

*ST皇台终止资产重组

保壳之路再次受阻,自救时间仅剩半年

信息时报讯 (记者 陈雅菲) 一句“南有茅台,北有皇台”的宣传语,曾让皇台酒业闯出一片天。而如今,茅台股价一度逼近千元,*ST皇台却面临着退市风险。

记者注意到,陨落的*ST皇台继收购中幼教育告败、年报出纰漏、业绩连续亏损后,昨日又公告称拟终止向上海厚丰出售唐之彩股权,而此次重大资产重组一度被业界认为是公司自救的关键步骤。此次资产重组告败后,留给*ST皇台自救的时间仅剩半年。

*ST皇台停止出售葡萄酒业务

昨日,暂停上市的*ST皇台发布公告称,公司拟终止实施向上海厚丰出售甘肃唐之彩葡萄酒业有限公司部分股权暨重大资产重组事项。因该交易终止,公司将向上海厚丰一并回购凉州皇台100%股权。

记者梳理公告发现,去年11月,*ST皇台将全资子公司凉州皇台100%的股权,以象征性对价人民币1元的价格出售给上海厚丰。之后,公司将与葡萄酒业务相关的资产整合注入甘肃唐之彩。随后,*ST皇台向上海厚丰转让甘肃唐之彩69.55%的股权,即全额出售葡萄酒业务,上海厚丰则需一次性足额支付1.57亿元的转让款。

但直至今日,上海厚丰都并未支付1.57亿元的转让价款,这也导致*ST皇台

2018年“双保”以避免触及暂停上市红线的目标未能如期实现。*ST皇台在公告中也表示,鉴于上海厚丰或其指定第三方未在原协议约定的期限内,向公司支付转让价款且能否支付股权转让款存在较大不确定性,故终止本次重大资产重组。

保壳之路一再遇阻

“此次资产重组一度被业界认为是公司自救的关键步骤,宣告失败对于皇台酒业来说无疑是雪上加霜。加上业绩持续亏损、收购中幼教育失败,都加速了皇台酒业的退市进程。”中国品牌研究院研究员、食品行业分析师朱丹蓬对记者说。

记者了解到,*ST皇台曾是西北地区最大的白酒、葡萄酒制造企业之一。自2000年上市以来,*ST皇台已4次被实施退市风险警示,2016年至2018年连续三年亏损。今年是*ST皇台面临退市还是恢复上市的关键一年。若今年净利润和净资产不能转正,公司将被终止上市,为了应对退市危机,*ST皇台不断寻求自救方案,但是保壳之路却一再遇阻。

*ST皇台曾拟以2.5亿元收购中幼教育控股股权,试图挽救业绩颓势,但在今年5月31日,*ST皇台公告称正式终止收购中幼教育,“此路不通”已刻在皇台酒业的进程中。此外还遭遇管理层“地震”,公司董事长、总经理、财务总监、董

事会秘书等9名高管及1名内部审计部部长辞职。根据一季报,公司一季度实现营业收入708.23万元,同比下滑7.73%;净利润亏损647万元。

“皇台酒业整个顶层设计即股权这块不清晰,导致股东之间内讧,进而造成公司整体运营的不顺畅,内部问题严重制约了皇台酒业的发展,最终丧失了整个中国白酒带来的红利期。按照皇台目前的发展步伐,保壳要取得成功有较大难度。”朱丹蓬说。

*ST皇台的“保壳之路”

1. 剥离与白酒业务相关的部分资产,并拟跨界投资教育行业收购中幼教育;
2. 推出以新产品、中高端产品来重新激活市场,深化公司治理及内控管理等以确保净利润为正、净资产为正;
3. 筹划了两项与葡萄酒资产业务整合相关的关联交易,一是出售甘肃凉州皇台葡萄酒业有限公司100%股权的交易,二是出售控股子公司甘肃唐之彩69.55%股权的交易;
4. 控股股东更换为盛达集团,同时盛达集团为*ST皇台提供了总额度2000万元的借款,并重启中幼教育收购计划。

转让控股权 知合科技退出玉龙股份

信息时报讯 (见习记者 罗晓彤 记者 陈雅菲) 波折重重的玉龙股份,继业绩下滑和多名高管“出走”后,其控股股东也选择了离开。昨日,玉龙股份发布公告,称控股股东知合科技将持有的50%股权转让,本次股份转让将导致玉龙股份控股股东和实际控制人发生变化。

昨日,玉龙股份公告披露,控股股东知合科技将持有的3.92亿股转让给厚皓科技、焕禧实业、林明清、王翔宇,转让股份占公司总股本的50%。其中,厚皓科技受让总股本的26%,焕禧实业受让

10.97%,林明清受让7.79%,王翔宇受让5.24%。其中,股份转让价格为7.02元/股,转让金额合计近27.49亿元。转让完成后,知合科技不再持有玉龙股份股份。

本次转让将导致玉龙股份控股股东和实际控制人发生变化。数据显示,本次转让前,知合科技持有玉龙股份50%的股权,为玉龙股份的控股股东,而王文学为玉龙股份实际控制人。此外,本次股份转让的受让方在交易前均无持有玉龙股份任何股权。本次转让后,厚皓科技直接持有玉龙股份26%的股权,成为第一

大股东。资料显示,厚皓科技由上海厚立实业有限公司全资持股,赖郁尘为厚皓科技法定代表人兼任执行董事。由此,玉龙股份控股股东将变更为厚皓科技,赖郁尘将成为新的实际控制人。

