

上海机场披露重组预案 收购三大资产 配套募资60亿元

◎记者 张良 ◎编辑 邱江

6月24日晚间,上海机场发布公告称,公司拟通过发行股份的方式购买机场集团持有的上海虹桥国际机场有限责任公司100%股权、上海机场集团物流发展有限公司100%股权和上海浦东国际机场第四跑道相关资产。同时,为提高本次交易整合绩效,上海机场拟向机场集团非公开发行股票募集配套资金,募资总额预计不超过60亿元。

据公告,本次发行股份购买资产的发行价格不低于44.09元/股,截至预案签署日,本次交易标的资产的审计、评估工作尚未完成,本次交易标的的预估值和交易价格尚未确定。本次募集配套资金的发行价格不低于39.19元/股,发行数量不超过1.53亿股,募集配套资金规模预计不超过60亿元,拟用于支付本次交易中的中介机构费用、交易税费等相关并购费用、补充上市公司及标的资产流动资金、偿还债务、标的资产的项目建设等。

虹桥机场是我国最大的国际航空港之一、上海的重要门户,虽然受到新冠肺炎疫情影响,2020年虹桥机场仍完成飞机起降21.94万架次,旅客吞吐量3116.56万人次,货邮吞吐量33.86万吨。

值得注意的是,本次拟注入的虹桥机场,原本就是从上市公司中置出的。2004年,上海机场以虹桥机场部分航空业务资产与机场集团拥有的浦东机场部分航空业务等资产进行置换。资产置换完成后,形成了上海市的两座主体客运业务民用机场由上市公司和机场集团分别经营的局面。为解决因上述事由形成的同业竞争问题,机场集团曾多次承诺,将在相关土地合理利用方案获得政府部门认可的条件下,实现通过一家上市公司整合集团内航空主营业务及资产,解决同业竞争的目标。但由于机场行业固有的占地面积大,且具有极强土地专用属性的特征,相关资产整合问题久拖未决。

6月22日,在上海机场2020年年度股东大会上,上海机场董事长莘澍钧在介绍本次资产重组相关背景时表示,一方面是为了兑现历史承诺,现在时机成熟了;另一方面,是为了抓住机遇,谋划新的发展格局。

此次资产注入对于上海机场业绩水平的提升是相当有益的。上海机场在公告中表示,虹桥机场核心业务与资产,具有良好的发展前景和较强盈利能力;物流公司围绕上海机场开展货运业务,与上海两场具有较强的协同效益;浦东第四跑道的注入将减少上市公司的租赁成本,提升上市公司业绩水平。

上海机场同时表示,上市公司及控股股东致力于解决上述同业竞争问题,整合两场核心资产,优化航空资源调配,实现上海两场可持续发展。通过注入机场集团所持虹桥机场相关机场业务核心经营性资产及配套盈利能力较好的航空延伸业务,借助上市平台整合航空主营业务及资产,提高两场的整体运营效率及盈利能力,是上市公司发展的重要里程碑。未来,上市公司将作为浦东机场、虹桥机场运营的唯一主体,实现两场统一规划管理,后续通过充分发挥上市公司品牌效益和市场地位,结合公司发展战略及区域规划,拓展融资渠道,将自身打造成为世界领先的航空枢纽运营公司。

金融数字化转型需求猛增 信创类上市公司各展神通谋扩张

◎记者 温婷 ◎编辑 邱江

随着金融数字化向深度和广度推进,更多大型金融机构开始在重要系统领域启动数字化实践,参与信创系统建设的金融机构主动性明显增强。与传统的数字化采购不同,金融数字化及信创系统会产生持续的升级迭代和服务需求,长期来看对于相关公司的订单和毛利率将带来正面影响。一些嗅到个中商机的信创公司已经先发制人,或广募人才或紧贴生态,相关上市公司出现了淡季不淡的现象。

金融数字化转型需求上升

金融数字化转型的市场空间有多大?以银行业为例,有金融信息化解决方案供应商用“一家大行可能养活一家上市公司”来形容目前银行的IT需求量。从年初以来,招聘“抢人”已经成为行业屡见不鲜的话题,市场增量甚至已经大大超过了部分公司的产能。

