

数十处房产土地手续不全

晶澳科技定增52亿元扩张 两大“历史”诉讼缠身

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

A股再融资新规松绑以来,光伏企业纷纷通过定增、可转债等方式融资“补血”。

两个多月前,刚完成资产重组数月的晶澳科技(002459.SZ)抛出52亿元定增融资预案。该融资计划很快受到中国证监会的关注,并

被提出了14条反馈意见。

6月22日,晶澳科技发布关于2020年度非公开发行股票申请文件反馈意见回复(以下简称“反馈意见回复”)的公告,对上述反馈给出长达162页书面回复意见。不过,公告显示,晶澳科技仍存在行政处罚尚未整改,两大“历史”诉讼缠身,房产权证与土地权证尚未办完,其他应

收账款较高等诸多问题。

对此,晶澳科技方面在接受《中国经营报》记者采访时表示,异议股东诉讼、股东集体诉讼不会对上市公司造成影响;对于房产权证和土地权证瑕疵,公司也希望尽快补办手续。而对于其他应收账款关联方往来问题,公司认为报告期前期存在关联方资金占用情形,目前已经全部清理完毕。

诉讼及用地问题待解

“因为用地手续、建设审批手续与消纳并网时间窗口是错配的,企业会先建、补手续、补罚款。”

根据反馈意见回复,中国证监会再次追问晶澳控股(晶澳太阳能原控股股东)退市过程中存在的两大诉讼及房产、土地瑕疵问题。

记者注意到,两大诉讼均为晶澳科技资产重组前的遗留问题。其中一起为异议股东诉讼。反馈意见回复显示,晶澳控股20位股东行使其反对晶澳控股私有化交易合并的权利,希望就其股份的公允价值获得偿付。彼时,已有4名异议股东达成保密和解协议,但16位异议股东继续坚持其诉讼主张,该案件计划于2021年2月9日开庭。

另一起为股东集体诉讼。2018年12月,曾经的晶澳控股股东对晶澳控股、靳保芳和贾绍华提出一起推动股东集体起诉,指

控晶澳控股2018年私有化过程中存在披露不实的情况,具体为晶澳控股在私有化的股东委托投票书中有错误陈述,其中包括晶澳控股表示没有在其他证券交易所再上市的计划等。据了解,目前该股东集体诉讼仍处在初级阶段。

对于上述诉讼纠纷,晶澳科技对记者表示,这两大诉讼指向的是晶澳控股,并不会对上市公司造成影响,即使存在赔付也不会对上市公司造成影响。

除了诉讼风险外,晶澳科技及其下属境内全资、控股子公司还存在部分房产权证和土地权证尚未办理等问题。

记者发现,截至2020年3月31日,晶澳科技及其下属境内全资、控股子公司正在使用但尚未

取得房屋所有权证的房屋有43处,其中涉及30处部分生产基地和13处电站项目公司。截至反馈意见回复出具日,晶澳科技及其下属境内控股子公司正在使用但尚未取得土地权证的境内土地有12处。

针对尚未办理的房产权证和土地权证的问题,晶澳科技方面向记者表示,公司也希望尽快补办手续,包括交罚款。

此外,对于部分电站项目公司因未办理土地权证而未批准先建的情况,晶澳科技方面并不否认,还表示这属于国内电站建设的普遍问题。“因为用地手续、建设审批手续与消纳并网时间窗口是错配的,企业会先建、补手续、补罚款,否则消纳指标是拿不到的。”



晶澳科技展示的部分光伏产品。

本报资料室/图

扩产迫在眉睫

“现在即将投入的产能是迫在眉睫要上的,再不上我们就跟不上市场规模了。”

晶澳科技是全球光伏垂直一体化龙头企业,组件出货量位列第二。2019年11月,晶澳太阳能通过借壳天业通联(现为晶澳科技)实现A股上市,并成为晶澳科技的全资子公司。

上市后,一向“低调”的晶澳科技迅速筹划扩产和融资计划。记者梳理晶澳科技2020年一系列公告发现,其在2月18日公告里表示拟以11.3亿元投资宁晋3.6GW高效电池升级项目,并于义乌拟以102亿元投资年产10GW高效电池和10GW高效组件及配套项目,随后2月24日在邢台开工年产1.2万吨单晶硅棒项目。

