

大文娱板块“独角兽”成为CDR试点——

小米离资本市场又近了一步

□□ 本报记者 郑洁

今年5月3日,小米集团(以下简称“小米”)向港交所率先递交了上市申请,并于6月7日通过了上市聆讯;6月8日,证监会在官方网站披露,已接收并受理小米的《公开发行存托凭证并上市》;日前,小米披露了港股和CDR(中国存托凭证)招股书,这意味着其上市进入倒计时阶段。业内人士认为,这场令人瞩目的上市有着诸多开创性意义,一旦成功,除了成为港股首家同股不同权公司,还将是首家CDR公司。

招股说明书亮点不少

从小米已经披露的招股说明书看,在发行CDR方面,将为后续的CDR跟进者提供诸多运作信息。

小米CDR的保荐机构为中信证券,拟上市地点为上交所;CDR发行中涉及的存托协议,小米正与存托人协商拟定。存托凭证持有人通过存托人间接享有公司B类普通股股东权益。B类普通股股东享有资产收益、参与重大决策、剩余财产分配等权利。存托凭证持有人还将通过存托人行使基础证券的相关股东权利,包括但不限于获取现金分红、股份分红及其他财产分配,行使配股权和表决权。

此次被纳入创新试点企业,小米方面表示,公司2017年经审计的主营业务收入不低于30亿元,且公司报告期内进行的F轮融资、第三次、第四次融资,融资估值不低于200亿元,符合

CDR相应政策。今年前3个月,小米的营业收入达到了334亿元,扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润为10亿元。小米招股书表明,此次CDR募资30%将用于研发及开发智能手机、电视、笔记本电脑、人工智能音响等核心产品,30%用于扩大投资及强化生活消费品与移动互联网产业链,30%用于全球扩展,10%用作一般营运用途。

根据CDR文件,小米拟采用股权激励方式,将小米金融作为独立运营主体逐步剥离。目前小米的供应链融资、互联网小额贷款、支付、理财产品分销、互联网保险等金融相关业务已重组至集团全资控股子公司小米金融。

小米CDR的审核和上市流程无异,唯一不同的是,证监会新成立的科技创新咨询委员会需在小米的发行申请中发表观点。科技创新咨询委员会负责向证监会以及发审委、并购重组委、沪深交易所、全国股转公司提供专业咨询和政策建议,不仅对申请创新试点企业的技术状况、模式特征发展前景等相关情况提供专业咨询,也对上市、再融资、并购重组审核,以及沪深证券交易所、全国股转公司工作中遇到的相关问题提供咨询意见。但最终决定小米能否成功发行CDR的还是中国证监会发行审核委员会(以下简称“发审委”)。发审委审核试点企业是否符合法定上市条件,对企业进行全面合法合规的审核和信披合规审核。两个机构有明确职责,彼此间不存在替代性。



CDR新政将被独角兽企业上市潮

根据此前证监会公布的CDR企业选取标准规定,试点企业应当符合国家战略、科技创新能力突出并掌握核心技术、市场认可度高,属于互联网、大数据、云计算、人工智能,并达到相当规模,社会形象良好,具有稳定的商业模式和盈利模式。证监会最近发布的CDR政策,标的公司主要包括三类:一是已在境外上市的大型红筹企业,市值不低于2000亿元;二是尚未在境外上市的创新企业(注册地在境外、主要经营活动在境内的红筹企业和境内注册企业),最近一年营业收入不低于30亿元且估值不低于200亿元;三是营业收入快速增长,拥有自主研发和国际领先技术,同行业竞争中处于相对优势地位的企业。

从目前标准看,小米无疑符合CDR的发行标准。小米招股书进一步显示,小米的总收入由2015年的668亿元增至2016年的684亿元,2017

年更猛跃至1146亿元。招股书还披露,2018年第一季度在全球智能手机市场同比下滑2.9%的情况下,小米手机出货量达到2800万台,同比增长87.8%。

记者走访了一些业内人士,他们均认为目前监管层对创新型企业的审核是持优先态度的,这意味着小米的CDR申请审核很可能会走上“绿色通道”,小米成为CDR第一股的可能性很大。因为CDR毕竟是新生事物,小米成为“首单”的话,将为后来者走上CDR资本市场提供借鉴。

小米协同产业链已集体看涨

小米招股说明书同时列明了小米近年来的盈利明细。小米有关负责人称,目前其大部分收入来自智能手机销售。2015年、2016年及2017年,智能手机部分分别为小米贡献了总收入的

