

# 首批新三板基金正式“扣下扳机” 6000万元战略配售规模抢位“候场”

■本报记者 王思文

新三板精选层“打新”渐行渐近,机构投资者也在为新三板的打新做最后的准备。

近日,首批2家正式进入发行承销环节的新三板精选层企业正式发布股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌发行安排及询价公告,其中就有公募基金参与战略配售的身影,合计拟认购金额达6000万元。

公募基金对新三板的准备不止如此。目前首批5只可投资新三板精选层基金已经全部提前结束募集,据《证券日报》记者从市场人士处获悉的数据统计,首批5只新三板基金的合计募集金额约94亿元。《证券日报》在采访多家基金公司后了解到,首批新三板基金产品在成立初期对精选层的投资将以打新为主,控制风险,赚取可能的估值差,提高周转率。

## 战略配售拟认购额达6000万元

颖泰生物于6月18日发布的股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌发行安排及询价公告中显示,本次发行采用战略投资者定向配售、网下向符合条件的投资者询价配售和网上向开通新三板精选层交易权限的合格投资者定价发行相结合的方式进行。

根据全国股转系统规定,战略投资者获得配售的股票总量原则上不得超过本次公开发行股票数量的30%。此次颖泰生物初始战略配售发行数量为3000万股,占本次发行数量的30%,属于“顶格”配售发行,最终战略配售数量与初始战略配售数量的差额将根据“回拨机制”的原则进行回拨。

根据要求,参与战略配售的投资者,应当具备良好的市场声誉和影响力,具有较强资金实力,认可发行人长期投资价值,并按照最终确定的发行价格认购其承诺认购的发行股票。本次颖泰生物发行战略配售投资者筛选的原则亦如此,最终战略配售投资者不超过10名。

为减少市场冲击,当前新三板精选层战略配售股的锁定期一般在6个月以上,这也是上市5只具备战略配售资格的新三板公募基金产品至少设计成6个月封闭运作的原因。

引人注意的是,参与本次颖泰生物发行战略配售的投资者主要包括产业基金、公募基金和企业,这其中就出现了富国积极成长一年定期开放混合型证券投资基金身影,拟认购金额为3000万元,限售期为6个月。

与此同时,艾融软件向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌发行安排及询价公告中,也出现了基金公司的身影。参与艾融软件发行战略配售

的投资者为富国基金和信达证券,其中富国基金承诺认购3000万元,限售期为6个月。

据记者了解,公开募集方式设立的证券投资基金和其他偏股型资产管理产品、全国社会保障基金、基本养老保险基金、企业年金基金和保险资金均可参与新三板精选层战略配售。

而此次首批2家正式进入发行承销环节的新三板精选层企业的战略配售名单中,除公募基金外,暂未出现上述投资机构,这也让以公募基金为主的投资者成为首批新三板精选层打新的主力军,率先“尝鲜”新三板,参与新三板精选层打新的这一轮红利。

首批获得证监会核准发行的两家公司颖泰生物、艾融软件最终确定战略配售数量的时间为6月29日。根据规定,参与本次战略配售的投资者不得参与网上发行与网下发行,但证券投资基金管理人管理的未参与战略配售的证券投资基金除外。这也就意味着,拿到优先配售资格的公募基金的首场新三板“打新”成果即将揭晓,通过公募基金参与投资新三板的投资者将迈出坚实的一步。

合计募集约94亿元

目前首批5只可投资新三板精选层基金已全部提前结束募集,其中,

华夏成长精选6个月定开混合、富国积极成长一年定开混合、万家鑫动力月月购一年滚动持有混合的有效认购金额分别为29.88亿元、14.86亿元、12.88亿元,提前结束日期为6月10日、11日、16日,招商成长精选一年定开混合和汇添富创新增长一年定开混合也分别于6月17日和18日宣布提前结束募集。

总体来看,据《证券日报》记者从市场人士处获悉的数据统计,首批5只新三板基金的合计募集金额约94亿元。

《证券日报》采访多家基金公司后了解到,首批新三板基金产品在新三板投资中的收益来源主要有两个:新三板打新收益和参与新三板精选层投资赚取估值差,而在产品成立初期,其对精选层的投资将以打新为主,控制风险,赚取可能的估值差,提高周转率。

