长率为5.3%。业内人士分析认为,虽然4月的车展对市场需求起到一定促进作用,但一系列因素致使4月整体市场需求及销量下降:北方地区进入农忙,农村消费者到店量减少;清明节因素导致南方部分地区消费者受传统习俗影响不在4月购车;消费者维权事件影响了对4S店的信任度,4S店集客量下降。此外,部分地区消费者观望国六车型切换政策,持币待购。