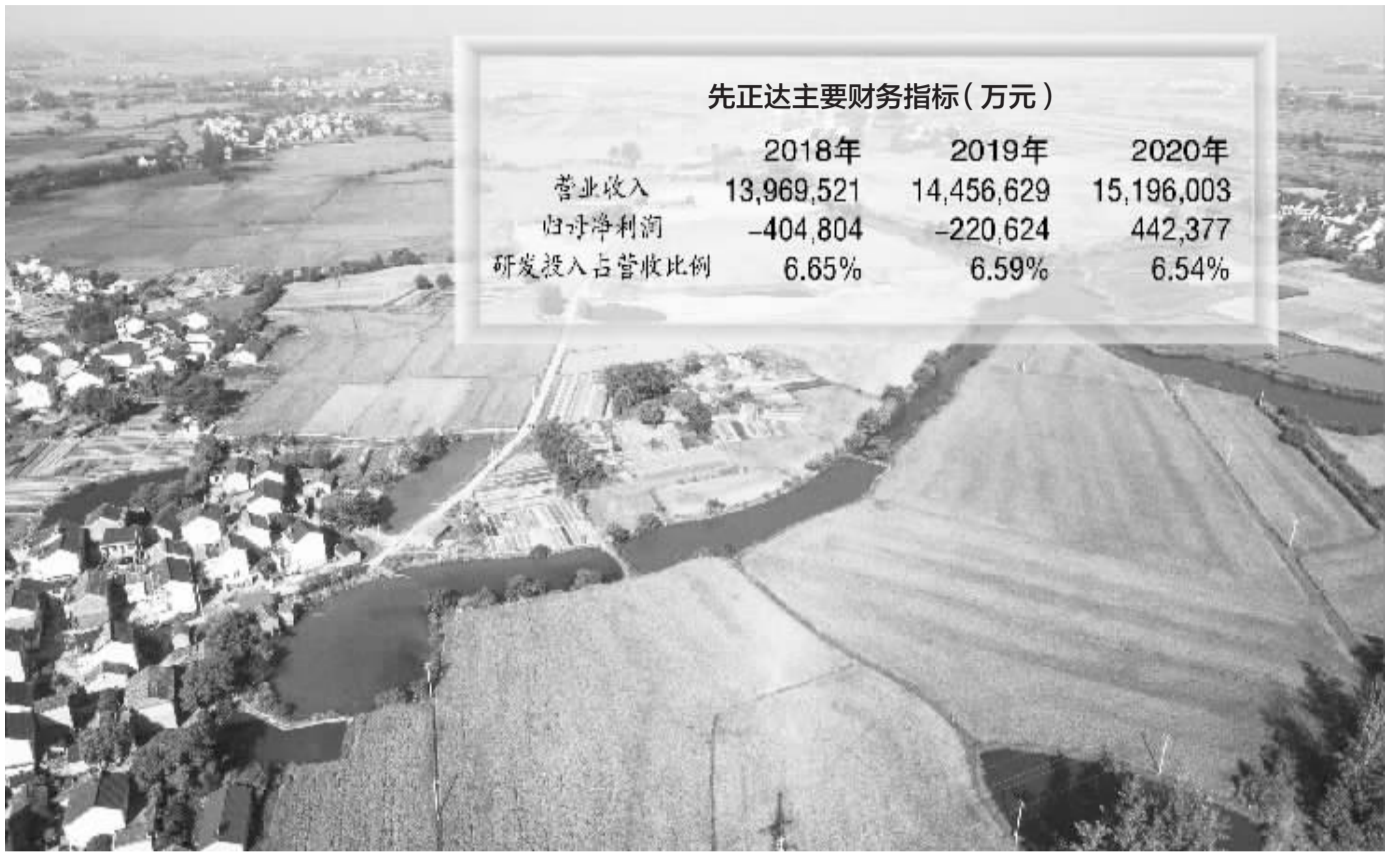


# 农化巨头先正达冲刺科创板 拟募资650亿元



先正达主要财务指标(万元)			
	2018年	2019年	2020年
营业收入	13,969,521	14,456,629	15,196,003
归母净利润	-404,804	-220,624	442,377
研发投入占营收比例	6.65%	6.59%	6.54%

