

天音控股拟收购手机品牌业务被问询 股价一个多月暴涨超260%

■本报记者 张 敏

天音控股一纸筹划重大事项的公告引来了监管部门的关注。

9月11日,天音控股发布公告称,公司拟筹划参与联合收购某手机品牌业务,收购范围拟涉及品牌商标、研发及供应链等。截至本公告披露日,公司尚未确定交易主体、涉及的具体资产范围及交易对价,尚未开展尽职调查、审计、评估等相关工作。

针对此事,9月12日,深交所向天音控股发来问询函,要求上市公司补充披露交易标的及交易各方当事人的基本情况,并说明本次交易对公司本期和未来财务状况和经营成果的影响;公司是否具备开展上述业务所需的技术与人才储备,同时分析开展该业务可能存在的相关风险,并对存在的不确定性进行充分风险提示。

值得一提的是,就在这一消息公布一个多月前,即今年7月30日以来,天音控股整体持续大幅上涨。截至9月10日,天音控股累计最高涨幅超260%。在此期间,8月4日、8月17日,天音控股两度发布股价异动公告。天音控股表示,公司目前没有任何

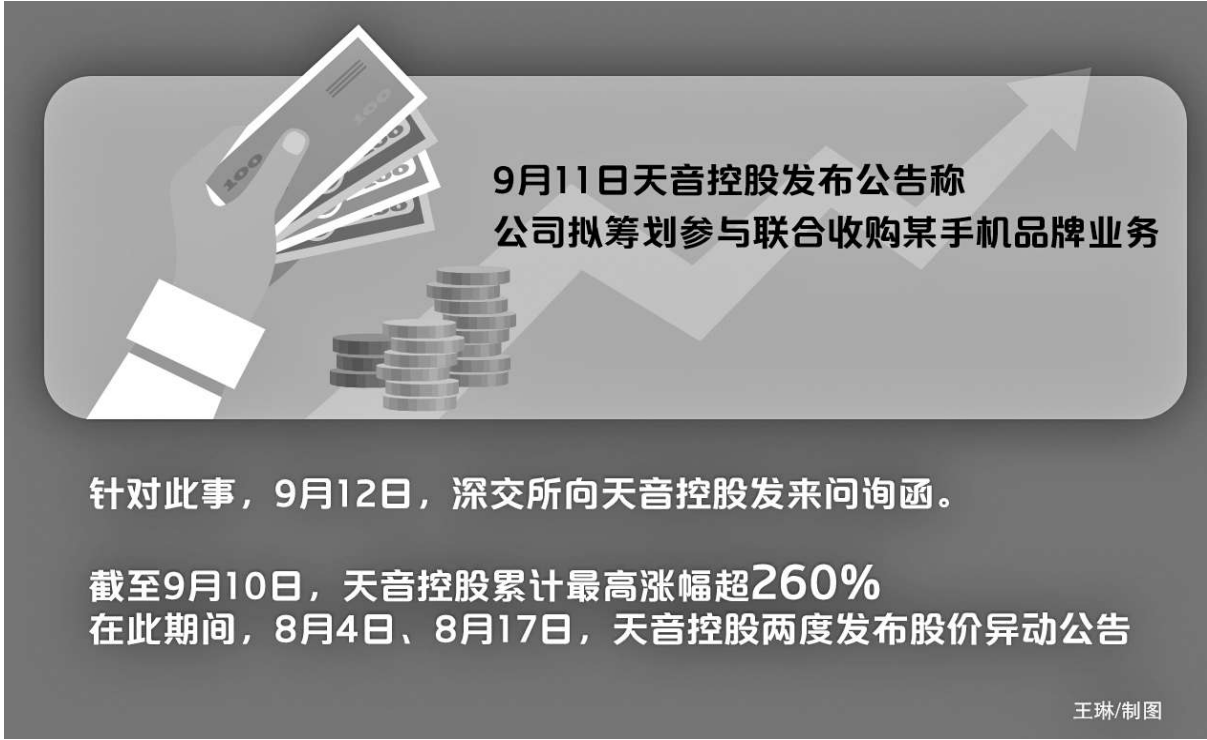
何根据《深圳证券交易所股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项或与该事项有关的筹划、商谈、意向、协议等。