80.4%、71.3%及70.3%。小米在海外市场的增速尤其强劲。招股书显示,2015年、2016年、2017年,小米的海外市场收入分别为40.5亿元、91.5亿元、320.8亿元,2017年海外市场收入同比暴涨了250%。在小米极为重视的互联网领域,互联网服务分部3年内分别贡献了小米总收入的4.9%、9.6%及8.6%。目前小米主要从广告服务及互联网增值服务(主要包括游戏)赚取互联网服务收入。

招股说明书显示,截至2018年3月31日,小米已通过投资和管理建立了由超过210家公司组成的生态系统。其中,超过90家公司参与研发智能硬件和生活消费产品。公开资料显示,小米的触摸屏、电池、玻璃、移动电源、面板等均从A股公司采购。小米上市后将智能电视、笔记本电脑等核心业务上进行扩展,上述公司有望受益。

小米供应链包含多家A股公司。其中普路通为小米提供供应链管理服务,长盈精密是小米系列手机外件的供应商,闻泰科技是小米最大的ODM厂商,欧菲科技为小米摄像头模组的主力供应商,深天马A、京东方A为小米多款手机供应面板,三环集团为小米旗舰机型供应陶瓷后盖,欣旺达供应小米的锂电池数量接近小米手机出货量的3成;同时,小米多款机型搭载汇顶科技的指纹芯片。

目前,“小米系列”概念股走势也非常活跃,截至目前,蓝思科技涨逾5%;同益股份、欧菲科技涨幅超4%;领益智

造、安洁科技、东山精密等均走强。

CDR谁来接力?

从目前证监会公布的信息看,CDR发行、交易和存托管理等基础制度已基本明确,一是CDR主要采取融资模式,且发行后可在A股市场获得再融资权利;二是做市商交易制度保障CDR流动性;三是银行和券商都可以作为CDR的存托机构;四是明确CDR暂时不得进行存托凭证质押。考虑到市场承受力,证监会表示将严格掌握试点企业数量和融资规模,合理安排发行节奏。

国家相关机构也在为这一证券市场新政迅速出台文件,建立这条特殊资本道路的规则。日前,深交所官网信息显示,深交所将在证监会的统一领导下,积极推进CDR试点工作,前期已做了大量的调研和准备工作,目前配套制度和制度准备已经完成,6月中旬将发布交易所的配套规则。

在国家政策大力支持的前提下,小米之后,业内纷纷预测谁将成为下一个“CDR先锋”。5家已在海外上市的创新企业阿里、腾讯、百度、京东和网易被市场寄予厚望,但其中腾讯已于日前明确表示暂不考虑发行CDR。国金证券评论认为,市场预期阿里巴巴、京东下一步申请CDR可能性较大。天风证券分析师徐彪也表示,小米若通过CDR完成A股融资实质上意味着上市机制创新的阶段性完成,其他海外上市新经济龙头公司回归时间表也将基本确定。

投资风向标

贵州成立首只省级大数据产业基金

□□ 曾帅 王淑宜

近日,贵州省发改委批复同意“贵州省大数据产业基金组建方案”,标志着贵州省大数据领域首只由省级政府出资设立的产业基金正式成立。

大数据产业,是贵州近年来发力的重点。成立省级产业基金,是其大数据产业链上的重要一环。

省级基金助力“数字贵州”建设

本次成立的基金预计总规模为30亿元,首期出资5100万元已到位,年底规模有望达到2亿元。基金的投资对象是《贵州省数字经济发展规划(2017-2020年)》确定的重点行业、项目,特别是大数据与实体经济融合领域的重点工程和技术创新项目。同时,将根据不同投资标的引进社会资本并下设子基金,具体项目投资由子基金完成。

为确保基金运作规范、风险可控,贵州省大数据局围绕“募、投、管、退”链条制定《贵州省大数据产业基金管理暂行办法》,还通过政府让利、绩效考核提升基金管理人投资早、中期企业的积极性。

基金的成功组建将有效通过基金的杠杆作用引入更多社会资本,有效拓宽大数据企业的融资渠道,提升企业的市场竞争能力,助推贵州省大数据产业发展迈上新台阶,“数字贵州”也将得到快速发展。

城市大数据战略的探路者

一家利用“大数据+互联网”创立的“自由职客”公司,打造了人才领域的共享经济模式。在引入大数据管理系统之后,自由职客把IT人才中介服务的交易成本降低了70%以上,吸引了越来越多的IT人才和企业通过自由职客各取所需,现已聚集了超20万IT人才及5000家企业。自由职客以IT互联网企业和高端人才为切入点,范围覆盖技术开发、管理咨询、设计、产品、运营等,并为诸多“世界500强”跨国企业提供优质服务,如IBM、联想、石化盈科、北汽、首山科技、麦格昆磁、神州数码等,同时服务于今日头条、360等大型互联网企业以及大量中小公司。

