

# 吉利汽车拟科创板IPO募资200亿元

□本报记者 崔小粟 黄一灵

9月1日晚,上交所受理吉利汽车控股有限公司科创板上市申请。吉利汽车此次拟募资200亿元,计划用于新车型产品研发及前瞻性技术研发等项目。

## 拟募资200亿元

招股书显示,吉利汽车本次拟初始发行的股份数量不超过17.32亿股,占发行后股份总数比例不超过15%。同时,本次发行可以采用超额配售选择权,采用超额配售选择权发行股票数量不超过初始发行股票数量的15%。

吉利汽车此次拟募集资金200亿元,扣除发行费用后将用于新车型产品研发项目(80亿元)、前瞻技术研发项目(30亿元)、产业收购项目(30亿元)以及补充流动资金(60亿元)。

吉利汽车本次拟发行的股票与已发行在外的股票每股面值保持一致,为0.02港元,并以人民币为股票交易币种在科创板进行交易。

2017年-2019年,吉利汽车分别实现营业收入935.53亿元、1073.35亿元、981.39亿元;分别实现归母净利润104.93亿元、124.63亿元、82.15亿元。2020年上半年,吉利汽车实现营业收入371.21亿元,实现归母净利润23.01亿元。

公司最近一年及一期营业收入下降。吉利汽车表示,主要因为宏观经济周期波动、行业景气度下降以及疫情等因素影响,导致产品销量降低。

## 市占率提升

公开资料显示,吉利汽车是内地汽车自主品牌龙头企业,于2005年5月在港上市。



新华社图片

公司主营业务为乘用车及核心零部件的研发、生产和销售。报告期内,公司主营业务收入占比均在99%以上。

公司主营业务收入主要来自于境内,2017年度-2019年度及2020年1-6月分别为926.46亿元、1053.02亿元、928.12亿元和351.79亿元,占比分别为99.36%、98.42%、95.12%和95.16%。公司部分产品出口。

销量方面,公司三大品牌(吉利、领克、几何)合计销量分别为124.71万辆、150.08万辆、136.16万辆及53.04万辆。根据中汽协统计,三大品牌合计销量市占率分别为5.04%、6.34%、6.35%及6.76%,市占率均为国内自主车企之首。公司在售车型覆盖A0级至B级乘用车,在A级和A0级细分市场优势最为明显。吉利汽车表示,市占率不断上升,凸显了公司产品和品牌的竞争优势,以及较强的抗风险能力。

报告期内,公司推出多款新能源和电气

化车型,包括纯电动汽车、轻度混合动力汽车以及插电式混合动力汽车等。2019年度,公司新能源和电气化车型(含领克品牌)销量达11.3万辆,同比增速达69%。

## 注重研发投入

2020年以来,吉利汽车开启了全面架构造车时代,形成平台化、模块化、通用化、标准化的战略路线。新能源和电气化技术方面,公司全面布局48V、混合动力、纯电动、燃料电池等技术路线,强化新能源汽车核心三电技术,尤其是电池管理系统、电控系统等。智能化技术方面,公司重视软件开发能力,在集中式电子电气架构方面在国内车企中处于领先地位;智能驾驶方面,2018年公司在自主品牌中率先推出了搭载L2级别自动驾驶功能的车型,目前正在积极推进L3级别的自动驾驶技术的研发及产业化。

2017年-2019年及2020年1-6月,公司研发投入分别为56.46亿元、61.79亿元、54.51亿元和21.84亿元,占营业收入的比例分别达6.03%、5.76%、5.55%和5.88%。截至6月30日,公司共拥有9332件已授权专利。

招股书显示,公司实际控制人控制的下属企业,在共享出行、车联网系统、卫星通讯、锂电池梯次利用、充换电基础设施、碳循环制甲醇等行业新模式及前沿技术方面均有布局。上述主要企业围绕出行领域的变革趋势,在商业模式创新及技术研发方面均有较多探索和积累,对于公司未来的产品技术发展及商业模式变革优化均将有良好的协同和推动作用。

