

资产重组“巧去坏账” 太原重工库存仍超百亿

本报记者 陈雪波 卢志坤 北京报道

近日,太原重工(600169.SH)发布公司三季度财务报告。从报告来看,今年前三季度,太原重工实现营业收入63.91亿元,同比下

14.44亿元应收账款变9.59亿元出让人

早在2012年,太原重工就与杜尔伯特蒙古族自治县拉弹泡风力发电有限公司等达成了合作。

在太原重工三季报中,关于应收账款大幅减少的原因,公司未直接提及具体项目,但从之前的公告中可以窥见一斑。太原重工方面此前表示,这是由于公司进一步加强应收账款管理,以及通过资产划转和出售等方式,有效降低了存量应收账款。

14.44亿元的应收账款的来源,要追溯到10多年前。早在2012年,太原重工就与杜尔伯特蒙古族自治县拉弹泡风力发电有限公司等达成了合作,但一直未能如期履约,导致太原重工的应收账款长期无法收回。太原重工在2022年7月首次披露了该诉讼的情况,诉请判令杜尔伯特蒙古族自治县拉弹泡风力发电有限公司与大庆远景科技有限公司等共同偿还公司欠款14.44亿元及自2019年5月1日至实际付清之日止的利息,截至2022年5月1日合计14.58亿元。

2024年2月,法院判决拉弹泡风电公司向太原重工赔偿14亿元,瑞好科技集团、龙江风电、德风投资等股东承担连带责任。但原审被告拉弹泡公司等依然未支付款项,而是提出了上诉,二审尚未开庭。

降3.76%;归母净利润6983.78万元,同比下降33.65%;库存依然高达110余亿元,仍处高位。

值得一提的是,到目前,太原重工的应收账款已经降至58.38亿元。而在半年前,尚有一笔在账上

太原重工没有坐等二审判决结果。今年6月21日,太原重工发布公告称,将拥有的“拉弹泡项目”资产划转给全资子公司“察右中旗公司”,并将后者持有的风电设备(塔筒)制造业务相关资产划转至太原重工,之后将“察右中旗公司”100%股权作价9.59亿元转让给控股股东太重集团。随后,太原重工还以4.58亿元的代价受让了太重集团旗下山西太重智能装备公司100%股权。出售和购买资产价格的差额5.01亿元由太重集团以现金支付,本次交易不构成重大资产重组。

通过这一系列操作,太原重工不仅成功地将14.44亿元的应收账款转化为9.59亿元的现金及股权资产,还通过受让太重集团旗下智能装备公司,提升了自身的盈利能力。此外,由于该笔应收账款存在纠纷,且已计提了相应的减值准备,因此通过资产划转和出售,太原重工还成功避免了潜在的坏账风险。

对于本次资产出售的目的,太原重工方面表示,本次交易有利于盘活存量资产,改善上市公司财务结构和抗风险能力,有利

于降低资产负债率,同时减少财务费用,提高盈利能力,提升市场竞争力和认可度。

值得注意的是,在接受资产划转之前,“察右中旗公司”尚处于资不抵债的状态。然而,在接受资产划转后,其资产总额和净资产均得到了大幅提升。到2024年4月末,察右中旗公司资产总额为9.82亿元,负债总额12.71亿元,净资产-2.9亿元。接受资产划转后,察右中旗公司的资产总额为22.66亿元,净资产9.95亿元。

同时,在转让完成后,“拉弹泡项目”涉及的应收账款将不再

出现在上市公司太原重工的财务报表中。太原重工在8月1日关于重大诉讼的公告称:“由于本公司已退出诉讼,且公司已将拥有的拉弹泡项目资产划转给察右中旗公司,察右中旗公司不再纳入太原重工合并报表范围,预计本次诉讼对公司本期利润或期后利润不会产生影响。”

十多年未收回账款的“拉弹泡项目”顺利转让是如何实现的?太原重工方面告诉记者,上述项目的转让是太重集团对太原重工的支持,这样能全面提升公司的资产质量和完整性。



2012年,太原重工与几家企业达成合作,但14亿元款项多年未能收回。图为太原重工的风力发电机组。公司官网图

库存百亿多年难降

在今年第三季度,公司存货依然高达110.31亿元。

从单季度来看,在今年第三季度,太原重工实现营业收入27.53亿元,同比增长7.31%;归属于母公司所有者的净利润为2844万元,同比下降36.12%;扣非净利润亏损2659万元,亏损同比收窄。另一方面,该公司的负债率也连续多年保持在80%~90%的高位。

太原重工的主营业务为轨道交通设备、起重设备、风力发电设备、挖掘设备、焦炉设备、齿轮传动、冶金设备、工程机械、油膜轴承、铸锻件等产品及工程项目的总承包。然而,各业务的收入并不稳定。比如,在过去五年里,火车车轮及轮对的营收分别为17.31亿元、20亿元、15.79亿元、17.77亿元、25.05亿元。

