

深市首单分拆上市出炉 六例“A拆A”方案各有千秋

◎记者 祁豆豆 ◎编辑 邱江

自分拆上市政策落地以来,已有6家A股上市公司先后发布分拆上市预案。细究各家分拆预案,可谓“春兰秋菊,各擅胜场”。

3月3日,中小板东山精密推出分拆上市预案,拿下深市分拆上市首单,也填补了目前分拆到创业板上市的空白。综合分析这些分拆案,从企业类型来看,国企分拆上市行动力更强,民企精选优质资产紧随其后;从分拆资产来看,国企旗下资产以高端制造、新能源为主,民企所选资产则偏向科技创新产业;从上市板块来看,科创板凭借上市发行条件的多元化和包容性,普遍受到上市公司青睐,但也有公司考虑定位、板块适应性等条件,量体裁衣选择适合自己的分拆路径。

深市首单锁定创业板

根据分拆方案,东山精密拟将其控股子公司艾福电子分拆至深交所创业板上市。通过本次分拆,艾福电子作为公司下属陶瓷介质射频器件业务的平台将实现独立上市,并通过创业板融资增强资金实力,提升陶瓷介质射频器件业务的盈利能力和综合竞争力。

通过严格比对分拆上市“七大条件”后,东山精密符合分拆所属于子公司在境内上市的相关要求,具备可行性。从目前已披露的分拆上市预案来看,大部分公司更青睐标榜“硬科技”的科创板,东山精密此次为何锁定创业板?

从定位来看,科创板支持硬科技,创业板服务创业创新,后者范围更为宽泛;从上市、发行条件来看,创业板存在盈利指标等“门槛”,科创板的“试验田”则为企业上市提供了更加多元化、包容性的条件,也是目前上市公司分拆优选板块之一。

东山精密选择分拆至创业板上市,或与其自身所在板块适应性有关。东山精密于2010年在深交所中小板上市,此次分拆子公司自然会优先考虑培育自身多年且更加熟悉的深交所板块,再结合艾福电子所处行业及主营业务定位,创业板不失为公司的最佳选择。

在业内人士看来,作为深市首单分拆上市案例,东山精密所探索的分拆路径或将为深市公司提供借鉴。有专家同时表示,分拆上市更大的意义是,鼓励科技创新与资本市场对接,其设立之初就面向境内所有板块,在多元化的选择之下,上市公司分拆上市应量体裁衣,实现共赢。

民企分拆锁定新兴产业

东山精密是宣布分拆上市的第二家上市民企。2月20日晚间,紫江企业发布公告称,拟将控股子公司紫江新材料分拆至上交所科创板上市,摘得民企分拆上市首单。事实上,无论科创板还是创业板,单从资产类型来看,两家长营企业所选分拆资产均属于战略性新兴产业。

据了解,紫江新材料主要从事新能源电池功能性材料的研发、制造和销售,经过十余年积累形成了紫江铝



尤霏霏 制图

塑膜的专有技术,成为国内最早研发铝塑膜工艺并具备量产能力的企业。新材料产业不仅是战略性新兴产业,亦属于六大科创主题行业之一,符合科创板定位。

艾福电子则是我国最早研发陶瓷介质射频器件并具有量产能力的企业之一,拥有陶瓷介质滤波器件、介质滤波器及相关组件、陶瓷谐振器等三大系列产品。从行业发展空间来看,5G基站建设给陶瓷介质滤波器件带来巨大市场机会。

据查,华为是艾福电子主要客户之一。东山精密曾于2018年10月公告称,公司的控股子公司艾福电子取得华为技术有限公司的订单,艾福电子向华为提供5G陶瓷介质滤波器等产品,订单总金额为2538.08万元。

生益科技作为全球第二大覆铜板生产商,选择了将控股子公司生益电子送上科创板。生益电子专注于各类印制电路板的研发、生产与销售业务,产品广泛应用于通信设备、网络设备、计算机/服务器、消费电子、工控设备等领域。由于生益科技股权较为分散,公司并无实际控制人。

生益电子业务不仅契合新一代信息技术产业,其强劲的盈利能力也将为科创板再添一股“硬气”。2017年、2018年及2019年1-9月,公司分别实现净利润1.4亿元、2.15亿元、3.08亿元。

国企成为分拆上市主力

相比民企,国企分拆上市在资产规模、执行力度等方面略胜一筹。

去年12月,A股分拆上市制度刚刚落地,央企中国铁建迅速打响“第一枪”。中国铁建12月19日早间发布分拆预案,公司拟分拆旗下铁建重工在科创板上市。由此,中国铁建成为最先公布实质性“A拆A”预案的公司。

