

财眼

京东数科撤回 IPO 努力撕掉“金融”标签

日前,上交所公告称,因京东数科撤回发行上市申请,上交所终止其科创板发行上市审核。对此,上交所和京东数科相关人士均不予置评。在业内看来,由于目前金融科技监管环境的变化,京东数科撤回 IPO 也在预料之中,公司要根据业务合规性重新进行规划、调整。“京东数科此前业务高度依赖金条、白条这类信贷产品,由于网络小贷新规后注册资本、杠杆率等受限,这类业务到了天花板。”在业内人士看来,京东数科能否完成业务合规转型才是未来能否成功上市的关键。

■新快报记者 许莉芸

营收依赖信贷业务,金条和白条营收占比 42.9%

去年 9 月,京东数科上市申请被上交所受理,当时目标估值 2000 亿元。然而去年 11 月 2 日,蚂蚁集团 A+H 股暂缓上市。同日,网络小贷新规出台,从落实“两参或一控”、限制异地展业、严格限制杠杆率、要求联合贷款出资比例等条款,对互联网小贷行业严监管,让高歌猛进的网小贷按下了“暂停键”。

这无疑给京东数科的上市“泼了一盆冷水”。虽然早在 2018 年 9 月京东金融就更为京东数科,然而信贷业务一直是京东数科的主要营收。去年 9 月提交的招股书显示,京东金条和京东白条在 2020 年上半年营收占比达 42.9%,并

且增长迅猛,2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年上半年,京东金条业务实现的科技服务收入分别为 9.20 亿元、20.88 亿元、36.60 亿元和 26.36 亿元,近三年复合增长率达 99.41%。

网络小贷新规的出台,让蚂蚁花呗、京东白条等拳头产品难以再用小成本甚至零成本撬动大杠杆了,盈利空间也大打折扣。去年年底,央行、银保监会等四部委约谈蚂蚁集团。与此同时,银保监会相关人士释放了一个重要的信号,“突出问题和整改要求,不仅是个性的,也有一定的普遍性。建议所有互联网平台都要对照自查,及早整改。特别是涉及网络小贷、保险、理财、信托等业务的机构”,这也意味着金融科技将全面纳入监管。

高管换血、业务重组,努力“撕掉”金融标签

面对监管高压,京东数科也在自救。虽然信贷业务是其底色,但是京东数科仍努力撕掉“金融”标签。为此,近半年期间,京东数科经历了高层变动和业务重组的重大变化。

2020 年 12 月 21 日,京东数科宣布任命原京东数字科技 CEO 陈生强为京东数字科技副董事长及京东集团幕僚长,任命京东集团首席合规官李娅云为京东数字科技 CEO。

今年 1 月 11 日,京东宣布将云与 AI 业务与京东数科整合后,正式成立京东科技子集团,李娅云将出任京东科技子集团 CEO。对此,京东表

示,此次业务整合是基于瞬息万变的行业环境和自身发展战略做出的积极选择。

对此,金融行业资深分析师王蓬博认为,业务重组后的京东科技未来发展面临几点挑战:一是人员和业务融合是否顺畅;二是盈利点目前不够明显、行业竞争激烈;三是能否真正做到脱离京东商城产业链独立运作。

对于金融科技公司下一步的上市动态,2020 年 11 月 17 日证监会副主席方星海在第三届创新经济论坛上曾表示,仍不知道具体的时间表,这取决于政府下一步如何重构金融监管框架,同时也取决于企业如何应对监管环境的变化。

德勤中国报告显示,一季度前五大新股 IPO 融资金额较去年下降 64%

上交所科创板今年 IPO 融资额超 2500 亿元

新快报讯 记者范昊怡报道 4 月 7 日,德勤中国全国上市业务组发布的《2021 年第一季度中国内地和香港新股市场回顾及展望报告》显示,2021 年一季度,A 股市场共有 100 只新股上市,合计融资 761 亿元人民币,和去年同期相比新股数量增加 96%,融资金额减少 3%。其中,前五大新股 IPO 共计融资 161 亿元,较去年同期下降 64%。德勤预测,中国内地和香港两地市场将于 2021 年余下时间继续表现活跃。

香港:全年新股 IPO 集资或逾 4000 亿元

德勤在报告中指出,高增长、新经济企业仍然是最受欢迎的投资板块,不过随着投资者对新经济业务加深认识,预期此类企业的估值将趋向更为合理的水平。

港股市场方面,截至 2021 年 3 月 31 日,香港共有 32 只新股上市融资 1328 亿港元,虽然新股数量下跌 14%,

但融资金额则急攀 842%。得益于快手科技、百度集团和哔哩哔哩三只超大型经济新股的上市,前五大新股的融资规模大幅上升,由去年的 79 亿港元上升至 1043 亿港元,增幅 1220%。

德勤预测,2021 年将有 4 或 5 只大型新经济新股在港上市,每只新经济股集资额至少达到 100 亿港元,全年香港新股数量将达到 120-130 只,集资总额有望接近 4500 亿港元,突破 2010 年历史新高,香港有望继续成为全球 IPO 募资三甲。

德勤中国华南区主管合伙人欧振兴认为,中概股回流香港的趋势将持续,预计今年将有超过 10 只中概股在港第二上市,集资约 1000 亿港元,今年亦可能有企业版同股不同权企业上市。

