

奥士康母子公司间76亿元非经营性往来转账疑问重重



公司能见度

公开披露的数据显示,仅仅2023年上半年度,上市公司奥士康与其全资子公司奥士康精密电路(惠州)有限公司(简称“惠州奥士康”)间的非经营性资金往来转账累计金额竟然高达76.14亿元。

事实上,惠州奥士康的业务已经逐步萎缩,2023年上半年营业收入仅1.88亿元;自2022年起,奥士康已开始将惠州奥士康的产能转移至湖南基地。多位接受中国证券报记者采访的财务与法务人士均表示,奥士康与惠州奥士康间的76.14亿元巨额非经营性往来转账存在诸多异常。

● 本报记者 段芳媛

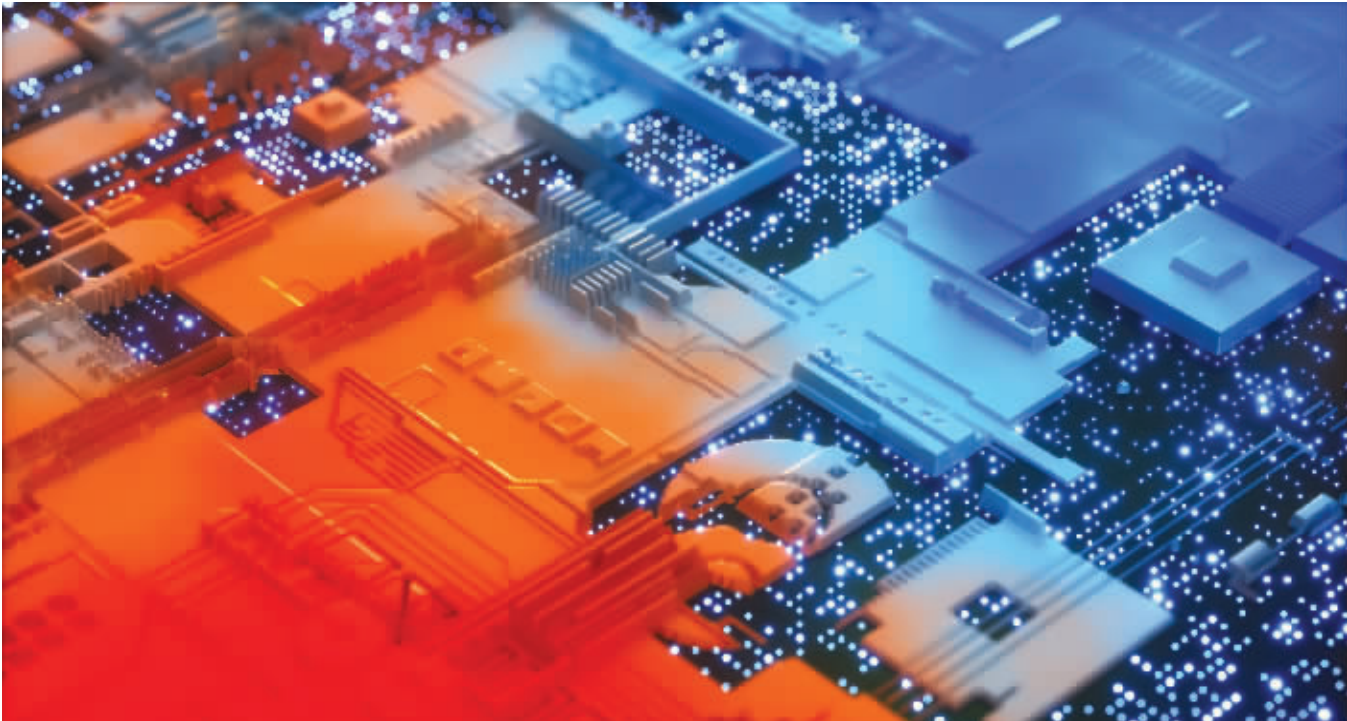
非经营性资金往来转账高达76.14亿元

根据奥士康日前披露的《2023年半年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》,奥士康与惠州奥士康间的非经营性资金往来期初余额为3.62亿元,在2023年上半年往来累计发生金额达到37.69亿元,偿还累计发生金额达38.45亿元,期末余额为2.86亿元。

据此计算,仅6个月时间,奥士康与惠州奥士康间的非经营性资金往来转账高达76.14亿元。数据显示,截至2023年6月30日,奥士康归属于上市公司股东的净资产为40.65亿元,总资产为81.25亿元。

公开资料显示,惠州奥士康系奥士康的全资子公司,成立于2005年,注册资本为1.39亿元,经营范围包括新型电子元器件(高精度印刷线路板)生产、线路板压合、线路板钻孔、柔性线路板生产、技术或货物进出口。

