

子公司TLEA拟14亿美元引入战投 天齐锂业债务危机化解曙光初现

□本报记者 康曦



泰利森格林布什矿区

公司供图

天齐锂业债务危机迎来转机。12月8日晚,天齐锂业公告,公司全资子公司TLEA拟以增资扩股的方式引入战略投资者澳大利亚上市公司IGO Limited(简称“IGO”)。本次增资计划拟由IGO的全资子公司IGO Lithium Holdings Pty Ltd(简称“投资者”)以现金方式出资14亿美元认缴TLEA新增注册资本3.04亿美元,增资完成后公司持有TLEA注册资本的51%,投资者持有TLEA注册资本的49%。

TLEA持有文菲尔德51%的股权,泰利森为文菲尔德的全资子公司。泰利森拥有目前世界上正开采的储量最大、品质最好的锂辉石矿——西澳大利亚格林布什锂辉石矿。天齐锂业表示,本次TLEA引入战略投资者,公司能够在不丧失核心资产控制权前提下有效降低公司资产负债率,优化资本结构,增强公司整体资本实力和竞争力。

偿还银团并购贷款

天齐锂业公告显示,当日公司召开董事会审议通过了《关于公司全资子公司增资扩股暨引入战略投资者的议案》,根据《投资协议》及相关协议的约定:TLEA拟以增资扩股的方式引入战略投资者;在相关先决条件满足或被豁免的前提下,投资者拟以现金出资14亿美元认缴TLEA新增注册资本3.04亿美元,投资者出资金额超过TLEA注册资本对应金额的溢价部分10.96亿美元计入TLEA资本公积。

本次增资完成后,公司仍拥有TLEA的控股权,TLEA仍纳入公司合并报表范围。除用于支付本次交易相关费用外,TLEA本次增资所获资金拟主要用于偿付其就内部重组所欠公司全资子公司款项,公司全资子公司将以此用于偿还银团并购贷款本金12亿美元及相关利息;剩余部分资金将预留TLEA作为其子公司TLK所属奎纳纳氢氧化锂工厂运营和调试补充资金。

本次增资扩股完成后,在锂精矿采购方面,TLEA承接了文菲尔德锂精矿承销权,在优先满足TLK(公司全资子公司)的需求下,剩余量满足公司国内工厂和代加工需求,投资者不享有锂精矿优先购买权。在锂产品销售方面,公司继续保留锂产品在国内、国外市场统一销售权利。

天齐锂业表示,本次TLEA引入战略投资者,公司能够在不丧失核心资产控制权前提下有效降低公司资产负债率,优化资本结构,增强公司整体资本实力和竞争力。与此同时,借助澳大利亚矿业和新能源行业的战略投资者的互补协同力量,降低海外运营风险,充分发挥格林布什锂辉石矿和奎纳纳氢氧化锂工厂的高品质、规模化能力,致力于共同创建一个新的全球领先的海外锂业务平台。

尚未完成协议签署

截至2020年12月8日,天齐锂业尚未与交易对方完成《投资协议》《股东协议》等协议文本的签署,能否完成签署尚具有不确定性。

公告显示,《投资协议》及相关协议附带一系列的交割先决条件,包括公司完成TLEA内部股权架构重组(简称“内部重组”),即由Tianqi Lithium Holdings Pty Ltd(公司全资子公司成都天齐锂业有限公司之全资子公司,简称“TLH”)将其持有的Tianqi Lithium Australia Pty Ltd(简称“TLA”)之100%股权转让给TLEA;公司股东大会审议通过本次交易;并购贷款银团和文菲尔德贷款的银团就本次交易及内部重组出具所必需的同意或豁免;公司与并购贷款银团就展期签署《条款清单》基本相符的具有约束力的协议,且不晚于2020年12月28日达成该等协议约定的先决条件;实际控制人蒋卫平

或其控制的除公司以外的实体就其向天齐锂业提供金额为1.17亿美元的无担保东贷款签署具有约束力的协议,贷款期限不超过5年,利率不高于5%,该款项自2021年2月1日起可供天齐锂业无条件提取等。

TLK系公司2016年为实施澳大利亚氢氧化锂项目建设而设立的全资子公司,目前通过TLA持有其100%股权。TLK正在建设的氢氧化锂项目目前处于暂缓建设状态,TLEA本次增资扩股完成后,将剩余部分增资款项作为氢氧化锂工厂的运营和调试补充资金。

