

大连热电重大资产重组再进一步 拟101.53亿元购入康辉新材全部股权

■本报记者 李勇

随着前期尽调、审计及评估等各项工作的全面完成，恒力石化分拆其旗下子公司康辉新材料科技有限公司(以下简称“康辉新材”)通过借壳大连热电以实现上市的重组方案也进一步明确。

据大连热电9月11日晚间披露的《大连热电股份有限公司重大资产重组及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》(以下简称《交易草案》)显示,其拟以6.52亿元的价格向大连洁净能源集团有限公司(以下简称“洁净能源集团”)出售全部资产及负债,同时以101.53亿元的交易作价,通过向恒力石化、江苏恒力化纤股份有限公司(以下简称“恒力化纤”)发行股份的方式购买康辉新材100%股权,并募集配套资金。

若此笔交易最终完成,大连热电未来将定位于新材料行业。

重大资产重组再进一步

今年6月20日,恒力石化与大连热电曾同时发布公告称,恒力石化拟分拆康辉新材通过大连热电进行重组的方式实现上市。随后在7月5日,大连热电又披露有关此次重组的交易预案,但因相关审计评估尚未完成,当时并未明确具体对价等交易细节。

据大连热电最新披露的《交易草案》,此次重大资产重组方案主要分三部分,一是重大资产出售,即大连热电向洁净能源集团出售全部资产及负债;二是发行股份购买资产,即大连热电以发行股份的方式向恒力石化、恒力化纤购买康辉新材100%股份;三是募集配套资金,其中大连热电全部资产及负债作价6.52亿元,康辉新材全部股

权作价101.53亿元。资产出售和发行股份购买资产同时生效,互为前提。募集配套资金以资产出售和发行股份购买资产的成功实施为前提。

“此次交易方案相对复杂,不仅仅是发行股份购买资产,同时也涉及上市公司现有资产的出售,前期的尽调、审计、评估等工作量较大。”新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,《交易草案》的出炉,也意味着此次重大资产重组又向前跨出了一大步,相关交易细节确定后,下一步就将进入到重组方案的问询、审核,以及后续的具体实施等一系列程序。

康辉新材将实现借壳上市

作为A股市场首例由民企主导的“分拆+借壳”交易,康辉新材此次分拆借壳方案广受关注。

公开信息显示,康辉新材是一家致力于打造全球领先的高端化、差异化、绿色环保型功能性膜材料、高性能工程塑料和生物降解材料的国家高新技术企业,也是全球为数不多同时拥有BOPET(双向拉伸聚酯薄膜)薄膜和锂电池隔膜研制能力的制造商。

根据《交易草案》,重组全面完成,大连热电将战略性退出目前所从事的热电行业,康辉新材将成为大连热电的全资子公司,并实现借壳上市。

“将优质民营经济资产注入上市公司,并围绕上市公司平台打造行业领先的新材料产业集群,支持民营企业发展壮大,能够有效提升东北地区民营经济发展质量,激发东北全面振兴和全方位振兴的活力和内生动力。”李鹏岩认为,此次交易将有效提升上市公司质量,改善上市公司的持续经营能力和抗风险能力。

大连热电拟以6.52亿元的价格向大连洁净能源集团有限公司出售全部资产及负债

同时以101.53亿元的交易作价,通过向恒力石化、江苏恒力化纤股份有限公司发行股份的方式购买康辉新材100%股权,并募集配套资金

耕多年,目前拥有BOPET薄膜、PBT(聚对苯二甲酸丁二醇酯)工程塑料及PBS(聚丁二酸丁二醇酯)类/PBAT(聚对苯二甲酸-己二酸丁二醇酯)生物可降解材料产线,各项产能均位于国内前列。

