

# IPO前定向发“红包” 芯瑞达挑战红线

作为四川长虹、创维等知名企业的供应商，安徽芯瑞达科技股份有限公司（以下简称“芯瑞达”）IPO申请近期获得证监会受理。据悉，芯瑞达实控人彭友、王玲丽夫妇合计控制公司94.85%的股权，这也让芯瑞达有着浓重的“夫妻店”标签。在夫妻俩欲享资本盛宴的同时，也不忘向公司高管及亲属等发放定向“红包”。而在当下对“突击入股”监管日趋严格的情形下，芯瑞达能否闯关A成功还要打上一个问号。

## IPO前密集发放“红包”

在上市辅导备案登记之前，芯瑞达2017年4-6月期间四次密集增资行为引起了市场注意。其中，在芯瑞达的第一次和第四次增资中分别引进了公司多位高管以及实控人亲属。

根据Wind数据显示，芯瑞达于2017年6月做了上市辅导备案登记。而据芯瑞达披露的招股书，公司在2017年4-6月曾有过四次增资。其中，在2017年4月芯瑞达进行了第一次增资，在此次增资中，新增股本由新股东合肥鑫智信息咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“鑫智咨询”）以货币认缴。

值得一提的是，鑫智咨询为芯瑞达员工持股的有限合伙企业，其中，公司实控人王玲丽出资额占鑫智咨询出资总额

的44.1%。芯瑞达董事、高级管理人员李泉涌、唐先胜、王光照、张红贵、吴奇均通过鑫智咨询间接持有芯瑞达股份。据悉，李泉涌系芯瑞达董事、副总经理；唐先胜系公司董事会秘书、财务总监；张红贵系公司董事；吴奇系公司副总经理。

除此之外，芯瑞达监事苏华、陈宝、年靠江也通过鑫智咨询间接持有芯瑞达股份。

之后在2017年5月芯瑞达分别进行了第二次、第三次增资。在2017年6月进行的第四次增资中，芯瑞达引进了实控人亲属。

具体来看，此次新增注册资本由新股东韦晓红、戴勇坚、翟勇、孙静、胡铁民、彭清保、张彦、刘启源分别以货币认缴。而在上述新增股东中，彭清保与芯瑞达实控人彭友为兄弟关系，戴勇坚系彭友配偶王玲丽的姐夫。

## 三次增资价格不一

北京商报记者注意到，在芯瑞达密集进行的四次增资中，第三次增资是以资本公积转增股本的方式进行，其余三次增资均引入了新股东，但增资价格均不相同。

具体来看，在芯瑞达2017年4月进行第一次增资中，新增股东的鑫智咨询增资价格为20元/股；2017年5月进行的第

二次增资中，新增股东的增资价格为35元/股；2017年5月进行的第三次增资以资本公积转增股本的方式进行，未引入新股东；2017年6月进行的第四次增资中，新增股东的增资价格为17.5元/股。

通过上述增资，芯瑞达员工持股的有限合伙企业鑫智咨询直接持有芯瑞达1.68%的股份，实控人亲属彭清保、戴勇坚分别持有芯瑞达0.13%、0.31%的股份。

著名经济学家宋清辉对此指出，如果增资时间相近，增资价格却差异较大的话，则需要注意股份支付的公允价值是否一致，否则就容易滋生腐败行为或灰色利益的交换，损害广大中小投资者的利益。

针对相关问题，北京商报记者向芯瑞达董秘办公室发去采访函，对方表示“鑫智咨询较外部投资者价格优惠的部分，按照会计准则的规定，公司已作为股份支付处理，确认股份支付的公允价值为35元/股，而第四次的增资价格为17.5元/股，系公司在2017年5月公司以资本公积转增股本，致使增资价格有所调整”。

## 彭友夫妇欲享资本盛宴

需要指出的是，作为公司的实控人，彭友、王玲丽夫妇合计控制着芯瑞达近95%的股权，这也让芯瑞达贴上了

“夫妻店”的标签。

根据芯瑞达披露的招股书显示，公司主要从事新型显示光电系统、智能健康光源系统的研发、设计、生产、销售及技术服务，公司实际控制人为彭友、王玲丽夫妇。彭友直接持有公司74.35%的股份，为公司控股股东；王玲丽为公司控股股东彭友的配偶，鑫辉投资、鑫智咨询的执行事务合伙人，通过上述两家有限合伙企业合计控制公司20.5%的股权。因此，彭友、王玲丽夫妇合计控制公司94.85%的股权。

知名学者布娜新在接受北京商报记者采访时指出，一般公司实控人控股权集中问题会引发证监会的重点关注：“绝对意义的一股独大使得实控人处于绝对控股地位，不利于公司形成有效决策，也不利于形成有效公司治理，产生诸多弊端，比如大股东随意侵占小股东利益、完全控制公司以及下属公司经营等。”布娜新如是说。而芯瑞达也在招股书中提示了实际控制人控制风险。

财务数据显示，在2015-2017年以及2018年1-6月芯瑞达实现归属净利润分别约为5082万元、8513万元、5776万元以及2543万元。不难看出，在报告期内芯瑞达业绩呈现波动性。

北京商报记者 董亮 马换换

# 猫眼领跑互联网娱乐服务，驱动文娱产业数字化升级

在行业深耕数年，作为中国最大的互联网娱乐服务平台，猫眼娱乐（以下简称“猫眼”）（1896.HK）赴港上市渐行渐近。

猫眼已于1月23日起公开招股。据公告披露，猫眼拟全球发行共1.32亿股，其中1.19亿股国际公开发售，1323.7万股在香港发售，定价区间为每股14.8-20.4港元，公司代码为1896.HK。预计将于下月初正式在港挂牌上市。

