

自去年7月科创板上市以来,连续5个季度亏损,两次卷入召回风波,惨遭客户“抛弃”——

孚能科技深陷经营危机

■本报记者 董梓童

近期,A股锂电池板块一路飘红,而在科创板的孚能科技(赣州)股份有限公司(下称“孚能科技”)却没能跟上大部队的节奏。由于接连出现卷入大客户汽车召回事件、股东减持等“异动”,孚能科技一时成为市场关注的焦点。

召回原因,双方各执一词

孚能科技卷入大客户汽车召回的事情还要从上个月说起。7月上旬,多位网友在国内某大型社交平台上发布长城汽车旗下品牌欧拉汽车自燃视频,部分充电桩公司在其所有的充电站明确发布通知,暂停为欧拉汽车用户提供充电服务,如欧拉车主自行充电而引发问题,车主负全部责任。

7月16日,长城汽车向国家市场监督管理总局备案了召回欧拉IQ汽车的相关公告,决定自当日起,召回2018年7月7日至2019年10月30日期间生产的长城欧拉IQ电动汽车,共计1.62万辆。

据了解,上述车型于2018年8月上市,召回时间是上市前一个月。也就是说,这一产品从发

售后就开始召回了。相关产品目录显示,欧拉IQ的电池供应商包括宁德时代、蜂巢能源和孚能科技。而长城汽车明确表示,召回的车辆使用的是孚能科技提供的电池。

7月19日,孚能科技发声,称公司仅供应召回车辆所搭载的模组,召回的原因主要系召回车辆搭载的新能源汽车电池管理系统软件控制策略与动力电池存在匹配差异,长期连续频繁快充后导致电池性能下降,极端情况下可能引发动力电池热失控,存在一定的安全隐患。新能源汽车电池管理系统非本公司产品及供应。

但长城汽车并不认同这一说法,其随后表示,新能源汽车电池管理系统控制策略由长城汽

车和孚能科技共同定制验证,在极端小概率条件下导致电池热失控。召回原因与新能源汽车电池管理系统硬件、软件制作无关联,仅与控制策略制定有关。具体责任比例由长城汽车与孚能科技协商沟通。

半个多月过去了,召回事件进展如何?

记者致电孚能科技董秘办,工作人员称:“之前回应得很清楚。”当问及双方是否已经商定好责任比例时,该工作人员仅表示,事情已经解决了,没有新的消息。

然而,长城汽车董秘办工作人员则告诉记者,目前车辆召回仍在进行中,需要4S店、车主等多方介入,所需时间无法确定,还没有收到具体责任认定结果。

主要客户采购量大幅减少

值得注意的是,这不是孚能科技首次卷入汽车召回事件。

今年3月底,国家市场监督管理总局表示,北汽新能源汽车常州有限公司、北京汽车股份有限公司、北汽(广州)汽车有限公司备案召回计划,自3月24日起,召回2016年11月1日至2018年12月21日生产的EX360和EU400纯电动汽车,共计3.19万辆。上述两款车型搭载的均是孚能科技的动力电池。

对于召回原因,国家质检总局指出,是由于部分车辆动力电池系统的一致性差异,在高温环境下长期连续频繁快充,可能导致个别单体电池电芯性能劣化,极端情况下引发偶发失效,引起动力电池起火风险,存在安全隐患。因此,需对召回范围内的车辆动力电池进行免费检测、维修,必

要时更换模组或电池包,并升级控制策略软件。

彼时,孚能科技回应,公司将积极配合客户进行相关检测及维修等工作,并承担相关召回费用,预计3000—5000万元。但即便如此,孚能科技还是收到了上交所问询函,要求其补充披露此次召回的EX360和EU400车型配套动力电池产品的具体型号、交付时间与数量,是否配套其他客户的车型,是否同样存在召回风险等。

孚能科技称,本次召回车辆所搭载的电池系统,为本公司负责组装集成的电池系统。上述两款电池系统仅供北汽使用,且该电池系统所涉及的车型均已在召回范围内。同时还强调,“公司积极主动配合北汽召回车辆,并承担相关召回费用,获得了北汽的

认可,双方正在合作的项目不受影响。”

事实上,孚能科技对北汽和长城汽车的销量已经大幅下滑。2019年,北汽和长城汽车分列孚能科技的第一、二大客户,销售金额分别为11.02亿元和5.64亿元,占公司主营业务收入的比例分别为47.58%和24.37%,贡献了超七成收入。而2020年,两家公司销售,占比分别下降至0.14%、0.29%,降幅达99.69%、98.76%;公司前五大客户中再无北汽和长城汽车的身影(《孚能科技存货跌价上亿元遭问询》,中国能源报2020年3月1日,第20版)。