在营收波动的背后,太原重工的库存压力始终高企。在今年第三季度,公司存货依然高达110.31亿元。在过去五年时间里,公司库存金额从未低于95亿元。

为了进一步缓解库存压力,太原重工曾尝试通过加大销售力度、优化产品结构等方式来降低库存水平,太原重工甚至有违规操作。国家电网公司去年发布的《关于供应商不良行为处理情况的通报(2023-4)》显示,国网湖南公司组织的2022年第三次物资集中招标采购活动中,太原重工、山东冠华重工机械有限公司“串通投标,已被湖南公司列入黑名单3年”,禁止投标的产品覆盖所有品类,直到2025年12月才能撤出“黑名单”。

太原重工方面向记者介绍,目前公司已经在通过降本增效、压降应收账款的方式来缓解高额存货带来的压力。

此外,太原重工还在努力优化产业结构,如减少风电运营业务比重。太原重工今年三季报的“其他应收款”变动原因中提及,本期收到太重集团支付的40%百色股权转让款5.92亿元。在2023年11月,太原重工将拥有的部分风电项目资产和负债划转给全资子公司百色能裕公司后,再以14.79亿元的价格将百色能裕公司100%股权转让给太重集团。

太原重工方面称,本次资产交易将风电板块按其业务属性进行整合,有助于解决同业竞争问题。太原重工负责风电设备制造,发挥自身装备制造的优势,聚焦主责主业。太重集团负责风电运营业务,推行“制造+服务”一站式运营模式,为风电产业集群化、链条式发展聚势赋能,促进风电装备产业链高质量发展。

据该公司方面介绍,公司风场建设运营业务投资、运维成本较高,对上市公司的业绩造成一定压力。2023年太原重工已将部分风场运营业务出售给太重集团,本次将留存的风场运营类资产出售给太重集团,同时收购智能装备公司全部股权,有助于提高上市公司资产完整性,减少关联交易,促进上市公司可持续健康发展。

今年9月,也有投资者质疑为何太原重工连续多年利润率较低。公司方面回应称,公司作为装备制造企业,行业内同质化竞争较为突出,承受供应链上下游的深度挤压,因此公司近三年增加研发投入力度,逐步完善研发体系。公司借助技术研发优势,近三年产品销售费用率大幅降低,净资产收益率、净利率均较2020年及以前有较大幅度的增长。

押注海外与下沉市场 坚朗五金谋“出路”

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

地产业务承压,坚朗五金(002791.SZ)正在进一步谋“出路”。

日前,坚朗五金发布2024年三季度财报。财报显示,今年前三季度,该公司营收、净利双降,其中归母净利润降幅超70%,业绩仍有所承压。

“今年公司围绕建筑配套件集成供应战略定位开展工作,业绩下

业绩下滑

资料显示,坚朗五金主要从事中高端建筑五金系统及建筑构配件等相关产品的研发、生产和销售,是国内建筑五金行业的大型企业,同时也是国内规模最大的门窗幕墙五金生产企业之一。

近年来受房地产行业深度调整等因素影响,坚朗五金业绩有所波动,今年以来营收净利更是多有下滑。

财报显示,今年前三季度,坚朗五金实现营收49.10亿元,同比下降11.51%;归母净利润0.33亿元,同比下降77.22%;扣非净利润0.01亿元,同比下降99.04%。今年上半年,该公司营收同比下降4.35%,归母净利润同比下降62.02%。

其中,国内业绩受到的影响更为明显。今年前三季度,坚朗五金国内营收降幅高于整体降幅。

坚朗五金方面近日透露,2024年前三季度,公司国内业绩下降约为14%。其中省会市场累计同比下降约12%,地级市累计同比下降约14%,县城累计同比下降约15%。

“国内业绩下降主要是受到地产行业需求整体下降影响。”坚朗五金方面表示,今年前三季度,公司与地产关联度较高的门窗五金、门窗配套件产品业绩降幅超过平均水平。

从具体产品类型来看,今年前三季度,坚朗五金门窗五金类产品收入下降幅度约为18%,单季度下降21%;不锈钢护栏产品较去年同期增长超过15%;点支幕墙产品单季度增长约12%;其他建筑五金产品同比则有所下降。

滑主要原因是近年来市场和行业环境发生了较多变化,整体市场投资降低,部分项目处于停工或建设进度放缓,项目交付速度和验收进度整体都变慢,行业资金也较为紧张,建筑产业链企业受到不同程度的冲击。”坚朗五金方面回复《中国经营报》记者采访时表示,在多项市场利好政策的推动下,加上多样化需求会带来更多的市场机遇,公司依然看好建筑行业的发展前景。

下降幅度较大,与市场环境密切相关。”坚朗五金方面表示,今年前三季度,公司商业地产方面的门控产品收入有所下降;公建类产品如点支幕墙属于偏工程类产品,单季度收入有所增长,与中字头企业资金支付改善有关。

