

亿华通

欲摆脱亏损“魔咒”

■本报记者 仲蕊

近日，北京亿华通科技股份有限公司（下称“亿华通”）通过港交所上市聆讯，国泰君安国际和智富为联席保荐人。

作为“氢能第一股”，已在科创板上市的亿华通近几年融资动作不断，但与此同时，其每年的亏损却在持续扩大。在此背景下，亿华通意欲通过闯关港交所成功“补血”，打破亏损“魔咒”。

■坏账计提拖累盈利

亿华通财报显示，自2019年开始亿华通持续处于亏损状态。2020年，亿华通扣非后净利润为-4036.59万元，亏损同比扩大186.08%。到2021年，亿华通扣非后净利润为-1.78亿元，亏损同比扩大341.95%。根据亿华通2022年第三季度报告，该公司2022年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润-9461.11万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1.01亿元。

亏损持续扩大背后，应收账款坏账计提和业务过于集中是主要原因。据最新招股书数据显示，2019年至2022年上半年，亿华通的应收账款及票据分别约为6.77亿元、9.36亿元、8.44亿元及7.80亿元，分别占当期流动资产的57.3%、40.4%、36.4%及34.5%。由于日常业务过程中的应收账款及票据的潜在坏账导致的亏损，亿华通于2019年、2020年及2021年的应收账款及票据减值亏损净额分别为5810万元、9220万元及1.65亿元。

同时，由于亿华通的收入主要依赖于大客户，属于亿华通前五大客户的申龙客车、中植汽车（淳安）坏账计提比例均达到约90%，进一步拖累亿华通整体业绩。

清晖智库创始人、著名经济学家宋清辉认为，上述情况反映出氢能企业通病。一方

面是普遍应收账款周转日数较长，企业资金运营效率较低；另外一方面氢能企业氢能业务普遍亏多盈少，大部分涉氢企业的盈利点仍聚集于非氢领域。目前氢能产业处于发展初期，高昂的成本是氢能产业大规模发展的“拦路虎”。

■募集资金寻求“输血”

面对不断扩大的亏损额，为获得资金“输血”，保障企业现金流稳定充裕，亿华通近年来在资本市场动作不断。2016年1月至2020年6月，亿华通于新三板挂牌，融资7.9亿元；2020年8月，该公司在科创板上市IPO融资15.5亿元，2021年8月亿华通完成A股增发，融资20亿元。

不过，尽管已寻求多轮融资“输血”，但无论是市场反馈还是盈利业绩似乎并未迎来较大改变。随着氢能及燃料电池产业获得越来越多的政策支持，涌入氢燃料电池的企业越来越多，市场竞争日益激烈。在此背景下，亿华通在市场占有率方面的龙头效应并不明显。据统计，2021年前五大燃料电池系统供应商以燃料电池系统总销售功率率输出计的总市场份额达91.6%，亿华通在我国燃料电池系统市场的市场份额占27.8%，与第二名25.5%的市场占有率差距不大。

除了与日俱增的市场竞争压力，亿华通在二级市场的表现也再度走弱。截至2022年12月21日收盘，亿华通科创板下跌0.91%报收于79.88元/股，较最高点348.55元/股下跌77%。

多重压力下，再次寻求赴港上市的亿华通能否成功补血？宋清辉认为，资金流紧张、造血能力不足、应收账款越滚越大以及存货居高不下等因素，都是促使亿华通再次选择赴港上市的原因所在。事实上，赴港上市成

功后将对亿华通有诸多好处，最大的意义是增加了一个新的融资渠道，便于融资“止渴”，该公司通过两次上市，可以构建两个融资平台，利用国际和国内两个资本市场的叠加优势。

■提升核心竞争力是关键

值得注意的是，亿华通面临的盈利难现状也是行业内涉氢企业面临的普遍问题，基础设施建设缺乏、商业化模式进展缓慢、前期投资成本巨大等问题持续影响产业实现良性循环发展。

对此，有业内人士乐观预计，氢能企业盈利难问题是暂时的，随着技术不断发展、产业成熟度持续提升，氢能产业化、商业化速度将加快，对于企业而言，提升核心竞争力是关键。

“对于氢能企业而言，在不断寻求市场、政策利好的同时，应以技术为主导、创新为动力，进一步提升市场化程度，将企业打造成氢能行业具有核心竞争力的企业。只有这样，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，成为氢能行业常青树。”宋清辉表示。

