

蔚来挂牌新交所实现三地上市 李斌称将建立研发中心完善全球业务发展

■本报记者 龚泽洋

5月20日,随着正式挂牌交易,蔚来在新加坡交易所主板成功上市,股票代码为“NIO”。这标志着蔚来成为全球首个在纽约、香港、新加坡三地上市的中国企业。

据蔚来此前的公告,本次新交所上市采用介绍上市的方式,不涉及新股发行及资金募集。蔚来在新交所上市的中国企业。蔚来在纽交所上市的中国企业。蔚来在港交所上市的中国企业。蔚来在美交所上市的中国企业。

受新加坡挂牌影响,蔚来美股19日收盘股价涨超5%。20日截至收盘,蔚来港股股价上涨9.55%,报135.4港元,总市值约达2291亿港元。

“在新加坡上市对蔚来全球业务发展意义重大。借助新加坡在全球资本市场的重要战略地位,蔚来进一步完善了全球资本市场布局。”蔚来创始人、董事长、CEO李斌表示,下一步将借助新加坡的国际经济与科技中心的优势,与新加坡本地科研机构展开深度合作,在新加坡建立人工智能与自动驾驶研发中心,进一步完善蔚来的全球研发与业务布局。

成为首个三地上市车企

据悉,新交所挂牌上市是蔚来2个月以来的第二次上市,也是自2018年以来的第三次上市。

资料显示,2018年9月12日,蔚

来在纳斯达克上市,成为首家在美国上市的中国新势力车企,股票代码为“NIO”。2022年3月10日,蔚来通过介绍方式在香港交易所完成上市,正式挂牌交易,股票代码为“9866”,在港交所上市的中国企业。蔚来在美交所上市的中国企业。蔚来在港交所上市的中国企业。蔚来在纽交所上市的中国企业。

2021年尽管充满挑战,但蔚来算是交上了一份满意的答卷。2021年蔚来总收入为361.364亿元,同比增长122.3%,全年共交付91429辆汽车,同比增长109.1%。今年5月15日,蔚来宣布,第20万台量产车在重庆交付。

“蔚来要在2022年全面加速。”作为曾经的新势力魁首,李斌将目光投向更远处。《证券日报》记者注意到,去年末至今,蔚来一口气发布了ET7、ET5和ES7三款新车;2022年研发投入也将同比增长超1倍,到年底研发人员增至9000人。

“对核心技术的研发投入,不仅能够增强我们技术和产品的持续竞争力,长期来看也能提升毛利率水平和盈利能力。”李斌还明确了其具体的市场预期扭亏为盈的时间点会出现在2023年第四季度,并在2024年全年实现盈利。

然而,进入2022年以来,受疫情和供应链紧张影响,蔚来的生产节奏也被打乱。4月9日,受多地供应链合作伙伴因疫情原因陆续停产影响,蔚来宣布暂停生产;4月10日,曾宣布不涨价的蔚来也



5月20日,蔚来在新加坡交易所主板挂牌交易,股票代码为“NIO”,这标志着蔚来成为全球首个在纽约、香港、新加坡三地上市的中国企业

王琳/制图

调整了部分整车的价格。李斌曾提出的将靠规模效应分摊成本的做法,以及“2022年要保持18%—20%毛利率”的目标都受到了空前挑战。

汽车行业分析师、江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔在接受记者采访时表示,赴新加坡上市将拓宽蔚来海外融资渠道,与亚洲投资者建立更深入的联系,打造品牌资产。“在很大程度上,新势力造车的比拼就是资本的比拼。”张翔表示,相比小鹏和理想,蔚来抢先在新加坡市场布