孚能科技在6月10日发布的修订版2020年报中,还特别隐去了前五大客户和前五供应商的名称,仅用“单位一”至“单位五”代替。

软包电池市占率逐年下滑

和本次召回事件同步进行的,还有股东减持。

7月19日,在回应召回事件同日,孚能科技迎来了首发原股东限售股解禁期。本次解禁共涉及45位股东,对应的股份数量为6.45亿股,占公司总股本的60.2%。此周一周,两名股东公布减持计划。

8月5日,孚能科技发布《关于股东减持股份结果公告》,称赣州裕润科能投资合伙企业(有限合伙)(下称“赣州裕润”)已通过大宗交易共减持公司股份390.97万股,占公司总股本的0.3652%。赣州裕润不再是公司股东。

而持股19.1%的二股东深圳安晏投资合伙企业(有限合伙)减持计划还在进行中。

在召回、解禁、减持发布后,市场对孚能科技的质疑声越来越大。同时,孚能科技的业绩表现和国内电动汽车市场的繁荣也大相径庭。

据中汽协数据,2020年,国内新能源汽车累计产销量分别为136.6万辆和136.7万辆,较2019年同期增长7.5%和10.9%,增速由负转正。

然而,自去年7月科创板上市以来,孚能科技却连续亏损。2020年,孚能科技实现营收11.2亿元,同比下滑54.29%;净利润为-3.31亿元,同比下滑352.24%。今年一季度,孚能科技实现营收3.67亿元,同比增加198.86%;但净利润为-1.76亿元,较上年同期的-0.98亿元亏损面扩大。

孚能科技认为,国内对方形电池技术路线接受度更高,公司主要产品软包电池是海外车企的主流选择。数据显示,2020年国内方形电池的装机量累计为50.57吉瓦时,占比达80%;软包电池仅为3.95吉瓦时,占比2%。但即使是海外软包市场,大众、奥迪、奔驰、通用、现代、福特等知名企业目前多使用的是LG、SKI等日韩厂商的产品。

孚能科技一直以具备技术路线和自主创新优势的全球三元软包动力电池领军企业自称。孚能科技认为,随着电动汽车全球化浪潮到来,三元软包电池渗透率将不断提升。

但近两年来,即使在三元软包市场,孚能科技的市场占有率也在逐年下滑,同时,由于市场规模不大,动力电池企业之间装机量差距也很小。与目前国内动力电池装机规模排名第一的企业宁德时代相比,2019年,孚能科技和宁德时代在软包市场的市占率分别为22.04%和9.47%,分别位列第一位和第六位。2020年,孚能科技和宁德时代的市占率分别为20%和12.6%,分别位列第一名和第三名,装机规模分别为708.4兆瓦时和444.9兆瓦时。

重重危机之下,孚能科技上半年将交出怎样的业绩?本报将持续关注。



盛弘股份被深交所质疑概念炒作

本报讯 记者董梓童报道:8月6日,深圳市盛弘电气股份有限公司(下称“盛弘股份”)回复了深交所关注函。据悉,由于7月6日至8月3日,盛弘股份股价累计上涨150.73%,与同期创业板综指偏离度较高,而收深交所问询函。

深交所认为,近期,部分媒体将盛弘股份列为储能业务概念股票。2020年,公司新能源电能变换设备收入为1.24亿元,占营业收入比重为16.10%,相关业务收入规模和占比均较小。2021年一季度,公司新能源电能变换设备实现销售收入约4148万元,同比增长215.45%。深交所要求盛弘股份说明相关产品在储能领域已实现的应用场景和主要客户类型,市场占有率情况和竞争地位。

盛弘股份表示,公司新能源变换设备主要以储能变流器及半集成储能系统产品为主,主要应用场景包括需量管理、调频调峰、电力市场等。主要客户类型包括了系统集成商、工程服务商、能源管理软件提供商以及电池提供商等。与公司产品类似的主要厂家有阳光电源、科华数据、上能电气等。目前,储能变流器市场主要技术路线为模块化技术与一体化塔式机为主。前述两种储能产品技术路线在彼此之间都尚未形成绝对技术优势。下游客户在不同厂家产品的选择上具有较大的自主权。

但盛弘股份并未披露具体客户名称,以及市占率数据。

另有数据显示,2020年,盛弘股份海外业务占营业收入比重为18.52%。深交所还关注了新冠肺炎疫情对盛弘股份的影响。

盛弘股份称,近一年及一期,公司储能业务收入主要来自海外。后续疫情变化可能会对国际贸易、产业政策、公司上下游行业、物流及资金周转产生不利影响,从而对公司原材料采购、产品生产、应收账款回收等造成不利影响,进而影响公司经营业绩。