BOPET薄膜方面,康辉新材在江苏康辉及南通康辉布局有中高端BOPET薄膜产线,重点规划MLCC(片式多层陶瓷电容器)离型膜、光伏背板膜、光学膜等电子电气、新能源、光学材料领域等中高端产品产线,以提升BOPET薄膜产品的差异化程度。公司还积极布局新能源领域,在营口、南通布局有锂电池隔膜膜产线及涂布产线。工程塑料及生物可降解材料方面,康辉新材在大连康辉布局有PBS/PBAT/PBT柔性产线。

新材料业务前景广阔

此次交易,也是大连热电业务转型的重要一步。

公告显示,此次拟置入的标的资产康辉新材在新材料领域深



崔建岐/制图

实施完毕,恒力石化和恒力化纤承诺康辉新材2023年、2024年及2025年扣非归母净利润分别不低于1.94亿元、8.98亿元和12.84亿元;如本次交易于2024年内实施完毕,则承诺康辉新材2024年、2025年及2026年扣非归母净利润分别不低于8.98亿元、12.84亿元和15.49亿元。

“受宏观环境因素及上下游行业因素影响,康辉新材2022年及2023年上半年业绩阶段性承压。

但随着宏观经济的复苏和国家政策不断发力,行业需求持续回暖,各类在建新材料项目等先进产能的投产创效,加上重组后资本市场的资源整合优势,康辉新材业绩有望快速恢复并稳定增长。”有不愿具名的市场投顾人士认为,业绩承诺数据也展现出承诺方对康辉新材未来前景的看好。

多因素支撑钛白粉价格企稳回升 企业满负荷生产赶订单

■本报记者 李正

作为涂料、塑料等产业的重要上游原料之一,钛白粉价格近日持续企稳回升。生意社数据显示,9月11日钛白粉(金红石型)现货参考价16866.67元/吨,近30天以来(8月12日-9月11日)累计上涨5.42%。

《证券日报》记者以投资者身份致电头部钛白粉生产商中核钛白,公司相关负责人称,目前公司的钛白粉产线已达满产满销状态,产销持续平衡,“如果市场价格走强,公司的钛白粉产品出货价也会随之提涨,近期价格走高与市场供需出现紧张有一定关系。”

卓创资讯钛白粉分析师孙文静向《证券日报》记者表示,当前钛白粉市场价格的变化,是检修节奏提前、库存偏低、下游积极囤货等多方面原因共同作用所致,预计至中秋节和国庆节前备货阶段,价格

仍会进一步走强。

短期价格或维持强势

钛白粉主要以钛精矿、硫酸为主要生产原料,主要下游为油漆或涂料领域,其与房地产市场景气度高度相关。钛白粉价格自7月25日以来,已累计上涨8.7%。

孙文静表示,从成本角度来看,7月份-8月份钛精矿以及硫酸价格均呈现趋势性上涨,成本的增加直接推动生产商上推新单价格。

“市场供需方面,今年钛白粉生产商的检修节奏与往年相比稍有提前,7月份-8月份多数生产商实际产出以及保留库存均偏低,叠加终端客户趁夏季低价积极囤货,导致多数生产商接单较好,部分型号出现缺货现象,这是生产商新单价格持续企稳走强的重要原因。”孙文静说。

东高科技首席主题研究员尹鹏飞对此表示赞同:“近段时间,国内硫酸价格涨幅明显,钛精矿价格持续高位,叠加环保等因素,导致钛白粉原材料成本上涨明显,终端厂商积极跟涨涨价。”

生意社数据显示,9月11日现货硫酸(工业级浓硫酸)参考价306元/吨,自7月27日以来2元/吨历史低位企稳反弹以来,已累计上涨101.32%;钛精矿参考价2240元/吨,持续处于历史高位水平。

对于未来钛白粉价格走势,尹鹏飞表示,由于环保和安全对硫酸产能形成压制,短期来看钛白粉原料价格很难出现回落。虽然钛白粉生产企业年内已多次集中涨价,但是对比过去几年,价格依然处在相对低位。此外,钛白粉行业近期受买涨不买跌情绪驱使,各类下游用户积极下单备货采购,钛白粉厂商普遍接单量比较多,供应紧张状态短期难以得到缓解,在原材料价格持

