

股东身兼第一大客户 恒业微晶三重谜

刚入股便成第一大客户

2021年入股恒业微晶后，益志科技2022年便成为了公司第一大客户。

招股书显示，恒业微晶主要从事分子筛相关产品的研发、生产、销售和技术服务，主要产品包括分子筛原粉、分子筛活化粉及成型分子筛。

据恒业微晶介绍，公司分子筛产品主要应用于吸附分离领域，下游应用领域广阔，全面覆盖工业制氧（深冷空分、变压吸附）、医用制氧、能源化工、石油化工、食品及医药包材、制冷等众多下游领域。报告期内，分子筛相关产品为恒业微晶贡献超九成营收，数据显示，2020-2022年，分子筛相关产品实现营业收入分别约为1.87亿元、3.88亿元、3.47亿元，占比分别为85.66%、91.53%、91.85%。

在恒业微晶招股书中，益志科技出现频率较高，该公司在2021年12月通过增资方式入股恒业微晶，彼时增资的每股价格为21.96元。增资后，益志科技持有恒业微晶1.58%的股份。

不过值得一提的是，刚入股恒业微晶，益志科技便在2022年成为了公司第一大客户。

恒业微晶披露的前五大客户名单显示，2022年公司第一大客户是益志科技，当年向其销售产品为分子筛，销售金额4231.41万元，销售收入占比为10.29%。而在2020年、2021年，益志科技均未出现在恒业微晶前五大客户名单中。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示，入股发行人后成为发行人第一大客户，这巧合的概率并不高，入股与增加合作是否构成一揽子交易，这其中的原因、合理性、必要性可能需要企业说明。

针对上述情况，深交所也进行了关注，要求恒业微晶说明益志科技入股公司的原因、

排队近8个月，上海恒业微晶材料科技股份有限公司（以下简称“恒业微晶”）创业板IPO在近期披露了一轮问询回复意见，公司报告期内多个问题也遭到了监管层关注。其中，作为恒业微晶股东又是第一大客户，成都益志科技有限责任公司（以下简称“益志科技”）成为了绕不过去的关键角色。

2022年恒业微晶向前五大客户销售情况一览

（单位：万元）

客户名称	销售模式	销售金额	占收入比例
益志科技	直销	4231.41	10.29%
上海民仓科技有限公司	委托代销	4153.09	10.1%
美国空气产品公司	直销	3302.54	8.03%
杭氧股份	直销	2824.08	6.87%
陕西宇辰时代智能科技有限公司	直销	2739.12	6.66%

入股价格及其公允性、入股前后公司向该客户销售产品价格和销量的变动原因、入股后即成为第一大客户的原因。

此外，深交所还要求恒业微晶说明向益志科技销售毛利率及与其他客户的比较情况，入股协议是否附带销售金额、业务合同约定以及其他利益安排等。

终端客户未装填试车

经监管层现场检查，益志科技向恒业微晶采购分子筛后销售给了杭州普非科空分设备有限公司（以下简称“普非科”）。

在首轮问询函中，深交所要求恒业微晶说明益志科技作为生产商采购公司分子筛的具体用途，益志科技将公司产品搭配自身设备对外销售是否符合行业惯例，公司主要生产商客户是否存在同类型情形。

另外，益志科技的采购是由恒业微晶2022年底集中发货至公司。深交所也要求恒业微晶结合普非科相关项目内容、建设最新进展、装填试车进度安排情况，益志科技采购公司产品后的用途情况、产品保管、变质及期后退换货情况等，说明公司2022年底向益志科技集中发货的原因及合理性。

需要指出的是，在现场检查中，终端客户

普非科相关项目一直未开展装填试车，这并不符合运至现场的分子筛一般在不超过15天投料使用的商业惯例。深交所要求恒业微晶说明与益志科技终端客户项目建设进展的匹配关系，公司与益志科技相关销售退换货条款设置情况、相关产品控制权是否发生转移，公司相关收入确认时点的准确性、是否存在提前确认收入情形。

独立经济学家王赤坤对北京商报记者表示，IPO过程中，不少企业会倒在现场检查阶段，如果能扛过监管层现场检查，对于相关疑问公司能给出合理解释，也会给后续的IPO道路打下坚实的基础。