另据《证券日报》记者获悉,精选层网下发行比例不低于60%且不低于80%,配售对象向机构投资者倾斜。而由于初期打新账户较少,公募基金打新中签率有望显著超过主板市场。

从投资层面来看,华夏基金人士对《证券日报》记者表示:“在首批申报精选层的公司里,将选择少数优质公司进行投资,主要选择跨市场有竞争力,细分行业有龙头地位的成长股。如果与主板对标公司相比,具有更低估值和更佳的基本面,此类公司会成为重点布局方向。”

# 光一科技大股东债务危机持续发酵 所持993万股公司股份遭司法拍卖

■本报记者 曹卫新

历时两年多,光一科技控股股东股权质押引发的债务危机不仅没解除,还逐渐向上市公司层面渗透。

6月18日晚间,光一科技连发两则公告透露,控股股东光一投资及其关联方未能按照约定在6月15日前归还2000万元占用资金。同时,因质押逾期引发债务违约问题,光一投资所持公司993万股股份已被司法拍卖。

记者注意到,这并非光一投资首次“爽约”偿还占用资金。今年5月份,在监管层问询下,光一投资违规占用上市公司1.2亿元资金一事曝光后,大股东方面曾允诺在5月30日前归还2000万元占用资金,剩余1亿元占用资金将在6月30日前归还。因资金筹措尚未到位,光一投资并未如约还款,按计划调整为2020年6月15日前归还该笔资金。

“第一步2000万元都还不回来,预估剩下的1亿元余款可能更难返还,可以看出大股东在筹措资金方面压力还是比较大的。”中南财经政法大学数字经济学院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 股权质押遭司法拍卖

光一投资股权质押危机始于2017年。时值公司业绩低谷,在公司股价大幅波动后,光一投资及一致行动人龙昌明频繁收到融资融券商的平仓风险警示。

2018年质押危机大爆发后,光一投资及其一致行动人曾多次通过补充质押股份并筹措资金进行补仓,同时偿还补充逾亿元现金。2018年及2020年控股股东还先后两次筹划引入战略投资者,不过都没能成行,危机一直未得到有效解决。

调查中记者了解到,2018年9月份至今,光一投资及其一致行动人流动性处于恶性循环。为解决流动性危机问题,控股股东及其一致行动人多次质

押公司股权,后因股票质押违约多次被债权人强制平仓,股权也相继被司法拍卖。

2018年4月26日,为周转流动资金,光一投资将所持上市公司500万股股份质押给自然人沈燕文。阿里拍卖网显示,2019年10月15日,因债务违约事宜,台州市路桥区人民法院将光一投资及龙昌明所持光一科技1090.43万股股份司法拍卖,拍卖价款合计5981.5万元,而此项目司法拍卖的申请执行人则为沈燕文。

2020年2月份,光一投资所持上市公司股权再次被司法拍卖。依据江苏省江宁经济技术开发区人民法院2019年11月12日出具的《执行裁定书》,国开证券与光一投资借款合同纠纷一案中,法院责令光一投资偿还借款3872.83万元及债务利息,但被执行人光一投资未能履行生效法律文书确定的义务,2019年9月30日,法院执行冻结了光一科技993万股无限售流通股及红利。不过该部分股权第一次拍卖并不顺利。记者在阿里拍卖网看到,此次司法拍卖围观次数达3170次,却无一入报名。根据竞价规则至少一人报名且出价不低于起拍价方可成交,拍卖随后中止。

2020年6月16日,光一投资所持上市公司993万股股份再次进行拍卖。该部分股权市场价显示为5679.48万元,起拍价仅为3975.64万元。6月16日,上述股权竞买首日并未吸引较多关注,仅有一次竞买记录,报价为3977.64万元。6月17日开盘,竞价变得异常激烈,原本10点就结束的司法拍卖一再延迟,累计延迟181次,最终成交价为5403.64万元,较起拍价上浮近36%。

记者了解到,拍卖信息在网上公示后,上市公司一开始并不知情。6月12日,有投资者在互动平台上询问“大股东光一投资9929160股股票被江宁开发区法院查封并在6月16日在阿里拍卖。具体是怎么回事,怎么没有公告。”6月15日,光一科技方面回复称,“谢谢



提醒,公司未接到大股东关于股票查封拍卖的通知,会立即落实情况,如是会尽快披露。”

记者从光一科技相关工作人员处了解到,“公司此前确实对拍卖一事不知情,大股东方面表示未接到法院通知,在司法拍卖结束后,公司随即发布了相关公告。”

