

询价不靠猜 精选再打新

精选层网下投资者更趋理性

◎记者 盛波

新三板精选层发行持续推进中。网下打新,这个在 A 股市场主要由机构主导的小众活动,在新三板却有越来越多的个人投资者参与。经过多轮的询价、打新,这些和机构并肩定价的个人投资者,对于新三板精选层发行的认识逐步清晰。作为网下询价和打新的新手,他们是如何参与定价、打新的? 上海证券报记者采访了几位有代表性的投资者。

“关注主动限售率”

北京南山投资创始人周运南在新三板投资圈里的知名度很高。此次参与精选层打新,周运南认为发行市盈率 and 老股流通率是考虑的重要因素。

首批精选层公司中,周运南只参与了同享科技的打新;第二批企业中,周运南参加了万通液压和德众股份的打新.对于为什么只选 3 家公司作为打新对象,周运南说,这三只股票都有一个共性——主动限售率高。

“3 家公司的主动限售率都在 90% 以上,最高的甚至达到 95%,这就是我看好这三家公司的主要原因。”周运南点出了关键因素。

市场表现也验证了周运南的观点。“首批精选层里目前涨幅最好的就是同享科技。第二批已入层的 4 家精选层企业里面只有万通液压没有破发。”他说。

打新询价时,周运南及其团队成员会在综合考虑企业资质地、二级市场历史成交、老股流通率、行业市盈率、企业发行底价等的基础上,自主决定自己的网下报价。

“不看研报看前期交易情况”

姚先生是新三板的“铁杆粉”,2015 年就成为新三板的投资者,算是新三板投资者中较早的一批参与者。今年,姚先生参与了首批精选层打新,亏损严重、“割肉”之后,依然参与了精选层第二批网下新股申购。

参与精选层的首轮打新,姚先生亏得比较惨。但是第二批打新开启,他依然参与了进来,原因是很多企业的发行价大大降低了。“股转公司还是很呵护这个市场的,出台的政策考虑到了企业的融资,也兼顾到了投资者的收益。所以尽管第一次精选层打新我亏了,但是第二次觉得依然是有赢的机会。”姚先生说。

精选层第二批已经申购完毕的4只股票,姚先生将手头的资金平均分配且都参与了打新,结果是除了常辅股份外,其余3只股票——万通液压、诺思兰德、德众股份都中签了。打新询价时,姚先生称,他不会看券商研报,主要是咨询身边资深人士的意见,“我主要看以前的交易情况,老股多不多,老股不多的,参与的决心大一点。另外,行业不好的不参与。”

王先生也是从 2015 年开始投资新三板,大规模进入是 2016—2017 年买新三板的集邮股。王先生说目前自己在新三板投资的盈利状况总体上持平。

首批精选层参与了同享科技和森萱医药的网下打新,这两只股票让王先生都盈利了。对于打新时的网下询价,王先生主要考虑的是流通盘和前期交易价格。

“精选再精选”

刘女士是今年精选层推出之后才新进入新三板的投资者。在首批精选层推出前就开通网下询价资格,共筹集现金约 1000 万,并全部参与网下询价,共有 15 支询价入围,总配额在 100 多万左右。

精选层开盘后,由于卖盘涌现,刘女士也跟着在当天陆续卖出部分持仓,并调整部分持仓到贝特瑞;在后续约一个月后将所有精选层持仓全部卖出。

对于询价环节,刘女士主要还是看公司的质地,然后对比主板已上市的企业及目前在三板是否有同类型的企业来考虑报价。券商研报在对公司介绍部分会出现,刘女士还是谨慎看待;而对询价公告里的发行底价、停牌价、以前原股东无限售比例份额及其持股成本,都是她目前重点关注的数

据。对于在精选层的后续投资策略,她说:“目前我的精选层投资思路是网下打新将‘精选再精选’,宁可错过,不可做错。最大化提高资金使用效率,不追求每只股票都是正收益,只追求平均收益为正即可。”

上市公司加速分拆 新三板子公司上市

◎记者 阮晓琴

新三板公司用友汽车近日公告称,为提升公司盈利能力和综合竞争能力,控股股东用友网络拟筹划分拆公司至科创板上市。

2019 年 12 月证监会出台《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》,分拆上市及注册制相继落地,今年以来,上市公司分拆新三板控股子公司至 A 股上市的数量增多。此前,上市公司华邦健康旗下凯盛新材创业板上市通过审核,即将登陆 A 股。辽宁成大旗下成大生物也早已过会。

上证报资讯数据显示,上市公司的新三板控股子公司中,今年以来披露了 IPO 进程的有 25 家,其中进入 IPO 辅导的 10 家。而 2019 年,披露了 IPO 进程的仅有 4 家。