值得注意的是,惠州奥士康的产能自2022年起已逐步转移至湖南基地,其2023年上半年实现营业收入1.88亿元,净利润仅



视觉中国图片

1247.72万元。

“根据半年报里的描述,惠州奥士康未来的产能要全部转移到湖南基地。一家资产规模没有发生太大变化,营业收入在逐步萎缩的子公司,从上市公司拿走那么多钱,明显同其经营状况与财务状况不符。”相关财经专业人士说。

实际上,奥士康与惠州奥士康间的非经营性资金往来转账近三年来增长十分迅猛,明显存在异常现象。2021年、2022年,奥士康与惠州奥士康间的非经营性资金往来转账分别高达35.79亿元、24.36亿元。

奥士康2023年半年报显示,公司年初货币资金余额为11.83亿元。若据此测算,奥士康基本上每两个月就需要把上市公司账上的所有货币资金全部转入惠州奥士康一次,惠州奥士康再回转一次。

“奥士康和惠州奥士康两家制造业企业间仅半年内就有大量的资金往来,不符合企业的经营和财务逻辑,尤其是这些资金的最终流向值得关注。”上述财经人士表示。

不过,对于与惠州奥士康间的巨额非经营性资金往来,上市公司奥士康从未披露过数据发生的具体时间、往来原因、资金具体流向与用途、资金安全问题等。

针对以上问题,中国证券报记者致电奥士康董秘贺梓修,其表示将有专人联系记者并进行回复。8月20日晚上7时,一位奥士康李姓财务人士致电中国证券报记者,

针对记者提出的“为何上市公司与惠州奥士康之间有如此大额的资金往来”这一问题,该财务人士答复:“应该不会有这样的事情,是不是单位的问题?这个数据我核实一下再回复。”

8月20日晚上8时,李姓财务人士再次致电中国证券报记者称:“我们初步核了一下,是我们正常的资金调动。因为我们也是对惠州的一个支持,所以我们一部分资金调到惠州,再调回来。”

针对资金来回调动的原因,该人士回复称:“支持惠州当地,资金到了惠州,我月底再调回来。目的是什么呢?我们打过去,惠州当地银行给我们支持,我们再打回来(到上市公司)。”

随后,在记者的追问下,奥士康李姓财务人士又表示:“我们现在的资金全部归集在惠州奥士康,公司大部分钱在惠州奥士康,有需求时再从惠州奥士康把钱转出。”但该回复与奥士康财务报表不符,截至报告期末,奥士康与惠州奥士康间的非经营性资金往来期末余额仅为2.86亿元。

记者再次追问,上市公司将大额资金转入惠州奥士康的原因,李姓财务人士以“这个超出了信息披露范围”为由未进行回复。

公司内控有效性存疑

“这么大的资金往来,按理说应该会在

会计附注中说明发生资金往来的原因,但是上市公司也没说,在信披方面存在瑕疵。”相关法务专业人士认为。

上述法务人士表示,虽然惠州奥士康是上市公司的全资子公司,但是毕竟是两个主体,这么大额的资金往来还是存在风险的。公司董事会审计专业委员会是否发挥了作用?内控制度有没有对这一部分进行一个制度化的规定?如果有相关规定,是否按照相关规定执行?公司内控制度是否有效?这些都要打个问号。

另外,记者还发现,奥士康披露的财报与其披露的非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表出现了数据“打架”情况。

奥士康披露的《2022年半年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》显示,惠州奥士康对上市公司非经营性资金占用的期初余额为2.24亿元。但在奥士康2022年年报中,这个数字变为了1.58亿元,差额近6600万元。

针对以上问题,记者询问奥士康李姓财务人士,该人士称:“今天是周末,我明天再回复你。”记者将持续关注上述问题。

奥士康系注册地在湖南益阳的一家上市公司,2017年12月上市,是一家集研发、生产、销售于一体的PCB生产企业。2023年上半年,公司实现营业收入20.42亿元,同比下滑10.88%;实现归母净利润2.78亿元,同比下滑0.76%。

天合光能至尊N型700W+组件提前量产

● 本报记者 刘杨

8月18日,青海大型风光基地艳阳高照。天合光能至尊N型700W+组件量产暨2024年组件升级发布会在青海一体化基地举行。天合光能技术助理副总裁、光伏科学与技术国家重点实验室副主任陈奕峰在接受中国证券报记者采访时表示,基于新一代N型i-TOPCon先进技术叠加210产品技术的加速全面应用,至尊N型700W+组件提前实现量产。