洪通燃气终止重大资产收购

本报讯 记者董梓童报道:8月4日,新疆洪通燃气股份有限公司(下称“洪通燃气”)宣布,已筹划两个月的重大资产重组。

6月初,洪通燃气表示,公司拟以发行股份、可转换公司债券及支付现金购买New Sources Investment Limited、彭英文等54名四川远丰森泰能源集团股份有限公司(下称“森泰能源”)股东持有的森泰能源90.29%股份,并募集配套资金暨关联交易相关事项。

6月底,洪通燃气董事会通过了该议案,并发布交易预案。据预案,交易双方预计本次交易森泰能源100%股权在交易基准日的预估作价不高于18亿元,标的资产的交易价格暂不高于16.25亿元。而一季报显示,截至3月底,森泰能源总资产为19.98亿元,净资产为15.95亿元。

洪通燃气表示,森泰能源是一家集LNG上、中、下游产业于一体的能源投资、经营管理公司,主要从事LNG生产、销售,LNG物流配送及LNG汽车加气业务,并积极推动页岩气开发及综合利用。收购森泰能源可与公司现有业务产生协同效应,提高上市公司LNG产能,扩大LNG销售网络覆盖区域,进一步提升LNG输配能力。

然而,仅两个月后,洪通燃气就终止了该项交易,并表示因交易双方对本次重组的交易价格、支付方式等核心交易条款不能达成一致意见,公司预计无法在规定时间内发出审议本次重组事项的股东大会通知,使得本次重组事项无法按原计划继续推进。因此,决定终止本次重组事项。

运达股份遭二股东中节能投资减持

本报讯 记者董梓童报道:8月4日,浙江运达风电股份有限公司(下称“运达股份”)发布公告称,公司第二大股东中节能科技投资有限公司(下称“中节能投资”)计划以集中竞价和大宗交易的方式减持公司股份,减持数量不超过1090万股,即不超过公司总股本的3.41%。

据了解,中节能投资及其一致行动人中节能实业发展有限公司合计持有运达股份1983万股股票,占公司总股本的6.21%。中节能投资称,本次拟减持的原因系自身经营发展资金需求。

据悉,运达股份主营业务为大型风力发电机组的研发、生产和销售,产品主要为2.XMW、3.XMW、4.XMW、5.XMW和6.XMW系列风电机组。

核心产品单一,业绩过于依赖下游客户

“单腿”独行,奥扬新能源能否顺利IPO?

■本报记者 李玲

近日,山东奥扬新能源科技股份有限公司(下称“奥扬新能源”)回复了深交所的第三轮问询,意味着其距离登陆创业板更进一步。

自去年9月被深交所上市委受理以来,奥扬新能源的创业板之路已历时近一年。资料显示,奥扬新能源主要从事低温绝热储运应用装备的研发、生产和销售,主要收入来源为向下游液化天然气(LNG)重卡整车商出售车载LNG供气系统,与一汽解放青岛、陕重汽、成都大运等知名整车厂商建立了稳定合作关系。

近年来,在绿色低碳转型的大背景下,我国天然气迎来较快发展,LNG重卡保有量逐年攀升。但LNG市场的一大特点是价格波动较大,仅依靠LNG车载供气系统这一核心产品的奥扬新能源,也一直面临业绩不确定性的风险。除此之外,记者注意到,奥扬新能源还存在应收账款余额较大、大客户依赖较大的风险。

业绩受下游市场影响大

招股说明书显示,此次IPO,奥扬新能源拟发行股数不超过2221.84万股,且本次公开发行股票数量不低于发行后总股本的25%。拟募资约4.6亿元,用于LNG车用供气系统产业化建设项目、氢能及CNG供气系统产业化建设项目、新能源研发中心建设项目以及补充营运资金,募投资金投资额分别为2亿元、1.28亿元、5089万元、8009万元。

记者注意到,奥扬新能源业绩波动较大。2018年—2020年,分别实现营业收入3.56亿元、6.27亿元、8.18亿元;分别实现净利润2095万元、4921万元、1.04亿元。其中,车载LNG供气系统销售收入分别为3.42亿元、6.06亿元、8.02亿元,在总

