

# 京东7亿美元投资兴盛优选 “高烧”的社区团购走在“十字路口”

■本报记者 何文英

近期,社区团购被推上了风口浪尖。12月11日,人民日报点名批评互联网巨头不应惦记着几捆白菜,同一天,京东斥资7亿美元投资社区团购平台湖南兴盛优选电子商务有限公司(以下简称“兴盛优选”)。

在此背景下,“高烧”的社区团购该如何良性突围?中央财经大学数字经济融合创新发展中心主任陈端在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前更需要着眼的是,如何引导巨头们通过平台赋能驱动业态创新,为传统菜贩们提供更有价值创造力的新兴就业空间,而不是以‘刻舟求剑’的思维简单固守那些明明可以通过技术赋能、平台赋能优化要素配置的领域。”

兴盛优选相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“社区团购的模式本身是先进且非常有社会价值和价值的,只是超低价补贴的方式打破了其原本渐进式的发展规律,我们从来没有进行过大面积的补贴,未来也不会有扰乱市场的行为。”

## 社区团购快速发展

今年年初的疫情对于社区团购来说,可谓是切切实实的“危中有机”。艾媒咨询报告显示,2020年社区团购市场发展迅猛,市场规模预计将达720亿元,同比增长高达112%。同时,社区团购市场持续下沉,有望在2022年达到千亿元级别。

“长远来看,社区团购,我们始终认为它是一个万亿元级别的市场,无论是对供应端的改造还是解决家庭老百姓的买菜问题以及解决就业问题,都有非常大的前景和市场,但是这个场景改造一定是循序渐进的。”兴盛优选上述负责人说。

资料显示,兴盛优选是一家关注民生的互联网“新零售”平台,也是湖南省第一家估值超过10亿美元的“独角兽”企业。平台主要定位是解决家庭消费者的日常需求,提供包括蔬菜水果、肉禽水产、米面粮油、日用百货等全品类精选商品。依托社区实体店便利,通过“预售+自提”的模式为用户提供服务。

兴盛优选上述负责人表示:“今年疫情对我们的业务确实有催化作用,社区团购做得非常好。”据了解,目前兴盛优选已辐射湖南、湖北、广东、江西、四川、重庆、陕西、贵州、等14个省、直辖市及6000多个地(县)级城市和乡镇,近4万个乡镇,2020年平台GMV预计将达到400亿元。

事实上,京东并非首家人股兴盛优选的互联网巨头。天眼查APP显示,2019年5月份,兴盛优选便获得腾讯战略投资部产业共赢基金的投资,今年7月份,腾讯在兴盛优选的C+轮融资中再次加码。此外,兴盛优选的股东还包括今日资本、春华资本、美国KKR、钟鼎资本、红杉资本、老虎基金和淡马锡等十余家国内外知名投资机构。

兴盛优选背后的知名投资机构仅仅是火热社区团购的缩影。随着社区团购迅速发展壮大,互联网巨头们也纷纷涉足这一领域,阿里的饿了么、零售通、菜鸟和盒马纷纷进军社区团购,拼多多的多多买菜、美团优选在微信流量加持下推出“千城计划”……社区团购成为互联网巨头的必争之地。

陈端称:“互联网巨头们纷纷发力社区团购并非偶然,这是线上经济与线下经济深度融合到一定阶段的必然产物,是出于平台整体协同效应的战略考量。社区团购是民生刚需点,也是未来推动消费升级和服务业



王琳/制图

升级的关键入口之一,借助社区团购模式驱动市场下沉,一方面有助于当下的现金流盘活和流量资源积累;另一方面,社区团购培养出的团长/线下KOL也会成为未来巨头们在新业态点位上创新和扩张的重要地推网络支撑。”

## 社区团购路在何方?

但是,近期人民日报社评给互联网巨头们提了个醒。人民日报社评称,掌握海量数据、先进算法的互联网巨头,理应在科技创新上有更多担当、有更多追求、有更多作为。别只惦记着几捆白菜、几斤水果的流量,科技创新的星辰大海、未来的无限可能性,其实更令人心潮澎湃。之后,有消息称供应禁止对社区团购平台供货,这无疑为火热的社区团购进一步降温。

