

夏粮收购全面展开

商品量和收购量将保持较高水平

□本报记者 潘宇静



2020年河南夏粮丰收图景

新华社图片

确定收储库点

按照政策规定,小麦最低收购价预案执行时间为6月1日至9月30日,最低收购价1.12元/斤(国标三等品)与去年持平;早籼稻最低收购价预案执行时间为8月1日至9月30日,最低收购价1.21元/斤(国标三等品),较去年每斤上调1分钱。

中国证券报记者从中储粮集团了解到,中储粮集团安徽分公司在2019年中晚稻最低收购价收购结束时,就对2020年小麦最低价收购仓容准备工作进行了重点布置;2月下旬,会同省粮食和物资储备局共同组织开展了夏粮收购仓容摸底调查;3月中旬,会同省粮食和物资储备局分头赴主产区仓容缺口较大的市县进行专题调研,并将调研情况向集团公司作专题汇报。4月初,在国家有关部门和集团公司大力支持下,安徽政策性粮食竞价销售计划开始加大并向重点县倾斜。部分市县积极出台促销腾仓鼓励政策,成交量有所上升,主产区七市一县仓容硬缺口有所下降。

春节后,中储粮集团向南京分公司下达了88万吨稻谷定向销售计划。江苏省粮食和物资储备局督促协调各级地方政府加大腾仓并库、仓房建设等支持,部分地区出台拍卖出库补贴政策、减免出库费用,投入财政资金积极维修危仓老库、新建扩建仓容,为仓容有效扩充提供政策资金支持。截至目前,该地区已腾仓并库实现可用空仓容450万吨。

中储粮作为国家委托的小麦最低收购政策的执行主体,对各有关分公司严格规范执行夏粮收购政策作出具体部署。中储粮方面表示,合理确定收储库点,方便农民售粮。针对产粮量大、仓容紧张的省份,增仓容办法能用尽

“麦浪滚滚,机声隆隆,当前夏粮进入集中收获期。为做好夏粮收购工作,各地在启动收购工作时对最低价收购仓容准备工作进行了重点布置,并按照“早开门、晚收秤”的要求,让农民能够卖上舒心粮、放心粮。

6月12日,中国证券报记者从国家粮食和物资储备局了解到,今年夏粮生产形势总体较好,有望再获好收成,预计商品量和收购量将继续保持较高水平。

“备局了解到,今年夏粮生产形势总体较好,有望再获好收成,预计商品量和收购量将继续保持较高水平。

用,通过争取开展跨省移库和跨县集并,委托租赁优质社会库点等措施,进行腾仓扩容,解决部分主产区收购仓容矛盾突出的问题。

形势总体较好

中国证券报记者从国家粮食和物资储

备局了解到,今年夏粮生产形势总体较好,有望再获好收成,预计商品量和收购量将继续保持在较高水平。初步预计小麦旺季收购量在1400亿斤左右,早籼稻200亿斤左右,油菜籽240万吨左右。

农业农村部种植业管理司粮油处处长项宇表示,从目前看,夏粮的几个主产区冀鲁豫苏皖总体涨势很好,丰收在望。夏粮丰收会给全年粮食生产打下很好的基础,也能提振经济社会发展的信心。

国家粮食和物资储备局相关负责人称,近些年,我国粮食生产持续丰收,收购数量一直保持在较高水平。有关方面努力克服实际困难,协同配合、多措并举,较好地完成了粮食收购任务,没有发生大面积农民“卖粮难”。今年以来,小麦和稻谷已累计成交180亿斤,是上年同期的3.4倍。

“随着新粮上市粮源增加,价格可能会略有回落。预计小麦开秤价格在每斤1.1元至1.2元、早籼稻开秤价格每斤1.12元至1.25元、油菜籽开秤价格在每斤2.45元至2.8元。”上述负责人表示,收购期间普通品种小麦和早籼稻价格以稳为主,围绕最低收购价格水平上下波动,部分省份可能启动最低收购价执行预案。同时,这几年粮食收储制度改革深入推进,优质粮食工程加快实施,优质品种销路好、价格高,逐步走出独立行情。如优质小麦价格每斤比普通品种高0.1元以上,优粮优价趋势明显。

