

发行价格折扣率首超 90% 定增市场暖意渐现

◎孙小程 记者 邵好

被视为定增市场温度计的月度发行折扣率（发行价格相对基准价格的比例），终于首度超过 90%。

今年以来，定增市场持续低迷，不仅整体发行规模同比下降、手握批文却难募资金，机构在参与定增时报价也明显趋于谨慎，尤其是 2 月和 4 月（以发行日为准，下同），发行价格相对基准价格的比例均值已经跌至 86% 以下，大部分项目按照八折底价发行。但在近期，这一情况明显改善，6 月，这一比例均值超过 90%，达到 92.99%，为年内首次。

有投行人士认为，相较于预案数量、实施规模等指标，发行价格相对基准价格的比例更具有先行意义，可以反映机构对于定增市场的态度。“一旦机构的态度趋于乐观，会带动定增市场整体回暖，更多公司的定增有望得以实施。”

发行折扣率年内首度超过 90%

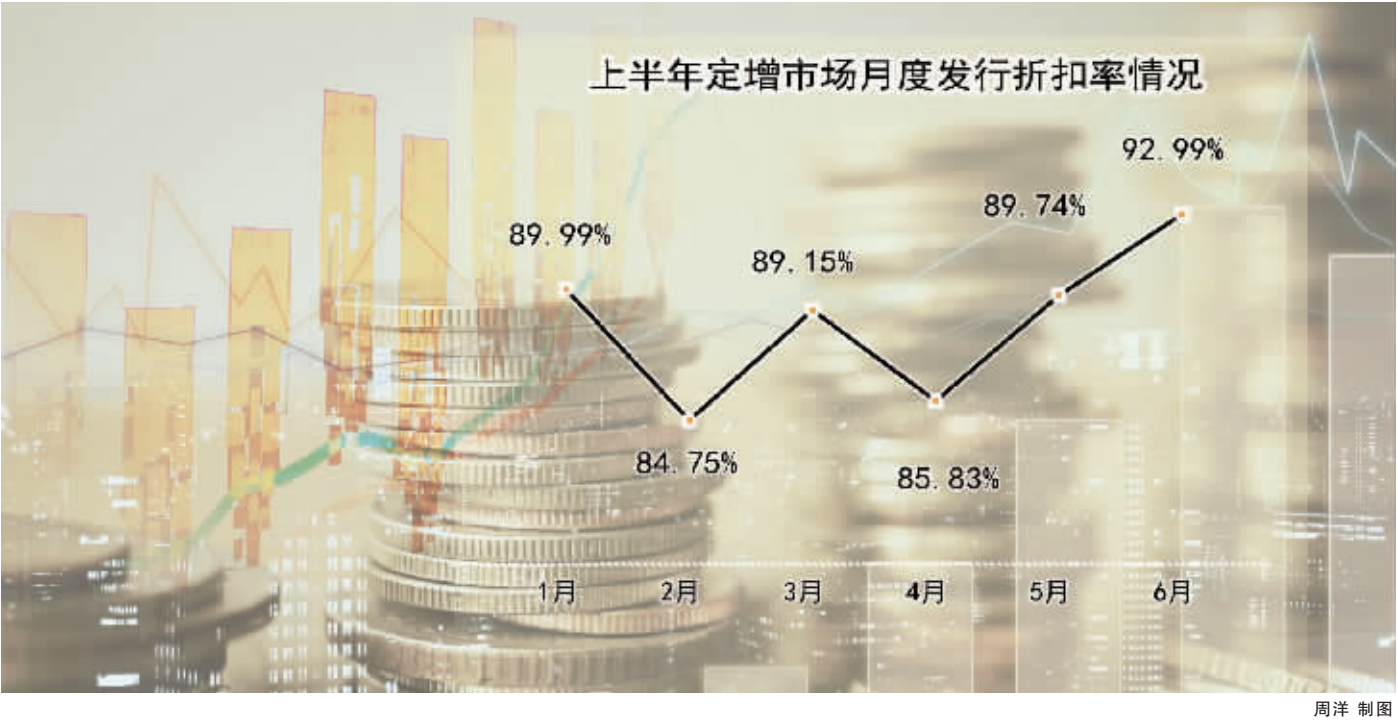
“定增市场真的有点冷。”在采访中，多位从事定增业务的投行人士向上海证券报记者坦言。其中一家投行负责人表示，本以为一季度过去就好了，结果二季度还是不好。“方案做出来，流程走完了，最后发不出来，确实很有压力。”