财信证券分析师杨甫对《证券日

报》记者表示:“巨头的加入加剧了市场竞争,带来了过度补贴的价格战,一方面压缩了上游供应商的空间,容易产生供货质量和效率的不确定性;另一方面,对上游供应体系的市场格局尤其小农户就业产生了很大冲击。”

“社区团购的市场作为零售行业的补充具有一定正向意义,但产业链结构的调整需要循序渐进,而非野蛮生长,需要为产业发展留有余地。互联网巨头作为新兴产业的探索者,需要站在更高的角度,为他人所不敢为,利用自身技术与资金优势,创造更多的社会价值,推动互联网行业向更先进高端的方向发展。”杨甫说。

对于社区团购如何进行良性突围?杨甫也给出了一些建议:“零售行业由于消费者选择多元化,本身存在集中度低的特征。从社区团购的商业本质来看,由于SKU通常相对较

少,社区团购的角色定位不是完全颠覆零售行业,更多地定位为零售行业的补充,带来产业链结构的调整,减少中间流通环节,强化规模优势,推从供应链建设,形成与传统零售行业的良性竞争机制。”

杨甫表示:“从社区团购的发展要素来看,前期获客流量能够给社区团购平台带来品牌渗透,但过度补贴的价格战无法持续,反而可能带来上游供应商供货质量、平台运营的不确定性,长远来看,只有拥有优异的供应链管理能力和标准化运营能力的平台才能具备长期发展能力,最终胜出。”

陈端呼吁理性看待:“社区团购是借助平台赋能、技术赋能、供应链赋能对社区末梢供给模式的重构,是一场要素优化重组,重点应放在如何引导巨头们通过平台赋能驱动业态创新,为传统菜贩们提供更有价值创造力的新兴就业空间。”

# 新能源汽车产销跑出“加速度” 小康股份前11个月销量同比大增183%

■本报记者 王鹤

当前,汽车行业整体保持稳中有进的态势。

中汽协数据显示,11月份,我国汽车产销分别达284.7万辆和277万辆,同比增长分别为9.6%和12.6%。其中,新能源汽车跑出“加速度”,11月产销分别达19.8万辆和20万辆,同比增长分别为75.1%和104.9%。

从相关企业来看,小康股份在新能源汽车上同样战绩显赫。公司近月披露的11月份汽车产销快报显示,1-11月份,公司新能源汽车累计实现产量1.7万辆,同比增长126.38%;同期,新能源汽车累计实现销量1.7万辆,同比增长183.18%。11月份,公司新能源汽车实现销量2579辆,同比增长159.98%。

对此,小康股份相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年,公司新能源汽车销量表现向好,其中电动物流车增速较大,在新能源物流车领域拥有超过30%的市占

率。随着明年面向客户端体系搭建完成,公司年轻化新能源乘用车品牌赛力斯的销量有望得到提升。”

国内车市加速回暖的背景下,刺激汽车消费的政策还在不断出炉,小康股份如何在“风口期”再上一层楼?

## 加大汽车下乡销售力度

面对2008年全球金融危机对汽车市场造成的巨大冲击,我国曾在2009年紧急启动汽车下乡“救市”,并取得了不错的效果。11年后,为缓解疫情影响、进一步刺激汽车消费,我国再次启动了新一轮汽车下乡政策。

不久前,国务院常务会议提出,鼓励各地增加号牌指标投放,开展新一轮汽车下乡和以旧换新,鼓励有条件的地区对农村居民购买3.5吨及以下货车、1.6升及以下排量乘用车,对居民淘汰“国三”及以下排放标准汽车并购买新车给予补贴。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林向《证券

日报》记者坦言:“今年汽车市场遭遇疫情冲击较大,此次鼓励汽车下乡和以旧换新,并对低排量车辆给予补贴,将利好汽车行业,增加汽车销售量。”

就小康股份而言,公司旗下已形成较为多元的产品谱系。据半年报显示,公司整车产品覆盖了燃油车和新能源车型,以及排量从1.5T-2.0T的动力总成和三电产品,拥有SERES(赛力斯)、东风风光、瑞驰、东风小康(DFSK)等整车品牌。

在新一轮汽车下乡政策的带动下,小康股份哪些产品的市场销量有望增长?