因业务发展需要,长亮科技日前宣布2021年计划招聘1700人。在最近接受机构调研时,长亮科技管理层在被问及“行业景气度”相关问题时称:“市场容量的增长比我们自身本身的增长要快很多,我们的生产力跟不上市场的需求。”

此外,神州信息在一季度中标、签约包括股份制和外资行在内的多家银行核心系统;银农直连签约超1亿元;数字人民币相关业务服务10余家银行。同时,公司在开放银行、视频银行、数据决策、移动应用等解决方案方面同样取得了良好的进展。数据显示,公司一季度金融科技业务已签未销订单金额达到23.52亿元,同比增长76.69%。

腾讯云和毕马威日前联合18家银行发布《区域性银行数字化转型白皮书》,调研的46家区域性银行中已有91%开展数字化转型,81%已经将数字化提升到全行核心战略或辅助战略的顶层设计高度。近年来,区域性银行对其预期资源投入也有着显著增长,90%的银行预计在未来3年内持续加大资金投入,平均年增长率约为21%。

专注于零售金融数字化转型的腾梭创始人胡亮告诉

记者,公司与国有六大行和股份制银行均有所合作,接下来逐渐下沉到城商行群体以及更基层的农村信用社等进行合作。“银行的数字化改造会持续比较长的过程,不同类型的银行处于不同阶段。”

他坦言,银行的数字化建设与传统的数字化采购非常不同。传统IT厂商采购线下部署后,只需要少量的维保。而银行的数字化系统,会产生持续的升级迭代和服务需求。对于中小银行,系统建设只是第一步,金融信息化厂商更重要的是要具备持续系统服务解决业务发展的能力;甚至更进一步,具备系统性改造银行经营理念的能力。“数字化不是简单的信息系统的数字化升级,而是进入到业务理念和经营过程中,用科技来驱动业务发展,辅助运营层面的降本增效。”

生态型“玩家”争相入场

日前,华为发布鸿蒙OS2.0系统,未来将在包括手机、汽车等多场景落地应用,国产软件厂商有望随着鸿蒙落地迎来新机遇。

通过与华为合作,科蓝软件已在金融数字化的赛道上布局潜在增长点。公司表示,基于eID与华为HMS推出手机柜台,助力金融网点与商户实现非接触线上服务;公司联合华为泸州银行开发的未来银行体系,是业内第一个依托鲲鹏计算平台、基于华为云建设的分布式金融核心云平台,具有行业内首家全栈信创案例的标杆意义,可快速在同类商业银行中推广;公司将同步发布华为鸿蒙移动金融兼容工具与方案,以自身行业优势推动鸿蒙系统在金融行业的快速落地。

在探索金融场景具体业务落地时,包括华为在内的平台型公司大多绑定生态合作伙伴推进。早在2020年,长亮科技与华为签署合作协议,发布基于鲲鹏生态的“分布式银行核心业务系统”“金融融合数据湖”联合解决方案,全方位助力金融机构数字化转型发展。同时,长亮科技也是腾讯云的生态合作伙伴。

毕马威中国金融业战略咨询合伙人支宝才在接受记者采访时透露,金融机构的主业是金融服务,因此在开展数字化转型过程中,无论从技术层面还是从业务层面,将更追求灵活性以及即时响应等业务的实际需求。另外,

银行数字化转型需求迫切但不希望被合作伙伴完全主导。在这种情况下,拥有更强生态能力、更好服务态度和更多解决方案选择的平台型公司会获得更多的机会。

合纵连横开发增量市场

在信创领域多有布局的腾讯,已投资了多家细分领域的信息服务公司,以推进行业解决方案的深度落地。华为、腾讯、阿里等在金融数字化转型领域的频频加码,也让众多深耕垂直行业服务的上市公司成为“香饽饽”。与此同时,金融信息化的安全问题也被放到了重要层面加以考量,安全产品从单点能力向解决方案不断扩充,并进一步影响运营服务模式。