猫眼已经逐步完成了从消费端到产业端的全产业链布局，实现了从单一娱乐票务平台到综合性互联网娱乐服务平台的完美蜕变。

## 身份：高速赛道上的领跑者

最新招股书显示，猫眼已经是一家集在线娱乐票务服务、娱乐内容服务、娱乐电商服务、广告及其他服务于一体的互联网娱乐服务平台。

中国娱乐市场的市场规模在2017年达到约1.28万亿元，成为仅次于美国的第二大市场。伴随着中国娱乐产业的高速发展，猫眼也获得了快速成长的机会，并且取得了明显的领先优势。

移动互联网特别是移动支付的普及，使得在线票务行业得到快速发展。以在线票务为市场切入点的猫眼，如今已经占据了市场第一的位置。按2018年前三季度电影票务总交易额计算，猫眼是中国最大的在线电影票务服务平台，市场份额为61.3%，业内排名第一。猫眼与中国95.2%的电影院合作，覆盖600多个城市、8800多家影院，为其提供在线票务、在

线卖品服务，此类电影院贡献中国综合票房的99.7%。同时猫眼娱乐也是排名第二的在线现场娱乐票务服务平台。

猫眼在中国率先开展基于互联网的电影宣传和发行服务，已经迅速成为中国排名第一的国产电影主控发行方，并且将内容服务拓展至演出、剧集、综艺等广泛的娱乐内容。

另外，猫眼还是中国最大的娱乐行业用户及从业人员在线社区，按截至2018年9月30日9个月平均月度活跃用户计算，猫眼是中国最大的在线电影社区，猫眼专业版App是中国娱乐行业最受欢迎的专业App。

## 转换：营收在高速增长中优化

在业绩保持增长的同时，猫眼整体收入结构也在逐步优化。

数据显示，猫眼的收益由2015年的5.97亿元增长至2016年的13.78亿元，并在2017年进一步增长至25.48亿元，复合年增长率达到106.6%；并在截至2018年9月30日9个月增长至30.62亿元，较2017年同期同比增长99.6%。

在线电影票务收入目前虽然占据猫眼营收的主要部分，但比重在逐年下降。如截至2018年9月30日9个月的猫眼娱乐该项业务收入较上年同期9.81亿元增长至17.81亿元，在整体收入结构中的占比却从63.9%下降到58.2%。相对应的，猫眼在各项主营业务收益增长的同时整体营收结构也在不断优化。

截至2018年9月30日9个月的猫眼

娱乐内容服务收入较上年同期4.11亿元增长至9.1亿元，在整体收入结构中的比重从26.8%上升到29.8%；猫眼的广告及其他服务收入较上年同期0.51亿元增长至1.6亿元，在整体收入结构中的比重从3.3%上升到5.2%。

也就是说，猫眼对于在线电影票务这一单一主营业务的依赖性在逐步下降，娱乐内容、娱乐电商等成长型业务正在成为现金牛业务，收入占比逐渐扩大，公司整体收入结构更加均衡稳健。

## 动能：巨头支持下驱动文娱产业数字化升级

随着移动化、智能化、大数据等新技术的发展，中国互联网已经进入一个新的发展阶段。猫眼也在通过互联网改变娱乐内容创造、宣传和发行方式，协助娱乐行业合作伙伴优化其运营和业绩，推动文娱产业数字化升级。

猫眼获得了各路资本的支持，猫眼IPO前腾讯持有16.27%的股份、美团点评的持股比例为8.56%。猫眼通过与腾讯及美团的合作，持续通过包括猫眼、格瓦拉App以及微信、QQ、美团、大众点评等各个入口在内多种渠道、多个流量入口拓展用户规模并提升用户参与度。数据显示，2018年前三季度，猫眼的平均月度活跃用户已达1.346亿。

背靠腾讯和美团，猫眼正加速发展步伐，按照“互联网+娱乐”战略全面布局，发挥平台优势，看准3万亿元娱乐市场，稳步前进。在过去几年，猫眼构筑起

了“数据驱动”的商业模式，并通过不断创新、持续构建强化平台能力积极为产业赋能，在推动文娱数字化升级过程中实现自身加速成长。

猫眼平台也拥有强大的网络效应，平台上丰富的娱乐内容和服务吸引了更多消费者，带来更多交易、互动和反馈；同时用户的消费行为和娱乐消费偏好，可以为艺人、出品方、发行方、影院和演出场馆等行业参与者提供丰富的数据洞察和创新的专业服务，协助其提升经营业绩及运营效率，使其能够向消费者提供更好的内容和服务，形成良性循环。网络效应使猫眼具备把握生态系统中商业机遇的能力，并能够拓展到娱乐产业链中极具吸引力的多种业务领域，为其带来更多增长点。

猫眼娱乐作为一家超级互联网娱乐服务平台，投资价值也受到市场认可，此次公开招股中获得积极认购。目前，猫眼已引入5名基石投资者，分别为IMAX Hong Kong、Welight Capital、Hylink Investment、小米旗下的Green Better、Prestige of the Sun等。市场人士称，以目前市况以及过往大型新股招股情况来看，猫眼娱乐认购情况好于预期。腾讯明确表示，未来将会一如既往支持猫眼发展，并进一步通过继续投资及开拓更全面的合作加深与猫眼的关系。

种种利好条件下，猫眼上市或将为港股市场再添新的活力，上市后的表现也更值得期待。