



科创板审核增补疫情“考题” 应考企业答题挺实在



◎记者 祁豆豆 ◎编辑 邱江

在科创板“考场”上,疫情影响逐渐成为审核问询中的新考点,“疫情对公司生产经营的影响、对未来持续经营的影响、对财务状况的影响、对公司所处行业及行业地位的影响”均成为审核关注点。

截至3月19日,已有近10家公司涉及疫情“考题”,其答案大致可归为三类:一是疫情对一季度业绩影响明显,产品订单及出货滞后;二是疫情影响仅限短期,持续经营情况可期;三是疫情防控期对中介机构工作形式和节奏带来改变。

订单出货滞后 一季度业绩下滑

从近期科创企业审核问询回复可以发现,疫情对高端装备制造产业、生物产业、新材料和新一代信息技术产业公司均带来不同程度的影响。从产业链来看,影响主要集中在生产和销售两端,产品出货节奏、订单交付进展均有所滞后。

天智航是国内骨科手术机器人行业的领军企业,专注于骨科手术机器人的研发、生产、销售和服务。在3月16日公司的“六试答卷”中,新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响被列为重要考点。天智航坦言,核心产品骨科导航定位骨科手术机器人的最终用户为医疗机构,本次疫情对其销售、使用、装机及培训产生一定的影响,将延缓在手订单的装机进度,从而延迟收入确认,直接影响公司2020年一季度的盈利能力。

除在手订单进度滞缓,新增订单也将受到冲击。市场推广活动减少、医院防疫经费增加、骨科手术导航定位机器人患者使用频率下降和医院场地培训作业停止等因素,都对天智航骨科手术导航定位机器人新增订单

产生不利影响,进而对公司盈利能力产生负面影响。

松井新材同样遇到了“难题”。在3月10日公司的“三试答卷”中,审核中心重点关注了公司3D玻璃感光油墨技术是否已取得华为订单的情况。对此,公司透露,3D玻璃感光油墨技术已完成华为及蓝思科技的相关测试,并于2019年12月获取订单,形成收入32.91万元。不过,2020年度由于春节及新冠肺炎疫情影响,相关项目暂无出货。预计2020年上半年度,随着疫情影响减弱,相关项目将继续推进并形成一定收入。

国盛智科则是一名IPO之路较为坎坷的“考生”,公司曾先后申报沪市主板、深市中小板未果。国盛智科是一家金属切削类中高档数控机床以及智能自动化生产线提供商,其在审核问询“复试”中称,公司所处的智能制造装备行业并不属于受疫情影响较大的行业,疫情对行业负面影响主要为延迟开工的短期不利影响,中长期影响较小。

结合公司实际情况并综合考虑疫情影响,公司预计2020年1—3月可实现营业收入1.14亿元至1.26亿元,同比下降18.29%至26.07%;归属于母公司股东的净利润为1300万元至1500万元,同比下降8.07%至20.33%。国盛智科高管表示:“虽然疫情影响2020年第一季度经营业绩,但不构成重大影响,仅为暂时性的影响。”

被视为集成电路“新贵”的芯朋微一季度业绩也存在下滑的可能。在3月3日的首轮问询中,公司开门见山地回应了疫情影响并补充披露一季度业绩。公司预计2020年1—3月可实现营业收入5700万元至6300万元,同比增长—5.06%至4.93%;可实现净利润900万元至1000万元,同比增长—6.02%至4.42%。公司表示,业绩同比持平甚至下降主要受累于下游客户停产时间延长,一季度需求下滑。

此外,昨日收到上会通知的君实生物也在此前的“复试”中透露,部分返工产品因疫情影响暂未到货。

国盾量子相关项目的设备外场安装也受疫情影响有所推迟。

疫情影响有限 持续经营可期

可喜的是,进入3月以来,随着疫情防控形势逐步向好,在政府引导和政策支持下,各行各业加速复工复产。科创“考生”从正反两方面对疫情影响作出分析,交出了一份份客观、全面的“答卷”。

在天智航看来,疫情影响只是暂时性的。“鉴于目前公司已经全面复工复产,生产、采购等日常经营活动也可正常开展,医院招标工作也陆续恢复,故本次疫情对公司持续经营不会构成重大不利影响。”

