

“A拆A”阵营不断扩大

寻求业务拓展和估值提升

今年以来,“A拆A”数量不断增加。截至8月2日16时,据中国证券报记者不完全统计,已有27家A股上市公司发布了分拆子公司上市的相关公告。其中,3家选择分拆所属子公司重组上市。

业内人士表示,“A拆A”未来可能成为常态。随着市场竞争的加剧和企业自身发展需求的变化,上市公司可能会选择分拆一些业务较为独立、有较高增长潜力的子公司上市,以实现更好的价值释放和资源配置。

●本报记者 康曦



视觉中国图片

“A拆A”热情高

作为资本市场优化资源配置的重要手段,分拆子公司上市愈发受到A股上市公司欢迎,越来越多的A股上市公司加入“A拆A”阵营。其中,在子公司上市路径上,大多数A股上市公司选择IPO。

7月31日晚,郑煤机公告称,拟分拆所属子公司恒达智控至上交所科创板上市。恒达智控主要从事煤炭智能化开采控制系统及核心零部件的研发、生产及销售,与郑煤机其他业务板块保持业务独立。

在“A拆A”的阵营中,不乏龙头企业。美的集团董事会已授权公司经营层启动分拆安得智联在深交所主板上市的前期筹备工作;中国电建拟筹划分拆下属控股子公司电建新能源至境内证券交易所上市,并授权公司管理层启动本次分拆上市的前期筹备工作;南方航空拟将其子公司南航物流分拆至上交所主板上市;中国联通拟将间接控股子公司智网科技分拆至科创板上市等。

A股公司之所以热衷于分拆子公司上市,在浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林看来,分拆子公司独立上市,可以让子公司更加聚焦主业。独立经营后,对市场的响应会更快,有利于业务拓展。

多家A股上市公司也在公告中有所提及。郑煤机表示,恒达智控独立上市,有助于恒达智控进一步实现业务聚焦、提升专业化经营水平、推动科技创新、拓宽融资渠道,提升恒达智控的核心竞争力;中国联通表示,智网科技独立上市后,将促进智网科技技术水平的提升和业务规模的扩大,进一步增强公

司在车联网领域的影响力,进而为公司做优做强培育增长引擎;南方航空称,通过本次分拆上市,公司将把南航物流打造成为公司下属独立的以货物运输为主业的上市平台,有利于南航物流聚焦核心业务、加强专业化经营水平、提升品牌形象,更好地推动南航物流转型成为具有国际竞争力的现代物流综合服务商。

“A拆A”的利好显然更多。一位业内人士在接受中国证券报记者采访时表示,上市公司可以通过分拆子公司上市来实现资产优化和资源配置,提高整体估值。同时,吸引更多的投资者关注和资金支持,提升市场认可度和影响力等。

中国电建就明确表示,本次分拆上市有利于提升市值管理质效,促进公司资产保值增值。电建新能源上市后,将会以上市公司的形式存在于公司的合并报表及整体估值中,特别是在当前市场背景下,新能源板块的高估值和稀缺性将为公司总市值的增长做出贡献,对实现公司资产保值增值具有重要意义。

正泰电器拟将其控股子公司正泰安能分拆至上交所主板上市。公司也提到,本次分拆有利于进一步提升公司整体市值,增强公司及所属子公司的盈利能力和综合竞争力。

3家选择重组上市

在子公司的上市路径上,3家A股上市公司选择分拆所属子公司重组上市。

7月4日晚,恒力石化公布分拆控股子公司康辉新材重组上市的预案。恒力石化拟分拆子公司康辉新材,通过与大连热电重组的方式实现上市。

具体来看,本次重大资产重组交易方案包括重大资产出售、发行股份购买

资产和募集配套资金。大连热电拟向其控股股东大连洁净能源集团或其指定的第三方出售截至评估基准日之全部资产及负债,拟出售资产交易对方以现金方式支付对价。大连热电拟向恒力石化、恒力化纤以发行股份购买资产的方式,分别购买恒力石化持有的康辉新材66.33%股权、恒力化纤持有的康辉新材33.67%股权。本次交易完成后,大连热电将持有康辉新材100%股权。此外,大连热电拟向不超过35名(含35名)特定投资者以非公开发行股票的方式募集配套资金。

中联重科拟分拆所属子公司中联重科,通过与路畅科技进行重组的方式实现在深圳证券交易所重组上市。路畅科技拟以发行股份的方式购买中联重科100%股权并募集配套资金。中联重科副总裁申柯表示,本次分拆完成后,中联重科将进一步拓宽融资渠道,充分释放内在价值。

