

京東物流孖展錄2163億 超購272倍

【大公報訊】京東物流（02618）招股熱爆，綜合券商數字顯示，該股孖展昨日載飛，共錄得高達2163億元孖展額，其中耀才、富途、輝立、華泰四間券商孖展額均超過300億元，錄得272倍超額認購。另有市場消息指，昨日下午該股國際配售反應熱烈，已足額認購，並提前截飛。

京東物流周一起招股，短短兩日孖展認購已破千億，為近年少見，其中耀

才證券孖展額高達380億元，而富途證券亦錄372億元，叮嚀馬頭，信誠證券、利弗莫爾孖展額亦破百億元，分別錄170億元、103億元。

券商料抽60手才穩中

市場分析指，此次京東物流招股反應熾熱，估計申請60手才穩中一手，一手中籤率不足18%，該股預計5月27日公布招股結果，5月28日上市。

根據招股文件，京東物流此次招股價由39.36元至43.36元，每手100股，入場費4379.7元，全球發售6.09億股，香港公開發售部分約1827.5萬股，若公開發售認購倍數超過63倍以上，會觸發回撥機制，令香港公開發售部分增至5482萬股，即公開發售佔比由3%大幅增至9%。

招股文件顯示，京東物流獲得7名基石投資者同意認購約119億元股票，基石

投資者包括軟銀、淡馬錫、Tiger Global、中國國有企業結構調整基金及中國誠通投資、黑石、Matthews Funds和Oaktree。美銀證券、高盛、海通國際擔任此次發行的聯席保薦人。

以中間價計算，估計公司集資淨額約247億元，集資額約55%預計在未來一至三年內用於升級和擴展物流網絡，20%用於開發與供應鏈解決方案和物流服務相關的先進技術。

主要券商孖展統計

券商	孖展額（億元）
耀才證券	380
富途證券	372
輝立證券	320
華泰國際	308
信誠證券	170
利弗莫爾	103

港交所讓步 主板IPO盈利要求僅加60%

明年元旦實施 未達標企建議上創業板

聽取意見

在83%市場參與者反對下，港交所（00388）就上市盈利新門檻作出讓步，盈利門檻較原有要求提高1.5倍或2倍，修訂為只調高60%。同時，港交所與證監會發表聯合聲明，發現部分早前「唱高散貨」的股份，早於新股招股過程的初期便已部署，因此有需要採取全方位的政策，並會檢討創業板（GEM），包括GEM的定位、市場觀感，以及其作為主板的替代上市平台的可行性。

大公報記者 王嘉傑

港交所公布諮詢結果，港交所收到115份回應，當中95份回應都反對早前建議就盈利規定調高的幅度，只有20份表示認同，不過，港交所仍決定將盈利規定調高六成，即最近一個財政年度不低於3500萬元；及前兩個財政年度累計不低於4500萬元，三年共8000萬元。現時盈利要求三年則為5000萬元，相關修訂實施日期為2022年1月1日，並考慮到疫情對企業影響，會按情況就個別申請人不用符合盈利分布授予寬限，靈活處理。

三年須盈利8000萬 疫市靈活處理

反對意見中，主要憂慮中小企及傳統公司會被拒於主板上市，削弱港交所與其他主要交易所的競爭力，以及調高盈利規定並非解決估值問題及殼股問題的適當方法。港交所反駁指，調高盈利門檻不會剝奪中小企於港上市的機會，因2016年至2019年間，有一部分中小企仍能符合早前建議的規定，相關企業亦可考慮到GEM板上市。該所又指，調高盈利規定不會減低港交所的吸引力。同時，港交所亦回應了市場對GEM板的意見，準備重新檢討GEM板定位。