2020年4月,晶澳科技正式推出定增融资预案,拟募集资金总额不超过52亿元,其中37亿元用于义乌年产5GW高效电池和10GW高效组件及配套项目,15亿元用于补充流动资金。该项目电池和组件及配套项目总投资额实际上为67.28亿元。

据晶澳科技介绍,晶澳科技募投的年产5GW高效电池和10GW高效组件及配套项目属于上述年

产10GW高效电池和10GW高效组件及配套项目的一部分。

不过,粗略对比102亿元投资规模和67.28亿元的募投规模不难发现,晶澳科技投资5GW高效电池项目需要34.72亿元,即1GW的投资金额可能至少需要6亿元。

记者注意到,爱旭股份(600732.SH)义乌三期年产4.3GW高效晶硅电池项目,项目总投资为19.03亿元,即1GW的投资金额仅需要4.4亿元。

那么,晶澳科技的募投资金是否合理?晶澳科技方面向记者解释,董事会审批的义乌项目总投资102亿元的投资方案,对项目投资投入及流动资金投入进行了较为保守的估算。项目实施阶段,公司在股东大会审批投资额度内对项目投资进行了优化,最终锁定一期投资额67.28亿元。

而对比爱旭股份的投资,晶澳科技方面进一步表示,爱旭股份在义乌已有生产基地,1GW的投资金额也会有所不同,因为土地等投入可能已完成,单纯投资设备投资额

则会低很多。同时,每家匹配口径也有所不同,各家流动资金占款也不同。

抛开项目融资疑点,晶澳科技融资扩产背后正是其应对产业技术和产能迭代、缓解资金承压的现实。2020年以来,除晶澳科技外,晶科能源、隆基股份、天合光能、东方日升、通威股份和爱旭股份等头部企业纷纷推出新产能规划。

“现在即将投入的产能是迫在眉睫要上的,再不上我们就跟不上市场规模了。”晶澳科技方面表示。财报显示,扩产之后,2020年晶澳科技组件产能规划将达16GW,硅片和电池产能达组件产能的80%左右(12.5GW~13GW)。

如此形势下,晶澳科技对流动资金的需求尤为迫切。记者注意到,过去几年,虽然晶澳科技经营活动现金流量净额持续增长,但是其通过债务融资等推高了资产负债率和财务费用。2017~2019年,晶澳科技资产负债率徘徊在68.07%~76.27%,财务费用占当期净利润率徘徊在44.34%~63.98%。

*ST湘电“包袱”难甩 逾10亿元资产打折挂牌转让

本报实习记者 宋琪 记者 吴可仲 北京报道

湘潭电机股份有限公司(以下简称“*ST湘电”,600416.SH)的“瘦身计划”可谓一波三折。

6月18日,*ST湘电发布《2020年第二次临时股东大会决议公告》。公告称股东大会已通过了剥离亏损资产

整全资子公司湘电风能有限公司(以下简称“湘电风能”)100%股权转让挂牌价格的议案,即湘电风能确定在原挂牌底价10.27亿元的基础上下调10%,以9.24亿元为底价进行第二次挂牌。挂牌公告时间为2020年6月1日至6月29日。

实际上,自2月18日*ST湘电公布此项“瘦身计划”以来,市场上对于

湘电风能接手方的猜测就从未间断。然而,直到第一次挂牌到期,湘电风能仍未征集到合适的受让方。

*ST湘电证券部相关负责人告诉《中国经营报》记者,“目前湘电风能的转让进展比较顺利,公司也在依法依规走流程,但关于能否顺利摘牌以及什么时间摘牌的问题以公司公告为准。”

*ST湘电方面表示,这主要是减少贸易板块业务和水泵及配件板块业务收入所致。2019年,国贸公司(*ST湘电全资子公司)发生的“贸易诈骗”事件使*ST湘电损失5.02亿元,此后,*ST湘电停止了贸易业务。同年,*ST湘电将此前的亏损资产——长沙水泵厂有限公司70.66%股权通过湖南省联合产权交易所成功转让。

