

财眼

股份行跟进调降存款利率 结构性存款受青睐

继国有行后,股份行也调降存款利率了。6月12日,招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、平安银行、民生银行等全国性股份制商业银行先后更新了人民币存款利率表。其中,活期、定期利率均有下调,中长期存款利率下调幅度更大。有客户经理表示,定期存款利率下调后,结构性存款更受投资者青睐了。

■新快报记者 杨依泓

中长期利率下调幅度较大

2023年6月12日起,招商银行人民币活期存款利率从0.25%下调至0.2%;整存整取两年期、三年期和五年期人民币定期存款利率分别从2.15%、2.60%和2.65%降至2.05%、2.45%和2.50%。

光大银行和浦发银行整存整取两年期、三年期和五年期人民币定期存款利率分别降至2.2%、2.5%和2.55%,此前分别为2.3%、2.65%和2.7%。

从调降的幅度来看,不少银行中长期存款利率下调幅度较大,在10至15个BP左右,活期存款利率下降幅度小,3个月、6个月和1年期等中短期存款利率则没有调整。

结构性存款余额环比增长

2022年9月,国有银行与股份制银行根据当时的市场变化主动下调了存款利率,随后其他中小银行陆续跟进调整。华创证券银行团队指出,时隔不到一年存款利率再度下调,旨在降低银行负债成本,稳定银行息差,且长端存款利率下调幅度更多(5年期利率下调15BP),旨在存款定期化背景下降低银行长端负债压力。预计后续中小银行存款利率也会陆续跟随国有大行进行同步下调。

“定存利率下调后,我有一部分客户选择把资金购买成结构性存款,我们行现在这种产品的收益区间在1.35%—2.8%,还是比较受欢迎的。”某大型银行

广州网点一客户经理对新快报记者表示,近来结构性存款较受青睐。人民银行公布的数据显示,截至2023年4月末,中资全国性银行结构性存款余额为50067.75亿元,环比增长2.05%,同比下降15.5%。融360数字科技研究院报告显示,4月大型银行个人结构性存款规模环比增长2.3%,单位结构性存款规模下降0.11%;中小型银行个人结构性存款规模环比下降3.53%,单位结构性存款环比下降6.37%。从趋势上来看,今年结构性存款规模降幅较去年明显放缓。此外,2023年5月银行发行的人民币结构性存款平均预期中间收益率为2.73%,环比下降2BP;平均预期最高收益率为3.29%,环比下降15BP。

资产置换方案出炉

广州浪奇转型
食品及园区运营发展

新快报讯 记者陆妍思报道 继5月13日宣布剥离日化业务后,老牌日化企业广州浪奇(000523.SZ)的重组方案揭开面纱。近日,广州浪奇发布公告称,公司董事会已通过重大资产置换方案,拟将持有的南沙浪奇100%股权、韶关浪奇100%股权、辽宁浪奇100%股权及日化所60%股权,与控股股东广州轻工集团持有的广州新仕诚企业发展股份有限公司60%股权进行置换,拟置入资产作价61392.65万元,拟置出资产作价71694.40万元,差价10301.75万元由广州轻工集团以现金补足。交易完成后,广州浪奇将不再经营日化业务,转型为食品及园区运营双主业发展。

有望改善广州浪奇财务状况

在本次交易中,轻工集团对于置入资产作了业绩承诺,经交易双方同意,2023—2025年度,新仕诚每年度的净利润(以经审计的扣除非经常性损益后属于母公司股东的净利润为准)分别不能低于5991.03万元、7395.10万元、7987.30万元。

若新仕诚达不到前述净利润额,广州浪奇有权书面通知轻工集团履行业绩补偿义务,交易双方也确认,轻工集团向广州浪奇支付的减值补偿金额与业绩补偿金额的总额,不超过置入资产的交易总作价。

从财务数据来看,本次交易有望改善广州浪奇的财务状况。广州浪奇2022年的净利润为-7154.6万元,2022年末资产负债率为58.5%,模拟资产置换交易完成后,2022年末广州浪奇的资产负债率会有所上涨,达到68.26%,同时,2022年净利润为1.55亿元。

新仕诚是一家文化创意产业园运营商。据新仕诚官网信息,其是轻工集团旗下专注城市资产开发和运营的重点二级企业,以T.I.T创意园改造运营为典范,打造多个T.I.T品牌系列园区,新仕诚运营的园区包括T.I.T创意园、T.I.T文创园、T.I.T智慧园和T.I.T双鱼数字文体产业园。

其中,最有影响力的T.I.T创意园位于广州海珠区,园区目前入驻企业近百家,包括腾讯微信全球总部、爱范儿总部、拼多多、易车、药师帮等知名企业,2020年园区年产值约210亿元,税收约18亿元,是广州互联网及创意设计高端人才聚集地。

浪奇日化营运如常

不少股民对浪奇剥离日化业务感到唏嘘。广州浪奇是我国洗涤行业的骨干企业,拥有“浪奇”“高富力”“万丽”“天丽”“肤安”等多个日化品牌,其中“浪奇”“高富力”是“中国驰名商标”,“浪奇”也是“广州老字号”。不过,作为广州浪奇的实控人,广州轻工集团此前回复新快报记者表示,浪奇日化业务只是从上市公司置出,并非退出市场,仍是集团重要业务板块,其品牌、商标、运营一切如常。“也就是说,市民以后还是可以在市面上继续购买到‘浪奇’‘高富力’等老字号品牌商品。”

