

准备工作就绪 精选层企业转板上市呼之欲出

为保障转板上市制度平稳实施,上交所与深交所近日制定并发布了转板上市审核规则相关指引,对转板上市报告书的信息披露原则及主要内容与格式、转板上市申请文件的要求等作出明确规定。深交所表示,随着转板上市配套规则的发布,关于新三板精选层转板上市的各项准备工作基本就绪。

中国证券报记者注意到,深交所APP“创业板注册制”页面已经增设了“转板上市”栏目。

●本报记者 吴科任 段芳媛



本报记者 吴科任 摄

信披内容优化

转板上市信息披露规则在借鉴科创板或创业板首发招股说明书相关内容的基础上,考虑了转板公司的特点,沪深交易所对申报文件和信息披露内容作了适当精简和优化。

比如,考虑到转板公司已在新三板精选层挂牌超过一年,具有一定的规范运作和信息披露基础,《上海证券交易所科创板发行上市审核规则适用指引第4号——转板上市报告书内容与格式》

(简称《指引4号》)对在新三板市场已公开披露或审核的内容进行了简化。申报文件方面,不再要求转板公司提交除公司章程外的其他设立文件,转板上市报告书亦结合转板公司的特点,作出差异化的信息披露要求。

沪深交易所均表示,配套转板上市指引的制定,坚持以投资者需求为导向,突出信息披露的重大性与针对性。深交所方面,明确了重大性原则的具体

适用范围,精简优化概览章节,将中介机构及其人员信息调整至“附件”,在“转板公司基本情况”章节不再要求披露持股5%以上股东、实际控制人控制的其他企业信息,删除对独立性事项的列举式、兜底式披露,突出对独立性瑕疵及整改情况的披露,删除对具体会计政策的罗列。

上交所方面,《指引4号》扩大了重大性原则的适用范围,合并“概览”与

“本次转板上市概况”章节,优化独立性、会计政策与会计估计相关信息披露要求等。

据了解,精选层公司申请至科创板或创业板转板上市的审核阶段涉及六个部分,包括受理、问询、上市委会议、审核结果、中止及终止。而注册制下的科创板与创业板的审核阶段均为七个部分,包括受理、问询、上市委会议、提交注册、注册结果、中止及终止。

地方政府支持

首批32家精选层企业已经符合申请转板上市的时限要求。随着配套规则就位,精选层企业、保荐机构等各方着手转板上市申请事宜。

值得注意的是,《广东省金融改革发展“十四五”规划》日前印发,提出以注册制改革为契机,推进新三板精选层挂牌企业向创业板转板上市。

截至8月10日,新三板精选层企业数量为60家,地域覆盖较广。其中,广东

企业有6家,数量与山东并列,仅次于北京(10家)和江苏(8家)。

实际上,精选层设立以来,多地出台了鼓励企业挂牌精选层及转板上市的政策。部分地区对精选层企业奖励执行与上市公司同等标准。

江西南昌的支持力度大。根据《南昌经开区推进企业上市“映山红行动”利用资本市场发展的若干政策措施(试行)》,企业从精选层转至沪深交易所上

市,一次性给予2700万元奖励。

天津发布的《关于支持企业上市融资加快新动能引育的有关政策》提出,创新层挂牌企业转至精选层公开发行股票并挂牌的,执行与企业在上交所、深交所上市同等支持标准。

根据《苏州高新区关于鼓励企业上市(挂牌)的若干意见》,登陆精选层的企业,给予400万元奖励。扬州发布的《市政府关于支持企业利用资本市场推

进高质量发展的意见》指出,对进入精选层时公开发行股票融资的企业,比照境内外成功上市企业,享受融资专项资金扶持。

厦门湖里区关于推进企业上市文件指出,企业进入精选层奖励补足至300万元。同时,鼓励精选层企业积极向科创板、创业板转板,转板上市后,可按照文件关于上市规定补足扶持奖励金。

