

赢双科技供应商疑点重重

彬伊精密尚未成立便开始合作

在赢双科技大供应商名单中,上海彬伊精密模具有限公司(以下简称“彬伊精密”)是不得不提及的一个。

招股书显示,赢双科技是我国最早专业从事旋转变压器研发和生产的民营企业之一,公司采购的原材料主要包括铁芯、骨架、安装线、漆包线等,其中铁芯、骨架的采购集中于个别供应商。

彬伊精密为赢双科技骨架主要供应商,与公司合作始于2013年。而值得一提的是,彬伊精密成立于2016年,注册资本仅为50万元。

2016年3月21日,季小兵、季冬梅决议共同出资50万元设立彬伊精密,当年3月28日,彬伊精密完成工商设立登记,季小兵、季冬梅分别持有彬伊精密80%、20%的股份。

上述情况也引发了监管层关注,上交所要求赢双科技说明彬伊精密的历史沿革,公司与彬伊精密合作早于彬伊精密成立的原因,彬伊精密注册资本、自身经营情况与公司合作规模是否匹配,相关交易定价是否公允等。

对此,赢双科技表示,公司与彬伊精密合作前,曾与上海学利机械科技有限公司(以下简称“学利机械”)合作,向其采购骨架产品。彬伊精密法定代表人季小兵曾在学利机械任职,负责模具设计业务,为公司当时与学利机械合作的负责人,公司早期采购的注塑模具、骨架模具均为季小兵负责设计开发,与公司建立了良好的合作关系。

2016年,季小兵从学利机械离职后创立彬伊精密,赢双科技基于历史上与季小兵的良好合作关系以及对个人专业技术能力的认可,开始与彬伊精密建立合作。

IPO排队半年时间,上海赢双电机科技股份有限公司(以下简称“赢双科技”)近期对外披露了一轮问询回复意见。招股书显示,赢双科技专业从事旋转变压器产品的研发、生产和销售,公司拟科创板IPO募资8.47亿元。不过,想要顺利闯关上市似乎并不容易,赢双科技IPO背后供应商疑点较多。



报告期内 赢双科技向彬伊精密采购情况一览

时间	采购内容	采购金额	采购金额占比
2020年	骨架	172.7万元	18.03%
2021年	骨架	769.02万元	20.07%
2022年	骨架	1730.2万元	21.58%

彬伊精密营收依赖赢双科技

赢双科技采购量或采购金额占供应商的销售收入比例整体较低,只有彬伊精密主要为赢双科技提供服务,数据来看,彬伊精密约85%营收来自赢双科技。

在赢双科技主要供应商名单中,还有万耀精密、上海申远高温线有限公司、杭州益利素勒精线有限公司、浙江川电钢板加工有限公司、宁波大和铁芯有限公司等,报告期内,赢双科技采购金额占上述供应商销售收入的比例均在25%以下,其中对杭州益利素勒精

线有限公司采购金额占其销售收入的比例更是小于3%,而唯独对彬伊精密的采购金额占其销售收入的比例在85%左右。

对于公司采购额占彬伊精密销售总额比例较高的原因,赢双科技表示,近年来,随着公司相关型号产品逐步实现量产销售,相关骨架采购量大幅增长,公司对彬伊精密的骨架采购金额大幅增长。由于公司在与彬伊精密合作过程中商业信誉良好,不存在拖欠货款的情况,出于降低回款风险及保护公司技术秘密的考虑,彬伊精密基本不再开展与其他客户的骨架业务合作,主要为公司提供骨架等产品。

数据显示,2020—2022年,赢双科技向彬

伊精密采购金额分别约为172.7万元、769.02万元、1730.2万元,采购金额占比分别为18.03%、20.07%、21.58%,均是赢双科技的第一大供应商。

中国国际科技促进会科技产业投资分会副会长兼战略投资智库执行主任布娜新对北京商报记者表示,单一供应商主要营收依赖发行人,这种情况下要核查供应商是否专为服务发行人而设立、相关股东之间是否有其他利益关系等。

