

时隔6年大烨智能再启融资计划 拟募资不超6亿元加码储能等业务

■本报记者 曹卫新

继2017年IPO募资2.95亿元后,时隔6年大烨智能再次启动融资计划。2月28日晚间,大烨智能发布公告称,公司拟向不超过35名的特定投资者发行股份募资不超过6亿元,募集资金主要用于储能产品(电池管理系统、混合储能电源模块及系统)生产线建设项目、一二次融合配电网自动化产品产业化项目、小试车间升级改造项目及补充流动资金。

预案显示,公司本次定向增发采取询价发行方式,发行的定价基准日为发行期首日。股票发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的80%。发行股份数量预计不超过9507.61万股。

募投项目储能产品(电池管理系统、混合储能电源模块及系统)生产线建设项目,总投资约2.36亿元,拟投入募集资金约2.27亿元;一二次融合配电网自动化产品产业化项目,总投资约1.12亿元,拟投入募集资金约1.06亿元;小试车间升级改造项目,总投资约1.42亿元,拟投入募集资金约1.4亿元;剩余1.28亿元募集资金用于补充流动资金。

2月24日,在接受机构投资者调研时,公司曾围绕储能业务介绍道:“目前公司储能业务市场主要集中在欧洲地区,公司自建销售团队也重点关注欧洲市场,自建销售团队主要拓展德国、法国、意大利、西班牙等国家的经销商。2023年已确定会在意大利、法国、德国、英国、波兰等地参加展会,目前已和上述各国经销商进行沟通接洽,计划在展会期间进行详谈。”

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示,



“欧洲储能市场前景广阔,储能是新兴市场,竞争也很激烈,必须要找到合适客户,才会有长远发展。一般来说公司增发有助于提升公司价值,面向热门领域扩大产能可以改善业绩,但如果公司基本面欠佳,也有可能带来新的投资风险。”

值得一提的是,2月28日晚间,公司同步披露了最近五年被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚以及整改情况。

公告显示,2022年4月8日,因公司存在非经营性资金占用、违规对外提供担保情况,公司实际控制人、

董事长陈杰、总经理曾治、时任财务总监王跃进因未能恪尽职守、履行诚信勤勉义务被深交所通报批评。

2021年8月19日,因公司未在募集资金管理制度中建立责任追究的内部控制制度、公司未分别核算募投项目且存在募集资金相互混用的情况、闲置募集资金暂时补充流动资金超过审议使用期限、未披露募投项目实际投资进度与投资计划存在差异、募投项目未如期达到预定可使用状态公司未及时调整募集资金投资项目计划进度并及时履行项目延期审议程序、内部控制薄弱等问题,收到

江苏证监局下发的关注函。此外,公司还因信息披露等问题多次遭深交所监管问询。

上述监管措施或处罚是否会影响到公司再融资审批?有不法人士在接受《证券日报》记者采访时表示,“监管函或通报批评相对立案调查、行政处罚等而言,不构成发行条件的一个障碍。不过在再融资审核过程中,过往的不规范问题是否已经整改到位、问题是怎么产生的,未来是否还会再发生等将会被监管重点关注,作为评判公司内部的一个重要参考因素。”

去年光伏组件出货量大幅增加 晶科能源归母净利润同比增158.21%

■本报记者 曹琦

2月28日,晶科能源发布2022年业绩快报,报告期内公司实现营业收入830.75亿元,同比增长104.77%;实现归母净利润29.47亿元,同比增长158.21%。

作为全球老牌光伏组件龙头,晶科能源出货量排名从2021年度的第四名上升至2022年度的第二位。

公司方面表示,去年公司光伏组件出货量大幅增加。报告期内全球光伏装机市场需求旺盛,公司依托行业领先的全球化布局、本土化经营的战略优势,不断优化一体化产能结构,持续推进降本增效,并克服了新建产能爬坡及国际贸易环境变化带来的短期挑战,在光伏组件出货量上升的同时N型产品红利逐渐释放,使