对此,公司相关负责人向《证券日报》记者介绍:“公司商用车使用的是东风小康、瑞驰品牌,主销为微型商用车;乘用车使用东风风光品牌,主销车型为10万以下的SUV,这部分车型产品非常契合三、四、五线城市及农村市场的消费需求,公司具有一定的市场优势。”

上述人士进一步指出,公司在产品性价比、对农村用户需求把握、

品牌认知度和渠道的下沉布局上有较大的竞争优势。下一步,将针对相关省、自治区、直辖市,或各地级市具体出台的下乡实施细则,有针对性地加大销售力度,将汽车下乡政策让利于用户,同时促进公司的销量。

## 加码新能源汽车产业布局

部分产品将受益新一轮汽车下乡政策红利外,2020年对于我国新能源汽车产业而言,也可谓利好不断。

从免征购置税延长两年,到“新基建”形成助力,再到相关生产企业准入门槛的进一步降低,新能源汽车行业将迎来绝佳发展机遇。

深圳市乐风广告传媒有限公司总经理、每日侃车首席撰稿人张品告诉《证券日报》记者:“未来两到三年内新能源汽车市场或会迎来爆发式增长,很多人可能会把燃油车彻底抛弃改用新能源汽车。当然,后续新能源汽车的消费趋势也会从一线城市

逐步向三四线城市覆盖。”

谈及小康股份在新能源汽车产业上的规划,上述小康股份负责人告诉《证券日报》记者:“新能源汽车是汽车行业的发展趋势,公司正全力转型发展新能源汽车业务,累计投入超过百亿元,已取得了阶段性成果,完成了平台、技术、产品及品牌等方面准备工作,后续将继续加大相关方面的投入,紧抓中国新能源汽车新一轮高速增长机遇。”

在国内市场加紧布局新能源汽车产业的同时,小康股份还将着力扩大新能源汽车的出口销量。

上述小康股份负责人表示,凭借在欧洲市场深耕十几年的丰富经验和稳固的市场基础,小康股份将率先布局欧盟成熟市场,并逐步向其他市场拓展,利用高品质产品和高水平服务,形成品牌映射效应。公司旗下赛力斯(SERES)品牌智能网联新能源汽车已获得欧盟认证,并实现了向德国市场批量出口,已陆续获得西班牙等其他欧洲国家的新能源车型订单。

# 3个交易日市值蒸发近10亿元 南京化纤高溢价并购惹质疑

■本报记者 曹卫新

作为公司第二主业转型的落地项目,南京化纤对上海越科的收购被市场寄予厚望。然而,收购方案公布后该并购事项却引来市场多方质疑。继12月8日晚被上交所点名要求针对此次高溢价收购的合理性,收购标的上海越科是否具有可持续盈利能力等问询后,公司股价遭遇投资者“用脚投票”。

东方财富Choice统计显示,12月10日至12月14日,公司股价从最高8.47元/股下跌至5.75元/股,股价跌幅达47.3%,市值蒸发近10亿元。

公司董事会秘书陈波在接受《证券日报》记者采访时表示:“我们必须找到第二主业。坦率地说,对公司股价的市场走势没有太多关注。作为企业来讲,希望能踏踏实实地把事情做好。本次收购的标的总体情况还是不错的,一方面跟公司转型的要求比较契合,另一方面公司与上海越科所处行业也有一定

的相关性。”

## 半年内两次“出手”收购

今年6月初,南京化纤曾宣布拟通过发行股份及支付现金的方式收购上海越科控制权,并募集配套资金。消息发布后不足半月时间,该收购事项即宣告终止。

12月8日晚,距离上次公告不到半年时间,南京化纤再次启动对上海越科控制权的收购。依据方案,公司拟出资3.89亿元现金收购上海越科51.91%股权,收购完成后,上海越科将成为公司控股子公司,纳入上市公司合并报表范围。

