

前三季度成交额近400亿元增逾四成

新三板做市交易持续活跃

□本报记者 段芳媛

全国股转公司近日发布的数据显示,今年以来,新三板做市股票成交持续活跃,市场认可度显著提升。前三季度做市交易总成交额近400亿元,同比增长逾四成。

同时,全国股转公司发布了2020年三季度做市商评价结果,15家做市商获得做市交易经手费减免资格,合计减免做市交易经手费近300万元,同比增长26.17%。

头部效应显著

全国股转公司网站显示,截至10月16日,今年以来新三板市场成交额已经突破1000亿元,达到1011.55亿元,较2019年同期(截至当年10月18日)的624.96亿元实现大幅增长。

做市交易持续活跃。Choice数据显示,截至10月20日,新三板共有570只股票采取做市转让的交易方式。其中,250家属于创新层公司,占比43.86%。今年以来,成交额超过1亿元的做市交易股票有68只。这68只股票贡献了超过八成的做市交易成交额,做市成交额居前的18只股票贡献了一半份额,头部效应显著。

华韩整形以28.76亿元的成交额暂居做市交易头把交椅,中建信息以23.91亿元的成交额紧随其后,粤开证券的成交额为17.12亿元,位居第三。这三家公司上半年均实现了营收净利双增长。

上半年,华韩整形实现营业收入3.93亿元,同比增长9.94%,归母净利润为4941.91万元,同比增长93.77%;中建信息实现营业收入75.38亿元,同比增长27%,归母净利润为1.73亿元,同比增长11.29%;粤开证券实现营业收入5.07亿元,同比增长8.33%,归母净利润为1.31亿元,同比增长8.39%。

Choice数据显示,目前共有111只做市交易股票的做市商数量在5家及以上。其中,21只股票超过10家,华强方特、粤开证券、圣泉集团、新道科技等挂牌公司的做市商数量居前。

15家做市商获减免经手费

全国股转公司表示,根据《全国中小企业股份转让系统做市商评价指引(试行)》,今年三季度共有15家做市商获得做市交易经手费减免资格,合计减免做市交易经手费近300万元。

具体看,申万宏源、九州证券以及广发证券3家做市商进入综合排名前5%的行列,获得减免100%经手费的资格。中泰证券、中山证券、国泰君安及上海证券4家做市商位列综合排名前5%~10%(含),获得减免70%的经手费。安信证券、东北证券、天风证券、中信证券、海通证券、长江证券、首创证券、东方证券等8家做市商获得了经手费减免资格,减免比例为50%。

全国股转公司表示,2019年4月首次发布做市商季度评价结果,对综合排名前列的做市商给予不同程度的交易经手费减免,鼓励引导新三板做市商积极、合规开展做市业务。评价制度施行以来获得广泛好评,逐渐形成一批稳定、优秀的做市商队伍,并发挥行业示范效应,持续激发市场主体活力。

全国股转公司强调,坚持并鼓励发展做市商制度。全国股转公司正在稳妥推进精选层挂牌公司股票混合交易制度,进一步发挥做市商制度的优势,改善市场流动性。全国股转公司将持续跟踪评估做市商评价制度实施效果,根据市场发展情况优化评价规则,推动做市商制度持续健康发展。



新华社图片 数据来源:Wind 制图/王建华

三季报披露大幕开启 五家公司率先“交作业”

□本报记者 吴科任

自10月15日今年首份三季报披露以来,截至10月19日,共有五家挂牌公司披露了三季报。其中,亚奥科技、梓橦宫和金洁水务三家公司拟在精选层挂牌交易。

一位新三板资深投资人士表示,在当前市场条件下,为了降低交易风险,除了持续关注政策红利带来的投资机会,在具体遴选新三板投资标的时,寻找业绩增长确定性高的企业较稳妥。

根据相关规则,精选层挂牌公司、挂牌私募机构以及其他具有金融属性的企业(包括小额贷款公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理公司等),应于10月30日前披露三季报。前述公司预计不能按时披露的,应当及时告知主办券商,并在10月30日前披露原因、解决方案和最后披露期限。

对于应披露三季报但未在10月30日前披露的,全国股转公司将对挂牌公司及相关责任主体采取自律监管措施。同时,鼓励基础层、创新层挂牌公司披露三季报。

部分公司业绩大涨

今年前三季度,亚奥科技实现营业收入1.55亿元,同比增长88%,扭亏为盈赚到1662万元。其中,第三季度实现营业收入6664.86万元,同比增长103.57%;归母净利润为825.05万元,同比增长314.89%。对于业绩大幅增长的原因,公司表示,基础建设投入加大,下游运营商客户加速5G项目建设,公司订单增加。