中国交建分拆所属子公司重组上市获国务院国资委批复。公司拟分拆下属子公司中交公路规划设计院有限公司、中交第一公路勘察设计研究院有限公司、中交第二公路勘察设计研究院有限公司通过与祁连山进行重组的方式实现重组上市。

与子公司直接IPO相比,上述业内人士表示,A股上市公司子公司通过与已经上市的公司进行合并,快速进入资本市场,可以减少上市过程中的时间和成本。同时,还可以借助已有上市公司的市场资源和经验,提高上市后的运营效率和竞争力。

4家终止分拆计划

在A股上市公司热衷于分拆子公司上市的同时,也有A股上市公司因为

多种原因,最后选择终止分拆子公司上市,比如中天科技、中国长城、奥佳华和火炬电子。

仅7月,就有2家A股上市公司宣布终止分拆子公司上市。火炬电子公告称,董事会同意终止分拆所属子公司天极科技至科创板上市并撤回相关上市申请文件;7月18日,奥佳华召开董事会审议通过《关于终止分拆子公司上市事项的议案》,公司曾计划将控股子公司呼博仕分拆至创业板上市。

此前,中国长城宣布终止分拆所属子公司长城信息至创业板上市;中天科技终止所属子公司中天科技海缆分拆上市事项。

奥佳华和中国长城终止的原因是自身业绩已不满足分拆上市条件。奥佳华称,公司最近三个会计年度扣除按权益享有的呼博仕的净利润后,归属于上市公司股东的净利润累计低于6亿元,暂不满足分拆上市条件,公司综合考虑资本市场环境变化、自身经营情况及未来业务战略定位,统筹安排业务发展和资本运作规划,经充分沟通与审慎论证,决定终止筹划本次分拆上市事项。

另外2家公司则出于自身业务发展考虑。中天科技称,鉴于中天科技海缆在公司主营业务结构中的重要性,根据自身经营情况及未来业务战略定位,出于对上市公司可持续发展的推动及全体股东的利益保护,公司统筹安排业务发展和资本运作规划,经过与相关各方充分沟通及审慎论证,决定终止本次中天科技海缆分拆上市事项。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示,终止上市计划并不意味着企业的发展就会受到阻碍,相反,通过进行必要的改进和完善,企业可能会更好地为未来的上市做准备,实现更好地发展。

多部门: 加快推进汽车客运站转型发展

●本报记者 李媛媛

8月2日,交通运输部、文化和旅游部等多部门发布关于加快推进汽车客运站(简称“客运站”)转型发展的通知。通知指出,要充分认清新形势下客运站转型发展的重要意义,科学优化布局结构,合理调整存量规模,拓展站场服务功能等。着力推动客运站转型发展,加快构建网络化、便捷化、多元化的客运站服务体系,不断满足人民群众美好出行需要。

近年来,等级客运站进站客流大幅下滑,站场设施利用率明显降低,客运站服务供给结构性矛盾凸显,转型发展需求日益迫切。

在科学优化布局方面。通知提出,各地交通运输部门要审慎研判新建等级客运站必要性,确需建设的,应合理确定建设规模,打造与火车站、机场、客运码头一体衔接的综合客运枢纽,尽量避免新建功能单一的普通客运站。

在拓展站场服务功能方面。通知提出,各地交通运输部门要会同发展改革、能源部门支持客运站建设充电基础设施,服务新能源车辆进城下乡,优先保障城市公共交通工具、出租汽车、道路客运车辆等充电需要,鼓励提供夜间时段充电托管服务。

另外,各地交通运输、商务、邮政等部门要支持客运站精准实施分区管理、保障安全有序运行的前提下,改造建设物流配送设施,拓展货物和邮件快件托运、仓储、分拣、配送等功能。要支持乡镇客运站拓展邮政快递、货物流、公路养护等功能,提供客运乘车、邮件快件寄递、货物流等服务,打造“一站多能”的农村客货邮融合站点。

同时,各地交通运输部门要引导客运站和城市公交经营者加强合作,支持客运站拓展公交首末站、停车场等功能,配置出租车(网约车)停靠车场、共享交通工具停放点,因地制宜打造城市及城际城乡换乘中心,鼓励具备条件的客运站拓展汽车租赁、机动车驾培等服务。

在扩展旅游商贸服务方面。通知提出,各地交通运输、文化和旅游部门要引导客运站拓展公交首末站、旅行社等主体加强合作,在客运站内设立旅游集散中心,提供旅游票务预订、信息咨询、旅游集散等综合服务,完善客运站至景区景点、旅游度假区、乡村旅游重点村镇的旅游直通车网络。各地交通运输、商务、文化和旅游部门要鼓励客运站开展电商销售、酒店住宿、汽车后市场、体育休闲、农产品和旅游文创产品展销、便利店销售等服务。

