

“小宁德”鹏辉能源83亿元扩产 资金问题何解？

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

有“小宁德”之称的鹏辉能源(300438.SZ),不惧储能和动力电池市场的周期冲击,仍在逆势扩产。

近日,这家全球储能电芯十强企业公告披露,拟在安徽省广德市投资建设10GWh储能电芯及储能系统制造工厂及独立共享储能研发基地项目,计划总投资

50亿元。这并非鹏辉能源今年下半年以来的首次投资。早在2024年7月,鹏辉能源就宣布拟建设年产10GWh储能电芯及系统集成项目

和年产1GWh的半固态电池项目,总投资23亿元。仅仅3个月后,鹏辉能源再次发力,宣布拟新建小动力方形铝壳锂离子电池日产能3万支和电容量式锂离子电池日产能

50万支项目,总投资10亿元。针对上述83亿元的项目投资计划,11月28日,鹏辉能源方面在接受《中国经营报》记者采访时表示,其他同行企业也在扩产,

公司之所以选择扩产,是因为看到今年市场需求仍有所上升。同时,目前公司资金状况良好,未来还可以通过多种方式融资以确保项目顺利实施。

大手笔扩产

在供需错配市场环境下,外界对于鹏辉能源的扩产动作表示质疑和担忧。

根据公告披露,过去4个月内,鹏辉能源先后在内蒙古、河南和安徽抛出三项投资计划。

11月19日,鹏辉能源公告显示,其拟在安徽省广德市投资建设10GWh储能电芯及储能系统制造工厂及独立共享储能研发基地项目,总投资50亿元。项目分两期建设,一期计划于2025年9月建成投产,二期按照投资规划实施。

此前10月,鹏辉能源披露拟在河南省驻马店市正阳县新建小动力方形铝壳锂离子电池日产能3万支和电容量式锂离子电池日产能50万支项目,总投资10亿元。鹏辉能源副董事长、董秘鲁宏力在接受媒体记者采访时表示,鹏辉能源小动力方形铝壳锂离子电池产能主要针对下游两轮车、平衡车市场,电容量式锂离子电池产能计划用于消费电子市场。

更早的7月,鹏辉能源发布公告称,公司拟在内蒙古乌兰察布市察哈尔高新技术开发区建设年产10GWh储能电芯及系统集成项目和年产1GWh的半固态电池项目,其中储能项目固定资产投资约18亿元,半固态电池项目固定资产投资约5亿元。按照计划,鹏辉能源的储能项目计划于2024年9月开工,2025年10月投产;半固态电池项目计划于2025年5月开工,2026年7月投产。

记者注意到,鹏辉能源的上述投资项目主要集中覆盖储能电池及系统、消费电池和动力电池



2024EESA第三届中国国际储能展“鹏辉能源”展台。

视觉中国图

领域,并进一步拓展了半固态电池投资。

在供需错配市场环境下,锂电池产品价格大幅下跌,企业的产能利用率并不乐观,投资节奏也有所放缓。因此,外界对于鹏辉能源的扩产动作表示质疑和担忧。

以储能电芯为例,目前储能电芯价格已经跌破0.3元/Wh,相比2023年初接近1元/Wh的价格呈现断崖式下降。从锂电池产能利用率上看,鹏辉能源已经从2023年上半年的93.40%下降至2024年上半年的58.48%。

针对上述投资项目,鹏辉能源方面向记者表示,储能电芯产能可应用于不同市场和场景,储能系统的应用市场和场景以公开信息为

准。与此同时,半固态电池不同于固态电池,半固态电池是液态电池,固态电池是全固态电池。

鹏辉能源方面还表示:“扩产企业并非仅有鹏辉能源一家,其他同行企业也有在扩产,今年市场需求还是有所上升的。”

固态电池被认为是锂电池的“终极形态”,而半固态电池是向固态电池过渡的中间形态。一位锂电池企业人士表示:“目前来看,半固态电池对于企业而言并不难,基本都能做出来,与全固态电池不是一个级别。相比传统锂电池,半固态电池具有一定优势,成本还能接受,但是固态电池的成本就比较高了。”

值得一提的是,鹏辉能源在2024年8月对外宣布全固态电池迎

来突破,并发布了第一代固态电池技术及未来研发路线。

按照鹏辉能源的固态电池研发路线图,其计划于2025年启动中试线研发,实现小规模生产,并在2026年正式建立产线、批量生产,进行全面推广。

但现阶段,固态电池仍处于发展初期。在2024年世界动力电池大会上,宁德时代(300750.SZ)董事长曾毓群便表示,如果以技术和制造成熟度作为评价体系(以1—9打分),目前整个行业最高水平只到了4分,只是做出了一些器件样品,进行一些实验验证。同时,他说:“宁德时代在全固态电池的研究进展处在4分左右,对比全世界的情况算是领先了一大步。”