奇安信集团副总裁张聪告诉记者,今年以来,奇安信的金融客户表现出的市场需求越来越丰富,与金融业务系统、机具系统的方案结合更加紧密。“金融客户的终极目标就是安全,对安全产品和技术的需求深入金融业务的各个场景,包括终端安全、可信浏览器、服务器安全、云安全、网络安全等全方位的金融解决方案的需求在同步提升。”

截至目前,奇安信已为大量使用鸿蒙系统的政企客户,完成了相关移动办公安全产品的升级工作。另据了解,奇安信还可将所有核心能力以SDK的形式输出给政企客户与合作伙伴,实现网络安全与移动办公信息化的深度融合。

腾讯安全副总裁黎巍表示,腾讯秉持开放的生态,在具体的垂直领域也有所侧重。“我们的核心是立足于最基础的服务和产品的构建。在安全领域也是,腾讯能够提供最核心的安全能力、技术底座和标准的平台型产品,而具体业务则需要渗透到银行场景中做贴身服务,以满足定制化的场景需求,在这方面生态合作伙伴会比腾讯做得更好。”

腾梭是腾讯在信创领域的投资公司之一。对于双方的合作模式,胡亮坦言,腾讯团队在理论研究和技术探索上有非常高的水平,腾梭在实践上有经验,可以将趋势转化为具体的应用。同时,在市场拓展上双方则共同进行。在服务上,有着技术和数据优势的腾讯专家在后方提供充分支持,腾梭则在前端为金融信息化提供贴身服务。

艾瑞咨询：商业查询行业是中国征信体系有力支持,天眼查成为一站式商业信息新入口

6月23日,国内知名第三方研究机构艾瑞咨询发布《2021年中国商业查询发展研究报告》(下称《报告》)。这份《报告》对商业查询行业的概念、发展历程、商业价值、盈利模式和投资价值等方面进行了深入分析。

《报告》称,中国商业查询平台具备高效率、高准确度、高数据价值的优势,可帮助企业 and 普通用户快速实现人工难以完成的海量查询、深度挖掘并有效规避风险,是中国征信体系的有力扩展与补充。从行业竞争格局来看,天眼查稳居第一梯队,用户渗透率已在60%以上;作为国内领先的商业查询平台之一,为用户提升了决策的确定性,已成为一站式商业信息新入口。