亚奥科技是专业从事监控系统解决方案业务的服务商,主要为通信、电力、交通等行业提供监控系统解决方案,包括与监控相关的软硬件产品的研发、制造与服务。公司客户相对集中,上半年来源于中国铁塔下属

子公司、分公司的销售收入及中国移动通信集团旗下子公司、分公司的销售收入占比达到71.38%。

金洁水务前三季度实现营业收入1.12亿元,同比增长42.73%;归母净利润为2368万元,同比增长13.38%。其中,第三季度业绩亮眼,当季实现营业收入5436.09万元,同比增长91.19%;归母净利润为1449.05万元,同比增长69.33%,主要是新增的静脉处理业务与市政用水工程施工业务增长,市政用水工程施工业务收入上升明显。

华翼蓝天前三季度的收入为1592.29万元,同比增长160.64%,盈利48.63万元,去年同期亏损760.66万元。公司销售力度增加,销售规模扩大。第三季度公司业绩表现强势,当季收入同比增长4027.66%至668.03万元,亏损收窄至36.23万元,经营活动产生的现金流量净额转正至2649.43万元。

梓橦宫前三季度实现收入2.65亿元,同比增长2.99%,归母净利润为5142.33万元,同比增长0.40%。其中,第三季度收入同比增长4.25%至1.04亿元,盈利同比下降13.51%至1927.95万元。

领跑传媒前三季度续亏583万元,收入下降近五成至987.43万元。其中,第三季度收入同比下降88%至68万元。

领跑传媒表示,受整体外部经济环境与网络新型传播媒体双重冲击,一些传统互联网业务由于盈利性差而暂停。同时,公司在自媒体渠道减少投放,导致收入大幅下降。

三家公司拟上精选层

在上述五家挂牌公司中,亚奥科技、梓橦宫和金洁水务三家公司拟在精选层挂牌交易。

亚奥科技原计划寻求A股上市,精选层政策推出后,公司决定更换赛道到精选层。

根据公司披露的2018年、2019年财务数据,其尚不符合《分层管理办法》第十五条第二款规定的进入精选层的财务条件。目前公司尚未完成辅导验收。

全国股转公司网站显示,梓橦宫和金洁水务的精选层审查动态为“已问询”。前者于9月24日收到首轮问询函,尚未回复;后者于8月27日收到第二轮问询函,也尚未回复。

梓橦宫主要从事药品的研发、生产和销售,主要在产产品为胞磷胆碱钠片(商品名:欣可来)、东方胃药胶囊以及一些普药、原料药和中成药。目前公司主要收入来源于神经专科药物胞磷胆碱钠片,2017年~2019年及2020年上半年,该仿制药的收入占公司当期主营业务收入的比重分别为89.22%、89.79%、86.71%和88.90%。在首轮问询涉及的25个大类问题中,全国股转公司认为有5个问题涉及重大事项提示,具体为仿制药产品未完成一致性评价的风险、“两票制”及“一票制”对公司的影响、主要原材料供应商变动风险、是否具备独立研发能力以及产品单一对持续盈利能力的影响。

金洁水务业务较传统,主营业务包括自来水供应、污水处理及市政用水工程设施建设及维护。公司业务主要集中在浙江省湖州市吴兴区织里镇,自来水供应和污水处理业务在织里镇的市场占有率为100%。

根据首轮问询回复,金洁水务控股股东金洁实业公司老厂房拆除工程,于2017年10月24日发生一起作业工人高空坠落死亡事故。金洁实业瞒报该起事故,湖州市吴兴区安监局根据有关规定,对该公司作出“罚款人民币100万元”,对该公司的主要负责人郑某作出“罚款人民币16万元”的行政处罚。以上情形在初次申报时未披露,一次反馈后才补充相关内容。

立足液压油缸业务 万通液压向产业链高端拓展

□本报记者 康书伟

证监会日前核准山东万通液压股份有限公司(简称“万通液压”)向不特定合格投资者公开发行股票并在新三板精选层挂牌申请。公司此次计划公开发行股票不超过1700万股,募集资金用于新建年产2万只重载卡车油气弹簧项目、年产7000套挖掘机专用高压油缸项目、液压技术研发中心项目以及补充流动资金。