## 1.2亿元违规占资难偿还

最新披露的质押状态显示,光一投资所持公司7317.37万股股份处于质押状态,质押率达93.75%,龙昌明及其配偶所持2629.32万股股份处于质押状态,质押率100%。

“从控股股东及其一致行动人的质押情况来看,近乎100%质押率,其质押平仓的风险是非常高的。”采访中,盘和林告诉记者,“光一科技大股东质押股份持续了比较长一段时间,其所持股份存在被动减持的风险。结合公告来看,前期已经出现了几次强制平仓的情况,一旦控股股东发生变更,对于上市公司来说,其经营班子的不稳定性是一个较大的风险。”

大股东流动性危机难解,光一科技也很难独善其身。今年4月份至5月份,深交所连发4道监管函对公司引入

战投一事连续追问,在“刨根问底”式监管下,大股东违规占用资金一事得以曝光,累计占资共计1.2亿元。

光一科技相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时确认,2000万元的流动性危机仍未缓解。首笔2000万元的确实没有归还。提及6月30日前大股东方面能否如约归还1.2亿元违规占用资金一事,上述工作人员表示:“目前大股东方面正在抓紧时间解决。”

提及二级市场近期频频曝光的控股股东违规占资问题,武汉科技大学金融证券研究所所长董登新在接受记者采访时表示,“大股东利用手中的话语权掏空上市公司,是令投资者非常不齿的行为。如何在一股独大的股权结构中监督和制衡大股东的行为是值得我们关注的问题。从上市公司层面来说,要尽快建立起内部风险控制机制,完善法人治理结构。”

对此,盘和林提出建议称,“当务之急上市公司要尽快回归到公司治理结构上,保持上市公司的独立性。大股东方面要尽快筹措资金,必要时可以考虑出售一部分股权引入战略投资者。完善的公司治理结构以及稳定的经营业绩有助于增强投资者的信心,公司估值一旦有所回升也能在一定程度上避免大股东股权被质押平仓的风险。”

据中心以及5G网络建设同步进入高速发展期。

今年3月份,新易盛发布定增公告,拟非公开发行股票募集资金不超过16.5亿元(含),其中13.5亿元投入高速率光模块生产线项目,主要扩产方向包括5G通讯光模块、100G光模块和400G光模块,达产后将新增产能285万只高速率光模块产品,并且两款400G光模块产品已正式商用。

作为光模块解决方案与服务提供商,新易盛自2008年成立以來一直深耕于光通信行业领域,专注于光模块的研发、生产和销售。据市场研究机构Yole近期发布的报告显示,2019年光模块市场规模达到约77亿美元,预计到2025年将增长至约177亿美元,期间复合年增长率为15%。光模块市场规模快速扩容主要受益于数

# “全民经纪人”模式遭中介抵制 房企需要怎样的营销逻辑

■本报记者 许洁

6月18日,一年一度的618购物狂欢节收官,一则有关中介抵制“全民经纪人”的新闻惊爆舆论场。

中原地产、Q房网、链家地产、乐有家地产、美联物业五大中介机构联合发布声明,抵制“全民经纪人”营销模式。

有房企营销人士认为,“全民经纪人”模式,是开发商面对中介围猎的一场背水之战,是利润再分配平衡被打破后,开发商的一种自救行动。

在疫情影响下,开发商与中介延续多年的“相爱相杀”显然再度放大。

## 新旧营销模式对决

“全民经纪人”营销模式是指,地产开发商、发展商、渠道商不论职业资质,发动一切个人充当其“房产经纪人”,为其提供客户信息,并在成交后给予个人一定报酬的营销模式。

他们在声明中表示,全民营销模式既不符合从事房地产经纪业务必须是专业房地产经纪人的要求,也不符合房地产经纪人在具有独立法人资格的经纪机构执业的规定,导致行业内各种违法违规以及走私单现象泛滥,无法根本保证广大消费者的合法权益,也严重妨碍了房地产经纪业务市场的正常经营秩序,破坏了行业市场的良好“生态环境”。

对于开发商而言,其面临的现状是,客户线上流量已完全被房天下、安居客、贝壳等平台所控制,线下流量则被链家等二手房分销团队所掌控。一家知名房地产公司人士对《证券日报》记者表示:“开发商做全民营销的目的就是为了摆脱中介‘绑架’,现在三四线城市的客户资源都被中介垄断,尤其是小开发商,面对中介毫无议价能力。”