东吴证券国际指出,吉利汽车市盈率只有15倍,登陆科创板有望提升估值。“吉利汽车拥有较强的科创属性。科创板对汽车工业的‘新四化’有强大的助推作用。”投行人士指出。

# 神州数码上半年云业务增长近九成

□本报记者 于蒙蒙

神州数码推动复工复产,上半年整体营收与疫前水平基本持平,实现主营业务收入406.21亿元。其中,云计算及数字化转型业务成绩突出,实现营业收入10.38亿元,同比增长88.12%;扣非净利润逆势增长至3.05亿元;经营活动产生的现金流量净额8.42亿元,同比增长433.59%。

得益于全球数字化转型进程再度提速和新基建加快的双重驱动,神州数码“云+信创”战略业务扎实推进,云及数字化转型业务持续保持高速增长,为深化战略布局和长期发展奠定了基础。

## 云及数字化业务表现突出

面对席卷全球的新冠肺炎疫情,神州数

码凭借中国第三方云管理服务市场份额第一的深厚积累和先发优势,紧抓数字化转型加速渗透普及,公有云、私有云、多云/混合云并行快速发展,持续催生并壮大第三方云管理服务市场的新机遇,在云生态建设、技术研发、业务开拓、客户服务等领域取得了长足发展和突破。

上半年,神州数码云及数字化转型业务实现营业收入10.38亿元。其中,云转售业务实现营收9.41亿元,云管理服务和数字化解决方案(MSP+ISV)实现营收0.97亿元。营业收入整体实现同比88%的高速增长,业绩表现突出,云战略转型成效显著,市场领先优势进一步凸显。

神州数码介绍,公司聚焦数据服务领域,加大研发投入和产品孵化,已构建起覆盖全生命周期的数据价值挖掘能力、数据战略咨询能力和多场景化的数据工具和解决

方案,帮助零售、快消、金融、文旅等多个行业客户发掘数据资产价值,实现数据资产向生产力的转化,在数字经济时代抢占先机,获得了更多客户的认可。

## 现金流净额同比增长4倍

新冠肺炎疫情给传统IT分销和服务业务带来前所未有的挑战,但神州数码整体经营保持稳定,PC业务、微电子业务、浪潮业务实现逆势增长,同时整体运营、风控水平以及资金使用效率在保持行业领先的基础上继续增强。现金周转率等指标持续提升,经营性现金流净额实现了同比433.59%的大幅增长。

神州数码管理层表示,在全球数字经济快速发展和新基建大力推进的背景下,云计算正加快应用落地进程,成为企业数字化转型的必然选择,进入普惠发展期。作为一家

以科技创新驱动,提供云及数字化服务的企业,面向未来,神州数码将充分发挥在云及数字化转型领域的先发优势、资源优势和技术优势,持续深耕“云+信创”生态,以云为器,为其他技术基础设施和应用提供支撑,加强多种算力的统一调度,提高算力基础设施的资源利用率,并推动云与人工智能、区块链等新技术融合创新,助力新技术加速落地应用。

神州数码称,将全面携手生态合作伙伴在云计算、鲲鹏计算产业生态、智慧城市、智慧农业、智慧金融、物联网、供应链、海外市场拓展、场景化联合解决方案等领域展开深度协同,乘新基建政策之东风,进一步释放云的价值,深度整合算力、网络与其他新技术,助力中国企业完成数字时代下的架构重构和价值重构,推动数字经济更快速、更高质量发展。

# 阿里巴巴拟66亿元增持圆通速递股份

□本报记者 于蒙蒙

圆通速递9月1日晚公告,公司控股股东及实际控制人拟以17.406元/股的价格向阿里巴巴转让3.79亿股股份,占公司股份总数的12%,转让价款为66亿元。

此次股份转让旨在促进双方在快递物流、航空货运、国际网络及供应链、数字化技术等领域的协同合作和优势互补,增强双方全球化综合服务能力。本次转让完成后,蛟龙集团仍为公司控股股东,喻会蛟、张小娟仍为公司实际控制人。

同时,圆通速递披露定增方案,拟募集资金不超过45亿元,扣除发行费用后将用于多功能网络枢纽中心建设项目、运能网络提升项目、信息系统及数据能力提升项目和补充流动资金。

## 协同合作优势互补

圆通速递与阿里巴巴渊源较深。公开资料显示,2005年圆通速递接入阿里巴巴淘宝平台;2015年阿里巴巴战略入股圆通速递,成为第二大股东。随后圆通速递与阿里巴巴旗下菜鸟网络在快件寄递、仓储配送、末端建设、智能

