

海外业务迎来新突破 天合光能拟签署约7亿美元光伏项目合同

■本报记者 兰雪庆

自6月10日登陆科创板不到一个月,天合光能即发布《关于拟签署重大合同的公告》称,公司拟与世界领先的另类资产管理公司TPG集团(简称“TPG”)签署合作合同(合同签署主体为TPG在西班牙设立的有限责任公司Ocena Invest S.L.(简称“Ocena”),合同预估金额约7亿美元。

据悉,该合同涵盖35个海外光伏电站项目,项目主要分布于哥伦比亚、智利、墨西哥及西班牙等国家。总规模预计约970MW,公司将为交易对方提供光伏电站项目开发、设计、采购及建设服务。

提及本次合同对公司的影响时,天合光能证券事务代表李志勇在接受《证券日报》记者采访时表示:“本次交易的目的是通过与合同对方一揽子交易,促成光伏电站项目销售,实现公司海外光伏系统业务新商业模式的探索及实施。”

累计光伏电站并网量超3GW

资料显示,本次合作方TPG旗下管理资产超过790亿美元,资产种类包括私募股权、成长性股权、房地产和公募资产,其正在依托Ocena组建新的可再生能源平台Matrix Renewables,在全球范围开发和收购更多的太阳能光伏项目。

Ocena的控股股东为TPG管理的睿思基金一期和睿思基金二期及其附属实体(统称“睿思基金”)。睿思基金作为TPG旗下管理的基金,是全球影响力最大的投资平台。

天合光能董事长兼总经理高纪凡表示:“公司与TPG及旗下的睿思基金合作,这对合作双方都具有里程碑意义。天合光能在欧洲和拉美地区多个国家整合并出售近1GW光伏项目,再次证明天合光能海外项目团队具有国际一流的开发能力和执行能力。”

“截至2019年底,天合光能全球光伏电站并网量已超过3GW。”李志勇向《证券日报》记者透露:“公司具备针对大型光伏电站和中小型分布式系统提供从开发、设计、采购到建设服务的全套解决方案能力,具有丰富的实施经验,可为客户提供一站式优质服务,帮助客户降低光伏项目度电成本,保障电站收益最大化。”

天合光能作为行业领先的光伏智慧能源整体解决方案提供商,2017年、2018年和2019年,公司光伏组件收入占主营业务收入比例分别为85.16%、59.81%及72.51%,光伏组件出货量稳居世界前三位。公司光伏系统和智慧能源业务收入占主营业务收入的比例也总体呈上升趋势。

受益于销售规模的稳步增长,公司预计今年上半年实现营收约125.41亿元至138.62亿元,同比增长约16.52%至28.78%;预计实现归属于母公司股东的净利润约3.68亿元至4.08亿元,同比增长约158.32%至186.52%。

谈及公司的未来发展计划,李志勇透露:“未来3年,公司将在保持组件出货量全球领先的基础上,加大国内外光伏系统业务以及智慧能源业务的发展力度,使得光伏系统、智慧能源业务占比提升。同时,推动能源向低碳化、分散化、智能化方向发展,引领新能源发展潮流,努力成为光伏智慧能源的



引领者。”

成本下降助光伏渗透率提升

2019年,我国光伏产业开始实现由补贴推动向平价推动的转变。尽管在政策调整下,整体光伏市场有所下滑,但受益于海外市场的增长,我国光伏产业规模仍稳步扩大、技术创新不断推进、出口增速不断提升。

据开源证券刘强、李若飞分析,今年5月底,我国电网公示全年光伏新增并网消纳容量约48.5GW,大大增强了竞价、平价项目的申报信心。目前为止,2020年光伏平价项目申报总规模37.3GW,同比增长152.5%;2020年纳入补贴竞价项目26.0GW,同比增长14%。随着下半年国内新增竞价项目