然而,时间不足一个月,天音控股就发布收购手机品牌的消息引发市场质疑。

根据天音控股2021年半年报,公司业务分为:智能终端分销业务、彩票业务、零售电商业务、移动转售和移动互联网业务。报告期内,公司实现营业收入375.56亿元,较上年同期增加26.64%;归属于上市公司股东的净利润8696.12万元,较上年同期增加19.30%。今年6月份,天音控股在投资者互动平台上表示,公司全资子公司天音通信有限公司斥资5亿元参与了收购荣耀,持股深圳市星盟信息技术合伙企业17.97%。

此外,今年5月份,天音控股发布《关于公司持股5%以上股东减持股份预披露公告》公司持股5%以上股东北京国际信托有限公司—天音控股股权投资信托(原赣南果业)(以下简称“北京信托”),计划减持公司股份不超过3075.3万股。截至9月2日,北京信托总计减持1025.1万股。

对此,深交所要求上市公司说明北京信托减持预披露公告日至今的



实际减持情况,结合本次交易筹划时间说明本次交易与北京信托减持计划是否存在关联;结合媒体报道和市场传闻,说明公司未能披露所有交易要素的原因,公司信息披露是否真

实、准确、完整,是否符合相关要求,是否配合股东减持,是否存在炒作股价的动机。

此外,深交所还要求上市公司要求结合本次重大事项的筹划过程、保密情况及公司股价近期变化,说明是否存在信息泄露或内幕交易的情形,并请公司报备相关内幕信息知情人及其直系亲属名单、股票交易情况自查报告。

文化纸市场“旺季不旺” 造纸业全年业绩仍可期待?

■本报记者 王 倩

随着开学季、中秋国庆双节陆续到来,造纸行业期待的“文化纸旺季”正式来临。

虽然行业刚刚集体交出了非常亮眼的半年业绩,可自二季度起出现的文化纸价格下挫,以及即便行业联手也一度难挽的颓势及价格触底,无形中也为这个传统旺季增添了一丝隐忧,行业观望情绪浓厚。

“在双减政策等背景下,今年的旺季表现将稍弱于往年,可能会呈现旺季不旺的状态。”IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示。不过同时,多数业内人士接受记者采访时也依旧怀抱期望,“最困难也不过如此了,对于后续市场我们还是很有信心的。”

也恰是这种基本面临底叠加旺季已至的期待,近期推动了造纸板块股价的震荡回升。其中,华泰股份9月8日至10日三天两个涨停板,博汇纸业9月8日涨停后继续稳步上涨。

上半年业绩亮眼

东方财富Choice数据显示,国内25家A股造纸企业今年上半年合计实现营业收入约936亿元,23家同比去年实现同比增长,且其中7家企业营收同比增速超过50%。

值得注意的是,营收超过百亿元的有三家,分别是晨鸣纸业、太阳纸业和山鹰国际,并且均在151亿元以上。三家营收合计约482亿元,占据行业总营收的半壁江山以上。纵向来看,绝大多数公司今年上半年的营收均创下历史最好业绩。

净利润方面,25家企业均处于盈利状态,归母净利润同比增速超100%的公司高达14家,其中,太阳纸业上半年实现净利22.32亿元,成行业盈利之王。同样,净利润超过10亿元的四家企业:太阳纸业、晨鸣纸业、博汇纸业和山鹰国际,合计实现净利67.71亿元,占行业总净利润104.22亿元的65%。