半年内南京化纤先后两次启动对上海越科的控制权收购,这与公司近年来主业不振、经营持续下滑有着很大关系。

财务数据显示,2017年公司净利润亏损3亿元,2018年虽扭亏为盈但净利润不足千万元,2019年公司再次陷入亏损。2020年三季

报显示,今年前三季度公司仍处亏损状态,1月份至9月份净利润为一2230.50万元。

深陷业绩“泥潭”的南京化纤第二主业转型迫在眉睫。今年8月份,陈波在接受《证券日报》记者采访时曾表示,“今年的目标是保盈。公司一方面优化资源配置,盘活存量资产,筹备资金发展主业。另一方面正在抓紧推进年产4万吨赛力斯短纤维项目建设,促进粘胶纤维主业提档升级。同时,我们也在积极探索并购业务,改变产业结构单一现状,尽快拓展第二主业。”

“从业务上来看,收购并无毛病,标的资产也属于化工产品范围。财务上来看,具有必要性和可行性。”透视镜公司研究创始人况玉清在接受《证券日报》记者采访时表示:“从必要性来说,公司已经连续亏损,需要能够盈利的资产注入实现可持续经营和保壳。从可行性来说,公司流动性较为充足,账上大额的富余资金用于金融投资,足以支

付本次收购的对价。”

## 高溢价收购遭监管问询

南京化纤溢价超3倍并购一家2019年仍处于亏损状态的上海越科,其估值是否合理?3年2.1亿元的对赌业绩能否兑现,遭到市场各方质疑。12月8日晚间,上交所即发出监管问询。

依据问询函,上交所提出“上海越科采用收益法评估作价,股东全部权益价值为7.51亿元,评估增值5.70亿元,增值率314.55%,溢价较高,要求公司对评估的合理性,上海越科业绩波动较大的合理性,是否具有可持续盈利能力等多个方面做出回复。”

记者注意到,本次收购标的上海越科2019年营收、净利分别为8735.69万元、-1743.78万元。2020年1至8月份,上海越科营收、净利分别为1.26亿元、2849.81万元。依据业绩对赌协议,上海越科2020年度至2022年度净利润将不低于6000万

元、7000万元、8000万元。

“从标的公司的盈利情况来看,这项收购很激进。”况玉清认为,“标的公司刚刚盈利,有待持续验证,更保守理性的收购方式是先收购少数股权(不超过50%,不并表),观察到一到两年,盈利在预期之内,再收购剩余股权。”

况玉清告诉记者:“想要一次性收购标的公司超过51%的股权,目的是想尽早并表,实现扭亏为盈。预计后续南京化纤可能会收购剩余的49%股权。”

“上海越科是国内首批研制出高性能PET结构泡沫产品并实现量产的厂商,产品替代进口填补了国内空白,价格优势明显,在新材料领域具有先发优势且行业内领先。后续业绩方面还是有保障的。”陈波告诉记者,公司的确对上海越科剩余股权的收购有所安排,依据方案,本次交易完成后,南京化纤拟购买上海众恒、正耘投资及大庆飞马届时合计持有的标的公司38.09%股权(分别为26.78%、4.86%及6.44%),但该次交易设有启动条件。

# 新纽科技有望登陆港交所 成为企业级RPA第一股

■本报记者 李乔宇

手术台前,一位外科医生正在紧张地为病人准备手术事宜,而他的病人却在几百公里之外的手术床上。手术过程中,人工智能和现场工作人员为替代远方的外科医生完成了全部的实操工作……

在5G时代,这幅远程医疗的愿景正在走入现实,在这个过程中,中国领先的研发驱动型的saas(通过网络提供软件服务)和软件开发企业新纽科技也在其中扮演着一个重要的角色。

日前,有消息称,新纽科技已通过港交所聆讯,拟于年底前上市,未来金融为其上市独家保荐人。值得注意的是,新纽科技是国内少于10家成功将RPA(机器人流程自动化,通过以机器人执行实现流程自动化)商业化的公司之一,有望成为在中国香港上市的企业级RPA第一股。

