

逾800家公司拟“计提减值” 交易所关注有无“调节利润”

交付增长与业绩表现不同步
新能源车企
亟须提升规模效应

记者 俞立严

2月1日晚,赛力斯公告称,其与华为合作的AITO问界新能源车1月销量同比增长445.57%。但就在两天前,赛力斯业绩预告显示,公司2022年预计净亏损高达35亿元至39.5亿元。上海证券报记者调研获悉,伴随最近相关上市公司销量和业绩的密集发布,多家公司呈现销量和营收增加,但亏损也大幅提升的窘境。新能源汽车行业已经翩翩起舞,但公司业绩并未同步跟上。对此,业内专家指出,借鉴特斯拉的经验,新能源车企亟须提升规模效应。

亏损幅度扩大

“重庆两江赛力斯智慧工厂从1月27日就已全面复工复产,保障AITO问界新车的顺利交付。”赛力斯有关负责人对记者介绍。根据赛力斯披露数据,AITO问界系列新能源汽车在2023年1月交付量达到4475辆,同比增长449.1%。在2022年,赛力斯新能源汽车累计销量达13.5万辆,同比增长225.9%。其中,赛力斯汽车与华为联合推出的AITO汽车已经成为成长最快的新能源汽车品牌。

但是,销量快速增长的赛力斯也在经历业绩巨亏。根据业绩预告,赛力斯2022年预计实现营业收入335亿元到350亿元,较上年同期增长100.38%至109.36%;但同时预计净亏损为35亿元至39.5亿元,上年同期净亏损为18.2亿元。

对于亏损的扩大,赛力斯解释称:一方面,2022年芯片、动力电池等原材料价格大幅上涨,导致生产成本上升;另一方面,虽然2022年一到三季度实现销量的连续正增长,但是疫情影响了客流进店量和市场推广活动的开展,同时影响了供应、物流、生产等诸多环节,产品销量未达预期,前期固定资产投入较大,折旧及摊销费用较高。

北汽蓝谷1月30日也预计2022年亏损52亿元至58亿元。北汽蓝谷表示,2022年受上游原材料价格上涨带来动力电池等零部件成本上涨,挤压公司利润空间,对公司业绩产生较大影响。

在港股上市的造车新势力也未能避免亏损。2022年第三季度,蔚来实现营收同比增长32.6%,但净亏损同比扩大3.9倍至41.11亿元;小鹏汽车营收同比增长19.3%,净亏损同比扩大49.69%至23.8亿元;理想汽车营收同比增长20.2%,净亏损为16.5亿元,同比扩大1.57倍。

产销规模偏低

面对巨亏,北汽蓝谷还从另一个角度分析解释:公司产品销量还处于快速提升期,规模效应不明显。为提升核心竞争力,公司在技术研发、品牌渠道建设上持续投入,也对公司业绩产生影响。赛力斯表示,目前正处于新品投放的“爬坡阶段”,尚不具备规模效应。

规模效应,已经成为中国新能源汽车行业必须直面的问题。以赛力斯为例,AITO问界系列新车在2022年的实际销量,仅有7.5万辆,相比华为为消费者业务CEO余承东此前为AITO问界定下的30万辆的年销量目标,完成率仅为25%。

上汽协副总工程师许海东对记者表示,目前中国新能源汽车制造企业普遍没有实现盈利是现实,但是,新能源是未来汽车行业的发展方向。许海东认为,规模对盈利很重要,特斯拉就是在全球销量超过40万辆后开始盈利的。

有汽车行业分析师对记者指出,特斯拉现在的单车利润约9700美元,是丰田单车利润1200美元的8倍左右,而比亚迪的单车利润约1500美元。比亚迪2022年销售186.35万辆新车,特斯拉2022年交付131万辆新车,远高于赛力斯、蔚来、小鹏和理想等公司。这说明新能源汽车产销形成规模后,降低零部件等成本,完全能够实现盈利,并在盈利方面胜过传统燃油车。

如何提升规模效应

对于新能源整车生产企业如何扭亏为盈,宁德时代(上海)智能科技首席技术官蔡建永分析称,目前主要原因之一就是汽车行业投资大,没有规模效应很难盈利。中信建投汽车行业首席分析师程似麒也表示,销售价格为30万元、25万元、20万元和15万元的纯电车型,受碳酸锂等原材料价格高企和补贴退坡的冲击,年销量分别需要增加19.6%、21%、27.9%、41%才能达到盈亏平衡点。规模效应将成为新能源车企生存发展的关键。

近期,国内已有新能源车生产企业开始努力以各种方式提升规模化水平。记者日前在上汽集团临港乘用车基地采访时发现,基地产线已经实现了燃油车和新能源车的24小时共线生产,一线员工前一辆生产的是上汽名爵的燃油车,后一辆有可能是上汽凡的电动车。上汽乘用车有关人士介绍,上汽集团利用自身优势,在生产端通过共线生产可以盘活燃油车既有生产资源,从而提升新能源车造车的规模效应,有效摊薄成本。