得营业收入及营业利润较上年同期大幅增长。

去年全年,晶科能源组件出货量超过44GW,整体出货量位居全球第二,其中N型组件出货超过10GW,成为首家N型年出货突破10GW量级的组件企业。

晶科能源不断推动创新技术及产品迭代升级,实现转换效率的持续突破。例如,2022年12月份,其自主研发的182N型高效单晶硅电池技术取得重大突破,经权威第三方测试认证机构中国计量科学院检测实验室认证,全面面积电池转化效率达到26.4%,又一次创造了182及以上尺寸大面积N型单晶硅电池接触(TOPCon)电池转化效率的新高。

今年1月份,晶科能源推出的第二代N型Tiger Neo组件效率最高达

23.23%。据悉,其自主研发的基于N型TOPCon技术的Tiger Neo系列组件,目前最高功率已突破600W+,TOPCon电池量产效率已全线达到25%以上。此外,公司表示今年将基于SE平台进一步大幅提升电池转化效率。

在成本方面,晶科能源N型TOPCon技术相较于传统的PERC及同时期其他N型技术,实现了更高的量产效率和更优的量产成本。公司方面表示,去年第四季度公司已实现N型P型组件一体化生产成本持平,由于N型组件有更大的提效降本空间,未来N型产品将逐渐体现成本优势。

“明年N型组件将成为主力,预计占比将达一半以上。”晶科能源相关负责人称,“全年N型出货占比预计超过60%,将持续助力经营业绩和盈利水平进一步提升。”

新潮能源董事会选举一波三折终落定 控制权纷争有望解决

■本报记者 赵彬彬

2月28日,新潮能源发布公告称,2023年第二次临时股东大会13项议题全部获得通过。其中备受关注的是公司新一届董事会、监事会人选是否落定, Linhua Guan、Bing Zhou、王滢、程锐敏、戴梓研、吴昊、赵庆、刘军当选董事,刘思远、陆旭当选监事。

对此,广科管理咨询首席策略师沈萌对《证券日报》记者表示,“本次通过召开股东大会,推选出合法的新一届董事会、监事会,可以暂时结束此前对于控制权的争夺,让公司重新关注经营,减少不必要的内耗。”

往前回溯,2018年6月份,新潮能源董事会改组,刘珂当选公司第十届董事会董事长。2020年4月份,公司董事会换届平稳过渡,刘珂仍担任公司第十一届董事会董事长。

不过,2021年7月份,宁夏顺亿联合其他股东自行召开临时股东大会,罢免了包括公司董事长刘珂在内的董监高,选举出王进洲等新一届董事会

成员。

由于双方互不认可,新潮能源近几年持续陷入“双头董事会”的争斗。“近年来,石油价格持续高位运行,新潮能源业绩良好,但公司股价表现却十分低迷,这主要是受制于历史遗留问题以及股东内耗。”有投资者对《证券日报》记者表示,希望能尽快结束内耗,全力以赴发展主业,提升公司股价,更好地回馈股东。

结束“双头董事会”的最好方式就是重新召开股东大会,由投资者选出合适的董事会人员。不过,公司的董事会换届却一波三折。

首先是股东大会遭到法院“叫停”。2月2日晚,新潮能源公告称,股东宁夏顺亿向烟台市中级人民法院申请对公司采取行为保全,法院裁定禁止公司召开原定于2月3日上午召开的临时股东大会。公司2023年第一次临时股东大会延期。紧接着,新潮能源股东中金君合、中金通合、隆德开元决定自行召集召开临时股东大会,但在被交易所问询后又主动取消。此后,

公司董事会召集了2023年第二次临时股东大会,并于2月27日选出了新一届董事会、监事会人员。

巨丰投顾高级投资顾问李建杰在接受《证券日报》记者采访时表示,“新潮能源前期诸多乱象的背后,实际上是一场控制权之争。这次股东大会成功召开并选出一届董事会、监事会,有望结束这场纷争,实现平稳过渡,推动公司未来稳定有序发展。”

新潮能源是一家以石油及天然气勘探、开采及销售为核心业务的能源公司。不过,由于历史遗留问题,新潮能源曾一度徘徊在退市边缘。据统计,2018年以来,新潮能源共公告了20余起前管理层任期内造成的涉诉案件,涉诉金额共计约59.61亿元。

新潮能源相关人士告诉《证券日报》记者,“在过去的5个会计年度里,为化解历史遗留问题,提升资产质量,新潮能源多次进行资产‘挤水’。2018年,新潮能源因历史遗留问题计提减值准备10.96亿元;2020年,新潮能源

