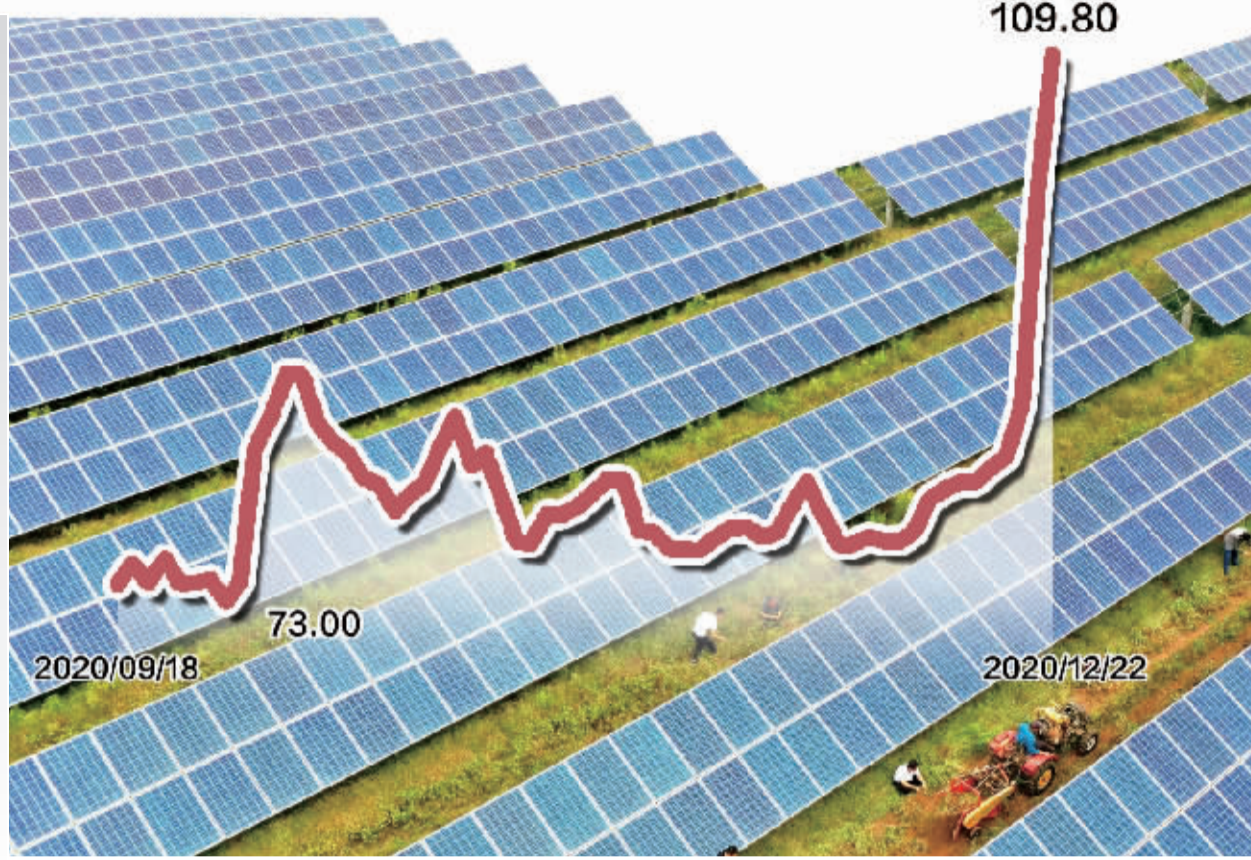


光伏行情“烧”到新三板 精选层首只百元股诞生

□本报记者 吴科任

精选层上市100个交易日之际,首只百元股出炉。12月21日盘中,连城数控冲高至100.67元/股,收于99.7元/股。12月22日,连城数控继续上涨4.69%,收于104.38元/股,较发行价(37.89元/股)上涨175%。