逐渐启动,装机规模将得到支撑。

除此之外,终端价格下降带来光伏投资收益率的上升,同时也使得国内外光伏真正进入平价时代,受益于成本下降、技术和应用市场创新,未来光伏渗透率将持续提升。

从产业政策端看,今年6月18日,国家发改委、国家能源局联合发布的《关于做好2020年能源安全保障工作的指导意见》提到,将推动光伏发电装机2020年达到2.4亿千瓦左右。根据《中国2050年光伏发展展望》预测,随着光伏成本的快速下降,新增装机规模将快速增长,分布式光伏将成为光伏发展的主要模式。预计到2050年光伏发电总装机规模达到5000GW。随着度电成本的下降及平价上网的不断推进,我国未来光伏发电市场空间广阔。

中国电信混改加码 子公司翼支付二度引进战投

■本报记者 李乔宇

电信行业的国企混改持续推进。日前,中国电信翼支付宣布第二次引进战略投资者(简称“引进战投”),拟新增不超过10家投资人,新增注册资本不超过3.45亿元。

翼支付第二轮引进战投,被视为中国电信集团推进混改的一个标志性事件。通信专家项立刚在接受《证券日报》记者采访时表示:“这意味着中国电信迈出了混改进程中的重要一步。”

第二次引进战投推进混改

这并非翼支付首次“引进战投”。早在2019年1月份,翼支付就进行了首轮引进战略投资者。公开信息显示,翼支付当时引入的4家战略投资者均出自金融行业,分别是前海母基金、中信建投、东兴证券以及中广核资本。首轮引入战投后,中国电信集团对翼支付的持股比例由100%降至78.74%。

第二次引进战投后,中国电信集团对翼支付的持股比例将进一步降至51%。公开信息显示,增资完成后,原股东出资比例不低于64.7741%,其中

中国电信股份有限公司出资比例不低于51%;参与此次增资的投资人以及核心员工参与股权激励的出资比例合计不超过35.2259%,其中核心员工参与股权激励的出资比例不超过3%。

在此次引进战投中,翼支付为战略投资人明确了退出机制,标明“引入的战略投资人所持股权锁定期不少于三年”,支持投资人未来通过股改和IPO上市等资本运作的形式退出。

公开资料显示,此次募集资金将用于补充翼支付运营资金、科技研发投入及专业子公司的资本运作,进一步实现在金融科技领域的多元化发展,助力中国电信的金融科技生态建设全面升级。

“疫情期间,无接触支付为移动支付带来了新的市场。”独立电信分析师付亮在接受《证券日报》记者采访时表示,这为翼支付带来了新的机会。能否在当前抓住机会,突破支付宝、微信支付以及银联支付构成的竞争格局,进一步扩大市场份额,对翼支付而言至关重要。

在付亮看来,如果翼支付能够借此机会成功挤入移动支付市场的主赛道,并如愿实现IPO,无论是对翼支付而言,还是对中国电信集团而言,都将面

临业务能力和竞争力的整体提升。

子公司独立运营是混改趋势

自2017年中国联通作为混改先锋启动混改以来,通过引入腾讯、百度、阿里巴巴等战略投资者,积极推动了电信业务的创新经营。于是,关于其他两家运营商如何进行混改的讨论就不绝于耳。

在项立刚看来,翼支付第二轮引进战投,意味着中国电信的局部混改又向前迈了一步。

项立刚认为,翼支付引进战略投资者后,公司在管理机制上将进一步独立于中国电信集团。

付亮也认为,相对于过去的集团化运作,各大运营商旗下子公司逐渐独立经营将是大势所趋。付亮对《证券日报》记者介绍称,“翼支付原来被认为是中国电信的支付工具,未来将以独立的形式运作,通信运营商旗下的其他子公司也一定会走‘独立运营’这条路。”

“中国电信未来肯定会分拆其他子公司单独上市。”通信行业资深观察专家王征南对《证券日报》记者表示,在王征南看来,翼支付引进战投,此举并非传统意义上的混改,更像是电信企业