广汽集团旗下埃安则通过新建20万辆年产能的第二智造中心,全面专注于AION Y Plus新能源车的制造生产,该中心已经被打造成为“只造一款车的工厂”。埃安有关人士介绍,企业希望规模效应的最大化,可以带来极致的效率、深度的定制和最高的品质,实现“少即是多”。

记者 时娜 唐燕飞

A股上市公司年报预披露近日收官,2780余家A股公司披露了2022年度业绩预告,预计实现增长的公司约占41%,超千家上市公司预亏,部分公司预亏金额让市场感到意外。

“大额计提减值准备”成为相当一部分A股上市公司2022年度业绩预亏的原因。据上海证券报统计,2780余份年报预告中,超过800份提及“计提减值准备”,相当一部分公司的年度业绩因大额计提减值准备而“变脸”或亏损扩大。这也引来了交易所的关注函。数据显示,本周沪深交易所已发出超过40份涉及“计提减值”的关注函,重点问询公司是否存在集中计提大额资产减值准备调节利润、未充分计提减值准备并规避净资产为负的情形。

有资本市场人士指出,对于逾800家上市公司拟计提减值准备要辩证来看,现行的会计准则,允许上市公司按照审慎的会计原则,对应收账款、商誉及日常经营资产损耗等进行减值处理,因此上市公司业绩预告里存在计提减值准备的情况是正常的。不过,会计准则遵循的是分年摊销的原则,集中计提大额资产减值准备以及不充分计提减值准备,就有财务“大洗澡”、调节利润的嫌疑。

逾40家公司因拟计提减值准备被关注

“你公司2022年度预计亏损1.1亿元至1.4亿元,亏损较前三季度明显扩大的原因主要为对上海英翼文化传播有限公司等部分资

产计提减值准备。请你公司逐项说明存货、其他非流动金融资产、其他权益工具投资、商誉、其他非流动资产等各类资产截至2022年末资产减值准备计提的依据。”1月30日,*ST新文收到深交所的关注函,被要求解释公司是否存在未充分计提减值准备并规避净资产为负的情形。

*ST腾信则是因拟计提大额信用减值等收到了关注函。*ST腾信预计2022年全年亏损2.2亿元至3亿元,计提大额信用减值对公司业绩造成了影响。深交所要求公司详细说明上述信用减值涉及的交易对手方、交易背景、形成原因,并结合上述情况,分析公司2022年末净资产是否存在为负的可能性,并充分提示风险。

ST爱迪尔也于1月31日收到深交所关注函,被要求具体说明核心子公司江苏千年珠宝有限公司、成都蜀茂钻石有限公司应收账款减值损失和存货处置损失发生的原因以及预计金额,说明相关减值损失计提是否充分、合理。ST爱迪尔预计2022年亏损7.6亿元至9.8亿元,前三季的亏损额仅1.84亿元。

截至本周四晚间,像*ST新文、*ST腾信这样因拟计提减值准备收到交易所关注函的上市公司超过40家。伴随着上市公司陆续披露2022年度业绩,交易所也开始了业绩预告的审查工作。梳理本周内沪深交易所发出的关注函发现,大额计提减值准备导致上市公司年报“变脸”或亏损扩大,*ST公司是否充分计提减值准备以规避退市风险等成为近期关注的焦点。

除了前面提到的情形,有的上市公司被交易所追问是否刚过业绩承诺期就“一次

性”计提商誉减值准备,有的公司则被问及是否存在集中计提大额资产减值准备的情况,还有的公司被交易所追问是否存在计提长期股权投资减值准备、跨期调节利润的情形。

影视文化及地产商业公司收“函”最多

房地产销售及信用市场的双重挑战,让一些房企对现有项目不得不采取更谨慎的估值方法,很多地产股的年报也因大额计提减值准备“雪上加霜”。近日,房地产及其产业链企业批量收到交易所的关注函。

从各上市公司收到的关注函看,或有不少上市公司存在“滥用”计提大额资产减值准备、应收款项计提减值准备及信用减值准备的情况。

惠誉评级亚太区企业评级董事石露露表示,在房地产市场整体下行的背景下,资产减值是比较常见的。存货类资产的减值主要与房地产市场整体下行、部分项目预计可变现净值低于成本有关。而投资性房地产公允价值一般会考虑项目预期回报率、以及市场同类项目交易价格的变化。

一些受疫情影响较大的行业,也成为大额计提减值准备的“多发区”。比如,多家影视文化类上市公司也收到了交易所的关注函。

其中,某影视文化类上市公司预计2022年度归属于上市公司股东的净利润为-8.75亿元至-13.04亿元,而公司2022年前三季度净利润为-2.60亿元,第四季度亏损大幅扩大。该公司被交易所要求说明其是否存在通过计提大额资产减值准备调节利润的情形。