对于此次筹划资产置换,广州轻工集团进一步指出,作为上市公司重整投资人,集团积极履行承诺,筹划置入优质资产,将有利于提升上市公司盈利水平,加速实现重整方案预期目标。6月12日,广州浪奇股价报收于3.39元/股,上涨1.8%,自重组方案出炉以来两个交易日共计录得逾5%的升幅。

上市公司CSR观察

研报数据不严谨 粤开证券及分析师同收警示函

去年净利润降70%

新快报讯 记者涂波报道 近日,广东证监局对粤开证券及分析师出具警示函,涉及研究报告对上市公司财务数据的预测不严谨,未建立媒体报道监测机制、利益冲突合规审查不到位等。记者注意到,此前该公司还因经纪业务违规连收浙江证监局两份监管函。

6月9日,粤开证券公告称,因涉嫌违法违规收到广东证监局警示函,包括业务管理方面存在不足,如未建立媒体报道监测机制、利益冲突合规审查不到位、部分股票入覆盖池的内部审核不到位,部分研究报告对上市公司财务数据

的预测不严谨等。同时,粤开证券首席市场分析师李兴因“制作的部分研究报告对上市公司财务数据预测不严谨”,被一同出具警示函。

这并非粤开证券首次收到监管函。今年2月,粤开证券还收到广东证监局下发的行政监管措施决定书,涉嫌三方面违法违规,包括公司合规问责、金融产品代销及分支机构负责人等关键岗位管理机制不完善等。

此前,粤开证券因合规问题存在多处纰漏,如无证上岗卖基金、中后台人员也违规卖基金、合规风控人员无证上

岗等,连收浙江证监局两份监管函。

2022年1月,粤开证券作为山东胜通集团债券项目受托管理人,存在未勤勉尽责情况,被广东证监局出示了警示函,由此案引起的投资人诉讼曾在2021年给粤开证券带来高达1.93亿的预计负债。

粤开证券目前属于创新层,2022年年报显示,公司营收8.02亿元,同比下降33.34%;净利润为3129.01万元,下降70.5%。扣非净利润为507.37万元,同比减少97.99%;每股基本收益0.01元。

大额资金拆借未及时披露 威创股份收监管函

营收不断萎缩,两项支柱业务均承压

6月12日,威创股份收深交所监管函,原因系该公司此前向八家业务关联公司提供大额资金拆借但未及时披露。记者留意到,本次涉及的信披违规资金皆为向幼教业务关联公司的借款,而公司在该业务上的发展难言顺利。

■新快报记者 刘艳爽

资金拆借是为保持合作

监管函文件显示,2022年1月至2023年4月期间,威创股份向北京金色摇篮文化发展有限公司等八家公司提供借款,累计金额为2.6亿元。截至2023年4月19日,上述资金已经收回。由于上述资金往来未得到及时审议和披露,深交所认定威创股份存在信披违规。值得注意的是,截至2022年末威创股份账面资金为12.6亿元,也就是说上述资金拆借累计金额占其公司账面资金的20.6%。

值得注意的是,上述资金拆借的八家对手方并非威创股份旗下子公司,仅仅是与威创股份有长期的业务往来。其中,北京金色摇篮文化发展有限公司为其幼教业务上的重要一环。威创股份在年报回复函中称,上述资金拆借主要考虑到八家业务合作方与幼教子公司已有多年的业务往来,资金拆借是为保持双方长期、稳定

的合作。

此前,威创股份曾收深交所年报问询函,其中便重点问询了此事。威创股份在回复中表示,相关资金已经收回,本次违规资金往来进出周期短,且2023年度的为有偿借款,未对子公司日常经营造成影响,故子公司未及时向公司汇报,进而导致董事会及股东大会未能及时进行审议,公司已就相关管理缺陷进行及时整改。目前公司不存在其他非财务报告内部控制重大缺陷或重要缺陷,当前内部控制制度能健全并得到有效执行。

跨界幼教难言成功

据了解,威创股份本为数字拼接墙系统业务提供商,由于业绩承压,公司于2014年开始布局幼教业务,目前该公司数字拼接墙系统业务产生的收入占比为61.42%,幼教业务收入占比为38.58%。2019年开始,幼教业务收入

一路下滑,2022年收入仅2亿元,本次跨界难言成功。而此时,公司的数字拼接墙系统业务同样不乐观,2022年该业务的收入为3.2亿元,创历史新低。

总体来看,威创股份2020年至2022年营业收入分别为6.41亿元、6.89亿元和5.15亿元,扣非净利润分别亏损2.69亿元、4.17亿元和189.29万元。与此同时,威创股份经营产生的现金流持续衰减,2022年仅产生6558.54万元的入账。

威创股份表示,随着普惠性学前教育资源不断扩大,合作的园所转型为普惠园的趋势仍在增加,可能导致客户对产品及服务采购数量减少,幼教业务板块收入存在减少的风险。公司将认真研判未来幼儿教育产业形势,根据情况调整公司经营战略,持续提升整体业务水平和收入结构,探索业务模式,迎接新形势下幼教产业的新挑战,打造新机遇。