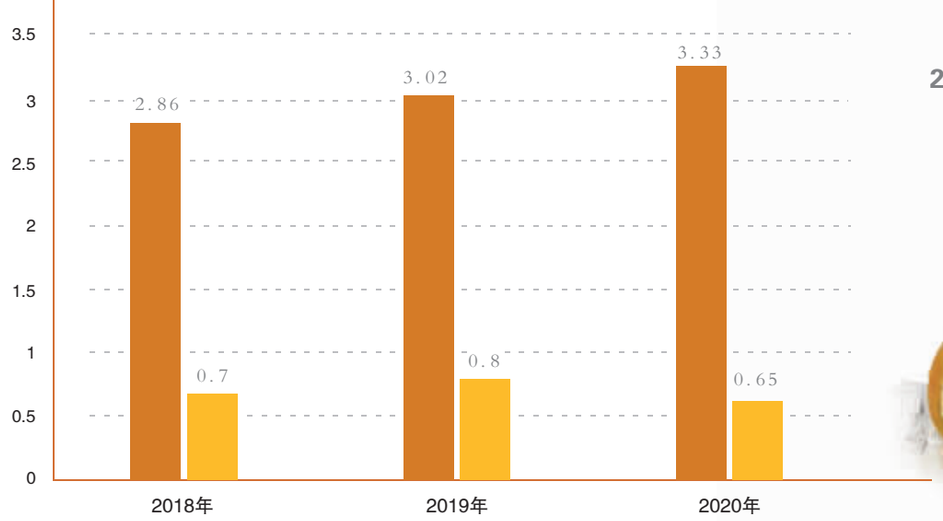
编辑 赵天舒 美编 代小杰 责校 李爽 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

内外交困 老牌汽水冰峰借IPO突围

继北冰洋借壳上市后，老牌汽水冰峰也试图借助资本力量抢夺市场份额。7月22日，北京商报记者从证监会官网获悉，西安冰峰饮料股份有限公司（以下简称“冰峰饮料”）已在深交所递交招股书。作为“三秦套餐”的一员，冰峰饮料超八成收入来自陕西市场，而其在西北、华中、华北等地收入占比均未超过3%。在业内人士看来，随着健力宝玻璃瓶装汽水在西安首发、元气森林等新晋网红品牌崛起，冰峰饮料面对的不仅是全国扩张的难题，就连大本营的竞争力也在受到威胁。



收入来源单一

招股书显示，冰峰饮料拟募集资金6.69亿元，其中1.99亿元用于玻璃瓶装生产线的改扩建、4.3亿元用于营销网络升级及品牌建设、4032.99万元用于信息化管理平台建设。

“凉皮、肉夹馍，再来一瓶冰峰饮料”，作为“三秦套餐”之一，冰峰饮料有冲刺IPO的底气离不开陕西市场的积累。

从冰峰饮料披露的招股书数据来看，冰峰饮料在陕西市场的营收占到了总营收八成以上。2018-2020年，冰峰饮料实现营业收入分别为2.86亿元、3.02亿元和3.32亿元，陕西市场占比分别为87.44%、81.73%和80.23%。

然而，与陕西市场相比，冰峰饮料在全国的覆盖面却非常有限。数据显示，2018-2020年，冰峰饮料在西北、华中、华北等地收入占比均未超过3%。

中国食品行业分析师朱丹蓬认为，冰峰饮料收入过度依赖陕西地区，其3亿元的年营收规模属于典型的区域品牌，没有资本的加持或优秀团队的操盘很难走出区域市场，这或是冰峰饮料冲刺IPO的主要原因。

“冰峰饮料要走出西安，最主要的是进行全国性品牌营销，IPO可以募集资金保障其营销能力，但这并不意味着冰峰饮料在获取资本助力后就能打开全国市场。”香颂资本董事沈萌称。

对此，冰峰饮料在招股书中也提到：“公司存在一定的销售区域集中的风险，一定程度上制约了公司未来向外拓展业务的发展。如果公司不能有效开发陕西省外新市场，拓展更广阔的产品市场区域，将对公司未来成长产生一定影响”。

