

注册制改革引河南多方联动 “后备军”企业上市按下“加速键”

目前河南省在辅导、已验收待申报、在审、待发行企业分别为23家、5家、13家、3家

■本报记者 肖艳青 张文娟

6月19日,新强联拿到证监会IPO批文,这是6月份继捷安高科之后又一家拿到批文的河南企业。同时,仕佳光子在科创板提交注册申请。河南企业在新三板、创业板新政策机遇下正跑步进入资本市场。

据统计,截至目前,河南省共有在辅导企业23家,已验收待申报企业5家,在审企业13家,待发行企业3家。其中,创业板后备企业19家,科创板后备企业4家,新三板精选层挂牌后备企业3家。

新政策激发企业上市热情

“创业板注册制改革意味着更广泛的优质企业可以通过注册制快速实现IPO,并接受市场检验,从而提升市场运行效率。”中原证券研究所副所长牟国洪博士在接受《证券日报》记者采访时说:“新三板精选层上市引导指标有利于引导中小企业走转型升级、高质量发展道路;降低投资者门槛,有利于提升市场流动性和融资效率。对于那些自身主营业务过硬,盈利状况良好,但是暂时又达不到创业板上市要求,同时迫切需要获得融资的企业来说更加容易上市。而新三板转板机制,直接打通了新三板公司转到主板上市上的通道,有利于激励企业在精选层上市后保持良好经营势头。”

河南资本市场业内人士对《证券日报》记者表示,新《证券法》的实施为河南资本市场提供了重大发展机遇。当



王琳/制图

前注册制在科创板实施已满一周年,创业板改革及试点注册制正紧锣密鼓地推进,新三板精选层挂牌并转板上市的规则也已落地,企业上市门槛降低,上市条件和路径多元化,备案时限进一步缩短,各板块各有侧重、错位发展,又相互补充,沟通衔接,对于河南企业,尤其是科技创新企业和数量众多的中小企业发行上市来讲是重大利好。

据悉,新政策发布以来,河南相关部门迅速行动,大力支持、鼓励符合条件的企业抓住机遇积极申报创业板上市。相关数据显示,与2019年同期相比,河南省在审在辅导企业拟申报创业板的企业同比增长了16.1%,河南拟上市企业申报创业板积极性愈发高涨。

目前,河南已经有15家企业创业板首发上市。此外,捷安高科6月22日开始申购,新强联也于6月19日取得首发上市批文,已进行信息披露的仲景食

品与新乡瑞丰新材料两家公司有望成为河南首批通过注册制在创业板上市的企业。

目前,科创板上市的河南企业已有建龙微纳。今年捷报频传,仕佳光子提交注册申请,信大捷安已过问询环节,翔宇医疗、秋乐种业、金冠电气已获受理,5家公司上市在即。

据Wind数据统计,目前河南新三板企业共计302家,全国排名第9位,净资产合计约423.3亿元,在全国排名第8位。今年,河南两批次入选新三板创新层企业共计27家。

培育“后备军”加快上市进程

近年来,随着我国资本市场不断完善,大环境的提升对于河南资本市场起到了带动作用。相关资料显示,2019年河南省上市公司融资能力和活跃度明

显提升,辖区内上市公司累计通过资本市场再融资893.4亿元,为近三年最高水平,占当年河南辖区资本市场融资总额的57.85%。河南省上市公司定向增发融资规模仅次于北京、湖北,居全国第3位。

与全国第五的经济总量相比,河南资本市场功能作用的发挥尚有很大潜力。为此,河南省近年来出台了一系列政策培育资本市场后备军助推企业登陆资本市场。

多措并举加快培育多层次资本体系后备军,河南多部门在行动。上述河南资本市场业内人士表示:“多部门联动形成合力不断完善上市后资源培育机制,加强业务指导和培训,对重点企业进行实地调研,逐家解决企业上市过程中遇到的实际困难和问题,着力指导企业加快上市进程。”

2019年以来,河南省各地市出台多项鼓励政策,助推企业登陆资本市场。《河南省省定重点上市后备企业资源库管理办法》、《河南省资本市场服务专家库管理办法》、《洛阳资本市场发展专项奖励办法》等文件出台,为资本市场的下一步发展储备优质后备企业与智库资源。与此同时,河南省各地市出台多项政策鼓励企业上市融资。今年以来,洛阳、新乡、郑州、安阳等地相继发布上市行动计划,推动河南企业尤其是科技创新企业和中小企业加快发行上市脚步。