业内人士表示,青海基地是天合光能实现一体化布局的重要支撑。随着N型i-TOPCon电池的成功下线,天合光能青海基地实现全面贯通。至尊N型700W+组件的量产则是天合光能一体化战略的重要成果落地。

先进技术产业化加速

作为全球智慧能源的领军企业,天合光能率先着手N型电池技术的研发,始终走在技术创新的前沿。在业内,天合光能首创性提出正背接触的“i-TOPCon”双面电池结构及其工艺流程,实现了这一超高效电池技术的产业化,使i-TOPCon成天合光能独有名片。

在今年的SNEC光伏大会暨(上海)展览会上,天合光能面向全球发布了新一代N型i-TOPCon先进技术,预计量产效率可达26%,当天发布会公布实际电池量产效率已达25.8%。

陈奕峰表示,未来,随着前沿技术的叠加,这一效率将突破30%。

这一先进技术率先应用在天合光能青海基地电池产线。8月初,5GW N型i-TOPCon电池在青海基地成功下线,天合光能再一次引领先进技术的产业化进程。

基于新一代N型i-TOPCon先进技术的产业化,天合光能至尊N型700W+组件实现量产。天合光能率先实现TOPCon组件量产功率突破700W,引领行业阔步迈向PV7.0时代。

据陈奕峰介绍,在先进的210产品技术平台和N型i-TOPCon先进技术的支撑下,210+N组件的产业化能力全面提升,2024年至尊N型组件将持续升级,组件效率将达到23%,并实现至尊N型620W和710W组件的量产。

陈奕峰预计,今年年底,天合光能电池产能达75GW,其中N型电池产能40GW,全部使用新一代N型i-TOPCon先进技术,为天合光能至尊N型组件的无忧交付打下坚实基础。

降低光伏电站成本

源于210产品技术平台,至尊N型组件承袭并放大了至尊家族高效率、高功率、高可靠性、高发电量、低度电成本的核心优势。至尊N型系列组件凭借高度的可靠性和卓越发电性能成为电站安全稳定运营的坚实后盾。

陈奕峰表示,至尊N型700W系列组件已全面通过RETCon的一系列组件加严可靠性测试。天合光能连续4次获评RETCon组件制造“全面最佳表现”,连续9年被PVEL评为全球“TOP Performer”组件制造商。UL的Panfile测试报告显示,经过实际测试,天合光能至尊N型系列组件温度系数、低辐照性能等方面显著优于P型组件。三个典型城市的模拟测试结果显示,至尊N型系列组件的年发电量较P型组件最高可提升3.96%。

值得一提的是,至尊N型700W+系列组件将光伏电站的系统成本和度电成本降至更低,为终端用户带来更卓越的价值。“以交流侧装机容量为3.2MW位于青海共和的地面电站为例,与市面上一般N型组件相比,得益于高功率、低开路电压等优势,使用至尊N型700W系列组件,可以显著降低项目组件安装、电气、支架等环节的成本,最终BOS可节省人民币0.0424元/W,较普通N型组件降低5.8%。”陈奕峰称。

一体化战略青海落地

青海基地是天合光能实现一体化布局的重要支撑。随着N型i-TOPCon电池的成功下线,天合光能青海基地实现全面贯通。至尊N型700W+组件的量产则标志着天合光能一体化战略的重要成果落地。

在210+N强强联合,谋求更领先的基础上,天合光能N型产业链一体化布局将再度提升产品效率和功率,优化产品质量,为N型组件的无忧交付打下基础。N型一体化布局还将推动规模化产业价值释放,引领N型技术的应用。

“未来十年是整个光伏产业增长的黄金机遇期,而这十年光伏行业的高质量发展则有赖于更完善的产业生态。”天合光能高级副总裁兼电池组件事业部总裁陈守忠表示,作为产业链“链主”企业,天合光能将与合作伙伴从战略合作,融合发展;联合创新,引领行业标准;开放资源,赋能培养三大路径入手,打造开放创新、共创共赢的生态圈。”



天合光能青海基地组件车间生产线 本报记者 刘杨 摄

实地调研成都楼市：热度领跑全国市场 成交逐步分化

● 本报记者 董添

根据国家统计局最新数据,今年前7个月,成都新房、二手房销售价格指数同比增幅均领跑全国。其中,新建商品住宅销售价格指数更是实现连续18个月环比上涨。成都楼市走出了独立行情。

近日,中国证券报记者对成都楼市进行调研发现,目前,成都二手房在经历了上半年高位成交后,略显疲态。不少新房楼盘销售依然火爆,但已出现一定分化。

成交量位于高位

“成都二手房从今年1月份开始成交套数就一直领跑全国市场。其中,前4个月,每个月的成交量都在1.7万套左右,有的月份甚至接近2万套,这个数据超过了大多数一线城市单月成交量。‘五一’假期过后,成交量有所下降,目前的月成交量已经降到1万套以下,但从全国范围看,成交量依然位于高位。”调研过程中,多位二手房中介人士告诉记者。

