

扣非净利润八连负 航天动力财务造假余波未平

本报记者 王登海 北京报道

作为中国航天科技集团旗下唯一以流体动力技术为核心的上市公司,陕西航天动力高科技股份有限公司(以下简称“航天动力”,600343.SH)正经历成立以来最严峻的生存危机。2024年年报数据显示,公司实现营业收入9.25亿元,同比增长2.79%;归母净利润亏损1.87亿元,扣非净利润亏损1.80亿元。《中国经营报》记者观察到,这已经是航天动力归母净利润连续4年亏损,而扣非净利润更是连续8年出现了亏损,累计亏损额高达8.02亿元,且亏损额度逐年扩大。

持续亏损

记者梳理发现,公司归母净利润已连续4年亏损,2021年至2024年分别为-1.97亿元、-0.40亿元、-1.95亿元和-1.87亿元。

作为航天技术应用产业化的先锋平台,航天动力曾凭借航天流体动力技术资源,在军民融合领域占据重要地位。然而,这家承载航天科技光环的上市公司近年深陷业绩泥沼。2024年年报显示,公司实现营业收入9.25亿元,同比微增2.79%,但归母净利润延续亏损态势,全年净亏1.87亿元。

对于2024年的亏损,公司在年报中披露了三大原因:一是受宏观经济影响,主营业务市场需求增长乏力,电机和化工泵等产品市场份额下滑,变矩器产品及产能调整未能有效覆盖运营成本,导致年度毛利率显著下降;二是部分存货受产品转型及客户订单变更影响,计提减值损失增加;三是投资收益、资产处置收益等非经营性收益同比减少。

事实上,这并非航天动力首次出现亏损。记者梳理发现,公司归母净利润已连续4年亏损,2021年至2024年分别为-1.97亿元、-0.40亿元、-1.95亿元和-1.87亿元。更为严峻的是,公司扣非净利润已连续8年亏损,自2017年以来一直处于亏损状态。数据显示,2017年至2024年,航天动力的扣非净利润分别为-0.13亿元、-0.10亿元、-1.12亿元、-0.38亿元、-2.16亿元、-0.48亿元、-1.85亿元和-1.80亿元,合

计亏损8.02亿元。亏损额度也呈现逐年扩大的趋势,从2017年的0.13亿元扩大至2024年的1.8亿元。

在持续亏损的同时,公司资产负债表的结构性风险也在加剧。2022年至2024年,航天动力应收账款规模持续扩大,净额分别为5.85亿元、6.65亿元、6.37亿元,其中2023年应收账款增速达13.7%,而同期营收29.4%的降幅,暴露出收入萎缩与赊销扩张并存的畸形模式。应收账款占营业收入比例从2022年的45.89%飙升至2023年的73.84%,2024年虽降至68.86%,仍显著高于行业均值;占总资产比例从2022年的18.25%升至2024年的21.28%,成为资产负债表中最大单一科目。此外,应收账款周转率从2022年的2.02次骤降至2024年的1.42次,回款周期从178天延长至254天。

在资产与负债方面,2022年至2024年,航天动力总资产从32.06亿元降至29.94亿元,呈现持续缩水态势;而总负债却从13.02亿元攀升至15.02亿元,债务压力持续加剧。资产负债率也从2022年的40.60%攀升至2024年的50.17%,显示出公司陷入“资产缩水-债务膨胀”的恶性循环,财务状况堪忧。

造血能力持续衰竭

与泵业务的勉强维稳形成鲜明对比,航天动力液力变矩器业务上演了“卖得越多亏得越多”的残酷戏码。

记者了解到,航天动力主要从事泵及泵系统、液力传动系统的研发、生产、销售以及工程项目的承揽,业务涉及矿山、能源、化工、水利、电力、冶金、消防、交通和军工等多个行业领域。

从产品结构来看,泵及泵系统是航天动力的支柱业务。公司泵及泵系统产品品种较多,包括工业往复泵、长输管线输油泵机组、大型水利泵、中小型水轮机、中高端消防泵以及泵动力端(电

机)系列产品。2022年、2023年、2024年,泵及泵系统业务的收入分别为5.49亿元、5.25亿元、4.36亿元,占收入的比重分别为43.06%、58.29%、47.16%。尽管2023年收入占比显著提升,但2024年受市场竞争加剧影响,收入规模及占比均有所下滑。在毛利率方面,该业务毛利率从2022年的19.74%下滑至2023年的15.73%,2024年虽小幅回升至17.78%,但仍显著低于行业均值。

在液力变矩器业务方面,航天动力是单涡轮液力变矩器行业龙头企业,拥有军民两用液力变矩器及总成、液力缓速器、液力传动系统等多种类别的产品系列,产品广泛应用于AT、CVT等自动挡汽车、各种装载机、叉车和其他中大型的特种车辆。但是,与泵业务的勉强维稳形成鲜明对比,航天动力液力变矩器业务上演了“卖得越多亏得越多”的残酷戏码。数据显示,2022年、2023年、

