

凯雷、信宸资本拟出让部分股权？ 麦当劳中国回应称“信息不准确”

■本报记者 王君

7月13日，有媒体报道，凯雷投资集团与中信资本旗下的信宸资本(Trustar Capital)正向一些基金寻求40亿美元的资金，以出让其在麦当劳公司中国内地和香港业务的部分股权。报道援引知情人士的说法称，凯雷投资集团与信宸资本已经就这笔交易接洽了新加坡政府投资公司(GIC Pte)和阿布扎比主权财富基金穆巴达拉集团(Mubadala Investment Co.)，包括债务在内，这笔交易对整个业务的估值高达100亿美元。

对此，《证券日报》记者向麦当劳中国主体公司金拱门(中国)有限公司相关负责人求证，其回复称信息不准确。

“金拱门对中国市场的长期持续发展充满信心，将会继续充分利用中信(信宸资本)、凯雷和麦当劳全球充足的资本及资源支持，进一步加速发展，实现未来一万家餐厅的发展目标。公司的所有权结构保持不变，各方股东对金拱门发展的支持坚决不变。”

广科咨询分析师沈萌告诉《证券日报》记者，从媒体报道的交易价格来看，高于当初的收购价，作为PE投资机构而言可以获得不菲的回报，但在另一方面也说明将金拱门作为独立运营主体的计划与当初预期可能存在落差。

“作为投资公司，投资的本身也是寻求回报，如果有变现的机会，退出或出让部分股权也未尝不可。”前宅食送CEO、餐饮老板内参副总裁穆杨告诉

《证券日报》记者，决策权如何分配外人无从得知，不过资本方调整对经营影响有限。一般而言，纯投资类的公司对被投公司没有绝对控制权。

穆杨进一步表示，从目前金拱门的回复来看，或存在上述信息不实或内部未协商好的情况。“金拱门提到的公司所有权结构不变，并不意味着不可以引入新的资本。资本可以通过项目公司的方式实现，具体看，A公司持有麦当劳中国20%的股份，但是等新的资本成为A公司的股东，即中信/凯雷等资方成立SPV公司，通过SPV公司控制金拱门。如此一来，金拱门既可以接纳新的股东，所有权结构也不会发生变化。”

沈萌也认为，从回复的字里行间不难猜测，或许确有其事，只不过尚处于

不确定性很高的早期阶段，还没有正式可对外公布的信息。

公开资料显示，在全球拥有超过38000家餐厅的麦当劳在1990年进入中国内地市场。目前，中国是麦当劳全球餐厅数量第二大及发展最快的市场。2017年起，中信资本、凯雷投资集团和中信股份共同成为麦当劳中国业务的主要股东，麦当劳中国进入“金拱门”时代。财报显示，麦当劳2023年第一季度营收59亿美元，同比增长4.1%；营业利润25.3亿美元，同比增长10%。中国市场方面，麦当劳中国CEO张家茵告诉《证券日报》记者：“我们非常高兴地看到，第一季度的生意是回暖的，整个消费和人流多了起来，线下消费有一个非常明显的恢复。”

贵州茅台预计上半年净利同比增约19.5%

■本报记者 冯雨瑶

7月13日晚间，贵州茅台披露今年上半年主要经营数据，经初步核算，贵州茅台预计上半年实现营业收入706亿元左右(其中茅台酒营业收入591亿元左右，系列酒营业收入99亿元左右)，同比增长18.8%左右；预计实现归属于上市公司股东的净利润356亿元左右，同比增长19.5%左右。

对比过往三年数据，今年上半年贵州茅台营收增幅或将再上新台阶。而放眼今年全年，贵州茅台的经营目标之一为实现营业收入较上年度增长15%左右。

酱香酒品牌运营商、白酒营销专家王建军向《证券日报》坦言：“茅台业绩的高速发展在于直营渠道的布局，尤其是通过各省直营店把酒卖给规模以上企业，既丰富了企业的买酒渠道，又为茅台带来了可观的利润。”

在今年6月份举行的贵州茅台2022年度股东大会上，公司董事长丁雄军曾阐述茅台的增长核心，在他看来，茅台保持增长靠三方面：第一个是产业生态，第二个是产品生态，第三个是渠道生态。

基于增长核心，贵州茅台在持续

加固自身“护城河”。例如，公司于年初正式上线元宇宙平台App“巽风”，并发布了贵州茅台酒二十四节气系列新品；此外，公司于去年推出的跨界产品茅台冰淇淋仍在向新的城市推广，数字营销平台“i茅台”注册用户也在持续增加……

加码跨界产品布局是助力茅台业绩增长的一大举措。丁雄军此前表示，继茅台冰淇淋后，茅台还将加大研发酒心巧克力、含酒饮品、棒支、软冰等，建立不同类型、不同价位、特色显著的产品矩阵。

