

登陆科创板首年便由盈转亏

孚能科技存货跌价上亿元遭问询

■本报记者 董梓童

上市第一年,动力电池企业孚能科技(赣州)股份有限公司(下称“孚能科技”)就止盈转亏。据业绩预告,2020年全年,孚能科技实现归母净利润-2.72亿元至-4.08亿元,扣非后净利润为-4.47亿元至-6.7亿元。而去年同期,孚能科技的归母净利润和扣非后净利润分别为1.31亿元和979.79万元。

孚能科技表示,对部分存货和应收款项计提减值准备约1.5亿元是公司业绩变化的主要原因。孚能科技也因此被上交所质疑存货减值合理性、主要客户订单金额是否变化等。

主要客户采购“爽约”

业绩预告显示,2020年孚能科技预计计提存货减值准备约1.1亿元,占全部计提资产减值准备1.5亿元的73%左右。

孚能科技指出,存货减值的主要产品分别为A、B品电芯,合计跌价准备约1.09亿元,库龄在1年以内或1—2年。由于型号不同,对A品按照年平均销售单价作为可变现价格,并以此进行存货减值测试,根据减值测试结果确认减值准备金额。而B品为明显出现跌价的存货,在减值测试后计提存货跌价准备。

这引起了上交所的注意,其要求孚能科技披露“对A、B品电芯的存货价值采用不同测算方式的依据与合理性”。

孚能科技表示,A品存货中出现减值迹象的存货主要是A品电芯

29F,减值金额为4228万元,占A品存货减值金额的64.18%。29F电芯中1年内的存货金额为3993万元,1—2年的存货金额约1.2亿元。该产品跌价始于2020年第四季度。

据回复,孚能科技2020年初及其以前29F电芯进一步加工成模组或电池包主要目标客户是长城汽车股份有限公司(下称“长城汽车”),主要供应长城汽车某款面向“网约车”市场的车型。该车型在2019年销售表现较好,长城汽车和孚能科技预计2020年该车型大概率会延续2019年的销售趋势。但2020年上半年受新冠肺炎疫情影响,该车型销售低迷。年中又遇到“网约车”部分指标参数要求发生改变,于是长城汽车对该车型更新迭代,并于当年四季度重新推出更新迭代后的产品。因此去年

孚能科技对长城汽车的销售未达预期,导致其因备货而结存的A品形成较大库存。

“考虑备货电芯库存增加的实际情况和公司资金流动性的需求,公司管理层决定对备货的电芯采取直接销售的措施。”孚能科技称。2020年11月,孚能科技与杭州宇谷科技有限公司签订了100万支29F电芯的销售合同,销售单价低于单位成本。

另一产品B品电芯存在减值迹象,则是由于在外观或性能方面具有瑕疵和缺陷,使其售价低于正常电芯。2020年计提减值的B品主要来自孚能镇江一期工厂。而孚能镇江三期工程是孚能科技的首发募投项目之一,后者目前仍在建设中,尚未有产品产出。

市占率大幅下降

主要大客户的流失似乎早有预兆。

去年8月,有投资者在上证e互动网站向孚能科技提问,公司曾被列入北汽蓝谷新能源科技股份有限公司黑名单,是否能简单介绍此事。孚能科技回复称,“该榜单为北汽采购部内部制作,仅是采购部自身使用的一个多维度、综合性评价供应商的体系,并不会因其影响双方签署的所有合作协议的效力”。

但随后,孚能科技专门发布公告称,被“拉黑”一事子虚乌有。实际上,现已公开数据显示,去年北汽集团大幅减少了对孚能科技产品的采购。

记者还注意到,孚能科技产品以三元软包电池为主,而国内对方动力电池技术路线接受度更高,孚能科技的技术路线并不“吃香”。同时,相比孚能科技,2020年业绩较好的宁德时代、亿纬锂能等同行行业可比上市公司产品线更为丰富,应用领域也更广。

即便如此,孚能科技仍对三元软包电池的市场前景十分看好,并在登陆科创板后,积极拓展新合作伙伴。首发成功后,孚能科技公告,戴姆勒与公司达成战略合作,前者投资9.05亿元成为公司股东之一。

孚能科技认为,目前欧洲市场对于软包电池更加青睐。2020年欧洲最畅销的20款新能源乘用车中,有15款搭载软包动力电池。随着欧洲市场崛起,海外车型逐渐在包括中国在内的其他国家投产和销售。