除直接影响业绩外,地产业务对坚朗五金现金流等情况也形成一定影响。该公司近日坦承,当前与地产相关项目的回款仍较慢。

财报显示,2024年前三季度,坚朗五金经营活动现金净流量为0.11亿元,同比增长110.77%,实现转正。截至三季度末,该公司应收账款约为39.07亿元,较年初增长约10%,较去年同期的42.7亿元下降约9%。

“今年前三季度虽然业绩下滑,但同比来看公司现金流还较好,应收周转率略有提升。”坚朗五金方面近日表示,在当前的市场业务拓展中,公司会审慎评估订单执行的资金风险,主动放弃一些回款较差的项目。

“公司结合当前市场情况,从风险角度主动在做一些合理控制和调整,比如对于偏工程类的产品,其中央国企之前的欠款加速对接处理,尽快地回收历史欠款,同时现有项目结算去推进缩短账期,同比来看偏工程的账期在现阶段会有所改善。”坚朗五金方面表示。

不过,坚朗五金方面也坦承,当前市场回款压力普遍较为严峻,公司在不断通过多种结算方式如抵房等加快清理应收,但整体行业的资金较紧张,尤其是与地产相关项目的回款推进速度还是较慢。



海外业绩增势延续

除现金流有所改善外,今年前三季度,坚朗五金海外市场业绩表现不俗,延续了上半年的增长趋势。

2024年上半年,坚朗五金境外营收约3.65亿元,同比增长8.97%。坚朗五金近日透露,2024年前三季度,该公司海外市场板块(含葡萄牙)增长超过10%。

“从总体来看,公司海外业绩保持较好增长,2024年前三季度海外业绩延续了半年度的增长趋势。”不过,坚朗五金方面也表示,境外各个国家之间的业绩差别较大。

具体来看,剔除葡萄牙公司,坚朗五金自营渠道的海外业绩三季度累计增长约18%。分地区来

渠道下沉

今年前三季度,坚朗五金业绩虽有所下滑,但整体毛利率仍保持相对稳定。

数据显示,今年前三季度坚朗五金累计毛利率为31.30%,较去年同期下降0.27%;第三季度毛利率为31.37%,较去年同期下降约0.8%。

“公司毛利率变动一方面受到业绩下滑因素影响,另一方面主要原材料价格整体同比略有下降也对冲了上面的毛利率下降,主要原材料中如不锈钢价格处在

相对低点,但铝合金及锌合金材料价格有一定回升。”坚朗五金方面表示,公司前三季度尤其是第三季度业绩下滑较多,产业产能利用不足,固定的成本无法有效摊薄,同时公司部分产品的售价也略有下调。

除持续开拓海外市场外,坚朗五金对国内市场回暖也保持信心。“随着有关部门陆续出台推动经济向好发展政策,政策出台到执行落地需要一个时间过程,市

场情况将会逐步回暖。”坚朗五金方面称。

对于国内市场布局,坚朗五金近年来在持续推进商业综合体、体育馆、轨道交通、酒店、学校、医院、工厂等新场景产品拓展,并针对性开拓国内三、四线及县城新市场,推进渠道下沉。

“县城市场是公司这几年重点关注板块之一,是渠道下沉战略布局的关键。”坚朗五金方面表示,今年公司在县城市场的业绩

表现不理想,与短期内相应市场的政府投资下降有一定关联。从未来市场来看,公司不会低估县城市场的发展机会。

“在早些年,我们通常会认为县城市场的消费水平和档次较低端,但随着社会发展,县城市场同样存在有较高要求的消费群体,他们的需求定位并不低。”坚朗五金方面认为,未来县城市场不会往低端档次发展,差异化的需求反而会更加明显。

司业绩增长的重要板块。

不过,整体来看,当前坚朗五金海外营收占比仍较低。近年来,坚朗五金海外营收占比均在10%上下,2024年上半年略有提升,为11.37%。

“公司海外市场的拓展和能力提升还将持续加强。”坚朗五金方面表示,虽然海外市场增速较快,但目前体量相对较小,相信未来会成为公司业绩增长的一个重要组成部分。

“公司多年以来一直积极开拓海外市场,目前在海外成立多家销售子公司和办事处,并设立备货仓采用直销模式扩展海外市场。”对于海外业务拓展规划,坚朗五金方面表示,公司在积极推

表现不理想,与短期内相应市场的政府投资下降有一定关联。从未来市场来看,公司不会低估县城市场的发展机会。

“在早些年,我们通常会认为县城市场的消费水平和档次较低端,但随着社会发展,县城市场同样存在有较高要求的消费群体,他们的需求定位并不低。”坚朗五金方面认为,未来县城市场不会往低端档次发展,差异化的需求反而会更加明显。