

高价接实控人亏损资产 浩丰科技究竟有何图谋

◎记者 邵好

◎编辑 吴正懿

面临续亏窘况的浩丰科技，打算从实控人手中收购一家亏损的同行。如此不寻常的关联交易操作，究竟有何图谋？

浩丰科技 4 月 21 日发布重组方案，拟以发行股份方式，收购实控人孙成文旗下另一家公司——信远通 100% 股权。在方案中，信远通被描绘得异常优秀，还与上市公司有协同效应。但上证报记者发现，信远通过去两年连续亏损，浓墨重彩讲述的“超融合架构”早已成为红海市场，诸多巨头角逐其中。

孙成文在交易中的角色也令人怀疑，其 2018 年底曾斥资 300 万获得信远通 30% 股权，而根据重组方案信息，信远通此次交易中的估值至少为 4 亿元，孙成文一买一卖将坐收逾亿元浮盈。

标的资产尚未盈利

重组方案显示，浩丰科技拟以 5.67 元 / 股的价格，向实际控制人孙成文，以及张刚、张健、王磊、杨静、赵红宇、陈昌峰、陈睿发行股份，购买其持有的信远通 100% 股权，同时募集配套资金。

公告显示，信远通是一家向党政机关、军队及军工企业等客户提供基于超融合架构的云数据中心解决方案及相关产品、运维服务的提供商。交易完成后，浩丰科技将进一步提升在云计算领域的技术能力、拓展在云计算领域的服务范围、促进 IT 系统解决方案的相关业务开展。

“超融合”“云数据”“完全自主”“独特优势”……仅看公告，信远通似乎实力超群、前景无限。可看其业绩，却是另一番模样——公司 2018 年营收为 42.27 万元，净利润为 -643.51 万元；2019 年营收为 2404.87 万元，净利润为 -172.22 万元。公司员工仅有 31 人。公司称，2017 年至 2019 年，公司产品仍处在研发、调试阶段。

其实，超融合架构并不是什么新鲜事物。据 IDC 数据，早在 2017 年超融合市场规模就超过 37 亿美元，Nutanix、VMware 等巨头已经占据了先发优势和较大的市场份额，国内企业华为、H3C（新华三）和深信服也有较大市场份额。

成立于 2016 年 10 月、2019 年才算真正“开张”的信远通，有哪些优于对手的核心竞争力呢？方案未作解析。

有意思的是，天眼查显示，早在 2018 年底，浩丰科技就曾与信远通共同竞标中国人保相关项目，结果是浩丰科技胜出，信远通落选。2019 年 5 月，湖南省福利彩票发行中心投注站相关项目，4 家供应商中，仅有信远通审核未通过。

实控人突击入股标的公司

收购一家尚未盈利的公司，浩丰科技愿意花多少钱？定增方案未给出信远通估值，可浩丰科技已明确表示，该交易的标的资产预估值及交易作价预计将达到重大资产重组标准。

按照规则，构成重大资产重组有 3 个标准，分别是交易资产总额占上市公司期末总资产总额的 50% 以上、交易资产上年营收占上市公司同期的 50% 以上、交易资产净额占上市公司期末净资产 50% 以上且超过 5000 万元。

在营收方面，信远通明显低于上市公司，所以此条不用考虑。剩下的就是资产指标，浩丰科技尚未披露 2019 年年报，根据其业绩快报计算，截至 2019 年末，公司总资产为 12.16 亿元，归母所有者权益为 8.11 亿元（以此暂代净资产指标），两者取较低者与此次交易的金额作比较，可以明确，信远通此次交易的估值至少为 4 亿元。

值得注意的是，标的资产大股东孙成文是半路接盘的投资人。2018 年 12 月，孙成文以 300 万元的价格获得了信远通 30% 股权，以此计算，彼时信远通的整体估值为 1000 万元。

短短一年半时间，信远通的估值至少增长 40 倍。根据孙成文的持股比例，一旦交易成行，其此前投入的 300 万元，将增值至 1.2 亿元以上。

需要指出的是，1 年半之前的 1000 万元整体估值，并非为孙成文度身打造，而是“市场价格”。彼时，信远通还发生了多起股权投资，交易价格都是按照 1000 万元的整体估值设定。

