

84家轮胎企业密集提价背后

■本报记者 王 健

刚刚经历了10月份的一轮提价,11月份伊始,轮胎行业再掀密集提价潮。

据《证券日报》记者不完全统计,截至11月3日,国内已有84家轮胎企业宣布提价,有的企业甚至宣布涨价到明年,整体看,此轮提价涨幅多在2%-5%不等,最高涨幅达10%。对于轮胎行业的涨价风暴,有行业专家预测称,接下来2个月至3个月,轮胎价格或将上涨8%-10%。

“轮胎行业新一轮的涨价潮主要源于成本推动与供给下降改变的市场供求关系的双重作用。”IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者说。而在轮胎企业通过提价的方法来平衡企业收支的状况之外,有业内人士分析称,第四季度或将进入真正的涨价期,轮胎企业的销售收入和净利润或将第四季度有所扭转。

“提价函满天飞根本拦不住”

10月27日,玲珑轮胎发出调价通知函,称自11月1日起对公司国内零售市场TBR所有品牌系列所有产品进行开票价格上调,涨价幅度为3%。而这已经是玲珑轮胎继10月1日、10月10日后,一个月内发出的第三次提价通知。同在山东的轮胎企业三角轮胎,也在10月份连发出三张提价函。

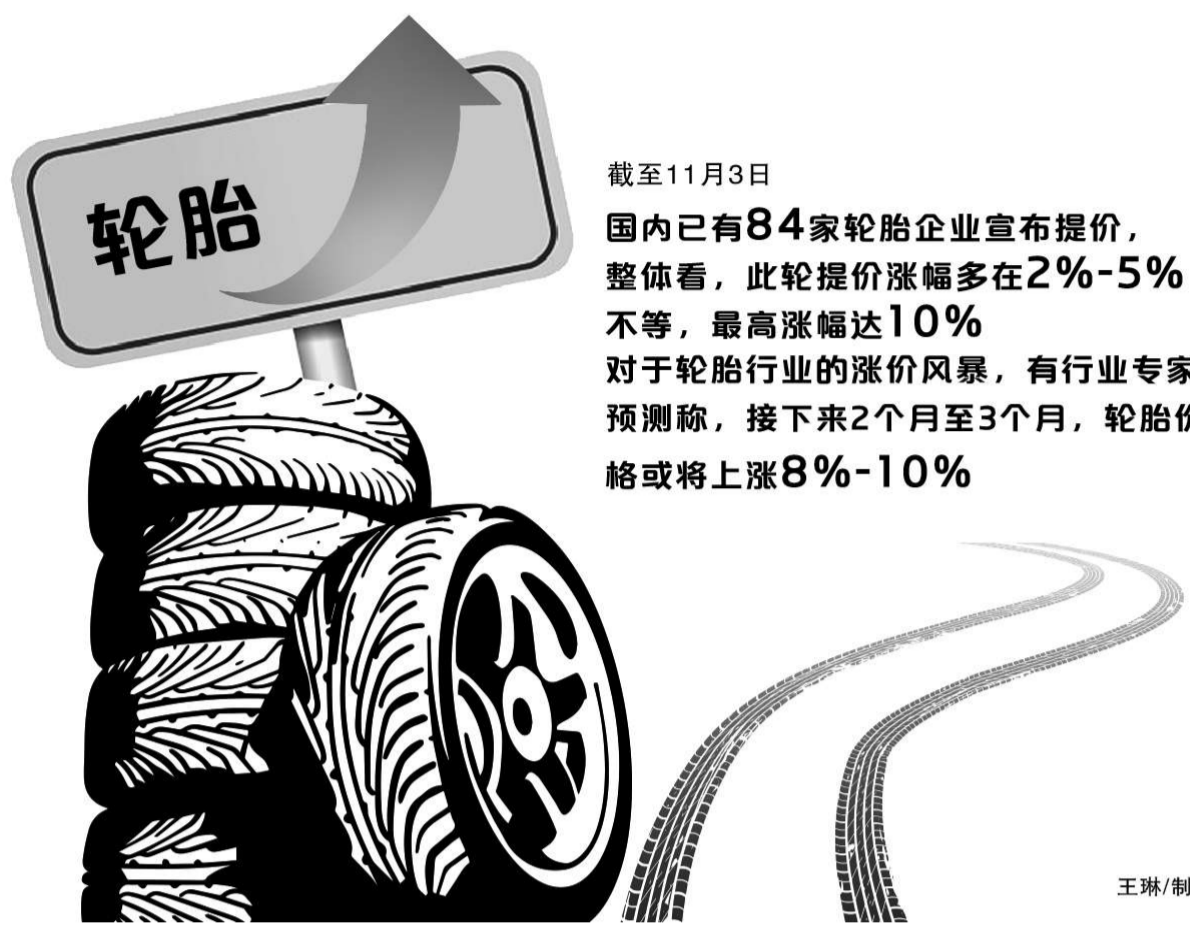
“根本拦不住,提价函每天都在天上飞。”谈起近期轮胎企业密集发出的提价函,山东汽配城一位轮胎品牌零售商陈先生向《证券日报》记者吐槽。陈先生还表示,有的轮胎企业不仅宣布11月起产品价格上调,甚至计划12月份和2022年1月份再次上调。