申购热情回升

转板上市大戏拉开之际,中国证券报记者注意到,近期投资者申购精选层股票的热情大幅升温。业内人士指出,“打新”热情回升,主要还是看重精选层的赚钱机会。

东方财富Choice数据显示,7月份,3只精选层股票完成申购,网上有效申购倍数分别为108.38倍、225.21倍和272.93倍;截至目前,8月份有4只精选层股票完成申购,网上有效申购倍数分别为

61.01倍、268.65倍、300.97倍和154.15倍。这与过去一段时间几十倍的申购表现截然不同。

安信证券新三板首席分析师诸海滨指出,通过一年摸索,精选层逐渐形成了适合自身的定价模式,发行折扣率和发行市盈率双双下降,增强了对投资者的吸引力,带动市场热度回升,从而降低了破发率。这进一步改善了市场预期,形成良性循环,为精选层良好发展打下坚实基础。

诸海滨表示,精选层企业公开发行定价有两大特点。一是精选层企业在发行前已经在科创板挂牌流通,因而其在精选层挂牌发行时,相比IPO公司上市时10%-25%的自由流通股本比例更高,精选层企业平均为30%-50%的流通市值。因此,参与精选层的投资人心理层面压力相对更大。

二是要参考过往市场表现定价。企业挂牌精选层前,已有交易价格,不少企

业成交量较大且有连续的交易价格。因此,在公开发行过程中,须考虑已流通的股本和过去的交易价格。

诸海滨认为,投资精选层企业,有三个阶段存在机会,投资者可根据个人风险偏好进行选择。一是前期参与公开发行,赚取相对较低风险的“打新”收益。二是中期用时间换取企业成长带来的收益。三是企业转板预期明确后,其在精选层和A股市场的估值差会迅速收窄。

全国股转公司对99宗违规行为采取自律监管措施

●本报记者 段芳媛

全国股转公司日前通报了对新三板公司及相关主体7月的监管情况。其中,全国股转公司对2宗违规行为给予纪律处分;对99宗违规行为采取自律监管措施。

2家公司被纪律处分

7月,全国股转公司对华勤互联以及ST金润和给予了纪律处分,被处分原因涉及未及时披露资金占用事项、公告信息不准确、董监高违规交易公司股票等。

具体看,华勤互联的全资子公司于2019年1月向华勤互联实际控制人控制的其他公司拆借资金1504.30万元,占华勤互联最近一期经审计净资产的57.08%。全国股转公司表示,华勤互联未及时披露前述资金占用事项,实际控制人、董事长蓝雄等相关责任主体未能忠实勤勉地履行职责。上述行为违反了相关规定,全国股转公司根据有关规定,决定对华勤互联等相关责任主体给予通报批评的纪律处分。

ST金润和则存在未在2021年4月30日前披露2020年年度报告;未及时披露公司被有权机关调查以及时任董事长、总经理、财务负责人被有权机关调查、被采取强制措施、被追究刑事责任的情况,且后续补充披露的临时公告存在信息不准确;未将其已不符合人层条件的情况及时披露;同时,时任董事长、总经理、财务负责人违规交易公司股票等问题。

全国股转公司表示,时任董事长、总经理李中林等相关责任主体未能勤勉履行职责。上述行为违反了相关规定,因此对ST金润和给予公开谴责的纪律处分,对李中林给予公开谴责、认定五年不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分,对时任财务负责人彭江鸿等相关责任主体采取出具警示函的自律监管措施。

三类违规行为

7月,全国股转公司对99宗

违规行为采取自律监管措施。其中,82宗违规行为被采取口头警示的自律监管措施,17宗违规行为被采取书面形式的自律监管措施。7月被采取书面自律监管措施的违规行为包括信息披露违规、公司治理违规和权益变动违规三类。