易居研究院智库中心研究总监严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示:“此次声明对全民经纪人模式给予了批判,涉及两宗罪。第一,全民经纪人的模式中有各类不专业的中介人员,其和专业经纪人的执业要求明显是违背的;第二,对于此类中介人员的业务,实际上也不符合独立法人资格的要求。”

严跃进进而表示:“在这两个问题的情况下就产生了很多乱象,包括违

法违规和走私单。以走私单为例,一些本来依赖中介机构平台操作的业务,最后谈成了,完全可以通过个人方式来完成。”

“全民经纪人模式作为一种营销创新模式,在2014年房地产行情不好的时候就已经推出。很多房企营销部门也比较认可此类模式。而当前房地产市场行情降温的大环境下,此类模式或会继续强化。而从中介机构的角度看,本身经营压力很大,现在市场上出现了各种没执业证书或培训经验的个人,对中介机构冲击也是很大的。”严跃进表示。

## 房企需要怎样的营销模式?

受疫情影响,房企线下销售急剧冰封,以线上销售来缓解阶段性销售压力,成为一众房企不约而同的选择。恰逢618购物狂欢节,不管是传统线下中介还是新锐电商平台,各方都在发力。

房天下内部人士对《证券日报》记者表示:“因疫情影响,今年80%的开发商选择线上直播卖房的形式参与房天下618的活动,去年这一数据只有10%。”

但上述房地产公司人士对记者表示:“618这类活动都是噱头,真正的房产电商应该是切入交易环节。但目前线上获客对于大部分房企来说都做不到,很多所谓的房产互联网交易平台仅仅是对已有资源的聚合。”

也有平台在“精准”上发力。乐居控股副总裁刘然表示,“乐居一直致力于精准客群的获取,凭借大流量优势获得了更多与开发商的议价权力,为购房者拿到相对优惠的折扣,进而促进了开发商的销售。这是基于精准用户群画像和适合的营销场景才能实现的。”

对于具体成交数字,房产电商多是不公开的。他们的逻辑是,房产电商的效用不能简单地从成交量来衡量,要看到电商模式对效率的提升。上述房地产公司人士表示:“线上转化率及拓客的真实性更为房企所关注。如果能达到10%,已经是很不错的。因此,我们现在努力的方向是做精准营销,这是中介做不了的。中介更多的是靠人海战术,我们更像是发射导弹。”

然而现阶段,房企还是离不开中介渠道。“双方之间的平衡很难被打破,小房企就更不用说了,只会是越来越被绑架。”上述房地产公司人士如此表示。

# 相聚资本梁辉: 注重成长和估值是选股好逻辑

■本报记者 王宁

在基金圈有这么一句话:公募追求相对收益,私募追求绝对收益。作为诸多“公转私”的一员,相聚资本总经理梁辉对此有着更为深刻的理解。日前,梁辉在接受《证券日报》记者专访时表示,从事基金行业工作18年来,对选股有了一套成熟的逻辑,尤其是“公转私”后,对投资有了更为深入的认识。“选股要具备均衡逻辑,既要关注公司的估值水平,更要看到它的成长性。”

梁辉并不看重短暂时期的政策调整所带来的投资机会,更注重个股本身的价值投资所在。对于目前创业板试点注册制以及新三板转板等投资机会,他认为投资任何板块的标的都一样,都要具备成熟的选股逻辑,坚持个股的成长性和估值水平,作为确定投资的基础要素。

截至目前,相聚资本在成立5年的时间里,其管理规模已升至近60亿元,斩获的行业奖项和所取得业绩回报也是有目共睹。以公司旗下相聚信辉1期为例,自去年11月份成立以来,目前的年化收益率已接近50%,今年以来的收益率也超过了21%。

“从公募转到私募,给我最大的感受是对于研究有了更为深入的思考。”梁辉告诉《证券日报》记者,此前就职于泰达宏利基金时,既作为投资决策者,又作为团队管理者,两方面都需要投入一定的时间和精力;在成立相聚资本后,自己则可以全身心地投入到研究中,对投资有了更进一步的认识。