局也具有一定的战略意义。

进一步吸引国际资本

蔚来选择新加坡上市是蔚来全球化布局的关键举措。新加坡作为亚洲的重要创新中心,蔚来可以获得当地的人才资源,构建智能技术阵地,在激烈的技术竞争中保持领先地位。

《证券日报》记者观察到,早在2015年,蔚来就开始在全球范围招聘汽车和智能技术相关人才,并在全球多地设立了研发机构。也正是受益于国际化布局,蔚

来在技术研发方面成效显著。财报显示,2021年研发投入超41亿元,预计2022年研发投入同比增长超1倍。截至2022年4月底,申请中及已授权专利总数超过4800件,完整覆盖电机、电控、电池、座舱、辅助驾驶、数字网关等核心技术的自主研发。对于技术研发的不断追求,打造出蔚来技术创新引领行业的标签。富途证券研报称,登陆新交所有助于蔚来持续拓宽公司海外金融融资渠道,进一步吸引国际资本,也将极大地增加蔚来在亚洲、欧洲,乃至美洲等成熟资本市场的曝光度。

花样年系卖掉超过45.6亿元资产 自救之路仍困难重重

■本报记者 王丽新

花样年控股(以下简称“花样年”)流动性危机爆发已逾7个月,债务及资产处置进展备受关注。

5月19日晚间,花样年宣布订立协议,向中交地产出售中交花创51%股权,总交易金额7.6亿元。花样年在公告中表示,出售事项为公司正推行以缓解流动资金问题的措施之一。

“自债务违约以来,花样年通过出售资产、保交付以及联手粤民投另类私募基金管理(珠海横琴)有限公司(以下简称“粤民投另类”)合作等举措,一边积极回笼资金,一边寻求解决方案维持企业经营,其积极寻求债务重组和展期的态度值得肯定,但这些动作尚未为现金流改善方面带来明显成效。”诸葛找房数据研究中心分析师梁楠向《证券日报》记者表示,对花样年来说,接下来的自救之路仍困难重重。

已转让多笔资产

5月19日晚间,花样年宣布向

中交地产全资子公司中交美庐(杭州)置业有限公司出售中交花创(绍兴)置业有限公司合计51%的股权,收购价格约4.08亿元;同时,中交地产等受让中交花创的债权本金约2.83亿元及利息7000万元,合计交易金额约7.6亿元。

资料显示,中交花创为花样年和中交地产此前联合成立的项目公司,中交地产持有49%的股权。该项目公司拥有浙江省绍兴市越城区镜湖官渡4号项目地块,为双方于2020年4月以41.56亿元拍得,系官渡板块最后一宗大体量低密度住宅用地。

据悉,2021年9月28日,花样年旗下物管上市平台彩生活将核心资产邻里乐控股的全部股权转让给碧桂园服务,总对价不超过33亿元。此外,花样年自去年10月份公开债务违约之后,已经出让多笔资产,加上上述资产出售事项,合计出让资产金额超过12.6亿元。由此可知,2021年9月份以来,花样年系转让资产额度已超过45.6亿元。

“眼下,受债务违约影响,花样年这一上市平台相当于已经失去

融资输血通道,所以公司仍要加快旗下资产变现,充盈现金流保交付和化解债务危机。”有不愿具名人士向《证券日报》记者表示,想快速变现,一般是要付出一代代价的,比如资产要折价才能达成交易。

之前,花样年已经先后转让两个项目公司部分股权,有业内人士评估,这两笔交易预计亏损合计为6100万元。但关于该数据是否准确,是亏损还是有收益,花样年方面并未向记者回应。

“对于出险企业而言,出售资产虽然交易价格或许低于公允价值,但能快速回笼资金,对改善资金链压力有积极的作用。”同策研究院资深分析师肖云祥向《证券日报》记者表示,花样年已经多次出售资产,或与同行房企、资产管理公司进行合作。至于是否有效,主要是看自救动作能否改善债务现状,是否能缓解资金链压力。

年报难产导致仍在停牌

从当下花样年公布的财务数据来看,并未披露2022年需偿还的

债务规模和资金缺口。目前,因未如期交出经过审计的2021年全年业绩,花样年及其物业管理上市平台彩生活已于4月1日起停牌,至今未复牌。

“发布经过审计的2021年业绩后,公司才能复牌。”肖云祥表示,但一个公司长期停牌,或者长期不对外发布公告信息,会加重外界对公司风险等级的评估,对公司项目销售、融资等将造成负面影响。