信息披露违规事项方面,一是挂牌公司未及时披露应披露的重大信息,如重大诉讼信息,任一股东所持挂牌公司5%以上股份被质押、冻结信息,挂牌公司、控股股东、实际控制人被列为失信被执行人信息,挂牌公司资产被查封、冻结的信息;二是收购人未及时披露收购报告书、财务顾问专业意见和法律意见书;三是挂牌公司相关责任主体存在股份代持行为,导致挂牌公司股权不明晰,信息披露不规范;四是挂牌公司提供担保未及履行审议程序及信息披露义务;五是挂牌公司未及时披露重大事件的后续进展,且未及时向停牌。

公司治理违规事项方面,一是挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业占用挂牌公司资金,挂牌公司未及时履行信息披露义务;二是挂牌公司提供担保未及履行审议程序及信息披露义务;三是挂牌公司变更募集资金用途,未及履行审议程序及信息披露义务;四是挂牌公司重大资产重组未及履行审议程序及信息披露义务,且未及时向停牌。

权益变动违规事项方面,主要是投资者及其一致行动人拥有权益的股份达到挂牌公司已发行股份的10%后,其拥有权益的股份每增加或减少达5%的整数倍时未暂停交易。

全国股转公司表示,将按照“建制度、不干预、零容忍”,认真履行一线监管职责,持续强化自律监管,不断提升新三板市场运行质量和市场主体规范化运作水平,对违规行为坚决采取监管措施,切实保护投资者合法权益,保障新三板市场健康有序发展。

华阳变速8位股东拟斥资千万元增持

●本报记者 吴科任

精选层企业华阳变速8月10日发布公告,公司实控人、董事长等8位股东拟不同程度增持公司股票,此举基于对公司未来发展前景的信心以及对公司投资价值的认同。

其中,华阳变速实控人陈守全计划增持2万股至25万股,计划增持金额为9万元至112.5万元;公司董事长、总经理陈伦宏计划增持5万股至50万股,计划增持金额为22.5万元至225万元;侯克斌、罗根生、曹虎三位董事拟各自增持3万股至30万股,各自增持金额为4.5万元至45万元;第二大股东十堰华阳投资有限公司计划增持20万股至120万股,增持金额为90万元至540万元等。按上限计算,8位股东合计拟增持金额达1102.5万元。

上述8位股东的增持价格均为不超过4.50元/股。截至8月10日,华阳变速报收于4.27元/股,总市值5.67亿元。华阳变速7月20日在精选层挂牌交易,公开发行为4.20元/股,募集资金1.24亿元

(超额配售选择权全额行使前)。精选层挂牌首日,公司股价大涨15.23%。此后,公司股价有所回撤。

华阳变速的主营业务为商用车变速器零部件的研发、生产与销售,通过铝合金应用、结构优化、热成型以及模块化设计等技术实现汽车零部件的轻量化。经过多年的技术研发和创新,公司铝合金材质产品的机械性能达到或超过同类铸铁、铸钢类产品。在中重型商用车变速器领域,公司轻量化产品逐步替代了传统的铸铁、铸钢类产品。

招股书显示,2018年-2020年,华阳变速营业收入分别为17132万元、25391万元和32527万元,年均复合增长率为37.79%;毛利率分别为21.69%、23.64%和25.93%;归母净利润分别为1650万元、3623万元和5289万元。

2018年-2020年,公司对第一大客户潍柴控股旗下公司营业收入占比分别为69.77%、75.29%、77.33%。华阳变速表示,公司与潍柴控股旗下公司具有长期的合作历史且合作关系良好。

天维信息聚焦金融机构绩效管理解决方案

●本报记者 吴勇

天维信息冲刺精选层日前被首轮问询,涉及公司经营稳定性、成长空间、业务模式、毛利率、募投项目的可行性等方面。此次公司拟公开发行股票不超过750万股(全额行使超额配售选择权),募集资金扣除发行费用后将全部用于绩效考核数据服务能力提升项目。

行业景气度高

天维信息是一家专业为银行业金融机构提供绩效管理解决方案的企业。

公告显示,天维信息深耕银行业绩效管理领域近20年。基于多年的绩效管理规划咨询、绩效考核软件开发经验,公司持续为客户提供覆盖绩效管理全流程并生成绩效管理数据的综合服务。截至目前,公司已为全国500余家银行业金融机构法人提供了绩效管理解决方案。