股权关系显示,赢双科技实控人为蔡懿,合计控制公司38.1%的表决权,并担任公司董事长、法定代表人。

阔深精密成立当年成供应商

赢双科技的另外一家供应商阔深精密模具(常州)有限公司(以下简称“阔深精密”)也有疑点,公司成立当年就与赢双科技进行了合作。

资料显示,阔深精密2019年4月成立,控股股东为周菊凤,持股比例为99%。实际控制人为周菊凤、巢波。2019年,赢双科技就开始向阔深精密采购,不过,2019年、2020年采购金额较小,占比较低,未进入赢双科技前五大供应商。

2021年,因赢双科技委托阔深精密开模的J37、J52等型号产品销量大幅增加,使得公司向其采购量大幅增加,并在当年进入公司前五大供应商。

数据显示,2021年、2022年,赢双科技向阔深精密采购金额分别约为291.76万元、528.84万元,采购金额占比分别为7.61%、6.6%,均为赢双科技当期的第四大供应商。投融资专家许小恒对北京商报记者表示,公司刚成立就与发行人合作,其中的相关背景及合理性、相关交易定价是否公允一般是监管层追问的重点。

赢双科技表示,2019年,公司拟与常州市展翔精密模具厂(以下简称“展翔模具”)合作,委托其为公司提供模具开发和铁芯加工服务;由于展翔模具自身企业性质原因影响,展翔模具管理团队新设阔深精密,指定由阔深精密与公司合作,公司基于对展翔模具合作及其团队的认可,决定与阔深精密建立合作。

同花顺iFinD显示,展翔模具由巢波100%控股,成立日期为2004年,注册资本仅5万元。针对相关问题,北京商报记者向赢双科技方面发去采访函,不过截至记者发稿,对方并未回复。

北京商报记者 马换换

最贵ST股崩了

12月19日,虽然盘中一度打开跌停板,不过“最贵ST股”*ST左江(300799)仍以跌停收盘,而这已是公司连续第5个交易日20cm跌停,5个交易日间股价已跌去近七成。除了“跌跌不休”的股价,*ST左江如今还面临着退市风险。此外,12月初,公司刚因涉嫌信息披露违法违规被立案。

连续5个“20cm”跌停

12月19日,*ST左江再度“20cm”跌停。

交易行情显示,12月19日,*ST左江低开19.21%,开盘价为62.55元/股,开盘后迅速跌至跌停。下午开盘后,*ST左江打开跌停,并直线逼近红盘,盘中最高价触及76.76元/股,不过尾盘又再度回落,最终收跌19.99%,报跌停价61.94元/股,总市值为63.2亿元,全天成交额约为3.14亿元,换手率为7.26%。

实际上,从12月13日开始,*ST左江已连续5个交易日跌停。东方财富显示,12月13日—19日,*ST左江区间累计跌幅为67.23%。

值得一提的是,因为涉及芯片等多个热门概念,今年以来,*ST左江曾遭到资金爆炒,股价一度实现翻倍,年内最高价为299.8元/股,逼近300元/股。

近期股价“跌跌不休”背后,*ST左江DPU(可编程网络数据处理芯片)业务的真实情况于12月12日晚间曝光。12月12日晚间,经过多次延期,*ST左江终于披露对深交所三季报问询函的回复。

*ST左江在问询函回复中提到,经核查,2023年1月确认的1261万元DPU芯片销售合同,交易对方为北京昊天旭辉科技有限责任公司(以下简称“昊天旭辉”)。昊天旭辉不是

产品终端用户,是贸易分销商,目前销售至北京市巨贤科技贸易公司(以下简称“巨贤科技”),巨贤科技所采购的400片NE6000芯片,截至目前,其中370片储存于仓库,20片由销售人员进行市场推广,其余10片研发领用。

对此,*ST左江年审会计师表示,巨贤科技尚未完成对NE6000系列DPU芯片实质性开发与销售,相关销售是否能最终在2023年度确认需要进一步判断。

东方财富显示,截至12月19日收盘,*ST左江仍是最贵ST股,远超排在第二名、最新收盘价为27.61元/股的*ST西域。

存退市风险

值得注意的是,*ST左江目前正面临着退市风险。

资料显示,*ST左江于2007年8月成立,主要从事网络信息安全应用相关的硬件平台、板卡的设计、开发、生产与销售。2019年10月登陆创业板。

财务数据显示,今年前三季度,*ST左江实现营业收入3372.21万元,归属净利润亏损9732.73万元。经核查,2023年1月确认的1261万元DPU芯片销售合同,会计师表示,相关销售是否能最终在2023年度确认需要进一步判断。此外,公司于2023年6月披露的