在新三板上有多家子公司的上市公司,未来也更多地受益于分拆上市,尤其是体量庞大、盈利丰厚的上市公司。比如用友网络连续 3 年盈利,2019 年净利润 11 亿元。用友系在新三板已布局数家公司,是用友汽车、用友金融、新道科技的控股股东。

最近通过 IPO 审核的新三板公司凯盛新材,其控股股东华邦健康旗下还有一家新三板公司,即晋级精选层的颖泰生物。华邦健康曾公开表示,在条件匹配的情况下,会积极推动旗下子公司上市。

上市公司新三板子公司中,目前约有 30 家符合分拆上市条件,若未来成功登陆 A 股市场,对这些新三板公司和上市公司的价值都会有所提升



诺思兰德登陆精选层 第二批企业发行有序推进

◎记者 卢梦匀

第 35 家精选层企业诺思兰德于 24 日正式挂牌交易,这也是精选层第二批企业中首家亏损的创新型医药公司。

精选层第二批企业的挂牌审核自启动以来保持着一周一家的节奏,节奏更加有序。第二批企业的定价也更加合理,不再单纯参考停牌前的股价,给予二级市场新股参与者更多的盈利空间。

昨日,沪深交易所一同发布转板上市办法并公开征求意见,对新三板转板上市条件、转板上市审核、上市安排及自律监管等事项作出了具体规定。转板细则的落地将打通精选层企业上市通道,也将进一步提升精选层的吸引力。

诺思兰德首日成交破亿

精选层自开板以来交易趋向活跃,周五收盘 27 只个股收涨,同享科技以 5.07% 的涨幅排在首位。尚处亏损的创新药企诺思兰德于 11 月 24 日正式登陆精选层,发行价为 6.20 元/股,27 日股价报收 6 元,虽然跌破发行价,但诺思兰德的成交量位居精选层市场前列。

诺思兰德在精选层的首个交易日,成交量为 1809.85 万股,成交额为 1.1338 亿元,成为精选层本月以来首家单日成交额过亿元企业。而当日精选层成交额第二的明星股贝特瑞只有 942.61 万元,不及诺思兰德的十分之一。26 日收盘,诺思兰德成交量 243.98 万股,成交额 1428.92 万元,依旧排在榜首。昨日,诺思兰德成交量 178.93 万股居于第二名,成交额 1065.49 万元,排在第三名。

同时,相对于其他精选层挂牌企业,参与诺思兰德本次精选层公开发行的 9 家战略投资者中包括国泰君安、富国基金等头部机构,富国基金参与本次公开发行战略配售的金额为不超过 3500 万元,国泰君安参与本次公开发行战略配售的金额不超过 500 万元。在已公开发行的第二批精选层新股中,诺思兰德、常辅股份都引入了旨在稳定股价的

神州优车实控人陆正耀连遭三罚

◎记者 盛波

本周,神州优车祸不单行,公司实际控制人陆正耀也连遭三罚,被罚的原因除了神州优车信息披露违规外,还关系到陆正耀控股的另外一家新三板公司——氢动益维。

11 月 25 日,神州优车同一天发布两则公告显示,公司收到证监会的行政处罚决定书、以及全国股转公司的纪律处分及自律监管措施。

证监会下发的行政处罚决定书显示,2019 年 1 月,神州优车通过其实际控制的长盛兴业(厦门)企业管理咨询有限公司收购北汽福田汽车股份有限公司全资子公司北京宝沃汽车股份有限公司 67% 股权。神州优车在 2019 年一季报和半年报披露的财务报表中未将北京宝沃纳入合并范围,导致其少计资产比例分别超过 58.32% 和 64.05%。

同日,神州优车收到的全国股转系统《关于给予神州优车股份有限公司及相关责任主体纪律处分及自律监管措施的决定》显示,事由同样是信披违规,主要是由于 2019 年年报未在规定期限内披露。

神州优车上述行为违反了《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第十三条规定,构成信息披露违规;公司时任董事长陆正耀、时任董事会秘书陈良芸未能忠实、勤勉地履行职责,对上述行为负有责任,违反了《信息披露规则》第十三条、《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》第 1.5 条的规定。

收购北京宝沃信披违规一事,证监会决定:对神州优车给予警告,并处以 50 万元的罚款;对陆正耀给予警告,并处以 20 万元的罚款;对神州优车财务总监兼董秘陈良芸、董事王培强给予警告,并分别处以十万元的罚款;对监事元琳给予警告,并处以五万元的罚款。

延期披露年报一事,全国股转系统决定:给予神州优车公开谴责的纪律处分,并记入诚信档案;给予陆正耀公开谴责的纪律处分,并记入诚信档案;对陈良芸采取出具警示函的自律监管措施,并记入诚信档案。