4月21日,河南省地方金融监督管理局公布今年第一季度河南省省定重点上市后备企业增加至451家。

维他奶巨资营销难挡业绩下滑颓势 2019-2020财年内地业务净利同比下滑24%

■本报记者 许洁

6月19日,维他奶国际集团有限公司(以下简称“维他奶”)发布了2019-2020财年业绩报告,截至2020年3月31日,公司实现营收72.32亿港元,同比下跌4%;股权持有人应占溢利同比下跌23%至5.36亿港元。每股基本盈利50.4港仙;拟派末期股息每股28.4港仙,去年末期股息为38港仙。

营收净利双降 内地业务净利下降超两成

具体来看,维他奶中国内地市场2020年营收45.03亿港元,上年同期为46.28亿港元;中国香港地区实现营收21.08亿港元,上年同期为22.64亿港元;澳洲及新西兰市场为5.02亿港元,上年同期为5.22亿港元;新加坡为1.18亿港元,上年同期为1.11亿港元。

从上述数据可以看出,中国内地、中国香港地区、澳洲及新西兰2020年的营收均出现同比下降,仅有新加坡业绩出现同比增长。

不过,维他奶在财报中表示,以人民币计算,中国内地以40.25亿元的营收,实现了1%的增长,澳洲及新西兰业务以当地货币计算,则是增长了3%。

对于公司2019-2020财年年度的业绩表现,维他奶表示,公司经历了不少事件,包括旱灾、森林大火、社会事件以及新冠肺炎疫情等,影响了公司所有营运市场的业务。

《证券日报》记者查阅公司近3年来的财报数据显示,维他奶中国内地市场份额占总营收的六成以上,而中国内地业务近年来则遇到了挑战。

自2018财年起,维他奶在中国内地市场已出现业绩增速下滑现象。数据显示,2018-2019财年,维他奶中国内地市场营收增速为25.08%,下降了13.7个百分点;2019-2020财年,中国内地经营溢利以当地货币计算较上一财年下跌24%。

中国品牌研究院、食品饮料产业分析师朱丹蓬对《证券日报》记者表示,维他奶因疫情影响营收下降可以理解,但是公司净利润下降幅度大,说明公司产品销货周期变长,渠道库存

在增加,公司动销率在降低,对公司未来发展存在很大的隐患。

错过快速发展期 巨资营销效果待观察

值得注意的是,今年是维他奶品牌诞生80周年,但今年公司也遇到了不少糟心事。年初做空机构Valiant Warriors发布做空报告,指维他奶涉嫌“财务欺诈”,虚报中国内地利润,持续做假账,编造增长神话等等诸多问题。

虽然维他奶第一时间应对,化解了做空危机,但是公司内部依然存在不少问题。有经销商指出,维他奶渠道把控不严导致市场价格体系混乱、市场培养费用低、内部高层变动等都逐步加剧了维他奶如今的困境。另外,大多数北方中小型超市有维他柠檬茶,却无维他奶。

为了改变业绩下滑颓势,维他奶也做了一些变化,相继推出了无糖豆奶、低糖豆奶等多种豆奶新品,但市场反应平平。

另外,维他奶还加大了品牌营销力度,公司投入巨资赞助综艺、策划网络营销事件,报告期内上半年,经营费为18.55

亿港元,增加8%。其中,市场推广、销售及分销费用12.98亿港元,增加7%。

维他奶加大营销宣传力度能起到多大效果?业内人士并不看好。朱丹蓬表示,现在的新生代喜新厌旧,企业的创新升级迭代速度一旦慢下来,就会被消费者抛弃。而维他奶错过了跑马圈地的机会后,公司的产品创新升级也没有太大动作,这是制约公司发展的突出问题。

在朱丹蓬看来,维他奶最核心的问题是公司在发展火爆期没有趁势而为,进行跑马圈地抢占市场,从而错过了北方市场的布局,让公司整个市场布局的宽度受到制约。由于南方市场几乎到了“天花板”,因此,只有开发北方市场,维他奶才有机会,如果只守着南方市场,公司要花费很高的陈列费、促销费、宣传费,人员费用等等,会陷入恶性循环。

不过,对于中国内地业务,维他奶表示看好。公司在财报中给出将于下年逐步重拾增长轨道的预测,并表示正调整投资步伐,提高效率与生产力。在竞争市场中,继续专注进一步巩固豆奶类产品的市场领导地位,同时争取茶类产品组合的额外增长。

