证券日报 2020年7月9日 星期四

天龙光电面临第三次“保壳战” 拟设立三家公司经营新能源

本报记者 兰雪庆

自今年5月份大有控股通过司法拍卖方式取得天龙光电原控股股东常州诺亚持有的10%股份而上位第一大股东后，第三次保壳的“天龙光电”转型之路又有新动向。

日前，天龙光电发布公告称，公司拟以自有资金设立全资子公司常州盛龙新能源有限公司、全资孙公司常州龙焱新能源开发有限公司。同时，拟与杰梅(河南)风电设备制造有限公司(简称“杰梅风电”)共同投资设立项目公司常州盛有新能源设备制造有限公司。

据悉，上述投资金额合计达2090万元。《证券日报》记者就此事致电并发函至天龙光电，而公司相关人员截至发稿日并未给予回复。

转型新能源 新股东背后资本引关注

据了解，天龙光电本次拟投资设立的三家公司业务均与新能源产业相关，公司早在2019年度网上业绩说明会上就表示，2020年度，公司将多渠道争取与政府、其他企业投资合作，借助新入股东在新能源行业的丰富资源，将公司业务向新能源行业拓展。

然而对于新股东大有控股在新能源领域的资源情况，记者通过天眼查发现，大有控股旗下涉及“新能源”的公司为大有新能源科技有限公司，然而其经营范围涵盖农业技术咨询；建筑材料设计；电气机械设备销售等诸多领域，业务十分庞杂，其在新能源行业的资源优势并未凸显。

对此，中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受记者采访时表示：“天龙光电的新股东大有控股刚刚成立不久，自身除宣传以外并无实质的新能源行业资源优势，但不能否认大有控股具有除自身业务以外的新能源行业资源。”

据悉，大有控股的法人冯兆麒同时是南京晅昇源新能源科技有限公司执行董事及法人，此前也曾任职中海阳能源集团运营中心总监，股东王广收和韩冰分别曾就职于贵州电建和国能生物发电集团。

“大有控股的主要成员曾有新能源行业企业的高管经历，一定程度上也可以说具有相关行业的人脉、社会关系、行业运营经验等资源。”盘和林表示。

值得一提的是，本次新上位的大有控股背后资本也引发了投资者的猜测和关注。据盘和林分析，“大有控股去年11月份刚刚成立，注册资本达5000万元，就股东背景和近期的动作来看，背后很有可能是多家能源公司共同携手成立的平台公司，目的便是通过资本运作低价拍得天龙光电股份并成为控股股东，以取得天龙光电的生产、渠道、投资合作、土地厂房等核心资源。”

刘文平“挂帅” 高层大变动再拼保壳

天龙光电自2009年上市以来经营业绩一直坎坷起伏。2012年—2017年的6年时间里，公司两度陷入亏损和保壳的怪圈。受光伏531政策的影响，公司生产线自2018年12月份以来都处于停产状态。财务数据显示，公司2018年、2019年已连续两年亏损，若2020年业绩不能扭亏，将有暂停上市的风险。

针对这一关键性的“保壳年”，天龙光电于今年5月份、6月份经历了人事“大换血”，包括原董事长陈文、原总经理于涛在内的4名董事和3名监事提交辞职报告，由刘文平担任公司新董事长兼总经理。

值得一提的是，刘文平自2006年保获微电子学与固体电子学博士学位后，在MEMS(微机电系统)、光伏、LED等行业拥有丰富的从业经验。此次刘文平执掌天龙光电并肩负“保壳”重任，或将发挥其自身优势为公司多晶、单晶炉等业务生产提供帮助。

而谈及本次向新能源行业转型的可行性时，盘和林表示：“天龙光电近年来的业绩一直堪忧，借助控股股东资金实力和行业资源，转向具有良好前景的新能源领域确实是一个不错的选择，有希望转亏为盈、扭转经营困顿局面，但具体成效如何还有待观察。”

振德医疗上半年净利预增超9亿元 医疗防护产品订单饱满

本报记者 吴文婧

7月7日晚间，振德医疗公告称，预计上半年净利润与去年同期相比将增加9.25亿元-9.55亿元，去年同期净利润为6010.5万元。其中，2020年上半年振德医疗防疫类防护用品预计实现销售26亿元-27.20亿元，较上年同期大幅增加了25.66亿元-26.86亿元。

