

布局国际市场 多家上市公司筹划发行GDR

● 本报记者 李媛媛



视觉中国图片

密集筹划发行GDR

明阳智能公告显示,公司本次发行的GDR已经在伦敦证券交易所(简称“伦交所”)附条件交易,并将于7月13日正式上市,GDR最终发行价格为每份21美元。

明阳智能此次发行的GDR数量为3366.05万份,募集资金总额为7.07亿美元。明阳智能称,公司GDR项目在开簿后一个小时内便实现了对初始规模的覆盖,最终在获得超过初始规模5倍的认购后提前结束簿记。

今年2月11日,为进一步便利跨

境投融资、促进要素资源的全球化配置,推进资本市场制度型开放,中国证监会对《关于上海证券交易所与伦敦证券交易所互联互通存托凭证业务的监管规定(试行)》进行修订,修订后名称定为《境内外证券交易所互联互通存托凭证业务监管规定》(简称“新规”)。

根据新规,沪深两市符合条件的上市公司均可发行GDR,上市地进一步拓展,有英国、瑞士、德国三地可选。

新规实施5个月来,已有包括明

阳智能、健康元、巨星科技、韦尔股份、东鹏饮料、杉杉股份等13家A股上市公司宣布筹划发行GDR并在境外上市。

记者注意到,上述13家上市公司中,除了明阳智能选择在伦交所上市,欣旺达和巨星科技两家公司暂未确定上市地点,其余10家上市公司均计划选择在瑞士证券交易所(简称“瑞交所”)上市。业内人士表示,瑞交所在市盈率等方面对企业估值相对较高,具有一定竞争力,成为上市公司青睐的上市地。

加快国际战略布局

就目前上述公司筹划GDR发行并在境外上市的进度来看,明阳智能领先于其他上市公司进度。其余12家上市公司中,科达制造与格林美于6月下旬宣布发行GDR并在境外上市事宜获证监会批复;乐普医疗和国轩高科称GDR发行事宜处于证监会受理中;健康元、杉杉股份、方大炭素3家公司的相关议案获股东大会通过;其余公司还在积极推进中。因此,明阳智能将成为互联互通存托凭证业务新规落地以来,首家完成GDR发

行并在境外上市的A股上市公司。

相比往年,今年申请发行GDR并在境外上市的公司增多。拓展国际化业务、加快推进国际化战略成为上市公司发行GDR并在境外上市的关键原因。以国轩高科为例,公司计划在欧洲、北美等海外市场加大动力电池产能建设和配套产业建设,建设新一代一流的动力电池生产线,快速实现海外市场布局,完善公司全球化产业链研发体系。

在发行GDR募集资金用途方

面,大多数公司宣布将投入国际化业务布局。其中,三一重工表示,所募集的资金将主要用于公司国际化业务,进一步推动公司国际化进程,提升公司的盈利能力和综合竞争力。

除拓展海外市场外,发行GDR并在境外上市也有助于拓宽上市公司的融资渠道。华鑫证券表示,通过发行GDR,公司可以募集境外资金;同时,公司通过与境外资本市场直接联系,可以吸引海外的长期投资者,改善公司的股东结构。

锂电池企业居多

从行业方面来看,上述13家上市公司中有4家锂电池企业,占比居多,包括国轩高科、欣旺达、杉杉股份、格林美。业内人士表示,这从侧面折射出锂电产业链景气度高,产业链公司欲加快国际市场布局,提升国际市场份额和竞争力。

近年来,随着我国新能源汽车行业持续高景气,锂电池产业链公司业绩纷纷向好。以当升科技为例,公司预计今年上半年净利润为9亿元-10亿元,同比增长101.33%

-123.7%。值得注意的是,当升科技去年净利润为10.91亿元,这意味着,今年上半年的净利已接近去年的净利润总额。

同时,锂电池产业链公司纷纷加快海外市场布局。国轩高科日前在机构调研中表示,公司全球化战略目标非常明确,未来五年海外产能规划达100GWh,布局聚焦欧洲、北美和东南亚市场。目前,国轩高科已完成对博世集团位于德国哥廷根工厂的收购,拟借助博世集团资源,