因油气资产减值计提减值准备31.19亿元,2021年,新潮能源因广州农商行案和油田弃置费用预计负债10.04亿元。”

对于诉讼,公司前述人士表示,“截至目前,上述诉讼已全部履行法律程序,得到生效裁判,2018年以前历史遗留问题造成的诉讼风险已全部出清。”

处理风险的同时,新潮能源积极夯实油气主业,提升公司经营业绩。2021年,新潮能源在国际油价复苏前夕抓住机遇,完成收购Grenadier油气资产。这是中国企业自2015年以来,在美国油气行业实施的最大规模的资产并购,为新潮能源未来长远发展奠定了坚实的资源基础。根据日前发布的业绩预告,新潮能源预计2022年实现归属于母公司所有者的净利润约31.30亿元,同比增加757.16%。

公司新一届监事刘思远表示,“公司将保持战略定力,发挥好现有油气资产的盈利潜力,以优异的经营业绩回报广大投资者的信赖。”

“真皮鞋王”哈森股份 拟终止皮鞋生产扩建等募投项目

■本报记者 陈红

2月28日晚间,哈森股份发布公告称,公司拟终止首次公开发行股票募投项目之“皮鞋生产扩建项目”和“信息化建设项目”,同时为更合理地使用募集资金,提高募集资金使用效率,公司拟将剩余募集资金5377.96万元永久补充流动资金,用于公司的生产经营。

对于“皮鞋生产扩建项目”终止的原因,哈森股份解释称:“近年来,由于宏观经济增速放缓,市场竞争加剧及疫情影响,公司实体店销售能力下降,公司皮鞋需求持续减少。”

哈森股份表示,公司子公司抚州珍展为皮鞋生产扩建项目的实施主体,2022年12月份,由于外销订单大幅下滑,抚州珍展决定暂停外销生产。另外,结合当前市场经营环境及公司未来经营规划,在公司供应链目前能够满足公司销售需求的情况下,内销市场皮鞋的需求由公司通过外部供应链完成。公司从成本效益、风险控制等方面考虑,尚未实施“皮鞋生产扩建项目”,以减少公司扩大产能导致的生产经营风险。

“另外,终止‘信息化建设项目’同受上述因素影响,公司实体店销售能力下降,营销网点减少,对信息化需求和压力减少,致使信息化建设项目进度迟缓。基于此,拟将该项目终止,如果未来该项目需求增加,公司将以自有资金适时继续投入;对于目前未完工的合同,在该项目终止后,公司将根据合同进度以自有资金支付。”公司表示。

深度科技研究院院长张孝荣表示,“募投项目是上市公司未来发展引擎,一旦确定,一般不会轻易变更。终止募投项目可能有以下几个

因素,例如市场发生变动,项目建设条件不足,遇到不可抗力,或者企业基本面变坏难以维持项目推进等等。一旦变更,将会影响二级市场投资情绪,降低投资预期。”

近期,哈森股份发布2022年业绩预告称,预计2022年净利润亏损1.4亿元到1.65亿元,上年同期归属于上市公司股东的净利润为亏损2009.54万元。

对此,哈森股份解释称:“受疫情影响,公司预计2022年营收同比减少约2.24亿元,同比下降22.64%;报告期内因营收减少,销售费用中固定费用支出等影响,预计销售费用较上年同期减少约0.36亿元,同比下降7.33%,本期销售费用占营业收入的比例较上年同期增加9.83个百分点;另外,公司及子公司根据实际生产经营情况,对相关业务部门进行调整与人员精简,致使本期发生辞退福利2139.32万元。”

东吴证券分析师李婕表示:“2022年以来,欧美地区消费走弱趋势明显,作为我国纺织鞋服产品重要出口市场,欧美消费疲软对中国外需订单产生较大拖累。”

“预计国内需求有望在2023年二季度迎来反弹拐点,海外订单有望在2023年下半年迎来拐点。”李婕认为,消费场景恢复下纺织鞋服行业将普遍受益,其中运动类产品率先反弹,“困境反转型”品牌弹性较大。

广科管理咨询首席策略师沈萌认为:“传统皮鞋行业未来的收益率会在竞争加剧的压力下越来越低,因此对于上市公司来说,继续低水平产能扩张不足以改善业绩结构,应该将资源集中在品牌、创新、研发等附加值更高的领域,改善业务模式的同时扩大收益率、开辟新的成长空间。”