物业公司上市热潮持续 金融街物业拟7月6日登陆港交所

■本报记者 向炎涛

物管企业赴港上市热潮仍在继续。继兴业物联、烨星集团、建业新生活等内地物管企业今年纷纷在港成功上市之后,金融街集团旗下物业公司金融街物业即将登陆港交所。金融街物业已于6月19日启动招股,计划于7月6日正式上市。

根据中指研究院在今年5月份发布的《2020中国物业服务百强企业研究成果》显示,物业企业上市热潮仍在持续,截至今年5月份,港股主板上市物业服务企业为23家。预计2020年将不低于12家物业企业成功上市,未来两年上市物业企业数量将超过50家。

“物业企业密集上市抓住了风口,当前存量资产管理是物业企业的重要领域,对于物业企业来说仍有机会;而且港交所现在对物业公司上市给予非常大的支持,各家物业企业纷纷从房企剥离出来上市,对物业企业与资本市场结合有较好的导向。但对于上市物业公司来说,目前整体收入来源还比较单一,后续要继续强化增值服务。”易居研究院智库中心研究总监严跃进对《证券日报》记者表示。

记者注意到,新冠肺炎疫情发生以来,港物业板块逆势上涨。“此次疫情期间,业主与物业有了更深入的接触,物业行业的价值正在被重新发现。此外,政府相关部门也加大了对物业行业

的重视,未来有望对物业行业有更多的价值肯定和政策倾斜。”某券商人士对《证券日报》记者表示。

背靠金融街资源优势凸显

作为金融街集团旗下物业服务板块公司,金融街物业最为业内所知的是为北京金融街区域众多国家金融管理机构、银行总部、内外资金融机构和投资集团以及高端奢侈品品牌等提供物业管理及相关服务。

“我们相信,我们与金融街控股的关系有助于我们获得其在建项目、待开发项目等新项目,推动商务物业及非商务物业项目组合的持续发展。金融街控股稳健的发展,包括土地储备量的不断扩大,将为我们未来可持续发展打下坚实基础。”金融街物业表示。

背靠金融街,控股股东金融街集团旗下房地产、金融、教育、医疗及其他行业等多个业务板块为金融街物业提供了资源支撑。招股书显示,截至2019年12月31日,金融街物业为金融街集团旗下物业公司运营的9家学校及幼儿园提供物业管理及相关服务,并签署了战略合作协议。

31日,其有预留建筑面积约23.7万平方米的80个房地产项目。

目前,金融街物业主要包括商务物业和非商务物业。此外,金融街物业还推出了自有品牌系列“怡己(IZEE)”提供餐饮服务和其他服务,包括咖啡馆、餐厅及烘焙坊,以及物流、汽车清洗美容服务等。目前,“怡己(IZEE)”品牌系列在国内已有43家店铺。

近年来,金融街物业实现了收入、净利润及在管总建筑面积的持续增长。招股书显示,公司2017年-2019年的总营收分别为7.57亿元、8.75亿元、9.97亿元;净利润分别为8270万元、9150万元、1.13亿元。在管建筑面积分别为1320万平方米、1640万平方米、1990万平方米。

“就目前来看,实际商办物业方面的优质企业不多,金融街物业上市本身也具有非常好的导向,有助于形成更大的品牌价值。更为关键的是,对于此类商办物业来说,后续存量管理的需求很大,这对于金融街物业来说具有很大市场投资价值。”严跃进对《证券日报》记者表示。

根据中指研究院报告,金融街物业在2020年中国物业服务百强企业中排名第16位。招股书披露,截至2019年12月31日,金融街物业在全国共有144个物业项目,在管建筑面积约1990万平方米,其中40.8%位于北京地区。商务物业在管建筑面积约为800万平方米,在2020年京津冀物业服务百强

企业中排名第四位。

物业管理市场集中度提升

近年来,物业服务企业加快业务规模扩张,物业管理市场的集中度日益提高。金融街物业表示,将通过并购及成立合资企业的方式扩大地理覆盖范围及增加市场份额。具体来说,计划在京津冀区域、长三角、大湾区、成渝城市群及其他一二线城市扩张新市场并扩大现有市场份额。

此次金融街物业计划全球发售9000万股H股,每股作价7.16港元至7.56港元,预计募集资金6亿港元。扣除发行费用后,募集资金净额将主要用于在中国内地寻求战略收购及投资机遇,以及新设分公司扩大业务规模。

