

南存辉旗下正泰安能闯A股

浙商大佬南存辉又有资本大动作，旗下公司正泰安能数字能源(浙江)股份有限公司(以下简称“正泰安能”)要闯关A股市场，该公司IPO也终止了今年下半年IPO市场“零受理”的局面。9月6日，上交所官网显示，正泰安能主板IPO获得受理，公司拟募资60亿元。值得一提的是，若正泰安能顺利登陆A股市场，南存辉也将手握3家A股上市公司。不过，想要顺利“送子”上市，南存辉也面临挑战，其中正泰安能报告期内资产负债率较高，并且关联交易颇多。

资产负债率高于同行

所处户用光伏行业，正泰安能的资产负债率较高，并且高于同行业可比公司。

招股书显示，正泰安能主要向客户交付高质量、高标准的户用光伏电站产品，以及涵盖户用光伏电站全生命周期的优质服务。近年来，正泰安能业务规模快速增长，2020-2022年以及2023年上半年，公司新增户用光伏电站并网装机容量分别为1.82GW、4.57GW、7.54GW和5.33GW，2020-2022年复合增长率达到103.54%，始终保持行业第一。

正泰安能业务规模的增长，也直接反映到了公司业绩上。报告期内，正泰安能业绩大增，实现营业收入分别约为16.33亿元、56.31亿元、137.04亿元、137.06亿元；对应实现归属净利润分别约为2.53亿元、8.67亿元、17.53亿元、12.02亿元；对应实现扣非后归属净利润分别约为2.58亿元、8.46亿元、17.6亿元、11.72亿元。

不过，报告期内，正泰安能资产负债率较高。数据显示，报告期各期末，正泰安能资产负债率分别为77%、81.2%、76.92%和76.93%。招股书中，正泰安能给出了晴天科技、天合光能、中来股份3家同行业可比公司，正泰安能近年来资产负债率均在上述公司平均值之上。

2020-2022年，上述3家可比公司资产负债

率平均值分别为62.69%、65.73%、69.11%。中国国际科技促进会科技产业投资分会副会长兼战略投资智库执行主任布娜新在接受北京商报记者采访时表示，资产负债率是衡量公司财务风险程度的重要指标，该指标超出合理范围越高，公司财务风险就越大。

对于公司资产负债率相对较高的原因，正泰安能表示，主要系公司从事的户用光伏业务对资金实力有较高的要求，随着公司业务规模的快速增长，公司自有资金不能满足公司业务规模持续扩大的需求，需要通过向银行等金融机构筹措资金解决，因此资产负债率相对较高。

关联方是大客户

纵观正泰安能招股书，公司报告期内关联交易较多，其中2020年前五大客户山东祺泰新能源科技有限公司(以下简称“山东祺泰新能源”)还是受公司控股股东正泰安能董监高近亲属控制或重大影响的公司。

报告期各期，正泰安能对前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为12.37%、54.77%、72.37%和77.72%，客户集中度整体呈提高趋势。其中，2023年上半年，正泰安能第一大客户为电投融和新能源发展有限公司，向其销售金额约为48.65亿元，销售收入占比为35.5%。

在正泰安能2020年的前五大客户名单中，出现了山东祺泰新能源，当年该公司是正泰安能第四大客户，正泰安能向其销售收入约为2979.87万元，销售收入占比为1.82%。

值得一提的是，山东祺泰新能源是受正泰安能控股股东正泰安能董监高近亲属控制或重大影响的公司。

另外，正泰安能还向山东祺泰新能源采购，报告期内采购金额分别为2286.84万元、4047.72万元、5681.11万元、1810.29万元。

正泰安能招股书中，还出现了多家“祺泰新

能源系”公司，包括滨州市祺泰新能源科技有限公司、济宁祺泰新能源科技有限公司、东营市祺泰新能源科技有限公司及潍坊祺泰新能源科技有限公司，正泰安能均与上述公司有采购交易，而上述公司也都是受正泰安能董监高近亲属控制或重大影响的公司。