TLEA是公司2014年为完成文菲尔德股权投资交易设立的境外全资子公司。目前,TLEA持有文菲尔德51%的股权,泰利森为文菲尔德的全资子公司。泰利森拥有目前世界上正开采的储量最大、品质最好的锂辉石矿——西澳大利亚格林布什锂辉石矿,通过泰利森锂业澳大利亚持有16宗采矿许可证,其中13宗是采矿许可证,2宗是通用目的许可证,1宗是杂项许可证。截至本公告日,泰利森已建成的技术级锂精矿产能约为15万吨/年,化学级锂精矿产能约120万吨/年。

18.84亿美元债务展期

同日晚间,公司公告,经与并购贷款银团协商一致,公司于12月7日收到银团代理行签发的《条款清单》,双方本着诚信的原则于12月28日前签署《修改及重述的贷款协议》,

以反映《条款清单》中达成的关键条款。经公司董事会审议通过,公司及全资子公司拟与银团签署《修改及重述的贷款协议》,其核心条款包括且不限于:拟将并购贷款项下原A类贷款和C类贷款合计18.84亿美元债务的偿还期限展期至2021年11月26日,在公司全资子公司TLEA完成增资扩股引入战略投资者,且通过该交易偿还上述银团贷款本金不低于12亿美元等情形下,该期限可自动延长至2022年11月25日;拟将并购贷款项下原B类贷款12亿美元的到期日延长至2023年11月29日,在满足一定条件的前提下,经银团同意可以将到期日延长至2024年11月29日。

作为上述并购贷款展期的条件,公司需继续以公司及相关子公司的财产为《修改及重述的贷款协议》项下相关债务提供担保。本次担保为公司将公司或相关子公司所持有的股权或拥有的资产为全资子公司提供担保,不作反担保安排。

公告称,截至本次担保审议前,已审议通过的公司对子公司以及子公司对子公司提供的担保总额为人民币405.71亿元,占公司2019年末经审计的净资产的582.67%,实际发生的总担保余额为人民币269.17亿元,占公司2019年末经审计净资产的386.57%;不存在为合并报表范围外的关联方、非关联方提供担保的情况。本次董事会审议的担保生效后,公司对子公司以及子公司对子公司提供的实际担保余额不变。

明年车市有望继续回暖

□本报记者 崔小粟

12月8日,乘联会发布数据显示,11月,全国乘用车市场零售208.1万辆,同比增长8%。1-11月,全国乘用车市场累计零售1700万辆,同比下降8.3%。与此同时,上汽集团、比亚迪、广汽集团、吉利汽车等多家车企日前陆续披露了11月汽车销售成绩单,多家车企销量同比大增。乘联会预计,2020年,乘用车批发和零售将呈现7%左右的负增长。2021年,车市将承接2020年持续回暖趋势,增长势头较强。考虑到2021年不确定因素仍较多,业内对2021年车市持谨慎乐观的态度。

数据亮眼

12月8日晚,江淮汽车公告,公司11月汽车销量为41140辆,同比增长23.67%;前11个月累计销量为41.67万辆,同比增长7.74%。其中,11月纯电动乘用车销量为5820辆,同比增长120.79%。

日前,上汽集团、比亚迪、广汽集团、吉利汽车等多家车企陆续披露了11月汽车销售成绩单,多家车企销售同比大增。

11月,上汽集团整体销售64.39万辆,去年同期为58.19万辆,同比增长10.7%。比亚迪11月乘用车销量为5.28万辆,同比增长29.6%,环比增长13.4%。广汽集团11月汽车销量21.77万辆,同比增长11.38%;1-11月累计销量为183.47万辆,同比下降2.21%。

长城汽车11月汽车销量为14.52万辆,同比增长26.12%;1-11月累计销量为96.15万辆,同比增长0.75%。吉利汽车披露,11月总销量为15.05万辆,同比增长约5%,环比增长约7%。11月总销量中,6829辆为新能源和电气化汽车。11月,上汽通用五菱整体销量达194693辆,同比增长22%。其中,新能源产品整体销量达36070辆,环比增长21%。

三家造车新势力头部企业交付数据也颇为亮眼。蔚来数据显示,11月共交付新车5291台,继10月后再超5000台,连续第四个月创品牌单月交付量新高,并自今年4月以来连续第八个月实现同比翻倍。今年前11个月,蔚来累计交付新车36721台,同比增长111.1%。小鹏汽车11月销量也创2020年新高。小鹏汽车12月1日发布的数据显示,11月总交付量达到4224台,同比增长342%;1-11月,小鹏汽车累计交付21341台,同比增长87%。理想汽车12月2日发布的数据显示,理想ONE11月交付4646辆,环比增长25.8%,再创单月交付量纪录。1-11月,理想ONE已累计交付26498辆。

谨慎乐观

12月8日,乘联会发布的数据显示,11月,全国乘用车市场零售208.1万辆,同比增长8%。11月,新能源汽车零售销量16.9万辆,同比增长136.5%,成为乘用车零售增长的核心动力。