亿华通也在招股书中表示，目前氢燃料电池系统尚处于产业化的初期阶段，产品更新换代较快，投入不断攀升，相信随着氢燃料电池汽车行业不断发展，公司经营业绩会逐渐好转。同时，公司将持续加大研发力度，促进技术革新，提升产品性能，努力提升公司的盈利水平。

宋清辉进一步提醒称，经济性不高仍是氢能产业发展过程中面临的巨大挑战。彻底解决氢能产业在储运、燃料电池堆等关键环节的成本问题，是未来氢能产业大规模发展必须攻克的难题。由此可见，“氢能第一股”亿华通要想打破亏损“魔咒”，还有一段很长的路要走。

本报讯 记者姚美娟报道 12月19日，锂电新秀金圆股份发布公告，其子公司西藏金藏圆锂电有限公司（下称“金藏圆”）拟以自有或自筹资金购买西藏阿里锂源矿业开发有限公司（简称“阿里锂源”）15%的股权。本次交易完成后，公司将通过金藏圆持有阿里锂源66%的股权，并计划对剩余的34%股权择机收购。

其实，今年6月金圆股份就曾筹划发行股份收购阿里锂源49%股份，但该计划于不久前宣布终止，未能成行。据悉，收购计划终止的主要原因在于西藏地区疫情影响严重，现场尽调及资料收集工作无法在有效期内按原计划完成，同时交易双方无法当面交流深入沟通关键条款。

“公司前期开展发行股份及支付现金收购阿里锂源49%股权项目时，各中介机构已对项目情况进行深入尽职调查，为重启项目提供了一定基础，后续公司将视防疫进展积极推进项目进展，以尽快准备资料后实施换股收购。”金圆股份表示。

金圆股份上市之初，是一家以熟料、水泥产品及商品混凝土生产、销售等为基本主业的建材公司，2016年起开始向环保转型，2021年涉足新能源材料领域，致力于成为以锂资源产业链为核心，固危废资源化处理和稀贵金属综合回收利用并重的新能源材料主流供应商。

阿里锂源主要从事盐湖卤水锂、钾、硼等资源的勘查和开发。在业内人士看来，收购阿里锂源是金圆股份转型新能源的重要一步。“本次交易有利于加强公司在锂资源权益的战略储

金圆股份拟购阿里锂源股权

备，也为了更好加快推进西藏棚干错项目建设以及投产，有利于公司实施新能源515规划，进一步提升公司的核心竞争力和持续盈利能力，符合公司的发展战略、符合公司长期发展战略和全体股东的利益。”金圆股份方面称。

其实，金圆股份此前已多次出手获取锂资源。今年以来，金圆股份按照“转型锂电、二次腾飞”的战略发展规划建设国内和海外盐湖锂资源开采项目，布局锂电池回收利用产业，正式剥离水泥业务。7月，金圆股份成功通过议案转让全资子公司互助金圆100%股份，实现了剥离建材业务的战略目标；11月，金圆股份国内锂资源布局步伐继续提速，先后与怡亚通、万德斯签署《战略合作协议》，拟在锂资源相关领域开展合作。

除此之外，金圆股份在电池回收、换电领域的布局也不曾落下。2月，金圆股份与盛大奇立签署《战略合作协议》。双方将在城市区域范围拓展废旧锂电池回收网络，开展废旧锂电池回收、梯次利用、再生利用合作，推动废旧锂电池回收利用产业发展；3月，金圆股份宣布，子公司金圆新材料向换电站运营商鸥鹏科技增资2,000万元，本次增资完成后金圆新材料持有鸥鹏科技20%的股权。

值得注意的是，虽然目前金圆股份在转型锂电的道路上不断提速，动作频频，但锂电业务还未能成为金圆股份带来实质收益，其所期待的锂电行业红利仍尚需时日。数据显示，今年上半年，金圆股份环保业务主营收入为19.91亿元，占比为71%；建材业务收入为8.81亿元，占比约为28.56%，此外仅有0.44%营收来自于其他业务。

变丑为美

“璀璨盒子”扮靓环网柜



图为璀璨盒子。南方电网深圳供电局/供图

■张夕佳 陈行

12月22日，在河套深港科技创新合作区的深福保盈大厦旁，南方电网深圳供电局工作人员将一座方形建筑上掩盖着的神秘面纱徐徐揭开，璀璨盒子——经设计美化的户外电力箱体升级版在公众面前亮相。