国盛智科则表示,本次疫情对公司行业地位不会产生不利影响,预计不会对公司的全年业绩及持续经营能力产生重大影响。目前公司在金属切削数控机床领域整体技术达到国内领先水平,公司开发并量产的五轴联动数控机床等高档数控机床,能够在部分领域对标全球行业龙头,实现部分进口替代。

此外,记者注意到,此次疫情对中介机构的核查工作也造成一定影响,尤其给个别需要现场走访的项目带来不便。不过,作为较早复工的行业之一,中介机构快速适应并调整疫情期间的工作节奏,以现场走访和视频访谈相结合的形式,有序推进相关核查工作,进而保障了科创企业能够在特殊时期高效“赶考”。

中科星图日前在更新问询回复中提到,2020年2、3月,各中介机构对于公司2019年7—12月新增的相关客户单位开展了第五轮走访,由于受到疫情的影响,此次走访以实地走访结合视频访谈的方式进行。综合本次以及前四轮走访,各中介机构对于公司2017年度、2018年度及2019年度的软件销售及数据服务客户的走访或访谈覆盖率达到100.00%、99.99%及97.16%。

环保企业易主潮延续 接盘方频现国资身影

◎张问之 ◎编辑 邱江

环保企业易主潮仍在延续。3月18日,国祯环保披露,中节能将以14.75亿元受让公司约1亿股股权及另外约4198万股表决权,成为公司控股股东,国务院国资委成为公司实际控制人。就在一周前,国务院国资委刚刚拿下碧水源实控权。

据上证报资讯不完全统计,2018年至今,已有近10家民营环保企业被国资接盘,包括东江环保、东方园林、碧水源、万润科技、清新环境、中金环境、锦江环境、宝馨科技等。另外,还有多家环保企业引入国资背景投资方作为战略投资者,如兴源环境、蒙草生态等。

业内人士分析认为,就民营环保企业出让控制权的原因来看,多为“缺钱”,颇有“断臂求生”的意味;作为接盘方的国资,除了面对战略转型升级并看好环保行业前景、享受政策优惠外,对企业本身的质地颇为重视。

“缺钱”成易主主因

“2018年是一个分水岭,降杠杆之后,‘缺钱’成为许多民营上市公司面临的难题。”E20研究院执行院长薛涛在接受上证报采访时称。

“缺钱”的直接原因,总体而言是因部分环保企业主营业务的强融资特性,融资压力加大。其中,以碧水源、东方园林、铁汉生态为典型代表,因PPP模式的影响,资金紧张。2014年以来,部分水环境和园林景观环保企业,过于激进或者选择了与自身不匹配的商业模式,重度参与PPP项目,2018年随着相关文件的出台,进入强监管周期,这些企业资产负债率过高的问题便凸显出来。

在此背景下,寻找有经济实力的国资“搭把手”,成为这些民营环保企业的最佳选择。

以碧水源为例,公司2018年年报表示,PPP入库风

险、地方政府履约能力、是否具备融资能力等,使PPP业务发展趋势具有一定不确定性,且随着近两年公司PPP项目的增多,公司负债率有所上升。

同时,碧水源坦言,随着公司业务规模与类型的扩大与增多,以及国家宏观形势变化特别是对地方债务规模的控制和降杠杆等融资政策调控,公司的应收账款出现了快速增长的态势。截至2018年年底,公司控股股东文剑平持股7.17亿股,其中质押6.04亿股,股权质押比例高达84%。

事实上,早在2019年1月碧水源便有了易主的意图。当时,公司拟将控制权出让给四川省国资委旗下的投资平台川投集团,但无果而终。2019年6月,碧水源作价28.69亿元出让10.18%的股权,中国城乡成为公司第二大股东。2020年3月,中国城乡以接受表决权委托及现金认购上市公司非公开发行新股的方式,对碧水源的持股比例增至23.95%,成为控股股东,国务院国资委成为公司实控人。

同样因为PPP项目成为行业明星的东方园林,也于2019年8月正式易主,成为朝阳区国资中心下属首家A股上市公司。

“国资+民企”打造产业新版图

那么,哪些公司能够被国资“相中”?国资接盘对企业后续发展而言,效果如何?

