中概股IPO回A首单药明康德下周发行新股

政策力挺“独角兽”企业登陆A股

财经连连看

中概股IPO回A首单——药明康德将于下周二发行10420万股新股,这是今年以来3家过会“独角兽”中首只IPO的公司。在政策支持下,预计未来有更多的“独角兽”企业通过IPO或CDR登陆A股。

明星药企闪电过会

药明康德成立于2000年,注册在江苏无锡,营运总部位于上海,是全球公认的具备新药研发实力的领先开放式、全方位、一体化的医药研发服务能力与技术平台,已成为中国规模最大、全球排名前列的小分子医药研发服务企业。

作为一家备受瞩目的“独角兽”企业,药明康德上市之路却颇为坎坷。药明康德在2007年就登陆了纽交所,但在2015年8月药明康德宣布私有化,并开启返回A股之路。这次回归之路则是异乎寻常地顺利。

2017年7月14日,公司预披露材料首次刊发;2018年2月6日,公司更新预披露材料;3月27日,IPO申请过会。从2月6日药明康德预披露更新到过会,仅用了50天时间,而且是从IPO排队名单中的73位直接进入上会名单。如此“闪电”过会,完全得益于近期大力支持“独角兽”在A股上市的政策。

“独角兽”受市场关注

火速过会的还有富士康和宁德时代这两家“独角兽”企业。新政策首批IPO放行的“独角兽”,来自手机、新能源汽车和新药研发,都是需要重点支持的产业,也是今年《政府工作报告》中提到的重点发展产业。这次中兴通讯事件让大家意识到发展包括芯片产业的新兴产业重要性,通过行业龙头“独角兽”上市,有利于推动行业的发展。

中国的新药研发还是比较落后的,而药明康德已经积累了很多技术经验,此次登陆A股的药明康德是其主体部分,不仅包括盈利能力极强的小分子化学药研发服务,还“打包”了新三板的合全药业。本周招股书显示,公司业绩相当不错,2015年至2017年的营业收入分别为48.83亿元、61.16亿元、77.65亿元,归属于母公司股东的净利润分别为3.49亿元、9.75亿元、12.27亿元。业绩增速非常高。

药明康德将于4月24日发行不超过1.04亿股新股,也成为中概股IPO回归A首单,之前私有化的中概股都是在A股借壳上市,包括分众传媒、三六零等等。目前市场预估药明康德发行价在21.6元左右,发行市盈率22倍左右,本次新股申购上限为3.1万股,顶格申购需配市值31万元,这个新股受到追捧是大概率的事情。

预计富士康、宁德时代都将在近期IPO,同时,市场估计京东、百度等最快今年6月通过CDR回归A股,A股市场将迎来一波“独角兽”上市热潮。

首席记者 **连建明**

一季度结售汇逆差下降55%

本报讯 (首席记者 连建明)国家外汇管理局统计数据显示,今年一季度,按美元计价,银行结汇同比增长16%,售汇增长9%,结售汇逆差183亿美元,同比下降55%。除了银行结售汇逆差大幅下降,另外,外汇市场供求继续呈现自主平衡格局,售汇率同比小幅下降,外汇融资规模回升。

2018年3月,银行结汇9764亿元人民币(等值1544亿美元),售汇10344亿元人民币(等值1636亿美元),结售汇逆差580亿元人民币(等值92亿美元)。

2018年1-3月,银行累计结汇27623亿元人民币(等值4342亿美元),累计售汇28778亿元人民币(等值4525亿美元),累计结售汇逆差1155亿元人民币(等值183亿美元)。其中,银行代客累计结汇26240亿元人民币,累计售汇26357亿元人民币,累计结售汇逆差116亿元人民币;银行自身累计结汇1382亿元人民币,累计售汇2421亿元人民币,累计结售汇逆差1039亿元人民币。

A股新经济市值占比将提升

本报讯 (记者 许超声)博时基金昨天发布的第二季度多元资产配置报告指出,二季度A股资金面或依然承压,建议行业配置坚守“供给侧的先进制造以及需求侧的美好生活提升”两个战略方向。

报告指出,二季度A股纳入MSCI新兴市场指数有望吸引增量资金。从板块看,创业板相对优势有望保留,但超额收益弱化,设备制造和消费是相对占优的中间配置。未来三年,独角兽上市和CDR的融资压力不低,对A股的影响是提高新经济市值占比,风格差异有望弱化,促使科技股和小盘股的界限更加分明。而港股有绝对收益空间,投资逻辑由AH估值差转到龙头企业的成长性。

报告认为,先进制造业及需求侧的美好生活提升行业值得坚守。金融监管加强后,估值较低的银行券商也可以成为战略配置的一板。从风格看,考虑各板块的基本面与政策面,成长股已获得较强的相对收益,虽然依然占优,但二季度的超额收益或会趋于下降。

交行推出可移动银行『柜台』

本报讯 (首席记者 谈璎)可移动银行“柜台”批量投入使用,近日交行在全国营业网点配置近6000台手持终端,可开展开卡、签约等超过200种业务,实时办理各类银行业务。

交行负责人表示,依托新型手持终端设备,可创建具有竞争力的业务拓展应用场景,提升网点服务的智能化水平,扩大厅堂服务的半径与业务办理的范围。在“互联网+”背景下,线上线下渠道融合、服务模式创新发展成为银行的“新常态”。

上海链家对标“上海服务”

