

城投试水“反向收购”上市公司

本报记者 石健 北京报道

随着一揽子增量化债政策不断取得实效,不少城投公司也开始将目光转向自身业务转型上。

据不完全统计,自2018年起,城投平台收购民营上市公司并购事件持续出现,2018年到2019年

打通产业上下游

记者查询多笔收购案例发现,城投自身原有业务与被收购的民营上市公司业务存在上下游关联性,通过并购形成产业链条,进一步增加业务附加值。

记者注意到,此次在苏州的收购并不是唐控发展集团第一次收购上市公司。

早在2017年年底,唐控发展集团以其全资控股子公司唐山金控产业孵化器集团有限公司(现更名为“唐山金控产业发展集团有限公司”,以下简称“唐控产发”)协议收购康达新材(SZ.002669)26%的股权,合计6270万股,成为标的公司新的控股股东。

值得注意的是,协议约定唐控产发有权推荐并提名董事会9名成员中的6名,包括4名非独立董事及2名独立董事,交易对方将支持该等推荐的人选并协助促使其当选。标的公司董事会改选完成后,唐控产发将控制标的公司董事会过半数席位,对标的公司形成实际控制。

记者注意到,在城投收购上市公司案例中,该笔收购为业内较早的一次收购事件。对于此次收购上市公司,王建祥将其形容为“反向收购”。“所谓反向收购,就是指非上市公司股东通过收购一家‘壳’公司(上市公司)的股份控制该公司,再由该上市公司反向收购非上市公司的资产和业务,使之成为上市公司的子公司,原非上市公司的股东成为上市公司控股股东。”

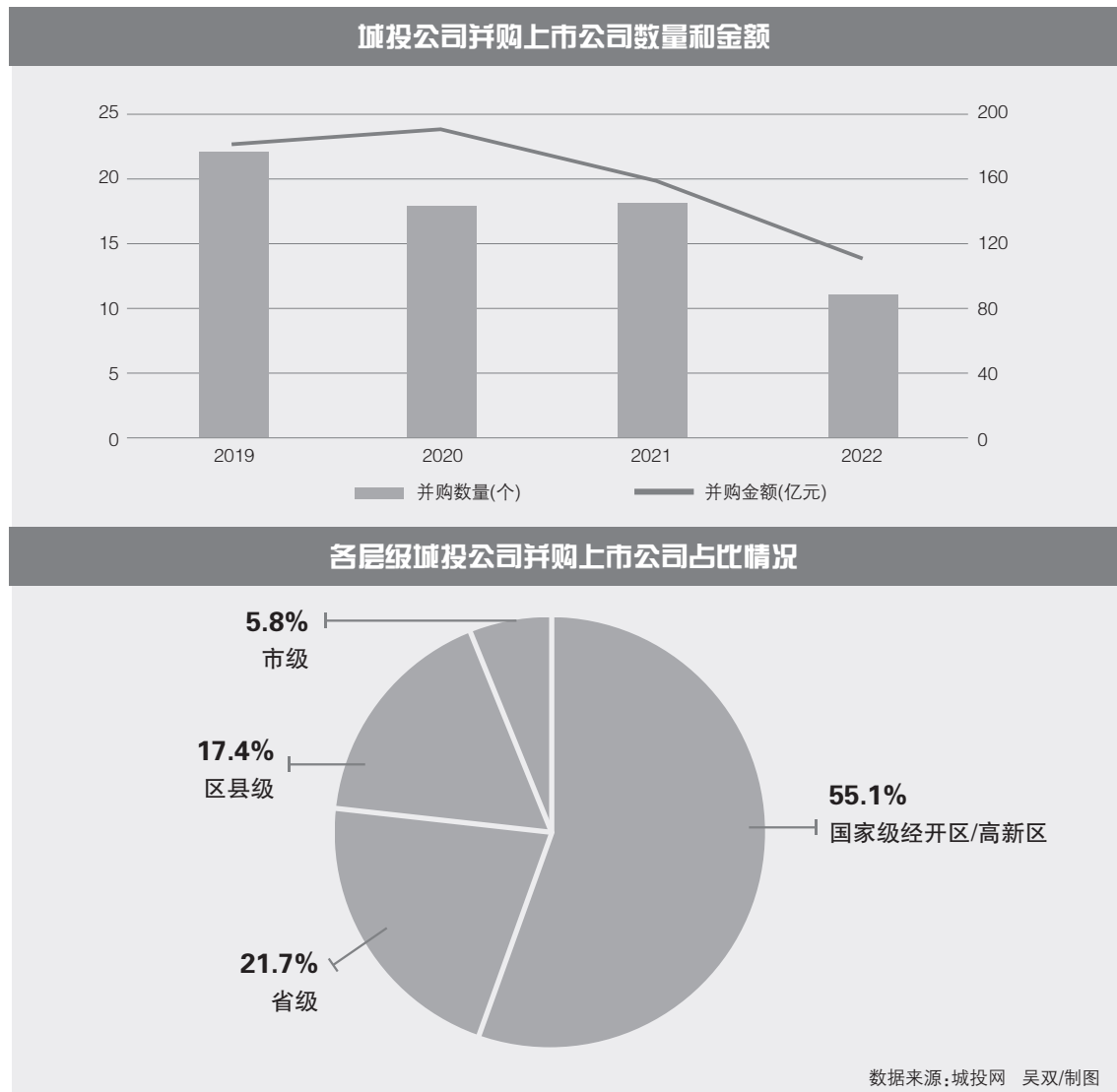
2024年,风范股份(601700.SH)原控股股东、实控人范建刚及一致行动人与唐控产发签订股权转让协议,以7.42亿元转让1.44亿股,并放弃剩余的4.34亿股表决权。交易完成后,唐控产发成为上市公司控股股东,唐山市国资委成为上市公司实际控制人。

