

A股掀新一轮“易主”潮:国资加速产业整合

年报披露结束,A股上市公司开启新一轮资本运作,其中以控制权变更的“易主”现象发生最为频繁。据记者不完全统计,4月以来,已有25家上市公司披露控制权拟变更事项。

详细梳理“易主”动因,除却法拍、实控人逝世、一致行动人协议到期等特殊因素外,其余案例主要集中为两类:多个地方国资持续加速收购A股上市公司,向重要行业和关键领域进行战略性重组和专业化整合;部分此前“低调”的民企也开始扩充自己的资本版图,且多集中在新能源等热门领域。

地方国资加速产业整合

统计数据显示,在政策鼓励下,多个地方国资从当地产业链需求出发,通过收购相关上市公司加速打造产业矩阵。

5月11日,ST炼石公告称,公司拟向四川发展航空产业投资集团有限公司(下称“航投集团”)发行不超过201亿股,募资不超109亿元,用于偿还有息负债及补充流动资金。交易完成后,航投集团将成为公司的控股股东,四川省国资委将成为公司实控人。

据悉,航投集团作为四川发展航空航天产业板块的资产整合、产业投资和资本运营平台,立足于航空航天产业基础,致力于推动航空航天产业优势资源整合,不断夯实四川发展航空航天板块“资本+实业”的基石。

航空航天也是目前四川省正在重点打造的优势产业。因此,ST炼石旗下的航空产业正是四川国资入主的背后原因,航投集团拟将ST炼石作为四川发展在航空制造领域内的重要产业及资本运作平台。

另外,中植系拟通过“协议转让+表决权委托”,将旗下康盛股份出售给丽水国资。

4月25日,康盛股份披露,公司控股股东已针对



公司控制权与浙江丽数股权投资有限公司(下称“丽数股权”)签署转让框架协议,如果本次协议事项完成,公司实际控制人将变更为浙江省丽水市国资委。

康盛股份称,丽数股权基于对上市公司价值及发展前景的认同,拟取得上市公司的控制权。公司引入国有资本控股,有利于优化公司股东结构,增强公司的金融信用和资金实力。公司将继续聚焦主营业务,保持发展战略的持续性和稳定性。

资料显示,康盛股份主要分为家电制冷管路配件和新能源商用车两个业务板块。其中新能源商用车板块坚持“氢燃料+纯电动”双轮驱动发展路线,产品涵盖纯电动及氢燃料等各类产品。

2022年丽水市政府工作报告中提到,“十四五”期间,以“产业大脑+未来工厂”再造传统产业基础、提升产业链,以“双招双引”全力引育重塑产业格局的重大战略项目。

此外,渝三峡A于5月18日公告,为整合重庆化医控股(集团)公司的化工资产,推动化工板块优质资产整合,提升上市公司发展质量,生材集团拟将其持有的渝三峡A 1.76亿股(占公司总股本的40.55%),向渝化新材料协议转让。交易完成后,渝化新材料将成为渝三峡A的控股股东,上市公司实

际控制人仍为重庆市国资委。

拓展资本版图

5月15日晚,日播时尚披露多份公告,宣布重组及易主计划。公司实控人王卫东、控股股东日播控股拟将所持公司7100万股股份转让给梁丰、上海阔元,交易总价约为7.74亿元。同时,日播时尚拟以资产置换及发行股份的方式收购梁丰控制的锦源晟100%股权,本次重组预计构成重组上市。

据披露,交易完成之后,梁丰将成为日播时尚的实际控制人,公司将转型新能源电池正极前驱体材料及上游关键矿产资源一体化的研究、开发和制造业务。

若此次锦源晟借壳成功,梁丰也将继璞泰来之后收获其控制的第二家上市公司,形成“璞泰来+日播时尚”的资本版图。

5月16日,华菱精工披露公告称,马伟将通过受让股份和表决权、认购定增股份的方式,成为该公司的实际控制人。此前,马伟就曾用类似的方式拿下了宝馨科技,后将宝馨科技从一家医疗器械公司运作成光伏新能源公司。

目前,华菱精工主营电梯配件,受宏观经济大环境影响,公司主营业务不断下滑,扣非净利润连续亏损。公司表示,本次引入新的有实力的股东马伟,在建筑建材及新能源行业拥有较为丰富的行业经验及资源储备,有利于增强公司的业务协同效用。