因2021年年报未披露,结合最近一次即2021年12月6日花样年方面披露的官方数据来看,截至彼时,花样年海外债规模超过40亿美元,约260亿元人民币。

从公司债务处置最新的自救路径和效果来看,据花样年投资者关系官微显示,截至2021年12月18日,“18花样年”和“19花样02”债券获得展期,条件均为80%利息展期一年,本金展期两年。“20花样02”债券80%利息展期一年,三笔债券本金累计展期16.79亿元,利息累计展期1.95亿元,总计18.74亿元。

当然,花样年的债务违约和处境艰难并不是个例,寻求债务展期也是

房企解决当下短期流动性困难的标准化策略之一。有公开数据统计,近一年内有20家房企对旗下超35笔债券进行过交换展期行为,涉及头部房企、民营房企以及中小房企。

值得一提的是,花样年旗下的物管平台彩生活最近收到了大笔现金。3月28日晚间,花样年与彩生活发布联合公告,内容是有关转让邻里乐控股的补充协议。根据股份转让协议,买方(碧桂园服务)应付的销售股份代价为33亿元,于3月28日,彩生活已收到23亿元。

“从目前来看,花样年流动性压力并未有明显改善,资金仍然紧张,这在一定程度上是由于房地产市场销售走弱、回款不足,同时资产出售进度较慢,时间较长,导致短期内流动性压力难获根本性解决,接下来需关注引入粤民投另类重组债务的进程。”梁楠表示,从这一角度看,花样年应制定中长期处置计划,相关债务积极寻求展期以争取更多的时间和空间,同时仍需加快资产处理节奏,加快项目去化速度,并积极寻找外部合作机会,以缓解现金流紧张的局面。

鼎龙文化业绩承诺调整引发交易所二次关注 上市公司实控人和业绩承诺方实控人关系复杂

■本报记者 桂小笋

鼎龙文化拟调低子公司业绩补偿承诺事项之事,引发交易所下发的二次关注函。

5月20日下午,鼎龙文化发布的相关关注函显示,交易所发现,鼎龙文化实际控制人龙学勤以及本次业绩承诺方中钛资源的实际控制人方树坡同时在多家上市公司任职董事,在这些关系背景下,交易所要求公司披露更多细节信息,以说明董事会拟调整本次业绩承诺的行为是否已审慎考量并充分保护上市公司利益。

“该事项需要股东表决通过,公司应详实披露相关决策的具体依据,以保障公众股东的知情权,这也是公众股东行使表决权的前提。”对此,上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者解释。

任职交叉信息引监管关注

鼎龙文化在5月13日发布公

告,称控股子公司中钛科技未完成2021年业绩承诺金额情况下,拟调整业绩承诺,调整后业绩承诺总金额9.12亿元,较原业绩承诺总金额15.12亿元大幅减少,且承诺期限延长。交易所也关注到相关事件,并下发关注函,要求公司解释调整业绩承诺是否有利于上市公司利益等事项。

而从第二次下发的关注函透露的信息中可知,上市公司的实际控制人和业绩承诺方中钛资源的实际控制人之间有着复杂的关系。

鼎龙文化实际控制人龙学勤过去12个月内曾间接持有云南铜业(集团)钛业有限公司(以下简称“云铜钛业”)55%股权,曾为云铜钛业的实际控制人。目前龙学勤以及本次业绩承诺方中钛资源的实际控制人方树坡同时在云铜钛业任职董事,龙学勤过去12个月内曾间接持有富民龙腾钛业有限责任公司(以下简称“龙腾钛业”)35%股权。目前龙学勤、方树坡均为龙腾钛业的董事。经查,除云铜钛业、龙腾钛业外,龙学勤及方树坡还同

时在云南锦矿资源开发有限公司、云南中钛科技有限公司、云南中钛鼎龙科技有限公司等多家上市公司任职董事。而上述公司的控制方穿透后均为自然人谭坤元控制的鼎龙(广东)矿业投资有限公司(以下简称“鼎龙矿业”)。而龙学勤控制的广东鼎龙投资有限公司于2021年11月份将鼎龙矿业的控制权转让给谭坤元。

