编辑 吕银玲 美编 贾丛丛 责校 李爽 电话:64101949 bbtzbs@163.com

牛年IPO首审来袭 万事利等企业迎考

经过春节小长假,上市委、发审委也相应开工,2月23日正式启动牛年首场IPO审核会议。根据安排,杭州万事利丝绸文化股份有限公司(以下简称"万事利")、杭州老鹰教育科技股份有限公司(以下简称"老鹰教育")、深圳市显盈科技股份有限公司(以下简称"显盈科技")3家企业在2月23日迎来IPO大考,均欲闯关创业板。在上述3家企业中,万事利市场关注度较高,公司是丝绸行业的知名企业。但万事利的创业板定位问题却屡遭监管层以及市场诟病,届时公司能否成功过会,答案也将揭晓。

2月23日IPO上会企业情况一览

◆万事利
上市板块 创业板
IPO受理时间 2020年7月6日
拟募资额 3.2亿元
所属Wind行业名称(一级行业)
可选消费

◆显盈科技
上市板块 创业板
IPO受理时间 2020年7月7日
拟募资额 3.5亿元
所属Wind行业名称(一级行业)
信息技术

◆老鹰教育
上市板块 创业板
IPO受理时间 2020年7月6日
拟募资额 4.75亿元
所属Wind行业名称(一级行业)
可选消费

3家企业齐闯创业板

2月23日,万事利、老鹰教育、显盈科技3家企业将集体上会闯关创业板。

根据深交所官网披露的消息显示,深交所创业板上市委员会定于2月23日召开2021年第12次上市委员会审议会议,审核发行人包括万事利、老鹰教育、显盈科技,这也是牛年首场IPO审核会议,其结果如何备受市场关注。

资料显示,万事利专业从事丝绸相关产品的研发设计、生产与销售,2017-2019年以及2020年上半年,万事利实现营业收入分别约为7.13亿元、7.53亿元、7.29亿元以及3.87亿元;对应实现归属净利润分别约为5530.64万元、5011.9万元、5966.03万元以及3753.89万元。

此番上市,万事利拟募资3.2亿元,分别投向展示营销中心建设项目、年产280万米数码印花生产线技术改造项目、数字化智能运营体系建设项目以及补充流动资金项目。

老鹰教育则是一家营利性民办美术培训机构,主要以面授方式为学员提供美术培训服务。据了解,老鹰教育曾是一家新三板挂牌企业,但在2018年3月公司终止挂牌。此次IPO,老鹰教育拟募资4.75亿元,分别投向新建场口"老鹰"培训基地项目、体验中心建设和品牌推广项目、信息化建设项目。

显盈科技主要从事信号转换拓展产品的研发、生产和销售,2018-2020年,公司实现营业收入分别约为4亿元、4.21亿元、5.31亿元;对应实现归属净利润分别约为2303.41万元、5175.13万元、6640.66万元。公司此次上市拟募资3.5亿元,分别投向Type-C信号转换器产品扩产项目、高速高清多功能拓展坞建设项目以及补充营运资金。

纵观上述3家公司的IPO历程,均在2020年7月获得受理,IPO排队时间相近。

万事利创业板定位存疑

3家闯关企业中,万事利创业板定位颇受质疑。

招股书显示,万事利主要产品按照客户群体和是否具备终端消费品牌可分为丝绸文化创意品(自有终端品牌)和丝绸纺织制品(非自有终端品牌),其中以"万事利"自有品牌为核心的丝绸文化创意品主要包括丝巾、组合套装、家纺、品牌服装、围巾、丝绸工艺品;以技术加工为核心向知名女装品牌提供的丝绸纺织制品主要包括丝绸面料、贴牌服装。

2017-2019年,万事利主营业务收入由丝绸文化创意品、丝绸纺织制品两部分构成。其中,丝绸文化创意品在报告期内产生营收分别约为3.65亿元、3.99亿元、4.08亿元,占主营业务收入的比例分别为51.68%、53.73%、56.43%;丝绸纺织制品在报告期内产生营收分别约为3.42亿元、3.44亿元、3.15亿元,占主营业务收入的比例分别为48.32%、46.27%、43.57%。

