

上海深化国资改革 绿地控股开启“二次混改” 国资股东拟转让17.5%股份

■本报记者 施 露

上海国资房地产龙头混改序幕的拉开,意味上海国资改革按下了加速键。

7月26日晚间,停牌5个交易日的绿地控股公告称,公司股东上海地产(集团)有限公司(简称“上海地产”)及上海城投(集团)有限公司(简称“上海城投”)拟通过公开征集受让方的方式协议转让所持有的公司部分股份,拟转让的股份比例合计不超过绿地总股本的17.50%。

绿地控股董事长、总裁张玉良对《证券日报》记者表示:“这(绿地控股混改)是上海按照党中央要求,推进国资国企综合性改革、加速新阶段国资国企改革的重要举措,充分显示了因地制宜、量体裁衣的改革新思路。通过给上市公司引入新的优秀战略股东,支持企业进一步提高市场化程度,提升经营管理自由度,加速改革活力全面释放。绿地将再度扮演国资国企改革先行者、排头兵的角色,作为‘混改样板’实现整体上市5年后,在今年全国国资国企改革提速、上海改革步入深水区背景下,率先启动新一轮深度混改。”

混改初步方案公布后,7月27日早盘,绿地控股股价高开4%,最

终收盘跌2.34%。

上海国资混改新标杆

上海国资国企改革一直领跑全国,5年前,上海全力推动绿地混改实现整体上市,“绿地混改模式”已成为近几年全国改革的重要模板。

绿地控股在公告中称,上海地产、上海城投均为上海市国资委全资持有的重要国资企业集团,此次国资持股调整,将推动绿地控股的股权结构进一步优化、管理机制进一步市场化。

“下一步,绿地将以此作为进军世界一流企业的全新起点,释放新动能,加速发展,以此次引入实力战略股东为新起点,将进一步深化体制机制改革创新改革,再树深化国资混改新标杆。”张玉良对《证券日报》记者补充道。

此次股份转让完成后,预计绿地仍无控股股东及实际控制人,但控制权结构可能发生较大变化。

事实上,要拿下绿地控股17.5%股份,代价并不小。根据绿地控股停牌前的股价估算,拿下这部分股权至少需要花费160亿元。

对于绿地控股启动新一轮深度混改,资本市场给予绿地控股充分肯定。

“绿地的股权结构更趋完美,在

继续保有国资核心财务投资者、一如既往地获得上海市政府层面支持的同时,引入综合实力优异的战略投资者,进一步增强资本实力,市场化程度显著提升,有利于最大限度发挥体制机制优势。后续双方在产业等更多层面的深度合作也令人期待。”一位资深投行人士对《证券日报》记者称。

战略协同的资本或成重点引入对象

中国企业改革与发展研究会研究员吴刚梁对《证券日报》记者表示:“绿地控股是上市公司,早就引入了战略投资者,实施了员工持股计划,已经是混合所有制企业。上海国资把绿地控股的国有股权比例从现在的46.37%降低到28.87%,这属于‘二次混改’。当前不少上市公司国有股份比例仍然太高,保留了较多的国企决策体制和管理模式。‘二次混改’有助于进一步优化绿地控股的股权结构,完善法人治理机制,转变经营机制,让管理层获得更多的经营授权,提高他们经营管理的自由度。”

“今后上海国资改革的关键就是实施‘二次混改’,提升上市公司的市场化程度,激发市场主体的活力,把国企改革引向深入。像绿地控股这



样位于充分竞争领域的企业、国有资本可以相对控股甚至只是参股,今后国有股东完全可以以财务投资者的身份,按照‘管资本’的要求行使股东权利,更加注重国有资本的收益,而不干预企业的经营自主权。”吴刚梁对《证券日报》记者补充道。

“上海国有企业的改革再次因绿地的混改事件引起了市场的关注,无论是重组、混改还是国有资本授权经营体制改革等,都是要充分发挥各方资源优势,衡量相关改革是否成功,要看是否有助于提高生产效率,是否有助于产业结构转型升级,是否有利于社会进步,这是一个1+1>2的过程,要优化生产关系生产要素。”对于

当前混改需要解决的相关问题,上海易昌投资管理有限公司研究副总监王永远对《证券日报》记者称。

对于此次绿地控股即将引入的投资者,也引发了市场多重猜想。

“在‘二次混改’过程中,国有控股的上市公司不仅需要‘引资金’,更要‘引机制’。因此,财务投资者不是‘二次混改’的首选。那些行业内的龙头企业,尤其是与混改国企具有优势互补和战略协同的民营企业,将是本轮混改重点引入的对象。上海民营经济发达,优秀民营企业众多,将为国企改革提供有力的外部支持。”吴刚梁对《证券日报》记者补充道。