在欧洲建设首个新能源生产运营基地,正式在欧洲开展本地化生产,使国轩电池迅速走向欧洲市场。国轩高科表示,本次GDR项目有利于加快公司的国际战略布局,打造公司国际化品牌形象,并满足海外业务发展资金的需求。

山西证券表示,锂电池仍处于供不应求状态,叠加储能需求不断增加、部分地区加码鼓励新能源汽车消费,看好后期锂电池产业链相关公司的业绩表现。

需求上升 磷矿石行业景气度有望延续

● 本报记者 张军

机构最新数据显示,国内磷矿石价格今年以来快速上涨,近期站上1000元/吨大关。受此影响,相关上市公司上半年业绩大幅预喜。业内人士表示,本轮磷矿石行业景气度正值磷系新材料需求放量起步,景气周期可能持续较久,磷矿石价值有望重塑,带动价格中枢上移。

增量空间打开

同花顺iFinD数据显示,国内磷矿石目前报价1066.67元/吨,去年同期为530元/吨。

业内人士表示,本轮磷矿石价格上涨跟以往有所不同,主要是受新能源材料需求带动。同时,供给端受安全检查、国家强化磷矿石资源保护等因素影响,行业扩产受到严格限制,供给持续收紧。

中商产业研究院数据显示,2021年我国磷矿石产量为10289.9万吨,同比增长13.8%。2021年全国磷矿石产量排名前四的省份分别是湖北省、贵州省、云南省、四川省。其中,湖北省2021年产量为4835.29万吨。

云天化日前在接受机构投资者调研时表示,目前新增磷矿开采难度较大,采矿权的取得和磷产业配套建设均需要较长的论证、审批时间。

需求方面,随着磷化工企业产能扩张及产业链延伸,对自有磷矿石需求越来越多,部分磷化工企业开始停止对外销售磷矿石,甚至还外购磷矿石以满足生产的需要。

国海证券表示,云南磷化、贵州开磷、瓮福集团、兴发集团、川恒股份是主要的磷矿石生产企业,其产能占到磷矿石总产能的34.02%。目前,这些企业的磷矿石均主要以自用为主,仅有少量进行外售。

新洋丰日前在互动平台表示,公司的磷矿目前只能满足部分需求,仍需外购一部分磷矿石,目前产品原材料价格传导较为通畅。

“本轮磷矿石行业是全球范围景气,目前海外32%品位磷矿石价格已突破1900元/吨,远超国内价格。”业内人士表示。

长江证券研报表示,本轮磷矿石行业景气来自新能源材料带来的增量需求。预计到2025年、2030年,磷酸铁锂及六氟磷酸锂在全球磷矿石的下游占比可达2.5%、7.4%。随着增量空间逐步打开,磷矿石需求将得到长期支撑。

国泰君安研究报告显示,动力电池与储能电池是拉动磷元素需求的主要动力,而磷酸铁锂在动力电池与储能电池中使用比例较大,预计2025年锂电池对磷矿石的需求将达到470万吨/年。

业绩获得提振

受益于价格上涨,上市公司上半年业绩大幅预增。Wind数据显示,目前已披露上半年业绩预告的4家上市公司归母净利润均取得同比增长。

川金诺预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.73亿元-2.13亿元,同比增长344%-447%。兴发集团预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润3.2亿元-37.2亿元,同比增长217.31%-226.08%。

对于业绩大幅预增,兴发集团表示,上半年,化工行业总体延续2021年以来的景气周期,公司草甘膦、磷矿石、黄磷、磷肥等化工及农化产品销售价格虽有波动,但总体维持高位运行。

新洋丰表示,上半年,硫磺、磷矿等大宗商品价格大涨,公司在2021年注入了巴达磷矿,且磷酸、硫酸等上游配套的产能均处于行业领先地位,构筑了显著的产业链一体化优势,磷酸一铵的毛利率仍保持在较高水平。

川发龙蟒7月8日披露的调研纪要显示,近期,磷矿石在供给不足和需求旺盛的双重影响下价格出现大幅上涨,但下游市场需求依旧旺盛,对磷矿石现行价格仍可以接受。

7家煤炭上市公司上半年业绩预喜

● 本报记者 张军

Wind数据显示,截至目前,A股已有7家煤炭行业上市公司发布上半年业绩预告,全部预喜。上半年煤炭价格高位运行及需求旺盛是业绩向好的主要原因。随着迎峰度夏到来,有关部门和企业正积极做好保供工作。业内人士表示,后期煤炭供需总体料相对平衡,煤炭价格或保持波动运行。