连城数控为硅棒及硅片生产设备核心供应商,隆基股份系公司第一大客户。分析认为,其受市场追捧,一方面与光伏行业景气度回升有关,另一方面与公司转板预期有关。连城数控近期表示,正在有计划的拓展融资渠道,增强资金储备能力。公司不排除通过股权融资的方式扩充资本实力。



新华社图片 制图/王建华

汉鑫科技 冲刺精选层获首轮问询

□本报记者 吴勇

日前,汉鑫科技冲刺精选层获首轮问询,涉及公司技术独立研发能力、多类业务协同性、业务资质壁垒及合规性等方面问题。公司拟向不特定合格投资者发行规模不超过880万股人民币普通股,募集资金将用于车路协同管理及服务平台项目、华为(烟台)人工智能教育科创园(汉鑫科技人工智能研发中心)以及补充流动资金。

深耕软件和信息技术领域

招股书显示,汉鑫科技是以软件和信息技术服务为主营业务的高新技术企业,致力于为政、企数字化转型提供产品及解决方案,包含数字政府建设业务、企业数字化转型业务。公司基于新一代信息技术,通过系统集成、定制开发等方式,为政企客户提供数字化转型、运营维护等服务。

据汉鑫科技介绍,公司长期专注技术积累,拥有山东省企业技术中心和山东省一企一技术中心两个省级创新平台,是山东省首批涉密信息系统集成、软件开发、运行维护资质单位,能够承接山东省内涉密单位的数字政府建设业务。凭借涉密资质的先发优势,公司近几年在山东地区持续承接该类项目,承接的项目曾被评为国家部委示范项目。

业内人士表示,近年来,我国软件和信息技术服务产业规模迅速扩大,技术水平显著提升,已发展成为战略新兴产业的重要组成部分。根据工信部《2019年软件和信息技术服务业统计公报》相关数据,我国软件和信息技术服务行业的收入从2012年的2.48万亿元增长到2019年的7.18万亿元,年均复合增长率为16.40%;人均实现业务收入由2012年的59.26万元增长至2019年的106.6万元,行业盈利能力稳步提升。

受益于行业发展的景气度上升,报告期内(2017年至2019年),汉鑫科技分别实现营业收入1.41亿元、1.64亿元、2.39亿元;归母净利润分别为2355.41万元、3054.27万元、4118.37万元。

募投项目绑定华为

招股书显示,2019年,汉鑫科技与华为软件技术有限公司签署合作协议,共建华为(烟台)人工智能创新中心,加大拓展企业数字化转型服务业务力度。

此次汉鑫科技拟投入募集资金8000万元用于建设华为(烟台)人工智能教育科创园(汉鑫科技人工智能研发中心)项目(简称“研发中心”)。据公司介绍,研发中心规划用地面积为1.33万平方米,配置研发软硬件设备,同时配套建设满足研发所需要的公用工程、安全环保及消防等设施。研发中心建成后,将围绕公司的主营业务(数字政府建设业务、企业数字化转型业务),分别规划两个领域的研究开发、人才培养、技术积累、业务拓展及协同,完成数字政府领域的产品升级与创新,实现企业数字化领域的业务增长,为客户提供更高质量的产品和服务,保证企业利润指标和营业额指标的增长,持续打造企业的核心竞争力。

据了解,研发中心总投资估算为1.59亿元,其中,建筑工程费1.34亿元,设备购置费1346万元,工程建设其他费用402万元,预备费755万元。

汉鑫科技表示,随着中国数字化进程的不断加速,数字政府市场规模将保持持续增长,预计到2025年,中国数字政府行业市场规模将达到9255亿元。其中,软件和服务是未来几年主要增长的细分领域。由此可见,研发中心有关数字政府建设业务和企业数字化转型业务都具有较好的市场发展前景。

独立研发能力受关注

在首轮问询中,汉鑫科技的技术独立研发能力受到全国股转公司关注。据招股书显示,公司已取得的专利17项、软件著作权共60项,拥有30项核心技术;公司高度重视产学研合作,与中科院、北京大学、北京邮电大学、上海交通大学以及华为、腾讯、海康威视、科大讯飞等知名校企结成战略合作伙伴关系。