公司表示,借助液压行业市场规模持续增长和市场需求旺盛的有利时机,继续加快技术研发,持续推进技术创新突破,并向产业链高端环节不断延伸。

深耕液压油缸领域

公告显示,万通液压是一家集研发、生产、销售、服务于一体的国内中高压油缸供应商,主要产品包括自卸车专用油缸、机械装备用油缸和油气弹簧三大系列。依托多年来持续深耕液压油缸领域积累的深厚经验,万通液压不断在技术层面实现突破,形成了多项具有竞争力的核心技术。据公开资料,公司掌握了冷拔工艺技术、密封结构优化技术、活塞杆热处理及表面处理技术、镜面抛光粗糙度控制技术、蓄能器双气室技术等核心液压油缸及油气弹簧生产技术。液压油缸的下游行业主要是工程机械、矿

立足液压油缸业务

万通液压向产业链高端拓展

山机械等重型工业设备,该类设备对液压产品的性能及稳定性要求较高。该类企业对油缸供应商选择标准较高,需要经过严格的考察和筛选,且企业对液压油缸的性能需求各异,定制化程度较高。一旦进入此类企业的供应商名录,通常会形成长期稳定的合作关系,公司的业绩将伴随着客户的规模扩张而共同成长。

长期高度专注该领域,为公司积累了大量优质客户资源。凭借技术水平高、服务质量好、产品性能稳定的优势,万通液压持续开拓了商用车、煤矿、石油、工程机械、军工等行业的众多大型客户,包括宏昌专用车、中集集团、河南骏通等专用汽车生产、组装厂商,郑煤机、兖矿东华、平阳煤机等煤炭综采装备制造企业,以及中航科技等军工集团下属特种设备制造企业,客户基础稳固。

业绩平稳增长

从财务数据看,公司经营业绩整体平稳增长,2017年~2019年主营业务收入分别为24429.94万元、36506.88万元、31117.01万元,净利润分别为2723.36万元、4319.62万元、4085.40万元。公司主营业务具有良好的盈利能力和发展能力。

从收入结构看,万通液压主营业务收入占比超过98%。2017年~2019年,自卸车专用油缸占主营业务收入比重分别为50.67%、45.01%、

44.03%;机械装备用油缸占主营业务收入比重分别为44.52%、52.36%、53.34%。

产品方面,自卸车专用油缸产能稳步提升,自2017年度的30000只/年增长至2019年度的34000只/年;机械装备用油缸产能在2018年迅速扩产,由2017年的8400吨/年增长至2018年的12600吨/年,并在2019年度稳定在13260吨/年。

液压元件是工程机械液压系统的核心部件。随着工程机械行业景气度的持续上升,液压元件市场需求日益增长,伴随行业竞争加剧,以及全球疫情下带来的供应链不确定性,核心液压元件加速国产化预期持续增强。

此外,采掘设备的液压元件存量市场更新需求广阔。一般而言,采掘设备的生命周期为5~8年,2007年~2012年是传统能源行业固定资产投资的高峰期,随着去产能周期来临,行业进入低谷,采掘设备正常的更新需求被延迟。从产能的复苏和采掘设备的使用寿命看,存量采掘设备存在较大更新需求。

油气弹簧产品值得期待

油气弹簧是公司重点发展的核心产品,有望成为公司重要的利润增长点。油气弹簧为油气悬架中的减震装置,具有非线性刚度和非线性阻尼,单位储能比大的特点,主要应用于多桥重型运输车、非公路自卸车以及半挂车等领域。

国内油气悬架系统尚处于起步阶段,使用

油气悬架的车辆,主要集中在军工和工程机械领域。近年来,技术研发和创新不断加快,不断研究设计出新产品,与国外的差距缩小,并加快拓展产品的应用领域,逐渐推广到矿山载重车、多桥重型运输车、重型平板运输车、轮式装甲车、履带装甲车、飞机起落架、越野车等特种车辆,以及重型公路卡车和工程机械等行业。随着“汽车轻量化”的发展,以及新型城镇化、新基建等政策的推行,高性能、智能化、绿色化的油气悬架产品应用将得到进一步拓展。

油气弹簧产品市场预期向好。根据中国产业信息网数据,2017年我国油气弹簧市场规模为54.96亿元,2018年增长至64.35亿元,市场空间广阔。

万通液压自2015年起对油气弹簧产品展开自主研发,2017年起,将油气弹簧作为三大战略产品之一进行重点发展,现已掌握了油气弹簧产品的设计及制造工艺,成功为中冶宝钢、徐工汽车等国内知名企业提供配套服务,并于2019年开始为特种车辆研发生产企业提供多桥重型运输车辆油气弹簧。目前,公司已成功开拓泰安航天特种车有限公司、中国重汽集团济南特种车有限公司等重点客户,油气弹簧产品销售订单储备较充足。