首批7位“社区专家”全面推动品质服务

为响应上海构建全球卓越城市,打响“四个品牌”的号召。经过数月的努力,链家近日从全上海两万多名经纪人中遴选出了7位“社区专家”,成为链家高品质服务的“金字招牌”。

首批“社区专家”将成链家“脸面”

此次评选出来的7位“社区专家”,都是活跃在各个商圈的一线经纪人或团队带头人。他们是北黄浦板块运营总梁华、春申板块店经理田宇、青浦板块商圈经理刘帅君、高桥板块商圈经理汤楼、淞宝板块运营总李永硕、世博板块商圈经理韦路、东外滩板块商圈经理方凯。“他们不仅将挂上象征链家经纪人最高荣誉的‘社区专家’铭牌,同时还将成为链家在上海的‘封面人物’,出现在广告、媒介宣传等各种公开场合。”上海链家人力运营中心总经理谢永春表示。

不积跬步,无以至千里。查阅这7位“社区专家”,都是将工作中的服务小细节做到了极致。例如高桥板块商圈经理汤楼在客户并没有要求的情况下,主动为房主勘察房间的日光照射情况,从早上8点一直坚持到下午4点阳光消失,每隔半小时测量一次并拍摄照片并分享给客户。又例如客户准备购买的房子在飞机航道下面,担心噪音会影响晚上休息,长阳二店分行的方凯晚上主动到房屋里勘察测量噪音情况,一晚上不眠不休测了30多架飞机。

“社区专家”的选拔还必须符合一系列硬条件,例如深耕上海社区3年以上、投诉率为0、一线人员等,最后经过电话采访、面试等环节最后脱颖而出。上海链家表示,希望越来越多的链家经纪人能够以他们为标杆,让“社区专家”的星星之火成为燎原之势,让链家成为“最专业”、“最安全”的代名词。

“社区专家”需践行“5精社区”

为什么要推动“社区专家”的选拔?事实上,上海链家是对全体经纪人的服务提出了更高的要求。

对于每一个持续精耕商圈的职业经纪人,如何能够以更友善、更主动的方式加强与社区业主的专业互动交流,为社区业主提供盘内改善、跨盘改善、尤其是优质新房的改善,是链家一直在努力深化的方向。不久前,上海链家提出了“5精社区达人”的打造,即要求他们精耕社区,精研专业,精诚服务,精湛业务,精勤公益。对这一努力的方向,进行了明确的定义。

“如果与社区的业主足够的近,及时了解他们的(潜在)需求,及时传递产品信息……那么经纪人的职业化特质将会非常明显,服务的优势也将凸显。”上海链家人力运营中心总经理谢永春表示。

为了能够熟悉小区环境及居住感受,“社区专家”之一的刘帅君自己租住到了小区里,担当起了居住“体验师”;很多客户抱怨房源详情页上写着地铁步行10分钟,然而实际可能多达20分钟甚至更久,为了能够传递出更准确的信息,李永硕多次自己掐着秒表,从客户心仪的具体某一户房子里出发,以正常步行速度计算从家门口到地铁站的所需时间……首批“社区专家”的诸多行为能力,已经达到了“精湛”的标准。

力争成为“上海服务”的一张名片

中央提出:“当前中国社会的主要矛盾已经转化为广大人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾”;而对于上海而言,在向着“卓越全球城市”目标前进的过程中,需要打造以“上海服务”为首的“四大品牌”。在这样的大背景下,提供简单居间服务已经完全满足不了市场的需求,房产经纪行业面临着消费升级的问题。

消费升级的背后,是提供产品的企业必须服务升级。从去年以来,上海链家开启了两场组织变革——“精耕商圈”让经纪人更接近客户,“八大安心服务承诺”则为消费者在房产交易的每一个环节保驾护航。而在“精耕商圈”和“八大安心服务承诺”之间,前者显然更为根本,因为品质管理是赢得客户认同的最重要元素,也是敢于提出服务承诺的底气所在。

上海链家此番还承诺:不做追风口的机会主义者,一定要坚守品质,不忘初心,以“打造社区专家”为突破口,实现经纪人形象、专业度、服务品质等多维度的提升,传递有温度、有品质、有雅量、有细节的服务体验,进而与上海这座现代城市文化同气连枝、水乳交融,成为“上海服务”的一张名片。

致力于让经纪行业走进殿堂

值得一提的是,“社区专家”还将成为上海链家全面提升荣誉感、提升经纪人形象,让经纪行业走进殿堂的重要抓手。

经纪人是房产经纪企业的根本,而企业的发展与梦想,是建立在员工的发展与梦想之上。然而以往,不少房产经纪人因为学历低、素质低、人员流动率高,使得这一群体自身缺乏自信,并且得不到社会的尊重和认可。据相关数据统计,当前房产经纪全行业大约150多万的从业人员,平均从业时间仅有7个月,仍处在缺乏职业素养和职业规范教育的阶段。而这,也成为各种服务短板存在的根本原因之一。

链家是在国内较早意识到这一关键的房产经纪企业。据了解,链家不仅通过链家博学大考等方式提升经纪人的服务能力,推动其职业化。从2017年开始,链家招聘员工时还提出了新规定,要求入职员工必须在本科学历以上。就在近期,对于早期入职的非本科学历员工,上海链家分别和同济大学继续教育学院、复旦大学继续教育学院开展了合作,推出“学历提升项目”提供学习渠道。

或许在外界看来“社区专家”只是企业内部“优秀员工”的代名词,但链家集团副总裁、上海链家总经理王拥群博士表示:“希望我们大家共同努力,让上海链家有更多的‘社区专家’脱颖而出,让上海的老百姓能够享受到我们更专业的服务。”