梁辉将公司现有的成熟选股体系总结为5个要点:一是均衡的战略;二是个股选择的四项“金标准”;三是高速增长的产品;四是绝对回报的“一体两翼”;五是“全能”发展的方法论。

梁辉告诉记者,筛选一只优质个股,首先要看到它的成长投资和价值

投资所在。一个公司的股价可以分解为估值和盈利两个方面,短期而言,影响股价的核心因素是估值;长期而言,核心因素是其盈利或者说价值的成长。此外,还要考虑四项“金标准”,即:空间大、护城河宽、盈利有质量的增长、安全边际高。

那么如何预判个股具有高速成长的潜力呢?梁辉认为,要区分“真成长”还是“伪成长”,增长是长期的或者说一次性的,还是长期的和比较持续的;同时,在这样一种增长前提下估值是否合理。我们的实践经验是:最好的投资机会往往产生于短期估值并不低,但是内在竞争力极其突出、成长性极强的公司。

在梁辉看来,“一体两翼”是基于优质成长公司的个股投资“主体”,宏观经济与股票市场周期分析、快速反应的风险控制是“两翼”。管理绝对回报的产品需要的是一个体系,既要考虑组合的向上弹性,也要考虑回撤的风险。“从风格上,我们偏重成长,具体策略上我们追求‘全能’发展。市场风云变幻,投资充满博弈,旧日的答案解决不了明天的难题。”

梁辉并不喜欢追捧所谓的政策红利,在他看来,筛选个股不在于标的所属何种板块,只有具备成熟的选股逻辑,坚持每一个选股要素,才能够找到真正的优质个股,对于目前创业板试点注册制和新三板转板所带来的投资机会,他也同样如此对待。

对于下半年A股市场的预期,梁辉认为,下半年A股将会是一个结构性行情,原因有两点:一是全球疫情持续,仅有中国存在有效的应对,外需是长期偏弱的;二是在这轮疫情的应对过程中,全球的主要经济体都把杠杆加得比较高,在这样背景下,经济增长持续性偏弱。因此,A股市场整体没有特别大的风险,接下来会寻找结构性投资机会。

# 光模块市场步入高速发展期 新易盛股价创历史新高

■本报见习记者 蒙婷婷

6月19日,5G板块盘中震荡上行,尾盘回落。其中,新易盛股价报收58.3元/股,上涨1.23%,股价盘中创历史新高,为59.18元/股。据东方财富Choice数据显示,今年1月2日至6月19日,新易盛股价区间涨幅达103.91%,跃居四川省5G板块年内股价涨幅榜第一名。

受益于5G建设等因素影响,新易盛所处的光模块市场步入高速发展期,且公司自主研发的400G系列光模块产品居业内领先地位。此外,公司光模块系列产品订单持续增加,净利润增长可观。

订单的持续增加,业绩显著提升一定程度上推升了新易盛股价的上扬。公告显示,2020年一季度公司市场开拓工作持续取得进展,公司实现净利润

5621.62万元,较去年同期大幅增长,同比增长73.45%。此外,新易盛2019年在高速率光模块、5G相关光模块等项目研发上取得了多项突破,同时高速率光模块产品销售占比也大幅提升,全年实现净利润2.13亿元,同比增长568.68%,净利润增速在四川省132家A股上市公司中排名第一。

一位机构投资者对《证券日报》记者讲到,“新易盛是典型的赛道先发优势,在海外100G客户优势下,公司400G光模块产品是优于除际旭创外的国内光模块企业。现在新建数字经济中心扩容非常快,所以100G需求端市场认为是非常确定,再加上公司的精细化管理,成本优势就体现出来了”。

对于新易盛今年以来股价持续上涨的主要原因,一位不愿具名的证券公司分析师告诉《证券日报》记者,“首先,光

模块行业需求明显。光模块作为5G基建中一个重要的部件,随着5G基站建设的增加,‘新基建’加快步伐,云计算研发上取得了多项突破,同时高速率光模块产品需求占比也大幅提升,全年实现净利润2.13亿元,同比增长568.68%,净利润增速在四川省132家A股上市公司中排名第一。

一位机构投资者对《证券日报》记者讲到,“新易盛是典型的赛道先发优势,在海外100G客户优势下,公司400G光模块产品是优于除际旭创外的国内光模块企业。现在新建数字经济中心扩容非常快,所以100G需求端市场认为是非常确定,再加上公司的精细化管理,成本优势就体现出来了”。