豪华车零售同比增长27%。乘联会表示,消费升级的高端换购需求依旧旺盛,特斯拉、凯迪拉克、林肯等美系豪华车表现超强。11月,自主品牌零售同比增长9%,市场份额为39.1%,同比增长0.4%。其中,自主品牌传统车销量同比持平,新能源车销量同比增速翻倍。

乘联会表示,今年受疫情影响,厂商销量目标普遍下调,年底各汽车厂商促销策略分化。豪华品牌受供给影响,经销商层面年末冲量热情不高。考虑到明年1月超高速增长开门红已是定局,因此今年不会年末大规模转移销量。

12月,我国进入乘用车市的冬季旺销期,历年年末增量的核心推动力是中低价位自主品牌的旺销。近两年低端市场严重萎缩,自主品牌分化严重,部分自主品牌渠道艰难,年末翘尾效应严重受阻,自主品牌市场集中度继续走高。

乘联会称,预计2021年的车市将承接2020年的持续回暖趋势。

新能源车“新动能”

乘联会方面表示,11月,新能源汽车高低两端强势增长趋势明显。其中,A00级销售4.8万辆,占纯电动汽车市场份额的32%。从头部企业表现来看,前三强企业销量突破2万辆,其中上汽通用五菱销售36070辆,比亚迪销售26015辆,特斯拉中国销售21604辆,前三强销量共占新能源车市场份额的46.5%。

2020年中国车市呈现“V型”反转态势,其中新能源车呈现前低后高走势。乘联会预计,2020年新能源汽车销售113万辆。乘联会认为,这其中既有基数因素,也有新能源汽车新动能积蓄的过程。2020年的新能源汽车新动能已经体现,高端的特斯拉和微型电动车宏光MINI成为拉动市场增长的核心主力。其原因是加速降低成本,满足更多消费者需求。这是行业可持续发展的关键推动因素。展望2021年,降低成本仍是新能源汽车与传统汽车缩小差距的关键。

乘联会预计,年末最后一个月,国内新能源车销量将持续保持高增长。一线城市的购买意愿有望持续走高,将对二、线城市形成示范效应。随着双积分政策的深入推进,2021年,新能源汽车在高低两端仍有巨大的增量空间。非限购城市主流市场的电动车将逐步启动。新势力造车企业也进入稳定发展期,由于走高端化线路,销量小幅稳步增长的可能性较大。

“价值引领投资 2020沪市公司质量行”

中科软：“保险+”战略将带来业务增量

□本报记者 杨洁

24年前,时任中科院软件所副所长的孙玉芳创建了中科软,中科软研发出国内第一个险种管理齐全的大型应用系统“保险业务综合管理信息系统”,成为公司至今最核心的软件产品。24年来,中科院的软件产品不断迭代升级,稳居我国保险信息化领域龙头,核心经济指标也保持百分之二十以上的稳定增速。在日前上交所组织的“价值引领投资·2020沪市公司质量行”活动中,中科软董事长兼总经理左春告诉中国证券报记者,在核心业务稳定增长以外,中科软更大的看点是“保险+”,这将为公司未来高增长带来新的可能。

保险IT龙头

中科软执行高级副总裁孙熙杰告诉中国证券报记者,公司在保险信息化领域市占率连续多年排名第一,这一方面仰赖于公司坚持技术、领域知识双驱动,加大研发,延伸产品及解决方案在保险领域的深度;另一方面坚持从行业中来、到行业中去,提高解决客户痛点难点的能力,拓展产品及解决方案的广度。

孙熙杰说,作为客户业务的核心系统,被换掉的概率比较低,因为这涉及到数据迁移、数据切换,因此公司客户的黏性很高,产品能持续保持较高的市占率。

保险信息化市场还有多大空间呢?孙熙杰表示,目前,我国保险业IT投入占保费规模的比例还不到1%,而发达国家能到5%左右,“据CCID预测,2020年-2024年,我国保险解决方案市场年均复合增长率有望达到22.6%,到2024年市场规模将达到250亿元。中科软在保险行业的市占率处于领先地位,将更加受益于保险行业IT投入的增长”。

当然,保险行业IT投入的方向并不是一成

不变的。中科软高级副总裁王欣表示,近年来,保险行业IT投入呈现出几个方面的变化:一是客户硬件投入占比整体呈下降趋势,软件及服务的投入占比呈上升趋势,“如果你想做营销、服务、风险管控,这都需要通过软件进行赋能,所以客户在软件投入方面的预算是增加的。”

二是线上化趋势加速。王欣强调,尤其是疫情的影响,使得线上化成为保险公司迫切需要解决的问题,“公司结合大数据、云计算、人工智能等技术推出的远程双录、远程面签、电子化公司等解决方案也从侧面体现了这种改变。”