全球农化巨头先正达科创板上市申请近日获得受理，公司拟募集资金650亿元，投向尖端农业科技研发、扩展现代农业技术服务平台(MAP)等项目。先正达表示，将继续在全球范围内对创新农业技术进行投资，实现绿色发展。

● 本报记者 刘杨

视觉中国图片 制图/王春燕

## 拥有四个业务单元

先正达由中国中化集团有限公司和中国化工集团有限公司下属从事农业业务的公司重组整合而成。2021年5月，中化集团与中国化工实施联合重组，并揭牌成立中国中化控股有限责任公司，先正达成为中国中化生命科学板块的核心企业。

招股书显示，先正达主营业务涵盖植物保护、种子、作物营养产品的研

发、生产与销售，并从事现代农业服务。先正达由先正达植保、先正达种子、先正达集团中国和安道麦四个业务单元构成，拥有丰富的产品及业务组合。其中，先正达植保是全球领先的专利植保产品提供商，拥有全球一流的新化合物创制能力。安道麦是全球最大的非专利植保产品提供商，拥有领先的非专利化合物制剂复配能力。

先正达种子具有领先的生物育种技术与研发能力，在400余条产品线中累计开发了6000余种具有自主知识产权的种子产品。根据招股书，2020年，先正达植保、先正达种子、先正达集团中国、安道麦四大业务单元的收入占比依次为50.38%、15.06%、21.24%、18.72%；分地区看，先正达在拉丁美洲的收

入占比最高，占集团收入的24.48%，中国收入约占集团收入的20.34%。目前，中国化工农化有限公司(简称“农化公司”)是先正达的控股股东，持有公司99.1%股权，公司实控人为国务院国资委。宁高宁是先正达董事长，也是中国中化董事长、党组书记。

## 研发平台行业领先

达在植保领域拥有涵盖数百万筛选化合物的资料库，以及全球一流的新化合物创制能力和制剂复配能力；在种子领域，拥有覆盖所有主要商业种子品种的优质种质库、丰富的基因型和表型资源数据，以及全球领先的新性状研发能力；广泛应用高通量筛选、大数据和人工智能等技术提升研发效率；拥有全球领先的商业化能力，面对高度复杂监管

环境，可以将研发成果迅速推向100多个国家和地区。财务数据显示，2018年-2020年，先正达营业收入分别为1396.95亿元、1445.66亿元、1519.6亿元，归母净利润分别为-40.48亿元、-22.06亿元、44.24亿元。2021年一季度，先正达的增长势头强劲，实现营业收入428.37亿元，同比增长10.80%，净利润为45.44亿元，

同比增长44.91%。市场竞争格局方面，根据公告，近年来农业企业不断并购整合，如拜耳收购孟山都、杜邦和陶氏化学合并植保业务和种子业务形成科迪华等，并购可能导致公司面临更大的竞争压力。同时，细分市场多种类的竞争产品不断涌现，来自非专利产品和价格竞争的压力可能会对公司业绩产生不利影响。

## 加码创新农业技术投资

先正达表示，未来将继续在全球范围对创新农业技术进行大量投资，加速增长，实现绿色发展。据介绍，先正达率先探索了具有创新的现代农业技术服务平台(MAP)。该平台已在蓬勃发展的中国农业市场投入使用，并计划扩展到全球其它市场。先正达将扩大和改造自身的生产设施，并实施战略并购，以更好地满足日益增长的市场需要。

截至2020年12月31日，先正达在全国范围内建成运营325个MAP技术服务中心和900余个MAP农场，通过线上线下相结合的方式，直接为1.4万规模农户提供全程种植技术服务，服务耕地面积超过1162万亩。线上数字农业系统为64万注册农户、42万个农场、8953万亩耕地提供数字农业服务。