2024年,航天动力液力变矩器业务的收入分别为1.27亿元、1.38亿元、2.39亿元,占收入的比重分别为9.98%、15.32%、25.87%。虽然收入不断增长,在总收入的比重也不断上升,但该业务的毛利率一路崩盘,从2022年的6.7%降至2023年的-13.70%,2024年进一步恶化至-25.09%。

年报显示,2024年,航天动力液力变矩器产品订单增长明显,全年实现订单3.4亿元,同比增长66%,主要是乘用车变矩器产能释放,批产交付能力大幅提升。

电机业务作为航天动力的战略拓展方向,2022年、2023年、2024年的收入分别为1.94亿元、2.02亿元、1.55亿元,占收入的比重分别为15.19%、22.43%、16.73%。2023年受益于新能源政策驱动,收入规模及占比均有所提升,但2024年受下游需求波动影响,收入规模及占比双降。毛利率方面,该业务2022年、2023年、2024年的毛利率分别为20.21%、13.18%、8.03%,连续三年下滑,显示出行业价格战加剧及成本控制压力。

此外,近些年,航天动力正在培育节能项目、氢能项目、机械加工中心等业务,然而,这些新业务在营业收入中的占比仍然较小,短期内难以成为公司新的利润增长点。



图片来源:航天动力官网

财务造假

有投资者以航天动力应承担证券虚假陈述责任为由向法院提起诉讼,要求公司就前述信息披露违法行为承担民事赔偿责任。

从虚增收入的“财务狂欢”到被重罚后又面临投资者的索赔,当前的航天动力仍在为此前系统性财务造假承担后果。

记者了解到,为扭转业绩下滑趋势,2016年,航天动力经管理层决策,以贸易方式参与隋田力主导的专网通信自循环业务。这一决策,最终演变为一场长达5年的财务造假事件。

2022年8月,航天动力因涉嫌信息披露违法违规被证监会

立案调查。经过近一年的调查,2024年3月证监会正式下发《行政处罚决定书》。经查明,2016年至2020年期间,航天动力开展的专网通信贸易业务相关交易均为虚假,不具有业务实质,虚增收入、利润,导致披露的定期报告存在虚假记载。其中,2016年至2020年年报虚增收入累计达到38亿元,虚增利润7213万元,2020年临时报告也存在虚假记载。

基于上述违法行为,航天动力被责令改正,给予警告,并处以600万元罚款。时任总经理郭新峰被采取10年证券市场禁入措施,成为该案处罚最重的责任人。其余相关责任人,包括时任航天动力董事长朱奇、副总经理韩卫钊、财务总监任随安等人分别被处以200万元、150万元、100万元等数额不等的罚款。

除了上述处罚之外,有投资者以航天动力应承担证券虚假陈述责任为由向法院提起诉讼,要求公司就前述信息披露违法行为承担民事赔偿责任。

根据航天动力年报中披露的信息,西安市中级人民法院于2025年1月13日就258名投资者诉讼进行了开庭审理,尚未判决。另有44名投资者向法院提起诉讼,尚未开庭审理。截至目前,共有302名投资者提起诉讼,起诉金额合计3161.93万元。

核心业务失速拖累全局 冀东装备营收、净利双降

本报记者 王登海 北京报道

作为中国水泥装备制造业的龙头企业,唐山冀东装备工程股份有限公司(以下简称“冀东装备”,000856.SZ)正深陷经营寒冬。2024年年报显示,公司营业收入同比下降14.58%至24.95亿元,归母净利润降幅达28.72%至2185.89万元,扣非净利润更是锐减65.63%至763.07万元,其营收已经是连续三

年下降了。

《中国经营报》记者观察到,冀东装备营收滑坡,与区域市场失衡和核心业务萎缩密切相关。北方市场作为传统主战场,收入同比下滑20.81%至20.68亿元,而南方及海外市场虽分别增长36.53%和78.80%,但体量仅占17.12%,难以弥补北方市场的颓势。同时,机械设备及备件业务收入同比大跌30.26%至10.79亿元,占总营收的43.23%,其

萎缩直接拖累了整体业绩。

此外,在营收不断下降的情况下,2024年冀东装备应收账款余额激增42.9%至10.11亿元,关联交易金额达19.80亿元,占营业收入的79.34%。在营业收入连续三年下滑、核心业务失速、关联交易占比居高不下的三重压力下,这家老牌国企能否在行业低谷中突围?对此,记者致电冀东装备,其相关负责人以开会为由婉拒了采访。

营收三连降

水泥设备行业与水泥产量、固定资产投资高度相关。近年来,全国水泥产量连续三年下滑,直接导致传统设备需求萎缩,冀东装备经营业绩也随之下滑。根据冀东装备披露的数据,2022年、2023年、2024年,冀东装备营业收入分别为32.00亿元、29.21亿元、24.95亿元,同比增速依次为-7.26%、-8.71%、-14.58%,呈现连续三年大幅下滑态势。

与此同时,冀东装备的净利润表现同样不容乐观。2023年,冀东装备虽然在营业收入下滑的情况下净利润保持了89.40%的增长,达到了3695.74万元,但是,2024年冀东装备的利润端出现显著恶化,净利润同比下降41.29%,只有2169.6万元,扣非净利润波动更为剧烈,