调控监管政策实施情况,国家发展改革委价格认证中心、价格成本调查中心派出多个专项工作组,分赴部分重点煤炭产销省份开展实地调研。

中国证券报记者日前获悉,国家市场监督管理总局向全国煤炭交易中心、煤炭运销协会、国家能源集团中煤集团销售公司等下发通知,于7月8日就迎峰度夏能源保供稳价工作召开座谈会。

中国煤炭工业协会新闻发言人张宏日前在接受媒体采访时表示,今年前5个月,全国原煤日均产量超过1200万吨,创历史新高,今年夏季全国煤炭市场将继续保持基本平衡略显宽松态势。

山西省日前发布通知,今年山西省煤炭产量将比2021年增加1.07亿吨,达到13亿吨;力争2023年比今年再增产5000万吨,全年达到13.5亿吨。

中煤集团在日前召开的上半年经济运行分析会上表示,下半年集团上下要再接再厉,继续做好保供各项工作,做到安全保供、增产保供、诚信保供。

运输方面也在发力。中国国家铁路集团有限公司日前表示,7月1日开始,2022年铁路暑运工作拉开帷幕,至8月31日结束。预计暑运期间日均电煤装车在6万车左右,同比提高1万车以上。

此外,今年以来水电运行不弱。机构数据显示,前5个月,水电产量同比增长17.5%,将减轻火电压力。

库存方面,中国煤炭市场网数据显示,截至7月8日,北方九港煤炭库存为2550万吨,尽管较前一周期减少22.2万吨,但同比增加517.7万吨,库存水平是近年来同期高位。

中国煤炭运销协会表示,综合来看,预计后期煤炭需求将逐步回升,煤炭供应将保持较快增长,煤炭供需总体可能相对平衡,煤炭价格或保持波动运行。

业绩向好

华阳股份预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润30.52亿元-35.52亿元,同比增长164.90%-208.30%。陕西煤业预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润242亿元-249亿元,同比增长192%-200%。盘江股份预计上半年实现归属于上市公司所有者的净利润12亿元-14亿元,同比增长159.74%-203.03%。

上半年煤价高位运行及需求旺盛是煤炭上市公司上半年业绩大幅预增的主要原因。

华阳股份表示,上半年煤炭市场需求旺盛,公司主要煤炭产品价格同比增长。陕西煤业表示,上半年受市场供求关系影响,煤炭价格高位运行,公司煤炭售价同比大幅上涨。

盘江股份披露的半年度主要生产运营数据显示,上半年,公司煤炭产量为559.29万吨,煤炭销量为617.28万吨,同比分别增长14.94%和18.46%;煤炭销售收入为61.2亿元,同比增长75.21%,而销售成本仅增长了44.28%,由此使毛利额增长139.34%至27.2亿元。

坚持营销体制改革

贵州茅台曾表示,我国白酒行业已经进入美时代。“从供给端看,新的格局正在形成,白酒行业将进一步向优势产区、优势企业集中。从需求端看,新的消费正在升级,年轻人的消费习惯更加时尚化、个性化。”丁雄军表示。

在此前的2021年股东大会上,丁雄军表示,2021年公司坚持营销体制改革、市场分析研判、投放渠道调节、经销商“库存清零”、发展自营网点、“第三代店”升级、知识产权保护等多措并举,有力确保茅台酒市场和价格总体稳定。

营销体制的改革,关键是渠道。丁雄军曾表示,公司在渠道方面已经做了很多努力,既要承认过去一些渠道对茅台做出的贡献,同时也要创新一些新的渠道,改革一些渠道,这样来解决营销体制当中渠道的问题。价格体系的改革主要是优化产品带和理顺价格带,最重要的是让茅台酒回归商品的属性,价格能够真实反映消费者的需求。

“近几个月以来,不管旺季还是淡季,我们通过改革手段实现价格的平稳,没有大起大落。产品体系改革方面,我们不断优化产品结构体系,构建品价匹配、层次清晰、梯度合理的品牌结构,做强茅台的精品、珍品和精品系列,要综合施策,打好组合拳。”丁雄军表示。