从事锂电池正极材料研发生产的万润新能源,2019年营收仅为7.66亿元,2022年业绩实现大爆发。公司预计,2022年全年实现营收112.7亿元至124亿元,同比增加90.41亿元至101.71亿元,增幅达到405.52%至456.20%;实现归母净利润11.3亿元到12.4亿元,同比增长220.48%至251.68%。

万润新能源表示,受益于新能源汽车行业的高速增长,上下游行业需求强劲,公司产品销售规模快速增长,主营业务收入增加。同时,公司增加研发投入,客户及产品结构进一步优化,主营业务利润持续增长。

乘着光伏行业高速增长的风,亿晶光电首次触到营收百亿元门槛。公司预计,2022年实现营收约100亿元,同比增长144.90%。公司实现扭亏为盈,相较于上年同期的-6.03亿元,预计实现归母净利润1.25亿元至1.5亿元。

亿晶光电负责人称,行业整体高速发展,叠加国内外两个市场并举的销售战略,公司的太阳能组件销售量及毛利率较上年同期均有大幅增长。此外,公司致力于技术进步和管理控制,在提升电池效率和生产降本方面开展了大量工作,新产线的产量及产品效率、良率优势显现。

部分传统行业利润回升

不少传统行业公司通过转型升级,实现营收突破百亿元。记者注意到,桂冠电力、大连重工分别时隔7年、10年重回“百亿营收俱乐部”。

记者梳理发现,2015年桂冠电力曾以103.1亿元跻身“百亿营收俱乐部”,而后跌

盘点A股“百亿营收俱乐部”:半导体公司尤为亮眼

王墨璞嘉

伴随2022年业绩预告发布,一批营收超百亿元的公司浮出水面,成为市场关注的焦点。上海证券报记者注意到,在2700多家发布业绩预告的公司中,营收超过百亿元的公司达45家,更有8家公司的营收超过千亿元。

记者注意到,目前跻身“百亿营收俱乐部”的上市公司中有不少新面孔,7家公司系首次闯入,还有2家公司时隔多年重回百亿阵容。

从细分行业来看,首次跻身“百亿营收俱乐部”的公司大多属于战略性新兴产业,硬科技含量较高,行业遍及半导体、锂电材料、光伏设备、医疗服务、物联网技术服务等。此外,传统行业中,水电行业和重型机械行业各有1家公司时隔多年后,营收重新突破百亿元。

近年来,科技创新催生出新产业新动能,相关上市公司发展势头强劲。有行业专家表示,营收超过100亿元意味着公司在战略选择、发展实力、抗风险能力等方面拥有更多机会。“对于许多行业的企业来讲,这一指标代表公司向头部发起冲击,是企业迈向成熟、具备足够实力的标志,也是企业发展的重要里程碑之一。”

新兴产业公司居多

截至2月2日,北方华创、万润新能、晶盛机电、康龙化成、亿晶光电、锐捷网络、安井食品等7家公司预告去年营收超百亿元,有望跻身“百亿营收俱乐部”。而在众多新兴产业公司中,半导体公司表现尤为亮眼。

北方华创预计,2022年实现营收135亿元至156亿元,相比上年同期营收96.83亿元,增长39.41%至61.10%;预计盈利21亿元至26亿

元,相较于上年同期盈利10.77亿元,增长94.91%至141.32%。

北方华创表示,2022年积极采取多项措施,保障了生产经营的正常运行,实现客户订单有序交付,促使全年电子工艺装备和电子元器件业务经营业绩均实现了持续增长。

晶盛机电2022年营收首次突破百亿元。2022年,公司预计营收为101.34亿元至113.27亿元,相比上年同期营收59.61亿元,增长70%至90%;归母净利润达到27.38亿元至30.81亿元,同比增长60%至80%。此前,公司曾在投资者关系活动记录中,对2022年经营目标和计划作出规划,努力实现新签半导体设备及其服务订单突破30亿元(含税),做好光伏设备和辅材耗材的市场拓展,力争全年实现营收规模突破百亿元。

晶盛机电表示,经营业绩快速增长得益于围绕先进材料、先进装备的“双引擎”可持续发展战略,加强研发创新,提升市场服务品质,强化组织管理能力,进一步深化装备与材料的协同布局。其在公告中披露:“公司紧抓半导体装备产业加快发展的行业趋势,实现半导体装备订单量同比快速增长;积极开发光伏创新型设备,进一步提升技术服务品质,强化公司光伏高端装备市场的核心竞争力;加速推进高纯度石英坩埚以及新一代金刚线等先进耗材的扩产。”

新能源公司增持强劲

多家新能源公司跻身“百亿营收俱乐部”,成为一股新生力量。其中既有登陆资本市场20年的亿晶光电,也有2022年底刚登陆资本市场的新生力量万润新能。