对金融板块部分业务进行的一次创新运作。从目前来看,翼支付已经是一个较为合格的互联网金融公司了,更适合市场化发展模式。

谈及混改思路,付亮介绍称,中国电信一方面本身不缺资金,能够独立解决集团运营发展的资金问题。另一方面,通过局部混改引入战略伙伴,能够激活子公司的活力,提升子公司的市场地位,还能提升中国电信集团本身的综合竞争力。因此,对于中国电信集团而言,局部混改是一个很好的操作模式。

“出于公司体量的考虑,中国移动未来也会倾向于局部混改。”王征南认为,“中国移动旗下子公司独立IPO的案例也会出现,极有可能由中国移动咪咕公司打响移动子公司上市的第一枪。”在王征南看来,视频彩铃会是一个重要发展方向,这将为咪咕公司的市场前景带来较大想象空间。

“几大电信运营商未来一定会采取更积极的资本运作。”付亮认为,除了引入战略投资者外,电信运营商混改的路径本来就有多个选择。“引入资本,能提升公司竞争力,拓展公司业务范围;局部混改,能让子公司获得新的发展机会;运营商还能通过对外投资,成为有上市潜力公司的战略投资者。”

荣盛发展分拆物管上市 荣万家向港交所递交招股书

■本报见习记者 张晓玉

2018年以来,在房地产行业融资受限的背景下,房企不断拓宽融资渠道,分拆体系内物管公司在港上市逐渐成为热潮。据《证券日报》记者统计,截至目前共有23家境内外房企选择赴港上市。其中,2014年至2017年期间,共有6家赴港上市;2018年及2019年,分别有5家及9家发行港股上市;2020年以来上市的境内房企已达3家,此外还有9家境内外房企已申请但尚未上市。

伴随赴港上市的热潮,荣盛发展在6月29日发布公告称,公司收到控股子公司荣万家生活服务股份有限公司(简称“荣万家”)通知,荣万家已于2020年6月24日向香港联交所递交首次公开发行境外上市外资股(H股)并在香港联交所主板上市的应用资料。

香颂资本执行董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时谈到:“房地产行业对资金流动性的需求非常强,属于资本密集型产业。在严格的宏观调控下,各传统融资渠道陆续受限,对于部分房企来说,分拆物管管理部门进行融资就成了最新的一种‘补血’方式。物管公司具有稳定的收入和稳健的成长前景,所以成为很多房企打通融资新渠道的首选。另外,企业借助资本市场做大做强后,也能在高速增长的高毛利的增值服务市场获得更大份额。”

中国房地产数据研究院院长陈晟在接受《证券日报》记者采访时表示:“境内物企一般选择赴港上市,主要原因是境外上市条件和关联交易相关审核要求较境内更为宽松。鉴于大部分物管企业的业务高度依赖于母公司房企,关联交易对其业绩贡献占比较大,通过A股上市的相关审核难度较大。”

净利润 年复合增长率达62.2%

招股书显示,荣万家成立于2000年。在荣万家的股东中,荣盛发展持有83.52%的股权,河北中鸿凯盛投资股份有限公司持有8.06%的股权,廊坊市荣盛睿享商务信息咨询中心(有限合伙)持有8.42%的股权。

荣万家主营业务为物业管理服务、非业主增值服务及社区增值服务。2019年,荣万家实现营业收入12.51亿元,其中,上述三项业务收入分别贡献了6.8亿元、4.29亿元、1.41亿元,占比分别为54.4%、34.3%、11.3%。

招股书还显示,2017年、2018年及2019年,荣万家实现营业收入分别为7.09亿元、8.79亿元和12.51亿元,年复合增长率为32.8%;实现净利润分别为4192万元、7487万元和1.1亿元,年复合增长率为62.2%。

收入的连年增长与在管面积有直接关系。根据沙利文公司(Frost & Sullivan)发布的数据,全国物业管理行业在管面积由2013年的261亿平方米提升至2018年末的335亿平方米,年复合增长率为5.12%。