实地探访新能源汽车换电站：换电模式风口来临 政策持续“力挺”

■本报记者 李春莲

自去年以来,新能源汽车换电模式被工信部等多个部门“力挺”,换电模式正在迎来风口。

7月24日,《证券日报》记者来到位于海淀区西四环北路奥动电吧纯电动汽车换电站,看到不断有出租车过来换电,完成整个换电过程仅需3分钟。

工作人员向《证券日报》记者表示,每天大概有100-200辆出租车来这儿换电,全程都是电动化操作。与充电相比,换电更为快捷,对于出租车来说,也可以节省更多的时间去载客。“大概每天在换电站换一次电池,每次可以跑230公里左右,非常方便,成本比充电低。”出租车司机王师傅在换电间隙向《证券日报》记者表示。

“由于新能源汽车补贴的下降,

电动车与燃油车相比,价格优势不再,换电模式可以降低车企的成本。”盖世汽车研究院研究员王显斌向《证券日报》记者表示,随着电动车保有量的不断增加,此时倡导发展换电模式,可以有效解决充电难的问题。

换电模式风口来临

近段时间以来,换电模式不断得到工信部等多部门的鼓励和支持。

7月23日,工信部副部长辛国斌在上半年工业通信业发展情况新闻发布会上表示,将大力推进充换电基础设施建设,鼓励企业研发换电模式车型,也会支持像北京、海南等地方开展试点点进行推广,推动新能源汽车产业高质量发展。

这是工信部在7月份第二次“力挺”换电模式。

去年6月份,包括工信部等多个部门开始频繁提及并鼓励发展换电模式,换电模式的推行再度引发热议,这也是换电模式成为风口的重要原因。

“电动汽车是一个政策驱动型行业,除了换电自身的优势外,外部的政策鼓励也是换电开始热起来的一个重要原因,这是一个明确的政策信号。”伯坦科技CEO聂亮向《证券日报》记者表示,在新能源补贴大幅退坡、2020年退出的背景下,车电分离模式作为一个获得主管部门认可的商业模式,对于降低新能源汽车的初始购置成本、提高新能源汽车的销量很有帮助。

王显斌也表示,在补贴下滑的大背景下,采用换电模式可以进一

步降低新能源车企的成本。

电池标准化成最大难题？

实际上,换电模式并不是新鲜事物。早在十几年前,国家电网就曾进行尝试,但最终不了了之。但如今,国家电网开始重新瞄准换电模式。

7月27日,北汽集团与国网电动汽车服务有限公司在北京签署深化战略合作框架协议,双方将在促进车电包与车辆销售业务、电池能源包业务、充换电业务、绿电交易与智慧能源服务业务以及资本合作等方面展开深度合作。

换电模式成为风口毋庸置疑,但目前换电模式的推广仍面临不少问题。

据了解,目前换电模式的运营主体主要有两种,一是第三方换电运营商;二是车企运营商,比如蔚来和北汽。

截至今年3月份,全国新能源汽车换电站保有量为433座,其中奥动新能源216座,占比达50%,蔚来和伯坦科技分别为123座和94座。

不同的运营商也意味着技术路线不同、电池标准化不同,而这也是换电模式难以大规模推广的主要原因。

对此,光智资本合作人王尔德向《证券日报》记者表示,动力电池还没有标准化,提高了换电运营的成本。不同车企以及不同车企的不同车型之间,使用的电池包完全不同,这就要求换电站运营商储备并管理五花八门的电池包,极大地提高了运营成本,降低了运营效率。

“正是由于电池标准不统一,目前规模化发展有一定难度,最终换电模式或成为充电的有效补充,具备一定的区域性特征,广泛应用在出租、公交以及物流车等领域。”王显斌认为。

成都车展开幕 名爵打响品牌战

■本报记者 龚梦泽

7月24日,2020年成都车展正式开幕。作为新冠肺炎疫情防控取得阶段性胜利之后开启的首个A级车展,本届车展不仅吸引德系、美系、法系、日系、韩系以及合资、自主等120多个汽车品牌参展,还带来了超过1500余款全球或国内首发车型亮相。