国内轮胎企业涨价通知单显示,涨价的原因主要还是原材料上涨、限电限产、秋冬环保政策等。采访中,多家轮胎企业直言,尽管有关部门已在加强对原材料上涨等问题的调控,但目前这些涨价压力并没有得到太多的缓解。

例如,玲珑轮胎表示,公司第三季度天然橡胶、合成胶、炭黑、钢丝帘线、帘子布五项主要原材料综合采购成本同比2020年第三季度增长24.77%;三角轮胎表示,公司第三季度主要原材料天然橡胶采购价格同比增长24.3%、合成橡胶采购价格同比增长更是高达66.3%。

另外作为主要原材料的炭黑近期涨价也十分迅猛。炭黑产业网显示,近日,江西某炭黑厂家公告特种炭黑价格上调1200元/吨,行业预期炭黑成本压力还会继续走高。

全联并购公会信用管理委员会专



王琳/制图

截至11月3日

国内已有84家轮胎企业宣布提价,整体看,此轮提价涨幅多在2%-5%不等,最高涨幅达10%
对于轮胎行业的涨价风暴,有行业专家预测称,接下来2个月至3个月,轮胎价格或将上涨8%-10%

家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示,除上述因素外,新能源汽车风口也影响了轮胎新一轮涨价潮。“在汽车行业,轮胎是属于消耗品,因此其价格的变动,相对于整车车要更加敏感。”

柏文喜也向记者表示,接下来轮胎行业可能会继续涨价,“涨到达到新的市场供求平衡时为止,而接下来的行业走势应该是在维持价格高位的状态下逐步减缓上涨速度并缓慢回落。”

销量暴跌下的涨价风暴

值得注意的是,轮胎行业上市公司的三季报数据显示,无论是第三季度,还是今年前三季度,几乎所有轮胎企业较去年同期都是负增长。而从轮胎企业公布的主要经营数据来看,各轮胎上市公司的销量都在下滑。如果从全球轮胎销量来看,同样也在面临全面暴跌的局面。可为何在轮胎行业销量下滑的背景下,轮胎价格还能越涨越猛呢?

对此,有业内人士向《证券日报》记者表示,一方面,轮胎原材料价格快速上涨,大幅度提升了轮胎企业的制造成本;另外,从9月下旬开始的限产限电,使得很多轮胎企业产能迅速下降。“轮胎企业是按照市场需求生产轮胎,轮胎市场销量不好,轮胎企业开工率也有下滑,但限电导致的产能下滑量远远超出了市场的需求量,导致部分轮胎企业产能供不应求。”

因此,在原材料暴涨、限电限产的

双重夹击下,轮胎企业不得不宣布涨价,以提高轮胎价格的方法来平衡企业收支。

柏文喜也向记者表示,接下来轮胎行业可能会继续涨价,“涨到达到新的市场供求平衡时为止,而接下来的行业走势应该是在维持价格高位的状态下逐步减缓上涨速度并缓慢回落。”