在技术与业务的相关性方面,监管机构要求汉鑫科技补充披露已取得专利和软件著作权是否存在共同持有方,是否存在权属纠纷或潜在纠纷;各项核心技术与公司知识产权的对应关系,与公司主营业务的关系以及在主要产品中的应用情况,说明核心技术及承接项目的对应关系,是否可复用。同时,列示技术储备情况,结合下游需求变化、公司业务发展方向、在研项目情况等,说明现有知识产权和核心技术是否可用于主营业务及业务拓展。

在是否具备独立研发能力方面,监管机构要求公司结合研发模式、研发团队构成、核心技术背景情况,研发投入与设备、技术储备情况、研发项目管理制度,以及与外部科研单位沟通合作情况等,说明公司是否具有独立研发能力。

除了公司的技术独立研发能力受关注之外,公司业务集中在烟台地区也受到监管机构关注。

据招股书显示,2017年至2020年上半年,公司全部的营业收入均来自山东省内地区,其中烟台地区的营业收入占比为68.88%、69.17%、97.72%和83.88%。国内软件和信息技术服务行业的厂商主要分为三类,分别为全国性、区域性和行业性。监管机构的关注点在于,公司是否仍以提供区域性软件和信息技术服务为主;补充说明公司未来增长空间是否主要来自新客户的开拓,目前在烟台市内对客户渗透率情况。同时,补充披露公司开拓市外、省外市场的具体举措,举例说明相关策略和举措的有效性;公司实际从事的业务在烟台市及山东省内的市场容量、竞争状况以及可预见的发展趋势,同类可比公司基本情况,公司在获取政府、医院、学校以及交通方面客户的优势;说明业务主要集中在烟台市的原因,业务区域集中是否为同行业公司普遍特征。结合数字政府发展阶段,现有业务主要集中在烟台地区的现状、在手订单情况等,说明公司的收入和利润增长是否具有可持续性。

光伏龙头供应商

连城数控是技术领先的光伏及半导体行业晶体硅生长和加工设备供应商,为光伏及半导体行业客户提供高性能的单晶炉、线切设备、磨床、硅片处理设备和氢气回收装置等产品。

2008年,连城数控成功研制出中国第一代具备自主知识产权的多线切方机,实现对进口设备的替代。2010年,在推出多线切方机的基础上,公司推出用于截取单晶硅棒和多晶硅铸锭的多线切片机,并于2011年研制出高产能的QP20100型切片机。2013年,公司在国内首次推出金刚线切片机,2018年公司推出新型

KX320MCZR直拉磁场单晶炉,成为国内为数不多的具备半导体级12英寸单晶炉生产能力的厂家之一。

经过多年的持续研发和创新,连城数控已经深入了解并掌握晶体硅生长设备及多线切割设备的关键技术和工艺,截至2020年5月末,公司拥有4项发明专利和38项实用新型专利,在全国范围内树立起技术过硬、服务迅速的良好品牌形象。随着公司以24英寸超大直径半导体级直拉单晶炉为代表的新产品逐步投入市场,产品结构更加丰富,产品竞争力大大增强,整体盈利能力和抗风险能力得到进一

步提升。当前A股最热的“光伏股”非市值3000多亿元的巨头隆基股份莫属,它是连城数控的第一大客户。2017年至2019年,公司来自隆基股份的营业收入分别为6.06亿元、8.78亿元和16.60亿元,占比分别为69.12%、83.40%和67.84%。而来自非隆基股份客户的营业收入三年平均值为2.53亿元。连城数控表示,受下游光伏单晶硅制造市场双寡头竞争格局影响,来自隆基股份的营业收入在短期内占比仍然较高。隆基股份是全球单晶硅片双寡头之

