

聚焦主业激发活力 一周7家公司宣布分拆上市

● 本报记者 彭思雨

近日,A股上市公司分拆子公司上市动作频繁。中国证券报记者梳理发现,本周,川投能源、水晶光电等7家公司首次发布子公司分拆上市计划,且被分拆的子公司大多集中在新材料、半导体制造、新能源等新兴产业。相关公司表示,希望通过分拆上市,实现母、子公司的业务聚焦。

业内人士表示,在新一轮科技产业周期下,中小企业迎来发展机遇,大型企业将高精尖业务分拆上市有助于其聚焦产业升级,提升自身科技创新实力。

多家公司拟分拆上市

日前,上市公司密集披露“A拆A”计划。记者梳理发现,最近一周,就有川投能源、东方精工、水晶光电、和邦生物、大族激光、三友化工和特锐德7家A股上市公司首次披露拟分拆上市预案。

以川投能源为例,3月17日,公司发布分拆上市预案称,拟将其控股50%股份的子公司交大光芒分拆至科创板上市。川投能源表示,本次分拆完成后,川投能源股权结构不会发生变化且仍拥有对交大光芒的控股权。3月15日,三友化工发布《关于筹划控股子公司分拆上市的提示性公告》,公司拟分拆三友硅业至境内证券交易所上市,目前正在制定分拆上市方案。

■ 据记者不完全统计,2020年有61家A股公司发布分拆上市预案,2021年披露子公司分拆上市预案的公司有33家。

■ 有动力进行分拆上市的公司有三类:一是公司资产庞大、业务多元,存在一定债务压力,旗下拥有盈利能力强、处在成长期的子公司;二是孵化型平台公司;三是有国企改革诉求的公司。

分拆上市的目的地集中在创业板和科创板。水晶光电子公司夜视丽、东方精工子公司百胜动力、大族激光子公司大族光电均瞄准在创业板上市;川投能源子公司交大光芒、特锐德子公司特来电拟在科创板上市。

除上述公司尚处于分拆上市启动阶段外,近期还有不少行业龙头企业披露了子公司分拆上市的最新进展。比如,工业互联网软件龙头提供商用友网络在3月7日公布,子公司用友汽车首次在科创板公开发行股票申请获上交所审核通过。

值得注意的是,分拆上市并非一帆风顺。兆驰股份3月17日发布《终止子公司分拆创业板上市的公告》,历时近两年的分拆上市计划以失败告终。兆驰股份表示,近期公司控股股东及实际控制人拟筹划转让公司实际控制权,如该事项顺利完成,则子公司兆驰光元的实际控制人亦会发生变更,兆驰光元将不符合创业板首次公开发行股票的条件。

专精特新属性突出

光大证券认为,有动力进行分拆上市的公司有三类:一是公司资产庞大、业务多元,存在一定债务压力,旗下拥有盈利能力强、处在成长期的子公司;二是孵化型平台公司;三是有国企改革诉求的公司。

中国证券报记者梳理发现,拟分拆上市的子公司大多集中在新材料、半导体制造、新能源、信息技术等新兴产业。3月8日晚,大族激光发布拟分拆子公司大族光电至创业板上市预案。大族光电成立于2007年,专注半导体及泛半导体封装专用设备研发制造。据大族激光介绍,大族光电目前在LED和IC市场上机台保有量已超过一万台,领先国内同行;公司自主研发的高速全自动半导体金/铜线焊机,在性能效率等方面可与ASM等国际知名封装设备商同类产品媲美,有效降低国内下游客户采购成本。大族光电在2021年取得新加坡

子公司100%的股权后,实现营业收入3.45亿元,同比增长128%;实现净利润5058万元。

广发证券表示,全球半导体需求依然强劲,下游产能利用率饱满,半导体设备需求有望延续高景气。

三友化工拟拆分的子公司三友硅业从事有机硅新型材料生产,目前公司拥有有机硅单体产能20万吨/年。东方精工拟拆分的子公司百胜动力是国家级专精特新“小巨人”企业,2021年公司成功量产了舷外机115马力机型,打破国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局。