三是国产化。王欣表示,金融机构对底层技术国产化非常关注,保险公司也希望做相应储备。中科软和国内合作伙伴在数据库、操作系统等都在做技术方面的适配。

王欣认为,经此一“疫”,人们对保险的重视程度进一步加深,为未来保险公司收入的加速增长带来了可能性。同时,国内与国外保险行业的差距也会逐渐缩短,保险公司各类业务的创新发展也将带动保险IT投入的持续增长和IT创新需求的不断涌现,为公司在保险信息化领域带来新的机遇。

抢抓“保险+”机遇

据中科软执行高级副总裁孙静介绍,目前公司在保险信息化领域收入占总收入比重在50%左右,未来公司将在不断巩固保险行业的竞争优势,在实现存量业务稳定增长的同时,通过公司“保险+”战略,以保险行业为立足点,扩大业务辐射范围,创造新的盈利点。

过去24年来,中科软的营收及净利润保持着百分之二十几的稳定复合增长率,但左春告诉中国证券报记者,中科软不是没有实现百分之五十以上高增长的可能性,新的增量就将来

自“保险+”。

“保险+”战略是左春2015年正式提出的,他希望中科软通过“保险+”战略,打造保险行业与其他行业的IT桥梁,“传统系统集成没有出路,集成业务必须与应用捆绑、与服务捆绑、与底层产品捆绑。在众多非保险领域布局,有助于公司未来在保险与其他行业之间建立IT系统,助力公司成为保险业与其他行业的‘信息桥梁’,从而不断提升公司的核心竞争力。”

近些年,中科软的业务结构调整已经初现成效。据中科软执行高级副总裁、财务总监张志华介绍,从2015年以来,公司持续优化业务结构,对毛利率低、资金占用高的集成业务做出规模限制,大力拓展软件开发服务等高毛利项目。Wind数据显示,2015年中科软综合毛利率为19.99%,2019年已提高到25.17%;2015年,中科软的定制软件收入占比为48.16%,2019年已提高到69.50%。

据中科软执行高级副总裁谢中阳介绍,公司从保险领域向其他领域拓展的优势在于,保险行业本身复杂的业务特性使得公司积累了更为丰富的开发经验和工程实施能力,为公司在其他领域拓展信息化建设奠定基础;此外,保险行业具有与各行业融合的特征,保险嵌入各行业应用场景,也为公司实施“保险+”战略创造了业务机会。

助力软件行业国产化

中科院软件所是中科软第一大股东,目前持股23.5%;北京市海淀区国有资产投资经营有限公司为第二大股东,持股15%。谢中阳表示,公司在“十四五”期间将以中科院“三个面向”战略为指引:“面向国家信息化战略需求”抓住重要领域市场,努力解决“卡脖子”的关键技术;“面向世界信息化科学前沿”注

重复杂系统信息模型研究,强化领域模型和方法论的创新,形成自有品牌和技术体系;“面向国民经济信息化主战场”抓住重点行业市场,推动信息创新与自主可控,增强“国家队”的影响能力,加大软件向服务转型的商业模式创新。

在中科软执行高级副总裁邢立看来,我国软件业在应用软件领域竞争能力较强,由于应用软件领域的产品一般直接面对实际客户的应用场景,具有多样性的特征,所以,对于差异化的产品,国内软件企业在用户渠道获取、需求理解、服务能力等方面与国外厂商相比均有一定的优势。

近年来,自主可控需求提升,但软件行业在底层数据库、操作系统等层面实现国产化还有一定过程。邢立表示,在自主可控方面,国家网络安全在政策、技术、市场三重因素的催化下,安全可控推进成效显著,自主创新和安全可控已成为未来信息化进程中愈发重要的趋势,将迎来历史性的发展机遇。中科软近年来加大与国产基础软件、硬件开发者的合作,根据客户需求,在大型应用系统开发过程中积极适配国产软件。

孙熙杰透露,目前在保险信息化领域完全具备国产化能力,“今年我们跟合作伙伴一起发布了国产化方案,从CPU、到主机、到操作系统、到数据库、到中间件、到软件均可实现国产化。”

除在信息安全、自主可控领域加大研发投入外,邢立表示,公司近年来研发投入的重点主要涉及各行业应用软件新一代领域参考模型(行业应用软件开发架构)的研发;大数据、云计算、区块链、人工智能等技术在各行各业应用软件领域的具体运用,“比如车联网技术用在农业地块勘察上,对于保险公司的确权核保需求就能带来便利,我们希望把新技术拿出来,解决客户最关注、最需要解决的问题。”