晨鸣纸业表示,今年上半年行业景气度提升,拉动纸制品价格上涨;同时,随着木浆价格持续稳步上涨,利好浆纸一体化大企业,造纸行业板块效益趋势显著。

太阳纸业认为,今年以来,在“碳达峰、碳中和”规则框架下,我国造纸行业在竞争格局天平倾向龙头企业,行业规模化、集约化发展成为趋势;山鹰国际也表示,“双碳”目标下,龙头造纸企业和部分中小企业形成不同的发展局面,最终会倒逼落后产能出清,实现行业集中度的进一步提升。

“集中度提高对于行业来讲是利大于弊的。”库迪拉(中国)有限公司销售总监范桂文接受《证券日报》记

者采访时表示,行业集中度提高,对于碳中和、环保管理等方面,都有较大优势,更便于政府监管,也将扭转曾经多家恶性竞争、低价低质抢市场的多方皆输的局面。

行业观望情绪浓

然而,上半年行业集体交出的亮眼答卷能否贯穿全年,却是个未知数。

特别是进入5、6月份以来,文化纸价带头急挫,尽管行业曾联手对纸价“维稳”,并于7月底、8月初接连发涨价函鼓励,却仍难挡颓势。记者采访多家造纸企业了解到,目前用于书写、印刷的文化纸张出厂价格大约为每吨5100元—5300元,这个价格已经从5月份每吨7000多元的最高点,下跌了超过2000元以上。

采访时记者还发现,在金九银十的传统文化纸需求旺季到来之际,目前纸价却趋势不明,前途难料,整个市场观望氛围浓厚。

太阳纸业董秘庞福成表示,二季度以来,文化纸受到进口量激增、“出口转内销”等供给端影响,叠加文化纸淡季的需求端减弱影响,造成文化纸价格下降较快。

“目前行业盈利状况基本处于盈亏平衡点,而对小企业来说,基本处于亏损状态。”庞福成认为,随着传统文化纸旺季的到来,文化纸的需求会

有所回升。“当然走势并不是那么确定,还需要市场的进一步验证。”

一位券商分析师也向《证券日报》记者表示,目前市场一致预期文化纸价格已经触底,只是对于需求旺季能否触发价格上涨、以及向上反弹的幅度仍然存在疑虑。“本轮的纸价下行并非国内需求所致,而是由于供给端进出口的变化,因此决定下一轮周期向上拐点以及幅度的关键变量亦在于供给端进口的压制以及出口受限何时得到缓解。”

“的确充满不确定性,这与国内经济的全面恢复以及国际贸易的恢复程度紧密相关。”范桂文也对《证券日报》记者表示,单就文化纸来讲,预期是偏中性的,就包装,尤其是食品、药品包装来讲,则是有良好预期的。西南证券行业分析人士也表示,进入三季度,文化纸、白卡纸下行幅度超过浆价,废纸系价格保持坚挺,预计文化纸企第三季度盈利能力环比会有所回落,包装纸盈利相对稳定。

纸企仍有信心

在上述背景下,记者采访的大多数纸企对接下来的行业走势仍抱有信心。

太阳纸业董秘庞福成认为,虽然目前行业景气度还没有恢复,但下行的空间不会太大了。“最困难的情况也

不过如此了,目前我们的开工率还是很正常的,这也是我们的信心所在。”

此外,行业的信心除了前述行业集中度的进一步提升和维持相对正常的开工率外,还来源于优势产能的加速扩充和拥有完整产业链的头部企业的多元布局。

以行业排名前几位的晨鸣纸业、太阳纸业和博汇纸业为例:晨鸣纸业早在二十年前就布局了产业链一体化战略,公司430万吨自制浆的原料成本优势以及水运、陆运的配套运输优势使得其自制木浆成本较一般市场价格要低数百元,总体运输成本也优于同业;目前已经构建起了山东、广西和老挝三大基地的太阳纸业,随着今年下半年广西基地纸、浆项目陆续投产,太阳纸业浆、纸产能将超过1000万吨;而博汇纸业被APP(中国)收购之后,能够享受到集团林浆纸一体化布局带来的成本优势,有效提升纸浆成本优势和盈利能力。

同时,多品种协同布局的企业抗风险能力也会更强。太阳纸业方面表示,虽然文化纸受到一定影响冲击,但公司箱板纸在相对淡季的上半年价格却比较稳定,公司的溶解浆业务也通过产品结构的调整和产量供给的把控,实现了“淡季不淡”的业绩逆袭,随着旺季来临,下游需求向好有望驱动该业务的盈利维持历史中位以上。

物美欲当“野蛮人”敲门瑞幸 是业务协同还是“白衣骑士”?