在深圳，璀璨盒子的身影始于2013年，这是深圳供电局响应深圳城市品质提升和高质量发展目标号召，对户外电力设施进行围栏及空间美化升级的品牌行动。数年来，一个个灰头土脸的环网柜化身成为一道道美丽的风景线，与深圳碧水蓝天、花团锦簇的城市景观相得益彰，受到市民的广泛欢迎。

■于精美设计中见“璀璨”

此次揭幕的璀璨盒子以深港合作为主题，在10月31日向深港优秀设计师开展了设计征集大赛。经过组委会的激烈讨论与评比，12个优秀作品脱颖而出。随后，组委会将接力棒传递给网友，由网络投票决出最受欢迎的设计方案，并以“天降盲盒”的形式揭晓答案。

眼前这座璀璨盒子名为“共饮一江水 花开两地情”，通过代表深港的象征物联结成一幅繁华的画卷：深圳市花箭杜鹃和香港区花紫荆花交相辉映，寓意欣欣向荣的美好未来；港珠澳大桥、潮头、拓荒牛等代表性的符号寓意深港奋勇向上的精神；浪花纹样寓意共饮一江水、并肩弄潮人，体现合作共赢的理念。

目前，南方电网公司正高标准谋划河套深港科技创新合作区新型电力系统建设，全力以赴打造“双碳”示范区，以高品质供电服务支撑高质量发展。屹立于深港接壤处的

这座璀璨盒子既响应了粤港澳大湾区的发展理念，同时将电力设备与公共空间串联起来，传达深港文化交流的理念，让市民以润物细无声的方式感受文化浸润。

■在优化体验中更“璀璨”

这样的积极探索并非孤例，今年深圳供电局还在位于南山区的数字电网体验中心推出了另一款以节能环保为主题的plus造型璀璨盒子——“感碳景观”，突破单独箱体形式，形成了空间一体化的全新范例。

在这处十来米见方的小天地内，废弃电缆在艺术家的手中变为座椅；报废电表成了“碳”文化知识、节能环保科普的载体；废弃绝缘子化作花朵造型，以假乱真。在空地中央，三块绿意萌动的高大“叶片”主造型尤为引人注目，它们实则是三块功率为100瓦的太阳能发电光伏板，利用半导体界面的光生伏特效应将光能直接转化为电能，使路人能在“叶片”下方半弧形坐台的无线充电板上给手机充电，在夜间还能起到发光照明的作用。在“叶片”周围，“感碳景观”还融入了手摇发电的趣味互动内容，并通过浪花围栏与旁边的“勇立潮头”环网柜形成巧妙呼应，为市民提供了美好的空间及文化体验。

多年来，深圳供电局璀璨盒子品牌行动经过发展与完善，形成了户外电力设施美化改造的规范化标准，形式与内涵也在不断深化。接下来，深圳供电局将在致力于提升城市景观的同时，强化公众沟通，打造热点传播，唤起市民保护电力设备的积极性，促进电网发展与城市风貌的融合，积极助力深圳争创全国文明典范城市。

鼎和保险：

深入推进国有经济布局优化和结构调整 积极打造能源行业保险专家

立足新时代的历史方位，鼎和保险公司坚守央企金融的职责定位，以服务实体经济为根本，以服务能源生态建设为导向，以推动国企改革三年行动为契机，落实金融供给侧结构性改革要求，打造支撑和服务国家“双碳”战略、新型能源体系和新型电力系统建设的重要平台，深入推进国有经济布局优化和结构调整，加快成为能源保险细分领域领军企业，切实向新时代央企产业金融转型升级。

●●实现“0-1”转化，搭建能源保险产品服务体系

鼎和保险立足客户实际需求，通过搭建丰富多元的保险产品服务体系，为国家新型电力系统建设提供有力保障。

今年以来，鼎和保险推动构建“柔性化”项目团队，将组织建设优势转化为推动业务“0-1”突破的强大力量。实行团队化运作机制，按保险研究、业务拓展、创新孵化等专业条线划分业务团队，搭建起科学规范、协同高效的新电研究组织体系。明确将保险产品“0-1”落地纳入年度督办任务和部门绩效考核。积极试点产品经理制度，评选出以电化学储能专属保险为代表的一批创新产品，探索打造可推广复制的业务模式。改革以来，鼎和已陆续完成网络安全保险、电力需求响应责任保险、“用电无忧”保险等多个创新产品落地推广，客户服务能力不断提升。