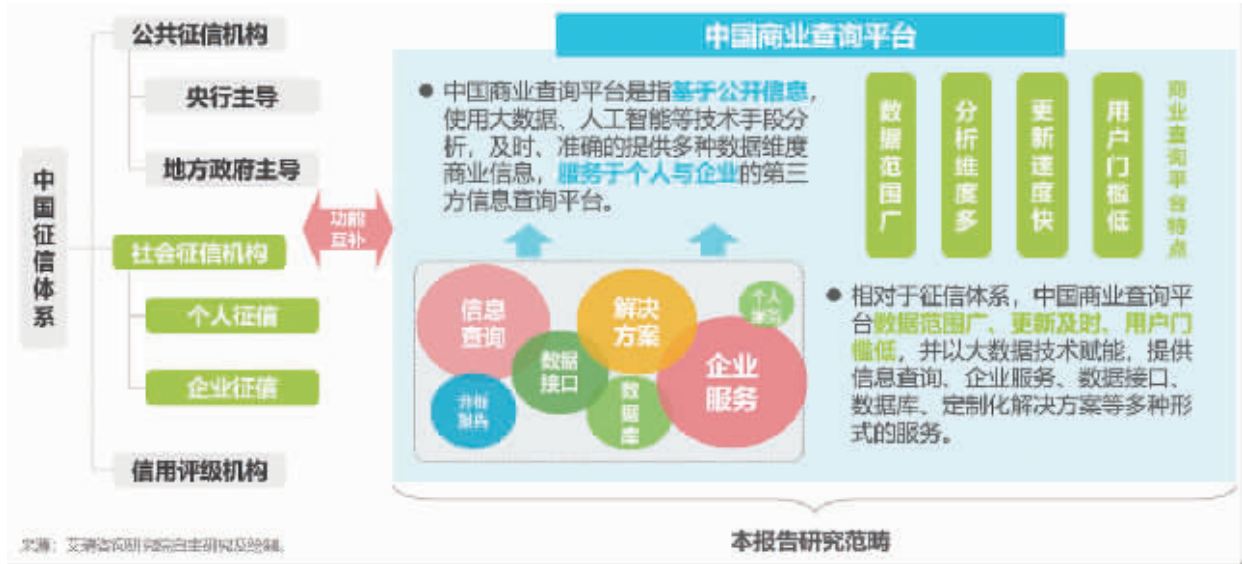
商业查询平台打破数据孤岛

《报告》首次对中国商业查询平台给出定义,是指基于公开信息,使用大数据、人工智能等技术手段,及时、准确地提供多种数据维度商业信息,服务于个人与企业的第三方信息查询平台。

相较于央行、地方政府主导的公共征信机构和垂直领域的社会征信机构,商业查询平台数据范围广、分析维度多,是中国征信体系的有力扩展与补充,对其起到促进完善作用。

据了解,2013年,《征信业管理条例》颁布,随后商业查询行业厂商大规模涌现,巅峰时期有超过40家企业。2017年,行业洗牌完成,大量厂商被淘汰,形成了以天眼查、企查查、启信宝为主要厂商的竞争格局。2019年,包含天眼查在内的3家企业获得首批企业征信资质。

虽然商业查询平台中的数据源本质上不难获取,但平台通过结构化、体系化、可视化的数据收集与加工,在实现商业价值与用户价值的基础上,进一步减少商业交易中的“信息不对称”,降低社会运行中的“信用成本”。在产品化阶段,公开数据由于不存在“数据孤岛”问题,通过深度挖掘和连接,产生更高的用户价值。



商业查询平台通过降低企业与商业银行、金融机构之间由信息不对称带来的交易成本,借助大数据,全面地展示风险信息,构建完备的风控模型,高效率地协助金融机构寻找到优秀的标的,实现精准施策。让信用不再依赖于企业公德,而是靠真实的数据来体现,这种公平的方式将有助于打

造全新的营商环境,为“诚信新基建”提供新的发展动能。

为用户决策避险提效, 天眼查成为商业需求新入口

结合中国企业数量多、融资需求量大的正向

拉动,择业、理财、投资合作及平台型企业的管理需求,及政策环境的支持等,《报告》认为,中国商业查询行业的投资价值大,远未触及天花板,发展潜力大。商业查询平台具备高效率、高准确度、高数据价值的优势,使得企业和个人用户快速实现人工难以完成的海量查询、深度挖掘,规避了风险。

商业查询平台的应用场景极其广泛。对于普通用户而言,可用于求职应聘、理财防坑等工作生活的方方面面;专业人士,如金融审计、法律从业者,则可核查相关单位关联方财务、风险、资产、履约能力等;而对于证券、保险、银行等机构,可应用于智能开户、精准拓客、合规性审核、风险评估监控等场景;中小微企业则能大幅提升企业信息查询效率,在竞争中赢得先发优势。

《报告》研究结果显示,商业查询行业竞争呈现阶梯式竞争格局。作为一家以公开数据为生产资料的科技公司,天眼查打造了一个“真实商业世界的数字双胞胎”,把真实商业世界中的各种主体之间的关系,以可视化形式投射在互联网上,轻松实现了查公司、查老板、查关系。这种简洁、易用、精准的特点也得到了央行的肯定,被形象地称为“普惠型浅度尽调模式”。目前,天眼查已收录全国近3亿家社会实体信息,300多种维度信息及时更新,用户覆盖超3亿。

除此之外,天眼查致力于围绕商业内容体系,打造商业需求新入口。比如,开发了热议话题榜、商业头条等功能;通过数据挖掘和机器学习,推送用户所关注的、尚未关注的、有价值的商业信息,在产品内部形成了商业信息获取闭环,为用户提供一站式商业信息获取服务。

在新发展格局背景下,商业查询平台借助大数据全面地展示风险信息,构建完备的风控模型,高效率地协助企业信息获取,完善长尾企业的信用体系,积极构建国内诚信新基建。