■本报记者 许 洁

见习记者 王 君

虽然3月份提交赴港IPO申请至今未果,但处于缄默期的物美科技近日来却频上头条,原因是物美与瑞幸咖啡之间的事。

曾经,姚振华手持巨资欲收购万科,成为王石口中的“野蛮人”。如今,物美创始人张文中又想来敲开瑞幸咖啡的大门了。张文中此举背后,是想利用瑞幸在新零售领域的战绩拉动物美的新零售概念,为物美做战略协同效应?还是想扮演白衣骑士,控制瑞幸咖啡,入局咖啡市场?

张文中的“物美科技”

3月29日,物美科技提交赴港IPO申请,通过其招股书可以看出,物美科技二次IPO主打的是“科技”新零售。

在物美616页的招股说明书中,“数字化”一词出现了332次。张文中认为,零售企业的未来在于基于数字化的规模化经营。科技和数字化已经成为物美科技IPO的主打概念。但是,物美科技近三年的业绩数据显示,其2020年业绩大幅增长的主要原因是得益于并购麦德龙中国业务。

数据显示,2018年—2020年,物美科技营收分别为213.78亿元、227.47亿元、390.64亿元,对应的销售成本分

别为156.12亿元、163.25亿元、302.06亿元;净利润分别为2.26亿元、3.94亿元、7.26亿元。

收购麦德龙给物美科技带来营收和净利润增长的同时,公司负债也大幅飙升。数据显示,2020年,物美科技总资产422.61亿元,总负债407.84亿元,资产负债率达到了96.5%。截至2020年底,物美科技偿还银行贷款87.06亿元,主要与收购麦德龙中国有关。2018年至2020年,物美科技的融资成本分别为6.05亿元、5.71亿元和7.6亿元,超过公司同期利润。

物美科技招股书显示,物美科技应用程序用户产生的零售额占物美总销售额的70%以上,技术和数字化还没有成为推动物美业绩增长和盈利的有力武器。

当下,对于物美科技而言,解决高负债压力尤为迫切。

此外,根据报道,港交所方面质疑物美夸大其业务的科技成分,上市文件内容疑存有误导,早前已向物美发出首轮提问,但至今未收到回复。

是术雨绸缪还是另有他因?

据媒体报道,9月初,物美创始人张文中旗下的关联主体,正试图通过与巴克莱、摩根士丹利等债权方谈判,从而拿下不超过10%的瑞幸股权。报道称,“物美创始人张文中和

陆正耀一年前已有接触。”

这“不足10%的瑞幸股权”正是瑞幸上市后不久陆正耀家族质押的5.18亿美元瑞幸股权。在2020年瑞幸造假事件后,由于“强制平仓制度”,这笔质押股权出现了3亿美元的缺口。

瑞幸相关公告显示,在瑞幸咖啡发生造假事件后,2020年7月份,英属维尔京群岛法院判决由毕马威代表偿还银行贷款87.06亿元,主要与收购麦德龙中国有关。

有报道称,据接近瑞幸的人士透露,此前物美创始人张文中旗下的关联主体和毕马威进行了商谈,但未谈拢,之后转向与债权方直接寻求对话。

那么,这笔“陆正耀个人债务”因为关联着“不足10%的瑞幸股权”如果被物美拿走,对于物美而言意义几何?对于瑞幸,又会带来怎样的影响?