“牵手”戴姆勒,对孚能科技而言,意味着更广阔的市场,但孚能科技并非戴姆勒的唯一选择。去年8月,戴姆勒宣布与宁德时代达成合作,后者将为前者提供电芯、模组及电池包。

雪上加霜的是,近年来,孚能科技市场占有率下滑明显,从2017年的约9%降至2019年的1.95%。在乘用车市场信息联席会秘书长崔东树看来,在动力电池领域,孚能科技并不是强势企业。

随着国内动力电池市场竞争愈发白热化,孚能科技能否逆转下滑态势,打赢“翻身仗”?本报将继续关注。

前三大客户销售额集体“跳水”

客户集中度较高是孚能科技冲击科创板IPO时市场重点关注的问题之一。2017—2019年,其前五大客户销售收入占比一直维持在95%以上。

据年报,自2018年开始,长城汽车一直是孚能科技的第二大客户。2018—2019年,孚能科技对长城汽车的销售金额分别为1.67亿元和5.64亿元,占其主营业务收入的7.65%和24.37%,比重大幅提升。

但记者查阅资料发现,孚能科技2020年与上一年度相比主要客户结构发生变化。2019年排名前三的客户大幅减少了对公司的采购额,公司对三家公司的销售额大幅下降。

2019年,孚能科技的前三大客户分别为北京汽车集团有限公司(下称

“北汽集团”)、长城汽车和上海锐镁新能源科技有限公司(下称“上海锐镁”),当年销售金额分别为11.02亿元、5.64亿元和4.07亿元,占公司主营业务收入的47.58%、24.37%和17.56%。三家企业销售金额合计20.73亿元,占比89.51%,贡献了近九成的收入。

然而在2020年,上述三家公司销售占比分别下降至0.14%、0.29%和-0.55%,降幅达99.69%、98.76%和103.33%。按销售额下滑幅度计算,影响了孚能科技2020年的销售额20.73亿元,按2019年毛利率测算影响毛利4亿元。

其中,上海锐镁销售占比为负值是由于存在退货情况。

在问询函中,上交所也特别关注了孚能科技2019年和2020年主要客户及在手订单金额占比等变化情况。

2020年,孚能科技前三大客户替换为Daimler AG(下称“戴姆勒”)、广州汽车股份有限公司和南京金龙客车制造有限公司。孚能科技对这三家公司的销售占比分别从2019年的6.8%、1.41%和0%迅速提至20.42%、30.78%和15.34%。三家公司合计销售额占比66.54%,远低于2019年前三大客户。但从公开渠道尚未可知2020年前三大客户的合计销售金额。

为什么会产生如此大的变化,上述变动会给孚能科技带来什么影响?记者多次致电孚能科技董秘办,电话均未接通。

因此前收购的多家子公司业绩严重下滑,业绩承诺无法兑现,同时预计计提各类减值超20亿元,导致2020年巨额亏损

中金环境麻烦缠身

■本报记者 李玲

南方中金环境股份有限公司(下称“中金环境”)近期的麻烦事有点多。

先是预计2020年业绩预计亏损近20亿元,并在同一天收到深交所下发的关注函,此后公司副董事长兼总经理又因内幕交易自家股票被浙江监管局下发《行政处罚决定书》。此外,当前中金环境还因子公司业绩承诺未实现而陷入诉讼。

2月24日晚间,经过两次延期后,中金环境对深交所关注的子公司业绩下滑、商誉减值问题进行了回复。

作为浙江省杭州市余杭区首家创业板上市公司,中金环境2010年上市之初主要业务为离心泵的研发、生产和销售,2015年以后,其通过资产收购开始转型生态环境综合治理服务商。不过从目前的情况来看,中金环境的转型似乎并不成功,并因此前的收购将自己推入诉讼漩涡。

商誉减值致亏损近20亿元

根据中金环境此前披露的《2020年年度业绩预告》,预计2020年度实现营业收入40亿元—43亿元,相较于上年同期的40.9亿元,并无太大波动。但归属于上市公司股东的净利润为亏损16.8亿元—19.8亿元,扣除非经常性损益后的净利润为亏损18.3亿元—21.3亿元,而上年同期这两个指标分别为盈利2293万元、876万元。

对于业绩变动的原因,中金环境称,报告期内,受新冠肺炎疫情及市场环境的影响,公司全资子公司浙江金泰莱环保科技有限公司(下称“金泰莱”),北京中咨华宇环保技术有限公司(下称“中咨华宇”)等的经营受到较大程度的影响,金泰莱预计无法完成业绩承诺,中咨华宇等公司业绩下滑严重。

据中金环境透露,基于以上原因,预计2020年对包括收购金泰莱、中咨华宇等公司计提商誉减值金额共计17.5亿元

至19亿元之间;此外,拟对肥东县市政污泥处理及蓝藻处理项目、大丰市大丰港工业区供水项目相关资产计提无形资产减值损失3亿元至4亿元之间。因此,本期计提的商誉等减值金额合计在20.5亿元—23亿元。