资金储备如何？

不仅如此,鹏辉能源的资金状况也并不宽裕。

2001年1月,鹏辉能源成立,目前主要专注于锂离子电池、一次电池及系统集成的研发、生产和销售,并具有“小宁德”之称。早期,得益于在消费类电池领域的深耕,鹏辉能源于2015年4月登陆创业板。

近年来,鹏辉能源的业务布局逐渐向储能倾斜,并希望成为“全球储能市场首选电池供应商”。目前,鹏辉能源已经形成并坚持储能电池、动力电池和消费电池三大业务板块发展策略。

储能业务为鹏辉能源贡献了较大收入份额。公开信息显示,2023年上半年,其储能业务收入占总收入比例大幅提升至64%。

不仅如此,鹏辉能源的储能市场地位居于全球前列。Info-link Consulting数据显示,2024年前三季度,鹏辉能源储能电芯出货量位居全球第八位。其中,在小储(以户储为主,含通讯)市场,鹏辉能源出货排名第四位。

然而,鹏辉能源在2023年迎来了业绩拐点,营收同比下滑23.54%至69.32亿元,净利润同比下滑93.14%至0.43亿元。

“2023年市场竞争加剧,内卷严重。行业原材料价格波动持续加大,碳酸锂价格持续下行,带动行业内电芯报价近乎腰斩,行业竞争进一步加剧。”鹏辉能源方面表示,在储能领域,

2023年储能业务收入占总收入

比例有所提升,其中大型储能业务收入有较大幅度增长。户用储能方面,欧洲气价回落、高利率以及行业前期库存积压导致户储需求走弱,叠加电芯价格快速下降,导致户储收入同比有较大跌幅。总体来说,储能业务收入金额同比有一定下滑。

进入2024年,鹏辉能源盈利仍然承压。前三季度,公司实现营业收入56.48亿元,同比下降1.6%;净利润为0.61亿元,同比下降77.97%。

不仅如此,鹏辉能源的资金状况也并不宽裕。

截至2024年前三季度,鹏辉能源流动资产和流动负债分别为87.31亿元(含货币资金13.78亿元)和80.19亿元(含短期借款13.05亿元),流动比率大于1。当期,公司资产负债率为65.82%。

此外,同一报告期内,鹏辉能源经营活动产生的现金流量净额为-4.81亿元,投资活动产生的现金流量净额为-7.11亿元,筹资活动产生的现金流量净额仅为1.61亿元。

在此背景下,鹏辉能源上述扩产计划是否存在资金压力?对此,鹏辉能源方面向记者表示:“目前资金还可以,未来可以通过多种方式融资解决。”

值得一提的是,鹏辉能源位于安徽和内蒙古的投资项目明年才开始建设,其位于河南的项目并未公布具体建设时间。

南京化纤持续亏损“脱胎换骨”式重组纾困

本报记者 陈家运 北京报道

近日,南京化纤(600889.SH)披露,公司拟通过资产置换、发行股份及支付现金的方式购买南京工艺装备制造股份有限公司(以下简称“南京工艺”)100%股份,并向特定投资者发行股份募集配套资金,拟募集配套资金不超过5亿元。

财报数据显示,自2018年起至今的近七年间,南京化纤的扣非净利润持续亏损,亏损金额合计为13.73亿元。

面对持续亏损的困境,南京化纤此次重组动作备受市场关注。对于此次重组事宜,南京化纤方面未向《中国经营报》记者透露更多细节,仅回应表示,以公告为准。

中研普华研究员邱晨阳在接受记者采访时表示,南京化纤近年来扣非净利润持续亏损,重组可能是为了摆脱当前的困境,通过引入新的盈利点来提升公司的整体盈利能力。南京工艺作为滚动功能部件的研发、生产、销售企业,具有更强的市场竞争力和盈利能力。南京化纤此番收购,旨在通过引入南京工艺这一优质资产,进入具有潜力的市场,从而全面提升公司的整体盈利能力。

资产置换

早在11月初,南京化纤公告称,公司正在筹划资产置换、发行股份及支付现金购买南京工艺股权,公司股票自11月4日开始停牌。

如今,随着重组方案的正式披露,交易细节逐渐浮出水面。对于南京化纤而言,这是一次“脱胎换骨”式重组。根据方案,南京化纤拟将其持有的全部资产、负债(作为置出资产)与新工集团持有的南京工艺

52.98%股份中的等值部分进行资产置换。新工集团指定全资子公司轻纺集团为拟置出资产承接主体。

同时,南京化纤拟向新工集团发行股份,购买其持有的南京工艺52.98%股份与置出资产的差额部分,并向新工基金、机电集团、新合壹号、诚敬壹号等13名对象发行股份及支付现金,购买其合计持有的南京工艺47.02%股份。