贵州茅台 上半年业绩同比增逾两成

●本报记者 潘宇静

贵州茅台8月2日晚间披露半年报,公司上半年营业收入和净利润同比均增长20.76%,此外,“i茅台”累计注册用户已突破4200万,成为贵州茅台数字营销的典范和主阵地。贵州茅台称,经营指标保持了稳中有进、稳中向好的良好态势。

一期等项目建设。

贵州茅台称,要不新做足酒产业发展支撑,构建协调发展的现代产业体系。坚守传统工法,加大技术攻关,持续加强生产全过程管控。

两家私募加仓

股东方面,贵州茅台受到私募的青睐。东方财富数据显示,截至6月30日,深圳市金汇荣盛财富管理-金汇荣盛三号私募证券投资基金持股数环比增长7.10%,珠海市瑞丰汇邦资产管理有限公司-瑞丰汇邦三号私募证券投资基金持股数环比增长8.19%。

方正证券认为,前期市场担忧白酒库存周期及价格倒挂问题,叠加经济下行周期导致预期较低,当前白酒板块基本面调整接近尾声,悲观预期已充分释放。

贵州茅台称,白酒市场消费需求将会更加向优势产区、头部企业和优秀品牌集中、倾斜,行业“马太效应”愈发明显,行业总体发展态势向好。

白酒行业分析师蔡学飞表示,从目前已经披露的半年报来看,头部名酒持续走强,非名酒依然震荡;次高端与高端酒类消费市场依然增长强劲,而大众中低端市场萎缩严重,行业依然处于调整周期中,持续深度分化,渠道高库存、价格倒挂等现象依然威胁着行业的正常发展。

中信建投表示,今年年会、商务宴请、老友聚餐等消费场景继续带动餐饮宴席市场回暖,宴席回补或超预期,终端渠道迎来补货阶段。白酒、啤酒、乳制品、休闲零食等的热销带动渠道信心回升,产业链将重回景气阶段,继续看多白酒、啤酒,餐饮链投资机会。

中信证券称,贵州茅台二季度业绩靓丽、官方多次积极发声等提振市场信心,叠加美国6月CPI低于预期后海外资金有所回流,白酒板块情绪现回暖趋势。白酒行业复苏斜率低点已过,预计龙头酒企二季度业绩整体平稳、符合预期,下半年中秋国庆旺季动销有望展现韧性。

超过市场预期

半年报显示,1-6月,公司实现营业收入695.76亿元,同比增长20.76%;实现净利润359.80亿元,同比增长20.76%,为全面实现年度目标打下了坚实基础。这一成绩单超过了贵州茅台此前披露的经营数据。此前,贵州茅台预计实现营业总收入706亿元左右,同比增长18.8%左右;净利润为356亿元左右,同比增长19.5%左右。

贵州茅台表示,今年以来,公司统筹抓好生产经营和改革发展各项工作,经营指标保持了稳中有进、稳中向好的良好态势。

半年报披露,截至6月30日,“i茅台”累计注册用户已突破4200万,成为贵州茅台数字营销的典范和主阵地。茅台冰淇淋推出三款新品,市场表现良好。

公告显示,上半年公司通过“i茅台”数字营销平台实现酒类不含税收入93.29亿元。2022年上半年这一数据为44.16亿元。

贵州茅台董事长丁雄军表示,要加快推动数字化,对“i茅台”进行优化升级,推动系统功能迭代,提升数据运营能力,要在“巽风”共創阶段实现功能上的突破,推进工业互联网运营,全面推进标识解析规模化应用。

半年报还披露,上半年贵州茅台已经完成茅台云平台、大数据平台建设,将“智慧茅台”数字底座持续夯实。

在产能方面,目前茅台酒基酒产量4.46万吨,系列酒基酒产量2.40万吨。同时,贵州茅台正在加快推进茅台酒“十四五”技改,3万吨酱香系列酒技改、习水同民坝

7月以来机构调研30家“果链”公司

下半年手机行业或迎温和复苏

●本报记者 张兴旺

东财Choice数据显示,7月以来,机构密集调研京东方A、闻泰科技、欣旺达、深南电路、环旭电子等30家A股苹果产业链公司。机构分析称,下半年手机市场是传统旺季,新品将密集发布,手机行业或迎来温和复苏,建议投资者关注2023年下半年iPhone15技术创新带来的机遇。