“大部分国资喜欢并购以市政特许经营为主要业务的重资产型公司,如污水厂、垃圾焚烧厂等投资运营业务为主的环保企业,这样能够保障其投资的基本安全。”薛涛分析道:“当然,这些标的稀缺,作为上市公司更是凤毛麟角,所以退而求其次,国资也喜欢并购运营较为规范、有一定基础的上市公司。”

如浙江省属国有企业浙能集团以16.34亿元收购锦江环境(新加坡上市公司)29.79%股权;中节能并购最早的污水特许经营类上市公司国祯环保;广东省国资委收购危

废处置龙头东江环保;四川国润收购环保巨头清新环境,均是看中标的企业本身的市场地位及发展前景。

而对于并购之后的效果如何,薛涛坦言:“并购只是一个逗号,并不是一个句号,目前对这一问题下定论还为时尚早。”

在他看来,国资接盘只是第一步,对民企而言,解决了生存问题,意识到发展速度和资源配置须协调;对国资而言,特许经营类重资产型的并购相对风险可控,但长期来看,能否适应市场竞争,做好战略定位、组织管理、激励机制,以及风险控制和创新之间的平衡,真正占领甚至拓展市场还有待考察。能否做好这一点,也正是国企探索混合所有制面临的挑战之一。

以东方园林为例,在朝阳区国资委接盘后,强力输血,改头换面,目前企业处于全面止损状态,原有的商业模式基本停止,改以危废处置业务为主,并在2019年第三、四季度实现扭亏,但是业务规模萎缩严重,下一步如何发展仍有待观察。

再看2018年被广东省国资委接盘的东江环保,减少了项目的扩张,集中在大湾区等优势地区,同时在抓管理和避免运营风险方面更加谨慎,发展更加稳健,直接体现出国资的避险风格,匹配了危废领域下一阶段严监管下的主要趋势。

新时代证券研报认为,民企拥抱“国资”,同时具有民企及国企的属性,二者或将协同互补,成为未来较强的竞争力。中泰证券同样认为,国资入场后,环保市场的格局或许有所改变,但后续如何演变,还需观察国资入场后企业的整合情况。

“未来产业将形成国企央企主导投资、民企专注细分市场技术的新格局。”全国工商联环境商会会长、博天环境董事长赵笠钧表示。

在他看来,在有国、民营、外资等多种所有制经济并存的格局下,应当落实企业平等竞争的理念,营造公平有序的市场竞争环境,让各类市场主体平等参与市场竞争,最大限度地发挥创造力。

吉翔股份 24亿元收购无人机资产

◎记者 张良 ◎编辑 邱江

2019年业绩预告的吉翔股份将目光瞄准了无人机领域。3月19日晚间,吉翔股份披露重组预案,公司拟以发行股份及支付现金的方式向中建鸿舜等106名交易对方购买其持有的中天引控科技股份有限公司100%股权,并向郑永刚、罗佳、陈国宝、上海决策和上海仁亚发行股份募集配套资金。交易完成后,中天引控将成为上市公司全资子公司,上市公司主营业务将由影视业务、钼产品业务向军工行业延伸。

根据公告,经交易各方初步协商,中天引控100%股权初步定价为24亿元。吉翔股份拟以8.06元/股的发行价格,向中建鸿舜等106名中天引控股东发行股份及支付现金购买中天引控100%股权,其中拟向中建鸿舜等106名中天引控股东发行27638.88万股股份,拟向陈建军等12名中天引控股东支付现金对价17230.54万元。为提高本次交易整合绩效,上市公司拟向郑永刚、罗佳、陈国宝、上海决策和上海仁亚非公开发行股份募集配套资金不超过11.6亿元,用于标的公司项目建设、支付本次交易现金对价、补充上市公司和标的公司流动资金及支付中介机构费用。

公开资料显示,中天引控成立于2012年,法定代表人为李保平,主营业务为精确打击弹药系列产品、防护材料系列产品、时空信息平台的研发、生产和销售。截至2019年2月,公司共设立分公司4家、全资子公司7家、控股子公司11家及参股公司6家。公司军品科研生产涉军资质齐全,形成五大产品谱系:精确打击弹药、装甲车、无人机、无人车与机器人、防务云平台。

本次交易不会导致上市公司控制权发生变更。业绩承诺方承诺:中天引控2020年度、2021年度和2022年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于1.3亿元、1.7亿元和2.5亿元。