产量历史新高

据农业农村部的数据,我国粮食2019年产量为13277亿斤,创历史新高,且连续五年稳定在1.3万亿斤以上。我国人均粮食

占有量2019年超过470公斤,远远高于人均400公斤的国际粮食安全的标准线。其中,小麦和稻谷作为两大主粮,库存消费比远高于联合国粮农组织提出的17%-18%的安全水平。

农业农村部近期披露,截至6月5日,麦收进度过半,较常年提早3天左右,黄淮海主产区机收率超过98%。其中,四川、湖北、安徽已收获完毕,河南过八成,江苏、陕西过四成,山西、山东过二成,河北麦收已经启动。今年全国4万多个农机服务组织和300多万农机手投入夏收夏种夏管全程机械化作业服务一线,成为“三夏”农业生产主力军。

抢收小麦的同时,夏管、夏播随即展开。各地正陆续开展“三夏”全程机械化生产现场演示、田间日等活动,大力推广自动驾驶、秸秆还田离田、免耕播种、高效植保和产地烘干等绿色高效机械化技术,充分发挥农机社会化服务组织引领带动作用,提升“三夏”生产质量效率,为全年丰收打好基础。

2020年,农业农村部坚持稳字当头,稳政策、稳面积、稳产量,确保三大谷物面积稳定在14亿亩以上、口粮面积稳定在8亿亩以上,确保2020年粮食产量稳定在1.3万亿斤以上。“优结构”就是继续优化种植结构,巩固区域结构调整成果,调优品种结构,提高产品品质,增加绿色优质农产品供给。“提质量”就是推动种植业绿色高质量发展。推广绿色生产方式,把三大粮食作物的化肥、农药利用率提高到40%以上。打造区域优势特色产业群,推动一二三产融合发展,延长产业链条,提高种植业质量效益和竞争力。

同享科技 专注高性能光伏焊带

□本报记者 吴勇

同享科技精选层挂牌申请将于6月13日上午接受审议。公司此次拟募集1.52亿元,用于年产涂锡铜带(丝)10000吨项目、新建研发中心项目以及补充流动资金项目。同享科技专注于高性能光伏焊带的研发、生产、销售,主要产品包括互连焊带和汇流焊带。

深耕光伏焊带产业

招股书介绍,同享科技形成了丰富的产品体系,可为光伏组件厂商提供多种高性能光伏焊带产品。

光伏焊带业务占同享科技收入9成以上。光伏焊带是光伏组件的重要部件。近年来,全球光伏产业快速发展,推动上游光伏焊带、组件产业不断壮大。

据欧洲光伏产业协会预测,2023年全球光伏总装机量将达到1610.0GW,新增光伏装机量263.9GW。光伏焊带产业市场空间广阔。

近年来,同享科技业绩稳步增长。2017年至2019年,公司分别实现营业收入2.44亿元、3.49亿元、4.09亿元,归母净利润分别为1024.52万元、1679.86万元、3047.55万元,毛利率分别为14.71%、13.27%、16.82%。其中,光伏焊带销售收入分别为2.41亿元、3.45亿元、4.04亿元,分别占当期主营业务收入的98.65%、98.88%、98.76%。

公司介绍,光伏焊带质量性能直接影响光伏组件电池的碎片率、光伏组件发电效率以及光伏发电的成本控制等,是下游组件厂商降本增效的关键因素。因此,下游组件厂商对光伏焊带的质量要求非常严格。

公司深耕光伏焊带领域十多年,在光伏焊带的质量控制方面形成了体系化优势,能充分满足下游客户要求。公司产品通过了TUV、SGS、ISO9001:2015等国际权威的质量管理体系、安全体系认证,能够严格保障产品质量。同时,公司内部建立了严格的产品技术标准体系,对产品质量和性能提出更高要求。

研发成核心驱动力

光伏焊带具有较长的使用周期,对延伸率、抗拉强度、电阻率等关键指标要求极高。随着下游客户的要求越来越高,光伏行业技术进步推动光伏焊带行业变革,行业研发需求日益增强。

公司以研发为导向,注重技术研发和积累,研发费用逐年递增。2017年至2019年,研发费用分别为1131.5万元、1105万元和1516.24万元,复合增长率达到15.75%。报告期内,研发费用占营业收入比重分别为4.63%、3.17%和3.71%,研发费用水平与业务规模匹配程度较稳定。