续走高和下游补库存未完成的前提下,仍将支撑价格走强。

孙文静表示,从长期来看,随着季节性需求增量释放的减少,钛白粉价格或有逐渐小幅回落的趋势,2023年整体价格趋势波动不大,运行风格仍是偏平稳。

企业普遍预期乐观

《证券日报》在采访中了解到,当前多家钛白粉企业正在积极提高开工率,对下半年市场预期十分乐观。

上述中核钛白相关负责人称,由于近段时间公司的钛白粉业务达到了满产满销,基本不会出现累库的现象,“公司层面对于下半年的钛白粉生产经营业务还是比较有信心的。”

据钛白粉生产商安纳达相关负责人向《证券日报》记者透露,从目前趋势来看,预计下半年下游需求大概率会实现增长,对公司经营

形成利好,盈利较上半年会有增长,同比也会增长。

另据孙文静透露,目前多数钛白粉工厂仍在交付前期订单,当前库存低位,生产商开工意愿较为充足,不少厂家处于满负荷生产状态。

受上半年市场需求疲软影响,A股市场钛白粉板块(按申万行业分类)上市公司经营情况普遍较差。东方财富Choice数据显示,板块内7家上市公司今年上半年盈利同比均出现下滑。

对此,尹鹏飞表示,下半年情况会有一定程度的好转,整体来看,下半年钛白粉存在需求增长预期,利好赛道内企业。

“同时也应看到,对于钛白粉企业来说,价格不代表利润,还需要考虑成本因素,多数企业并未由于近期的涨价而完全脱离盈亏平衡线,尚未具备原材料优势和规模优势的公司依然面临压力。”尹鹏飞说。

硅料价格持续上涨电池不涨反跌 光伏产业链价格再生变?

■本报记者 殷高峰

硅料价格仍在持续上涨。上海有色网数据显示,上周N型硅料价格最高已经上涨至98元/千克,致密料价格也随之突破85元/千克大关。

而与硅料价格继续上涨的态势不同,电池价格并未出现跟涨行情,反而逆势下跌。

对此,多位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,短期硅料涨价不改变产业链降本增效的长期趋势,对下游企业而言,更为科学的趋势是近几年光伏行业竞争的加剧,随着下半年电池新产能相继投产,电池价格或将下降。

“在竞争加剧的产业生态中,通过科技降本本是产业链各环节提升竞争力最有效的模式。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示。

硅料价格持续上涨

据了解,自7月份以来,硅料价

格一直保持上涨趋势。“最近硅料库存处于历史低位,下游开工饱满,导致硅料价格底部反弹。”硅料龙头协鑫科技相关负责人对《证券日报》记者表示。

“今年上半年,硅料价格一路下跌,甚至跌破一些小厂的成本线,部分企业停产,市场供应减少。在此背景下,整个光伏产业链产品价格下降,电站的利润得到修复,装机规模快速增长,带动硅料的下游需求增长,硅料价格近期出现恢复性增长。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,短期来看,硅料价格仍然存在继续上升的态势。

“但从长期来看,硅料产能已经严重过剩,价格上涨缺乏有力支撑。而从整个产业链的价格趋势看,价格下降是光伏行业降本增效的长期逻辑。这对相关企业的降本提出了要求。”屈放进一步表示。

综合相关企业的财报数据和行业信息,当前硅料的成本价格在

每公斤50元左右,“从目前一些企业披露的信息看,降本仍有较大空间。”屈放表示。

“得益于颗粒硅产能的爬坡以及生产工艺的不断优化和完善,公司各基地持续刷新成本数据。”协鑫科技相关负责人称,今年7月份,公司乐山协鑫颗粒硅项目生产成本约35.68元/公斤。

