

发审委一天审9家公司,安徽应流机电邂逅“疯狂IPO” 上市皖企跑步冲进“80后”

在最近一次证监会发审委公告中,安徽应流机电IPO申请获通过,拟登陆上交所。掐指算来,包括已过会未挂牌的百胜科技、美亚光电和富煌钢构,上市皖企的数量已经稳稳扎扎实实地迈过了“80后”的门槛。

星级记者 宛月琴

在中国证监会的官网上,发行部最新一期公告显示,18日,发审委2012年第95次会议审核了安

徽应流机电股份有限公司首发申请,公司申请获通过。招股说明书显示,应流机电此次拟发行1.0667亿股,发行后总股本4.2667亿股。记者了解到,公司是专用设备零部件生产领域内的领先企业,

主要生产泵及阀门零件、机械装备构件。公司产品定位于专用设备的高端零部件,主要应用于石油天然气、清洁高效发电等行业,并在医疗设备、自动控制、国防军工等其他装备行业也有广泛应用。

应流机电闯关成功

应流邂逅“疯狂IPO”

实际上,应流机电过会那天,被称为是发审委“史上最繁忙”的一天,共有9家企业上会待审。有投资者就表示,按1天工作8小时计算,发审委的工作人员不到1小时就得看完1家企业,称得上是“疯狂IPO”。

而据了解,为了应对“忙不过来”

的情形,发审委当天共召开4场会议,约41位发审委委员审核包括安徽应流机电、浙江世宝股份等9家企业。最终,9家均获通过。

根据证监会数据,截至5月10日,已披露招股书的拟上市公司达到91家;在审和过会待发企业已达677家。

皖企跑步迈入“80后”

随着应流机电成功闯关,上市皖企的阵营已经扩充到“80后”。

继今年3月25日合肥美亚光电成功过会后,百胜科技、富煌钢构,再加上应流机电,今年以来我省上市企业新添“四丁”。

而目前已公布招股说明书等待

过会的皖企还有铜都阀门、淮北矿业,以及国祯环保等。此外,安徽惊天液压智控、安徽龙磁科技、安徽三联交通应用技术、徽商银行、合肥合锻机床、合肥长源液压、安徽凤形耐磨材料、合肥科大立安也正在排队上市中。

绿豆酥:其兴也忽,其淡也忽 记者调查:省城绿豆酥店或“转型”或待转租

“绿豆酥8.8元一斤,紫薯酥11.8元一斤……”几个月前,绿豆酥在省城“脱颖而出”。一时间,大街小巷上,绿门头、兵马俑无处不在,整个庐州城“流动”着绿豆酥的香甜气味。然而,在经历了半年左右的风光后,绿豆酥店生意大不如前:有的门店开始调整战略,卖起了凉皮;有的门店则贴出了“旺铺转租”……

记者 丁林/文 程兆/图

走访:有的店卖起凉皮,有的等待转租

昨日下午1时许,在省城蒙城路与安庆路交口的绿豆酥店,老板沈师傅说,目前他的店是合肥生意最好的,“每天营业额2000元左右”。

去年11月,沈师傅在合肥朋友的劝说下,从江苏老家来到合肥,花几万元加盟了陕西特产乐旗派绿豆酥。刚做时生意的确红火,日营业额一度

稳定在7000-8000元。说到现在营业额不足当时的1/4,沈师傅把原因归结为天气热,绿豆酥进入销售淡季。

记者又来到安庆路与四古巷的丁字路口,并没有发现“绿豆酥”。几番辗转询问,一位20来岁小伙称,他们一周前已换掉“绿豆酥”门脸,而现在正在忙装修,接下来准

备开一家凉皮店。

而在绩溪路与金寨路交口的绿豆酥店,已卷闸门紧闭,门上贴着“旺铺转租”及联系电话。隔壁花店的老板告诉记者,这家绿豆酥关门已有一个月。

就沈师傅所知,合肥已有数十家绿豆酥店关门歇业,至于具体原因他也说不上来。

市民:新鲜劲过了,已有“审美疲劳”

“绩溪路上有一家,芜湖路大钟楼站有一家,三里庵国购旁也有一家……”在大钟楼附近工作的张女士回忆说,去年12月份的时候,每次下班回家路过四牌楼,绿豆酥店门前必然排起长龙,“有些老人为排队,都带上小马

扎”。张女士说,她和几位同事,有时一买就是两三斤。

可如今,当记者问起绿豆酥时,得到最多的回答就是:“偶尔吃一下还行,尝尝鲜,吃上几回就有点腻歪了”。也有市民表示,绿豆酥和合肥一些特产如绿豆糕,虽名字不一

样,但主要成分都是绿豆,口味几近相同,“新鲜劲一过,老吃便觉得不怎么好吃了”。

还有市民认为,天气渐热,这些酥点保存不便,且吃起来口干舌燥,需要大量饮水,绿豆酥受季节影响进入了传统销售淡季。

代理商:季节、位置是停业主要诱因

合肥部分绿豆酥加盟店关门、歇业得到了乐旗派绿豆酥合肥办事处郭师傅的认同。他告诉记者,年前年后有10多家加盟店因为种种原因退出市场,“年前有30多家,现在只剩20多个经

营户”。

他说,目前合肥市场上绿豆酥多来自陕西,主要有乐旗派和九禾等品牌,而关门的加盟店除了受季节影响外,门店的位置也很关键。拿自己的品牌为例,他说,目前有16个

加盟店在合肥市区,年后站前路和淝河路的两个店关了门。而关门的原因,他归结于门店市口相对较偏。

而夏天进入甜品销售淡季,郭师傅也坦言,各门店的生意都会受到影响。



专家点评

产品单一、品牌意识淡薄是“顽疾”

安徽财经大学消费者行为研究中心 宋思根教授

在新产品的快速推进下,新一代消费者对传统产品的认识开始下降,传统产品若不能及时注入新元素,必将在市场上消退。类似于绿豆酥这种陕西特产,刚进入合肥市场时,定能引起市民关注。

此外,食品加工行业近期连续爆出的食品安全危机,对消费者的信心也是一个打击,市民宁可选购绿豆等原材料,自己动手。

再次,虽然绿豆酥在当地有一定知名度,建立了自己的区域品牌,也在合肥得以“速成”,但长远来看,能否突破当地区域,在跨区域(例如合肥)取得成功,“有一定风险”。

宋教授认为,加盟的随意性等管理上的缺陷,也是一个弊病。记者了解到,绿豆酥加盟费一般在26800元左右,至于在哪里开店、如何经营等,授权方并没有明确规定。