事实上，冰峰饮料也有扩围的野心。2018年2月，冰峰饮料成立子公司冰峰饮料网络，希望借助电商平台，持续推进全国化战略，不过目前来看效果并不明显。

关于冰峰饮料未来产品和渠道的规划，北京商报记者采访冰峰饮料相关负责人，但截至发稿并未收到回复。

资料显示，冰峰饮料起源于1948年，是当时一名商人从天津引进汽水生产设备，建成西安第一家汽水厂——西北汽水厂，此后并入西安食品厂。如今的西安冰峰饮料股份有限公司成立于2016年，由糖酒集团和久悦酒业共同出资。糖酒集团占99%股权，久悦酒业占1%的股权。

强敌环伺

如今，冰峰饮料的竞争对手将不只是碳酸饮料巨头可口可乐、百事可乐，还有北冰洋、健力宝等老牌汽水以及元气森林这类无糖碳酸饮料领域的新晋网红。

同为老牌汽水企业的北冰洋、健力宝等正在通过改革、建厂来扩展市场份额。目前北冰洋拟借助大豪科技登陆资本市场，实现曲线上市。根据重组方案，大豪科技拟以发行股份的方式购买控股股东北京一轻控股有限责任公司持有的北京一轻资产经营管理有限公司100%的股权。交易完成后，北冰洋饮料品牌将借助大豪科技完成上市。

资料显示，另一老牌企业健力宝推出的玻璃瓶装汽水也已经在西安销售，并且健力宝在西安当地建有工厂，瓶装汽水售价仅为2元。

值得注意的是，在健力宝推出玻璃瓶装低价汽水的同时，冰峰饮料却在涨价。据公开报道，2021年西安多家餐馆冰峰饮料200ml玻璃瓶装的橙味汽水的零售价由此前的2元上涨到3元。

沈萌认为，冰峰饮料是西安的本土品牌，虽然在进行域外扩张，但与其他饮料品牌相比区域性特色更明显，本地的份额占比和销售基础稳固，在全国市场的成长空间有限。

近年来，除老牌饮料企业不断发力外，新兴的国产饮料品牌不断涌现。饮料界的黑马——创立不过短短几年的元气森林估值已经达到60亿美元，并且在中国市场上掀起了“无糖”风潮，让国产汽水有了新的发展方向。业内人士认为，元气森林的崛起正是互联网营销下的产物，深谙网络营销的手段，与老牌企业相比在品牌营销上更胜一筹。

北京商报记者在冰峰饮料天猫旗舰店看到，冰峰饮料也在售卖无糖橙味汽水和低糖酸梅汤饮料，月销量均为100多箱，而主打零糖零脂零卡的元气森林气泡水销量超5万。

“此外，与常居市场高份额的百事可乐、可口可乐等行业巨头相比，冰峰饮料的体量小利润低抗风险能力差，没有护城河，冰峰饮料与它们差距较大，没有可比性。”朱丹蓬称。

在业内人士看来，冰峰饮料作为地域和情怀因素较强的国产汽水品牌，想要进行跨地域扩张确实存在一定的难度。与此同时，饮料赛道上龙头加持、新晋网红入局，国产汽水冰峰饮料想要借助资本力量向全国扩张并非易事。

北京商报记者 郭秀娟 王晓 实习记者 燕慧

FF上市 贾跃亭翻身梦未醒

已在国外待了四年的乐视创始人贾跃亭，造车梦未完待续。7月22日21时30分，他创立的Faraday Future（以下简称“FF”）在与Property Solutions Acquisition Corp.（以下称“PSAC”）完成合并后，于美国纳斯达克交易所以股票代码“FFIE”挂牌上市并举办敲钟仪式。上市后，或许FF的一切已经步入正轨，但对于贾跃亭来说，即便在美国申请个人破产成功，在国内还有巨额债务，据天眼查数据，贾跃亭已存在多条被执行人信息，被执行总金额超41亿元。

敲钟上市

在FF官方直播中，敲钟之前，FF现任CEO毕福康驾驶着FF 91，载着贾跃亭去往纳斯达克大楼，二人还展示了这款车型的一些性能。而出国这四年，贾跃亭鲜少在公开场合出现。