“随着光伏行业竞争逐渐进入深水期,下游对原材料的需求标准也不断提升,相互推动技术创新。”隆基绿能相关负责人表示。

对于硅料环节未来的走势,屈放认为,伴随着N型电池逐渐替代P型电池,N型硅料与P型硅料的价格差距将逐渐拉大。

“目前国内可以供应N型要求的硅料厂商相对较少,因此价格分化会导致利润分化严重,低品质硅料产能有很大经营风险。”协鑫科技相关负责人判断,未来随着新增产能释放,低端硅料价格仍有一定下降空间,高端硅料支撑性比较

电池环节竞争或进一步加剧

在硅料价格不断上涨的背景下,光伏电池的价格却在上周出现下跌。

“随着电池产能的不断释放,TOPCon、PERC电池技术的同质化使竞争加剧,降价是遵循市场原因。”隆基绿能相关负责人表示。

“从电池价格分析,下半年市场产能逐渐释放,且无论是传统电池生产企业还是新进入企业均将N型电池作为首选,因此电池短期出现产能和库存增加的情况。”屈放分析称,但考虑到每年的第四季度将是光伏产业的旺季,因此从短期看,电池下游需求端有望继续保持增长,而电池价格也将逐渐企稳。

“但从长期看,电池环节的竞争将是近几年光伏行业竞争的焦点,成本更低、转换效率更高的产品将更具市场竞争力。”屈放称。

“从光伏行业的发展规律看,要想推动光伏度电成本的不下降,产业链各环节的产品价格走低是长期趋势。”隆基绿能相关负责人表示,而价格走低主要源于两方面的推动:产能竞争和技术降本。对于企业来说,推动科技创新,保持产品的先进性,是提升自身竞争力的重要手段。

在屈放看来,光伏装机成本的不下降,技术创新是核心推动力。

据IRENA最近发布的《2022年可再生能源发电成本》报告显示,2010年至2022年间,全球公用事业级光伏电站的加权平均平准化发电成本(LCOE)下降了89%,从0.445美元/千瓦时(kWh)降至0.049美元/千瓦时。

“可以预见的是,长期来看,随着技术的进一步发展,硅料成本不断下降,电池转换效率不断提升,光伏度电成本也将进一步下降,光伏行业发展速度将进一步加快。”屈放称。

威马汽车借壳上市折戟

多次IPO计划落空复工复产基本无望

■本报记者 龚梦泽

威马汽车第三次冲击IPO又以失败告终。9月8日晚间,港股上市公司Apollo出行发布“终止收购协议”公告称,考虑到全球市场动荡、金融市场氛围持续不确定及疫情后短期经济复苏等商业因素,已与相关方达成终止收购威马汽车全资子公司协议。

9月11日,《证券日报》记者从威马汽车处获悉,经过深思熟虑,公司自愿终止与Apollo出行在港交所的RTO(反向并购上市)进程。威马汽车表示,公司仍是Apollo出行的重要股东,未来将继续支持Apollo出行的发展。

事实上,原协议表面上看是Apollo出行收购威马,但实际上则是威马对Apollo出行的反向收购。按照计划,若收购成功,威马汽车将借此完成借壳上市。而如今随着此次收购行动的戛然而止,业内普遍认为,威马汽车的上市希望和复工复产承诺均陷入困境。

《证券日报》记者日前走访威马汽车北京部分门店发现,包括丽泽店、荟聚中心店、印象城店、大族广场店在内,大部分威马汽车北京用户中心、门店均关门歇业。

借壳上市失败

今年1月12日,Apollo出行发布公告,公司全资附属公司与威马控股有限公司订立收购协议,拟以20.23亿美元(约合158亿港元)收购威马控股有限公司全资附属公司WMMotor Global Investment Limited的全部已发行股本,并将以每股0.55港元的发行价配发及发行约288.25亿股。