这其中,名爵品牌今年带来了全新的名爵6 PHEV车型,炫酷的设计以及亮眼的配色都使得展台成为年轻人目光的焦点。作为一个拥有百年文化积淀的品牌,名爵近年来在各个领域持续发力,而品牌身上的标签也越来越多。

“未来几年,名爵将持续专注‘四大焕新’,成为数字化新零售标

杆;通过新造型、新体验、新市场,不断共振,持续为车主带来浪潮时代的惊喜。”在本届车展期间,上汽集团数据业务部副总经理、上汽乘用车公司首席数字官(CDO)兼营销执行总监张亮接受《证券日报》记者专访时如是表示。

J.D. Power中国区联合研究总经理王庆华在接受《证券日报》记者采访时表示,按照80前、80后、85后、90后把消费群体划分为四类的话,90后的占比最高。如何迎合新一代年轻消费者的消费需求无疑成为车企决胜市场的关键。

“年轻一代是汽车消费市场的主力,而个性化的,符合年轻人造型需求的产品,一定将引领市场。”张亮表示。

未来几年名爵将通过全球化、年轻化、数字化三大标签实现对市场的引领。

记者从名爵方面了解到,从第三代名爵6上市开始,产品上新步伐预计会加快。今年除了会推出第三代名爵6,名爵HS也将迎来中期改款;年底名爵还会推出一款全新的运动轿跑,预计整体造型更加年轻,运动化调教方面也将更加激进。

此外在营销方面,在疫情防控常态化下,新零售成为当前众多汽车品牌布局的领域。张亮表示:“上汽不仅开创了高管直播的先河,开启了短视频话题营销模式。未来三个月内,名爵还将开设与年轻人更加契合的线下展厅体验店及线下活动。”

多项针对性举措加持,上汽名爵业绩成效显著。统计显示,第三代名爵6在7月10日上市后,两周订单就已破万辆。

“销量只是全球化一个小的组成部分,更重要的是全球化的标准和视野,代表产品品质和标准达到全球化水平”。张亮告诉记者,名爵拥有全球化研发体系,英国、美国、中国等多个技术中心互相协调,能够为全球的消费者提供国际品牌的服务。

近日,始终秉承“软件定义将成为未来智能网联汽车的灵魂和差异化的关键”的上汽集团成立了软件中心,并将其正式定名为“零束”。

谈及变革和挑战,上汽设计团队颇有发言权。“我带领的设计团队

就在这种快速迭代、勇于迭代和勇于突破的环境中不断进化。”上汽集团技术中心副总设计师兼全球设计总监邵景峰在接受《证券日报》记者采访时表示。

在如今追求“颜值”的时代,新的面貌不仅会为车辆带来新鲜感,也吸引了更多潜在客户的眼光。“第三代名爵6的绿色,就是从品牌到设计、到工程的一个体系的大的转折。”邵景峰说。

在邵景峰看来,像赛道绿这种冒险色杀入到主流里,足以表明中国车市年轻化的进程正在加快。他表示,“炸裂的外观,加上非常符合中国年轻消费者的内饰车型,将成为亚洲乃至中国式产品崛起的最重要突出点,假以时日,中国风潮必将引领全世界”。

唐人神上半年净利润增逾8倍 连续两年捐资助学回馈社会

■本报记者 肖 伟

7月26日晚,唐人神公布2020年半年度报告,公司2020年上半年实现营业收入79亿元,同比增加8.54%;归属于上市公司股东的净利润43172万元,同比大增859%。《证券日报》记者了解到,在生猪业务快速扩张的同时,唐人神不忘将经济利益回馈社会,已连续两年捐资助学,帮助多个贫困家庭圆大学梦想。

防控得力业绩飙涨

唐人神董秘孙双胜向《证券日报》记者表示:“目前,非洲猪瘟是生猪养殖企业的最大敌人。要提升养殖效率、降低养殖成本,首要防范非洲猪瘟对猪场的影响。今年以来,我们继续加强对饲料厂、猪场的安全防控,提升生猪安全硬件基础设施改造,管控‘人流、物流、车流’。建立了精准到点的生物安全操作规范,实现了临床数据反馈和实验室诊断快速响应机制。我们还聘请行业专家,组成顾问团队,充分利用物理防御隔绝病毒传播。”

由于防疫措施完善,执行力强,唐人神生猪猪群健康程度高,出栏体重和销售价格处于行业第一纵队。报告期内,唐人神实现头均盈利1685.18元。依据唐人神年产130万头至150万头目标,预计下半年生猪出栏量达到100万头,由此推算,唐人神下半年利润及全年业绩值得期待。