行业景气度上行

国金证券表示,今年以来,全球主要经济体政府、大型能源、装备企业、金融市场,对清洁能源尤其是光伏“认知觉醒”,疫情之后的“绿色复苏”理念流行全球。但背后的产业本质是,光伏产业经过多年的技术进步和降本,已经明确成为全球绝大部分地区最便宜的电源,且仍有可观的进一步降本空间,其新增电力之王的地位已无可动摇。

安信证券表示,从当前时点看,2021年光伏装机需求确定性依然很高。其中,国内方面主要来自2020年平价、户用以及大基地等项目。海外方面,疫情导致部

分项目递延以及成本端的进一步下降预计将推动2021年需求快速增长。维持对于2021年全球光伏装机160GW的判断。

随着光伏逐步进入平价时代,中国、美国、欧洲地区纷纷加码新能源,并提高减排目标和可再生能源占比,全球光伏新增装机有望加速上行。根据IRENA《2019年可再生能源发电成本报告》,2010年至2019年,全球公用事业规模的光伏电站加权平均发电成本急剧下降82%,从2010年的0.378美元/kWh降至2019年的0.068美元/kWh,接近化石燃料发电成本0.066美元/kWh。IRENA预

测,2020年至2021年,全球光伏发电成本将分别降至0.045美元/kWh、0.039美元/kWh,即2021年的电力成本将比2019年再降42%。

国元证券认为,国内光伏发电渗透率依然较低,2019年中国光伏占比3.02%,跟全球平均水平3%相当,存在较大增长空间。根据测算,假设我国2025年非化石能源消费占比为20%,预期光伏在新能源发电占比将超50%,则光伏年均新增装机达到79-120GW。据了解,2019年,我国气源消费占比已经达到15.3%,提前完成“十三五”规划目标,“十四五”期间非化

石能源消费占比提升到20%的趋势基本确定。

值得一提的是,李春安与高瓴资本于12月19日签署了《股份转让协议》,李春安拟通过协议转让方式向高瓴资本转让其所持有的隆基股份2.26亿股,占总股本比例为6%,转让价格为70元/股,交易对价总额为158.4亿元。交易完成后,高瓴资本将成为隆基股份第二大单一股东。国金证券认为,此前高瓴资本已经通过增派人股港股信义能源、通威股份,其全面布局光伏赛道的意图明显,预计后续仍将有相关产业链投资。

存在转板上市预期

连城数控在近期接受机构调研时坦言,公司将密切关注全国股转公司、上交所、深交所转板方面的具体实施规则及相关规范文件的发布进展情况,未来公司将结合自身的实际情况并对照转板实施细则法规的具体要求,酌情考虑是否正式申请转板。但目前尚未筹划有关转板的任何事项。

11月27日起,沪深两市分别就转板上市办法公开征求意见。全国股转公司表示,这意味着新三板挂牌公司转板上

的具体实施路径已经明确,标志着转板上市工作即将步入实际操作阶段,将积极做好挂牌公司转板上市落地工作。

广证恒生新三板研究认为,转板上市办法打通了精选层企业的上升通道,由此打通了精选层及创业板、科创板的估值体系。长期看,有望吸引更多的投资者及中介机构关注精选层市场。考虑到转板企业预计市值参考精选层交易形成的市值,转板企业的估值将向A股同类企业靠近。在估值体系联通的背景下,短期未能转板

的优质企业也有望获得合理估值。新三板企业的质地存在差异,精选层市场不同个股间估值及流动性的分化或延续。

从投资角度看,广证恒生新三板研究表示,结构化将是精选层行情的重要特征。短期需关注市场波动带来的风险;长期看,部分具备转板潜力的企业一旦实现转板,将产生“估值+成长”的双重收益。而精选层市场功能持续优化后,持续成长的优质企业即便不转板,也有望获得良好流动性并被合理定价。

基于以上因素,精选层投资组合的构建可遵循两个思路。一是找到具备持续增长潜力,有望品尝转板“头啖汤”,且未来在A股市场上仍具备比较优势的企业。二是找到具备持续增长潜力,因市场政策问题短期内不直接受益于转板,但在精选层市场功能优化的预期下,因相对A股企业具备比较优势而受到机构关注,从而能被合理定价的企业。在“优中选优”的基础上,兼顾转板可能性及估值合理性动态调整资金配置。

