

丸美IPO 经销模式难过关

一直谋求资本引入的广东丸美生物技术股份有限公司(以下简称“丸美”),在2016年上市被否后,于近日再度向证监会申报IPO材料。由于经销商模式以及产品被食药监处罚未披露等原因,丸美在上次冲击A股市场未果。对此,本次丸美方面已经扫清了产品质量的障碍,但北京商报记者发现,丸美零散的经销商模式仍然未变,这也给二次冲击A股市场带来隐患。

自成立以来,丸美主要从事各类化妆品的研发、设计、生产、销售及售后服务,目前旗下拥有“丸美”、“春纪”和“恋火”三个品牌。数据显示,近年来丸美每年的净利润都处于高位,其中去年净利润高达3.06亿元,再创新高。但是,出色的业绩并未给丸美上市铺平道路。2014年以来,丸美已经发布四次招股书。2014年6月,丸美首次报送IPO材料,但两年后被证监会主板发审委否决。



根据证监会发审委审核公告显示,丸美上市被否的原因集中在产品质量和经销商模式上。

对于2016年国家食药监总局查出丸美旗下产品的质量问题的,在本次招股书中,丸美已经将该问题写入风险项中。但是,对于证监会发审委更为关注的经销商模式问题,丸美未解决。据了解,丸美的产品销售以经销模式为主,而经销商零散的管理方,甚至能够出现虚增大额收入的现象,使得财务状况很难查清。此前,证监会发审委对于丸美其中一家名为北京美妮美雅商贸有限公司(以下简称“美妮美雅”)的经销商格外关注,

该公司销售收入增速远高于其他经销商,这也成为丸美上市道路上的最大障碍之一。

事实上,近年来丸美对于经销模式也做出改变,2016年开始引入代销模式,通过屈臣氏等渠道代销旗下“春纪”品牌产品。然而,美妮美雅的高销量占比问题依然未得到解决。数据显示,美妮美雅已经成为丸美第一大经销商,去年销售额为2.19亿元,占比高达1624%,而丸美第二大经销商销售份额占比仅为4%-5%。

虽然美妮美雅的销售额再创新高,但以电商渠道为例,美妮美雅的销量却与账面数据大相径庭。

据统计,2016年丸美直营电商销售额仅为1.03亿元,美妮美雅销售额则高达1.6亿元。北京商报记者调查发现,在天猫美妮美雅化妆品专营店中,除丸美舒悦眼霜总销量达到8000多瓶外,多数产品销量仅为两位数甚至为零。而天猫丸美自营旗舰店销量则远高于此,其中雪睛眼霜总销量高达近15万瓶。

业内人士表示,由于对于经销商财务不透明,曾经出现化妆品企业上市业绩下滑的现象,因此企业上市监管部门对该行业实行严进原则。此前,同样采用经销商模式获得上市的珀莱雅,也曾被监管部门就经销商合作模式、渠道分销模式情况、返利补贴等问题提出问询。对于丸美来说,在未说清经销商为何能够实现高销售额的情况下,这也将成为丸美再度启动IPO的最大障碍。

北京商报记者 刘洋/文 宋媛媛/制表

· 资讯 ·

石墨烯首次实现产业化应用

北京商报讯(记者 刘洋)得益于新技术应用,光伏发电越来越被市场认可,并且价格也趋于“平价上网”。正信光电近日对外发布石墨烯材料光伏组件,这也是石墨烯材料首次在光伏组件上实现产业化应用。

本次正信光电正式推出石墨烯12栅常规、石墨烯12栅双玻组件、石墨烯5栅常规与双玻组件等系列新品,该组件石墨烯镀膜玻璃技术为正信光电与中国科学技术大学合作开发。

正信光电方面表示,正信光电石墨烯多主栅组件将现有多主栅电池技术、石墨烯应用技术还可与PERC、N型双面、黑硅电池工艺等现行前沿技术相融合。相较于常规组件产品,石墨烯高效组件输出功率可有效增加0.5%-1%左右。

苏州相城在京办推介会

北京商报讯(记者 钱瑜 高春艳)江苏省苏州市相城区近日在京举办主题为“聚力高科技创新 引领高质量发展”的“苏州相城(北京)科技投资推介会”,现场签约74个项目,总投资额达876亿元。

本次推介会上,备受瞩目的“苏州阳澄国际研发社区”总体规划正式对外发布。与此同时,以奇点汽车、智加科技、中航科工为代表的一系列项目在推介会上宣告“牵手”相城,其他签约项目还涉及科技金融、智能制造、文化创意、医疗健康等产业领域。苏州市相城区委书记顾海东介绍,相城区拥有国家级经济技术开发区、省级相城高新区、省级阳澄湖生态旅游度假区等重要开放平台,这为苏州阳澄国际研发社区的建设发展集聚了更多互促互进的重要资源。

定义 汽车新生活
Steering To A New Era

2018 (第十五届) 北京国际汽车展览会

2018 BEIJING INTERNATIONAL AUTOMOTIVE EXHIBITION

◎ 整车展览日期: 2018年4月27日 - 5月4日
◎ 展览地点: 中国国际展览中心(天竺)新馆

◎ 零部件展览日期: 2018年4月25日 - 4月29日
◎ 展览地点: 中国国际展览中心(静安庄)

官方微信平台
官方微博
官方网站
www.autochina2018.org