内地:科创板和创业板将带领新股市场增长

内地市场方面,2021 年第一季度,

中国内地共有 100 只新股上市,合计融资 761 亿元。上海共有 57 只新股上市融资 524 亿元,深圳则有 43 只新股上市,融资金额 237 亿元。

德勤中国全国上市业务全国主管合伙人纪文和表示:“创业板试点注册制的优势正在扩大,而上交所科创板市场表现稳定。因此,我们注意到两个市场的新股发行节奏在本季度提速。与此同时,为了避免市场过热,整体融资规模均减小。”

德勤预测,2021 年余下三个季度,上交所科创板和创业板将带领内地新股市场的增长。2021 年全年,上交所科创板将有 150 至 180 宗 IPO,融资大概 2500 亿至 3000 亿元人民币;创业板将有 140 至 170 家企业上市,融资约 1400 亿至 1700 亿元人民币;主板和中小企业板约有 120 至 150 只新股,融资 1300 亿至 1700 亿元。大多数的新股将来自制造业和科技企业的中小规模发行人。

布局线上线下渠道
贝玲妃在全国多城撤店

新快报讯 记者陆妍思报道 近日,LVMH 集团旗下彩妆品牌 Benefit 贝玲妃在全国多座城市撤店,贝玲妃品牌官方客服表示撤店是部分城市的渠道调整,丝芙兰、天猫和唯品会渠道不受影响。

贝玲妃创始于 1976 年,产品以幽默趣味的产品理念和包装设计为消费者熟知。1999 年,LVMH 集团收购了贝玲妃的大部分股份,成为品牌实际的掌舵人。2007 年,贝玲妃进入中国大陆市场,于上海开设首店。2017 年,贝玲妃入驻天猫。

LVMH 集团并未在 2020 年财报中公布贝玲妃具体业绩数据,但称其关闭了部分门店,同时线上销售显现出强劲的增长势头。

记者了解到,目前,同为 LVMH 集团旗下的美妆集合品牌丝芙兰已经成为贝玲妃在线下最主要的渠道。

截至 2020 年底,丝芙兰已经进入全国 81 座城市,全国门店总数达到 275 家,并正在开拓有潜力的中国二三线城市市场。

除了丝芙兰专柜外,贝玲妃目前在全国的线下门店仅剩 7 家,广州唯一一家位于正佳广场。昨日下午记者走访发现,该店仍正常营业,除了产品展示外,门店还设有专门提供修眉服务的眉吧,一名美容师正在为顾客修眉,偶尔还有消费者前来领取线上预约的免费小样。

一位正在购物的顾客对记者说,她是该店熟客,一直在这里购买眉部产品,同时享受免费的修眉服务。她说,若门店撤场,没有了修眉服务,她不一定还会继续在天猫或丝芙兰购买该品牌产品了,“虽然(贝玲妃产品)还挺好用,但感觉来来去去都是那几款经典产品,没什么创新,现在国货品牌的美妆产品选择更丰富,而且价格便宜很多。”

正如该顾客所说,贝玲妃线下门店的修眉吧被认为是品牌的特色服务。根据市场研究公司 NPD 集团的数据,贝玲妃每年为超过 500 万顾客修眉。

中国钟表协会维修专业委员会在穗成立

近 150 家维修机构签署行业自律公约

新快报讯 记者陆妍思报道 “手表原封不动躺一夜,几千元维修费就到手”,此前央视 3·15 晚会曝光名表维修众多套路及潜规则,北京市东城区市场监管局近日对涉事企业丽视达(北京)国际光学科技有限公司作出 50 万元罚款处理。如何挽回消费者信心成为行业当务之急。4 月 7 日,中国钟表协会维修专业委员会在广州成立,来自全国近 150 家维修机构签署行业自律公约。

据了解,中国钟表协会的会员单位有维修业务的会员企业、钟表品牌企业、研究单位、维修师交流协作联盟组织、销售公司、全国消协和广东省消协代表等。

“目前钟表维修生意门槛很低,一

张桌子、一套工具,师傅带徒弟就开摊了。但钟表维修其实是需要统一标准的,包括设备、工作流程、技术规范标准。”中国钟表协会理事长张宏光告诉记者,目前钟表维修的行业标准还有待提升,国内市场的高端表消费越来越多,但目前售后和前端是脱节的,这就造成了市场上劣币驱逐良币,一些做钟表维修做了上百年的老字号以及专业连锁维修品牌,不得不让路给以低价吸引消费者的维修店。

此次维修专业委员会成立大会上,中国钟表协会面向全行业发起一份公约,从专业技术、报价透明、品质服务、质量保证、争议解决、消费者监督等腕表维修的各个环节入手,建立起行业标准,呼吁严格的行业自律。

作为委员会承办单位,广州市万表科技股份有限公司 CEO 肖晓对记者说,钟表维修行业的问题,根本原因就是信息不对称,而解决信息不对称的有效方法是行业数字化转型,建立公正严谨的行业数字化平台。自 2016 年起,由其牵头成立的维修服务平台已服务人数超过 80 万人次,建立了覆盖 23 个省份 200 个城市,600 多家诚信服务认证店铺入驻。同时平台还积极计划与行业协会、高等院校等合作,针对国内钟表维修人才缺乏、技术水平参差不齐等问题开发相关课程,培养专业人才;寻找专业的维修设备及零配件供应商,为维修店提供更加优质的硬件设备及维修配件,提升行业整体水平。