对于上述公司与正泰安能的具体关系情况，正泰安能并未透露，仅表示前述关联方位于山东省，在当地拥有一支专业且完备的团队，有利于公司业务在当地的开展，该等关联交易具有必要性及合理性。

南存辉欲A股再落一子

正泰安能控股股东正泰安能背后是南存辉，若公司能成功上市，南存辉也将在A股再落一子。

正泰安能是A股沪市主板上市公司，此次正泰安能独立IPO也构成分拆上市，背后实控人为浙商大佬南存辉。据了解，南存辉出生于1963年，住所所在浙江省乐清市。

股权方面，正泰安能直接持有正泰安能62.54%的股份，并通过常成创投间接持有正泰安能1.59%的股份，合计持有64.13%的股份。南存辉则直接持有正泰安能3.45%的股份，同时通过正泰集团、新能源投资分别控制正泰安能41.16%和8.39%的股份，合计直接和间接控制正泰安能53%的股份。

正泰安能于2010年上市，公司是全球知名的智慧能源系统解决方案提供商。在正泰安能上市十多年后，南存辉的资本野心也越来越大，2022年11月，南存辉斥巨资拿下了A股公司通润装备控制权。

如今，距离前次出手不足一年时间，南存辉拟在A股市场再落一子。

针对相关问题，北京商报记者向正泰安能方发去采访函，不过截至记者发稿，对方并未回复。

北京商报记者 马换换

S 侃股 Stock talking

控制违规减持，电脑比自觉管用

周科亮

监管层三令五申规范减持，我乐家居大股东却顶风作案，令股民愤怒。其实，有一个办法可以彻底解决大股东的违规减持问题，那就是用技术手段限制交易。凡是持股5%以上或者合计持股5%以上的大股东，持股自动限制交易。在依法依规履行完信息披露及窗口期之后，限制交易自动解除，能让电脑控制的事情，何必必要去依靠自觉性？

按照我乐家居的说法，公司获悉大股东巨量减持的时候，大股东已经完成减持了。而且大股东持股是从二级市场买入的，所以不用进行减持预披露。不过，我乐家居大股东减持行为大概率存在违规行为，毕竟事后证监会以涉嫌超比例减持对我乐家居大股东进行了立案调查。

实际上，大股东违规减持算得上是A股的顽疾，监管层不断地通过政策完善去规范大股东减持行为，但在巨大的利益面前敢于冒险尝试的大股东依然隔三差五会显现。

虽然涉嫌违规的大股东最终一定会受到证监会的严厉处罚，但对于股民而言，更在乎的是如何彻底规避此类事件的发生。在本栏看来，通过制度约束固然能起到很好的效果，但无法彻底杜绝，而采用技术手段限制大股东们的交易，则能彻底让大股东违规减持在A股市场消失匿迹。

与冷酷无情的机器相比，人性很难彻底战胜。即便规则再完善，处罚再重，也依然会有大股东出于各种原

因去冒险尝试，但如果在交易端就进行彻底的限制，那么他们即便有想法，也没有任何能够实现的渠道和途径，这样才能保证A股市场不再出现大股东违规减持的行为。

具体而言，不管是通过什么途径获得的股票，凡是持股5%以上或者与一致行动人一起合计持股超过5%的股东，都属于用技术手段限制交易的大股东类型。对于他们的股票账户，要进行重点监控，实行备案制，进行技术权限的锁定，即没有卖出权限。

而这样的限制不会对大股东有任何的负面影响，只是多了一道报备的流程。在减持股票之前，在上市公司披露预披露减持公告，同时向交易所提交申请解除限制交易，随后就可以光明正大的减持，减持完毕或者减持期限到了，卖出的交易权限自动锁定。如此一来，大股东的减持动向第一时间告知投资者，到时候股民不用担心在不明不白中当了接盘侠。