毕福康邀请了六位FF外部合伙人代表上台敲钟。上市交易前，FF股价大幅拉升，涨幅曾至30%。正式开始交易后，截至发稿，FF涨幅缩窄至9.07%，股价报15.03美元。

FF方面表示，成功登陆纳斯达克，共计融资超过10亿美元，为FF 91的按时高品质量产交付、后续产品的开发、持续打造最具竞争优势的产品力，提供了充足资金和融资平台。

此前一天，PSAC宣布其股东在当日举行的特别会议上，支持PSAC和FF之间拟议合并交易有关的全部提案。PSAC持股人选择赎回的最后期限已过，在PSAC与FF的拟议业务合并完成时，99.91%的资金留在PSAC的信托账户上。

业务合并完成后，PSAC将更名为“Faraday Future Intelligent Electric Inc.”，FFIE，I代表智能（Intelligent）和互联网（Internet），E代表生态（Ecosystem）和电动车（Electric），其普通股和认股权证预计于2021年7月22日前后在美国纳斯达克交易所开始交易，股票代码分别为“FFIE”和“FFIE.WS”。

融资变数

值得注意的是，当日有媒体报道称，珠海国资已经终止入股FF。北京商报记者就此采访了FF方面，对方表示以公告为准。

7月15日，PSAC发布公告称，原定投资FF的中国一线城市因故导致无法完成此次投资，其拥有的投资额度目前已转让给相关投资机构。新的相关投资机构已完成了投资协议签订，并已经在规定时间内完成打款。不过，FF和PSAC都未说明这个一线城市是否为珠海。

今年初就有报道称，珠海市相关部门正与FF洽谈融资及落地合作，双方的接触在2020年底就已经开始了。

至于量产和交货时间，毕福康在纳斯达克大楼前透露，期待FF 12个月之内的高质量交货。

FF已经在数月前全面启动了FF 91 Futurist量产交付的倒计时工作，通过供应商信托项目获得了过百家核心供应商股东的大力支持，汉福德工厂的生产准备工作已经展开，包括用户获取、用户运营、用户服务等业务在内的用户生态体系也已进入高速运转阶段。随着IPO的完成，FF 91未来主义者版的量产交付将从生产制造、供应链、用户生态等维度全方位进入冲刺阶段。

此外，FF将于9月21日在洛杉矶总部举办投资者日活动，展示FF 91并安排试乘试驾，FF还会在投资者日披露有关FF 81的更多信息、并分享供应链合作的相关进展。

翻身仍是梦

FF上市能否将贾跃亭拯救出泥沼，被众多人拭目以待。然而，FF招股书显示，公司目前仍处于亏损状态，且这一状态或将持续数年。2019年，FF出现净亏损1.42亿美元，2020年扩大到了1.47亿美元。

据招股书预测，FF预计2022年实现5.04亿美元收入，2023年实现40.38亿美元收入，2024年实现105.55亿美元收入，2025年实现214.45亿美元收入。按照预测，2024年，FF的收益可以扭亏为盈。

从2017年出国后，关于贾跃亭最多的舆论就是“何时回国”，但目前看来，似乎仍是遥遥无期。

日前，天眼查App显示，在国内，贾跃亭恢复被执行1413517950元，执行案号（2021）京03执恢246号，执行法院为北京市第三中级人民法院，同被执行人员还有甘薇、吴孟。关联案件为浙江中泰创展企业管理有限公司与吴孟，甘薇等相关公证债权文书。截至目前，贾跃亭已存在多条被执行人信息，被执行总金额超41亿元。

但在美国，因为去年7月贾跃亭个人破产重组方案生效，他在那里的个人债务直接解除，在当时开始的四年内，债权人不得在任何美国以外的管辖地直接主张追究贾跃亭的个人责任，或衍生性地以贾跃亭债权人的名义提起任何新诉因。

个人破产重组方案生效后，贾跃亭将个人所持的全部FF股权转入债权人信托，贾跃亭作为FF创始人也不再拥有任何一股FF股权，公司日常管理权也交付给毕福康，自己继续以FF全球CPUO和全球合伙人身份在FF工作。