业绩突飞猛进股价也给力，7月8日开盘振德医疗股价封住涨停，截至收盘，还有近2万手买盘挂单。今年以来，振德医疗股价涨幅已经超过4倍。

“公司当前平面口罩日产能达800余万只，包含了一次性使用医用口罩、医用外科口罩、儿童口罩在内，KN95口罩日产能达100余万只，防护服与隔离衣日产能合计5万余件。”7月8日上午，《证券日报》记者致电振德医疗投资者公开电话，证券部人士回应称，“目前，公司口罩等防疫产品的订单较为饱满，但随着疫情防控的进展和行业产能竞争增加等因素影响，后续防疫类产品销售是否继续保持大幅增长存在不确定性，我们已经在公告中向投资者充分提示了风险。”

事实上，受疫情影响，口罩、医用防护服等医疗防护用品在今年年初成了极为稀缺的物资，也吸引了大量资金进入。中国医疗器械行业协会中医医疗器械专委会研究中心主任许佳锐向《证券日报》记者表示：“医疗器械企业投资主体正趋于多元化，以往医疗器械产业的投资主体主要为传统的专业投资机构和产业链相关的企业，随着医疗器械领域投资热度不断增长，包括国药、九州通等大型医药企业，阿里、腾讯、百度等互联网企业以及美的、格力、海尔等为代表的先进制造业企业都在跨界进入。”

规模以上企业比例远低于医药行业，”许佳锐向《证券日报》记者分析称，由于疫情的影响，全国各地掀起了一波“医疗器械”狂潮，然而对于医疗器械这一门槛极高的专业领域，迫切需要一系列的产业大数据用于支撑科学决策，“此外，随着科创板的推进，医疗器械已逐步成为登陆科创板企业数量最多的细分领域之一，未来也将诞生越来越多的专业化医疗器械产业大数据机构。”

此外，振德医疗证券部人士还表示：“上半年受疫情影响公司防护类产品较往年的增长幅度是非常大的。不仅仅是防疫类产品，我们原有产品的销售收入增长幅度也是很可观的。这与公司一直致力于打造国内市场全渠道优势和与国际客户间的良好合作体系、良好供应链能力和行业口碑是分不开的。”

公告显示，振德医疗2020年上半年实现剔除防疫类防护用品后的销售收入为11.20亿元-12亿元，较上年同期增加3.99亿元-4.79亿元，同比增长55%- 66%。振德医疗公告称，2020年上半年公司销售渠道得到了进一步快速扩张，提高了整体市场占有率和覆盖率，产品整体毛利率提升。

免税新政落地刺激旅游购物潮 海航“随心飞”产品秒光

本报记者 赵 琳

航空公司“花式自救”又放大招。继前期东航“周末随心飞”产品引发抢购热潮后，海航日前推出的“海航随心飞 欢聚自贸港”产品再次火爆全网。

7月6日，海航“随心飞”产品线上发售，由于抢购火爆，导致海航APP访问量激增，一度崩溃。海航当晚发布信息，将产品调整销售方式改为在淘宝直播进行。7月7日中午和晚上的两次直播，关注度依旧不减，观看直播人数超过57万，“随心飞”产品瞬间秒光。据《证券日报》记者测算，在短短两天时间，海航已入账近3000万元。

海航“随心飞”产品火爆的背后是游客对海南旅游购物高涨的热情。7月1日，海南离岛游客免税购物新政落地，每人每年免税额度从此前的3万元一举提升至10万元，让不少游客大呼“给力”。

中信建投证券社会服务行业首席分析师贺燕青在接受《证券日报》记者采访时表示：“6月份发布的《海南自由贸易港建设总体方案》以及离岛免税细则力度非常大，包括免税细则大幅放宽，一定程度上顺应了2018年海南新政以来国家对海南赋予的全新历史使命。海南后续将大幅改善原先产业较单一和营商环境等方面的问题，整体吸引力大幅提升，国际旅游岛和国际消费中心定位更加凸显。”

超过57万人观看直播

官方资料显示，海航的“随心飞”优惠机票产品，首批价格为2699元，第二批价格为2999元，可以在2020年7月20日-2020年12月31日(除9月30日-10月8日)内，无限次搭乘海航集团旗下的12家航司运营的海南进出港(海口、三亚、博鳌)国内航线。同时，还赠送2880元免税店购物代金券。

由于优惠力度较大，因此产品在预热阶段就备受关注。7月6日，“随心飞”首批产品上线，一小时售罄。当晚，海航发布产品销售模式调整公告，改为7月7日上午11:30-12:30和晚上20:00-21:00，在淘宝直播间销售，每场直播销售4000套。