“公司实际控制人与业绩承诺方实际控制人同时出任多家上市公司董事,虽然这并不能说明业绩承诺人与控股股东之间一定存在关联关系,但出于审慎考虑,在股东大会召开时,相关方应自动回避本次议案的表决,将议案完全交由其他股东来审议。”王智斌对《证券日报》记者说。

公司利益如何保障受关注

需要关注的是,结合鼎龙文化过往的公告可知,云铜钛业、龙腾钛业也是公司拟进行关联交易的

交易方。在线上的投资者聚焦平台,关注函发布后的几个小时,陆续有投资者参与讨论鼎龙文化实际控制人持有大量矿产资源的相关信息。不过,监管部门关注的问题是实际控制人是否违反了当年的同业竞争承诺?

关注函也提及,鼎龙文化要充分核查并说明龙学勤曾控制或持有相关矿业公司情况,包括成立或收购背景、发生时间、交易原由、定价等。并结合相关矿业公司经工商登记的经营范围以及中钛科技的经营范围,说明龙学勤控制相关矿业公司的行为是否违反其2018年11月30日做出的同业竞争承诺,龙学勤转让相关矿业公司的行为是否应事先书面征询公司意见;详细核查并说明龙学勤、谭坤元、方树坡基于前述矿业公司或其他事项的所有业务往来、合作或协议,并核查相关方是否存在股份代持行为,或者其他可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的情形,并对照《股票上市规则》规定,说明龙

学勤及其一致行动人是否应当在本次股东大会中就《关于调整控股子公司业绩承诺方案及签署相关补充协议》事项予以回避表决。结合龙学勤对日常关联交易对手方的控制情况、任职情况以及上述信息,充分分析说明相关日常关联交易必要性,公司就保障日常关联交易公允性已采取及拟采取的相关措施。并要求公司结合前述核查事项说明董事会拟调整本次业绩承诺的行为是否已审慎考量并充分保护上市公司利益。

对于鼎龙文化当前的状况,王智斌对《证券日报》记者介绍,“根据公司法第20条的规定,如果股东滥用股东权利损害公司或者其他股东利益,其他股东可以要求该股东承担赔偿责任。因此,如果控股股东未回避表决并且对该议案投票赞成导致该议案通过,那么公众股东完全可以依据公司法第20条对控股股东提起索赔诉讼。控股股东应充分考虑公司利益以及自身的法律风险。”

新老平台逐鹿交友赛道 “恋爱”生意也卷起来了

■本报记者 谢若琳

又逢一年“520”,浪漫氛围的B面是庞大的单身群体。根据极光发布的《2021当代青年婚恋状态研究报告》,处于适婚年龄(20岁-40岁)的人群中,有55.5%的人目前为单身状态,其中有34.6%的人从未谈过恋爱。在婚恋市场的主力人群90后中,有46.4%的人目前仍然为单身状态。

面对旺盛的市场需求,传统老牌婚恋平台和互联网新势力多方角逐。一方面,互联网“社交新贵”以兴趣社交突破口,抢占Z世代陌生人社交的主动权;另一方面,老牌婚恋平台百合佳缘(现复爱合缘)完成整合更名,计划以“爱情关系”为核心,打造一站式产业服务体系。

新老平台交锋之下,交友社交赛道竞争也进入白热化阶段。比如,兴趣社交平台积目APP在长沙开设了首家酒吧,恋爱社交平台超级喜欢APP开设了配套的线下单身Club;社交元宇宙平台Soul APP还举行了“520集体云婚礼”,甚至还有“云抛捧花”环节。

百合佳缘更名突围

5月20日,百合佳缘集团宣布正式开启新品牌升级计划,更名为“复爱合缘集团”(简称:复爱合缘),并喊出“加速构建和整合婚恋、娱乐社区、婚嫁三个赛道”。

在婚恋市场初兴时代,复爱合缘旗下的世纪佳缘、百合网是当之无愧的行业领头羊。2011年5月份,世纪佳缘在纳斯达克上市,成为国内首家上市的网络婚恋平台。而百合网在海外上市失利之后,拆分VIE架构于2015年11月份挂牌新三板。几个月后,世纪佳缘百合网完成合并,更名为百合佳缘,成为网络婚恋市场的“巨无霸”。