市场降温也反映在机构参与定增报价的态度上。按照现行规则，市价发行的定增在根据定价基准日确定基准价格后，打八折得出发行底价，机构在此基础上进行报价，最终确定发行价格。如果市场较为火热，机构为了获得股份往往会报出较高价格，从而使得发行价格较发行底价有一定程度的溢价，发行价格相对基准价格的比例也会从 80% 提升至 90%，甚至超过 100%。

今年 1 至 5 月，定增市场整体趋冷，发行价格相对基准价格比例的月度均值一直在 90% 以下，分别为 89.99%、84.75%、89.15%、85.53%、89.74%。直到 6 月，这一比例才首次超过 90%。

发行价格相对基准价格的比例偏低，是因为上半年，相当数量的定增方案是贴着底价发行的。例如，新华锦今年 3 月完成定增。根据公告，公司此次定增的发行价格不低于 6.79 元 / 股，此后，保荐机构收到了 17 份申购报价单，并确认为有效报价。根据申报情况，此次定增最终确定的发行价格为 6.82 元 / 股，较 6.79 元 / 股的发行底价溢价 0.44%。

虽然“低空飞行”，但也足以令不少公司羡慕。一位上市公司董秘告诉记者，定增



能发出来就非常好了，价格高一点低一点没那么重要。

如今，这一情况明显改善。6 月，共有 15 单市价定增完成发行，发行价格相对基准价格的比例均值为 92.99%，不仅超过 90%，还多了 3 个百分点。其中，有 10 单定增方案发行价格相对基准价格的比例超过 90%。

热门赛道股获追捧

机构报价趋于乐观，并非对所有公司一视同仁，而是对热门赛道给予更大的宽容度，甚至出现报价较高，导致发行价格相对基准价格的比例超过 100% 的情况。

6 月发行的定增方案中，有 3 家公司的定增发行价格相对基准价格的比例超过 100%，分别是道恩股份、蔚蓝锂芯和芯源微。从行业角度看，这 3 家公司均属于热门赛道。

道恩股份 7 月 8 日披露的定增报告书显示，公司此次定增的发行底价为 14.68 元 / 股，经过机构申购报价，最终确定的发行价格为 20.62 元 / 股，不仅超过了发行底价，甚至超过了基准价格。其中，不少机构甚至报出了 23.16 元 / 股、25.01 元 / 股的高价。按照计划，道恩股份此次募集的 7.6 亿元资金将用于 12 万吨 / 年全生物降解塑料 PBAT 项目、高分子材料西南总部基地项目等，这些项目的产品可用于新能

源汽车、通信等行业。

蔚蓝锂芯和芯源微所处行业更加热门。蔚蓝锂芯聚焦于锂电池电芯领域，此次定增募集的 25 亿元资金用于年产 20 亿 AH 高效新型锂离子电池产业化项目、高效新型锂离子电池产业化项目（二期）等。芯源微则是国内涂胶显影设备龙头，公司此次定增募资用于上海临港研发及产业化项目、高端晶圆处理设备产业化项目（二期）等。

“既然判断市场回暖，那肯定先投热门赛道，弹性大，有冲劲。”有私募人士告诉记者，现在最热的当属新能源、新材料等行业，趁着有些机构还没有反应过来，先参与一批定增，从现在的结果来看，大家的想法比较一致。

还有一些景气度快速提升的行业公司获得资金的追捧。例如，杰瑞股份的定增发行价格相对基准价格的比例超过 90%，其中，高毅资产知名基金经理邓晓峰管理的产品参与了申购报价，并最终出现在获配名单中。

回暖可期，分化仍将继续

机构报价开始回温，定增市场会否就此告别低迷？

“肯定会比 3、4 月要回暖一些，但也不太可能快速升温。”一位投行业务负责人表示，由于定增已经进入了“注册制”阶

段，公司拿到批文很容易，但能否得到市场认可并募集到足够的资金仍与自身的实业、所处的行业有关。因此，定增市场会随着二级市场而上下波动、冷暖交替，不会有过去忽上忽下的巨大波动。

整体低迷并不意味着所有行业都平平无奇，反而行业分化、龙头独占的趋势会更加明显。上半年，定增市场整体低迷，但宁德时代、晶澳科技、风华高科、沪硅产业等处于热门赛道的公司依然通过定增募集了大笔资金。尤其是宁德时代，定增发行价格相对基准价格的比例超过 90%，依然募集了 450 亿元资金。