铁建重工主要从事掘进机装备、轨道交通设备和特种专业装备的设计、研发、制造和销售。2018年度,铁建重工净资产约为93.90亿元,净利润约为16.44亿元。对中国铁建而言,本次分拆铁建重工到科创板上市,将进一步巩固铁建重工在高端装备制造领域的核心竞争力。

央企“打头阵”拉开分拆上市大幕具有现实意义,央企背景和雄厚资金实力有助于新生的分拆上市制度平稳施行。在国资委大力支持和推动下,央企及大型地方国企旗下不乏优质的高端制造及战略新兴企业,是分拆上市的重要储备池。

伴随中国铁建吹响号角,上海电气、上海建工相继于今年1月6日、8日发布分拆上市预案。上海电气拟分拆所属于子公司电气风电至科创板上市,由此拿下地方国资分拆上市首单。上海建工则拟分拆所属于子公司建工材料至上交所主板上市。

百强房企2月销售同比环比双降

◎记者 张良 ◎编辑 邱江

新冠肺炎疫情对房企2月销售业绩的影响更趋明显,百强房企单月销售总额同、环比均下降四成左右,超八成百强房企2月份单月和前2个月累计销售业绩同比双降。尽管自2月份以来多地出台涉房相关扶持政策稳预期,但在业内人士看来,房地产调控基调不太可能因为短期疫情压力而出现根本性转变,房企今年一季度甚至整个上半年仍会面临一定的考验。

3月3日晚间,万科发布公告称,2020年2月份公司实现合同销售金额280.3亿元,同比减少35.1%;2020年1-2月份公司累计合同销售金额829.4亿元,同比减少9.92%。

同日,中南建设公告称,公司房地产业务2月合同销售金额约49.7亿元,同比减少38%;2020年1-2月份累计合同销售金额约109.2亿元,同比减少35%。富力地产也公告,公司于2月份实现权益合约销售金额约25亿元,同比下降58.68%;截至2020年2月底,公司实现总权益合约销售金额约86.8亿元,同比下降32.92%。

疫情对房企销售业绩的影响显而易见。据克而瑞研究

中心统计,百强房企于2月实现全口径销售金额3243.3亿元,环比下降43.8%,同比下降37.9%。2月的销售业绩创下近几年来单月销售的最低纪录。而从今年前2个月的累计销售金额来看,百强房企的销售规模同比下降23.8%。

当前售楼处的暂时关闭促使房企将销售延展到线上,通过自建平台或与第三方平台合作的方式搭建网上售楼处。从目前得到的反馈来看,有一些房企在线上获得了不错的销售业绩。比如,恒大在2月份共实现网上认购99141套房,优惠后房屋总价值1026.7亿元;阳光城推出针对老业主的“业主保障计划PRO”,包括半年期限的无理由退房等,吸引很多老业主线上认购,实现51亿元的线上认筹额;蓝光与第三方平台合作,线上获得认筹4000余套房源,获得近40亿元认筹额。

在销售不畅的情况下,绝大多数房企的投资也几乎按下了“暂停键”。截至目前,仍有接近三成的房企开年以来尚未拿地,百强房企中2月份单月拿地金额超过10亿元的企业亦不足三成。不过,也有小部分房企在逆势拿地:一类是资金充裕,融资成本较低的央企、国企,比如中交集团、华润置地、首开股份等;另一类则是区域

型房企,绿城中国就是其中的主要代表之一。

中指研究院的统计显示,2020年前2个月,绿城中国在北京、杭州、成都、大连、温州、天津等10个城市累计获得13宗地块,累计权益建筑面积184万平方米,权益投资额267.7亿元,预估货值585.6亿元。其中,绿城中国重仓一线城市的力度更强,北京4宗地块合计权益金额为162.8亿元,占比达60.8%;在杭州、宁波、金华、温州、丽水等城市拿地,继续保持其在长三角地区的市场影响力。

据悉,2020年是绿城中国成立25周年。1月初,绿城中国董事局主席、总裁张亚东于公司内部经营会议中提出,2020年绿城拟达成新增投资价值、销售金额各2500亿元的目标。

易居企业集团CEO丁祖昱表示,除少数规模房企得益于1月的部分留存业绩,以及线上售楼渠道带来的业绩增量,单月销售业绩同比虽有所下降但表现尚可外,其他房企的销售业绩表现受疫情的影响显著。短期内,房企仍需做好3月销售受到持续影响的准备。如果3月上旬全国多数省市房地产市场可以恢复正常的销售节奏,则今年二季度市场供应将快速回升,一季度积压的购房需求也将在二季度有序释放,届时房地产市场或将迎来阶段性销售窗口期,成交量也有望明显回升。