唐控产发为何会去控制注册地远在苏州的风范股份?王建祥表示,这与唐山市的产业转型有关,素有“钢铁之城”称号的唐山也在布局新兴产业,其围绕打造北方新型能源生产基地,大力发

展风电、光伏、氢能等产业,稳步推进新能源替代方案,加快构建“风、光、水、氢、储、氨”等多能互补的能源体系。

记者查询多笔收购案例发现,城投自身原有业务与被收购的民营上市公司业务存在上下游关联性,如佛山建投收购宁波建工、成都体投收购莱茵体育等。

一位参与收购宁波建工的业内人士告诉记者,并购后,双方主营业务对接连通,集团整体产业向上下游延伸拓展,形成产业链条,减少产品供给和销售环节,进一步



展风电、光伏、氢能等产业,稳步推进新能源替代方案,加快构建“风、光、水、氢、储、氨”等多能互补的能源体系。

记者查询多笔收购案例发现,城投自身原有业务与被收购的民营上市公司业务存在上下游关联性,如佛山建投收购宁波建工、成都体投收购莱茵体育等。一位参与收购宁波建工的业内人士告诉记者,并购后,双方主营业务对接连通,集团整体产业向上下游延伸拓展,形成产业链条,减少产品供给和销售环节,进一步

展集团”)即赴江苏实现了第二次收购。

唐控发展集团董事长王建祥在近期接受《中国经营报》记者采访时表示:“城投公司市场化并不意味着政府不参与,而是政府作为投资主体,按照股东权利义务履行决策安排,相应的运

营和管理权利必须由城投公司自己来独立实施。只有这样才能明确城投公司法人治理结构,使之更加符合市场化的竞争机制,保证企业发展的活力。城投公司收购上市公司意味着正在积极探索从‘输血型’向‘造血型’的转变。”

走向产投

对于城投收购上市公司,更关注的是能够为城投带来哪些实质性的效益,比如是否能市场化转型、盘活存量资产、有效化解区域存量负债。

记者注意到,反向收购之后的效应是连锁的。

在业内人士看来,收购上市公司之后实现了业务的整合,收购上市公司成功并非结果,而是公司治理的开始。

以唐控发展集团为例,一方面,通过资本招商,有力引导了企业新产品生产基地落户唐山,建立新材料产业园区。另一方面,资本的引入也改造建设了唐控发展集团上海双创孵化基地,为唐山市的招商引资和孵化产业项目提供支持。此外,通过激励与约束机制和完全市场化的手段吸引高端全国人才,建立人才培养机制。

在对上市公司的规划中,王建祥告诉记者:“目前持续为康达新材筛选对口的优质资产,将在未来选择合适的时机,将合适的资产通过资本运作的方式装入上市公司。同时,在符合政府规划的前提下,盘活企业存量土地,提高利用率,争取更好的经济效益。”

采访中,多位行业人士对记者表示,对于城投收购上市公司,更关注的是能够为城投带来哪些实质性的效益,比如是否能市场化转型、盘活存量资产、有效化解区域存量负债。

王建祥告诉记者,收购上市公司一是大幅增加唐控发展集团合并口径营业收入及净利润。二是招商引资形成产业集群,为区域创造税源,提供大量就业岗位。三是区域土地以产业地产的方式,通过上市公司募投项目或发行股份购买资产标的,装入上市公司,实现证券化,进而高质量变现。