出现两次大幅涨价

与益志科技合作的一年多时间，恒业微晶对其销售产品进行了两次大幅涨价，并且是在益志科技未与普非科达成价格谈判结果前。

具体来看，恒业微晶与益志科技于2021年4月签订210吨工业锂分子筛购销协议，其中180吨用于“普非科YZKJ/飞南富氧2×11000/90项目”，彼时最初协议价格是11.2万元/吨，不过双方分别于2021年8月31日和2022年7月6日签订补充协议，就产品的交货期及产品价格进行了补充约定，价格由11.2万元/吨增至16万元/吨，后再增至25万元/吨。

对此，深交所要求恒业微晶说明公司向益志科技两次大幅上调产品价格的原因，上调后价格的公允性及与市场价格及向其他客户销售价格匹配性，上调价格对公司毛利率和营业利润的影响，益志科技在未与普非科达成价格谈判结果的情况下即接受公司涨价的商业合理性，益志科技未从市场其他方采购分子筛的原因。

恒业微晶曾表示，由于益志科技自身原因项目进度延迟，导致其向公司订购分子筛原约定的交货时间推迟，同时交货期内锂源材料价格大幅上涨，因此，双方就产品的交货期及产品价格进行了补充约定。

另外，经现场检查，益志科技支付恒业微晶款项的整体进度快于其向普非科的收款进度。

深交所也要求恒业微晶说明公司与益志科技、益志科技与普非科合同签订的时间、单价、金额、付款周期及其合理性，益志科技回款进度较快的原因，相关回款资金来源及其真实性。针对相关问题，北京商报记者向恒业微晶董事会办公室发去采访函，不过截至记者发稿，对方并未回复。

北京商报记者 马换换

身陷技术纠纷 中兴新材IPO添堵

中兴通讯（000063）、派能科技控股股东中兴新通讯有限公司（以下简称“中兴新”）欲再推旗下企业上市。上交所官网显示，深圳中兴新材技术股份有限公司（以下简称“中兴新材”）科创板IPO于近日对外披露了首轮问询回复意见。值得注意的是，中兴新材正面临技术纠纷，被A股隔膜龙头企业星源材质告上法庭，涉案金额5050万元，目前尚未开庭。此外，报告期内，比亚迪一直是中兴新材第一大客户，为公司贡献逾四成营收。

被星源材质告上法庭

正在闯关科创板的中兴新材，因技术纠纷被同行星源材质告上了法庭。

招股书显示，中兴新材专业从事锂离子电池隔膜等高分子特种膜材料的研发、生产及销售，主要产品包括干法锂电基膜及涂覆膜。

据了解，1月16日，星源材质向深圳市中级人民法院（以下简称“深圳中院”）提起诉讼，要求中兴新材、中兴新材全资子公司武汉新材、杜某停止使用、披露或允许、许可他人使用星源材质的技术秘密，要求中兴新材、武汉新材、杜某连带赔偿星源材质经济损失5000万元及因维权的合理支出50万元。5月24日，深圳中院对上述侵害技术秘密纠纷诉讼案件立案。截至审核问询函回复出具之日，该侵害技术秘密纠纷诉讼案件尚未开庭。

此次提起诉讼的星源材质是中兴新材的可比公司，是锂离子电池隔膜龙头企业，早在2016年就已登陆创业板。资料显示，星源材质是专业从事锂离子电池隔膜研发、生产及销售的新能源、新材料和新能源汽车领域的国家级高新技术企业，公司生产的锂离子电池隔膜主要包括干法隔膜、湿法隔膜以

及在干湿法隔膜基础上进行深加工的涂覆隔膜。

值得一提的是，此次纠纷并非星源材质与中兴新材的首次纠纷。2022年，星源材质还曾诉中兴新材、武汉新材及第三方侵害其发明专利，该案以星源材质败诉告终。

针对上述情况，在首轮问询中，上交所要求中兴新材按照最坏结果原则预计如败诉对公司持续经营、财务状况的影响。

中国国际科技促进会科技产业投资分会副会长兼战略投资智库执行主任布娜新表示，随着科技属性的企业上市通道更加顺畅，知识产权纠纷也成为拟IPO企业会面临的重要问题之一。不过，此类纠纷是否会影响到公司IPO进程，还要看涉及到的技术是否属于公司核心技术、败诉最坏情况下会给公司带来哪些影响等。如果为公司贡献营收占比小，不足以影响公司业绩，可能不会对上市公司产生阻碍。

比亚迪为第一大客户

报告期内，比亚迪始终为中兴新材第一大客户，为公司贡献逾四成营收。在首轮问询中，上交所也要求公司说明是否对比亚迪存在单一客户的依赖风险。

招股书显示，2019-2021年以及2022年

前三季度，中兴新材对比亚迪销售金额分别为2406.13万元、3852.19万元、18618.01万元和17514.2万元，销售金额占主营业务收入的比重分别为41.3%、45.12%、60.26%和43.82%，均超过40%，其中2021年占比超过60%。