公司坚持独立为主的研发战略,自主组建研发团队并持续投入资金和资源建设独立研发体系,形成多项专有技术和研发成果。截至2019年末,公司拥有授权专利31项,其中,发明专利2项。生产设备的技术改造方面,公司积累了丰富的经验,获得了多项专利。公司改造通用生产设备,产品生产良率保持较高水平。同时,积极与高校、科研机构展开产学研合作,已与南京工业大学、江苏大学开展了研发合作。雄厚的技术储备为公司未来发展奠定了坚实基础。

四类问题受关注

同享科技近日回复全国股转公司的问询,涉及信披、规范性等四类共计34个问题。

根据招股说明书审议稿,报告期内,晶科能源有限公司(包括其各子公司)为公司第一大客户,销售金额占比分别为58.59%、60.49%和67.22%。

全国股转公司要求公司说明,晶科能源对供应商的准入及管理机制,是否存在被其他供应商替代的风险。同享科技回复称,晶科能源每年不定期组织现场质量审核,考查供应商质量体系的执行情况,对于不达标准的供应商及时调整名单。公司于2011年通过直销方式与晶科能源建立合作关系。自合作以来,公司凭借出色的产品质量和供应的稳定性,赢得了晶科能源的高度认可,双方建立了长期良好的战略合作关系。同时,公司对晶科能源的支持,对其近年来产能扩张起到了重要作用。报告期内,双方合作力度持续扩大。且晶科能源对供应商的认证有着较复杂的流程和认证周期,为保证生产稳定性,更换供应商的机会成本较高。因此,公司被其他供应商替代的风险较低。

技术与研发方面,全国股转公司要求公司补充披露核心技术的市场前景,是否存在较高的替代性,是否面临被淘汰的风险。同享科技表示,公司自主研发的核心技术高速自动涂锡、压延退火、反光焊带生产、高速涂锡焊带收卷技术均为国内领先。其中,反光焊带是一种新的光伏焊带产品,公司对核心技术申请了相应专利,形成了一定的技术壁垒,不存在较高的替代性,被淘汰的风险较低。

募资使用方面,全国股转公司提出,同行业公司技术不断趋同,行业竞争加剧,且部分组件厂商自建或投资焊带厂,逐步向上游延伸,要求公司补充披露拟募集7200万元用于年产涂锡铜带(丝)10000吨项目的可行性与必要性。公司表示,光伏焊带未来具有广阔的市场前景,能够为本项目产能消化提供坚实基础。公司积累了优质客户资源,随着下游光伏组件品牌市场份额进一步扩大,公司产品中的市场容量将继续扩大,对公司产品的采购需求将继续增加。同时,公司将开发潜在客户,推进项目产品的市场消化,保障项目顺利实施。

球冠电缆主打中低压电力电缆

□本报记者 杨洁

6月13日,球冠电缆向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌事项将接受审议。球冠电缆主要从事电力电缆业务。公司2015年12月在全国股转系统挂牌,目前属于创新层。

此次公司拟发行不超过4000万股,募集资金3.32亿元。其中,1.33亿元用于城市轨道交通及装备用环保型特种电缆建设项目,1934.30万元用于电线电缆研发中心建设项目,1.8亿元用于补充流动资金。

具备500kV超高压电缆生产能力

球冠电缆主要产品为500kV以下电线电缆,应用涉及电力、能源、交通、智能装备、石化、冶金、工矿、通讯、建筑工程等领域。具体分为电力、通讯系列产品,电气装备用电线电缆系列产品、裸电线类产品三大类,细分产品涉及千余种型号。其中,电力电缆为公司主导产品,在2019年公司营收中占比91%。

2017年-2019年,公司中低压电力电缆销售收入占主营业务收入的比例分别为77.92%、81.76%和81.20%。66kV以上高压电缆销售收入占主营业务收入之比分别为8.61%、7.87%和9.91%。公司表示,开拓高压电力市场及产品研发需要充足的资金和口碑积累,准入门槛高。该领域市场正处于市场开拓期,预计未来会取得较大幅度增长。

近年来,球冠电缆加大科研投入,主导产品220kV以下各类电力电缆广泛应用于国家电网、南方电网所属的各省、市、自治区、直辖

市电网建设及改造工程,并在北京地铁、广州地铁等轨道交通、川藏联网工程等项目上均有应用。

公司是目前国内少数具备500kV超高压、大截面电力电缆生产能力的企业之一。据了解,500kV电压等级是目前世界上城市电网投运的最高电压等级,500kV超高压电力电缆制造技术属于行业高新技术领域。