记者注意到,2019年度,*ST湘电水泵及配件、贸易、风力发电业务收入和公司营业总收入的75.51%、29.58%。这意味着,若继续剥离风电整机业务,*ST湘电营收增长或将持续承压。

“营收是一方面,但现在连年亏损的湘电风能对于上市公司来说是个负担和风险,*ST湘电急需的是止亏。”上述业内人士如此表示。

错失市场机会

尽管面临被“抛弃”的命运,但湘电风能在*ST湘电中曾扮演着重要角色。

“湘电风能永磁直驱风电机组的可靠性是得到了广大用户认可的,尤其是其主轴承及发电机构成的主传动链的可靠性是业内最好的。(而且)湘电风能近两年新增订单势头良好,再加上新产品开发的速度加快,它是有盈利能力和业绩增长空间的,经过一点挫折可能反而有利于今后的发展。”湘电风能内部人士叶桦(化名)在接受记者采访时称。

事实上,成立于2006年6月的老牌整机制造企业湘电风能本就并非百无一失,它也曾有辉煌过往。

根据中国风能协会统计数据,2012~2014年,湘电风能凭借其稳定的新增装机在风电整机企业排名中牢牢占据第五位,其市场占有率一度达到7.63%。更重要的是,风电业务是当时*ST湘电业绩主要支撑板块,2012~2014年,风电板块在*ST湘电总营收中占比分别为47.23%、55.78%和53.89%。

然而,自2016年开始,湘电风能市场地位开始动摇。2016~2019年,其新增装机排名从第7位跌至第9位,市场占有率更是从原先的5.3%下滑至3%。

“2016年对市场价格的误判和此后对个别批次的零部件出现质量问题的处置迟缓是湘电风能业绩下滑的主要原因。”叶桦告诉记者。



湘电风能在原挂牌底价10.27亿元的基础上,将下调10%第二次挂牌。 本报资料室/图

彼时,经过2015年的抢装,2016年市场需求一定程度上被透支,当年各大整机商为抢占市场打出了低价竞争的策略。“当时风机价格一度跌到2600元/千瓦,但当时湘电风能不太愿意在这种情形下投标,使得我们错过了不少机会。”叶桦称,“通常2016年的订单将在2017年下半年及2018年陆续交货,但由于2016年没有积累足够的订单使得接下来的两年市场份额开始下滑。”

更糟糕的是,“屋漏偏逢连夜雨”。2016年,湘电风能的风机某个批次的部分零部件出现了质量问题。叶桦告诉记者,“但类似的质量问题并不只发生在湘电风能的产品上,若按照已发生质量损失及潜在质量成本与历年累计销售总额之比来与业内同行横向比较,湘电风能的质量损失及潜在质量成本可能是业内相对比例最低的企业之一。”

据他分析,通常为了规避产品质量成本短期内意外大幅增加对当期(年)利润的影响,业内同

行企业会通过设立“产品质量保证金”科目形成的“蓄水池效应”,调节其对企业利润的冲击,若此时企业的销售规模同时扩大,这样的“缓冲带”效果就更明显。

记者翻阅其他风电整机商的年报发现,2019年,金风科技产品质量保证准备发生额为15.25亿元,明阳智能质量保证及售后服务费发生额为2.70亿元。

“然而,湘电风能没能设立起类似的缓冲带,再加上后来装机规模的下滑,质量问题导致的成本在短期内意外增加对于*ST湘电利润的冲击尤为明显。”叶桦告诉记者,“在这种情况下,湘电内部唱衰风电的声音甚嚣尘上,极大地影响了开发更大风轮直径的新产品的热情,而这又进一步导致2018年订单量下滑。”

“转让湘电风能股权,有利于湘电风能引入新的体制机制,激发经营活力。”谈到股权转让的目的,*ST湘电曾有过这样的表述。而未来,湘电风能能否“涅槃重生”,还等待着时间给出答案。