今年以来6家军工企业推再融资方案 借力增肌壮骨

◎记者 韩远飞 ◎编辑 邱江

再融资已成为军工上市企业做大做强的重要手段。记者观察到,2020年以来,已有6家军工企业公布再融资方案。其中,既有公司利用再融资优化资产结构,也有公司借力向高精尖领域发起冲锋。

无人机巨头借势扩张

3月2日,航天彩虹发布公告称,为满足国内外市场需求,积极推动军民产业升级,提升产品综合竞争力,公司拟筹划非公开发行股票事项。尽管目前具体方案还未正式发布,需中国证监会核准,但公司选择此时提出定增,颇有深意。

作为国内无人机的巨头之一,航天彩虹2017年12月通过重组南洋科技登陆A股,成为我国首家以无人机为主营业务的上市公司。作为中国航天科技集团下属的上市公司,其产品包括彩虹系列无人机及射手系列导弹,尤其是彩虹-3、彩虹-4和彩虹-5等中大型察打一体无人机,近年来在国际市场上风头正劲。

此前航天彩虹重组上市时,其募集的资金用于彩虹无

人机产业基地建设等项目。去年末,航天彩虹子公司台州无人机项目正式投产,可年产200架中大型无人机,是天津基地产能的2倍。近年来,无人机市场增速喜人,航天彩虹选择此时再次开启再融资事项,对抢占市场、扩大份额有着重要的意义。

面对疫情,航天彩虹表示,公司已经采取强有力的措施应对,2月10日起公司已经大部分复工,上下游基本没有影响。从目前的情况来看,疫情对全年的业绩影响不大。

纷纷布局新材料领域

军工民企则专注于在军工新材料、元器件领域的布局。

万泽股份2月29日晚公告,拟募集资金不超过13亿元,用于投资先进高温合金材料与构件制造建设项目。在推进“两机”专项、加快国产航空发动机产业链建设的大背景下,万泽股份的布局可谓恰逢其时。

公告显示,该项目总投资19.58亿元,拟新建年产超纯高温母合金250吨、先进发动机叶片3.96万片、高温合金粉末60吨生产线。早在2014年,万泽股份即与中

南大学合作成立万泽中南研究院,进军高端高温合金材料及构件领域,目前公司已突破一系列技术壁垒,建立了超纯度高温合金熔炼核心技术体系,首批量产高温合金材料预计在今年6月份投产。

中飞股份的再融资则聚焦于红外和激光领域,其于2月3日发布公告称,拟募集资金总额不超过4.92亿元,投资红外光学与激光器件产业化项目。项目总投资20亿元,主要产品包括红外光学材料、红外光学镜头、红外探测器、激光镜头、激光器件、辐射探测材料等,主要应用于安防和消费类电子产品服务领域,属于高端器件和战略新兴行业。

天和防务则拟通过发行股份购买龚则明等合计持有的南京彼奥49.016%股权、李汉国等合计持有的华扬通信40.00%股权,价格分别初定为3.6亿元、2.3亿元。同时,拟以定增方式募集配套资金,用于标的公司5G环形器扩产项目、旋磁铁氧体材料扩产项目、铁氧体材料研发中心建设项目及补充流动资金。这是天和防务推进军民融合的重要举措,其表示,将进一步加速公司5G产品产业化能力的整体布局和军工技术产品在民用通讯领域的转化。

英唐智控 “一揽子”布局半导体产业

◎邱德坤 ◎编辑 邱江

3月3日晚间,英唐智控公告称,公司拟与CHANGY-ORKYUAN(下称“张远”),G-Tech Systems Group Inc.(下称“GTSGI”)签署《合作协议》,双方将在半导体投资、研发设计、生产制造等方面深度合作。

英唐智控称,上述合作是公司在贯彻并实施半导体产业的战略布局。公司拟通过并购整合具有核心技术优势的IC设计企业,或者与芯片原厂成立技术研发合资公司,从而实现向产业链上游的半导体研发设计、技术服务等领域的延伸。

GTSGI成立于1999年9月24日,注册资本10万美元,张远为控股股东。该公司经过20多年的发展,业务扩展到电子、通信、半导体等多元化领域。近年来,GTSGI组建了研发半导体功率器件高端产品团队,并筹建第三代半导体SiC产线。

按照合作约定,GTSGI向英唐智控控股重孙公司科富香港控股有限公司(下称“科富”),转移其所获得的目标公司Pioneer Micro Technology Corporation(先锋微技术有限公司,下称“MTC”)的独家股权受让权,由科富收购MTC的100%股权,并承接GTSGI在MTC股权转让交易中的权利和义务。

英唐智控披露,MTC设立于2003年4月1日,实收资本20亿日元(约1.18亿元),主要从事光电集成电路(OEIC)、LCD驱动电路、车载DTV(ISDB-T)解调电路的研发、制造及销售,并逐渐开拓光电传感器等新市场。截至2019年12月31日,MTC未经审计的净利润为-707.32万元。