IoT设备研发应用等方面进行了合作。

公告显示,喻会蛟与张小娟为夫妻关系,蛟龙集团系喻会蛟、张小娟控制的企业,上海鼎鼎系喻会蛟控制的企业。本次权益变动前,蛟龙集团等相关方合计持有16.95亿股,占公司股份总数的53.65%。阿里创投持有9.89%股权,系圆通速递第二大股东。

本次权益变动后,蛟龙集团等相关方合计持有无限售条件流通股13.16亿股,持股比例变动至41.65%,蛟龙集团仍为公司控股股东,喻会蛟、张小娟仍为公司实际控制人。阿里网络将持有公司3.79亿股股份,占公司股份总数的12%。阿里网络与阿里创投、菜鸟供应链均为阿里巴巴集团内企业,为一致行动人,合计持有公司7.11亿股股份,占公司股份总数的22.50%。

圆通速递与阿里巴巴、菜鸟网络此次战略合作重点包括全球化和数字化业务。圆通速递目前有12架全货机,深入参与菜鸟全球包裹网络运行。数字化方面,圆通速递与菜鸟将联合开发运营快递物流先进设备,建立智能物流大数据应用,进一步提升圆通的运营数字化、智能化水平。

圆通速递表示,本次权益变动系为进一步强化上市公司与阿里巴巴集团之间的资本合作

纽带,促进双方共同推进快递物流、航空货运、国际网络及供应链、数字化技术等协同合作和优势互补,增强双方全球化综合服务能力。

## 强化枢纽转运中心作用

公告显示,本次非公开发行募集资金总额不超过45亿元,扣除发行费用后将用于多功能网络枢纽中心建设项目、运能网络提升项目、信息系统及数据能力提升项目,并补充流动资金。

圆通速递指出,定增项目是公司贯彻执行服务质量战略,把握行业巨大增长潜力的重要举措,旨在紧密围绕行业发展趋势,进一步夯实公司的核心竞争力,提升服务品质,增强综合服务能力。

多功能网络枢纽中心建设项目系本次定增的重头戏。该项目投资总额合计为59.13亿元,拟以募集资金投入28亿元,包括义乌、南京、石家庄、重庆、成都、昆明、潍坊、广州、杭州、淮安、海口、揭阳、南充、上饶、哈尔滨共15个多功能转运枢纽建设。

圆通速递表示,建设该项目可加速推进枢纽转运中心自有化,提升核心转运网络的灵活性和稳定性,进一步提升中转操作能力,满足

持续增长的业务需求。同时,进一步升级枢纽转运中心的自动化水平,实现快件寄递全流程的降本增效。拓展枢纽转运中心的仓储功能,培育综合物流服务能力,为公司长期业务拓展奠定基础。

## 二季度业绩亮眼

受疫情影响,今年一季度我国快递行业增长有所放缓。二季度以来,随着复工复产的持续推进,快递行业业务量增速重回高位。今年上半年,我国快递业务量338.8亿件,同比增长22.05%,行业发展趋势持续向好。

在此背景下,圆通速递交出了一份靓丽业绩。圆通速递2020年半年报显示,公司上半年实现营业收入145.81亿元,同比增长450%;归属母公司股东净利润为9.71亿元,同比增长12.55%。其中,二季度实现归属于母公司股东净利润7.00亿元。上半年,公司业务完成量为49.36亿件,同比增长29.79%,占全国快递服务企业业务量的14.57%,较2019年同期提升0.87个百分点,市场占有率稳步提升。

方正证券研报指出,快递行业进入存量市场竞争阶段,不论格局如何变换,成本效率仍是决定企业远景的核心因素。

# 近六成体外诊断公司上半年业绩实现增长

□本报记者 傅苏颖

东方财富Choice数据显示,在42家体外诊断公司中,24家上半年归母净利润实现同比增长,占比达57%。

业内人士认为,新冠病毒大规模检测,为相关产品和服务企业贡献了利润,同时会加快提升第三方独立医学实验室渗透率以及分子诊断产品的认知度和使用率。

## 14家公司净利增逾一倍

核酸检测需求大增,体外诊断行业相关公司业绩大幅上涨。东方财富Choice数据显示,体外诊断行业14家公司上半年净利润同比增长超过1倍,其中圣湘生物增幅近147倍,稳居第一位。