据记者不完全统计,2020年有61家A股公司发布分拆上市预案,2021年披露子公司分拆上市预案的公司有33家。在过去两年中,大型上市公司分拆上市融资屡见不鲜。例如,全球安防龙头海康威视分别在2020年4月和2021年12月筹措子公司萤石网络和海康机器人分拆上市事宜。

此外,还有歌尔股份分拆歌尔微,宝钢股份分拆宝武碳业,中国联通分拆智网科技,徐工机械分拆徐工信息等,上述公司分拆事项仍在推进中。

国海证券认为,在新一轮科技产业周期下,中小企业迎来发展机遇,大型企业将其高精尖业务分拆上市有助于其聚焦产业升级,提升自身科技创新实力。

聚焦发展主营业务

记者梳理发现,上市公司披露的

分拆上市主要原因包括:促进母公司聚焦主业、拓宽融资渠道、提升公司整体估值、提升子公司盈利水平、优化管理能力、股东利益最大化等。

国联证券研究员对记者表示:“母公司通常有成熟稳定的主营业务,但是业绩增速较慢,估值不会太高。承载新业务的子公司分拆上市后,即便现阶段盈利水平欠佳,也往往会得到较高的市盈率或市销率。”

中金公司认为,总体而言,分拆上市能够激活母公司的活力。分拆可以使母公司各自发展战略更为清晰,提升专业化经营水平和管理效率;分拆后子公司需独立披露财务和业务信息,有利于市场对母公司做出合理估值。此外,上市公司再融资受限较多,分拆能够拓宽企业融资渠道,增强母公司融资能力,改善母公司的经营状况。

安永中国相关人士表示,分拆上市能给上市公司及分拆子公司带来诸多好处,但在实际操作过程中存在较多的风险和挑战,涉及业务、组织机构、技术、人员等多个方面。

近两年来,分拆上市的法律规范不断完善,为上市公司分拆上市创造了良好的政策环境。今年1月5日,证监会发布《上市公司分拆规则(试行)》在完善分拆条件的同时,增加了禁止分拆的情形,进一步明确子公司主要业务或资产若属于上市公司首次公开发行股票并上市时主要业务或资产的,不得分拆该子公司上市。

多家药企前两月业绩靓丽 回购热情高涨

● 本报记者 倪铭

据中国证券报记者统计,截至发稿时,沪深两市已有10家药企披露2022年1至2月经营数据。其中,4家公司营收同比增长超50%。同时,多家药企抛出回购方案,提振市场信心。

订单火爆

在披露1至2月经营数据的10家药企中,有3家是CRO/CDMO企业,2家是中药企业,2家是医疗器械企业。其中,营业收入最高达17亿元,最高增速达130%。

3月9日以来,CRO/CDMO龙头企业凯莱英、泰格医药、药明康德陆续发布1至2月主要经营数据。

凯莱英表示,公司1-2月在手订单规模和收入增长均创历史新高,营业收入同比增长超过130%。公司预计2022年第一季度营业收入超20亿元,同比增长超150%。泰格医药表示,1-2月新签订单同比增长超65%,营业收入同比增长超100%。药明康德表示,1-2月在手订单和销售收入同比增速均超过65%,创下历史新高。公司预计2022年第一季度收入同比增长65%-68%;展望全年,公司收入将同比增长65%-70%。

民生证券表示,从业务基本面来看,我国CXO行业正在进行资源的深度整合,第一梯队企业通过收购和扩产两条路加速拓宽业务版图和提升盈利能力。

中药市场同样呈现旺销态势,片仔癀和济川药业均实现“开门红”。

片仔癀1-2月实现营业总收入约16亿元,同比增长约16%;实现归属于上市公司股东的净利润约6亿元,同比增长约20%。济川药业1-2月实现营业收入约17亿元,同比增长约12%;实现归属于上市公司股东的净利润约4.7亿元,同比增长约35%。