对于万事利的创业板定位问题,深交所也曾进行过追问,要求万事利说明公司是否符合创业板定位的相关规定,分析"三创四新"相关情况。万事利在更新披露的招股书中表示,公司已实现从"产品制造"到"文化创造"再到"品牌塑造"的转型升级,符合创业板定位的相关规定。

牛牛金融研究总监刘迪寰对北京商报记者表示,创业板定位问题一直是监管层关注的重点,此前也有相关企业因此撤单。针对相关问题,北京商报记者向万事利方面发去采访函,但截至记者发稿,对方并未回复。

进入2020年,万事利开始涉足口罩,当年上半年公司丝绸文化创意品、丝绸纺织制品产生营收占主营业务收入的比例出现骤降。具体来看,2020年1-6月,丝绸文化创意品、丝绸纺织制品、口罩分别产生营收1.11亿元、1.01亿元、1.72亿元,占当期主营业务收入的比例分别为28.97%、26.29%、44.74%。

万事利表示,随着国内新冠肺炎疫情逐步得到控制,2020年1-9月丝绸文化创意品收入占比提高到42.69%,公司预计2020年全年丝绸文化创意品收入占比接近50%。

另有8家企业已安排上会

紧随万事利等3家企业之后,争光股份等8家企业也已被安排上会,分别将在2月24日、25日接受IPO大考。

具体来看,亚康万玮、争光股份、达嘉维康3家企业将在2月24日迎来IPO大考,均欲闯关创业板;森泰股份、立达信、运高股份、威高骨科、炬申物流5家企业将在2月25日上会迎考,其中威高骨科、森泰股份欲登陆科创板,立达信、运高股份欲登陆上交所主板,炬申物流欲登陆深交所中小板。

经Wind统计,在上述8家企业中,威高骨科盈利能力最强,公司在2017-2019年以及2020年上半年实现归属净利润分别约为2.03亿元、3.24亿元、4.42亿元以及2.68亿元。

招股书显示,威高骨科为港股上市公司威高股份的子公司,公司主营业务为骨科医疗器械的研发、生产和销售,主要产品包括骨科植入医疗器械以及骨科手术器械工具。报告期内,威高骨科存在的关联销售情形引发市场极大关注。

2017-2019年以及2020年上半年,威高骨科对威高集团销售金额较大,分别为4943.3万元、9307.56万元、1.38亿元和3236.82万元,占营业收入的比例分别为5.46%、7.68%、8.74%和3.89%,威高集团是公司2017-2019年第一大客户,是公司2020年上半年第三大客户。

而股权关系显示,威高集团是威高骨科的股东,持有威高骨科8.37%的股份,此外还是威高股份的控股股东。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示,一般关联交易产生的必要性、合理性,以及定价公允等问题,是IPO企业需要重点说明的问题。

从上述8家企业的IPO申报时间来看,运高股份申报时间最早,公司招股书在2019年获得受理,剩余企业IPO招股书在2020年获得受理。

北京商报记者 董亮 马换换

卖口罩撑起收入门面? 泰恩康二闯创业板遭问询

于2019年8月闯关A股失败后,广东泰恩康医药股份有限公司(以下简称"泰恩康")并不甘心,2020年11月泰恩康又递交IPO申报稿向创业板发起冲击。深交所官网最新动态显示,泰恩康近日已经完成首轮问询回复。从披露的招股书来看,泰恩康存在申报前核心代理业务收入大幅下滑、靠卖口罩撑起公司自产产品收入"门面"等情形。北京商报记者注意到,在审核过程中,泰恩康核心代理运营业务的代理权是否稳定、自产产品业务是否具有可持续性、加码口罩生产扩张产能是否有必要等一系列问题被重点问询。虽说泰恩康目前已对前述问题进行了答复,但泰恩康最终是否经得起考问?