“亚洲足球第一股”拟从新三板摘牌

□本报记者 段芳媛

恒大淘宝足球俱乐部股份有限公司(简称“恒大淘宝”)日前发布公告称拟从新三板终止挂牌,引发关注。公开资料显示,恒大淘宝于2015年11月在新三板挂牌上市,因其自2011年以来一共拿下17个冠军,因此恒大淘宝也被誉为“亚洲足球第一股”。

恒大淘宝表示,为充分保护对公司终止挂牌异议股东的合法权益,公司、控股股东、实际控制人或其指定的第三方将积极与异议股东协商,对异议股东持有的公司股份进行回购,回购价格及回购方式由双方协商确定。回购价格为公司最近一次外部融资价格,即2015年定向发行价格40元/股。

业绩多年亏损

12月18日,恒大淘宝公告,为适应公司

新的发展战略,进一步聚焦主业,实现中长期目标规划,经慎重考虑,拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌。截至目前,恒大淘宝的市值达190.4亿元,为新三板总市值排名第三的公司。

据了解,恒大淘宝的主要业务模式和盈利模式是:投入资金运营职业足球队,参与各种职业比赛,通过良好的竞技成绩,持续维护公共关系,获得海量的球迷及受众,提升俱乐部的品牌价值,形成可持续发展的商业生态平台。基于上述商业生态平台,公司通过向球迷销售比赛门票、球迷周边商品等获得销售收入,并帮助广告主向目标受众群体投放广告获得广告收入或其他授权收入。

恒大淘宝称,由于公司运营成本相对较高,随着公司商业价值不断被发掘,各项收入持续增长,当公司总收入超过各项成本和费用时,公司即能获得持续盈利。

不过,现实并没有恒大淘宝想象得美好。恒大淘宝虽斩获数十个冠军,被誉为

“亚洲足球第一股”,但是挂牌以来公司业绩却一直处于亏损状态。公司公告显示,2015年至2019年,恒大淘宝净利润分别亏损9.52亿元、8.12亿元、9.86亿元、18.29亿元和19.4亿元。因为持续亏损,恒大淘宝在2018年5月3日“戴帽”成为ST恒宝,被实施风险警示。

恒大淘宝曾多次在年报中提及,球员资源是公司目前最大的采购项目,但由于引进教练和球员的转会费及薪酬成本较高,导致公司成本居高不下,继而多年处于亏损状态。“知名球员的薪水普遍很高,中超中顶级球员的年薪甚至过亿元。同时,转会费也在千万级别甚至上亿级别。”业内人士表示。

寻求战略转型

业内人士表示,此次恒大淘宝拟从新三板摘牌,或与公司转变发展战略有关。“足球俱乐部的主要收入来源是门票、转播

费和商业运营等。一些成熟的足球俱乐部的门票收入几乎占总收入的一半,转播费和商业运营大概是占两三成的比例。但是从恒大淘宝目前情况来看,这三项收入都处于比较弱势的状况。”

年报显示,2019年恒大淘宝的门票收入仅占总营收比重的7.32%,比赛出场费或奖金收入占总营收的11.12%,球员出租收入和球迷商品收入的营收占比均低于5%。

面对持续亏损的财务状况,恒大淘宝也开始实施战略转型。一方面,恒大淘宝加速推进俱乐部人才培养和队伍建设,强化青少年球员的培养。另一方面,恒大淘宝也在足球基础设施建设方面开始有所动作。

据了解,世界规模最大的广州恒大足球场已于2020年4月开工建设,该足球场投资额120亿元,可容纳10万人,将在2022年建成后投入商业化运营,包括儿童世界、国际美食、休闲餐饮、文化娱乐、体育运动等8大业态122项品类,以提升恒大淘宝的盈利能力。