万通液压对油气弹簧产品的加工工艺及技术控制日趋成熟,成本控制逐步稳定,毛利有望进一步提升。本次募投项目建成后,预计公司将形成年产20000只重载车辆油气弹簧的能力。

同力股份聚焦

非公路宽体自卸车业务

□本报记者 吴勇

同力股份冲刺精选层日前收到首轮问询,涉及业绩增长可持续性、产能利用率异常、关联交易、募投项目合理性等方面的问题。

公司此次拟向不特定合格投资者公开发行人民币普通股不超过7100万股,募集资金主要用于非公路自卸车及全路面矿用车制造基地建设项目、工程运输机械技术中心项目以及补充流动资金。

工程机械新兴产品

同力股份主营业务为各类矿山开采及大型工程物料运输所需的非公路宽体自卸车、坑道车、洒水车等整车的研发、制造、销售和服务。公司首创非公路宽体自卸车设计规范及标准,是国内第一批研发、生产非公路宽体自卸车的专业化企业。

非公路宽体自卸车是一种结合了公路重卡和工程机械技术基础进行系统设计制造的自卸车,一般采用栓接式车架,有效载荷为20t~80t之间,属于我国工程机械行业的新产品。

分析人士指出,随着基础设施投资的增长,促进工程机械行业快速发展。尤其是在露天煤矿、金属矿、建材矿、水利水电工程领域,露天开采技术与装备不断发展,为非公路宽体自卸车行业创造了巨大市场需求。

根据中国工程机械工业协会公布的数据,2017年~2019年,我国非公路自卸车(含非公路宽体自卸车、非公路矿用自卸车)销售规模分别为5251台、6890台、9041台。

受益于行业高景气,2017年至2019年,同力股份分别实现营业收入11.11亿元、20.04亿元、25.38亿元;归母净利润分别为7123.78万元、1.54亿元、2.41亿元;毛利率分别为21.98%、20.44%、21.71%。

2016年3月发布的能源技术革命创新行动计划指出,2030年实现智能化开采,重点煤矿区基本实现工作面无人化、顺槽集中控制。行业人士指出,无人驾驶矿用卡车是智慧矿山的重要部分,可以解决矿区的自动运输问题。

同力股份介绍,公司已经具备非公路运输车辆无人驾驶全系统的设计能力,包括整车线控化基础平台的设计和生产、传感器感知、数据计算和决策、控制执行系统信息管理等专业能力,已推出可实际运营的非公路无人驾驶自卸车的成组样车。其中,线控基础车已经向数家无人驾驶企业提供。

市场前景广阔

《煤矿安全生产“十三五”规划》提出,要积极发展大型高效集约化矿井和大型露天煤矿。我国煤炭露天开采占比提升空间较大,为非公路自卸车提供了广阔的市场前景。

招股书显示,公司此次募集资金将主要用于非公路自卸车及全路面矿用车制造基地建设项目、工程运输机械技术中心项目以及补充流动资金。其中,非公路自卸车及全路面矿用车制造基地建设项目总投资为6.05亿元。

同力股份表示,随着业务的扩张,公司的生产能力已无法满足市场和公司发展的需求。公司拟建设非公路自卸车及全路面矿用车制造基地,采用智能化生产装备,通过关键技术自主创新和资源的整合,建成业内先进的非公路用车制造基地。

非公路自卸车项目主要产品为非公路宽体自卸车TL87、TL88系列和全路面矿用车TL110系列,建成后将大幅提升公司生产规模及生产效益。其中,非公路自卸车TL87系列年产量达3000台,非公路自卸车TL88系列年产量达3000台,全路面矿用车TL110系列年产量达500台。

行业竞争加剧

在首轮问询中,公司业绩增长的可持续性受到全国股转公司的重点关注。报告期内,公司营业收入复合增长率为51.14%,净利润复合增长率为77.16%,非公路宽体自卸车收入占各期主营业务收入比例为90%左右。

全国股转公司要求公司结合煤炭等下游行业开采量变动情况、主要竞争对手同类产品生产销售情况,说明公司业绩变动的合理性、真实性;补充披露公司报告期后的销售及在手订单情况;结合煤炭行业等下游行业周期性特征、下游行业发展及需求变动趋势、主要客户行业和地域分布情况、公司境内外市场开拓能力等,说明下游行业周期性特征对公司未来经营发展的影响、公司应对措施及有效性。

行业竞争加剧对同力股份业绩增长影响方面,全国股转公司要求公司结合国外知名矿山机械制造商、国内大型机械制造商、公司主要销售区域的主要工程机械类企业向非公路宽体自卸车