华金证券行业分析师陈振志表示:“预计唐人神年度业绩同比2019年将实现大幅增长。在猪价反弹和高位运行的趋势下,伴随着下半年产能的释放,唐人神2020年下半年业绩有望出现明显的环比上升趋势,甚至出现‘量价齐升’局面。唐人神年初以来基本面改善趋势明显,市场前期关注度较低,预期差和弹性较大。”

卡位优质能繁母猪占据市场先手

在促进企业复工复产、复商复市,扩大居民消费,增加公共消费等政策推动下,服务业多数行业业务活动稳步恢复,其中餐饮业回暖明显,生猪需求持续走高。《证券日报》记者走访湖南长沙多个超市及生鲜门店,白条肉价格在50元至55元每公斤不等,品牌肉略有溢价至60元每公斤左右,新鲜肋排每在100元至120元每公斤左右,其中白条肉每公斤较月初上涨约10元左右,新鲜肋排每公斤上涨约20元左右。多个门店负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,近期猪肉价格上涨,除了餐饮消费复苏之外,也有水灾导致生猪调运不及时,散养户受灾后垮圈,物流不畅无粮喂猪等因素在起作用。

孙双胜表示:“以上因素对后续生猪价格走势构成有力支撑。对于自繁自养占比大的生猪企业而言,掌握能繁母猪资源就是掌握盈利源头,卡位优质能繁母猪就是占据市场先手。国内能繁母猪存栏量在2019年8月份跌破2000万头,并形成底部区域。根据我国生猪产业过往的运行规律,6月份往往逐渐开启年度猪价的反弹期。目前,很多中小企业的存栏母猪是繁育能力较低的三元母猪,而我们掌握了优质能繁母猪资源,提前做好市场卡位工作,多地扩产项目正在抓紧建设。”

2020年上半年,唐人神重点在云南禄丰、甘肃天水、四川雅安、湖南株洲等区域布局100万头生猪全产业链基地。唐人神加大马力建设猪场,在建工程金额达到7.36亿元,较年初增长55.91%。同时,唐人神积极总结摸索楼房养殖技术,在湖南茶陵试点建设楼房养殖基地。

开源证券分析师陈雪丽在其研究报告中称:“唐人神综合经济、防疫、环保三大因素,按照‘技术领先,成本最优,营运方便’原则,继续加快建设先进的现代化猪场。作为我国全产业链经营的生猪养殖企业,唐人神凭借全产业链的精细化经营形成生猪养殖成本壁垒,有望凭借创新性的养殖及融资模式实现出栏量的高速扩张。我们看好公司生猪养殖业务未来成长性,首次给予买入评级。”

回馈社会助学圆梦

在获得经济效益的同时,唐人神不忘积极回馈社会,助力莘莘学子圆梦大学。今年以来,唐人神旗下的休闲餐饮品牌小风唐联合湖南省教育基金会共同推出金秋助学活动,受助学子每人可以获得5000元的助学金。

《证券日报》记者了解到,这已是唐人神第一次捐资助学。2019年,唐人神集团创始人兼董事长陶一山和总裁陶业捐赠3000万元,龙华农牧创始人龙秋华和龙伟华捐赠2000万元,唐人神集团捐赠1000万元,共同发起成立“龙华上品教育扶贫基金会”,2019年共资助219名贫困学子上大学。目前,“龙华上品教育扶贫基金会”已改名为“小风唐教育扶贫基金会”,2020年将继续牵手贫困学子共圆大学梦。

唐人神品宣部负责人于红清向《证券日报》记者表示:“2019年,唐人神集团从全国20多个省市、1000多名学子中挑选出了200多名品学兼优的贫困学子,每名学子资助5000元。我们还安排学子们参观总部、车间、研发中心。学子们参观后很受感动,希望毕业后能为唐人神工作,成为‘TRS313追梦工程’的一员。我们董事长和总经理决定把捐资助学的事情持续推动下去,成为久久为功的事业之一。爱出者爱返之,福往者福必来之,这会成为唐人神一直做下去的事情。”

于红清还表示:“未来,唐人神旗下的小风唐将和湖南各大高校就业中心对接,启动勤工俭学计划,帮助在校大学生平稳迈出社会第一步,顺利走好人生第一站。今年因为暑假期间较短,学子出游意愿强烈,我们会在充分考虑客观实际的情况下择机推动这一计划”。