针对上述情况，上交所要求中兴新材说明2021年来自比亚迪的收入实现大幅上升的合理性；并全面评估公司是否对比亚迪存在单一客户的依赖风险，客观论证公司与比亚迪合作的稳定性和可持续性。

中兴新材表示，公司自2013年起与比亚迪开始进行业务往来，已建立长期稳定的合作关系。2021年度，公司对比亚迪销售收入占比升高，主要系其刀片电池自2020年推出后下游应用不断增加，公司的多款三层共挤隔膜产品先后完成产品导入并快速放量所致。随着公司客户结构持续优化，公司来自比亚迪毛利的占比将进一步降低，占比维持在40%上下，公司不构成对比亚迪形成重大依赖的情形。

此外，中兴新材无实控人的情况也遭到了上交所的追问。据了解，中兴新材控股股东为中兴新，中兴新无实际控制人，因此中兴新材同样无实际控制人。中兴新、深圳资玛特、南宁资玛特于2022年1月10日签订《一致行动协议》，三方构成一致行动关系，合计占有公司48.11%的表决权。除中兴新材外，公司控股股东中兴新控制的其他企业包括中兴通讯、派能科技等。

对此，上交所要求中兴新材说明2022年1月前相关一致行动及其协议约定情况，是否影响公司最近两年无实际控制人状态没有发生变更的认定。

针对公司相关问题，北京商报记者向中兴新材方面发去采访函，不过截至记者发稿，并未收到对方回复。

北京商报记者 丁宁

侃股 Stock talking

千亿ETF基金映射衍生品市场繁荣

周科竞

8月7日上交所数据显示，华泰柏瑞沪深300ETF基金规模超过了1000亿元，这与它极强的金融衍生品属性密不可分。

沪深300ETF基金成为份额大户，股票期权的卖方做出了巨大的贡献，下面几组数据是最好的证明。

中国金融期货交易所，沪深300指数2023年8月到期的期权，代码IO2308，其中看涨期权4000点行权价格的持仓量10004手、4050点7538手、4100点8936手……从4450点到3400点的总持仓量为63875手，其中的卖方投资者卖出了看涨期权，为了回避股指上涨的风险，需要买入股票现货或者ETF基金进行对冲，按照沪深300指数4000点测算，每一手期权代表100倍指数点，一手看涨期权的卖方就需要持有约40万元的沪深300ETF基金进行对冲，63875手卖方如果全部进行风险对冲，需要255.5亿元的ETF基金市值。

此外，上海证券交易所的个股期权2308合约的平值附近的持仓量也超过50万手，每一手代表10000份基金，如果买方提出行权，卖方需要准备华泰柏瑞沪深300ETF基金进行现货交割，所以如果卖方全部进行风险对冲，则需要准备不少于50亿份华泰柏瑞沪深300ETF基金份额，如果按照每份基金4元的价格计算，也需要200亿元的基金市值。

仅仅这两项的近月合约，就需

要不少于450亿元的基金份额进行风险对冲，还有深交所的个股期权也有少量的期权持仓，再加上股指期货市场空方的套期保值持仓，实际上的风险对冲需求量不会少于500亿元。所以本栏说，期权的卖方有很大的买入并持有华泰柏瑞沪深300ETF基金的需要，这一动力也成就了该基金率先突破1000亿元的份额大关。

金融衍生品市场虽然看起来参与者少，资金量不大，但是如果考虑到做市商或者套保资金的避险需要，就能够大幅提高股票现货及基金现货的需求量，而这些大资金的持仓相对稳定，如果未来金融衍生品市场更加繁荣，套保的资金量也就越大，买入的ETF基金也就越多，这对于以中特估为代表的蓝筹股的估值水平提升很有好处，金融衍生品市场的发展，虽然会降低股票现货的换手率，但是却能在实际上提升股市活跃度，增加投资者的财产性收入，进而刺激消费，使中国经济进入真正的良性循环。

如果考虑杠杆因素，股指1%的涨幅大约能够带动金融衍生品市场多头10%以上的收益，即股指100%涨幅的刺激消费效果如果通过金融衍生品市场完成，只需要股指上涨10%就能实现，所以大力发展金融衍生品市场对于活跃股市、刺激消费、增加投资者财产性收入都有很大好处，是值得大力发展的朝阳行业。