交易完成后,南京化纤将持有南京工艺100%股份。

本次交易前,南京化纤控股股东为新工集团,实际控制人为南京市国资委。交易完成后,南京化纤的控股股东、实际控制人均不发生变化,此次交易不会导致其控制权发生变更。

此外,南京化纤还拟募集配套资金,向包括新工集团在内的不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金不超过5亿元,其中新工

集团拟认购不低于1亿元。

对此,邱晨阳表示,近年来,国务院、中国证监会等陆续出台了一系列政策,鼓励上市公司为平台开展并购重组,支持国有企业将优质资产有计划地注入上市公司,培育发展新质生产力。

2024年9月,中国证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》,旨在更好发挥资本市场在企业并购重组中的主渠道作用,支持上市公司向

新质生产力方向转型升级,支持上市公司注入优质资产、提升投资价值。

南京化纤方面表示,为顺应行业发展趋势,深化国企改革,不断推动企业做强做优做大,南京工艺希望能够把握自身发展有利时机进入资本市场,拓宽融资渠道,加大研发投入,加快业务发展,不断提升核心竞争力和品牌形象,助力实现振兴民族工业的战略目标。

主业亏损

南京化纤此次资产置换的背后,是公司业绩持续亏损的严峻现实。

近年来,受经济增速下行、行业竞争加剧、需求持续疲软等因素影响,南京化纤原有主营业务增长乏力并出现持续亏损。

财报数据显示,2018年至2024年1—9月,南京化纤扣非净利润

分别为-0.96亿元、-1.69亿元、-1.64亿元、-3.95亿元、-1.90亿元、-1.99亿元和-1.60亿元。

近七年间,南京化纤的扣非净利润持续亏损,亏损金额合计约为13.73亿元。

邱晨阳表示,化纤行业存在周期性波动,南京化纤所处的行业正处于低谷期,产品需求不

足,导致公司业绩下滑。随着市场竞争加剧,南京化纤也面临更大的价格压力。公司内部运营效率不高,成本上升而销售收入未能同步增长,导致其盈利能力下降。

对此,南京化纤表示,未来的业务成长性和可持续经营能力存在较大不确定性,公司存在业务转

型的迫切需求。

此前,因业绩不断下滑,南京化纤也试图通过收购优质资产缓解业绩压力。不过,收购完成后标的公司却业绩变脸,反而加剧了亏损。

2020年12月,南京化纤以3.89亿元收购上海越科51.91%股权,评估增值率为314.55%,形成商誉

2.49亿元,无形资产评估增值为0.8亿元。

2021年和2022年,上海越科承诺的净利润分别为7000万元和8000万元,实际分别亏损3270.49万元和1183.79万元。

2021年,南京化纤对上海越科全额计提商誉减值2.49亿元,导致当年亏损扩大。

能否扭转颓势？

此次交易前,南京化纤的主营业务为粘胶短纤、PET结构芯材的生产和销售,以及城市生态补水供应业务。通过本次重组,南京化纤将原业务资产及负债全部置出,并注入南京工艺100%股份,重组完成后其主营业务将变更为滚动功能部件的研发、生产、销售。

资料显示,南京工艺成立于1952年9月,目前主要从事滚动功能部件的研发、生产与销售,具备

60余年滚动部件制造经验。早在1983年,南京工艺就开始集中主要精力发展滚珠丝杠产品,国内行星滚珠丝杠市占率为8%,在国内厂商中排名第一。

从业绩来看,2020年南京工艺实现营业收入2.7亿元,利润总额4800万元,同比分别增长20.3%和38.4%。2021年第一季度,其营业收入为1亿元,同比增长148.5%。

南京化纤方面表示,滚动功能

部件广泛应用于各类机械设备的传动系统,为数控机床、光伏及半导体设备、注塑压铸、智能制造等高端装备制造业的关键通用基础零部件,是实现高端装备自主可控和国产替代的基础核心部件。滚动功能部件行业符合国家科技创新战略与产业政策,属于国家重点支持和鼓励的核心基础零部件业务领域。

南京化纤方面认为,本次交易将助力上市公司向新质生产力方

向转型升级,提高资产质量,增强盈利能力和可持续经营能力,进而提升上市公司价值,并有利于维护中小股东利益。

不过,南京化纤方面也提醒道,我国中高端滚动功能部件市场长期被进口品牌占据,进口替代市场空间广阔,同时下游智能制造新兴产业能带来广阔增量市场。市场需求的持续扩大,推动了行业的快速发展,也吸引了国内外企业进入市场,竞争日趋激烈。

南京化纤方面分析,一方面,国内从事滚动功能部件业务的企业数量不断增加;另一方面,滚动功能部件国际知名企业对中国市场日益重视。在日趋激烈的市场竞争环境下,如果南京工艺不能持续进行技术升级、提高产品性能与服务质量、降低成本与优化营销网络,可能导致标的公司产品逐渐失去市场竞争优势,从而对上市公司的持续盈利能力造成不利影响。