对于这一情况，深交所也向公司下发问询函，要求公司书面函询孙成文，补充说明其取得信远通股权后短期内即转让给上市公司的原因，以及短期内预估值增幅较大的原因。

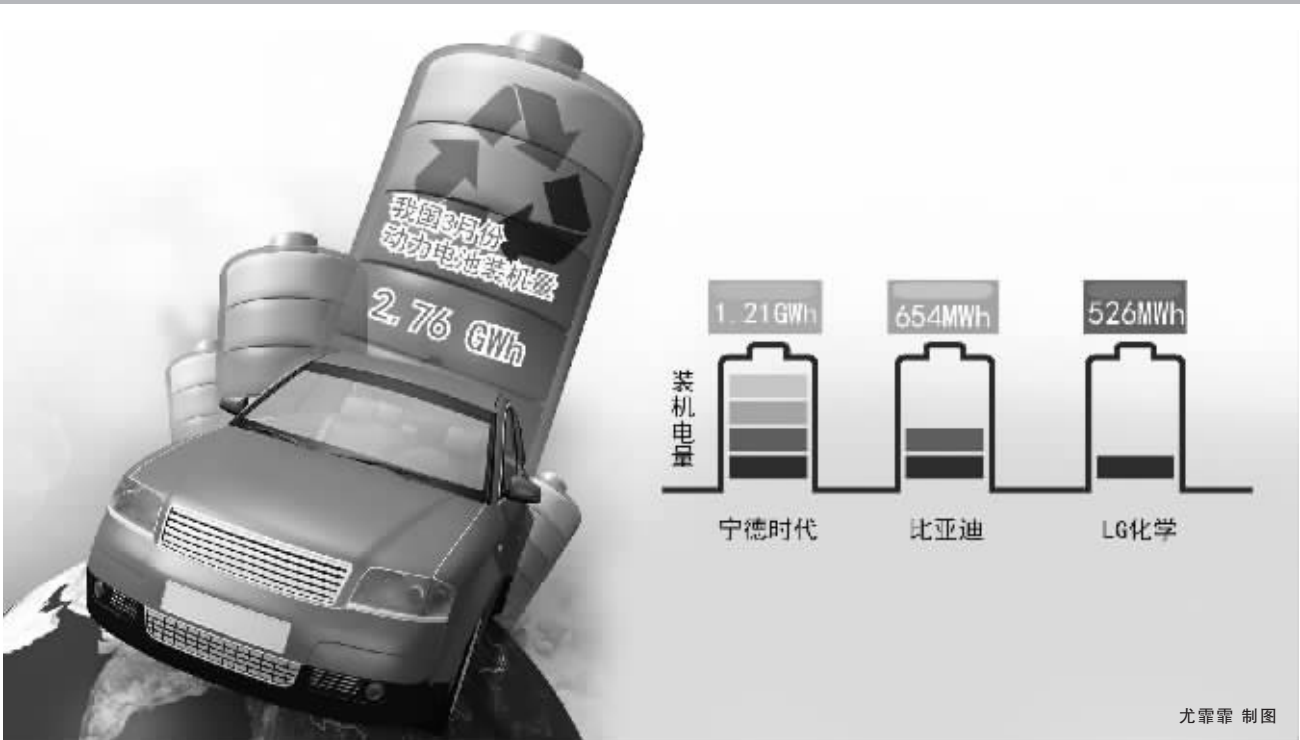
上市 5 年 50 笔减持

回到浩丰科技本身，2015 年至 2017 年，公司盈利情况还算稳定，分别为 5722.04 万元、6141.81 万元和 5903.98 万元。但 2018 年突然巨亏 6.39 亿元。2019 年，公司预计继续亏损，预亏金额为 2931.08 万元。

公司股价也接连下挫。过去 1 年多时间里，浩丰科技的股价一直在 5.6 元的区间徘徊，与此前高点相比，最大区间跌幅超过 80%。

与此同时，浩丰科技的高管和重要股东却一直在减持。2016 年 12 月至今，公司累计发生减持 50 笔，累计卖出股份数为 7692.47 万股，累计套现金额约为 11.5 亿元。仅有的 1 笔增持还是董事李卫东操作失误，还构成了短线交易。

上述背景下，很难不让人担心公司此次重组的背后动机。深交所要求公司坦诚控股股东孙成文，以及全体董事、监事、高级管理人员前述期间明确的减持计划并予以补充披露。



产业链率先复苏 全球动力电池企业加速转场中国

◎记者 覃秘

◎编辑 全泽源

“国外主机厂有望加快同国内电池企业合作步伐，国外动力电池企业二季度有望加快转场中国。”4 月 21 日，高工锂电董事长张小飞博士在直播首秀中预测。理由很简单，当前海外疫情蔓延仍然严重，国内产业链则已基本恢复。另外，中国巨大的市场需求也吸引着海外巨头的投资。

尽管一季度数据比较难看，但 3 月份的数据还是给了行业信心。

“蛋糕”整体缩减的同时，市场集中度在进一步提升。据统计，装机量排名前 10 企业合计约 268GWh，占整体装机量的 97%。

在特斯拉爆发式增长的带动下，LG 化学继续高歌猛进，3 月份实现装机电量 526MWh，装机排名从 2 月的第 4 名上升至第 3 名。同期，宁德时代的装机电量约 1.21 GWh，比亚迪装机电量为 654 MWh。