直播数据显示，两场直播观看人数合计超过57万，累计点赞人次超118万次。晚上20:30是直播放票限时抢的时间，当《证券日报》记者20:35进入直播间的时候已无法购买，仅显示“有买家未付款，您还有机会购买”的字样，而当时的成交数量显示“月销已达5507笔”。晚上21:00，随着直播的结束，所有机票也都名花有主，海航旗舰店里已空无一物，不过，店铺的粉丝数已高达6.1万。

浙江财经大学东方学院电子商务专业副教授林立伟在接受《证券日报》记者采访时表示：“海航转战淘宝直播后，预订产品的入口从此前仅能在官网APP下单，增加到淘宝、飞猪等，方便游客购买。产品很快售罄主要是产品定位明确，针对的就是免税新政出台后，前往三亚购物和度假需求的人群，特别是即将到来的暑期出游人群。”

海南或成国内“购物天堂”

7月1日，《关于海南离岛旅客免税购物政策的公告》正式实施，离岛旅客的免税购物额度从每年每人3万元提高至10万元，离岛免税商品品种由38种增至45种，并取消单件商品8000元免税限额规定。同程旅行大数据显示，7月1日当天，三亚机票及当地酒店的搜索量较前一日增长近200%。

“这个来得真是太及时了。我原本就打算暑假带孩子去三亚旅游，同时顺道去免税店购物，当时还担心3万元的额度不够，现在终于可以大胆买买买了。”深圳的于女士对《证券日报》记者说道。

7月5日是海南免税新政后的首个周末，《证券日报》记者微信朋友圈有人发了一张三亚机场免税店提货的照片。从照片来看，提货的顾客排起了长龙。

《证券日报》记者了解到，为减少排队等候时间，提升离岛旅客购物体验，三亚凤凰国际机场将新增一个免税提货点，提货窗口将由原来的18个增加至38个。新增免税提货点正在施工中，预计将于7月10日前完工并启用。

“新的离岛细则将刺激未来入岛人次，免税消费转化率，客单价均将大幅提升，海南免税消费迎来历史性机会。”贺燕青对《证券日报》记者表示，“海南将成为未来国内旅游及拉动消费回流，促进免税发展的主力渠道。新的起点上，海南区域后续的政策红利或持续，海南的示范效应将更强，整体体验大幅提升，或成为国内的‘购物天堂’。”

本版主编 于德良 责 编 刘斯会 制 作 张玉萍
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

打破民航核心IT系统国外垄断 恒拓开源募资3亿元挂牌新三板精选层

投资要点：

1.公司主要从事行业应用软件开发和专业技术服务，已成为保障我国民航业安全运行的核心软件供应商之一，同时也是Sabre、Jeppesen等国外软件厂商在我国民航信息化安全运行领域的可靠替代者；

2.公司先后并购三赢伟业和智能航空两家公司，减少外部竞争，进一步提高在民航业信息化的市场份额和市场地位，提升了针对民航业的高质量、全方位的服务能力；

3.公司2018年度、2019年度实现扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润分别为1,893.29万元和2,263.56万元，均不低于1500万元；扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为9.48%和12.00%，均不低于8%，达到精选层进层标准；

3.公司持续结合民航业多层次、多维度的信息化需求，紧跟行业技术发展趋势，开展先导性的研发，打造围绕民航业智慧化为核心的新一代IT产品，并与阿里云、腾讯云合作，布局航空云计算。

受益于民航运输需求增长 推动智慧民航服务升级

民航业是高科技综合运用的集中领域，对国计民生有着极为重要的影响，当前人工智能、物联网、云计算、移动互联网和大数据等技术正在加速同民航业的广泛应用和深度融合，将全面实现行业安全、服务、运营和保障等的智慧化运行，民航运输系统将由自动化、数字化向智能化、智慧化方向提升转变。

恒拓开源是由Redhat&JBoss世界创新奖的首位华人获奖者马越先生在2007年回国后创办的高新技术企业，运用开源技术为南方航空开发的统一客户资料和行为管理系统(CBD-SVC)使公司成功进入到民航信息化服务领域。2019年公司对航空行业客户销售收入占主营业务收入的比例分别为78.98%，服务客户包括中国国航、东方航空、南方航空、海南航空、深圳航空等国内49家运输航空公司(截至2018年底，我国共有运输航空公司60家)，公司向上述客户提供IT信息化服务，其中有35家航空公司长期使用公司自主研发的航班运行控制(FOC)系列产品。此外，公司客户群还包括国内多个年旅客吞吐量1000万人次以上的大型机场，中国航油、中国民航飞行校验中心、中国民航大学等民航保障企业及科研院所。