随后,在MTC收购股权交割日起的三十天内,张远及GTSGI将协助英唐智控收购上海芯石半导体股份有限公司(下称“上海芯石”)10%至20%的股份,收购价格不超过6000万元。

英唐智控介绍,上海芯石是一家从事半导体设计及销售为主的公司,主要产品为半导体分立器件芯片尤其是肖特基二极管芯片,在该行业有一定的核心竞争力,目前正着手第三代半导体碳化硅肖特基的开发和市场布局。

在MTC收购股权交割日起的六十天内,英唐智控和张远及GTSGI将在中国选择符合半导体产业发展的城市投资设立新公司。新公司业务以生产硅基、碳化硅为基础的模拟电路、大功率器件等半导体芯片为主。双方同意新公司的注册资本暂定1亿元,股权比例为英唐智控持股49%,张远及GTSGI合计持股51%。

英唐智控认为,通过参股上海芯石以及设立新公司,可以切入功率半导体尤其是碳化硅功率半导体芯片市场。上海芯石提供设计、新设立公司配套生产,公司可建立起围绕硅基、碳化硅为基础的模拟电路、大功率器件等半导体芯片设计及生产制造的完整产业链条。

在上述合作最终达成后,英唐智控表示,未来有望形成以半导体产业设计、生产、分销为主营业务的企业集团,并充分发挥公司原有客户及渠道资源优势,采用内部协同、外部协同联动等合作机制,通过技术合作、资本合作等方式实现公司的跨越式发展。

巴安水务张春霖：从“下海”到“出海”的两次创业

(上接1版)

“全球化思维,本地化行动”是巴安水务的行动战略。张春霖介绍,今后公司会将设计、采购、财务等方面集中在上海中心管理。同时,公司将汇集来自多个国家、不同文化背景的人才,向全球提供技术、资金、管理等方面的服务。

在过去的四五年中,巴安水务进行了多项并购。自2015年起,公司先后收购市政水处理、工业水处理领域固液分离专家——奥地利KWI集团,控股拥有先进纳米平板陶瓷膜技术、德国法兰克福证券交易所上市企业——ItN Nanovation AG,逐步进军高端环保制造行业。

并购后随即面临的是如何有效整合的问题。面对来自不同文化背景的企业,巴安水务如何“破冰”,寻找“共同语言”?

张春霖给出的答案是:和管理层一起读书。张春霖到子公司时,会带上一二十本书,作为礼物发给管理层。这些书籍主要涉及公司定位,比如《Blue Ocean Shift》(蓝海转移)、《Team of Teams》(赋能)等。一起读书、一起学习讨论,母子公司逐渐有了共同语言,对市场开拓有了相同的战略和看法,培养共同的目标,建立海外企业文化。“这样的企业文化,我们叫作‘分享、透明、独立思考和数据驱动’,之后通过一些合同,一起实践市场战略,对彼此的信任感逐渐增强。”张春霖说。

与海外公司合作,巴安水务不仅获得了先进的环保装备技术,同时也迈开了参与全球竞争的步伐。

涉足海水淡化

巴安水务参与全球竞争迈出的重要一步,就是涉足海水淡化特色产业。地球表面约70%被海洋覆盖,如今环境问题凸显,本就有限的淡水资源变得更加紧缺。如何用经济的方式将海水变成淡水,如何开掘海洋这座水资源富矿?世界要想“解渴”,必须解决这个问题。

2017年,巴安水务在上海总部正式成立海水淡化设计研究院。该设计研究院成员来自全球各子公司,包括上海巴安、美国SWT、奥地利KWI和德国ItN。通过有效整合这些海外子公司,巴安水务将海外先进的海水淡化技术进一步内化为自身的技能。

巴安水务将自己的技术应用于河北沧州市渤海新区10万吨/天海水淡化项目,开启了公司在国内的海水淡化市场。2018年,公司中标哈萨克斯坦共和国曼格什套州库雷克镇5万吨/天海水淡化厂建设项目,进一步打开“一带一路”沿线市场的空间。2019年,巴安水务获得阿布扎比Taweelah海水淡化项目的气浮+过滤的预处理工艺包。“该项目是世界上最大海水淡化项目,总产量达90万吨/天,预处理量为250万吨/天。

2017—2019年,海外并购、投资设厂动作频频,巴安水务正加快发展步伐。张春霖介绍,这三年是巴安水务发展较快、投入最大的三年,是“修练内功”阶段。在不久的将来,运营和产能的收获期将至,公司的现金流状况以及业绩等方面将得到较大的提升和改善。