据玉龙股份2018业绩报告,公司2018年实现营业总收入15.23亿元,同比增长9.98%;净利润为2188万元,同比下降72.5%。在今年一季度,营收净利润则是双降,其中营业收入7912.98万元,同比下降78.7%,净利润亏损787.1万元,同比下降308.6%。

市场观察

短期留意量能持续性

周二放量长阳,再度显示了缺口位置的支撑力十分“坚挺”,沪指半年线的失而复得,也印证了我们对下跌可能形成“黄金坑”的臆想可能成真,只是大盘没能“痛快”地将下档缺口封闭掉,给技术派人士留下些许“顾忌”。在上下皆有缺口的情况下,综合眼下市场所处的环境,我们认为,投资者在后市“一根长阳改变信仰”的乐观情绪中,仍应保持几分谨慎的心态。

从今年以来整体行情的角度看,对沪指2440~3288点行情的调整,时间和空间上可以说都接近了尾声(我们曾判断调整行情暗合“无穷六绝七翻身”的股谚)。因此,即使市场就此展开“牛二”行情,也不值得大惊小怪。不过,要展开这样的行情,沪指必须持续放量并向上补回3052~2986点的下跳缺口,摆脱目前的尴尬格局。而上档的缺口,是不是也具有下档缺口一样的意义,成为空方最后一道屏障?值得仔细观察。但不管怎样,有了上半年的一波逼空行情之后的充分调整,向上的困难应该属于暂时性的,迟早都会攻克。

周二的大涨,可以随手找到各种理由,市场连续下行后超跌,在加大逆周期调节力度的消息刺激下找到了反弹的契机,同时科创板的紧锣密鼓,也带来了市场政策博弈的偏多心态。短期北向资金的不断净流入和中长期入富扩最导致国外资金的配置效应,都让市场向下的调整空间缺乏太大的想象力。

但在指数未摆脱箱体整理形态时,做多者也不应该火力全开。毕竟,影响行情的不明朗因素依然存在,在这些因素未见尘埃落地之前,交易者依然需要保持几分谨慎,以免一不小心就被短期市场情绪波动所伤。当然,作为中长线的投资者,一般采取的是左侧交易策略,指数在2800附近,从估值角度,都可以看作是入市的良机。 王方

珠江人寿获评“最值得百姓信赖的保险机构”

近日,第九届“品牌生活榜·金融榜”推介活动在北京举行。来自政、商、学、研、媒界的重量级嘉宾齐聚一堂,围绕“金融科技监管的机遇与挑战”议题展开研讨,共同见证金融行业创新成果、探讨科技与金融的融合发展。活动现场同时发布了第九届“品牌生活榜·金融榜”榜单,珠江人寿获评“最值得百姓信赖的保险机构”荣誉称号。

“品牌生活榜”是由新华社《半月谈》杂志社发起的大型评选活动,至今连续举办了九届。作为回应“人民对美好生活的向往”的大型民意调查、推选活动,“品牌生活榜·金融榜”旨在为美好生活注入金融能量,以提高人们在获得金融服务的可得性、满意度为目标,全面提升普惠金融的服务质效,促进我国金融资本在新经济

业态下充分发挥市场引领作用,为中国经济成功实现新旧动能转换作出贡献。

作为一家成立于2012年9月26日的广州本土寿险公司,珠江人寿为客户提供贴心周到的服务、科学合理的保障计划,并通过多元化的销售渠道,为个人及企业客户提供全方位的人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险保障。

2018年,珠江人寿深入贯彻“保险姓保”销售理念,实现年度总保费收入194.6亿元,继续保持近200亿元业务平台规模;净利润1.02亿元,连续四年实现盈利。截至2018年年末,珠江人寿已累计实现保费规模1015亿元,稳居同期开业人身险公司业务规模第一梯队。珠江人寿有效客户达到37.8万人,亿元保费投诉量

仅为0.43,长期低于行业平均水平。

作为新生代的保险力量,珠江人寿致力于以科技提升服务水平和客户满意度,积极推动人工智能技术在保险业务上的应用,优化投保、保全和理赔流程的同时,官方微信引入人脸识别、OCR等人工智能技术,大大提升了客户服务效率和体验。自成立以来,珠江人寿服务客户已达101.8万人,在中国银保监会2018年发布的145家保险公司投诉处理(服务品质)考评的通报中,珠江人寿在72家人身险公司中以96.9的得分排名前列。

凭借积极进取的市场表现和优质、高效的客户服务,珠江人寿综合实力和品牌影响力日益提升,在过去六年里先后获得了“年度最稳健经营保险公司”、“年度最

佳寿险公司”、“优秀管理保险公司”,以及“广东扶贫济困红棉杯”、“最佳企业社会责任奖”等监管部门及社会各界评出的70余个奖项,在2018年里更被评选为“2018年度最佳寿险公司”,公司知名度和美誉度获得了较大的提升。

珠江人寿相关人士表示,此次荣获“最值得百姓信赖的保险机构”,既是社会各界对珠江人寿的肯定,也是对珠江人寿的鼓励和鞭策。珠江人寿将围绕“成为最具竞争力和价值的金融保险集团”这一总体发展愿景,继续从客户的体验和感受出发,坚持寿险产品、营销渠道和服务管理的革新,探索更专业更贴心的客户服务,并致力于打造社会信赖的寿险服务品牌。

(文\张守成)