申报前代理运营业务收入下滑

2020年11月10日,泰恩康创业板IPO申请获得受理。不过,在此次递交IPO申报稿前夕,公司核心代理业务收入出现下滑的情形一度成为深交所审核的重点。

招股书显示,泰恩康主营业务为代理运营及研发、生产、销售医药产品、医疗器械、卫生材料并提供医药技术服务与技术转让等。

从泰恩康披露的招股书来看,2017-2019年,代理运营业务是公司收入和利润的主要来源。数据显示,2017-2019年,泰恩康代理运营业务实现的收入分别为33695.05万元、36746.43万元、38872.87万元,分别占各期主营业务收入的比例为74.91%、71.53%、78.32%。

据泰恩康介绍,公司自1999年起代理和胃整肠丸和沃丽汀,2002年起代理强生医疗器械,2003年起代理保心安油。北京商报记者注意到,和胃整肠丸、沃丽汀两款产品成为泰恩康代理运营业务的主打产品。

然而,2020年上半年,泰恩康代理运营业务收入出现明显下滑。数据显示,2020年1-6月,泰恩康代理运营业务收入为12588.09万元,该业务收入占比下滑至35.17%。

在投融资专家许小恒看来,如果公司主要代理产品尤其是核心代理产品和胃整肠丸和沃丽汀的代理关系中止或终止,将对公司的经营产生重大不利影响。

首轮问询中,深交所亦要求泰恩康分析并披露主要代理产品的竞争优势、授权代理合同期限及续期条件《进口药品注册证书》再注册等因素,说明发行人代理权的稳定性及代理业务的持续性,如不能持续对发行人持续经营能力的影响;结合期后代理运营产品销售收入、在手订单情况,说明发行人代理运营产品是否存在收入进一步下滑风险。

泰恩康在回复深交所的审核问询函中称,发行人主要代理产品和胃整肠丸和沃丽汀的代理权预计将保持长期稳定,发行人的代理业务具有持续性。

口罩成自产产品收入大增推手

相比起核心代理产品在2020年上半年收入下滑的情形,泰恩康自产产品收入实现"逆袭"。

招股书显示,2017-2019年,泰恩康自产产品的收入分别为10757.18万元、11972万元、10484.27万元,分别占泰恩康各期主营业务收入的比例为23.92%、23.3%、21.12%。而到了2020年上半年,泰恩康自产产品的收入暴增至23105.72万元,彼时自产产品收入占主营业务收入的比例上升至64.56%。

泰恩康自产产品收入之所以实现暴增,口罩产品功不可没。2020年1-6月,泰恩康口罩的营业收入达1.9亿元,占总营业收入的53.17%。

若剔除口罩收入后,泰恩康2020年1-6月自产产品的收入较2019年同期减少700.18万元,降幅为14.66%。在著名经济学家宋清辉看来,随着后续疫情的逐渐好转及市场供需的变化,公司的经营业绩存在波动风险。

泰恩康的上述情形被深交所重点关注。在审核问询函中,深交所要求泰恩康分析并披露自产产品业务的可持续性;并结合期后口罩产品市场需求情况、同类产品产能增长及市场竞争情况、发行人口罩销售情况及单价变动等,说明发行人口罩销售收入及单价大幅增长的可持续性,是否存在未来经营业绩下滑风险。

泰恩康在回复深交所的审核问询函中表示,公司主要自产产品的销售收入有所波动,但总体而言,公司的自产产品业务具有较为广阔的发展空间,自产产品业务具有可持续性。

深交所追问下忙撤募投项目

泰恩康2020年11月10日披露的招股书显示,公司拟投入募集资金83627.09万元,用于生物技术药及新药研发项目、业务网络及品牌建设项目、高端医用防护用品生产基地建设项目、补充营运资金4个项目。

在高端医用防护用品生产基地建设项目中,泰恩康计划投入的募集资金数额为8650.79万元。据泰恩康介绍,公司全资子公司广东泰恩康科技实业有限公司拟在广东省汕头市龙湖区泰山北路万吉南二街8号厂房建设高端医用防护用品生产基地,主要建设项目包括一次性使用医用口罩生产线、医用外科口罩生产线和KN95口罩生产线,同时配备相关灭菌、解析、化验、环保及办公的配套设备。

泰恩康表示,新建的高端医用防护用品生产基地项目达产后,有利于增强公司的整体盈利能力。泰恩康预计该项目达产后可实现年营业收入27168.85万元,年净利润4337.67万元。