根据招股书披露,目前,金融街物业在国内拥有11家附属公司及40家分支机构,主要专注于商务物业,并集中于一、二线城市。从北京金融街起步,金融街物业逐步把这一标志性区域的物业管理模式复制到全国重点地区的其他金融管理中心,如重庆江北嘴金融城、南京金融城等。

与此同时,金融街物业也在改进非商务物业管理及相关服务,扩大在住宅等非商务物业管理行业的市场份额。金融街物业方面表示,除了继续保持与金融街集团旗下各板块的合作关系,公司还将积极参与公开招标及竞标程序,从独立第三方获取新业务。

浙商中拓拟引入战略投资者 新增股份锁定5年超市场预期

■本报记者 何文英

会审议通过并报中国证监会核准。

“本次募集配套资金有助于降低公司资产负债率水平,改善公司财务状况,提升后续业务发展空间,提高公司经营的稳健性。”浙商中拓副总经理、董秘潘浩对《证券日报》记者表示。

6月21日,浙商中拓公告,公司董事会对2019年10月26日披露的资产重组方案进行了重大调整。根据调整后的方案,浙商中拓拟引入浙江永安国富实业有限公司(以下简称“永安国富”)作为战略投资者,向其发行股份募集配套资金。

此次股份发行对象为浙商中拓控股股东浙江交通集团以及新引进的战略投资者永安国富实业新增股份锁定期长达5年,充分彰显了股东对公司长期发展的信心。

战略投资者 自愿长期锁定股份

浙商中拓独立董事许永斌在接受《证券日报》记者采访时表示:“本次募资新增股份锁定期远远超过监管机构要求和市场惯例,完全符合监管机构对于战略投资者‘愿意长期持有上市公司较大比例股份’的认定标准,体现了控股股东和战略投资者对浙商中拓发展前景的高度认可和充足信心。”

调整后的方案显示,浙商中拓拟向浙江交通集团以发行股份方式收购浙江海运集团100%的股权,同时拟向浙江交通集团和永安国富实业非公开发行股份募集配套资金,募集配套资金总额不超过5亿元,募资将用于标的公司项目建设、支付中介机构费用和补充流动资金。

经交易双方友好协商,本次发行股份购买资产的股票发行价格为4.98元/股。本次募集配套资金的发行价格为4.43元/股,配套资金发行股份数量不超过1.13亿股,其中浙江交通集团拟认购4515万股,永安国富拟认购6772万股。

浙江交通集团和永安国富实业均承诺通过参与本次募集配套资金取得的新增股份,自发行完成日起60个月内不得转让。

本次交易完成以后,浙商中拓的控股股东仍为浙江交通集团,实际控制人仍为浙江省国资委,本次交易不会导致浙商中拓控制权变更。

方案显示,本次交易发行股份购买资产相关审计、评估数据和最终交易价格将在重组报告书中予以披露。本次交易还需国资委审批,浙商中拓股东大

上海电气分拆电气风电申请科创板上市 海上风电龙头企业优势明显

■本报见习记者 郑馨悦

6月19日晚间,上海电气发布公告称,上交所对公司所属控股子公司电气风电报送的首次公开发行股票并在科创板上市的申请报告进行了核对,认为该项申请文件齐备,符合法定形式,决定予以受理并依法进行审核。

曾在普华永道任职的投行人士对《证券日报》记者表示,挑选时机对企业上市很重要。当前的上市环境相对宽松,比较优质的企业,只要条件达到科创板要求,本身没有大硬伤,基本都能通过。

海上风电龙头企业

根据招股书,上海电气的主营业务主要涉及三大板块能源装备板块、工业装备板块以及集成服务板块。电气风电的主营业务为风力发电设备设计、研发、制造和销售以及后市场配套服务。

电气风电表示,公司是国家级清洁能源骨干企业,是中国领先的风电整机制造商与服务商,也是中国最大的海上风电整机制造商与服务商。目前,公司已具备国内领先的风电整机设计与制造能力,公司产品覆盖1.25MW到8MW全系列风电机组,基本实现了全功率覆盖。产品按应用场景主要可分为陆上风电机组与海上风电机组。