目前，公司在民航领域开发运行的IT系统每日最多为国内12,000架次的航班提供运行控制及保障服务；每年最多为3,000万人次旅客提供购票和旅行服务。为中国航油提供的智慧加油自动化系统，广泛应用于北京首都国际机场、上海浦东国际机场等国内160余个机场。

图1：2013年-2019年民航旅客运输量、旅客周转量变化

在近年GDP增速持续放缓的大环境下，行业客运量仍保持高速稳步增长，体现了较强的需求韧性，随着我国人均可支配收入的增长，以及因私出行需求的持续增长，国内民航运输需求将维持较快增速，航空运输业未来仍有较大的发展空间。尤其在国家政策的大力推进和我国航空运输业数字化转型建设的要求下，未来我国航空运输业IT投资将保持持续增长态势，为我国智慧民航的发展提供广阔的市场空间。

产品实现民航IT国产替代 加大研发顺应新技术趋势

中国民航业的信息化综合水平曾长期落后于欧美发达地区，其中仅飞行计划系统就曾有Sabre、Jeppesen、Sita等国际软件信息公司长期占据国内航空公司相关市场。随着我国对于信息安全意识的逐步提升，在国家产业政策的支持以及行业内民族企业技术力量的不断提升下，以恒拓开源为代表的国内软件厂商，正逐步实现对国外垄断民航核心IT系统的技术突破，推动关键领域软件的国产化替代。

公司是国家高新技术企业，拥有软件企业和软件产品“双软认证”，获得国际航空运输协会颁发的新分销能力(NDC)三级认证，也是国内率先获得全单(ONE Order)认证的IT供应商。公司拥有166项软件著作权，通过了ISO9001、ISO20000、ISO27001质量体系认证。公司在全国十余个重点城市设立了分支机构，建立了完善、高效的营销服务及产品交付体系，拥有超过六百名各类IT工程师和技术专家，具有全时多区域的敏捷交付能力。

在民用航空信息化领域，公司主要产品分为智慧航空公司系列产品和智慧机场系列产品两大类，如下所示：

业务名称	2019年营业收入	系列产品	产品内容
智慧航空公司	16,347.8万元	航班运行控制(FOC)管理解决方案	包括运行控制管理、机组资源管理、航班资源管理、飞机资源管理、航空安全管理、地面保障管理及智能化运行分析等方面，该产品直接关系飞机的飞行效率和运行安全，是航空公司最重要的IT系统之一
		营销服务管理解决方案	包括航线网络规划管理、旅客管理、电子商务平台、营销数据分析及服务支撑等方面
		机务维修管理解决方案	包括机务维修管理、航材管理、机载软件构型管理等方面
智慧机场	5,657.95万元	基于机场综合保障所需的指挥调度、安全监控、航油管理等领域的整体解决方案。	

图2：公司民航业务系列产品

其中，公司核心产品——航班运行控制(FOC)管理解决方案的主要竞争对手为国外软件厂商，公司充分利用国内地域优势，在保证产品技术先进性、稳定性、可靠性、符合我国国情和个性需求的前提下，成本低于国外同类产品。公司建立了全国性的客户服务体系，具备全时快速响应、多区域同步交付的能力。目前，公司在全国重点城市设有10余个分支机构、8个交付中心，较强的本地化服务能力，既有利于公司维护已有客户的稳定，又有利于区域性业务的开拓，多区域覆盖的战略布局为公司业务拓展和服务质量提升奠定了坚实基础。

按产品类型划分，公司业务主要包括软件开发及技术服务、系统集成及服务、运维服务三类，其中软件开发及技术服务业务占有绝大部分的收入比重。软件行业作为具有技术换代周期短的高科技行业，需要企业不断进行研发投入。2017年-2019年，公司研发费用稳步增加，分别为744.31万元、1,111.43万元、1,158.06万元，主要是公司非常重视产品研发能力改进，始终保持较高水平的研发投入。

公司顺应新技术的发展趋势，利用大数据、云计算、物联网、人工智能等新一代信息技术，在公司现有产品的基础上，通过引入微服务架构，逐步建立业务中台和数据中台，形成覆盖航空公司整体业务、以数据为基础的智慧民航解决方案，进一步提升公司产品和服务的标准化、敏捷化和智能化，为我国民航业的安全发展和数字化提升保驾护航。