机构密集调研

东财Choice数据显示,7月以来,机构密集调研A股苹果产业链公司。其中,京东方A、闻泰科技、环旭电子均获得超过100家机构调研。

京东方A是苹果手机屏幕供应商。东财Choice数据显示,7月,博时基金、大成基金、富国基金等178家机构调研京东方A。在接受机构调研时,京东方A表示,柔性AMOLED方面,上半年,公司紧抓市场机遇,半年度柔性AMOLED出货量首次突破5000万片级别,同比增长近80%,年度出货目标1.2亿片正稳步达成;未来公司将致力于提升柔性AMOLED高端产品出货数量和比例。

环旭电子是苹果重要供应商。在机构调研时,环旭电子表示,预计今年下半年公司营收会逐季环比增长,各个业务板块表现将优于上半年。

环旭电子称,未来几年,相信在智能手机和智能穿戴领域会有更多SiP(系统级封装)业务机会。今年大家都关注到AI、ChatGPT的爆发,以及苹果Vision Pro这样的MR创新产品出现。业界对下一代智能化的消费电子产品有了很高的预期,相信未来消费电子智能化会开始加速。

欣旺达是苹果电池供应商。7月,广发证券、中信建投、中信证券等21家机构调研欣旺达。在接受机构调研时,欣旺达称,未来公司消费类电池等业务仍有较多增长发力点。在手机业务方面,公司将积极抢占全球智能手机市场份额;在笔记本电脑业务方面,随着电芯自供率的提升,客户资源的积累和开拓,公司相信未来市占率会有更大提升。

手机出货下滑速度放缓

值得注意的是,市场研究机构Canalys数据显示,2023年第二季度,全球智能手机市场出货量达2.58亿部,同比下降10%,但市场下滑速度有所放缓。其中,三星以5300万部的出货量稳居榜首,苹果以4300万部的出货量保持第二名。随着库存水平逐渐正常化,小米以3320万部的出货量排名第三。OPPO以2520万部的出货量稳居第四位。传音控股受益于非洲市场复苏以及其他市场的扩张,出货量为2270万部,排名首次跃

升至前五。

从中国市场来看,市场研究机构IDC数据显示,2023年第二季度,中国智能手机市场出货量约6570万部,同比下降2.1%,降幅明显收窄。上半年出货量约1.3亿部,同比下降7.4%。

招银国际研报称,第二季度,按品牌来看,苹果、OPPO、传音在全球市场中市场份额有所提升,而苹果、OPPO与华为在中国市场表现出众。

IDC数据显示,第二季度,苹果市场份额为15.3%,排名第四,出货量同比增长6.1%。IDC分析称,在对iPhone14系列进行价格调整以后,苹果受消费者欢迎程度明显好转。苹果也在不断加强“即时零售”平台的合作,进而进一步巩固在高端手机市场的优势地位。

IDC称,第二季度,华为在中国市场出货量同比增长76.1%。随着新品发布节奏的正常,华为出货量继续恢复,第二季度在头部厂商中同比增幅最大。在中国市场,凭借新品P60系列和折叠屏Mate X3系列的优异表现,华为在600美元以上高端手机市场上排名保持在第二位。

中金公司称,尽管第二季度智能手机出货量仍同比下降,但降幅较前一季度有所收窄,未来有望迎回环比转正。维持中期策略对下半年手机行业温和复苏的判断。展望2023年下半年,预计新兴市场将迎来较好恢复,持续看好新兴市场在智能手机渗透率提升趋势下的长期空间。

建议关注iPhone15创新机遇

招银国际认为,由于行业库存水平较为健康,下半年手机市场是传统旺季,新品将密集发布,市场修复将在第三季度持续。

顺络电子是苹果供应商。日前,顺络电子在互动易回复投资者提问时表示,2023年以来,从订单上来看,手机、消费类市场景气度在缓慢复苏中,整体呈现出逐渐回暖的趋势。

顺络电子称,公司库存主要包括原材料及在制品、产成品。截至2022年末,公司存货水平已经明显低于2022年初,2023年上半年又不断地消化了前期的备货库存,目前公司存货水平已经处于相对健康的状态。

中金公司称,展望2023年下半年,随着终端库存逐步完成出清,同时下半年进入行业旺季,新机型供给丰富,手机行业或迎来温和复苏,建议投资者积极关注2023年下半年手机需求拐点逐步到来时的行业盈利能力改善空间,以及iPhone15创新带来的机遇。

中金公司还建议关注消费电子公司主业外新业务拓展进度。除手机及笔电等传统主业外,消费电子公司也在加大AI智能硬件和新能源汽车领域布局,AI有望带来新一轮的消费电子终端创新和商业模式变革。



视觉中国图片