无惧油价波动 四方达踩稳发展节奏

◎王乔琪 ◎编辑 邱江

原油价格出现大幅度下跌,将给四方达所属的油服行业带来何种影响?在3月19日举办的2019年度业绩网上说明会上,四方达董秘、财务总监刘海兵给了投资者信心:“原油价格下行或低位运行时,下游客户将面临更大的成本压力,各类客户会选择性价比更高的中国企业产品,这将有利于公司加快进口替代的进程。现阶段,从全球范围来看,公司油气开采类产品市场占有率仍处于较低水平,具备提升空间。”

据四方达最新公布的数据,2020年第一季度预计实现利润3350万元至3700万元,比上年同期增长172.33%至200.78%。

刘海兵认为,国际油价下跌给公司带来的机会大于风险。同时,随着国内油气政策和规划落地,行业将迎来长景气周期。

油气产品热销助净利创新高

2019年,受益于全球油服市场的复苏,四方达净利润创下新高。

年报显示,2019年,四方达实现营业收入5.01亿元,同比增长33.05%;实现归属于上市公司股东的净利润1.17亿元,同比上升81.11%。自2017年以来,四方达营业收入与净利润连续三年创新高。此外,四方达2019年销售毛利率达到59.40%,同比上升8.72%。

在受疫情影响的一季度,四方达的步伐并未停歇。刘海兵表示,尽管2020年一季度工作日大幅减少,但公司预计可实现利润3350万元至3700万元,比上年同期增长172.33%至200.78%。

公司业绩向好,其油气产品贡献不小。年报显示,公司2019年油气开采类产品、精密加工类产品、矿山开采/工程施工类产品收入分别为3.04亿元、1.18亿元、0.60亿元,分别占营业收入的61.20%、23.84%、12.04%。其中,油气开采类产品收入同比增长70.03%,毛利率提升8.42%。

公开材料显示,四方达主要从事聚晶金刚石(简称PCD)及其相关制品的研发、生产和销售,产品包括石油/天然气钻探用聚晶金刚石复合片、煤田及矿山用金刚石复合片等,产品远销欧洲、美洲、东南亚、非洲等。

油价下跌将加快进口替代进程

随着国际油价出现大幅度下跌,页岩油开采将面临减产或停产。不少投资者关心,这是否对公司业绩和发展带来负面影响?

对此,刘海兵的回答是“将有利于公司加快进口替代的进程”。他进一步解释说,油气开采类产品需求量与勘探开采过程的钻进量密切相关,在原油价格上涨时,部分因开采成本较高而停产的油田重新运作,同时行业景气度提升,促进钻进量提升,带来油气开采类产品需求量增加。在原油价格下行或低位运行时,下游客户将面临更大的成本压力,各类客户会选择性价比更高的中国企业产品。

“现阶段,从全球范围来看,公司油气开采类产品市场占有率仍处于较低水平,具备提升空间。”刘海兵透露,公司多年来保持高强度的研发投入,积累了丰富的技术储备,高端产品覆盖度不断提高。目前公司正在有序推出各类性价比更高、更有竞争优势的高端产品,以满足国内外客户需求。

从2018年以来,国家相关部门组织国内油气企业共同研究,形成了未来七年的战略行动计划,如中石油的《2019—2025年国内勘探与生产加快发展规划方案》、中海油的《关于中国海油强化国内勘探开发未来“七年行动计划”》,明确要提高原油天然气储量,以及要把原油、天然气的对外依存度保持在一个合理范围。

2019年5月24日,国家能源局在北京组织召开大力提升油气勘探开发力度工作推进电视电话会议,要求石油企业落实增储上产主体责任,完成2019—2025年七年行动方案工作要求。

在此背景下,刘海兵认为,国家将进一步加大石油天然气的勘探开发资本支出,已具有经济性的页岩气开采及南海深海油气资源开发将成为重要支撑点,国内油气行业将迎来长景气周期。

无惧“外围”影响,四方达下一步的发展有着自己的节奏。刘海兵表示,公司将以“1+N行业(下游行业)格局”为战略核心,根据下游发展态势积极开发布局多个应用领域。短期以油气开采类产品“进口替代+大客户战略”为重点,中期推进精密加工“进口替代+合金替代”,远期培育金刚石矿山开采工具市场。