中指研究院数据显示,今年上半年成都总共成交新房8.1万套,是去年同期的1.07倍;二手房上半年的成交套数则达11.9万套,是同期商品住宅成交套数的1.5倍,同比增长65%;成交面积为1135万平方米,同比增长68%。

“二手房成交主力主要是刚需住房。成都城市基本面支撑较好,人口持续高速涌入,置业需求充足,这是成都上半年商品住宅市场保持成交稳定和房价上涨的根本。”成都一家二手房中介门店经理告诉记者,“除成都外,距离成都较近的眉山等地的房源成交也较为可观。很多是从外地来成都就业的人买房,他们大都选择就近置业,因此眉山等地也出现了较为明显的溢出效应。”

记者走访了当地几个新房楼盘发现,刚需楼盘去化整体较好,看房人员数量整体较

多。一些改善型楼盘出现一定分化,但是看房、成交的情况也明显好于多数城市。

记者在成都一处主打洋房、叠拼房源的楼盘处看到,数十位购房者在售楼处、样板间集中看房。楼盘销售人员告诉记者,每天要接待好几拨看房者,目前数量已经有所回落,“五一”期间的成交是非常可观的。

“‘五一’假期之后,销量有所回落,主要原因是楼盘主打改善型,一般购房者都是置换,要卖掉手里的刚需房。今年前4个月成都二手房成交位于绝对高位,这些人卖了房后,置换改善型楼盘,导致我们这种楼盘出现了成交小高峰。近期,随着二手房成交回落,改善型新房成交也受到一定影响。”上述新房楼盘销售人员告诉记者。

价格出现连续上涨

8月16日,国家统计局发布的7月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况统计数据显示,7月70城中仅20个城市新房价格指数环比上涨,较6月份减少了11个;新房价格环比下跌的城市达49个,创今年以来下跌城市数量新高。这份房价数据表中,成都房价表现依然坚挺。

国家统计局数据显示,7月份,成都新建商品住宅销售价格指数环比上涨0.2%,同比上涨6.4%。前7个月,成都新建商品住宅销售价格指数同比增长了8%。

二手房方面,7月份,成都二手住宅销售价格指数环比下降0.2%,同比增长5.2%。前7个月,成都二手住宅销售价格指数同比上涨8.2%。

记者观察到,截至7月份,成都新建商品住宅销售价格指数已连续上涨18个月,无论是累积涨幅还是持续上涨时间,均领跑全国市场。二手房方面,成都二手住宅销售价格指数虽然环比已经连续下降4个月,但是1-7



成都某新房项目售楼处

月份的累积涨幅仍是70城中二手住宅销售价格同比增幅最大的城市。

成都楼市火爆的背后,离不开常住人口的持续增长。最新人口普查数据显示,截至2022年末,成都常住人口达到2126.8万,在全国排在第4名,是全国第4个常住人口超过2000万的超大城市。而2011年至2021年末,成都常住人口猛增712万,超过深圳和广州,增量位居全国首位。

房企争相布局

成都楼市的火爆也吸引了一众房企布局。部分房企上半年的销售数据亮眼,也和布局成都楼市紧密相关。

8月18日,龙湖集团发布2023年半年报并举办业绩说明会。报告期内,公司共实现营业收入620.4亿元,上年同期为948.05亿元;实现股东应占溢利为80.6亿元,上年同期为74.8亿元。上半年,龙湖集团实现地产开发合同销售同比增长15%至985.2亿元,销售回款

率超100%。

龙湖集团管理层在业绩说明会上表示,上半年,在成都、天津、合肥、苏州等高能级城市去化表现都不错,拉动了全集团业绩的整体提升。龙湖集团针对改善性需求,调整、打造了一系列适合改善性需求的产品。其中,在成都打造的改善型产品,开盘去化接近100%;在上海打造的改善型产品,开盘去化超过90%。

从土地市场成交情况看,今年以来,成都土拍保持了较高的热度。8月15日,成都迎来本月第二次集中供地,15宗地均成功出让,其中7宗地熔断成交。

中指研究院四川分院认为,从拿地企业性质来看,热门地块仍吸引如保利、建发、华侨城等全国性头部企业积极争抢,外围地块则出现地方平台公司托底拿地的现象。成都市场表现出良好的韧性,核心区域市场供需结构保持健康,开发企业对核心区域未来发展仍持续看好,但对外围区域市场则保持冷静观望态势。