

A股市场国企并购重组接连落地 年内地方国企现身10起重大资产收购事件

本报记者 杜雨萌

6月3日,上海科技创业投资(集团)有限公司发布公告称,决定将上海市国资委持有的公司100%股权无偿划入上海国有资本投资有限公司,划款基准日为2023年12月31日。同日,郑州粮食集团有限公司党委书记、董事长孙彩霞在其发表的署名文章《深化改革 开拓创新 推动粮食集团向“新”升级向“农”进发》中表示,粮食集团下一步将重组整合为郑州农业发展集团。

以上仅是今年以来地方国有企业重组整合日趋活跃的缩影。《证券日报》记者据同花顺iFinD数据统计(以首次公告日统计,剔除交易失败案例),截至6月4日,今年以来A股市场中共计258家国有控股上市公司发起了327起并购事件,其中,地方国有企业参与的并购事件有243起,占比高达74.3%。另外,今年以来涉及“重大资产收购出售置换”的10起并购事件中,均出现地方国有企业的身影。

“今年以来,地方国企积极参与并购重组,主要缘于三方面因素。”中国企业联合会特约高级研究员刘兴国在接受《证券日报》记者采访时表示,首先,国有企业改革深化提升行动要求国有企业围绕优化资源配置重组和专业化整合。其次,新质生产力的发展要求地方国企加快投资布局战略性新兴产业和未来产业,加快整合创新资源、增强创新能力。最后,宏观经济复苏基础进一步稳固,企业发展预期改善,从而在一定程度上

截至6月4日

今年以来A股市场中共计**258**家国有控股上市公司发起了**327**起并购事件

其中

地方国有企业参与的并购事件有**243**起,占比高达**74.3%**



魏健祺/制图

上激发企业并购重组意愿。

科技部中国科学技术发展战略研究院副研究员周代数对记者表示,不管是企业自身还是整个国家层面的高质量发展来说,国有企业的重组整合均将带来积极意义。例如,更加高效地配置国有资本资源,消除重复建设,化解产能过剩,减少企业同质化竞争,降低运营成本等;进一步优化国资治理结构,通过重组整合减少企业管理层级,简化管理流程,提升国有资本经营效率和竞争力;此外,加速培育和发展新质生产力,重组后的企业更加

有利于集中力量攻克技术难关,推动国有企业实现高质量发展,为我国的经济转型升级提供有力支撑。

事实上,无论是基于发展新质生产力,还是从优化国有资本布局、提高资源配置效率、增强服务国家战略能力等角度出发,“并购重组”均是重要手段。

比如,在集聚优势资源发展战略新兴产业方面,今年4月底,国务院国资委党委委员、副主任王宏志在国有企业改革深化提升行动现场推进会上提出,要灵活运用并购重组、上市融资、产业协同、联合攻关等方式

发展战略性新兴产业。

在周代数看来,借助并购重组手段,可以快速提升企业在供应链中的优势,快速获取目标市场的资源和市场份额。

刘兴国表示,对于战略性新兴产业和未来产业来说,抢占发展先机尤为重要。先做大的企业更有可能做优做强,并持续占据市场领先地位。因此,必须加快推进战略性新兴产业和未来产业领域的并购重组,尽快形成产业龙头企业,从而在国际竞争中更具优势。预计未来地方国企将加快并购重组步伐。

产能下降价格上涨 生猪养殖步入盈利期

本报记者 丁睿

近日生猪价格快速冲高,而体现生猪产能的核心指标能繁母猪存栏量,已经连续10个月回调,产能去化逐步见效,推动生猪价格上涨。

上海钢联农产品事业部生猪分析师吴梦雷在接受《证券日报》记者采访时表示:“自5月份以来,现货生猪价格开启超预期上涨模式,月度涨幅超2元/公斤。短期来看,连日的价格大涨对后期上行空间或有一定透支。长期来看,供需关系向好趋势不变。”

产能去化显效是涨价主因

对于生猪价格上涨的原因,中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示:“主要得益于产能去化显效。在本轮猪周期长期磨底中,产能去化时间已超1年,一些中小养殖户被淘汰出局,同时也有一些散养户主动减少养猪数量,生猪市场供应量压缩,这是猪价快速上涨的主要动力。”

根据农业农村部数据,4月份全国能繁母猪存栏量为3986万头,自2023年6月份开始连续回调。相比2022年12月份高位的4390万头,下降9.20%。相比2021年6月份高位的4564万头,下降12.66%。