具唱高散貨特徵 準上市企須解畫

另外，港交所與證監會亦發表有關早前「唱高散貨」的股份調查，發現相關股份有4個可疑的特點，包括市值僅僅

能符合《上市規則》下的最低門檻；市盈率非常高；異常高昂的包銷或配售佣金，及股權高度集中。因此，日後若發現上市申請有上述特點，會要求申請人提供具說服力的證據，以證明有真正的投資者需求符合《上市規則》的規定，及預期估值的合理性。此外，中介人負責的IPO若涉及該四大疑點，該中介人都可能會被重點選定以進行較深入的視察。

針對聯合聲明以及諮詢結果，港交所上市主管陳翊庭表示，會致力維持並提升旗下市場質素，相信是次《上市規則》的修訂，會令香港資本市場整體受惠，並進一步加強香港作為亞洲首要國際金融中心的角色。

立法會金融服務界議員張華峰表示，港交所是次讓步相信已考慮了市場的反響，料有關決定能一方面提高上市公司質素，一方面保留上市公司的成長空間。至於未能符合新上市要求的中小企，他建議，不需急於上市，可待公司業務穩固再決定上市。

至於香港證券業協會主席徐聯安表示，是次加幅與諮詢建議有所讓步，雖然增幅不算低，但起碼港交所聽取業界意見，證券界亦「勉為其難」接受。同時，認為港交所應該檢討創業板的定位及成效，並考慮如何吸引更多企業到創業板上。

上市門檻比較



現行版本	建議版本	最終定案
最近一個財政年度不低於2000萬元；前兩個財政年度累計不低於3000萬元	方案1：最近一個財政年度須不低於5000萬元；前兩個財政年度累計須不低於7500萬元 方案2：最近一個財政年度須不低於6000萬元；前兩個財政年度累計須不低於9000萬元	最近一個財政年度不低於3500萬元及前兩個財政年度累計不低於4500萬元，三年合計8000萬元

業界回應

立法會金融服務界議員 張華峰

港交所已考慮市場的反響，由原來增1.5倍至2倍，降為增60%。相信有關決定能一方面提高上市公司質素，一方面保留上市公司的成長空間。

香港證券業協會主席 徐聯安

是次加幅與諮詢建議有所讓步，雖然增幅不算低，但起碼港交所聽取業界意見，證券界亦「勉為其難」接受。同時，認為港交所應該檢討創業板的定位及成效，並考慮如何吸引更多企業到創業板上。

香港會計師公會

不贊成提高上市門檻，認為會削弱中小企的上市機會，尤其在疫情下，提高上市盈利要求並非恰當時機。

香港證券學會

支持是次提高上市門檻，因為上市盈利要求已有近30年沒有改變，考慮到通脹後，提高是合理。

大公報製表

上市紀律處分 董事擴至高管

【大公報訊】港交所（00388）亦於昨日公布《紀律處分諮詢總結》，將擴大對違反《上市規則》的上市公司的紀律處分層面，由現時主要涉及董事擴大至高級管理人員，相關修訂會在2021年7月3日實施及生效。

上市科規則執行主管Jon Witts表示，在這次修訂後，違反《上市規則》或參與不當行為的個別人士均要承擔責任，這有助確保港交所的紀律處分框架維持健全及有效，以提升市場質素及保障投資者的權益。根據總結，港交所將會降低現時對個人發出公開聲明的門檻，並會就一系列制裁定下明確門檻，由私下指責以至公開譴責。另外，亦會加強受到公開制裁的董事及高級管理層

成員的披露規定。

對於有反對意見認為，上市發行人高級管理階層及附屬公司董事經常須依賴或根據董事會的判斷或指示行動，本身擁有的權力有限，對其施加與上市發行人董事相同的制裁，可能過於苛刻及造成沉重的負擔。

對此，港交所指出，不會盲目地視高級管理階層成員與董事具有同等責任，或對高級管理階層成員而非對同樣須負責的董事施加制裁。同樣地，亦不同意部分回應人士的意見，指高級管理階層成員責任必然少於上市發行人的董事，會基於有關個案的具體事實及情況下就各個別事項及各個別人士作考量，從而確保能對適當的人士負責。