终端影响分化经销商承压

轮胎企业一轮轮产品提价,对下游配套市场和替换市场影响几何?《证券日报》记者近日实地走访山东济南多个汽配城,发现终端影响呈现一定分化局面。

首先,在替换市场上,济南七贤汽配城一家轮胎销售门店的负责人表示,对于乘用车的轮胎替换终端零售市场来说,影响不会太大。“一条轮胎提价3%-5%,不过就是一、二十元,消费者的轮胎替换需求周期长,对价格变动并不敏感,我们跟涨,消费者也不会有太大意见。”

但是,对于商用车替换市场和渠道经销商来说,面对的产品提价压力就比较难消化。在济南重汽配件城从事轮胎销售的工作人员李明对《证券日报》记者表示,大型号轮胎价格基数高,同样幅度的提价,对于近期本就陷

入低谷期的物流配送等企业来说,轮胎替换的成本就大大增加,无异于“雪上加霜”。

对于渠道经销商来说,轮胎涨价对其订单量会造成一定影响,而由于跟涨幅度有限,会造成利润空间的压缩,因此有不少地区代理商、渠道经销商会选择提前储备库存。只是也有经销商表示,现在严重缺货,有钱也不一定有货。

卓创资讯分析师江云表示,在轮胎价格上涨推动下,10月份各地区代理商实际进货行为增多,提前储备库存已开启,市场库存将进入新的上涨周期。当然,也有业内人士做出提醒,要密切关注轮胎原材料价格走势,及时合理备货,避免压货。

相比轮胎涨价对替换市场带来的压力,在与汽车生产挂钩的配套市场,因当前轮胎需求疲弱,其压力相对要小一些。

而在谈及整个产业链接下来如何应对行业面临的难题时,柏文喜认为,无论是轮胎厂商还是经销商,可能需要通过行业组织来抱团合作以争取将涨价与成本压力向整个产业链合理传导与分配,并通过技术创新和商业模式创新来提升效率和降低成本,以提高自身生存能力来渡过行业寒冬。

*ST宝德终止购买名品世家“跨界饮酒”频频告吹

■本报记者 殷高峰

*ST宝德11月3日发布的公告称,公司终止购买名品世家控股股权。这意味着,这个经历了近一年的收购将宣告结束。

而值得注意的是,在10月份,也有两起“跨界饮酒”并购案宣告终止。

众兴菌业10月15日发布公告称,公司终止收购贵州茅台镇圣窖酒业股份有限公司100%股权;10月19日晚间,吉宏股份公告称,公司决定终止收购贵州茅台镇圣窖酒业股份有限公司股权。

这三个收购案终止的原因一致,均宣称,因“市场宏观环境发生变化等原因”终止此次收购。

“从今年前三季度的业绩看,尽管白酒行业的业绩大都取得了不错的增长,但我认为,更多是转移库存,白酒的消费其实是在下滑的。”九度咨询董事长马斐在接受《证券日报》记者采访时表示。

“这种跨界收购失败的案例只是个案,每个企业的情况,比如股权结构、体制等,收购主体的想法等等,都会影响收购的最终结果。”陕西省糖酒副食流通协会副会长刘强对《证券日报》记者表示。

“跨界饮酒”再度告吹

*ST宝德收购名品世家可以追溯到去年12月初。2020年12月2日,*ST宝德董事会上审议通过,拟以支付现金方式购买名品世家控股股权,并向外界披露。但经过近一年的沟通、交流和谈判以及监管部门的多轮问询后,此次收购却戛然而止。

*ST宝德给出的终止理由是,“本次重大资产重组历时较长,市场环境较本次重组筹划之初发生较大变化,公司认为现阶段继续推进本次重组存在较大不确定性风险。”

而这已经是不到一个月内的第三例“跨界饮酒”失败的案例。众兴菌业10月15日发布公告称,因市场环境发生变化等原因,公司决定终止收购贵州茅台镇圣窖酒业股份有限公司100%股权。