多措并举保供

国家发展改革委网站7月11日消息,为分析研判迎峰度夏期间煤炭市场和价格形势,了解煤炭价格

贵州茅台年度任务完成过半 “i茅台”成绩亮眼

● 本报记者 高佳晨

日前,在贵州茅台传承人大会暨茅台酒经销商表彰会上,贵州茅台方面表示,公司上半年顺利实现“时间过半、任务过半”,为圆满完成全年目标任务奠定了坚实的基础。根据此前贵州茅台公布的2022年实现总营收1259亿元的年度任务目标来推算,贵州茅台今年上半年或已实现营收630亿元。

此外,仅上线三个多月的“i茅台”取得亮眼成绩,目前该平台注册用户已

照此推算,贵州茅台今年上半年或已实现营收630亿元。今年一季度,公司实现营收322.96亿元。

自丁雄军2021年9月担任贵州茅台董事长以来,研究制定了一系列前瞻性的规划设计,目前公司已经构建高质量发展的“四梁八柱”。“我们披露了酱香系列酒技改项目、习水同民一期项目等,大批重点项目加速推进,同时谋划了更多项目。有了这些项目,我们发展的基础更稳固,后劲更足。”丁雄军此前在2021年股东大会上表示。

白酒行业分析师蔡宇飞对中国证券报记者表示,贵州茅台明显加快了企业的品牌形象与市场渠道转型,同时积极参与行业和供应链整合发展,提出茅台之美等战略,企业的经济区位价值进一步提升,大幅提升企业品牌美誉度与形象。

价格来看,覆盖了从218元到4599元不同价位。

营收方面,自“i茅台”运营以来,茅台1935累计实现销售额近9亿元,100ml“迷你版”飞天茅台累计投放超120万瓶,实现销售额近5亿元。有报道称,自“i茅台”上线以来,在该平台上销售的茅台酒类产品累计达到1232吨,实现营收46亿元。

中信证券曾在研报中对“i茅台”给出“全年贡献收入超120亿元”的预判。其表示,2022年一季度,贵州茅台直销渠道收入占比大幅提升至33.7%，“i茅台”正式上线后仍将进一步提升。常态化新品的投放将进一步增厚收入,预期全年“i茅台”有望贡献收入超120亿元,推动直销收入占比进一步提升至30%以上。

“i茅台”方面表示,在云计算、大数据、区块链、物联网等先进技术的加持下,平台实现了大流量、高并发不间断场景下的稳定运行;组件化、微服务的开放式架构设计,支撑了系统的15个版本迭代、2次大的升级。截至目前,主机、应用、数据、网络等多层面,一体化安全防护体系持续升级,平台共阻断52528件攻击事件。

酒水行业研究者欧阳千里对记者表示,拥有海量用户的“i茅台”成为茅台检验市场最有效的平台之一。“在没有它之前,茅台常与综合类平台合作来推新品,用户与茅台之间是买卖关系,而非留存关系。如今‘i茅台’直面海量

用户,在提升上新成功率的同时,也能有效提升营收及净利润。”

取得亮眼成绩

除传统的销售渠道外,贵州茅台大力推进的数字化营销平台“i茅台”。自今年3月31日上线试运行以来,该平台已运营超过百日,取得亮眼的成绩。

根据“i茅台”方面的最新数据,平台注册用户数已达到1900万户,每日预约申购用户逾280万户,日活近400万用户。目前,“i茅台”共上架9款酒类产品。从品类来看,有6款茅台酒和3款酱香系列酒;从购买方式来看,有4款预约申购产品和5款线上云购产品;从

发展基础更稳固

在表彰会上,贵州茅台相关负责人表示,“今年上半年,茅台酒市场经济指标持续向好,数字创新初见成效,产品结构不断趋优,文化推广百花齐放,实现了‘时间过半、任务过半’的良好局面,为圆满完成全年目标任务奠定了坚实的基础。”

此前,贵州茅台在2021年年报及业绩说明会上提出了新一年的“小目标”:2022年,实现营业收入1259亿元,较上年度增长15%左右;完成基本建设投资69.69亿元。当时,贵州茅台董事长丁雄军表示,这个目标是经过科学和严谨测算的,对于实现这个目标有十足的信心。