新能源成资本运作热门领域

记者注意到,除了上述日播时尚、华菱精工以外,还有多家筹划易主的上市公司同步宣布并购新能源资产,打好一套“易主组合拳”。

5月10日,晨丰科技公布了易主方案,收购人丁阅与公司控股股东海宁市求精投资有限公司(下称“求精投资”)签署了《股份转让协议》,受让求精投资持有的上市公司20%股份。同时,求精投资还转让出15.1%的股权,并与一致行动人香港骥飞、魏一骥放弃表决权。至此,晨丰科技的控股股东及实控人将变更为丁阅。

另据晨丰科技公告称,公司拟以现金方式收购麒麟新能持有的通过金麒麟和辽宁金麒麟,国盛销售持有的国盛电力和广星配电电等6家公司的股权,标的公司主要从事增量配电网运营、风力发电、光伏发电等新能源领域的业务。

在谈及本次交易的目的时,晨丰科技表示,公司看好标的资产所处清洁能源行业的发展前景,为提高公司综合竞争实力布局清洁能源领域业务。

此外,会畅通讯拟易主何氏家族,亦是看重后者拥有在业内颇具实力的光伏业务。

5月8日,会畅通讯披露,控股股东北京会畅企业管理合伙企业(有限合伙)(下称“会畅企管”)和实际控制人黄元元,与江苏新霖飞投资有限公司(下称“新霖飞”)签署了《股份转让协议》。新霖飞拟出资10.53亿元受让会畅通讯27%股权。交易完成后,公司的实际控制人将由黄元元变更为何其金、何飞及何花等家族成员。

记者了解到,新霖飞设立于2022年,旗下公司主要从事光伏业务。公司至今已深耕光伏新能源领域十多年,至2023年底,公司切片产能将达到45GW、高效电池片产能将突破26GW、组件6GW产能。

据《上海证券报》

年内“1元退市股”将增至11只 面值退市公司数量为何陡增?

近期,越来越多的退市风险公司锁定“面值退市”。5月22日,ST搜特股价跌停,收于0.42元/股,股票收盘价已连续20个交易日低于1元,锁定“面值退市”。

目前来看,今年已有6只A股股票退市,4只属于“面值退市”,占比67%。另外,还有7只已锁定“面值退市”。至此,年内触及和锁定“面值退市”的股票多达11只。受访专家表示,1元退市新规效果逐渐显现。“面值退市”贯穿全年,促进市场优胜劣汰。对于退市前寻求重整保壳的现象,投资者需要引起高度警惕,防范“忽悠式重整”。

年内已有4只“面值退市”

自2020年底1元退市新规实施以来,威力逐渐增强,今年更是远超往年。Wind资讯数据显示,截至2023年5月22日,自ST宜生成为新规下首只“1元退市股”以来,“1元退市股”增至8只。具体来看,2021年有3只,2022年有1只,2023年有4只。

谈及“面值退市”公司逐年增多现象,中国人民大学商法研究所所长刘俊海表示,股票发行注册制实施后,“壳”价值不断贬值,“炒壳”“卖壳”行为有所减少。同时,退市新规实施后,证券监管机构严格执法,对“壳公司”精准打击,加强退市监管力度。

截至目前,今年还有7只股票已锁定“面值退市”。ST宜康、ST中天、ST搜特、ST蓝光等4只股

票收盘价连续20个交易日低于1元,锁定“面值退市”;ST庞大、ST宏图、ST美置虽尚未满20个交易日,但即便剩余交易日连续涨停也达不到1元,提前锁定“面值退市”。

以此来看,2023年“1元退市股”至少有11只,远超过往年。

“从数据上看,1元退市新规的‘市场出清’效果开始显现。”华东政法大学国际金融法律学院教授郑或对记者表示,在制度设计层面上,1元退市新规是一个客观性的标准,并且目前规则的要求是“触及即退”,不存在以前暂停上市的过渡阶段,一旦达到指标就必须退市。他进一步表示,从市场层面而言,基于全面注册制的实施,随着前端更多上市公司进入,投资者的选择增多,必然会出现“好的企业受追捧,差的企业受冷落”。

需谨防忽悠式重整

记者进一步梳理发现,近七成公司存在反复“摘戴帽”现象。前述11家公司中,7家存在这种现象,表面显示出经营业绩不稳定,背后则往往存在着经营困难、资不抵债、内部治理失控等严重风险。