目前，FF还没公布FF系列的价格。毕福康在宣布全新的FF 91 Futurist预订政策时表示，首次公布的FF 91 Futurist Alliance Edition，全球限量300台，优先预订金额为5万元，选定的受邀用户会获得预订资格。FF也推出了FF 91 Futurist版本，优先预订金额为2万元。

而交货之后直接要面对的问题就是消费者的态度。一家企业能不能持续发展，除了前期的投资，更重要的其实是市场的反应。但对早已失了国内市场的贾跃亭来说，翻身可能仍然是个梦。

北京商报记者 石飞月

中国电信成功过会 三大运营商回A聚首倒计时

自纽交所退市2个月后，中国电信于今年3月正式发布公告宣布将回归A股，不到5个月，中国电信回A之路十分顺畅。7月22日，据证监会发布的公告，中国电信首发上市申请获证监会发审委审核通过。

若之后在A股市场发行成功，中国电信将成为继中国联通之后，三大运营商中第二家“A+H”股上市的企业。

此前2020年12月31日，美国纽约证券交易所宣布，启动对中国移动、中国电信和中国联通摘牌程序。虽在一周后改口，但最终纽交所还是决定维持摘牌决定。

自此，中国电信和中国移动加快了回A上市的步伐。4月28日，中国电信发布公告，称已启动A股上市申请程序。5月17日，中国移动也披露了招股书，将申请于上交所主板上市。

由此，中国电信和中国移动都将先后回归，与中国联通在A股聚集。

不仅仅是“回A”的争先恐后，三家运营商彼此间的竞争由来已久，首次碰头是在H股。中国移动于1997年10月23日登陆港交所，目前市值为10319.6亿港元。三年后，中国联通于2000年6月22日登陆港交所，目前市值为1312.6亿港元。又两年后，中国电信于2002年11月15日登陆港交所，目前市值为446.8亿港元。

而从业绩情况来看，中国移动无疑是三巨头中的“大哥”。据三家公司2020年年报，2020年，中国移动营业收入为7681亿元；中国联通营业收入为3038亿元；中国电信为3899亿元，中国移动一家的营业收入已超其余两家之和。

三家运营商盈利能力的差距在净利润这一指标上更为凸显。据披露，2020年中国联通归母净利润为54.5亿元，中国电信为210.9亿元，中国移动为1078亿元。

而在未来，三家运营商都将5G作为发展的主战场。

为布局5G、天翼云和IDC建设，中国电信2020年资本支出达848亿元，目前建成5G用基站38万个，覆盖全国343个城市地区。

中国联通目前已开通超71.8万个5G基站，形成全国地级以上及重点县市的广泛覆盖，同时，过去一年在5G上完成340亿元的投资，占全年非股权投资的一半以上。

中国移动更是财大气粗。2020年5G相关投资达1025亿元，全年新建约34万个5G基站，累计开通39万个5G基站，为全国所有地级市、部分县市及重点区域提供5G服务。并且于今年1月底与中国广播电视网络有限公司（即中国广电）签订5G共建共享合作框架协议。

光大证券表示，过去市场不看好运营商的两大因素是“提速降费”政策影响和5G资本开支压力，而如今两大因素影响均已弱化；未来5G套餐用户渗透率上升，5G流量差异化定价，运营商ARPU值有望提升；运营商回归A股，通过引入战投，完善治理，将加速企业转型，拓展5G行业领域应用。

5G发展已然驶入快车道，伴随着中国电信、中国移动相继“回A”融资补血，新的竞争大幕已经拉开。

据招股书显示，中国电信拟公开发行A股数量不超过120.93亿股，拟募集资金544亿元，其中114亿元用于“5G产业互联网建设项目”、270亿元用于“云网融合新型信息基础设施项目”，以及160亿元用于“科技创新研发项目”。

从经营层面来看，2020年，中国电信实现营收3899.39亿元，同比上涨4.77%；实现归属于母公司股东的净利润为208.55亿元，同比上涨1.63%。

招股书更新的财务数据显示，预计2021年1-6月实现营收2136.06亿-2184.17亿元，同比增长幅度约11%-13.5%；预计实现归属于母公司股东的净利润约175.76亿-178.55亿元，同比增长幅度约26%-28%。

北京商报综合报道