在混合所有制改革的当下,一位地方国资人士认为,城投平台收购标的公司,将一个民营上市公司转变为国企控股、民营参股的上市公司,是对国务院国企混合所有制改革政策的响应。

记者注意到,近年来,随着国企改革深入推进,实现国有资产保值增值是行业普遍关心的内容。对此,王建祥说:“收购上市公司后,集团能够迅速进入化工、军工和新材料领域,有效改变公司目前单一的收入结构,增加现金流,促进公司业务多元化发展。同时,在新的产品领域、投融

资领域提升知名度,更有利于未来‘产业+金融、A股+H股互动共赢、供应链金融闭环生态’的业务发展布局。”

提及城投向产投发展,上海张江高科技园区开发股份公司原总经理葛培健告诉记者,加快收购上市公司是强化产业布局的重要方式之一。“一方面,可以通过收购上市公司,以此来发行股份实现资产收购。另一方面,还可以将上市公司注册地变更收购地,通过投招联动的方式,实现城投的转型升级。”

记者注意到,收购之后,城投平台的经营内容更加丰富,可以有效盘活区域资源,创新招商引资模式。王建祥告诉记者:“以新材料产业园、通用航空产业园和航空旅游小镇项目为基础,以产业、消费需求激活区域土地资源,借助上市公司的资本市场平台,选择适合的产业标的,通过上市公司并购重组一类手段,将产业园区包括土地在内的资产证券化,进一步盘活区域土地资源、人力资源等,创新招商引资模式。”

王建祥进一步解释说:“城投公司的资源禀赋,一是拥有大量廉价土地,二是政府隐性信用背书。城投运营旧模式是举债获得现金,然后进行投资、土地整理、国土部门取得土地证、土地变现取得现金,称作‘土地资产证券化’。然而,城投未来新模式是,举债获得现金、投资股权、并购市场退出获得股票、股票变现获得现金,称作‘股权证券化’。”

王建祥直言,基于现行财政政策,城投公司市场化转型属于历史必然,构建“城投公司+上市公司”模式势在必行。“是有效解决重资产投资转型轻资产运营,达到资源合理配置的有效办法,旨在通过盘活巨大的政府存量资产,解决政府债务负担,提高资源配置效率,实现去杠杆目标,意义重大。应该完善顶层设计,配套上下游产业链收购、控制资金运营风险,实现可持续经营,达到可持续发展目标;城投公司市场化成功转型,搭建有效资本运营的资产证券化平台,对深化国有企业的改革具有现实借鉴意义。”

AI频频落地汽车金融效果几何? 仍需线上线下结合

本报记者 蒋牧云 李晖 上海 北京报道

AI技术正快速在汽车金融的贷后管理中落地。

近期,多家汽车金融机构或金融科技企业落地了AI汽车金融应用。比如皖新租赁正申请一种汽车金融

汽车金融风控新形势

易鑫集团相关负责人向记者表示,2024年易鑫集团开启大规模应用AI,目前AI技术已被广泛应用于包括市场营销、视频面审、客户服务在内的整个业务流程,有效提升运营效率和风控能力。例如针对汽车定价难的问题,易鑫集团研发的汽车定价监测预警系统,覆盖汽车各年款的市场交易价格和趋势,实现对虚高车价的实时反馈。仅2024年上半年,就有效避免了超3.02亿元的潜在欺诈损失,提升整体风险把控能力。

亦有金融科技企业人士告诉记者,金融科技帮助企业更好地理解车主作为金融消费者的风险点,通过用户表征识别能力和多种数据维度来精准刻画用户风险。同时,通过大数据和人工智能技术,还能够更准确地识别用户的信用状况和还款能力,从而有效降低

信贷AI机器人风险控制专利、金融壹账通推出数智化汽车金融解决方案、易鑫集团(2858.HK)自研的汽车领域多模态大模型通过备案……

市场布局的动力在于,上述数智化营销、AI风控、智能贷后管理等数字化能力将助力机构提升汽

车金融业务效率。《中国经营报》记者多方采访了解到,近年来汽车金融行业整体风险有所上升,返佣畸高和提前还款率居高不下,给汽车金融的风控管理带来不少难题,AI渗透正成为解决相关痛点的有效途径。