先正达指出，公司战略的一个核心要素是扩大和深化业务单元之间的协同效应。一方面，先正达成功地收购了顶级农业公司。例如，在增长迅猛的生物制剂市场中收购了瓦拉格罗，在拉丁美洲市场收购了尼德拉种子。另一方面，先正达整合自身业务运营，推动联合渠道优化，并利用品牌之间的交叉销售机会，相互配合，共同受益。

本次公司拟募资650亿元，投向尖端农业科技研发的费用和储备、生产资产的扩展等项目，并偿还长期债务。作为以可持续发展为核心的全球领导者，先正达表示，围绕四方面制定了未来发展战略。一是通过创新引领农业转型；二是拓展以农户为中心的创新农业服务平台；三是拓展业务版图，实现协同效应；四是推动业务可持续发展。

## 滤波器供应商好达电子获多家机构投资

● 本报记者 杨洁 实习记者 潘懿妮

好达电子科创板上市申请近日获得受理，公司此次拟募资约9.6亿元。好达电子在手机滤波器领域已实现技术突破。滤波器是一种选频器件或芯片，允许信号中特定的频率成分通过，并极大地衰减或抑制其他频率成分，是无线通信射频前端不可缺少的部分。值得关注的是，公司获得了小米基金、哈勃投资的青睐。

### 采用IDM模式

好达电子主要从事声表面波射频芯片的研发、设计、生产和销售，兼具芯片设计、制造及封装工艺、标准化量产出货能力。公司产品包括滤波器、双工器和谐振器，广泛应用于频率范围为30KHz-3.6GHz的通信领域，包括手机、通信基站、物联网等领域。

好达电子采用IDM(垂直整合制造)模式组织生产，实现生产全流程自主可控、前后道工序的高效衔接。公司具备0.25μm微线条芯片的生产能力。据了解，IDM模式是声表面波滤波器厂商采取的主流生产模式，村田、高通(RF360)、太阳诱电、思佳讯和威讯等领先厂商均采用该模式。

声表面波滤波器、双工器主要应用于智能手机的射频前端。好达电子介绍，公司已推出SAW、TC-SAW等声表面波滤波器，可以适用的最高频率为3.6GHz，能够满足下游客户对多个频段的产品需求；研制的高功率声表面波滤波器，其耐受功率最高可达35dBm，是目前常规声表面波滤波器的3.75倍，能够满足5G智能手机对高功率的技术要求。同时，公司具备大带宽滤波器技术，可以实现7%-30%的超大带宽，部分大

均复合增长率为19%。2018年至2020年，好达电子的声表面波滤波器全球市场占有率分别为0.35%、0.46%、0.92%。得益于市场需求不断增长，2018年至2020年，好达电子主营业务收入分别为16434.85万元、20525.33万元、33137.07万元，年均复合增长率为42%。毛利率分别为45.94%、42.79%、45.89%，归母净利润分别为2880.42万元、2886.52万元、4680.35万元。随着业务快速扩张，好达电子的应收账款及存货均呈上升态势，且占流动资产比重较高。2018年至2020年报告期各期末，公司应收账款分别为4109.83万元、5591.33万元、10478.39万元，占流动资产的比重分别为33.32%、30.52%和36.71%。存货分别为3371.96万元、3295.39万元、6036.57万元，占流动资产的比重分别为27.34%、17.99%和21.15%。

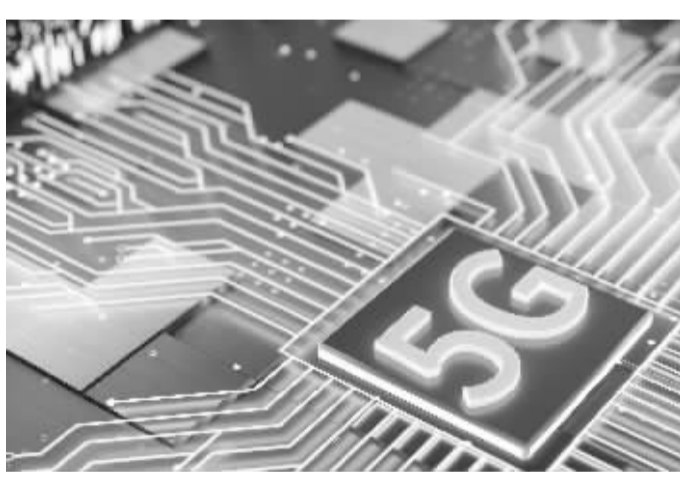
好达电子的国内主要竞争对手包括麦捷科技、信维通信、卓胜微等。好达电子的规模相对较小。