自由职客是贵州双龙航空港经济区投资成功孵化的企业之一,后者于2015年5月6日由贵州双龙航空港经济区管委会与北京航空航天大学软件学院创始院长孙伟所率领的团队合作设立,双方共同打造该基金的目的旨在搭建“互联网+”和大数据创新创业平台,推动双龙航空港经济区大数据众创空间快速发展,促进优质创业企业、项目、技术和高端人才向该经济区聚集。

作为大数据战略的“探路者”和国内地方政府数据开放程度最高的城市之一,贵阳立足于“大数据是一种资源、一种技术、一种产业,更是一个时代”的定位,完成了从西部山城的“老少边穷”到“中国数谷”的华丽转身。

越来越多大数据领域的企业和资源开始聚集贵州。

今年6月13日,“2018华为数据中心合作伙伴峰会”在贵阳举行。华为集团与当地政府将共同打造“中国数谷”,推动大数据发展迈上新台阶。贵阳当地政府希望通过峰会让更多企业了解贵阳、关注贵阳,与贵阳开展务实合作,参与建设“中国数谷”,共享经济社会高质量发展释放的红利,携手开启大数据、互联网、人工智能新时代。

贵州的大数据行动

近日,贵州印发《大数据+产业深度融合2017年行动计划》(以下简称“大数据+产业”深度融合行动计划),该行动计划以“典型引路、分业施策、全面铺开”为基本原则,以智能制造为重点,在工业、农业、服务业领域布局了100个以上典型示范项目,从中有望涌现出一批全国一流的新型示范项目,成为贵州大数据的新品牌。

在服务业方面,贵州将拓展大数据与服务业融合的广度和深度,建设完善智慧旅游云、电子商务云、贵州物流云、贵州金融云4个系统云平台,有效提升服务业核心竞争力。也将加快大数据与服务业深度融合,推动服务业向平台型、智慧型、共享型融合升级。

贵州省推动的一大融合方向是平台型服务业。贵州将加快旅游、物流、信息咨询、商品交易等领域平台经济的发展,融合各领域基础网络、综合管控系统、流量监控预警系统、应急指挥调度系统、公共无线网络、视频监控系统、电商平台、微信平台、手机APP等应用系统为一体,将数据资源整合转化为新型融合服务产品,提升管理、服务、营销水平。重点实施全域旅游融合应用专项,建设智慧旅游“一站式”服务平台,推动数据收集、数据挖掘、融合应用,实现旅游产业监管、旅游产品推广、个性化服务预订等功能,构建全域旅游大数据综合分析管理体系,实现全省5A级景区全覆盖,形成智慧旅游景区规范,在全省推广。当地将发展智慧型服务业作为

重点之一。当地政府力促加快培育智慧物流、智慧商贸、智慧科技服务、智慧工业设计等智慧生产性服务业,持续壮大智慧健康、智慧医疗、智慧养老、智慧文化等智慧生活性服务业,推动服务业迈向高端化、智能化、网络化的智慧发展新形态。也将重点实施智慧物流融合应用专项,建设“贵州物流云”,依托省内大数据物流平台企业,推动物流追踪与物资管理、智能调度与高效储运等新技术应用,进一步降低空驶率,提高仓储周转效率,加快形成智慧高效、通达顺畅、绿色安全的现代物流服务体系。

第三,当地将大力发展共享型服务业。全省将引导推进生产、创新、生活领域资源网络整合重组,推动共享经济产品服务体系创新、平台创新和协同式生活方式创新,打造新的增长点。当地将重点实施共享经济主体培育专项,大力发展交通出行、房屋住宿、生活服务、生产能力、医疗健康等领域的共享经济,加速建立共享经济发展相配套的社会信用体系、技术支撑体系和风险管控体系,健全相关市场准入机制、消费者权益保障机制和容错试错的审慎监管机制,有效激发共享经济发展活力。

根据大数据行动计划,2018年至2022年,贵州将每年建设30个融合标杆项目,实施300个融合示范项目。2018年,将带动450户服务业企业与大数据深度融合;实现全省智慧旅游“一站式”服务平台5A级景区全覆盖,电子商务网络零售额同比增长30%,物流企业信息化率达80%。到2020年,带动1500户服务业企业与大数据深度融合;实现全省智慧旅游“一站式”服务平台在重点景区的全覆盖,物流企业信息化率达85%。到2022年,带动3000户服务业企业与大数据深度融合。

为了给大数据产业形成持续的人才输送,6月5日,“云上贵州格致奖学金”协议签署仪式在贵阳举行,标志着贵州省首个大数据专项奖学金设立。设立“云上贵州格致奖学金”,将为贵州培养更多大数据、物联网相关专业人才,为其大数据战略落地,建设数字中国、网络强国吸引和储备人才。