而陆正耀遭到的“第三罚”则是因为其控股的另外一家

“绿鞋机制”

在申购环节,诺思兰德也体现出较高的热度。万通液压、常辅股份、德众股份、诺思兰德于本月中旬完成了申购,网下平均中签率为 4.04%,网上的为 0.72%,高于首批精选层企业。其中诺思兰德网下申购金额近 50 亿元,远高于常辅股份、德众股份。

理性投资体系形成中

第二批企业从申报到受理再到上会直至成功挂牌,相对于首批节奏更为有序,公司的公开发行价格定价也更加理性,不单纯参考或照搬停牌前股价,万通液压、诺思兰德、数字人等 6 家公司均引入了战略投资人,投资者对第二批企业申购的热情正逐步回温。

数据显示,首批 32 家精选层公司定价发行的市盈率平均为 32 倍,中位数为 25 倍。从最终定价和停牌前价格相比,发行价平均为停牌前价格的约 87%;平均为停牌前 20 日均价的 93%。而相比之下,第二批企业发行价相对停牌前 20 日的均价折价区间为 53%—87%,给二级市场参与者留有一定空间。

同时,随着第二批精选层 5 家企业率先完成申购,可以看出投资者的申购热情也在逐渐回升。万通液压和常辅股份网上有效申购户数在 7 万户左右,诺思兰德、德众股份的网上有效申购户数为 9.9 万户、8.4 万户,数字人同样也有 7.5 万户。对应冻结的资金也在不断提高,例如万通液压网上申购冻结资金 85.33 亿元,诺思兰德、数字人网上申购冻结资金已超过 110 亿元。

另一方面,第二批精选层企业首个交易日的振幅相较首批企业也有所下降,全天资金博弈比较平稳。数据显示,首批精选层公司首日开盘半小时的成交量占全天的 42% 且首日波动较大,平均振幅达到 48.32%,共 20 家首日触发盘中临时停牌,而万通液压首日振幅为 12.5%,诺思兰德为 10.47%,常辅股份为 2.27%。

新三板公司氢动益维,与神州优车、瑞幸咖啡关联方关系及交易未如实披露导致的。

证监会网站 11 月 26 日更新的一则行政处罚决定书显示,氢动益维与神州优车、Luckin Coffee, Inc.(下称“瑞幸咖啡”)存在关联方关系。

2017 年至 2018 年度,氢动益维与神州优车及其子公司神州闪贷(平潭)电子商务有限公司、神州买卖车(平潭)电子商务有限公司、神州优车(福建)信息技术有限公司之间有销售业务往来。2018 年度,氢动益维与瑞幸咖啡(中国)有限公司之间有销售业务往来。氢动益维 2017 年、2018 年与神州优车和瑞幸咖啡之间关联方交易额分别为 4264 万元、5850 万元,占氢动益维当期净资产的比例分别为 52.95%、55.62%。根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》第七条和第八条的规定,氢动益维与神州优车和瑞幸咖啡的相关交易构成关联方交易。

证监会认为,氢动益维未按照《企业会计准则第 36 条——关联方披露》第二条、第八条、第十条和第十一条的要求如实披露与神州优车和瑞幸咖啡之间的关联方关系和关联方交易,违反了《非上市公众公司监督管理办法》(以下简称《管理办法》)第二十条的规定,构成《管理办法》第六十条所述信息披露违法。陆正耀是神州优车的实际控制人,且能够对瑞幸咖啡、神州租车及其子公司参股的氢动益维施加重大影响,其决定由靳军代为持有氢动益维 10% 的股份,直接导致氢动益维 2017 年和 2018 年年度报告未如实披露关联方关系和关联方交易。但是,氢动益维在 2017 年、2018 年年度报告中均表示公司无关联方交易事项,并在年度报告“主要客户情况”部分表示与神州优车、瑞幸咖啡不存在关联方关系。陆正耀是氢动益维信息披露违法行为直接负责的主管人员,靳军是其他直接责任人员。

因此,证监会决定对氢动益维给予警告,并处以 30 万元罚款;对时任神州优车董事长陆正耀给予警告,并处以 10 万元罚款;对氢动益维董事靳军给予警告,并处以 5 万元罚款。

紧跟大客户需求 三优光电追赶创新浪潮

◎记者 阮晓琴

年初突如其来的新冠肺炎疫情,让三优光电董事长李凌的电话被同行打爆:“你们有温度传感器吗? 我们想要点货,可以现金结算。”一时间,公司近几年建设的温度传感器量产线产能迅速释放,短短两个月内,日产量从 2 万个快速增长到 12 万个。

一支小小的额温枪,产业链上下游涵盖软件、芯片到器件等领域,涉及百余家企业。2003 抗击非典疫情时,额温枪还大多依赖进口。而在今年抗击新冠疫情时,三优光电等额温枪产业链上的中国企业迅速行动,在短时间内实现了抗疫医疗物资的国产化。在这背后,是相关产业坚持不断自主创新的历程。