根据中国指数研究院数据,荣万家在2020年中国物业服务百强中排名第19位,同时还是河北省综合实力、在管建筑面积第一的物业服务企业。

公告显示,截至2019年12月31日,荣万家服务共管理251个物业管理项目;在管总建筑面积为4840万平方米,总合约建筑面积为7560万平方米。

在管面积 几乎全靠母公司提供

对一家大型物管公司来说,地产母公司既是背后靠山,又是高速增长的驱动力。2018年,荣盛发展实现销售额1015.63亿元,同比增长49.6%;2019年实现销售额1153.56亿元,同比增长13.58%。

与多数房企企业分拆出的物业公司一样,荣万家的在管面积基本都是靠母公司输送。招股书披露,2017年-2019年,荣万家的在管建筑面积中分别有100%、99.98%、99.5%都是来自荣盛发展集团,这些物业所提供的物业管理

服务所得收入分别约为4.36亿元、5.35亿元、6.78亿元,分别占同期物业管理服务所得收入的100%、99.9%及99.8%。

沈萌对《证券日报》记者表示:“绝大多数物管公司都是房地产开发企业附属配套的业务承担平台,因此严重依赖母公司这个单一客户,分拆IPO也是希望以此作为母公司的开发业务‘输血’。”

国信证券分析师徐进表示,目前物业管理行业仍是一个高度分散的行业,根据统计局数据,2018年末全国物业管理企业仍超过20万家,各地物业服务水平参差不齐。尽管物业管理企业数量近年来仍有所增加,但随着相关政策、市场竞争及信息技术的变化,物业管理行业的集中度仍在逐年提升,市场份额不断向优质龙头企业集中,百强物业管理公司的市场份额快速提升。2014年至2018年,百强企业的全国市场份额已从22.6%上升至39.7%,预计未来百强企业市场份额仍将持续走高,优质的龙头物管企业将获得远高于行业平均增速的成长。

房产评论人、楼市新说出品人陈雷在接受《证券日报》记者采访时表示,“物管公司赴港上市成为热门,并不代表所有的物管公司都适合去上市。头部房企可以依托强大的开发公司作为基础,但中小型物管公司上市则需谨慎”。

“禁塑令”下的新风口 瑞丰高材发转债抢占生物降解赛道

■本报记者 王 健

6月30日晚间,瑞丰高材公告《向不特定对象发行可转换公司债券预案》,公司本次向不特定对象发行可转债拟募集资金总额不超过3.4亿元,其中3.2亿元重点投向公司年产6万吨生物降解高分子材料PBAT项目。公司方面表示,随着新版限塑令逐步在全国推行,公司通过此次可转债募资加速推进该项目,布局生物降解塑料赛道,重在培育除PVC助剂业务之外公司新的利润增长点。

“禁塑令”逼出新的增长点

瑞丰高材深耕PVC助剂行业多年,公司现有产品面对的下游企业均为PVC制品企业,市场竞争日趋激烈。伴随“禁塑令”渐行渐近,瑞丰高材开始将目光聚焦到PBAT生物降解塑料上。

据了解,PBAT属于热塑性生物降解塑料,是目前生物降解塑料研究中非常活跃和市场应用最好的降解材料之一。公司一位技术人员向《证券日报》记者介绍称,PBAT是己二酸丁二醇酯(PBA)与聚对苯二甲酸丁二醇酯(PBT)的共聚物,具有良好的生物降解性,热稳定性及力学性能也很优良,可广泛应用于包装、餐具、一次性医疗用品、地膜等领域。目前,公司下属研究中心通过自主研发及技术合作,不仅掌握了相关技术,且已顺利通过中试。

早在今年3月份,公司即披露了该投资计划,此次通过募投项目的实施,公司将快速布局生物降解塑料赛道,形成年产6万吨PBAT产能,帮助公司在巩固PVC助剂业务的基础上建立另一可靠的利润增长点,提升公司整体盈利能力。

根据披露的相关信息,此次募投项目年产6万吨生物降解高分子材料PBAT项目总投资3.2亿元,拟于山东省淄博市沂源化工产业园公司现

有厂区内建设,占地面积为35亩,不需新征土地。项目计划建设期为1.5年,建设完成后产能逐年释放,预计第3年进入满负荷生产状态,项目达产后预计年均新增营业收入11.52亿元,与2019年公司营业收入12.13亿元相距不远。公司方面还表示,实施此项目,可在一定程度上规避PVC制品行业所面临的系统性风险,增强公司整体抗风险能力。