与旭辉科技、众源时空签订的5100万元合同,经与众源时空沟通,除部分测试产品以外,2023年内在庆阳项目上无法完成服务器网卡的交付验收,进而2023年无法确认相应收入。

*ST左江表示,由于客户对产品验收等情况存在不确定性,若出现较多产品未能按公司计划交付、公司2023年亏损且营业收入低于1亿元的情况,根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则(2023年修订)》第10.3.10条第一款规定,公司股票将存在终止上市交易的风险。

此外,*ST左江表示,2022年度审计报告显示,公司持续经营能力存在不确定性,目前公司相关财务指标尚未改善,持续经营能力存在不确定性。

近期,*ST左江还遭到了证监会立案调查。

*ST左江12月1日公告显示,公司于12月1日收到中国证监会下发的《中国证券监督管理委员会立案告知书》,因涉嫌信息披露违法违规,根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国行政处罚法》等法律法规,中国证监会决定对公司立案。

*ST左江表示,立案调查期间,公司将积极配合中国证监会的相关调查工作,并严格按照相关法律法规的规定和监管要求及时履行信息披露义务。

投融资专家许小恒表示,多重利空叠加,导致公司股价出现“跌跌不休”,对于投资者来说,要以公司基本面为准,理性投资。

针对公司相关问题,北京商报记者致电*ST左江董秘办公室进行采访,不过对方电话未有人接听。

北京商报记者 丁宁

侃股 Stock talking

壳资源的估值逻辑

周科亮

卖壳数量增加,垃圾股股价持续下跌,看似悖论,实则是投资者更为理性,卖壳也是净壳优先,且股价不低,垃圾壳仍然毫无价值。

近期控股权转让的案例有所增多,大股东变更也变得频繁,似乎资产重组又有了升温的迹象。但实则不然,相比以前的资产重组,现在的大股东变更明显不同,而且也没什么乌鸦变凤凰的预期。

过去的重组,通常是一家公司经营不善,新的东家先和原大股东谈判,签订重组意向协议,接着是谈判垃圾资产的处置以及债务的重组,一般公司原有资产全部剥离上市公司,由原大股东处置,原有的债主则需要同意债务重组协议,比如成立一个承债公司。此外,过程中可能还会伴随着增发新股、让渡股权等其他协议。

投资者可以发现,这里面债权人、原大股东、新大股东、持股投资者等所有人的利益,都需要最终通过股价上涨来实现,而股价上涨的诱因则是新东家注入的优质资产。但是现在手持优质资产的新东家,并不愿意把资产注入到绩差公司中进行资产重组,一方面是直接IPO并不困难,另一方面是,除了绩差股之外,还有很多业绩并不差的壳资源股可以买壳。这些都不是最重要的因素,最直接的原因是现在的很多大股东变更,新东家看上的不仅仅是上市公司的壳,还有公司的资产。

现在的大股东变更,很多都只是股东更换,而不进行大规模的资产置换,即新东家可能会带来新的资产,但公司的原有资产也依然保留。而新东家很多时候是上市公司的上下游企业或者同行,所以这种新东家变更更像是强强联合,而非买壳上市,这样的新合作模式,就注定了那些业绩亏损、问题多多的ST股票无缘参与。

此外对于ST类这样的绩差股来说,公司的现金分红肯定无法达标,这样的公司在重组后也会有相当长的时间无法进行再融资、大股东减持等操作,所以持有优质资产的新东家,一般也不会选择绩差股进行买壳重组。

实际上,注册制的实施就意味着壳资源市场的终结,虽然偶尔还会出现零星的壳重组事件,但改变不了壳资源退出A股舞台的命运。注册制之下,优质资产上市变得更为高效、通畅,壳资源的价值却在持续贬值,加之从退市政策持续推进,壳股的生存空间越来越小,一方面是买方市场的萎缩,另一方面是生存空间的压缩,双重压力让壳股变得越来越没有价值。

在此背景下,赌重组自然也就没有太高的性价比,有些机会可遇而不可求,如果投资者非要选择守株待兔,就要做好竹篮打水一场空的思想准备,毕竟壳资源最疯狂的阶段已经一去不复返。