东兴证券分析师程诗月在最新发布的研报中表示:“从历史周期来看,能繁母猪产能去化8%以上,已经足以带来新一轮周期上涨,本轮周期拐点已现。”

对于生猪价格的后期走势,开源证券农林牧渔分析师陈雪丽表示:“当前市场生猪供给偏紧,短期猪价涨速过快,叠加出栏均重抬升,市场对2024年二季度猪周期反转强度产生担忧。我们结合能繁母猪存栏及各项生产指标对2024年二季度各月生猪及猪肉供给

进行测算,并与2022年同期进行对比,发现2024年二季度能繁母猪存栏数量及配种率下降对生猪供给的影响强于母猪生产性能提升,2024年二季度生猪及考虑出栏均重抬升后的猪肉供给均低于2022年同期,因此,2024年二季度猪价有强支撑。”

企业精打细算降成本

此前生猪价格击穿行业成本,各大生猪养殖企业采取降本增效措施,取得积极成效。近日在接受调研时,生猪养殖两大头部企业不约而同地认真算起降本“细账”。

牧原股份今年全年平均生猪养殖完全成本目标为14元/公斤,公司方面表示,希望今年年底能降到13元/公斤,与去年全年平均成本15元/公斤相比,有2元/公斤的下降空间,这有望通过原粮价格下降带来的饲料成本下降以及养猪生产效率提升来实现。

温氏股份表示,年初至今,公司生产保持稳定,养猪成本控制较为理想。4月份公司肉猪养殖综合成本降至7.2元/斤左右,环比下降0.2元/斤。成本环比下降主要是疫病防控效果显著、饲料原料价格下降等因素所致。

谈及猪周期,养殖企业更加理性。温氏股份方面表示:“未来行业提升盈利空间可能主要依靠成本管理。未来一段时间,养猪行业可能总体处于供需弱平衡、低盈利状态。对于企业而言,应该扭转‘以增量论英雄’的观念,转而多关注企业的成本控制能力,练好内功。”

牧原股份方面表示,要用新思维来看待行业周期。公司将持续通过管理和创新保持成本领先优势。

吴梦雷向《证券日报》记者表示:“生猪价格上涨的同时成本仍逐步走低,此消彼长下,养殖企业进入盈利期。”

低价股频频拉响“面值退”风险警报 多家公司大股东、高管出手增持

本报记者 李勇

最严退市新规下,一批可能触及“面值退”的公司股价加速下跌。部分公司的大股东或管理层为了维护股价稳定,及时推出了增持计划。

《证券日报》记者据同花顺iFinD数据统计,截至目前,5月份以来A股市场共有18家股价低于2元/股的上市公司推出了大股东、董监高增持计划(包括已完成增持的情形),其中7家公司的股价曾跌破1元/股,还有9家公司曾低于1.5元/股。18家公司中,有10家已被实施风险警示或退市风险警示。

6月3日晚间,广汇汽车发布公告称,自公告披露之日起的6个月内,公司部分董事、监事及高级管理人员计划增持公司股份不低于130万元,不超过230万元;公司控股股东新疆广汇实业投资(集团)有限责任公司计划增持不低于5000万元,不超过1亿元。

此前的5月30日,申华控股披露一份控股股东增持计划,公司第一大股东辽宁华晨汽车零部件有限公司(以下简称“华晨零部件”)计划6个月内增持上市公司股份不低于5000万元,不超过7000万元。随后在5月31日,华晨零部件就以集中竞价的方式增持股份670万余股,合计耗资923.98万元。

“上市公司大股东及董监高的增持通常被视为对公司未来发展信心的体现。他们作为公司‘内部人’,对公司的

经营状况和未来发展有更为深入的了解,因此,增持行为可以向市场传递出公司价值被低估或未来发展前景良好的信号。”中央财经大学副教授刘春生在接受《证券日报》记者采访时表示。

对于增持的目的,上述两家公司均在公告中表示,系基于对上市公司长期投资价值的认可及对未来持续发展的信心,为了维护上市公司股价稳定和广大投资者的利益。

科技部国家科技专家库专家周迪向《证券日报》记者表示,大股东和董监高的增持行为通常被视为稳定股价、增强投资者信心的措施。

根据公告,前述两家公司相关主体的此轮增持,均不设价格区间,将基于对公司股票价值的合理判断,根据股票价格波动情况及资本市场整体趋势,择机逐步实施。对此,中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为,不设价格区间更能体现增持方的诚意和决心。