刘俊海认为,通常来说,触及或锁定面值退市的公司基本面堪忧,往往存在市场风险、法律风险、道德风险等多重风险。

郑或认为,对于本身财务指标不好或者存在重

大违法行为的公司,市场对其股票价格自然会有一个价值判断的调整,不会像以前一样认为是炒作“重组概念股”,这说明我国证券市场越来越成熟,回归市场本质。

值得注意的是,这些企业中,也有正在寻求重整自救的。例如,ST搜特、ST中天两家公司均申请重整并获得通过,进入预重整阶段,但尚未进入重整程序。

“退市风险公司在退市前启动预重整,目的就是为了让保壳、避免退市。”刘俊海认为,如果“平时不烧香”、临时抱佛脚,重整的成功率并不高。如果重整符合诚信原则,各方均有诚意,且有实力注入优质资产,能够把上市公司原有资源利用好,也能够使投资者受益。从实践来看,成功的重整方案往往是公平的、合理的、可行的。

“由于退市力度加大,上市公司重组、重整的项目会逐步增加。”北京海润天睿(深圳)律师事务所主任唐中秋律师对本报记者表示,实践中,有的公司实控人着力解决大股东占用资金等重整障碍,使其符合重整条件、进入重整程序,引进新的投资人和朝阳产业,促进公司可持续发展。

郑或提醒道,为避免触发“面值退市”指标而宣布对上市公司预重整,可能短期对股价上扬有一作用,但这些预重整的措施将接受市场检验,忽悠式重整或者忽悠式披露很容易就被市场洞悉,并不具持久性。

据《证券日报》

利率降低催生“存款特种兵” 大额存单持续走俏

“去年还可以看到利率3.5%左右的大额存单,当时还觉得收益率不算高,没想到今年下降到3.1%了。”近日,一位银行客户经理感慨。

记者了解到,在大额存单利率不断走低的背景下,该产品的销售却依然十分火爆。多家银行的大额存单“一单难求”,额度很快售罄,甚至出现上线几分钟就额度不足的情况。分析人士认为,伴随利率市场化,银行净息差收窄,大额存单这类对于银行来说成本较高的负债,是利率调降的首选。

利率下调逼出“特种兵式存款”

记者通过查询各家银行App或走访银行网点发现,目前国有银行大额存单额度普遍比较紧张。

以工商银行为例,大额存单期限从1个月到3年不等,1个月利率1.6%,3年期利率3.1%,起存金额在20万元至30万元之间。以存期3年、利率3.1%,起存金额20万元计算,到期可获得利息18600元。

但不论期限长短,手机端显示上述产品均已“售罄”,记者以客户身份致电工商银行某网点,客户经理表示,目前针对6个月内新客户有少量额度。

交通银行也有类似情况,交行工作人员表示,手机银行显示额度不足,客户可以选择到银行柜台办理,柜员可以在系统内申请额度,但额度应该比较有限,总行或省分行会进行总量控制。

记者发现,与国有大行相比,中信银行、光大银行等股份制银行的大额存单利率稍高,且额度

相对较为充足。

融360数据显示,对比各类银行大额存单利率水平,城商行1年及以上期限平均利率最高,外资银行2年及以上期限平均利率最高,国有银行大额存单利率近期较为稳定,处于垫底水平。

正因为不同银行之间利率水平存在差异,一些精打细算的投资者甚至会选择跨省存款,据媒体报道,江苏储户跨省到上海一家银行购买大额存单。

从大额存单整体利率水平来看,2022年10月份以来,国有银行各期限平均利率均比较稳定,其他银行中短期利率呈上升趋势,长期利率则持续下降,3年期利率下降趋势最明显。

4月份国有银行大额存单各期限利率稳定,股份制银行1-3年期平均利率略有上涨,城商行2年及以上期限平均利率均环比下跌,农村金融机构各期限平均利率均环比下跌,跌幅相对较大。

大额存单为何销售火爆?

在利率水平逐渐走低的背景下,大额存单销售为何依然火爆?