为何会形成如此高的商誉减值?深交所关注函中也要求中金环境列示并购买的具体交易金额、形成的商誉原值等情况。根据回复,中金环境于2016年5月完成中咨华宇100%股权的收购,中咨华宇资产组合包含了中咨华宇及其下属多个环保咨询、设计、环保工程业务子公司,合计交易对价约17.08亿元,合计形成商誉原值约14.67亿元。2017年12月,中金环境又以18.5亿元收购金泰莱100%股权,形成商誉原值同样约14.67亿元。

根据2020年三季度报,截至2020年3季度末,中金环境的商誉账面价值合计约25.84亿元,即使此次计提减值之后,仍存在6.84—8.34亿元的商誉账面价值。

子公司业绩承诺“食言”引诉讼

既然敢于高商誉收购,那么必然伴随着业绩补偿承诺。

据披露,收购金泰莱之初,中金环境与金泰莱原股东戴云虎、宋志栋、陆晓英(下称“业绩承诺方”)签署了《利润补偿协议》,业绩承诺方承诺金泰莱于2017—2020年四个会计年度实现扣除非经常性损益前后孰低的实际净利润(下称“净利润”)应分别不低于1.35亿元、1.7亿元、2.2亿元、2.35亿元(累计不低于7.4亿元),并约定不足部分将以现金进行补偿。同时,在补偿期限届满时,由公司指定具有证券从业资格的会计师事务所对金泰莱进行减值测试,金泰莱期末减值额与利润补偿期间内累计已补偿金额的差额部分以现金另行补偿。

中金环境称,金泰莱于2017—2020年分别实现净利润1.4亿元、1.64亿元、2.03亿元、7933万元,低于业绩承诺方关于金泰莱的业绩承诺,根据《利润补偿协议》5.1条规定计算,业绩承诺方应向公司补偿3.836亿元。

对于中咨华宇,记者查阅历史交易公告了解,彼时交易对方承诺的2016—2018年的业绩承诺为净利润分别不低于8500万元、1.105亿元、1.326亿元,实际相应业绩分别为1.01亿元、1.42亿元、1.9亿元,这样看来似乎完成了业绩承诺。但2019年之后,中咨华宇业绩便开始“变脸”,2019年、2020年业绩分别为亏损5722万元、3289万元。

据悉,中金环境已向浙江省杭州市余杭区人民法院提交了资产冻结申请,1月13日,浙江省杭州市余杭区人民法院作出《民事裁定书》,分别冻结戴云虎、宋志栋持有的公司约3110.9万股、322万股股票。近期,公司向上海国际经济贸易仲裁委员会分别申请裁决戴云虎、陆晓英、宋志栋给付现金补偿;2月7日,上海国际经济贸易仲裁委员会受理此案。

截至目前,上述案件尚未确定开庭时间。

高商誉并购扩张之路“埋雷”

资料显示,中金环境于1991年在浙江省杭州市余杭区成立,注册资本19.23亿元,2010年12月在深交所发行上市。2015年之前,中金环境主营业务为特种离心泵的研发、生产和销售,2015年,通过全资收购大型综合环保企业北京华帆集团,开始涉足环保领域,2016年3月,公司名称由南方泵业股份有限公司变为南方中金环境股份有限公司,正式开启向环保领域的转型之路。

此后,又通过收购形成了以环评龙头中咨华宇为核心、以洛阳水利、华禹水利、

中建华帆三大设计院为基础的生态环境“医院”布局,业务覆盖环境设计咨询、工程建设与治理业务。2017年底对金泰莱的收购,又拓展业务至危废领域。

从业绩上看,转型之初,中金环境的盈利能力快速增长。2015年,中金环境实现归母净利润2.84亿元,同比增长44%;2016年,中金环境归母净利润几乎翻倍,达到5.1亿元;2017年,业绩增速有所放缓,归母净利润为5.9亿元。2018年,业绩出现了小幅下滑,归母净利润为4.3亿元。

但2019年开始,中金环境业绩开始急剧下降,归母净利润仅为2293万元,同比降低近100%。值得注意的是,这与当年计提了巨额的资产减值损失直接相关。数据显示,2019年中金环境计提资产减值损失3.54亿元,同比增加261.99%,约是归母净利润的15倍。而从资产减值损失的明细来看,大部分都是商誉减值,高达3.48亿元。