生物降解塑料迎发展风口

长期关注瑞丰高材的财通证券分析师张兴宇在接受《证券日报》记者采访时表示,全球“禁塑令”已成燎原之势,我国从2007年就出台了“限塑令”,大大推进了中国“禁塑”的步伐。

据了解,今年1月份,国家发改委、生态环境部公布的《关于进一步加强塑料污染治理的意见》明确指出,“到2020年底,我国将率先在部分地区、部分领域禁止、限制部分塑料制品的生产、销售和使用;到2022年底,一次性塑料制品的消费量明显减少,替代产品得到推广”。

随着国家陆续出台各项治理措施以及人们环保意识的不断加强,生物降解塑料对传统塑料制品有着广阔的替代空间,这也是瑞丰高材抢抓机遇布局该赛道的主要原因。

资料显示,2018年全球生物降解塑料市场规模约39.7亿美元,至2024年有望达到103亿美元,年均增速17%。我国是全球最大的塑料生产国与消费国,特别是在应用最广的塑料袋和地膜领域。据统计,我国每年塑料袋消耗量在70万吨至80万吨之间,农用地膜消耗量超过120万吨,一旦实现大规模替代,将为生物降解塑料提供巨大的市场空间。

张兴宇认为,相关政策的出台和关键行业旺盛的替代需求,使得可降解塑料的发展迎来历史机遇,瑞丰高材布局生物降解塑料这一蓝海,有望为公司业绩高速增长奠定基础。

美邦服饰回应董事长被“限高” 公司经营一切正常

■本报见习记者 郑馨悦

日前,因未能执行上海市黄浦区人民法院生效判决,美邦服饰公司及董事长胡佳佳被法院限制高消费。对此,美邦服饰董秘胡周斌在7月1日接受《证券日报》记者采访时回应称,董限制高消费令已经解除。胡周斌同时还回应了市场对业绩的质疑,称“目前公司经营一切正常”。

“美邦聚焦于18岁至25岁之间的年轻消费群体,旨在满足年轻人对差异化、潮流、时尚的着装需求。”胡周斌在接受采访时称,随着宏观层面的经济增速放缓,加上上半年疫情的冲击,消费行业受到的影响尤为显著,国内外头部快时尚品牌均出现短期业绩下滑的现象。不过,随着疫情阴霾的褪去,供应链运转恢复,快时尚行业企业仍以抓住新的市场机遇,及时调整营销策略,蓄势待发。

董事长被限高 源于几十平米物业争端

6月28日下午,一则网上流传的消息称,美邦服饰因未能执行上海市黄浦区人民法院生效判决,法院对公司及其董事长胡佳佳限制高消费。

据公司董秘胡周斌介绍,此事涉及美邦服饰在上海市南京东路商铺的承租事宜,美邦服饰实际承租了5层,其中1003、1004室的2位业主在租赁合同到期后不愿意续约,想收回房屋自用,法院经审理后判决美邦服饰退还房屋和支付相关费用。

美邦服饰表示,公司于判决生效后积极配合法院执行判决,已按期向以上业主支付全部应支付的款项,但因以上业主所持物业为公司整体租赁的建筑物中的一部分,在整体建筑物中的具体坐落区域难以确定,且牵涉其他业主,该项物业退还暂时无法完成。

据胡周斌介绍,1003室、1004室的承租建筑面积各约16平方米,因为区区几十平方米的房屋租赁争端,导致公司及董事长被限制高消费,这是美邦服饰所没有想到的。虽然该限高令已解除,但市场影响已经产生。胡周斌解释称,此事主要源于各方信息沟通不充分、不及时,产生了误解。

中国电子商务研究中心特约研究员董毅智律师对《证券日报》记者表示,此事说明美邦在内控上存在一定问题。“这样一个简单的案件,被放