值得关注的是，公司已开始布局航空云计算领域，已与阿里云、腾讯云达成合作伙伴关系。

打造应用平台 非航空业务围绕重点行业积累知名客户

公司除了为航空公司、机场及民航保障企业提供安全自主可控的软件服务及整体解决方案，同时为政务、电信、汽车、制造业及医药健康等领域的大中型企业及政府单位提供定制化软件开发及信息技术外包服务，积累了如国家税务总局、中国移动、长安汽车、联想、美的、欧派家居、华润三九等一批国内知名企业及政府客户。

从2017年开始，公司已逐步将业务向智慧航空业务和智慧机场业务聚焦，对非航空客户相关业务及组织结构进行了收缩调整。到2019年，非航空业务仍为公司贡献5,855.85万元收入，占总营收的21.02%。

对于软件和信息技术服务业来说，实现同类软件功能的底层技术原理往往都是相似的，公司主要从事行业应用软件开发和专业技术服务，针对客户行业特性和业务场景提供的个性化解决方案都是基于Java、JavaScript、HTML5、.Net、C/C++等基础编程语言进行开发。公司的部分核心技术可应用在航空与非航空领域具有相似功能模块的IT系统上，例如运用跨平台移动应用开发技术可以实现IOS、Andriod等多平台一次性开发和运行，基于此技术开发实施了南航移动运行网、海航移动营销平台等航空领域项目，以及长安汽车移动协同办公平台、无限极移动OA平台等非航领域项目；运用微服务应用与管理技术，可实现开发与运维一体化集中管理监控和治理，提供全面微服务开发基础能力和系统服务运维管控和预警能力，广泛应用在软件开发和系统服务运维管理。

目前，公司以民航信息化为核心领域，其他行业为拓展领域，非航空板块的未来发展方向和发展战略主要围绕重点行业领域、沉淀技术打造平台两个方面。一方面，公司将基于已实施交付的项目经验，继续深化与长安汽车、联想、欧派家居、华润三九、无限极等大型客户的长期合作，深耕制造业、医药健康等重点行业，助力客户实现数字化升级。另一方面，公司基于沉淀对重点行业领域的技术积累和业务经验，运用新技术赋能，努力尝试打造成熟化平台和精品化应用。

借力新三板拓宽融资渠道 进一步提高市场地位

随着企业数字化转型的加速推进，恒拓开源对客户需求进行不断挖掘，树立公司品牌、开拓市场知名度需要完善营销体系，增加市场推广费用。公司仅靠自有资金难以充分满足日益扩大的研发投入与市场拓展需求，需要通过资本市场进一步拓宽融资渠道。

公司于2015年12月份在新三板挂牌，成为公众公司，产生了较好的品牌效应，获得通畅的融资渠道。挂牌以来，公司实施了4次非公开发行，累计实际募资净额为1.92亿元，其中两次增发目的为购买资产：通过分阶段对三赢伟业、智能航空的收购，公司将服务范围拓宽至智慧机场领域，进一步提高在民航业信息化的市场份额和市场地位，有利于公司实现聚焦民航业信息化服务的战略规划。

完成收购后，恒拓开源得以进一步扩大在航空信息化领域的服务能力，有效整合各方资源，并打造“恒赢智航”这一综合性品牌，形成各方成功实施案例、市场渠道、售后服务体系的彻底打通，提高在领域内的品牌影响力，进而实现业绩的新一轮增长，公司2019年收入金额、客户数量和订单数量较2018年均有所增加。

通过定增，公司还引入了战略投资者、战略合作伙伴，在资金、业务等方面的广泛合作，公司的法人治理结构也进一步完善。截至公开发行说明书签署日，中国智能交通系统(控股)有限公司通过子公司亚邦伟业和西藏智航间接持有公司30.05%股份。通过与其他自然人股东签署《一致行动协议》，公司实际控制人马越合计控制公司40.30%的股份，对于公司控制权保持稳定。

随着近年来深化新三板改革措施落地，公司进一步跟进改革步伐：2018年5月份成功入选创新层，2020年2月份进入向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的辅导期，辅导期结束后，5月份正式申报精选层挂牌。6月30日，全国股转系统挂牌委员会召开2020年第14次审议会议，公司精选层挂牌获通过，将发行不超过3856万股人民币普通股，拟募集资金30696.11万元。

公司本次发行的募集资金主要用于基于中台架构的航班运行控制(FOC)系列产品升级项目、航空行业专属智能云建设项目、补充流动资金三个方面。募投项目建设完成后，公司通过产品的研发升级和加大客户拓展，将实现建设期年均7,396.67万元，建成后第一年13,980万元的新增营业收入，据此计算募集资金投资项目的实施将使公司的营业收入和净利润大幅增加。 (怀新投资)(CIS)