紧跟大客户追赶创新浪潮

三优光电创始人卢嵩岳和李凌是毕业于通信、传感专业的大学生。带着将科技成果产业化的初心,他们联合厦门大学多名教授创办三优光电。进入 21 世纪的光电时代,三优光电提前将公司的核心产品定位在激光器和探测器——前者功能是发光,把电信号变成光信号;后者是接收光,把光信号变成电信号。

在光通信行业每一波技术浪潮中,三优光电都紧盯市场需求,跟随客户一起技术创新。2005 年,三优光电成功研制出可靠、高性价比的单纤双向组件产品并批量出口日本。该产品成为国内第一批光纤到户产品,公司也因此赚到第一桶金。2007 年,美国一家巨头公司在中国寻求光器件和光组件供应商,三优光电成为这家公司在中国的供应商,公司大客户战略由此迈开第一步。2008 年,福建省出台培育微波产业链,三优光电马上从美国采购了激光器,做成移动直放站应用于射频光组件送到泉州与产业联盟成员企业对接。2012 年,中国光纤到户加速建设,三优光电快速行动,很快实现了产品的规模量产并向客户提供光猫盒子用的光器件,率先切入该市场。2015 年,公司与华为合作,创新性的完成了“Supper TiA”器件,成为光接入网最具性价比的规模量产方案。

李凌表示实施大客户策略也不是一件容易的事。大客户要求高,产品不能有任何瑕疵,需要过硬的品质质量。“摸索了这么多年,走到今天觉得实施大客户策略很必要,但是必须要付出很多心血把精益化管理做到位。”李凌感慨道。

今年疫情防控期间,上市公司光迅科技停产了两个月,恢复生产后,为了赶紧提升产能,弥补损失,光迅科技对供应商提出了加快供货的要求。三优光电二话没说,相关车间开足马力,加班加点,连续 3 个月没休息,以保障对光迅科技的供货。

“走到今天,打了几场硬仗,我认为三优已经跨过了大客户策略最难的那道坎。”李凌说。

2019 年末,三优光电向前五大客户的销售额占比为 63%,均为上市公司及相关企业,包括华工科技下属核心子公司、光迅科技、新易盛和昂纳信息技术(深圳)有限公司及台湾台达。

经过 20 多年的行业积累,三优光电在细分领域已小有名气。今年前三季度,公司营业收入 1.76 亿元,扣非后净利润 2829.33 万元,同比分别增长 135.80% 和 26 倍。业绩快速增长的原因是:大规模数据中心建设,业务增长快,订单量饱和;传感器(额温枪核心部件)来料加工需求猛增等。

5G 产品蓄势待发

三优光电激光器/探测器主要应用领域是通讯行业及数据中心领域。公司 2020 年半年报称,公司强化 5G 产品的大客户策略,大数据光互联 850nm 系列产品成为细分市场龙头;推出系列 5G 产品,建成国内领先的 25G 高速光器件量产自动化产品专线,成为应用于 5G 光通信、数据中心等领域高速光器件的国内外主要供应商。

三优光电 25G 产品的竞争力,源于 10G 产品打下了良好的基础。李凌介绍,三优光电开始做 10G VECSL 激光器时,国外刚研发出最核心零部件芯片,公司通过引进人才与海外芯片生产商建立了战略合作关系,并在国家中小企业创新基金的帮助下,推出了相关的封装产品,并实现优质产品的大批量供货,从而率先占领了该市场。

2019 年,三优光电拳头产品高速 VECSL 器件的销售额为 1 亿元,居国内行业前列,已成为国内外大客户主力供应商。

目前,应用于 4G 的 10G 光通信产业链上下游已经具备国产化能力,应用于 5G 的 25G 光通信系列产品也在小批量验证、量产过程中。

据三优光电介绍,今年上半年应用于 5G 光通信的系列产品开始形成了持续量产订单。目前,光通信产业界都非常看好 5G 市场。三优光电认为,25G 光器件的需求将呈现爆炸式增长。

此外,随着 5G 加快建设,物联网需求大幅增加,传感器应用将大幅扩大。三优光电近几年在传感产品开发上也加大了力度,除了温度传感器外,公司还有测距传感器、生物医药传感器等。公司牵头的国家“十三五”海洋经济示范项目“海洋立体监测传感器与系统的研发及产业化”通过国家验收;参与的“核高基”科技重大专项“中药药物筛选、药性研究用集成微流控系统”项目获得立项。

三优光电希望,公司以数据中心和光通信为龙头,传感和封测为两翼的发展规划在 5G 时代能开花结果。