球冠电缆称,500kV超高压电缆目前应用量少,且直到2014年6月国产500kV超高压电力电缆才开始在国家电网中首次使用。报告期内,公司未参与500kV电力电缆投标,没有开展500kV电力电缆产品的生产和销售活动。

行业竞争激烈

电线电缆产业是工业基础性行业,产品广泛应用于能源、交通、通信、汽车、石化等领域。近年来,我国经济快速发展,电线电缆产业随之发展壮大,已发展成为国民经济中最大的配套产业之一。

据介绍,我国电线电缆行业企业众多,但多数规模较小,设备工艺比较简单,产品同质化比较严重,呈现充分竞争格局。据球冠电缆披露,目前我国电线电缆生产企业超过1万家。其中,产值超过500万元的企业超过4000家。

2017年至2019年,球冠电缆分别实现营收15.85亿元、20.33亿元、21.76亿元,归母净利润分别为0.57亿元、0.55亿元、0.80亿元,毛利率水平分别为13.55%、12.80%、13.12%。

2018年,球冠电缆销售毛利率12.80%,同行业可比公司当年的销售毛利率为14.60%。公司表示,电缆行业竞争激烈,强者

恒强的行业集中趋势越来越明显。因此,从2018年起公司调整在大型项目招投标过程中的报价策略,即为为了确保中标,在保质保量的前提下,报价一般比同行业公司的毛利率下调1至2个百分点。

此外,电缆行业呈现“料重工轻”的特点,相关产品主要受原材料铜的价格波动影响。球冠电缆介绍,2017年-2019年,公司铜材成本占主营业务成本的比例在80%以上,铜价波动会直接影响公司产品成本,进而影响公司利润。2017年下半年开始铜价出现上涨,2017年末达到高峰,2018年上半年开始震荡下行,并于2018年下半年开始企稳。受此影响,公司2018年度较2017年度铜采购单价上升4.24%,毛利率下降0.74个百分点;2019年度较2018年度铜采购单价下降3.91%,毛利率上升0.32个百分点。

流动资金压力较大

球冠电缆客户主要为国家电网及其下属公司、轨道交通公司以及大型建筑企业,对重要客户有一定的依赖性。2017年-2019年,公司对前五名客户的销售收入占当期营业收入分别为42.72%、49.66%和62.56%。2019年,按照国家电网整合后的口径,公司对国家电网一方的销售收入占当年营业收入50.12%。

球冠电缆表示,考虑到国家电网下属公司最终控制方为国家电网,公司与国家电网客户合作关系发生变化将对公司的生产经营产生风险。公司面临客户集中的风险。

相比同行业可比上市公司,球冠电缆资产负债率较高。2017年末、2018年末和2019年末,合并财务报表资产负债率分别为65.30%、

67.06%和64.15%,总体处于行业较高水平。

球冠电缆表示,电线电缆行业属于典型的资金密集型行业。在生产线的建设投入阶段,购置生产设备需要投入大量资金;生产阶段,电线电缆具有“料重工轻”的特点,以铜为代表的主要原材料价值较高且价格波动较大,对企业的资金规模有很高要求。

公司下游客户主要是省市供电局、电力工程公司、发电企业、各交通主管部门、大型工程施工单位等,下游客户在产业链中处于相对强势地位,货款审批及支付周期较长,且一般会保留货款总额的5%到10%作为质量保证金,在电缆企业交货后一到三年后支付,导致电线电缆企业应收账款金额较大;电线电缆行业的上游为铜、铝等原材料厂商。原材料采购账期较短,占用了公司资金。随着业务进一步发展,公司面临一定的流动资金压力。

2017年6月,球冠电缆向证监会递交IPO申请,但2018年8月宣布撤回申请。球冠电缆对此表示,申报主板上市过程中的主要问题为业绩下滑和实际控制人认定。

2015年至2017年,公司扣非后的净利润分别为6096万元、5165.48万元、4783.64万元,呈下滑趋势。本次申报精选层,公司业绩已经恢复增长。2017年-2019年,扣非后净利润分别为4783.64万元、5761.90万元、7379.10万元。

在前次申请上市时,认定陈永明为公司实际控制人,未将陈永明的女儿陈立(持有天地国际100%股份,天地国际持有公司股份25%股份)列为共同实际控制人。本次申报精选层,公司公开发行说明书及其备查文件认定陈永明、陈立为公司实际控制人。