根据当时的媒体报道,世纪佳缘、百合网官网数据显示,这两家平台拥有注册用户共计近3亿人(未去重)。从市场份额来看,合并后的百合佳缘占有40%的市场份额。

2018年,复星国际发布公告,宣布成为百合佳缘控股股东。2021年,百合佳缘将原有的品牌赛道再一次进行整合。5月20日,百合佳缘再次更名,在艾媒咨询CEO张毅看来,是企业有了新的战略和打法,希望通过更名为契机,发力婚恋市场新赛道。

但毫无疑问,复爱合缘已经陷入“中年危机”。资料显示,截至2022年4月底,该公司整体累计注册用户超4亿,月度活跃用户却(MAU)只有1110万。

据悉,整合完成后,复爱合缘旗下除了世纪佳缘、百合网外,还有情侣社区平台“恋爱记”,同时参股了“测测星座”与“Hello Talk”等细分市场平台。

“世纪佳缘、百合网等传统婚恋平台的雏形是‘婚介所’,其优势在于线下门店和线下服务。”一位互联网行业分析师告诉《证券日报》记者,而“婚介”这种形式需求在二线城市较多,三线、四线以下城市的婚介以地区性的“作坊”模式和熟人介绍为主。

张毅认为,职场女性男性老龄化日趋严重,工作节奏紧张,社交圈过于简单,导致婚姻延迟甚至出现障碍。婚恋平台的价值客观上是存在的,尤其国家鼓励生育,需要去未婚化的呼声越来越高,但传统婚恋平台手段过于陈旧,需要革新。

新老平台交锋

比达咨询《2021年度中国互联网婚恋交友市场研究报告》显示,2021年中国互联网婚恋交友市场规模达到72亿元,同比增长11.6%,预计2022年仍将基本保持2021年的增速,市场规模将达到80.5亿元。

艾媒咨询分析师认为,婚恋行业整体呈现小而散的现状,区域性较强、企业规模相对较小,各地区的婚介企业各自为战,目前尚未出现一家具有全国影响力的规模化、规范化的婚恋品牌。

这一特点充分反映在婚恋交友领域。天眼查提供《证券日报》记者的数据显示,截至5月20日,我国共有超13万家婚介相关企业。其中,超过66%的婚介相关企业的注册资本在100万元以内,四成的相关企业为个体工商户。

“婚恋产业链广泛,涉及恋爱交友、婚纱摄影、婚礼策划等多个环节,而目前我国未婚人群基数庞大,婚礼市场需求仍在,但这门‘好生意’拆开来,主要是地区性线下为主,目前针对全国市场统一服务的平台建立难度较大。线上线下联动集中在产业链初期,即恋爱交友的‘婚介’环节。”上述行业分析师进一步表示,但当下年轻人对“婚介”的态度发生了改变,“交友市场正在代替传统的婚恋市场,比如陌陌、探探、Soul等平台逐渐成为年轻人陌生人社交的首选。”

截至2021年末,陌陌APP月度活跃用户达到1.141亿,而Soul在招股书中披露的数据显示,截至2021年一季度,该平台月活用户为3320万。

艾媒咨询报告指出,在传统陌生人社交领域已被头部产品所占领的情况下,以兴趣为细分的年轻人社交产品从建立社区入手,通过UGC文化生态提高用户黏性,进而发展以兴趣圈层为单位的对多社交形式。

互联网平台切入交友赛道的速度更快、思路更清晰。比如,2021年,映客互娱孵化出20余款针对垂直领域的社交产品,覆盖兴趣社交、婚恋社交、地域社交等多个维度。为配合其恋爱交友产品“超级喜欢”,该公司开设了线下实体店单身Club。

映客互娱董事长奉佑生曾对《证券日报》记者表示,取得存量之争的关键在社交这条赛道上,针对不同圈层与场景的用户需求,提供充分个性化的线上线下服务,并将其做到极致,“现在社交赛道已经错过了做‘大而全’产品的最佳时期,‘小而美’的垂直类社交不但有市场需求,在流量变现层面也更为容易。”