2024年仅763.07万元,较上年同期下降65.63%。

然而,盈利能力的弱化并非只源于市场环境的变化,成本端的压力同样不容忽视。数据显示,2024年,冀东装备的期间费用合计1.38亿元,占营收达5.52%,同比增加25.2%。其中,管理费用因公司任期绩效同比增加而上升了10.53%,财务费用也上升了10.53%,其原因是报告期资金日均规模降低导致利息收入减少。

与成本攀升形成鲜明对比的是现金流的全面恶化。2024年经营活动现金流净流出3440.75万元,同比减少139.81%;投资活动现金净流出扩大216.02%至2930.95万元,主要因对外投资增

加;筹资活动现金流仅净流出5499.15万元,同比下降6508.25%,其原因是公司偿还债务支付的现金同比增加。此外,货币资金从2023年的3.44亿元降至2.26亿元,降幅为34.18%。货币资金与流动负债的比例仅为39.64%,近三年经营性现金流均值与流动负债的比例为12.25%,显示出公司在现金流管理方面的压力。

资产负债表显示,冀东装备的财务杠杆持续攀升。截至2024年年末,公司总资产22.37亿元,总负债17.89亿元,资产负债率达79.98%,较去年同期上升0.82个百分点。其中,应付账款12.12亿元,占总负债的67.8%,显示出对上下游资金的高度依赖。

应收账款高企

在营收连续三年下降的背景下,冀东装备的应收账款却呈现显著增长趋势,且占营业收入和总资产的比重逐年上升,同时资金周转率也出现下降。数据显示,2022年、2023年、2024年,冀东装备的应收账款分别为6.08亿元、7.08亿元、10.11亿元,应收账款增速分别为-11.14%、16.36%、42.9%,呈现持续增长的趋势,尤其是2024年增速加快。

与此同时,冀东装备应收账款占营业收入和总资产的比重也在不断上升。其中,应收账款占营业收入的比重分别为19.01%、24.23%、40.53%,持续增长;占总资产的比重分别为

27.75%、33.29%、45.21%,也在不断上涨。此外,冀东装备应收账款的周转率出现明显下降。2022年,应收账款周转率为4.95次,周转天数为72.72天;到2024年,周转率下降至2.9次,周转天数延长至124天。

“当应收账款增速远超营收增速时,可能表明企业通过放宽信用政策刺激销售,但实际交易并未带来有效现金流。”业内财经专家指出,“这种‘以账期换订单’的策略,本质上是将经营压力后移,而资金周转率下滑,不仅加剧了资金链的脆弱性,更可能引发坏账准备计提的连锁反应。”

记者还发现,在冀东装备的

核心业务失速

此外,记者还观察到,近年来,冀东装备还暴露出严重的区域市场结构风险。作为扎根华北的国资企业,冀东装备长期依赖北方市场,但在北方地区营收已经连续三年下滑。数据显示,2021年、2022年、2023年、2024年,冀东装备北方地区的收入分别为31.35亿元、29.10亿元、26.11亿元和20.68亿元,占总营收的比重分别为90.87%、90.95%、89.40%和82.88%,同比增长率分别为20.34%、-7.18%、-10.26%、-20.81%。

反观南方及海外市场,2024年冀东装备虽实现36.53%和78.80%的同比增长,但两大

市场合计营收仅4.27亿元,不到北方地区的五分之一。在南方市场上,冀东装备在2021年、2022年的收入都有所下降,但2023年同比增长6.2%至2.99亿元,占到总营收的10.24%,2024年,再一次增长36.53%,达到了4.08亿元,占总营收的16.36%。而海外市场,在2023年、2024年都有提升,但比例较小,不到总营收的1%。2024年,海外市场收入为0.19亿元,同比增长78.80%。

此外,记者还发现,冀东装备核心业务机械设备及备件板块的失速也是其整体业绩下滑的因素。机械设备及备件在

应收账款中,关联方所占的应收账款占据了绝大部分。根据公司披露的数据,2023年、2024年,冀东装备关联方应收账款账面余额分别为5.26亿元、8.11亿元,坏账准备分别为0元、56万元。事实上,一直以来,冀东装备关联交易的规模就很大。2022年、2023年、2024年,冀东装备向金隅集团及其关联方销售商品及其他业务收入分别为27.58亿元、24.34亿元、19.80亿元,占营业收入的比重分别为86.19%、83.34%、79.34%。冀东装备预计2025年日常关联交易总金额为25.5亿元,其中向关联人采购金额为3.06亿元,向关联人销售金额为22.44亿元。

2021年时达到最高位20.66亿元,占总营收的58.89%,但在此后的三年连续下降,2022年下降10.33%至18.53亿元,2023年下降16.52%至15.47亿元,到了2024年,下降幅度扩大到30.26%,只有10.79亿元。也就是说在这四年时间,冀东装备的机械设备及备件业务的收入几乎腰斩,在营业收入中的比重也在下降,从2021年的58.89%下降到2024年的43.24%。

尽管土建安装、矿山工程业务在2024年分别增长10.11%和10%,但二者合计营收仅9.79亿元,难以弥补机械设备及备件业务的损失。