周迪认为,不设价格区间的增持方式,有利于相关主体根据市场情况更好地把握增持时机,有助于提升增持效果。

“增持计划并不能直接改变公司的基本面和业绩情况。如果公司的经营状况和业绩无法得到有效改善和提升,那么即使短期内股价有所回升,长期来看仍然可能面临退市的风险。”刘春生提醒投资者,在关注相关方增持的同时,也需要关注上市公司基本面和业绩情况的变化。

“618”购物节遇上“以旧换新”: 需打通体验“堵”点 唤醒消费热情

本报记者 郭冀川

“618”购物节已提前拉开帷幕,各大电商平台不仅推出了常规的超值折扣与多重优惠,更将“以旧换新”服务作为吸引消费者的亮点。但在“以旧换新”服务上还存在许多堵点亟须打通。

旧物处理有点“堵”

家住北京三环的程先生遇到了一件尴尬事:近期在某电商平台通过以旧换新渠道购买洗衣机后,平台方为他联系的回收公司的负责片区竟然在北五环。

对于这样的“尴尬”,回收公司电话联系程先生称已经派单返回平台,而此时新洗衣机已经送上门,程先生不得不将旧机器暂时放置在楼下角落。四天过去了,仍然没有新的回收公司联系他。

以旧换新涉及地方补贴、商家、平台方、回收公司、消费者等多方的衔接,其中一些环节还存在堵点,尤其是售后服务环节信息沟通不畅,导致部分消费

者无法与旧物回收公司建立联系。

《证券日报》记者向某电商平台的家电商家咨询以旧换新政策,商家只能提供一张简单的宣传册,具体到旧物的残值计算和上门回收旧物时间,商家不仅无法回复,甚至无法帮记者联系负责的回收公司或部门。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇对《证券日报》记者表示,消费者以旧换新政策可以刺激市场需求,促使制造企业推出新产品以抢占市场份额,并带动产业链整体升级,其中一个升级方向就是打通回收和服务渠道,构建统一高效、绿色循环的流通体系,让消费者淘汰旧产品更省力、省事、省心。

洪勇表示,平台方也需要全面提升售后服务水平,及时为消费者做好回收估值、旧物清运等综合服务。电商平台是以旧换新过程中重要的联系枢纽,优质的服务有利于以旧换新政策更好落地,释放消费潜力。

“一口价”回收惹争议

除了回收流程中信息沟通不畅可

能导致的延误、误解之外,价格的不透明也影响了消费者的切身利益。

例如,消费者吴女士原本计划在“618”期间利用以旧换新活动购置新款电热水器,却发现活动时旧机折价额度突然减少,使得总花费高于预期。这让消费者对促销活动的信任度大打折扣。

当前电商平台为了能够激发消费者以旧换新热情,纷纷推出了跨品类以旧换新活动,却难以避免部分商品类目“一口价”的现象,旧物不是以其残值作为回收标准,而是依据消费者新购商品的价值按比例折价。

智帆海岸机构首席顾问梁振鹏向《证券日报》记者表示,电商平台推出跨品类以旧换新政策,有助于减轻消费者购买新商品的资金压力,但也存在部分商品类目“一口价”回收现象,导致旧物残值较低,旧物回收价格不透明。要破解这一问题,电商平台可以增加评估旧物残值的环节,通过专业的评估人员或者算法模型来对旧物进行全面的评估。

《证券日报》记者发现,即便是冰箱、洗衣机这样的大家电,在部分电商平台也存在“一口价”回收现象。与之相比,手机的以旧换新就较为透明与灵活,平台会列出十余个针对手机现状的问题选项,以更好地评估手机的残值。

浙大城市学院文化创意研究所秘书长林先平对记者表示,手机具备较高的回收价值,建立了更为发达与完善的回收体系,通过数字化手段能够提高回收和循环利用的效率。梯次利用和数字化技术结合,使商品回收价格更加公正、透明,相关经验可以向更多的耐用消费品领域推广。

转转集团CEO黄炜对记者表示,将好的商品和不好的商品区分开,才能满足消费者不同层次、阶梯式的消费需求。建议平台通过大数据等机制让价格更加透明,售后服务更完善,唤起消费者以旧换新的热情。

以旧“焕”新 赢未来



证券日报
SECURITIES DAILY

经济日报社主管主办
证券市场信息披露媒体

中国价值新坐标
THE VALUE OF THE NEW COORDINATE OF CHINA