电脑是无情的，只按规定办事，有电脑把关，今后可再不用担心违规减持问题。在资本市场，不给别人犯错误的机会，要比教育别人不要犯错误更有价值、成本更低，关键是对股民更有意义。

此外，对于我乐家居大股东的违规减持处罚问题，希望监管层能够从从严从重处罚，要让违法违规的大股东有疼痛感和恐惧感，要不然可能会有更多的大股东效仿。

迈入全国“万亿”城商行队列，成都银行打造综合竞争硬实力

促发展、增效率、提质量，2023年以来，成都银行再度交出了一份令市场和投资者满意的“成绩单”。该行近日披露的2023年半年度报告显示，截至上半年末，该行总资产突破万亿，达1.03万亿元，迈入全国“万亿级”城商行队列，实现归属于母公司股东的净利润55.76亿元，同比增长25.10%，经营发展连攀高峰。

在亮丽的业绩表现背后，是成都银行坚定西部经济社会发展、改革创新战略收获的硕果，作为成渝共建西部金融中心的重要市场主体，下一步，成都银行也将主动担当国有企业服务国家战略的时代使命，努力打造辉映成渝地区双城经济圈能级的全国金融新名片。

资产规模再上“台阶”

2023年上半年，在银行业净利润增速普遍放缓、息差承压的背景下，成都银行多项经营指标在同业中领先。截至报告期末，成都银行总资产突破万亿级，达1.03万亿元，较上年末增长1106亿元，增幅12.05%，提前完成万亿级目标任务，迈入全国“万亿级”城商行队列。

规模稳步扩大的同时，该行经营业绩持续攀升，营运效率稳中向好，报告期内，成都银行实现营业收入111.10亿元，实现归属于母公司股东的净利润55.76亿元，分别较上年同期增长11.16%和25.1%，均实现两位数增长。

业绩亮眼离不开稳健高效的风险管理，成都银行坚定不移以“适中风险文化”坚守资产质量生命线，持续加强全行资产质量的监测、分析及预测，在前瞻性方面做好全行资产质量指标管控。截至今年上半年末，成都银行全行不良贷款率0.72%，较上年末下降0.06个百分点；拨备覆盖率511.86%，较上年末增长10.29个百分点，资产质量持续优化，安全性及流动性表现良好。

按照新一轮战略规划明确的“精细化、数字化、大零售”转型方向，成都银行加强数字赋能、科技赋能、人才赋能，夯基础、调结构、促增长，综合提升零售金融竞争能力，转型发展全面起步。

坚持金融科技与零售业务深度融合，依托数字化大零售系统群，总分支多级联动，持续提升精细化、数字化经营管理能力，高效获客、留客、活客、黏客。践行“亲民、便民、惠民”初心不变，打通居民生活圈，线下坚持优化网点布局，将有温度的金融服务融入社区生活；

线上积极优化多渠道服务，扩充“1+N”优惠场景生态，做有烟火气的“市民银行”。

全力做大AUM规模筑牢“护城河”，在储蓄存款规模保持较快增长基础上，进一步加强个人理财精准营销和差异化管理，提升营销服务水平。开展以“全市场精选、全产品优惠、全流程陪伴”为特色的基金代销业务，打造客户信任的财富顾问银行。坚持走好“白名单”模式发展消费贷款业务，强化业务线上办理体验，打造“成行消贷”品牌不断增强市场影响力。以数字渠道赋能为目标，持续完善电子银行服务，重点提升渠道数字化客户经营能力，截至上半年末，成都银行个人手机银行客户414.94万户，微信公众号关注客户405.2万户。

引“活水”浇灌金融实体

2018年1月31日，成都银行在上交所挂牌上市，成为四川省首家上市银行。在五年多的时间里，成都银行充分利用成功上市带来的发展契机，不断促发展、增效率、提质量。

成都银行的经营范围涵盖川、陕、渝三省市。依托区位优势，成都银行积极融入国家战略布局和地方发展规划，牢牢把握成渝地区双城经济圈、成都市都市圈、公园城市示范区等战略机遇，聚焦区域内重大项目、重点产业，实现与实体经济共荣共赢共成长。