10月19日晚间,吉宏股份公告称,因市场环境发生变化等原因,公司决定终止本次收购贵州茅台镇圣窖酒业股份有限公司股权,交易双方就终止相关事项达成一致意见。

“有些企业说是收购白酒企业,其实未必是真的收购,也许是蹭白酒的热度,提升一下自己的股价。”马斐分析称。

从股价走势看,收购酒企消息出来之前,吉宏股份的股价已提前异动,四个交易日股价累计上涨超30%;自收购酒企消息公布后,众兴菌

业连续收获6个涨停板,累计涨幅超过77%。

“从这几年业外资本进入白酒行业的情况看,有不少成功的收购案例,但今年以来很少有成功的。”马斐称。

“白酒是近年来为数不多的有稳定收入预期的行业。资本收益率也比较高。自然会吸引资本流入。但也因此,白酒标的变得稀缺,资产定价也容易偏高。双方也就更难达成一致。”职业投资人程宇在接受《证券日报》记者采访时表示,白酒终究还是消费品,市场依然会受到消费总体需求的影响。因此,不宜过高预期酒企未来收益,要注意消费市场正在发生的变化。

白酒行业做大需要资本

2020年,白酒行业成为资本市场的焦点。据不完全统计,2020年5月份,复星系资本豫园股份拿下金徽酒29.99%股份,后又进行增持;8月份,江苏综艺收购枝江酒业71%股权;11月份,大豪科技公告拟收购红星股份100%股权;12月份,*ST岩石公告拟收购上海贵酒部分股权;12月份,豫园股份再次拿下舍得酒业70%股权。

值得注意的是,在这一轮业外资本进入白酒之前,业外资本进入白酒行业相对成功的案例却少之又少。维维股份在2007年收购枝江酒业51%的股权,后由于白酒板块的亏损于去年卖掉所持股份;联想曾以20亿元并购4家酒企,但由于经营管理方式“水土不服”最终出售白酒业务。

“白酒行业的做大做强需要资本的助推。”马斐表示,但是对于资本来说,不能抱着赚快钱的目的,这样的话是坚持不了多长时间的,“白酒行业还是需要大量资本介入的,但是必须是能够坚持长期做下去的资本。”

“从行业的发展看,业外资本进入白酒行业也是有不少成功案例的。像陕西秦煤集团收购柳林酒业后,柳林酒业进入了快速的发展阶段,目前正在谋求上市。”刘强表示,白酒行业是一个典型的长期投资的行业,业外资本收购并购后,需要对资源进行重新整合,对市场进行整合等,在当前竞争背景下,对企业的综合素质要求较高,“业外资本进入白酒行业,要有长期的计划。”

“因毛利高、前景好,白酒资产一直是资本市场的宠儿,不过近期资本对白酒的追逐热潮开始慢慢降温。说明市场在白酒行业中的套利空间不断收窄,跨界收购不一定就是做大做强,市场才是关键。”中企资本联盟主席杜猛对《证券日报》记者表示。

多家物业公司招股书失效 物业行业赴港IPO潮暂退

■本报记者 李春莲 见习记者 李昱丞

多家物业公司上市进展陷入停滞。据不完全统计,10月25日-11月2日,海悦生活、富力物业服务、明宇商服、中梁百悦智佳、东原仁知城市运营服务(下称“东原仁知”)等五家物业公司招股书相继失效。

与去年相比,今年物业公司赴港IPO的步伐有所放缓,且规模偏小。Wind数据显示,按上市日为基准,截至11月1日,年内共10家物业公司赴港上市,且目前市值均低于百亿港元。相比之下,去年全年共18家物业公司成功港股上市,目前市值超百亿港元的公司有6家。

近四个月无新面孔 物业行业陷“上市荒”

最近一家物业公司登陆港股,还要追溯到7月16日康桥悦生活和融信服务上市。自此之后近四个月内,再没有新的物业公司能够上市,物业行业陷入了较长时间的“上市荒”。

当前排队IPO的物业公司中,港交所网站显示,海悦生活、富力物业服务、明宇商服、中梁百悦智佳、东原仁知在今年4月下旬递交,目前招股书因满6个月而未通过聆讯,被标注为“失效”状态。稍早之前,天誉青创、新力服务的招股书也因过期失效,阳光智博则主动撤回。