华菱精工募投项目再延期 有项目完工时间已拖延3年

■本报记者 黄群

说好的募投项目又延期了。华菱精工2月28日公告,结合“电梯高比重对重块项目”的实际建设情况和投资进度,公司决定对项目达到预定可使用状态的时间由2023年2月份调整至2024年2月份。

公司在公告中称,调整募投项目进度是为了更好地提高募投项目建设质量,项目延期不会对公司目前的生产经营造成不利影响,符合公司长期发展规划。

而自该项目于2019年4月份启动实施以来,到今年2月28日第三次宣布延期,华菱精工“电梯高比重对重块项目”一波三折。查阅公告可知,近年来华菱精工多个募投项目存在延期、变更,甚至重新规划再变更、终止的情况。

透视镜公司研究创始人况玉清在接受《证券日报》记者采访时表示,频繁变更募投项目,说明企业很可能不是以募投项目为核心去设计融资计划,而是以募集资金为核心去设计募投项目,因此投资者要注意甄别虚实。

记者注意到,“电梯高比重对重块项目”是由公司上市时的IPO募投项目“电梯零部件加工扩产项目”变更后的新项目,公司从原IPO项目中调减出来6000万元用于该项目建设。

值得一提的是,变更后的该项目自2019年4月份开始建设,过程也是一波三折。原先公司计划在2021年2月份完成实施该项目,此后却一拖再拖。从今年2月28日披露的公告来看,该项目的完工时间已经拖延至2024年,整整拖延了3年的时间。

对此,《证券日报》记者致电华菱精工证券部,工作人员表示,募投项目延期主要是因为募集资金账户里仍有未投入使用的资金以及利息,合计余额约550万元左右,接下来该笔资金将继续用于“电梯高比重对重块项目”。根据设备安装、调试、试运行、验收通过、付款等流程计算,加之资金使用完毕后项目产生效益也需要一定时间,故而决定延期。

而除“电梯零部件加工扩产项目”募投资金被调减外,2019年11月份,华菱精工又将另一IPO募投项目“智慧立体停车库项目”建

设。2020年,前述两个IPO募投项目均被终止。2021年11月份,立体停车库项目也被终止。

“这两年受疫情影响,(项目)设备安装没有办法全部完成,设备生产也受到一定影响,公司安装调试需要一个过程。加上市场开发进展不太顺利,所以我们对项目进行了调整。”前述工作人员称。

虽然企业生产经营要顺从外部市场环境、行业发展态势以及客户需求的变化而调整,但上市后频繁变更和终止募投项目,甚至变更后的项目也遭终止,这究竟是外部环境因素导致还是当初市场调研出现偏差?

值得注意的是,在募投项目建设遭遇不顺的同时,华菱精工再融资项目也频频烦恼。原本公司寄希望于跨界新能源汽车培育新的利润增长点,但最终也放弃。

2022年5月份,华菱精工披露非公开发行预案,拟定增募资不超过5亿元建设新能源汽车高压连接系统零部件项目,主业由电梯零部件切入新能源汽车赛道。

但该消息一出便引发质疑。有车企人士认为,华菱精工选择的是一个质量标准和技术门槛非常高的零部件门类,涉及到很多专利。目前国内生产企业数量不多,进入客户供应链也需要严格审核。

2022年12月份,华菱精工宣布终止此次发行事项并撤回申请文件。前述工作人员对记者表示,“毕竟是跨界进入新的业务领域,有些技术方面(公司)还没有解决,需要进一步验证。”

而这已不是华菱精工在再融资方面第一次“失策”。2019年公司曾计划公开发行不超过2.8亿元可转债,建设年产6000台套加装电梯零部件加工技改项目以及补充,2022年5月份公司宣布终止该计划。

从公司发布的年报来看,华菱精工自2018年登陆沪市主板后,2018年至2020年业绩表现不俗。从2021年起,公司扣非净利润出现亏损;2022年公司预计净利润亏损600万元至800万元。

在预计业绩亏损的同时,公司也频频遭遇原始股东、高管甚至实控人家属的减持。根据2022年三季报披露,目前实控人黄业华家族持有上市公司股份比例已由上市时的43.10%减少至30.71%。