业内人士表示,银行业IT解决方案是软件与信息技术服务行业的重要分支,涵盖软件开发与服务。专业软件企业运用成熟的IT技术,依照银行业务及管理需要,提供软件开发及相关技术服务和运维服务,实现IT技术对业务、管理、渠道等方面的支持。

根据IDC统计数据,国内银行业IT投

入规模稳步增长。其中,2019年银行业IT解决方案市场规模达425.8亿元,预计2024年将达到1273.5亿元。

受益行业发展高景气度,2018年至2020年(报告期),天维信息分别实现营业收入1.16亿元、1.38亿元、1.49亿元;归母净利润分别为1960.42万元、1728.08万元、1811.02万元。

天维信息表示,近年来我国银行业IT解决方案市场投入规模逐步扩大,市场增速超预期。

毛利率下滑

报告期内,天维信息综合毛利率分别为50.25%、44.69%和44.25%,呈下降态势。

对此,天维信息表示,2020年公司用人成本有所提高,为了提高数据服务模式客户的续签率,公司持续招聘高素质人才,加大了数据服务项目的投入。

天维信息指出,从近三年情况看,公司新签及续签的数据服务模式合同额分别为1.47亿元、1.1亿元和1.33亿元。公司最近两年数据服务模式的营业成本增加,该业务毛利率有所下降。

根据公告,此次公司拟募投的绩效考核数据服务能力提升项目,可以为银行提供“软件+服务”的综合绩效考核管理咨询方案及管理工具,有利于银行引进先进

的考核理念,充分发挥考核激励作用,促进运营提速、执行提效、管理提质,推动业务发展。本项目重点在于开发农村信用社市场业务,预计将服务超过70家法人机构,打开超过300家分行/法人机构的潜在服务市场。

监管机构问询

在首轮问询中,天维信息的经营稳定性及成长空间受到监管机构关注。

招股书显示,2018年至2020年,公司客户是以银行为主的金融机构,数量较多,单个客户收入贡献较低,集中度不高。前五大客户收入占比分别为8.30%、12.28%和15.90%。

监管机构要求公司按照与客户合作时间划分客户类型,补充披露各类型客户的数量及对应收入、占比、变动趋势以及报告期各期新增、减少、续签客户数量及对应收入金额、占比。

同时,要求公司结合前述情况以及报告期内变动情况、变动原因等,分析并补充披露客户比较分散对公司客户开拓与维护成本、经营业绩、经营稳定性的影响,并说明2020年合同负债大幅增加的原因;结合前述情况以及公司与主要客户的合作历史及长期合作协议、主要客户在绩效管理解决方案领域支出变动趋势、相关服务或产品复购率、服务周期、公司与其

他绩效管理解决方案供应商的竞争优势、报告期各期来自主要客户的收入金额及变动趋势、在手订单等情况,分析并补充披露公司与现有客户合作的稳定性及可持续性,是否存在与客户终止合作的风险,是否存在被其他竞争对手抢占客户的风险。

招股书显示,2018年至2020年,公司在华北和华东区域的收入占比分别为64.88%、71.49%和62.01%。公司银行类客户主要为农村金融机构或中小商业银行。

对此,监管机构要求公司补充披露,银行类客户主要为农村金融机构或中小商业银行的原因及合理性,销售区域集中的原因及合理性,为减少客户行业、区域集中度较高的风险所采取的具体措施及实施效果。

同时,要求公司结合国有大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行和省农信等金融机构在信息化建设领域的投入变动趋势以及公司主要客户类型,报告期各期新增、续签、减少的客户数量、类型、收入金额及占比、所属区域等,分析并补充披露公司开拓银行类新客户、非银行类新客户的主要方向,面临的主要困难、应对措施及有效性,跨区域拓展客户面临的挑战,是否存在市场开拓不及预期的风险,是否存在市场份额被抢占、经营业绩下滑的风险。