数据显示,泰恩康2017-2019年以及2020年上半年口罩产线的产能利用率分别为78.07%、58.01%、46.44%、137.58%。深交所要求泰恩康分析并披露本次募投项目拟扩张产能的必要性,募投项目达产后新增产能消化的具体措施;同时结合口罩产品报告期内综合产能利用率、疫情防控形势以及口罩募投项目达产时间,分析相关项目是否存在产能过剩风险。

而泰恩康最近更新的招股书中,募投项目中已不见高端医用防护用品生产基地建设项目的"踪影"。泰恩康给出的理由为,因医用防护用品的市场需求随着疫情防控情况发生变化较大,结合目前实际经营情况和资金需求,发行人不再将"高端医用防护用品生产基地建设项目"作为募集资金投资项目。

针对公司相关问题,北京商报记者向泰恩康发去采访函,截至发稿,未收到相关回复。

北京商报记者 刘凤茹

老周侃股 Laozhou talking

如何看待沪深300指数创新高

周科竞

沪深300指数已经站在2015年牛市最高点之上,说明投资者的价值投资理念已经初步成型,未来个股分化还将持续,投资者要更多关注指数化的投资方式,摒弃个股炒作。

沪深300指数自2005年发布开始,于2007年最高创出5891.72点的高位,此后即使在2015年的牛市最高点,也没有突破这一高点,最高达到5380.43点。然而,在前不久,沪深300指数最高上涨至5930.91点,创出了沪深300指数自发布以来的最高点位,即使2月22日沪深300指数下跌3.14%,报收5597.33点,但依然高于2015年的牛市最高点5380.43点,这就表明,在过去的一段时间里,蓝筹股已经走出了强劲的牛市上涨行情,指数创出历史新高。

但是投资者却并未感受到牛市的氛围,市场上也没有沸腾的感觉,这从反映大多数股票走势的上证指数来看,确实也没有出现太高的涨幅,这就是说,股市的牛市只是蓝筹股的牛市,股价上涨的驱动力也不是传统的投机力量,而是机构投资者通过价值投资、抱团优质蓝筹股推动的蓝筹股指数上涨,而这种上涨走势,符合成熟股市的牛市特征。

那么沪深300指数在创出历史新高后出现高位回调,会不会引发大级别的调整走势?会不会因为抱团股的瓦解,而终结蓝筹股的牛市行情?这要从蓝筹股牛市行情的基础说起。蓝筹股的牛市,因上市公司的业绩和成长性而起,所以蓝筹股的牛市只是结果,它不存在自己决定结束与否的能力,而上市公司的利润增长才是因,如果上市公司的利润能够不断创出新高,股价自然也会不断创出新高,那么蓝筹股的牛市也就会延续,沪深300指数还会创出新的高点;但如果上市公司的业绩和成长性跟不上股价的上涨,那么股价自然会逐渐走低,蓝筹股的牛市也就会出现大级别的调整走势。

对于大多数投资来说,在这轮蓝筹股的牛市中并没有获得太多的收益。多数投资者并不愿意长期持有蓝筹股,他们更愿意选择题材股进行炒作,那么在蓝筹股牛市运行到历史高点的时候,未来的股市走势将有两个关键因素需要投资者注意,一是在没有出现大幅上涨的其他股票中,能不能出现新的领涨板块代替抱团股继续推动牛市行情,即在其他上市公司中,能不能出现业绩大幅增长的上市公司,而这一机会也正是投资者可能把握住的牛年获利机会。毕竟没涨过的股票,一旦启动行情,那么风险收益比还是相当划算的。

二是投机力量会不会重新复兴,投机虽然属于贬义词,但是在任何一个股市都是客观存在的,只要有人的地方,就会有投机,只是投机是否能够吸引散户投资者的注意力,能否吸引散户投资者的参与,这就决定了投机行情的力度和持久度,投机固然让人厌恶,却也能让参与者中的一部分人获利,故在题材炒作被压制到低位的时候,投机力量会不会死灰复燃也是值得关注的问题。