一些都对风控管理提出更高的要求,包括更全面的风险评估、更高效的反欺诈手段以及更实时的贷中监控等。

当下业内关注的另一热点话题是,能否通过车主手机数据,比如驾车习惯、驾车地区与频次等帮助风控。

对此,袁帅表示:“这确实是一大趋势,业内也有机构正在尝试,然而要使这部分数据进一步发挥价值,还需要在数据收集、整合、分析和应用等方面做出更多努力。”他表示,一方面,需要建立更加完善的数据共享机制,打破信息孤岛,提高数据的可用性和准确性。另一方面,需要加强数据分析技术的研发和应用,提高数据分析的效率和精度。除此之外,还需要关注数据安全和隐私保护问题,确保数据的合法合规使用。

车金融业务效率。《中国经营报》记者多方采访了解到,近年来汽车金融行业整体风险有所上升,返佣畸高和提前还款率居高不下,给汽车金融的风控管理带来不少难题,AI渗透正成为解决相关痛点的有效途径。

一些都对风控管理提出更高的要求,包括更全面的风险评估、更高效的反欺诈手段以及更实时的贷中监控等。

当下业内关注的另一热点话题是,能否通过车主手机数据,比如驾车习惯、驾车地区与频次等帮助风控。

对此,袁帅表示:“这确实是一大趋势,业内也有机构正在尝试,然而要使这部分数据进一步发挥价值,还需要在数据收集、整合、分析和应用等方面做出更多努力。”他表示,一方面,需要建立更加完善的数据共享机制,打破信息孤岛,提高数据的可用性和准确性。另一方面,需要加强数据分析技术的研发和应用,提高数据分析的效率和精度。除此之外,还需要关注数据安全和隐私保护问题,确保数据的合法合规使用。

建立“场地风控”能力

需要注意的是,在采访中有业内人士向记者指出,除了数据、模型的助力,汽车金融的风控还在于“场地风控”能力。

金融壹账通相关负责人表示:“市场中大多数金融机构依然处于与实际场景较远的运营模式,依靠非直管标的服务或融资担保公司的形式进行业务拓展,多数金融机构的风控措施依然停留在传统的‘桌面风控’手段,即通过数据、模型、规则等方法进行风险筛查。”

前述负责人指出,在贷款环境恶化的情况下,传统的风控方式已难以满足银行的需求。因此,必须将风控工作延伸至前端,建立“场地风控”能力。

据记者了解,所谓“场地风控”,是指通过加强场景端人员管理、店铺管理、营销话术管理等手段,同时结合“啄木鸟平台”、提前还款回访、挽留等形式,强化由销售端或场景端带来的包装风险、欺诈行为和引导性提前还款等信贷及非信贷风险的防控。

其中,记者了解到,“啄木鸟平台”指机构聘请咨询公司人

员,对销售场景进行暗访与审查。提前还款回访与挽留的场景,则通过AI数字人进行,通过捕捉车主的微表情与车主提供的问答信息,识别出车主是否由销售人员诱导而申请贷款,以及是否基于其他压力而寻求提前还款等情况,进而向车主提供更具个性化的解决方案,帮助金融机构免于利息的损失。

需要指出的是,要建立“场地风控”能力,对于金融机构而言尚存挑战。前述金融壹账通相关负责人表示:“尽管大多数金融机构在信贷领域的科技应用已达到能用、堪用的水平,挑战主要体现在效率高低的问题,其中最大的挑战在于对行业深刻的理解。这不仅需要一个独立的事业部进行专项管理,还需要一支执行力强的团队和完善的管理体系。目前在汽车金融场景中,只有少数金融机构具备这样的综合能力,能够实现风险管控的前沿布局。”

对此,亦有新加入汽车金融的头部金融科技人士向记者坦言,由于此前未多接触汽

车类资产,与公司原有的资产还是有很大区别,目前公司还在对风控系统进行针对性地升级与调整。

关于汽车金融风控要如何“更上一层楼”,金融壹账通相关负责人表示,汽车金融的风险管控不仅是单一方的责任,而是需要各方共同协作。当前,汽车金融场景中客户群体相较真实,在消费类信贷场景中的风险表现也相对优秀。然而,金融机构面临的挑战在于,微薄的利润和高额佣金,甚至佣金高于利息的情况屡见不鲜,导致机构常常处于微利或不亏不损状态,尤其是在提前还款现象严重的情况下,所有参与方都深受其苦。

在该人士看来,如果监管机构能够出台佣金费用相关的指导意见或管理办法,将会在短期内对汽车金融行业的整体风险管控产生立竿见影的改善效果。金融科技的投入无疑是提升风控能力的关键,但结合行业内的政策引导和各方共同努力,才能够全面推动汽车金融风控体系的升级与优化。