招股书“失效”并不意味着上市终止,但公司闯关IPO的时间线将会拉长。东原仁知集团副董事长兼联席总裁衡清达告诉《证券日报》记者,公司上市工作目前处于正常推进过程中。东原仁知母公司迪马股份表示,申请资料失效不会影响东原仁知现有的上市计划,东原仁知将于近期补充一期报告后进行二次交表,继续推进上市事宜。

相对而言,去年物业公司的上市之路更加平坦。从第一次递交招股书到上市日,去年登陆港交所的建业新生活、金融街物业、弘阳服务、绿城管理控股、卓越商企服务、合景悠活、世茂服务、金科服务、融创服务等物业公司所费时间均未超过6个月。

截至今年11月1日,年内共10家物业公司赴港上市,月均1家,低于去年的月均1.5家。从市值来看,今年上市的物业公司规模偏小,上述10家物业公司目前市值均低于100亿港元,平均市值约为33亿港元;去年港股上市的18家物业公司目前平均市值约为165亿港元,市值超百亿港元的有6家。

对于物业公司上市步伐的放缓,中国房地产数据研究院院长陈晟在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面物业行业的估值在回归正常;另一方面房地产行业上游的变动也会对物业公司的上市预期造成影响。

“对于一些自身财务出现问题的开发商而言,好的物业公司变成了一种‘断臂求生’的资产,需要转让给其他大型物业公司,所以自身的上市计划也就放弃了。”陈晟表示。

中国豪宅研究院院长、城市运营专家朱晓红认为,物业公司谋求上市是生存与发展的需要,当以适时适合为度,物业管理服务丰富性与延展性非昔比,不断提升服务水平才是其存活与发展之道。友邻出行创始人、社区经济分析师黄昇告诉《证券日报》记者,目前大环境的政策影响例如房地产税的稳步推进,去房地产化等因素也会使得物业公司上市热潮慢慢冷静。

“卖身”取代上市? 赴港IPO或退潮

对于一些物业公司而言,退出上市

是被动的。随着房地产行业信用危机延续,不少地产公司以“活下去”为第一要务,旗下物业公司的角色相对边缘化,从“明日之星”变成“甩卖品”。万物云CEO朱保全在万科业务交流会上就称,头两年物业成香饽饽,成了“未来”,现在地产不行,很多公司就把“未来”给卖了。

以富力物业服务为例,9月22日,碧桂园服务发布公告,拟以不超过100亿元收购富理环球100%股权,交易完成后富力物业服务将纳入碧桂园物业服务麾下。阳光城旗下阳光智博则委身万物云,以100%股权换取万物云4.8%的股份,放弃了独立上市计划。

哪怕是已经上市的物业公司,在地产母公司流动性缺乏的关头,也难逃被摆上货架的命运。

9月以来中国恒大拟出售恒大物业50.1%股份以缓解流动性问题,不过未能和潜在交易方合生创展达成协议。陷入债务违约风波的当代置业同样不得不卖物业自救,11月1日,其旗下第一服务控股和融创服务联合公告称,融创服务拟以6.93亿元收购第一服务控股32.22%股份。蓝光发展旗下的蓝光嘉宝服务和彩生活核心资产邻里乐,也都因为地产母公司的债务危机被卖予碧桂园服务。

陈晟认为:“目前物业行业的大体逻辑是,如果房企本身金融状况稳定,物业作为重要赛道可以好好打磨和发展;如果地产母公司出现了相应的困难,那么物业公司可以作为一种优质变现资源去补充母公司开发现金流的困难。”

“如果说上一波物业管理企业的热度是被上市潮所催化的,那么这一波物管企业热度掀起的动力源于收并

购。”IPG中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示,接下来行业内收并购案还会比较多,一是规模较大、业绩较好的物管企业基本都已上市,剩下物管企业独立上市难度较大,被收购是比较好的选择;二是房企母公司目前现金流和流动性压力普遍较大,房企旗下现金流好、比较容易变现来输血母公司的业务板块也只剩下物管管理业务,导致房企不得不出售旗下物管业务板块。