白酒分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对记者表示，茅台跨界布局新赛道，受追求品牌年轻化目标驱动，更是利用酒企庞大的品牌势能和销售网络挖掘增量价值。

除拓展产品外，国际化也是茅台“做大蛋糕”的重要举措。丁雄军曾表示，2023年是茅台国际化战略布局年，明年，茅台将开始探索和布局新的渠道、产品、价格和传播方式。2025年，在国际化中要形成茅台特色的国际化路径。这条路径打通后，国际国内相互促进的市场格局就会形成。据悉，今年6月份，茅台再赴泰国落实亚太市场布局，深入贯彻国际化战略。

金信诺剥离磷酸铁锂业务 公司称将专注特种业务

■本报记者 李春莲 见习记者 彭衍蕊

7月13日，金信诺公告称，将控股子公司中航信诺(公司持股65%)与磷酸铁锂相关的资产、业务剥离出售给川金诺全资子公司广西新能源。为完成上述交易，金信诺成立营口川信诺(公司持股65%)，由营口川信诺收购中航信诺磷酸铁锂业务相关资产，营口川信诺完成前述资产收购后，广西新能源将收购营口川信诺全部股权。

金信诺证券事务代表向记者表示，本次交易已经全部完成，在磷酸铁锂业务剥离后，将更有利于公司现金回流，专攻主营的特种业务。

据了解，中航信诺由金信诺于2016年与营口航盛科技实业有限责任

公司、珠海横琴新区凯天防务投资中心(有限合伙)共同出资设立。该公司主要为客户提供特种测试电缆组件、测试设备，是金信诺在特种领域的重要子公司；同时中航信诺有部分磷酸铁锂正极材料业务，该部分业务目前年产能约4000吨。

值得一提的是，磷酸铁锂业务并不是金信诺在参与设立时的初衷。金信诺证券事务代表透露：“初衷是为了发展公司的特种业务，不过在共同设立中航信诺时，合作方带来了磷酸铁锂材料业务。”

金信诺在公告中表示：“考虑到目前行业格局正在革新变化，中航信诺的磷酸铁业务若无法获得持续投入，其未来经营情况将存在较大的不确定性，而

磷酸铁锂材料并非公司主营业务方向，为了促使磷酸铁锂业务获得战略支持，同时促进资金回流主营业务，公司剥离出售中航信诺磷酸铁锂业务。”

根据《资产收购协议》，营口川信诺承接中航信诺磷酸铁锂业务全部现有完整的业务渠道。中航信诺将完整分离磷酸铁锂产品的销售系统，包括销售人员等。

从成立新公司到其被收购，这一系列行为的主要目的是方便标的转移。金信诺证券事务代表表示：“磷酸铁锂业务剥离出来后，需要有载体承接并作为标的出售，这样交易会更为顺畅。于是公司当时专门成立了营口川信诺来承接。”

《资产收购协议》显示，中航信诺及

营口川信诺资产转移时均为公司合并范围内的控股子公司，之间的资产转让及收购无需提交公司董事会、股东大会审议，亦不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组，也不构成关联交易。

对外经济贸易大学法学院院长助理、副教授楼秋然向《证券日报》表示：“从法律规定来看，只要经过法定程序，资产估值妥当合理，借由成立特殊目的公司完成资产转让是完全合规的。”

截至目前，金信诺磷酸铁锂相关资产及营口川信诺股权均已交割。同时，金信诺表示，本次剥离磷酸铁锂材料业务的交易不会对中航信诺的特种业务产生不利影响。

美畅股份上半年净利预增超三成 积极布局钨丝金刚石线等

■本报记者 殷高峰

7月13日晚间，金刚石线龙头企业美畅股份发布2023年上半年业绩预告，预计期内实现归母净利润8.7亿元至9.1亿元，同比增长30.59%至36.59%。

谈及公司上半年业绩增长的原因，美畅股份财务总监、董秘周湘对《证券日报》记者表示，下游光伏新增装机量持续增长，电镀金刚石线市场需求旺盛，带动公司业绩稳步增长。

“金刚石线是光伏硅片切割的主要耗材。今年以来，硅料价格持续下跌带动硅片、光伏组件等价格的下降，进一步刺激了下游电站的装机热情，光伏装机规模实现大幅度的增长，因此带动了金刚石线的需求，美畅股份作为行业龙头，自然受益。”济懋资产合伙人丁炳中博士在接受《证券日报》记者采访时表示。

周湘表示，公司根据市场情况，在扩充产能的同时积极开拓下游客户，实现产品销量稳步提升。

目前，美畅股份与光伏行业诸多具有较强影响力的硅片企业都有合作，其客户包括隆基绿能、弘元新材、晶科能源、晶澳科技、高景太阳能等。

“由于提前规划布局产能建设，在金刚石线需求大增的情况下，公司迅速提升产量，并依靠规模优势稳定产出高品质金刚石线产品，保障了下游客户的需要。”据周湘介绍，美畅股份在今年上半年完成了单机15线的