8月28日,圣湘生物登陆科创板。公司核酸检测试剂等相关产品市场需求大幅增加,推动业绩显著增长。

上半年,东方生物实现营业收入8.28亿元,比上年同期增长388.05%;实现归属于母公司股东的净利润5.24亿元,比上年同期增长1477.45%。公司凭借敏锐的反应能力和技术研发实力,成功开发了新型冠状病毒IgG/IgM抗体检测试剂、新型冠状病毒2019-nCoV核酸检测试剂、新型冠状病毒抗原快速检测试纸(胶体金法)。同时,克服了原材料受限、产能提升等重重难题,快速提升产能,整体经营业绩实现重大突破。

对于今年前三季度业绩,圣湘生物表示,结合行业发展趋势及公司实际经营情况,预计2020年1-9月可实现营业收入29.96亿元,同比增长1131.11%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为17.29亿元,同比增长13457.15%。对于业绩大幅增长的原因,圣湘生物表示,新冠病毒检测试剂销售收入贡献较大,检测仪器销售收入大幅增长。

同样受益于新冠病毒核酸检测试剂等相关产品销量大幅增长,硕世生物上半年整体经营业绩增长显著。公司2020年半年度净利润已经大幅超过2019年前三季度水平。公司预测前三季度累计净利润较上年同期将有较大幅度增长。

## 提高核酸检测能力

政策要求加强疫情防控,提高核酸检测能力。8月31日发布的《进一步推进新冠病毒核酸检测能力建设工作方案》提出,到2020年9月底前,实现辖区内三级综合医院、传染病专科医院、各级疾控机构以及县域内至少1家县级医院具备核酸采样和检测能力。到2020年底前,所有二级综合医院具备核酸采样和检测能力,完成城市检测基地和公共检测实验室建设,充分发挥独立设置的医学检验实验室作用,合理布局分区机动核酸检测力量,形成快速反应的调集机制,具备在发生局部聚集性疫情时较短时间内完成人群核酸检测的能力。

5月20日发布的《公共卫生防控救治能力建设方案》要求每个省和每个市分别至少构建P3和IP2实验室。6月8日,国家卫健委再次发文,系统性提出除了三级医院、传染病专科医院之外区县医院需要进行实验室建设,同时增加二级以上医院、专科医院、妇幼保健院等基层医院医学实验室建设,保障新冠病毒核酸检测条件。

国海证券认为,基层医院即将开启医学实验室建设大潮。此次疫情充分暴露了基层医院核酸检测能力的问题,公立医院医学实验室建设和相关人员培训的短板急需补齐。假设中性的建设渗透率为20%,预计此次基层医院医学实验室潜在建设量大约在8958家的增量空间,实验室建设需求激增。

## 发展前景广阔

太平洋证券认为,新冠病毒检测除了为相关产品和服务企业贡献利润外,长期看将加快第三方独立医学实验室渗透率、分子诊断产品的认知度和使用率的提升,进一步打开检测领域相关企业的成长边界。

检测服务方面,太平洋证券指出,疫情地区集中检测,其他地区常规化检测对企业业绩增量明显,预计检测企业下半年依然能保持较高增速。长期看,第三方独立医学实验室的关注度和接受度都得到提高,检验市场的渗透率有望持续提升。检测产品方面,相关企业在二季度均实现了业绩高增长,下半年的机会或在海外市场。长期看,出台政策推动PCR实验室建设,从而为荧光PCR试剂厂家提供了更大发展机会。

国海证券表示,基层医院医学实验室建设为相关IVD(体外诊断)医疗器械和供应链服务商带来长期业绩增量。核酸检测实验室需要严格区分区域,包括试剂准备区、标本制备区、扩增分析区和缓冲区域等,并且对排风系统、排水系统和消防系统都有相应要求。之前我国医院核酸检测实验室的自建率低,构建则需要供应链服务商的辅助。典型的供应链服务商包括润达医疗、凯普生物、达安基因等。同时,实验室需要配备基础设备,包括PCR核酸检测仪、核酸提取仪、扩增仪、生物安全柜、净化工作台、超低温冰箱等,相关设备供应商有望获得长期机遇。此外,实验室建设和人员培训完成后,有望带来相关传染病、遗传病、常规检查等试剂的长期需求增量。对于医院供应链服务商而言,基层医院医学实验室建设带来的不单是一次性建设和仪器采购增量,更多的是长期的销售渠道新增量。