此外，行业龙头公司相较于小市值公司，更容易通过定增获得资金。上述投行业务负责人表示，不少行业的格局已经较为明显，龙头公司具有更强的应对风险的能力，这使得其更容易通过定增募资，而定增募资又给龙头公司更大的发展空间，进一步支持其发展。“现在趋势已经形成，预计会有更多的大手笔定增出现。”

与之相比，小市值公司的定增甚至走不到询价这一步。记者了解到，今年已有超过 100 家公司终止了定增方案，其中相当一部分公司手握批文，却在市场中募不到钱，只能最终放弃。

“分化已经是常态，但市场整体回暖，也会让更多的公司有望募集到资金。”上述投行业务负责人说。



中科蓝讯黄志强：自主创“芯” 逐鹿 AIoT 黄金赛道



中科蓝讯董事长 黄志强

◎记者 时娜

近年来，TWS 耳机（蓝牙真无线耳机）市场持续火爆，一批企业随之崛起，今日登陆科创板的中科蓝讯就是其中表现较为突出的一家。不到 6 年的时间，中科蓝讯便完成了从创业到上市的全过程。

“登陆资本市场对公司来说意味着一个新的起点。”日前，中科蓝讯董事长黄志强接受了上海证券报记者专访，分享了公司成长历程及未来战略，“有了资本市场的助力，我们有信心迅速提升在高端品牌领域的市场份额，我们将抓住下游 AIoT 行业快速发展的机遇，在前沿技术领域广泛布局，让公司产品更立体多元。”

TWS 起步 6 年走完创业上市路

2016 年，苹果发布第一代 AirPods，掀起 TWS 耳机的风潮，各大厂商陆续推出 TWS

蓝牙耳机抢占市场。在音频产品领域打拼了 20 多年的黄志强嗅到了商机，与从事芯片设计行业近 10 年的刘助展一起，在深圳创办了中科蓝讯，主攻 TWS 耳机类无线音频芯片。

“无线音频芯片是 TWS 耳机最核心的元器件，当时只有海外大厂能做，国内很多小厂商的需求得不到满足，我便找到之前为我提供过芯片方案的刘助展团队，他们有技术，我有资源和资金，我们一拍即合。”黄志强告诉记者。

在 2017 年上半年完成技术团队组建之后，2018 年，中科蓝讯便紧跟 TWS 耳机市场步伐，完成 TWS 耳机芯片的流片量产，陆续推出多个系列的蓝牙耳机芯片。

“公司起步时，我们选择从白牌市场突破，与品牌市场相比，白牌产品的品牌知名度相对较低，但客户类型多样、终端群体广泛、产品需求量大、更新替换周期快。”黄志强说。

受益于对市场格局的准确判断，中科蓝讯销售收入及销量持续增加。2019 年，中科蓝讯率先攻克蓝牙传输难题，推出一款性能、功耗几乎达到旗舰芯片产品水平、但价格却低很多的芯片，进一步打开市场，使得当年公司芯片销量达 4.22 亿颗，营收相比上一年增长了近 7 倍。

2020 年，中科蓝讯趁热打铁，推出一款能够改善耳机切换及连接速度的芯片，提升了使用体验，出货量及市场占有率进一步提升。2020 年，中科蓝讯芯片销量同比增长近 60%，达到 6.75 亿颗，公司营收提高至 9.27 亿元，其中 TWS 蓝牙耳机芯片市场占有率为 26%，排名第二。

根据旭日大数据《TWS 耳机 2020 年度报告》的统计，按照出货量计算，中科蓝讯 2020 年度 TWS 蓝牙耳机芯片市场占有率为 26%，排名第二。

2021 年，中科蓝讯芯片销量达 8.57 亿颗，营收超过 11 亿元。2019 年至 2021 年，

中科蓝讯主营业务收入年复合增长率高达 31.89%，呈现快速增长态势。

2021 年 5 月，中科蓝讯递交了科创板 IPO 上市申请，2022 年 7 月 15 日登陆科创板。不到 6 年的时间，中科蓝讯便完成了创业到上市的全过程。

借力资本市场 拓展高端市场

经过 6 年的高速发展，TWS 耳机细分赛道仍是一片欣欣向荣的景象。市场研究机构 Strategy Analytics 预计，2022 年全球 TWS 耳机出货量将同比增长 38%。