对此,一位业内人士对《证券日报》记者表示,在电商和团购的冲击下,物美旗下的商超业务受到了一定影响,多点之前想去美国上市,现在看来也没希望了。物美系的资金周转压力应该很大,这时候去收购瑞幸,对物美和张文中个人而言恐怕没有什么太大价值。

该人士还表示,张文中作为国内最大的本土商超连锁企业的老板,既没有咖啡连锁业务上的经验和优势,也很难在旗下主要业务上市的关键节点、

分散精力去进行这样复杂的交易。

一位不愿具名的人士对《证券日报》记者表示,瑞幸现在管理层的持股数量非常少。大证资本是目前瑞幸咖啡的大股东并拥有最多投票权:在完成今年4月份价值2.4亿美元的可转换优先股认购后,大证资本在瑞幸咖啡持股比达到17.2%,投票权为45.2%。就算物美创始人张文中旗下的关联主体从中金、巴克莱和摩根士丹利等陆正耀债权方企业手中打包收购债权,进而通过“债转股”的形式曲线入股瑞幸,物美也不会对瑞幸控制权有实际影响。

既然不能得到控制权,为何还要继续接触?张文中此举到底意欲何为?对此,物美方面向《证券日报》记者表示,此消息不属实。

“因为托管清算,陆正耀已经不再持有瑞幸股权,但如果物美推动债权方终止清算以债转股的方式入股瑞幸,则有可能为陆正耀恢复部分股权创造机会。此前陆正耀一方已与管理层分裂,为他回归创造机会,会让瑞幸咖啡的局面更加复杂,进而波及重组计划和日常运营。”了解瑞幸的相关人士如此表示。

事实上,经历了造假事件影响,此时的瑞幸正在慢慢恢复元气,且发展势头向好。

9月7日,瑞幸咖啡发布联合临时清盘人向开曼群岛大法院的第三次报告显示,公司整体重组计划正有序

推进,并已完成多个阶段性目标。

根据报告,此前瑞幸咖啡已经与可转换债券的持有者签订“重组支持协议”(RSA),获得公司股东新一轮融资,完成中国监管部门的审批程序以通过减资注册资本满足重组相关条件。同时根据该报告,联合临时清盘人和瑞幸咖啡正积极与代表曾持有及现持有美国存托股份(ADS)的投资者的海外诉讼律师沟通,以达成和解协议。

同时,瑞幸还公布了一些公司运营数据,截至2021年6月30日,门店总数量达到5259家,其中自营门店4018家,联营门店1241家,累计消费用户已超过7500万,新推出的生椰系列产品6月份单月销量超过1000万杯。截至2021年7月31日,瑞幸咖啡非限制性现金及现金等价物达到7.758亿美元。未来,瑞幸咖啡将继续推进重组计划,并实现业务持续稳健增长。

得益于交易用户数量增加及高附加值产品组合的进一步丰富,瑞幸咖啡营收及净利润均实现了强劲增长,整体经营水平逐步提升。

就在瑞幸咖啡正在走出造假危机,迈向新发展之际,遭遇物美来“敲门”。对此,上述业内人士表示,结合此前陆正耀一方与瑞幸现有高管之间的激烈矛盾,不排除这些都是陆正耀一方制造的“噪音”,用以扰乱瑞幸回归正轨,并且仍意图争夺瑞幸的控制权。

家电市场日渐饱和 格力发力多赛道转型

■本报记者 赵学毅 见习记者 王镜茹

今年以来,格力电器加快了布局新能源领域的步伐。业内推测,这与与家电行业整体面临下行压力有关。

近日,格力电器董事长董明珠表示:“格力电器将加快光伏+储能一体化、家电等相关产业在晋布局”。

早在今年6月份,山西省忻州市相关人员就曾赴珠海与董明珠进行会谈,并在清洁能源等领域达成了初步合作意向。值得注意的是,忻州市相关人员还考察了银隆新能源并了解了钛酸锂核心材料、智能储能系统等方面的情况。

家电市场增速缓慢 爆款产品“昙花一现”