技改，较原12线机提升约25%的生产效率。

“同时，公司还在碳钢丝和钨丝方面与行业领先的供应商一起发掘技术创新点，通过技术创新不断提升产品性能。”周湘表示。

根据公告，美畅股份第二季度光伏硅片用碳钢丝销量2809.32万公里，较第一季度增加13.2%，销售均价37.09元/公里，与第一季度基本持平；第二季度光伏硅片用钨丝金刚石线销量341.04万公里，较第一季度增加63.12%，销售均价66.21元/公里，与第一季度基本持平。

“随着光伏产品价格的下降，预计今年光伏装机规模将会出现超预期的增长。”丁炳中表示，这将进一步带动金刚石线的需求。

今年年初，行业和机构普遍预测2023年的光伏新增装机规模在350GW左右，但在今年5月份的SNEC光伏展上，业界已经将全球装机需求量大幅上调至500GW。

“公司也在根据市场情况对产能进行布局。”周湘透露，除了完成单机15线的技改外，公司富隆工业园还有两栋厂房目前装修已经基本完成，建成后公司的月产能将由目前的1600万公里增加到1800万公里。

此外，美畅股份还积极布局钨丝金刚石线和黄铜母线线项目。周湘表示，配合公司自行研发的高切割力金刚石线，钨丝金刚石线耗电量较碳钢丝金刚石线耗电量能节省10%以上。

轮胎产业链景气度回升 大亚股份预计上半年实现扭亏为盈

■本报记者 王佳

7月13日晚间，大亚股份披露2023年半年度业绩预告公告，预计上半年实现净利润7200万元至8900万元，归属于上市公司股东的净利润为6500万元到8200万元，将出现扭亏为盈。

大亚股份董秘牛海平对记者表示，2022年受到多重不利因素影响，橡胶骨架材料行业市场需求疲弱，行业整体产能利用率不高，公司也出现了上市以来首次亏损。进入2023年以来，随着轮胎上下游产业链整体回暖，在汽车保有量稳步提升、轮胎子午化率不断提升等因素的推动下，全球轮胎骨架材料产品的需求保持了增长态势，公司迎来“困境反转”。

中泰证券分析师冯胜表示，短期来

看，海外轮胎行业景气上行，我国轮胎出口有望受益；同时国内轮胎开工率今年以来迅速恢复，拉动骨架材料需求。“长期来看，全球汽车市场产量持续修复，我国汽车保有量水平仍有充分提升空间，从总量上对轮胎及骨架材料市场形成拉动作用。”

根据中泰证券最新研报，预计2023年全球轮胎销量将恢复至2020年以前的水平，达到18亿条；我国轮胎产量稳中有升，2025年国内轮胎产量预计达到7.04亿条，骨架材料需求景气复苏。由此测算，2025年我国轮胎骨架材料市场规模将达到298.91亿元，市场空间广阔。

“继今年一季度公司实现扭亏为盈后，二季度公司经营持续向好，基本上处于满产状态。”牛海平对记者表示，特

别是叠加主要原材料盘条和能源价格回落，公司采取降本增效、优化整合内部资源等措施，公司毛利水平得以改善，整体盈利能力进一步提升。

此外，公司2021年收购胜通帘线后，后续相关工作进展顺利。“目前大亚股份是‘双品牌’运营，产能利用率也得到进一步提升。”牛海平说。

冯胜表示，近年来，大亚股份针对帘线业务的产能短板，持续加大投入力度，对胜通帘线的收购并表，进一步强化了公司帘线的市场地位和海外销售能力。

今年2月份，大亚股份拟定增募资金投入年产20万吨高性能胎圈钢丝项目，继续扩大经营规模。牛海平表示，本次定增募投项目将全部聚焦于生产高性能

胎圈钢丝，将大幅提高公司在轮胎骨架材料行业领域的规模优势，也可进一步完善产品结构。

谈及轮胎行业外贸出口持续强劲的局面，大亚股份方面表示，公司目前以内销为主，但海外收入逐年提高，海外市场仍存在较大提升空间。公司也将紧跟国际轮胎巨头的全球布局和发展步伐，进一步开拓海外市场。

牛海平介绍，公司积极推进在美洲、欧洲和东南亚成立分支机构或建设工厂，更好地贴近服务客户和市场，同时也建立辐射带动能力更强的海外营销网络，提高企业的品牌知名度和市场占有率。下一步，公司将推动营销创新和技术创新，加快产品升级，不断推动公司健康可持续发展。

本版主编于南 责编张博 制作张玉萍
E-mail: zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