创业者说

内容电商正当时

近期,一条视频获得了由京东、东博资本领投,擎信资本追投的5亿美元资金。像一条这类的内容型电商,正因“娱乐性”“个性化”“渗透力强”等,受到实体经济和投资机构的青睐。

□□ 颜庄

内容成为电商重要手段

“谷食家选”也是一家内容电商平台,其创始人李鹏最初是从媒体从业者转型,在吸引了中国食品工业集团的资金后,现在已变成中国食品工业集团的子公司,并发展形成主要模式——内容电商。

一家纯商业零售的电商,如何与媒体属性挂上了钩?李鹏谈及,这主要源于消费商机的变化,如今的物质发达程度,使得人们对食品的需求不再仅限于“有没有”,而是附加了健康性、品牌理念、价值观等综合考虑,消费端的变化,必然带动销售端的升级换代和电商手法的推陈出新。

“谷食家选”的产品线一是为家庭优选全球健康的农产品食材,二是推介全球健康食品品牌,最大的一单业务是成为日本日清集团京东旗舰店的独家运营方及全网战略合作伙伴,总体职能是以内容电商的方式为产业品牌赋能。“比如说,我们为日本日清集团服务时,会充分借助文字、图片、视频等各种媒介手段,在各电商平台或新媒体平台上进行推介。甚至,我们会直接制作文字、图片、视频等内容,但

这些内容是服务于实体品牌营销的。除了宣传服务,我们还直接代理销售。”李鹏表示,“营销+销售”合二为一,在业内也有一些平台如一条、本来生活等都在尝试,很多人也把这种方式称为内容营销。

电商建造生态系统

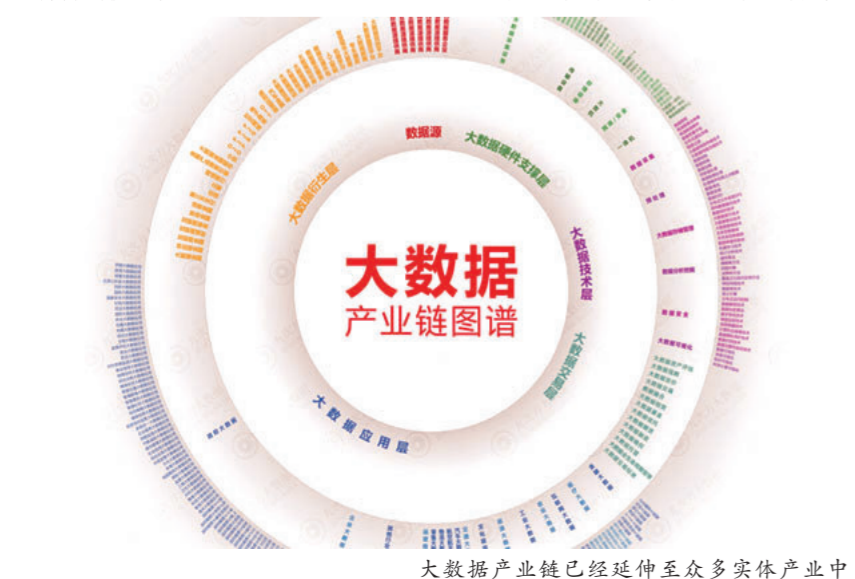
今年的电商大战中,各家平台也是八仙过海、各显神通,并且表现出了和以往完全不同的面貌。京东集团采取的重要措施将一部分的重心由线上向线下转移,显示对线下阵地的看重;同时,不谈价格战,只讲技术。在这些技术中,京东物流无疑是最引人关注的。就在近日,其全球首个规模化、全流程无人仓在上海正式亮相。今年全国总共有九大商圈参与“天猫618”共振圈,天猫推出的11场快闪活动,让消费者体验到智能扫描、智能试装、智能查看穿搭、智能查看商品讯息等多种新潮科技。

李鹏认为,与以往“打折促销满减”等来吸睛球不同,京东集团今年还提出“无界零售”,全方位地覆盖商家,从其物流、仓储、会员等方面看,正在从短期促销转向更有价值的生态系统营造。未来,这些平台都将摆脱“卖货平台”的身份,服务的精细化程度将越来越深,如京东开通了视频直播、推文、小程序等,运用全网融合的媒体平台已成为其营销的重要手段。

投资一条视频,相关分析就认为,京东是在加大内容电商的布局。一条视频给京东提供了一个庞大、成熟且优质的内容流量入口,而京东的电商帮助一条打破自建电商存在的天花板。



“内容+电商”,已经成为重要的营销手段。



大数据产业链已经延伸至众多实体产业中