新产品研发是企业竞争优势的源泉。鼎和保险坚持推进“前沿性”产品研发，不断加强战略优势。突出能源电力特色，聚焦清洁能源、数字电网、负荷资源、储能产业、电碳市场等重点领域拟定产品研发计划。围绕新型储能、能源电力保供、数字电网运营商转型、现代供电服务体系建设等方面，成功研发7项创新产品，其中5项属行业首创，成功抢占能源保险业“滩头”。其中电化学储能产品开发仅半年，已为数十座电化学储能电

站提供超4亿元的保险保障，能源保险产品服务体系价值得到初步体现。

●●突破发展瓶颈，打造有特色的“创投+保险”孵化平台

为突破发展瓶颈，鼎和保险全面分析公司面临的内外部挑战、战略机遇和自身具备的资源禀赋，创新提出搭建创新孵化平台，打造“能源+保险+科技”核心竞争力的新发展思路。

挖掘与整合产业资源是让企业“跑起来”的关键一招。鼎和保险确立企业主导型产业孵化平台的总体定位，聚焦能源产业价值链，发掘具有成长性、创新性、协同性的科创企业和“专精特新”企业，对接渠道、技术、数据、专家等产业资源，推动产业链与创新链深度融合。鼎和充分挖掘业务与渠道资源、科研与技术资源、数据与信息资源、专家与人脉资源等产业资源，以“资源换股权”，在不增加投资风险的前提下，加速企业孵化与创新成长，抢占新产品服务、商业模式、技术应用等从0到1的市场先机，树立价值变现的先发优势。

孵化优质项目能够为高质量发展培育新动能。鼎和保险积极孵化培育可应用于能源生态系统的风控企业和项目，实现风险管理从等量管理向风险减量管理模式转型，构建多方共赢新格局。鼎和通过内部选取具有自主知识产权的“鼎E保”试点，外部从能源安全领域起步，从团队优势、核心技术、产品特色、同业竞品、市场潜力、应用范围、业务协同等多个维度考察评估，筛选出优质的纳入项目储备库。

●●深化全面合作，提升企业品牌影响力

鼎和保险聚焦“能源行业保险专家”的战略定位，积极寻求与能源行业企业的交流合作，通过持续深化能源战略合

作、能源组织合作与能源研究合作，不断增强企业的品牌影响力。

鼎和保险立足国家能源电力改革的大背景，积极探索系统内外协同合作机会，与80多家单位建立有效合作关系。先后与北京鉴衡认证中心、蔚来电池公司、中汽数据公司、飞驰科技公司、慕再思咨询等签订合作协议，在风险防控、安全检测、产品研发、技术培训、知识共享、协同展业、联合共建实验室等多方面进行合作交流。此外，鼎和与清华大学电机系、五道口金融学院建立研究合作伙伴关系，就新型电力系统保险产品顶层规划与设计课题进行共研。鼎和加强与国家能源行业相关组织的联系沟通，主动加入储能领域最具影响力的中关村储能产业技术联盟、国家工业信息安全发展研究中心组建的网络安全保险研究工作组、电动汽车极速充电行业全国首个产业联盟等业内权威性组织。

深化能源研究合作是提升品牌知名度和影响力的又一重要途径。鼎和保险与中国再保险集团联合编写并发布业内首份《电化学储能保险发展研究报告》，至今浏览量数千次；与北京鉴衡认证中心联合编写《电化学储能电站运营期风险管理白皮书》，是保险行业首份专注于电化学储能风险的研究成果，有望成为行业操作规范和标准。自主研发的“鼎和风险云”系统，逐步形成具有鼎和特色的电网台风巨灾模型，进一步完善了鼎和服务新型电力系统建设的风险保障体系。鼎和与广州供电局联合举办的国内首个电力需求响应责任保险产品，得到新华社、中能传媒、中国银行保险报等重磅媒体报道，“能源行业保险专家”品牌知名度和影响力显著提升。

未来，鼎和保险公司将聚焦新时代央企产业金融的职责使命，助力实现高质量发展这一首要任务，把发展着力点放在服务实体经济上，服务新型能源体系和新型电力系统建设，切实发挥“社会稳定器”和“经济减震器”作用，以高质量发展服务中国式现代化建设。（丁禾）