融360数字科技研究院研究员刘银平对记者表示,近两年银行净息差持续收窄,存款市场监管加强,银行需要下调揽储成本来缓解息差压力,相对于普通定存,大额存单利率较高,银行会首先下调这类高成本存款的利率。

对比普通定存和大额存单1年和3年期利率走势来看,去年四季度以来,定存和大额存单1年期平均利率均有所反弹,但3年期平均利率下降趋

势都比较明显,大额存单利率下降幅度要更大。可见银行在压降存款成本方面,重点就是压降长期存款利率和高成本存款利率。

刘银平分析,自2022年末以来,由于股市低迷、债市震荡,理财“破净”,叠加疫情影响,老百姓的投资风格偏向保守,因此大额存单热度逐渐上升,部分银行的长期大额存单额度经常会出现不足的情况。2023年以来,居民存款意愿依然较强,大额存单市场热度不减,不过由于上半年银行额度相对充足。

中信银行网点客户经理向记者表示,目前整体利率水平较低,购买3年期大额存单并不是理想的投资选择,如果未来三年内利率上调,投资者就无法享受更高的利率,所以建议投资者,即便想要购买大额存单,比较推荐购买一年或以下这类期限较短的产品。

在大额存单销售火爆的情况下,如果买不到,对投资者而言是否有替代产品?

刘银平认为,国债与长期大额存单的相似度较高,保本,利率接近。不过国债的购买难度较大,只有每年3-11月的10日可以购买,还需要抢购,火爆程度甚至超过大额存单;货币基金、银行现金管理类产品的灵活性较高,过去购买中短期大额存单的投资者可考虑这两类产品;结构性存款、银行中低风险理财产品、债券基金等也适合稳健型投资者购买,不同产品有不同特点,投资者应结合自身需求和风险承受能力购买适合自己的理财产品。

来源:界面新闻

信托公司转型布局 家庭服务信托成新“蓝海”

信托业务分类改革将于6月1日起实施。近年来,一些信托公司已经开始布局契合转型方向的新业务,并取得一定成效。近期多家信托公司首单家庭服务信托业务落地。作为资产服务信托类型中的一类业务品种,家庭服务信托的成立门槛为100万元,业界对这一普惠性业务期待良多。

中航信托副总经理何唐兵在接受记者采访时表示,家庭服务信托与家族信托相比,具有低门槛、投资稳健等特点,同时还兼具家族信托资产隔离、财富传承、隐私保护等功能。家庭服务信托让信托服务更多向有需求的群体延伸,让信托走进千家万户成为可能,代表着信托普惠化发展趋势和发展前景。

业内人士认为,这项业务的开展也考验着信托公司的内功,对其产品创设、资产配置、运营管理等多个方面提出了更高要求。

更适应零售业务发展要求

今年3月,《关于规范信托公司信托业务分类的通知》发布。《通知》规定,家庭服务信托初始设立时实收信托应当不低于100万元,期限不低于五年。据悉,信托业务分类改革将于6月1日起实施。

“随着我国居民财富积累,社会财富管理需求释放,家庭服务信托将迎来更多发展机遇。”何唐兵说。

上海信托家庭服务信托部负责人表示,先前家族信托业务的门槛相对较高,如今家庭服务信托的门槛标准能让更多富裕家庭可以享受到此类信托服务,这将进一步扩大市场范围。他认为,家庭服务信托在产品设计时更加偏向标准化和设立便捷性,服务触达客户,更适应零售业务发展要求。

在华宝信托相关业务负责人看来,家庭服务信托的时间跨度是5年及以上,是长期投资和资产配置载体,在理财产品净值化转型的当下,有助于提升客户持有体验。

多家信托公司“衔枚疾进”

近期,多家信托公司在家庭服务信托业务领域“衔枚疾进”。百瑞信托在信托“三分类”监管背景下首单家庭服务信托正式签约落地;华宝信托推出公司首单家庭服务信托;五矿信托实现家庭服务信托业务首发等。

产品方面,华宝信托相关业务负责人介绍,华宝家庭服务信托业务通过严谨的架构设计,不仅解决了客户家庭财富传承的需求,而且为客户子女教育等家庭事件管理进行个性化筹划。同时,公司将资产管理信托和资产服务信托有机结合,力图通过一个方案解决客户多个需求。

渠道拓展方面,处在“摸着石头过河”阶段的多家信托公司打法各不相同,各有优势。以上海信托为例,日前上海信托与东方证券签署战略合作协议,双方的战略合作率先启动的是家庭服务信托业务。

“未来我们会继续加大与银行、券商、基金、保险等平台机构的合作交流,积极引入代销平台,拓宽中产富裕客户市场,与各机构合作共赢,构建财富管理新生态。”上海信托家庭服务信托部负责人说。

据《中国证券报》