彼时,Apollo出行市值仅为23亿港元,而增发股份接近上市公司股份的2倍。这笔反向收购也被视为威马汽车借壳上市的重要一步。此前,威马汽车持有Apollo出行23.67%股份,增发收购后威马将持有上市公司约七成股份。

在增发股份收购同时,Apollo出行还披露,将向不少于6位独立承配人配售71.23亿股股份,每股配售价不低于0.55港元,该项配售所得款项总额将约为39.18亿港元,筹资净额估计约为35.26亿港元,所得款项的70%将用于进一步发展威马的设计、开发、制造及销售高性能顶级超跑及智能电动乘用车等业务,20%用于稳固电池和芯片等供应链体系。

在Apollo出行发布借壳上市融资消息后的第二天,威马汽车CEO沈晖在微博上表示“活下去,像牲口一样活下去”,暗指公司处境艰难,但期盼柳暗花明。而随着此次赴港IPO夭折,威马汽车“像牲口一样活下去”的念想似乎难以成全。

据威马汽车招股书显示,截至2021年底,威马汽车的资产负债率已高达202.36%,远超破产警戒线。2019年-2021年,威马汽车始终处于亏损状态,且亏损逐年加剧,三年分别亏损41亿元、51亿元、82亿元,累计亏损高达174亿元。

进入2023年,威马接连陷入裁员停薪、停工停产、门店关闭、股权冻结等风波。今年2月份,威马大部分员工被停薪留职;3月份,上海市青浦区消费者权益保护委员会针对威马汽车发布消费警示。6月份,在此前缩小工资发放范围后,威马内部已经只有总监及以上的中高层有工资。

面对各方压力,威马汽车决定发起复工复产自救。沈晖此前也回应称,威马正通过一系列降本增效措施“全力保障复工复产”。但业内普遍认为,此番遭遇IPO折戟,断粮已久的威马复工复产已基本无望。

多次冲击IPO未果

据记者了解,威马汽车曾多次尝试登陆资本市场,但结果皆不顺遂。早在2018年,沈晖便公开表示,威马汽车将寻求海外上市的可能性。2020年9月份,威马汽车与中信建投证券签署了上市辅导协议,拟在科创板挂牌上市,抢滩“科创板新能源第一股”。2021年1月份,中国证监会上海证监局发布公告称,威马汽车已具备辅导验收及科创板上市的申请条件。按照规定,威马汽车本该公布招股书,但最终却不了了之。

威马汽车最近一次与上市相关的公开消息,是在2022年6月1日,根据港交所发布的文件,威马汽车已提交上市申请书,联席保荐人为海通国际、招银国际和中银国际。

在此背景下,当年11月21日,沈晖发出内部信宣布,为了应对资金压力,公司管理层带头主动降薪一半,同时公司将通过一系列财务措施降低运营成本。

记者查阅财报发现,过去3年,威马汽车运转程度依赖融资,且销售及营销费用逐年增长,保持在9亿元以上,行政费用成为公司日常开支的大头。其中,公司2021年的行政费用达到27亿元,占总营收的比重接近57%。横向对比“蔚小理”,3家公司均将销售费用与行政管理费用进行合并,该部分费用的占比分别为19%、25%及13%。

同期,威马汽车在研发投入上分别仅为8.93亿元、9.92亿元和9.81亿元,远远低于销售成本和行政费用支出。对于科研投入的怠慢,让威马汽车看起来似乎并没有“把钱花在刀刃上”。

威马似乎还有意切入商用车领域扩展市场。今年8月22日,据报道,威马汽车与集兆嘉智慧重工集团达成资本层面深度合作,双方将重组威马汽车开曼境外公司“威马新能源商用车集团(威马商用车)”,作为威马汽车的新能源商用车新业务版块,对标美国Rivian及特斯拉的Cybertruck。

对此,中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳表示,被迫更换赛道意义不大。如今资本对于造车新势力的投资态度已由激进转为审慎,造车新势力还是需要提升产品整体质量,提升品牌信任度,回归理性的成长路径和商业逻辑。