近年来,家电行业整体增速放缓,由增量市场步入存量市场。

记者梳理了A股64家家用电器(申万行业分类)上市公司后发现,近四年家用电器市场发展缓慢,营收净利呈个位数增长。2017年—2020年,64家家用电器上市公司营业总收入分别为9116亿元、10472亿元、11019亿元、11119亿元,复合增长率为6%,扣非归母净利润分别为522亿元、529亿元、592亿元、610亿元,复合增长率为5%。

小家电作为家电行业中唯一的成长性赛道,在去年表现抢眼。然而好景不长,今年上半年小家电市场也出现了明显下滑。记者发现,与去年同期相比,小熊电器、新宝股份、九阳股份等6家红股一时的厨房小家电企业的扣非归母净利润均出现了双位数下滑。

产业经济观察家丁少将对《证券日报》记者表示:“国内家电市场下行压力较大,一方面是家电普及率比较高,房地产严格管控,用户换新需求不强;另一方面是原材料成本高企,市场竞争激烈,企业利润受到较大挤压。”

近年来消费者对家电消费提升生活品质的需求旺盛,家电业的转型压力也随之走高。据中国电子信息产业发展研究院发布的《2020年中国家电市场报告》称,2020年我国全年家电市场零售额规模为8333亿元,同比下降6.5%。空调、冰箱、洗衣机、厨房电器的零售额均出现了不同程度的下降。

华福证券研究表明,“新消费”和“高端化”将是家电产品的主要创新方向。通过快速创新,提供个性化、新奇的产品,不断地满足不同消费人群的猎奇心态,抓住当前消费人群对清洁、健康、护理、智能等方面的需求进行细分品类的不断更新,才能突破目前家电行业所遇瓶颈。

格力电器业务拓展多点开花 重点布局储能产业

面对上述情况,格力电器早早布局,通过多元化战略跨界拓宽赛道。

8月底,格力电器发布公告称,以18.28亿元的价格拍下了银隆新能源30.47%股权。同时,董明珠将其持有的银隆新能源17.46%股权对应的表决权委托公司行使。银隆新能源将成为格力电器的控股子公司。

银隆新能源是国内少有的形成了从锂电池材料、锂电池、模组(PACK)动力总成、新能源整车、储能系统设备到动力电池梯次利用、回收的闭合式循环产业链的综合性集团。

公开资料显示,银隆新能源的核心技术为钛酸锂电池,在业界有“银隆钛”的美誉。钛酸锂电池具有循环寿命长、安全性好等特点,非常适合电网储能的应用场景。有研究表明,储能被认为是新能源的下一个风口,而钛酸锂电池则是储能领域的关键核心技术之一。

有业内人士向记者表示:“银隆洗能源的钛酸锂技术具有独特优势,同时也是其实现商业化的最大阻碍。董明珠对于银隆新能源和钛酸锂电池的看好,也许有其背后的合理因素。但从现有的技术与运营模式上来看,这条路的前景实在称不上光明。”

但也有不同的声音。产经观察家丁少将告诉记者:“格力电器收购银隆新能源进入新能源行业,是格力多元化战略的重要一步。虽然银隆新能源还是有业绩亏损等问题,但是如果处置得好,这些也不过是发展进程中的问题。借助储能产业变革的浪潮,格力的多元化若由此展开,会是一个十分丰满的故事。”

此外,格力电器的多元化发展远不止新能源领域。

在智能制造业方面,半年报显示,2021年上半年,格力电器推出工业机器人GR600/2.85、高速高精机器人GR7/0.9、高速高精机器人GR70/2.0。其中机器人GR600/2.85负载能力国内最大,重复定位精度±0.1mm以内,主要应用于铸造、汽车、钢铁行业。

格力电器同时也涉足了半导体领域。在回答投资者关于“是否生产芯片”等问题上,格力电器表示:“公司在半导体领域的研究已取得重大进展,自研芯片、器件得到量产验证,实现了核心技术自主研发。”