华安证券研报表示,中医是医疗健康服务行业的重要赛道。2019年,中医大健康市场规模为9170亿元,2030年中医产业规模预计达到22420亿元,预计2019年至2030年复合年增长率为11.3%。

积极回购

据中国证券报记者统计,截至发稿时,今年3月以来共有10家药企抛出回购方案,回购金额最高达12亿元,多用于员工持股计划或者股权激励。

3月18日,疫苗龙头沃森生物公告称,公司拟使用自有资金以集中竞价交易方式或法律法规允许的方式回购300万-600万股股份,回购价格不超过70元/股,预计回购金额不超过4.2亿元。年报显示,2021年公司实现营业收入34.63亿元,同比增长17.82%;归属于上市公司股东的净利润为4.28亿元,同比下降57.36%。

3月13日,创新药龙头恒瑞医药也加入了回购大潮,拟以6亿元-12亿元自有资金从二级市场回购股份,回购价上限为60.22元/股。

业内人士表示,回购股份有利于增强投资者对公司的信心,维护广大投资者的利益,建立健全公司长效激励机制,充分调动公司管理人员和核心骨干的积极性,促进公司健康稳定长远发展。

今年1月,证监会发布了《上市公司股份回购规则》,新规增加了“将股份用于员工持股计划或者股权激励”“将股份用于转换上市公司发行的可转换为股票的公司债券”“上市公司为维护公司价值及股东权益所必需”三种回购适用情形,进一步优化了对企业回购活动的指导与监管。



视觉中国图片

中兴商业:推动全方位升级 持续优化消费体验

作为沈阳市中高端商场代表之一,中兴商业着力推动全方位升级,多措并举提升获客能力。“公司将通过系统的提档升级行动,持续优化消费体验,更好地适应新零售发展趋势。”中兴商业董秘杨军日前在接受中国证券报记者采访时表示。

据悉,近年来,中兴商业借“混改”东风,全面强化市场意识,以市场化运营理念推动经营发展。

● 本报记者 宋维东



中兴商业大厦 公司供图

抢滩新零售

太原街商圈一直是沈阳市的传统优势商圈之一,毗邻沈阳火车站,周边交通发达,人流如织。坐落其中的中兴商业一直是太原街商圈的重要商业综合体之一。

就在虎年春节期间,一块裸眼3D大屏让中兴商业成为沈阳市民纷纷打卡的“网红点”,填补了太原街裸眼3D大屏的空白。值得一提的是,中兴商业也是“百城千屏”活动的参与者。

裸眼3D大屏提供了身临其境的视觉体验,让户外正式进入虚拟现实时代,受到人们的青睐。业内人士表示,这种户外大屏对促进消费升级具有重要作用,特别是对推动信息消费升级,促进“夜经济”“网红经济”发展,释放消费潜力具有重要意义。

“这块裸眼3D大屏在原有普及的裸眼3D技术基础上有了新的提升,使大屏显示效果更震撼,可视角度更广阔,在视觉创意上得到了提升。”中兴商业运营部部长王怡萌说,“裸眼3D大屏在太原街首次呈现,不仅带来了震撼的3D效果,更有可直播、可互动的人机交换功能。”

除硬件升级外,数字化转型也成为中兴商业提档升级的重要项目之一。近年来,受电商迅猛发展、消费升级加速、运营成本升高等因素

综合影响,实体百货零售业发展面临巨大挑战。在新的发展趋势下,国内商业企业积极行动,加快转型,加大数字化投入力度,抢滩新零售。

杨军表示,当前,体验式消费已成为百货零售业的重要发展趋势。消费者的个性化、体验式需求与即时即时的虚拟体验需求愈发强烈。可以预见的是,未来的零售业多平台、多元化销售将成为常态。