记者查阅历史数据,2015年走上并购扩张之路以来,中金环境形成的不少商誉,2015—2019年以及2020年上半年,公司的商誉账面价值分别为9.63亿元、22.38亿元、14.94亿元、29.32亿元、25.84亿元和25.84亿元。截至2020年三季度末,其商誉占归母净资产约53%。

近日中金环境的管理层也因违规被监管处罚。

据悉,中金环境2018年实际控制人、时任董事长、现任公司副董事长兼总经理沈金浩2018年曾内幕交易公司股票,金额达900多万元。虽然最后亏损近19万元,但是其行为违反了《证券法》等有关规定。2月4日,浙江监管局对其下发《行政处罚决定书》,并处以罚款60万元。

可以看到的是,中金环境当前正处于麻烦漩涡之中,至于其未来将如何发展,本报将持续关注。



中驰惠程控股股东资金占用问题尚未解决

本报讯 记者董梓童报道:2月26日,深圳市惠程信息科技股份有限公司(下称“惠程科技”)披露了公司控股股东中驰惠程企业管理有限公司(下称“中驰惠程”)及其关联方非经营性资金占用的最新情况。

惠程科技表示,2月25日,中驰惠程及其关联方通过银行转账的方式归还非经营性占用资金2.01亿元。加之此前归还的1.09亿元,中驰惠程及其关联方累计已归还公司非经营性资金占用资金3.1亿元,非经营性资金占用余额为6067.49万元。

1月29日,惠程科技自曝公司在自查后发现,中驰惠程及其关联方存在占用公司资金的情形。截至当日,占用余额为3.02亿元。深交所随即向惠程科技下发关注函,要求其“以列表形式逐笔披露控股股东及其关联方非经营性资金占用的具体情况”“结合控股股东、实际控制人及其关联方的财务状况,说明其偿还占用资金的相关承诺是否具有可行性并及时披露还款进展”等。

截至记者发稿,惠程科技尚未回复该关注函。

据了解,惠程科技于2007年登陆深交所,上市之初的主营业务是电气设备制造。但在近年频繁的资本运作下,该公司的主营业务变更为高端智能制造和互联网游戏。截至2020年上半年,惠程科技电力行业业务营收占比已经下滑至22%左右。

星帅尔进军光伏领域

本报讯 记者董梓童报道:2月25日,杭州星帅尔电器股份有限公司(下称“星帅尔”)发布公告称,公司拟以3060万元现金收购王春霞、黄山亘乐源企业管理合伙企业(有限合伙)持有的黄山富乐新能源科技有限公司(下称“富乐新能源”)51%的股权,进军光伏领域。

据了解,富乐新能源的主要产品为光伏组件,产能为每年350兆瓦。而星帅尔的主营业务为各种类型的制冷压缩机用热保护器、起动机、密封接线柱,以及小家电用温度控制器和中小型、微型电机产品的研发、生产和销售。本次交易可谓跨界收购。

对此,星帅尔表示,光伏已经是一个短期产值见效快,中期技术创新迭代,远期利润回报坚实的行业。未来公司将通过控股富乐新能源进入市场空间巨大的光伏行业,进一步增强持续盈利能力。

陕天然气2020年营收净利双降

本报讯 记者董梓童报道:2月26日,陕西省天然气股份有限公司(下称“陕天然气”)发布2020年业绩快报。2020年,陕天然气实现营收81.96亿元,同比下滑15.93%;归母净利润为3.57亿元,同比下滑21.79%。

据悉,陕天然气主要业务包括天然气销售、管道运输和燃气工程安装,其中天然气销售是陕天然气的主要收入来源,近三年该业务占比一直在97%左右。

2020年,陕天然气实现天然气销售量62.69亿立方米,较上年同期增长0.26%。但由于2020年8月起部分下游客户与陕天然气的经营交易模式由原有的销售天然气转化为提供管道输送服务,公司总营收下滑。同时,受新冠肺炎疫情影响,公司产品价格及气销结构发生变化,导致毛利减少。

恩捷股份去年营收净利双增

本报讯 记者董梓童报道:2月26日,云南恩捷新材料股份有限公司(下称“恩捷股份”)发布的2020年业绩快报显示,去年全年,恩捷股份实现营收42.83亿元,同比上涨35.56%;实现归母净利润11.1亿元,同比上涨30.65%。

据了解,恩捷股份主要生产湿法锂电池隔膜。隔膜是锂电池关键内层组件之一。据市场研究机构GGII,目前,湿法隔膜出货量较高。2020年,国内湿法隔膜出货量达到26亿平米,同比增长30%,占隔膜总出货量的约70%。

恩捷股份表示,2020年,受益于公司湿法锂电池隔膜产能提升,且持续开拓海内外市场,公司湿法锂电池隔膜的产、销量稳定增长。