### 获得机构投资

截至招股说明书签署日，好达投资为公司控股股东，刘平通过持有好达投资、共进同达出资额，合计持有公司1588.83万股股份，占公司总股本的20.84%，拥有公司32.50%的表决权，为公司实际控制人。

根据招股说明书，刘平是好达电子重要创始人，具有近40年的行业从业经验。2020年至今任公司董事长，负责公司整体发展战略规划及未来研发方向的制定，参与公司各项核心技术的研发指导工作。

知名手机ODM代工厂商华勤技术通过宽联投资、摩勤智能合计持股7.68%，小米基金、华为旗下哈勃投资持股均为5.30%。



视觉中国图片

带产品已成功应用于5G通信。公司声表面波滤波器、双工器已通过小米、OPPO、华为、华勤、龙旗、中兴等手机终端及ODM厂商、通讯设备厂商和无线通信模组厂商的验证并实现量产销售。

2018年-2020年，好达电子研发投入分别为1298.94万元、1999.54万元及4128.23万元，占营业收入比例分别为7.86%、9.69%、12.42%。公司产品部分关键性能指标已达到国外领先厂商的水平，综合性能良好。在5G进程加速、射频芯片需求放量的背景下，公司表示，将抓住机遇，进一步提升声表面波滤波器、双工器产品的竞争力与市场占有率。

### 业务快速扩张

滤波器是射频前端芯片市场中增长最快的细分领域。根据Yole数据，2017年至2023年全球市场规模从150亿美元增至350亿美元，年均复合增长率为15%；2017年至2023年，全球滤波器市场规模从80亿美元增至225亿美元，年

小米、华为、华勤均是好达电子重要客户。2020年，好达电子向小米销售滤波器5406.32万元，占公司营收的16.26%，向华勤销售滤波器、双工器4209.48万元，占公司营收的12.66%，向华为销售滤波器246.11万元，占公司营收的0.74%。整体看，2018年至2020年，公司向关联方销售金额合计分别为161.37万元、4719.40万元、9888.66万元，占营业收入的比重分别为0.98%、22.86%、29.75%，关联销售额及占销售收入的比重逐年上升。

好达电子此次拟募资9.6亿元，主要投向声表面波滤波器扩产建设项目、研发中心建设项目及补充流动资金。声表面波滤波器扩产建设项目建成达产后，将新增年产能声表面波滤波器(SAW)30亿只、温度补偿声表面波滤波器(TC-SAW)6亿只。公司表示，未来将实施精益生产与降本增效战略、创新驱动与客户导向战略，同时多元融资并举，严格规范运作，进一步提高公司在声表面波射频芯片的市场竞争力与品牌影响力。

# 高凯技术进入苹果华为等品牌产业链体系

● 本报记者 董添

高凯技术科创板上市申请审核状态近日显示为“已问询”。公司本次拟募集资金投资精密流体控制部件研发及产业化项目并补充流动资金，合计拟投入募集资金约4.09亿元。

高凯技术从事声表面波精密流体控制核心部件及相关整机设备的研发、生产和销售，公司已进入苹果、华为等品牌的产业链体系。

### 市场口碑良好

高凯技术主营业务为声表面波精密流体控制核心部件及相关整机设备的研发、生产和销售，助力客户大幅提升产线工艺与技术水平，改善产品质量，提高生产效率，降低生产成本。2018年至2020年(报告期)，公司分别实现营业收入8782.3万元、12376.69万元和17685.83万元；归属于母公司所有者的净利润分别为3111.91万元、4296.95万元和6491.66万元；研发投入占营业收入的比例分别为10.86%、10.1%和11.05%。招股说明书显示，经过多年的业务实践，公司积累了丰富的工艺技术数据库，形成了竞争力较强的产品开发和生产能力，获得了较高的品牌知名度。在3C电子领域，公司已进入苹果、华为、小米等品牌的产业链体系，直接客户包括瑞声科技、富士康、立讯精密等知名制造