“两年来,我们持续推动数字化进程,大力探索新销售模式。公司将借助大数据更好地了解顾客偏好、消费习惯等,不断优化消费体验,重构经营模式。”杨军说。

为此,中兴商业以“双微一抖”为核心,通过年轻人关注多、参与多的新渠道开发并成功运行“中兴大厦+”小程序,加大线上直播力度,通过线上线下双轮驱动,实现全渠道融合。

在一系列措施带动下,目前,中兴商业会员总数已突破60万人。其中,年轻会员消费占比达30%以上,年轻消费者正成为中兴商业新的主力客层。

优化品类结构

去年,中兴商业结合市场需求

提出“面对消费找定位、面对品牌抓王牌、面对服务定任务、面对成果谈收入”的工作方向,持续深化品类结构调整,完善业态布局,优化品牌组合,对各卖区的品类结构、品牌组合等进行调改、完善,优化餐饮、休闲娱乐业态,实现百货异业联动。

“公司2021年新品引进数、品牌移位调整数、品牌重装升级数分别达到近百个,基本完成了全年的调整工作。”中兴商业招商部负责人王玉光说。

在推动品牌升级工作中,中兴商业持续加强时尚、轻奢品牌及时尚异业元素导入,加大东北地区首店、辽宁首店、沈阳首店、商圈独家优质品牌引进力度,吸引时尚客群,引领时尚潮流。

其中,一些国际知名品牌斥巨资移位升级全新旗舰店,部分体育品牌移位升级为5G店铺。同时,还有国际品牌商将东北地区首家旗舰店开在中兴商业,包括高级服装、知名鞋类、大型餐饮及读物类等品牌纷纷进场,有力提升了中兴商业品类供给力度。

在杨军看来,贴近当下消费主力军的多元化生活方式和个性化情感诉求,提升商场调性和顾客满意

度,是公司持续性发展的必经之路。“通过引进优质品牌和空间打造,以优质品牌为媒,营造高品质购物环境,全面做好丰富的业态配比,向综合体验靠拢,不断提升客户体验,这有助于我们精耕细作,进一步巩固商圈价值。”他说。

提升服务品质

刚刚过去的“3·15”国际消费者权益日,中兴商业承办了“促消费公平”主题活动。来自消协、政府监管部门、法院及第三方机构的代表共同分享观点,更好地推动消费者权益保护工作开展。

重视服务品质、保护消费者权益一直是中兴商业的经营理念。多年来,中兴商业不断改进和完善诚信体系建设,提升服务品质,同时强化全员关切品牌、关心导购、关爱顾客、关注同行的“四关”理念,全力以赴,打造“你+我家 中兴大厦”为定位的一体化购物和体验平台。

中兴商业将2021年定为“服务品质提升年”,旨在强化全员服务意识,创新服务方式,优化服务环境,提高服务品质,更好地满足消费者对商品、环境、服务的品质需求。

杨军表示,公司强化“顾客至上”的服务理念,这是体验经济时代发展的客观需要,是适应自媒体时代的需要,也是全员更新观念的需要。

一年来,中兴商业通过推出“新五制”服务承诺,为顾客提供更满意、放心、超值的线下购物体验,进一步提升整体服务品质,全面构筑顾客满意服务体系。

近一段时期,国内新冠肺炎疫情多点散发,沈阳也出现了疫情。“中兴商业是沈阳市‘菜篮子’重点流通保供经营主体之一,我们一直将稳价保供作为重要职责,积极履行社会责任,这也是检验我们服务能力的试金石。”杨军说。

中兴商业所属中兴连锁超市主管业务的副经理王刚表示,公司按照沈阳市安排部署,积极发挥保供企业骨干作用,加强货源采购,畅通流通渠道,增源畅流,以量稳价,助力沈阳市重要生活必需品市场平稳运行。

“目前,公司粮油、猪肉、牛羊肉、禽蛋、蔬菜、水果等重要生活必需品库存储备充足,且后续货源稳定,完全有能力保障沈阳市民日常生活所需。”王刚说。