众所周知，中小微企业普遍面临融资贵、融资难问题，对此，成都银行推出了政银合作、供应链金融和场景化金融三类产品，具有独特的目标客群和风险控制逻辑，高效精准拓客，产品化业务为中小微企业提供可靠的风险缓释措施。截至2023年6月末，成都银行全行普惠贷款较年初增幅23.1%，高于各项贷款增速。

政银产品方面，成都银行逐步构建了与省、市、区多层次的政银合作产品体系。以省级“制惠贷”“天府科创贷”“服保贷”，市级“壮大贷”“科创贷”“文创通”，区级“成长贷”为代表的政银合作产品是该行服务制造、科创、商贸、文创等领域小微企业的拳头产品，适用客户不断扩展，贷款规模稳步增长。

在供应链业务方面，以“惠成信”为核心的供应链产品实现批量投放，支持产业链链上小微企业盘活应收账款，提高资产周转效率。场景化金融产品方面，基于企业纳税数据的信用贷款产品“惠税贷”基本实现流程线上化，大幅提升授信效率。

金融是实体经济的血脉，为实体经济服务也是金融的天职。成都银行表示，将持续做优做强小微金融服务。坚定小微业务发展定力，以“精准营销”为主线，以“普惠金融”为引领，以“小微产品”为抓手，推动资产投放再上新台阶，确保完成各项监管指标。着力提升重点行业、重点企业信贷市场占有率，推动优质信贷客户持续增长，聚势产业链发展，提升供应链业务效能、持续推动普惠金融增量扩面。

战略改革迈向新发展阶段

作为一家以国有股本为主、股权多元化的地方性股份制商业银行，以成功上市为标志，成都银行迎来了站位格局全面拓展的“开拓期”、基础管理日益健全的“完善期”和质量效益跨越发展的“飞跃期”，虽然净利润、存款规模等核心指标表现亮眼，但客观上看，成都银行与东部先进城商行仍有一定差距，尚有“精雕细琢”的空间。

在此背景下，成都银行坚持“以效率为导向的国资

经营评价制度改革”为指引，科学制定新一轮战略发展规划，持续推进改革创新，聚力发展提能和管理提升。

充分发挥党建“红色引擎”功能，服务生产经营不偏离，实现企业党的建设和改革发展双促进、双提高。在企业KPI考核中调增党建(纪检)目标考核权重，对考核后5名的企业党组织进行约谈督导，鲜明“党建强、发展强”的工作导向。

以“定岗定薪”确立岗位价值，保障薪酬分配的市场竞争力与外在公平性。成都银行多年来不断进行岗位专业细分，以市场化原则确立各序列的岗位价值，保障员工在本职岗位上获得应有薪酬，目前已完成覆盖全域分支机构，涉及共4项职能分类序列、跨度20级、每级8档的定岗定薪改革，在体现岗位价值的同时，打通了个人成长的晋升通道。以“考核创新”助推经营发展，充分发挥考核评价的指挥棒和风向标作用。

推进组织架构创新，设立特色金融专营支行(科技支行、文创支行、绿色金融支行、新经济支行)，推广“专营机构+专业团队+专项授信”服务模式；同时配套单列信贷资源，单列激励约束机制，从而有力助推了全市产业功能区 and 产业生态圈建设。

深入推进转型发展。确立“精细化、大零售、数字化”转型方向，努力实现管理能力提档升级，打造未来业务发展制高点；将“上市提能、区域发展、综合经营”作为发展引擎，发挥上市银行品牌号召力和市场带动力，努力促进区域协调发展，实现规模经济和协同效应。

回首多年成长之路，成都银行紧跟城市“千年之变”的发展步伐，坚持对标一流、着眼长远，全力推进顶层设计，实现了量的积累，也达到了质的飞跃，面向未来，成都银行也将不断推动自身高质量发展，在新发展道路上扬帆远航。