## 毛利率呈上升趋势

公开资料显示,新纽科技是以大数据、人工智能相关领域解决方案及软件产品在金融行业、医疗行业实践与落地应用为主的软件服务商。公司专注于国内外金融企业、医疗行业客户提供全面的IT系统产品、技术解决方案与相关系统建设服务。

具体来看,新纽科技的医疗IT解决方案包括医疗质量控制与安全预警平台、危急值预警报告系统、临床路径管理系统及远程医疗系统等。公司掌握精准医疗数据,为今后远程医疗、平台化发展创造无限空间。新纽科技的产业也广泛运用于金融领域,为近百家顶尖金融机构提供多种创新的业务解决方案。

在新纽科技创新型解决方案的支撑下,该公司业绩出现快速上行。据招股书数据显示,2020年上半年,公司实现收入约5876万元,同比增长率为4.6%,同期实现经调整净利润约1128万元;公司2019年收入约1.5亿元,经调整净利润约3826万元。2017年、2018年及2019年,公司毛利率分别为42.1%、47.9%及49.1%,呈上升趋势。

招标项目以及立项项目充足也为公司未来的业绩预期增加了更多确定性。截至2020年10月中旬,公司获得委聘的招标项目总合约价值超过1.4亿元(约3500万金融saas项目及1.1亿医疗saas项目)。

从立项项目来看,截至2020年10月中旬,公司已拥有58个金融机构IT解决方案立项项目,潜在客户的总预算金额约为7365.6万元;并已有26个医疗机构IT解决方案立项项目,潜在客户的总预算金额约为8101万元。

综上所述,新纽科技目前招标项目总合约价值超过1.4亿元,立项项目总预算金额超过1.5亿元。

值得一提的是,新纽科技的收入100%来自自己研发的软件产品,同时公司也是中国一家具备实时监控功能并能对医院现有医疗数据进行智能分析的医疗质量控制与安全预警平台提供商。公司上市后,将成为港股市场首家具有研发RPA解决方案的提供商。

“我们力求善用自己强大的技术能力,并致力成为一家以向客户提供关键解决方案为战略重点的公司。”新纽科技在招股书中宣称,为了实现这个目标,新纽科技方面准备巩固在金融IT解决方案行业的市场地位并开发新的解决方案产品;发展由人工智能及大数据分析能力提供支持的医疗IT解决方案;增强技术实力;寻求选择性战略联盟及投资。

## 技术团队成员占雇员总数逾八成

据了解,新纽科技在医疗领域主打的医疗质控与安全预警平台可以真正实现医疗风险的提前发现与预警,对患者数据进行实时监控及分层级反馈(医生-科室主任-院长-卫生监管部门),该技术为中国首创,能够通过大数据分析提升医疗机构的诊疗水平,并有效降低医疗事故率,缓解医患纠纷。

随着新纽科技不断的研发及创新,交叉销售远程医疗、临床路径系统等创新型医疗解决方案也为公司带来更多的收入。

数据显示,新纽科技的医疗质控与安全预警平台已经部署至包括解放军总医院在内的近百家国内三甲医院,且已经与超过200家上等级医院达成合作安排,预计在2021年内完成对该等医院的部署。

此外,新纽科技为近百家顶尖金融机构提供多种创新的业务解决方案,包括柜台交易系统、分布式交易平台以及RPA,以提高金融类企业的智能化水平。

按2019年收入计算,新纽科技在逾2500名中国金融机构IT解决方案提供商中位列前100名。

技术和人才是新纽科技保持创新并获取重要客户信任的推动力。据招股书数据显示,截至2020年6月30日,公司技术团队成员共403名,占雇员总数85.0%,同时公司还拥有一支精通医疗业务的工程师团队,服务医疗机构项目。

“公司计划在上市后不断扩大技术团队,预计在未来三年半的时间招聘约200名经验丰富的技术人员,继续自主开发创新型解决方案,巩固公司市场领先地位。”据新纽科技方面透露。

如今,新纽科技正在角逐这个越来越广阔的舞台。