商；在新能源电池领域，公司已直接供货行业龙头ATL；在半导体制造领域，公司已成功供货华天科技等企业。公司坚持以技术研发为核心战略驱动力，目前已形成创新性强、实用性高的核心技术体系，并运用于公司的主要产品，市场竞争力突出。公司在多年市场开拓和客户服务中取得了良好的市场口碑，不断拓展产品应用范围和场景。目前，公司产品下游应用产业已由3C电子拓展至新能源电池、半导体制造等行业。

公司选择适用《上海证券交易所科创板股票上市规则》第2.1.2条第(一)款所规定的市值财务指标，即“(一)预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元”作为首次公开发行并在科创板上市的具体上市标准。

### 巩固主业

公司本次拟募集资金投资精密流体控制部件研发及产业化项目并补充流动资金。精密流体控制部件研发及产业化项目主要包括精密流体控制系统智能制造中心和研发中心两个子项目，具体包括新建智能制造中心厂房，通过引入高端生产、检测设备，搭建柔性化生产

线，提升声表面波精密流体控制部件系统、真空灌胶系统、声电比例阀和激光熔锡喷射焊系统等产品的生产规模和质量。同时，搭建完善的研发创新平台，吸引优秀的研发团队，深化核心技术应用开发，进行声电超声波流量控制器、声电伺服阀等新产品的开发，巩固和扩大公司在声电驱动精密流体控制技术领域的优势。补充流动资金主要满足公司业务扩张对营运资金需求，扩大产品生产规模。

公司表示，为促进主营业务持续健康发展，结合行业特点、公司业务规模及未来业务发展规划，拟使用本次募集资金1.2亿元用于补充流动资金。公司的资产流动性将进一步提高，有利于改善公司的资产负债结构、降低流动性风险，有利于提高公司承接更多数量和更大规模订单的能力，增强公司的竞争力，对公司经营将会产生积极影响。

### 提示风险

招股说明书显示，公司在经营、募集资金投资项目实施等方面存在风险。招股说明书显示，随着经营规模的不断扩大，公司应收账款余额较高。报告期各期末，应收账款账面价值分别为6167.81万元、8717.72万元和6030.92万元，占流动资产比例分别为46.07%、41.42%和21.19%。公司表示，若宏观经济、客户经营状况发生重大不利变化，将

面临应收账款不能按期或无法收回的风险，会影响公司资金周转，进而对公司的经营业绩产生不利影响。报告期内，公司的综合毛利率分别为64.65%、65.90%及65.42%。公司综合毛利率较高，主要得益于公司产品具有较高的技术附加值，相比国外品牌成本具有竞争优势。公司的下游客户及终端产品具有迭代速度快、技术要求高的特点，需要持续开展声电驱动精密流体控制技术的研发投入及产业化，以满足客户需求，进一步开拓市场。公司指出，若无法持续依靠技术优势保持产品和服务的较高附加值，公司的毛利率可能下降。

报告期内，公司核心技术产品收入占营业收入的比例分别为91.33%、91.51%及85.06%。公司表示，如果核心技术信息保管不善，可能导致核心技术泄密，公司产品将被竞争对手模仿，对公司的生产经营造成不利影响。公司核心技术研发对专业人才要求较高，若未来公司技术人员大量流失，可能会对公司的产品研发及生产经营的稳定性造成不利影响。原材料供应方面，公司声电元件及部分定制钢件的最终制造商为德国及韩国公司，公司通过贸易公司或制造商在国内的销售公司进口。报告期内，公司通过前述供应商采购的进口声电元件及定制钢件金额分别为927.87万元、1006.16万元及764.44万元，占当年度采购总额的比例分别为28.47%、16.62%及9.92%。