根据中国可再生能源学会风能专业委员会统计数据,从全国新增装机容量来看,电气风电2018年新增装机容量114万千瓦,市场份额为5.40%,排名第五。

而从海上风电来看,电气风电是中国海上风电龙头企业。根据中国可再生能源学会风能专业委员会、中国农业机械工业协会风力机械分会、国家可再生能源中心发布的《2018年中国风电吊装容量统计简报》(2019年4月4日),截至2018年底,海上风电整机制造企业共12家,其中,海上风电累计装机容量达到70万千瓦以上有电气风电、远景能源、金风科技,这3家企业海上风电机组累计装机量占海上风电总

三方联合 发挥战略协同作用

资料显示,浙商中拓主要从事大宗商品供应链集成服务等经营活动,在中西部、长三角、珠三角、环渤海等地构建了完善的服务网络,设立了近50家全资控股子公司及20余个业务部门,并在中国香港特别行政区、新加坡拥有3家国际化平台公司。本次并购标的浙江海运集团主要经营国内沿海干散货水路运输业务,作为浙江交通集团水运板块改革重组平台,标的公司已形成集团本部从事航运经营与管理,子分公司从事货运代理、船舶代理、船员派遣、船员培训等航运服务业的经营格局。方案显示,浙江海运集团2018年、2019年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为3.37亿元和11.57亿元。

潘浩表示:“浙商中拓的企业使命是让产业链更集约更高效。浙江海运集团可以与浙商中拓在煤炭、铁矿石、镍矿等领域进行产业链协同,扩展加强浙商中拓的物流体系,并实现客户共享,在一定程度上促进运贸结合、支撑浙商中拓主营业务发展。”

本次引入的战略投资者永安国富是永安国富的全资子公司。永安国富的控股股东是杭州小牛投资合伙企业(有限合伙),参股股东永安期货股份有限公司为国内龙头期货经纪商。永安国富目前主要经营实业投资及大宗商品贸易业务。

“公司将与永安国富以及其股东永安国富开展战略合作,立足于作为生产资料供应链服务集成商的定位,在合作套保、基差管理、仓单融通、投资咨询等领域进行深度合作,在大宗商品领域进行供应链创新及应用;在期现结合、风险管理、资本运营等方面进行多层次、全方位的合作,提升公司的价格管理能力和市场竞争力,致力于成为具有核心竞争力的产业链组织者和供应链管理,更好地服务实体经济。”潘浩说。

许永斌认为,从调整后的方案来看,浙商中拓强链补链的战略意图十分清晰,“通过收购浙江海运集团填补公司物流网络在水运领域的空白,通过引入战略投资者充分发挥市场价格发现和资源配置功能,如此一来,公司在优化盈利能力的同时也加强了风险控制”。

装机容量的85.9%,电气风电以50.9%的市场份额领先。

业绩表现受政策影响较大

电气风电2017年度、2018年度和2019年度(报告期)营业收入分别为65.57亿元、61.71亿元、101.35亿元;归属于母公司所有者的净利润为2118.54万元、-5230.76万元以及2.52亿元;扣非后归属于母公司所有者的净利润为-3293.83万元、-1.74亿元和1.78亿元。此外,公司2020年一季度实现营业收入2.58亿元,实现归属于母公司股东的净利润-2亿元。其财务表现有一定的波动性。

电气风电在招股书中解释,公司2019年度收入规模大幅增长的主要原因是在2019年陆续出台多项政策,从补贴政策、消纳机制、上网电价等多个方面推动风电行业逐步迈向平价上网时代,受此影响,风电行业迎来发展机遇,带动风电设备市场需求大幅提升。公司2020年一季度出现一定程度经营亏损的主要原因为该期间确认收入的风机项目毛利率较低所致。

一位注册会计师对《证券日报》记者表示,监管层审核公司的财务能力时,会对其持续盈利能力和增长率较为看重,但公司如给出合理解释,问题不大。

据了解,电气风电本次募集资金31亿元,扣除发行费用后,将投资于新产品和技术开发项目、上海电气风电集团山东海阳测试基地项目、后市场能力提升项目、海上风电机组柔性化生产技改项目、陆上风电机组柔性化生产技改项目、补充流动资金。

据招股书,本次分拆电气风电上市后,上海电气仍将保持对电气风电的控制权,电气风电仍为上海电气合并报表范围内的子公司,上海电气的关联交易情况不会因本次分拆电气风电上市而发生变化。

对于子公司分拆上市等方面问题,上海电气董秘办方面接受《证券日报》记者的采访时表示,“以公告为准”。