2019 年上半年，LG 化学牵手吉利成立合资公司，预计将于 2021 年底前建成 10GWh 的电动汽车电池工厂。

电池厂的转移也带动上游材料产业的转移。

“受国外产能、物流及进口等因素限制，铝塑膜供应迅速往国内转移。”苏州锂电总经理夏文进介绍。苏州锂电是我国锂电池封装铝塑膜行业的龙头。

夏文进还建议，为了防止出现断货等风险，国内软包锂电厂家应加强本地供应链厂家的试样与开发进度，特别是对全面国产化体系的铝塑膜开辟绿色通道，帮助供应链提升。

上游设备厂商率先感受到了市场的热度。

“很多人可能觉得，受疫情影响，我们的订单会下滑，其实不是那样的。”新嘉拓副总经理周研介绍。他认为，2020 年全球龙头电池厂进入新扩产周期，拥有核心技术、率先进入国际供应链的国产锂电设备企业将获得更大的受益空间。

据统计，当前 CATL、比亚迪、松下、LG 化学、三星 SDI、Northvolt 等全球动力电池龙头至 2019 年底产能合计约 185GWh，2022 年产能规划达到 621GWh。

尽管一季度市场情况不理想，但对于全年的情况，业内仍保持相对乐观。

张小飞认为，今年 EV 乘用车（电动乘用车）产量有望保持增长，且 EV 乘用车单车载电量将保持上升趋势。理由是，特斯拉上海工厂的放量，加上传统车企从高端车型开始电动化，B 级及以上车型是其主打车型。

当然，对增长的预期也不能过高。GGII 预测，2020 年中国新能源汽车产量将维持在 130 万辆至 140 万辆，带动动力电池市场出货 80GWh 至 85GWh。

随着产业增速的整体放缓，产业链各环节的利润都会受到影响，直接表现就是产品价格的下降。

张小飞认为，电池价格以及上游材料的价格仍将继续下降，但下降幅度会有区别。他预测，正极材料的价格下跌幅度有限；负极整体呈下行趋势，应用仍以人造石墨为主流；电解液得益于储能市场的增长，价格仅会轻微下降；隔膜方面，干法隔膜的价格下跌空间很小，湿法隔膜价格下跌空间较大。

原材料方面，受疫情影响，南非与刚果钴矿区、印尼与菲律宾镍矿区、南美洲锂盐湖区和澳大利亚锂矿石等，均出现减产与缓产情况。不过，由于国内钴材料、镍材料以及锂盐库存量仍较大，目前价格还没有出现明显变化。

“他人却步，我当前行。”张小飞说，如果以较长的周期来观察，行业确定是向好的，这个时候，更需要信心和定力。

告称，新冠病毒疫情持续大流行对集团业务产生了重大影响，汽车销售网络几乎停滞，客户需求大幅下滑，零部件供应链也出现了断供。由于疫情发展趋势仍存在不确定性，综合利润下跌、营收降低、现金流减少等因素，大众汽车认为 2020 年预期目标已经不可能实现，决定撤回此前发布的 2020 年展望。

斯柯达全系大幅降价争夺销量

有业内专家对上证报表示，上汽奥迪项目竣工至少还要一年，上汽大众要提振销量，此前每年能给集团贡献 30 万辆销量的斯柯达品牌，无疑成为关键的现实增长点。

上汽大众汽车销售有限公司总经理贾鸣镝 4 月 22 日对上证报说，上汽大众及斯柯达双品牌 2020 年的目标是“确保市场占有率提升，至少不下降”。“我们希望今年销量的跌幅小于 13%，占有率需要提升。”他说。

根据大众方面的安排，目前全球斯柯达 5 家工厂已推出的 10 款车型中，柯米克和柯迪亚克 GT 将为中国特供车型。未来，斯柯达将在 2 年内继续发布 30 款新车型，并将在中国市场集中销售 SUV 车型，以帮助上汽大众斯柯达实现提振销量的目标。

为迎合电气化改革，大众承诺到 2030 年推出 10 款斯柯达纯电动车型以及混合动力车型。新款将搭载上汽集团和阿里巴巴集团共同打造的智能出行“斑马智行系统”。未来斯柯达的多款车型上还将实现远程控车、车内支付、场景化地图等数字化驾乘体验与互联化服务生态。

在价格方面，上汽大众斯柯达于 4 月 22 日启动降价，全系车型指导价格降幅在 2 万元以上，降价后最低至 7.79 万元。斯柯达全系产品已经控制在 7.79 万元至 24.79 万元的价格区间。贾鸣镝对上证报表示，降价后的斯柯达今后将聚焦国内“有想法、懂生活的靠谱实干青年”。

“斯柯达的定位略低于大众。”罗兰贝格全球合伙人方寅亮对上证报分析说，斯柯达整体市场覆盖面比大众品牌要小一些，这次促销可以一举两得，既不破坏原有定位造成内部竞争，给大众留出价格空间，也可以争取目标客户群。