营收中占比分别达96.1%、96.6%、98.1%。今年上半年,奥扬新能源实现营业收入2.7亿元,较2020年同期下降1.1亿元,降幅约30%。

奥扬新能源称,作为天然气重卡整车的核心装备,公司产品收入变动受下游天然气重卡整车市场需求影响较大。今年上半年营收下降,主要是由于2021年7月起所有重型柴油车辆将实施国六标准,整车厂商及经销商加大国五标准柴油重卡的促销力度,导致天然气重卡的销售受到一定影响,进而影响车载LNG供气系统的销售情况;另外,天然气价格上涨导致油气价差变动,造成天然气重卡油气价差经济性有所下降,影响终端用户的购车意愿。

“由于天然气重卡整车厂商销售常受到国家环保产业政策、油气价差波动、市场竞争环境等因素影响,导致公司销售收入在报告期内出现一定的波动。如果未来环保产业政策放缓,油气价差缩小,以及市场竞争环境加剧等,行业整体增速将会放缓,公司的营业收入水平将面临大幅波动的风险。”奥扬新能源坦承。

客户集中度较高

业绩受下游市场影响较大的经营特点下,奥扬新能源的下游客户还非常集中。招股说明书披露,2018年—2020年,奥扬新能源来自前五大客户的销售收入占主营业务收入的比重分别高达88.4%、87.04%和86.12%,客户集中度较高。

其中,2018年、2019年,第一大客户均为一汽解放青岛汽车有限公司,销售金额占营业收入比重分别为26.75%、28.68%。2020年,第一大客户为中国重型汽车集团有限公司旗下的企业,合计销售

收入占奥扬新能源总营收的33.45%。其余大客户还包括陕西重型汽车有限公司、北京福田戴姆勒汽车有限公司、成都大运汽车集团有限公司运城分公司等。

相较之下,奥扬新能源的同行业可比公司富瑞特装、京城机电、长春致远2020年前五大客户收入占比分别为46.45%、21.49%、93.98%。

奥扬新能源称,客户集中度较高主要是因为下游整车市场集中度较高。与公司合作的整车厂商大部分属于行业内市场份额排名较高的天然气重卡整车厂商。根据2019年和2020年天然气重卡整车厂商销量排名,与公司合作的客户中,进入行业排名前五有4家,进入行业排名前十有6家。“公司与主要存量客户合作稳定,同时不断开拓新客户,客户粘性不断增强。”

记者注意到,五大客户中,除了与一汽解放青岛汽车有限公司签订了3年(2021年1月16日至2024年1月15日)的框架协议外,与其他客户的框架协议均为一年一签,且均未规定意向数量。

深交所也在问询中要求说明发行人与一汽解放青岛合同期限较长且与其他客户存在显著差异的原因;报告期内发行人与各主要客户主要合同条款是否存在变化。

对此,奥扬新能源称合同模板主要由客户提供,合同期限为模板固定或根据客户要求确定,并表示公司与车载LNG供气系统主要客户的合同条款在报告期内未发生重大变化。

核心产品平均单价持续下降

值得注意的是,尽管业绩不错且前五大客户均为行业名列前茅的整车制造商,但奥扬新能源的财务状况似乎并不好看。

数据显示,奥扬新能源应收账款的规模较大。2018年—2020年各期末,公司应收账款的账面价值分别为2.37亿元、2.70亿元和1.84亿元,占流动资产的比例分别为55.24%、51.24%和28.57%。记者注意到,截至2020年末,奥扬新能源的第一大客户中国重型汽车集团有限公司旗下企业就合计欠款9472万元,约占应收账款余额的50%。

对此,奥扬新能源称,应收账款占流动资产的比例较高,主要原因是:公司销售结算方式主要以赊销为主,根据与主要客户业务往来情况、客户资信状况及合作历史等具体情况给予3—4个月左右的信用期,随着信用期内销售规模的不断扩大,公司应收账款余额也随之增加。

记者注意到,奥扬新能源的核心产品车载LNG供气系统近几年的平均单价持续下滑,从2018年的3.28万元/套下滑至2020年的2.77万元/套。奥扬新能源透露,一方面公司对传统成熟产品价格进行了下调;另一方面,2020年公司向中国重汽所子公司销售收入占比较高,由于其实施精准降本措施,进一步拉低了公司产品的单位售价。

可以看出,主要依赖车载LNG供气系统的奥扬新能源在大客户面前话语权相对较弱。

而此次IPO,除了募资用于传统车载LNG供气系统产业化建设外,奥扬新能源还将募集的部分资金用于投入四型储氢瓶项目及CNG供气系统建设。据了解,国际市场上,四型储氢瓶被广泛应用于燃料电池汽车,但在国内的应用基本处于空白状态。

奥扬新能源此次IPO能否顺利?本报将持续关注。