不过，市场份额日益向品牌产品集中。数据显示，在我国市场，苹果、小米、漫步者、华为、QCY 位列前五位，市场份额合计达 70%。

对此，中科蓝讯在持续升级现有芯片产品，通过技术迭代和制程工艺提升，不断提升芯片性能、综合性价比优势和市场竞争力。2020 年起，中科蓝讯在巩固现有白牌市场份额的基础上，进一步加大了对终端品牌客户的拓展力度。

“2020 年，公司推出了高端系列芯片（迅龙一代和迅龙二代），面向二、三线品牌。”据黄志强介绍，中科蓝讯的高端芯片目前已进入传音、魅蓝、飞利浦、联想等知名品牌厂商供应体系。

“今年将推出迅龙三代，主要客户群体为一线品牌，现在该芯片已成功流片，进入品牌厂商供应认证阶段。”黄志强预计，未来几年公司在高端品牌市场的份额将迅速增长。

信心满满的背后，是中科蓝讯已构建了创新性、实用性高的核心技术体系。与主流耳机芯片设计公司大多使用 ARM 架构不同，中科蓝讯选择 RISC-V 芯片架构，区别于 ARM 架构，RISC-V 架构是加州大学伯克利分校研发的开源指令集，任何人都可以免费使用，且不禁商业用途。这一选择让中科蓝讯得以大大降低设计成本。而且，使用 RISC-V 设计的芯片延展性相对

较好，支持各种应用场景的 SDK，提供可视化配置界面，方便客户做二次开发。

“TWS 耳机进入平稳发展阶段，国内音频芯片在技术、成本、功耗上已经超越国外产品，我们的芯片集成度高、尺寸小、功耗低、功能完善、二次开发简便、综合性价比高，有了资本市场的助力，我们有信心迅速提升高端品牌市场份额。”黄志强表示。

拥抱 AIoT 布局智能物联网赛道

当前，物联网、大数据和人工智能技术的快速发展与加速融合，催生出智能物联网（Artificial Intelligence of Things, AIoT）这一极具前景的新兴前沿领域。AIoT 在互联网连接的基础上进一步拓展，实现人与人、人与物、物与物以及人与环境的广泛互联。

除了升级传统优势业务蓝牙音频芯片、拓展高端市场，中科蓝讯此次 IPO 募投项目有多个与 AIoT 有关。“物联网时代，连接是基础，包括吸尘器、窗帘等家居产品都需要通过蓝牙联网，我们可以用做蓝牙音频芯片的优势来做物联网，只要把‘音频’拿掉，就是蓝牙芯片，拓展空间非常大。”黄志强说。

据介绍，中科蓝讯已有自研的 SOC 芯片应用于智能音箱、智能家电等领域，可支持天猫、腾讯、涂鸦等物联网生态。今年下半年，中科蓝讯将推出一颗专门面向物联网开发的蓝牙芯片，兼具低功耗、低成本等优势。

今年 4 月，中科蓝讯与阿里巴巴旗下半导体公司“平头哥”达成合作，双方将基于 RISC-V 架构的玄铁系列处理器及 AI 算法共同研发物联网芯片，用于无线蓝牙耳机、蓝牙音箱等产品。

黄志强表示，公司将广泛布局 AIoT、IoT 万亿级赛道，加大研发投入，聚焦蓝牙、Wi-Fi、边缘计算等技术，将无线音频芯片的应用领域进一步拓展至智能耳机、智能穿戴设备、智能家居等智能终端设备。

石大胜华拟定增募资45亿 扩大锂电材料产能

◎记者 李少鹏

石大胜华 7 月 14 日晚发布定增预案，公司拟定增募资不超 45 亿元，用于年产 30 万吨电解液项目（东营）、年产 20 万吨电解液项目（武汉）、22 万吨 / 年锂电材料生产研发一体化项目等。项目达产后，公司锂电材料产能将得到进一步提升。

根据预案，石大胜华本次非公开发行股票的数量不超过 6080.4 万股。本次发行前，公司不存在控股股东和实际控制人。公司称，因本次定增股票数量不超过发行前公司总股本的 30%，故本次非公开发行不会导致公司的控制情况发生变化。

预案显示，石大胜华此番定增的募投项目旨在扩大锂电材料产能。其中，年产 30 万吨电解液项目（东营）项目，总投资约 16 亿元，拟投入募集资金 8 亿元；年产 20 万吨电解液项目（武汉）项目，总投资约 12.24 亿元，拟投入募集资金 6 亿元；22 万吨 / 年锂电材料生产研发一体化项目，总投资约 12.43 亿元，拟投入募集资金 11 亿元；年产 10 万吨液态锂盐项目，总投资约 6.11 亿元，拟投入募集资金 2.5 亿元。