中国指数研究院发布的《2021年物业管理行业收购并购深度研究报告》显示,据不完全统计,截至2021年11月1日,今年物业管理行业内发生并购交易63宗,涉及并购方33家物业公司;交易金额约315亿元,相比2020年全年交易总额大幅增长约198%。

其中,仅第一季度公告披露的并购事件达15宗,披露交易总金额约115亿元,超过2020年全年总交易额。

大鱼吃小鱼的现象愈发明显。若按交易金额排序,年内碧桂园服务公开披露的交易总额近190亿元,占总交易金额的60.32%。“对中小型物业公司而言,如果没有独特的商业模式或高毛利的收益,越往后看,被上市公司收购并购远比自己筹谋独立上市性价比更高。”黄昇认为。

值得注意的是,按照港交所修改后的主板盈利规定,自2022年1月1日起,港交所主板上市申请人三年累计盈利不得低于8000万港元,盈利门槛提升了60%。

在此情形下,大多数中小物业公司上市或更难。平安证券研报认为,物管行业兼并整合迈向新阶段,相比中小参与者,主流物企在管理规模拓展、存量市场竞争、社区增值服务等多元业务发展方面均更具优势,集中度提升趋势下仍旧大有可为。

*ST济堂股价跌破1元 面值退市风险袭来

■本报记者 桂小笋

11月3日,*ST济堂股票再度跌停,截至收盘,股价收于0.96元/股。这也意味着,此前已经有诸多问题缠身的*ST济堂,从此刻起,面值退市的风险如何解决迫在眉睫。

对比过往因面值退市公司的状况,有不愿署名的证券行业人士对《证券日报》记者表示,将“劣币”驱逐出市场,有利于证券市场长期的发展。不过,退市后的公司,重回资本市场概率非常渺茫。

根据此前发布的退市新规,上市公司股票若是出现连续20个交易日收盘价均低于1元,则面临着被终止上市的风险。

从目前来看,除了“面值退市”的危机之外,*ST济堂当前还存在着因重大违法强制退市的情形。

10月24日,*ST济堂收到中国证监会《行政处罚及市场禁入事先告知书》(以下简称告知书),根据告知书显示,公司2017年度至2019年度财报存在虚假记载,虚增营业收入、营业成本、销售及费用,扣除虚增净利润后,公司2017年至2020年连续四年净利润为负。根据相关规定,公司实际可能触及重大违法强制退市情形。

此外,由于公司2019年、2020年度财务报告被会计师事务所出具了无法表示意见的审计报告,公司股票已于2020年7月1日起被实施退市风险警示,并于2021年4月30日继续被

实施退市风险警示。

从被ST后的股价走势来看,*ST济堂在今年走势比较平稳,直到公布收到告知书之后,接连几个交易日股价持续下跌,跌破1元。

在收到中国证监会的告知书之后,上海证券交易所还向*ST济堂下发了监管工作函,要求公司及及时披露公司股票将被继续实施退市风险警示的公告,并就公司股票可能被实施重大违法类强制退市进行特别风险提示等,“公司股票可能被重大违法类强制退市,对投资者影响重大。公司及全体董事、监事和高级管理人员应高度重视上述事项,”交易所提醒。

业绩情况来看,*ST济堂的三季报显示,公司前三季度营业收入同比减少,归属于上市公司股东的净利润呈现亏损。

持股情况来看,截至三季报,公司股东总人数超过5万名。

由于此前也有多家公司因股价连续20个交易日低于1元而“面值退市”,对于这些公司,未来能否回归资本市场,也是持股投资者关注的事项。

有不愿具名的证券行业人士对《证券日报》记者表示,“从数据统计来看,退市后恢复上市的概率非常渺茫。此前,也在‘问题’公司在告别资本市场前被投资者追捧的现象出现,需要提醒投资者的是,在参与这类公司投资时充分考虑风险,不要‘火中取栗’。”