CFA協會倡訂ESG統一標準

【大公報訊】市場上ESG（產品環境、社會及管治）產品愈來愈普遍，但對於何為ESG產品則未有統一標準。就此，CFA協會發表投資產品ESG準則意見徵詢稿，以提高附有ESG相關特性投資產品的透明度及比較性，而有關標準屬自願性。

徵詢期至7月14日，預計於11月發表披露準則的最終版本。

CFA協會亞太區行業倡導總經理梁家恩表示，可持續發展涵蓋議題眾多，彼此不容易直接比較。CFA協會ESG披露準則與其他準則最大的分別，在於適用於全球市場任何類型的投資工具、資產類別以及ESG策略。相信ESG披露準則會在呈列、識別、比較或討論附帶ESG相關特性產品時，提供更多清晰度和透明度。

奈雪的茶料季內通過IPO

【大公報訊】過去三年虧損超過1.37億元（人民幣，下同）的內地茶飲店奈雪的茶，於今年2月已向港交所遞交上市申請，據創辦人之一的彭心接受訪問時預料，IPO可於未來一兩個月內通過，另有消息指，公司昨日通過聆訊並確定基石投資者，但公司否認有關傳聞。

據內媒報道指，彭心出席Foodaily全球食品飲料創新大會時稱，公司即將進行上市聆訊，預期在未來一至兩個月內來港做首次公開發售，又稱公司上市並非因為缺錢，而與投資者溝通後發現，市場對新式茶飲產業都很認可。

早前有內媒報道指，奈雪的茶計劃今年6月中上市，計劃集資約5億美元（約39億港元），摩根大通、招銀國際及華泰國際為聯席保薦人。根據初步文件顯示，公司2018、2019年分別虧損6972.9萬元、3968萬元，而去年首九個月虧損亦達2751.3萬元。至於非國際財務報告準則經調整淨虧損，則由2018年的5660萬元減少至

奈雪的茶近年財務數據（單位：人民幣）

指標	2018年	2019年	2020年（首9月）
收入	10.87億元	25.02億元	21.15億元
收入淨額	-261.7萬元	-217.6萬元	-655.4萬元
除稅前溢利	-4739.1萬元	-4269萬元	-2072.9萬元
利潤	-6972.9萬元	-3968萬元	-2751.3萬元

2019年的1170萬元，2018年及2019年同店利潤率則分別為24.9%及25.3%。

另外，初步文件中透露，奈雪的茶分店數量由2017年底的44間，迅速增長至去年底的507間。公司計劃繼續快速增加分店數目，2021年及2022年將在一線城市及新一線城市分別開設約300間及350間奈雪的茶茶飲店，其中約70%將規劃為奈雪PRO茶飲店。公司預期在2023年新開設的奈雪的茶分店數目不低於2022年。

截至2021年及2022年12月31日止年度，假設每間奈雪的茶標準茶飲店及每間奈雪PRO茶飲店的估計平均



▲奈雪的茶分店由2017年底的44間，急增至去年底的507間。 網路圖片

投資成本分別為185萬元及125萬元，公司估計開店投資成本分別約4.2億元及4.9億元。

始於「算計」的愛情故事



▲奈雪的茶夫妻檔創辦人彭心（右）、趙林。 網路圖片

背後有段古

奈雪的茶創立，其實源自一個充滿「算計」的愛情故事，當年仍在餐飲行業打滾的趙林，年逾30歲但仍沒有女朋友，加上工作忙碌，因此拒絕一切非以相親為目的的社交。

而20多歲，剛離開IT行業的彭心，則希望開設一間甜品店，不過沒有任何經驗的她，就以相親為藉口，

透過朋友約趙林見面，討論她的「創業夢想」，並希望獲得指點。

被「欺騙」了的趙林聽過彭心的計劃後，索性打蛇隨棍上，要求彭心做自己的女朋友，才幫忙推進該開店計劃，彭心二話不說答應了趙林的要求，兩人更於拍拖三個月後即閃電結婚，其後於2014年5月創辦了奈雪的茶，成為該品牌的聯合創辦人。