以本次定增拟投入募集资金最多的“22 万吨 / 年锂电材料生产研发一体化项目”为例，该项目的主要建设内容为：12 万吨 / 年碳酸乙烯酯、5 万吨 / 年碳酸二甲酯、5 万吨 / 年碳酸甲乙酯装置等。项目主要产品应用在锂电池电解液材料的配制中，是优良的锂离子电池电解液溶剂。项目预期总建设工期 24 个月，投资税后财务内部收益率为 40.40%，投资税后静态投资回收期为 3.99 年（含建设期）。

对于本次定增，石大胜华表示，前述项目的实施均依托公司现有的先进的生产技术和管理经验，产品应用于新能源电池、电子信息产品等，具有良好的市场前景，有利于公司把握住下游产业增长机会，为公司持续发展提供新的推动力，有利于提高上市公司资产质量、增强持续盈利能力。

全国首个零碳绿色大数据中心在青海启动

◎记者 王子霖

7 月 14 日，数字经济与清洁能源深度融合发展高峰论坛暨中国电信数字青海绿色大数据中心启动仪式在青海举办，发布了“中国电信·零碳青海”行动，并发起成立数字经济与清洁能源融合发展产业联盟的倡议，加快推进“东数西算”工程落地，为实现青海省“双碳”目标，打造“双碳”样板，构建以产业“四地”为主体的绿色低碳循环发展经济体系。

中国电信数字青海绿色大数据中心结合青海清洁能源优势，创新推动数字经济与青海清洁能源深度融合发展，为全国首个 100% 清洁能源可溯源绿色大数据中心，也是全国首个大数据中心领域源网荷储一体化绿电智慧供应系统示范样板；重新定义了绿色大数据中心新标准，重新定义了绿色能源显性化消费新模式；是青海省创新推动数字经济与清洁能源深度融合发展的实践，也是中国电信践行 1236“双碳”行动计划的重要体现。

大数据中心位于青海省河湟新区零碳产业示范园区，占地 100 亩，园区总建筑面积 7.2 万平方米，总投资概算 10 亿元，设计数据中心五栋、动力中心一栋、运维楼一栋。可容纳标准机柜 9000 架，面向省内外客户提供设备托管、互联网接入、数据存储服务、数据交换及异地灾备等业内主流云网服务，在供电方面可实现 2 个 100%，即供电安全性 100% 和清洁能源 100%。现已通过信息技术服务管理体系 ISO20000、信息安全管理体系 ISO27001 和质量管理体系 ISO9001 认证、中国信通院碳中和数据中心创新者 AAAA 评估。

本次活动上，中国电信发布“中国电信·零碳青海”行动，从五个维度全面助力青海构建以产业“四地”为主体的绿色低碳循环发展经济体系。一是建设绿色新云网，打造节能降碳标杆；二是催生绿色新科技，试点节能新技术应用；三是发展绿色新能源，形成更多更优零碳示范；四是构建绿色新生态，探索零碳发展方向路径；五是强化绿色新赋能，不断提升绿色产品和服务供给能力。

中国电信表示，将以本次论坛和大数据中心开通运营作为在青海省深度参与“东数西算”的重要起点，结合本地区产业需求，统筹推进信息基础设施建设布局，促进区域通信网络基础设施向绿色、低碳、安全、高效发展，实现基础设施综合能力跨越提升，向社会提供泛在、智能、可靠的算力资源，带动地区经济高质量发展，真正做到“数有所为”“数有所用”。

鹿得医疗与复星健康签约战略合作

◎记者 盛波

北交所公司鹿得医疗 7 月 14 日晚发布公告称，近日，公司与上海复星健康科技（集团）有限公司（以下简称“复星健康”）签署协议，双方同意在医疗级、全产品、一站式产品解决方案等领域建立战略合作伙伴关系。

根据协议，鹿得医疗与复星健康将在各自擅长的领域展开合作，力争通过双方的共同努力，实现双方品牌推广和业务发展的目的，并为各自的用户和服务人群提供更好的服务。复星健康将利用其在大健康领域的产业布局，协助推动鹿得医疗在国内市场的销售和推广，占领更多渠道。鹿得医疗承诺尽最大努力向复星健康提供质量稳定、供应充足和性价比高的公司系列产品。

资料显示，鹿得医疗主要从事以家用医疗器械为主的医疗器械及保健护理产品的研发、生产和销售。