

资本洞见

两大险资巨头“战略陪伴”华电新能带来的启示

■ 冷翠华

华电新能源集团股份有限公司(以下简称“华电新能”)近日成功登陆上海证券交易所主板,成为今年A股市场规模最大的IPO项目。此次上市不仅是华电新能发展的重要里程碑,也为观察保险资金的长期投资逻辑提供了典型案例。中国人寿和平安人寿早在2021年便前瞻性入股华电新能,随着后者上市,这一投资布局的成果逐渐显现。该案例不仅折射了保险资金加大股权投资力度、积极融入国家战略的大趋势,也体现了保险资金践行“长钱长投”、当好“耐心资本”的新理念。

近年来,保险资金投资面临的国内外经济环境发生较大变化,市场利率中枢持续下行,保险资金传统投资模式面临挑战;“长钱长投”政策导向愈加清晰,保险资金固有的长期投资优势亟待更好发挥。笔者认为,种种变化都需要保险机构锚定服务实体经济、国家战略之根基,坚守长期投资、价值投资的初心,练好资产管理的硬功夫,扎根实体经济、服务国家战略,是险资把握

时代机遇分享时代红利的基础。

此次险资投资华电新能,体现的就是金融活水服务实体经济的底层逻辑。华电新能是中国华电集团旗下新能源业务整合平台,也是国内最大新能源运营商之一。险资投资此类新能源项目顺应了经济绿色化、低碳化转型趋势,有利于助力“双碳”目标的实现。实际上,近年来险资聚焦新能源、科技创新等领域,深度挖掘绿色能源、人工智能、机器人等行业的投资机会。当资本主动对接“双碳”“科技创新”等国家战略,不仅能获得政策红利加持下的良好收益,更能实现“资本增值”与“社会价值”的双重效果。

发挥长钱优势,践行长期主义,是险资“穿越周期”行稳致远的关键。

保险资金尤其是寿险资金,通常匹配的是10年、20年乃至更长的保单,具有期限长的特点。这使得险资在资产配置时具备长期投资的优势,可助其更好克服短期流动性压力、防控市场波动

风险。在大力发展新质生产力的当下,险资的这种优势也有利于其更好应对科创企业研发投入大、风险高等挑战。长期股权投资的价值实现,就在于“精选标的”与“耐心持有”的双重坚守。这也推动险资从“资金提供者”升级为“价值创造者”,实现与被投企业的互利双赢,与资本市场稳定运行的同向同行。

提升投研能力,优化资产结构,是险资擦亮资产保值增值专业品牌的抓手。

长期以来,险资偏重固收类投资,形成了追求绝对收益、投资稳健的市场形象。不过,在低利率环境下,加大长期股权投资、提升权益投资比重成为险资优化资产结构的战略选择。这将考验险资在权益市场投研、资产负债动态平衡、大类资产配置,以及海外资产布局等方面的综合能力。过硬的专业能力是长期投资、耐心投资的基础,唯有如此才能对投资标的“选得对”“守得住”。

优秀的金融资本从来不是纯粹的“逐利者”,

而是“赋能者”“守护者”“引领者”,以金融活水赋能科技创新,以长期主义守护“幼苗”成长,以价值创造引领投资风向。我们相信,在政策鼓励下,将有越来越多的险资选择做“时间的朋友”,成为优秀企业的“长期陪伴者”。



冷翠华

近年来,随着居民收入水平提升、消费观念转变,以及Z世代等新兴消费群体成为市场主力,“为自己花钱”“为情绪买单”的消费逻辑持续强化,推动“悦己经济”从小众赛道成长为万亿级市场。

笔者认为,“悦己经济”不仅重塑了消费市场结构,更通过激活多元需求、推动供给创新,为经济增长提供新动能。

一是重塑消费市场结构,从“必需”向“悦己”倾斜。

在传统消费中,食品、服装等生存型消费占主导,而如今,宠物用品、潮玩手办、高端个护等情感型消费占比持续攀升。泡泡玛特近日发布的公告显示,预计上半年收入较去年同期增长不低于200%;预计溢利(不包括未完成统计的金融工具的公允价值变动损益)较去年同期增长不低于350%。这也印证了消费结构的深层变化——消费者不再只简单关注商品的实用功能,还看重其带来的精神满足和情感共鸣。

二是激活多元需求,消费边界不断拓宽。

“悦己经济”并非年轻人专属,不同年龄层和不同消费群体都在追求更高的产品品质、更愉悦的消费体验:年轻人对兴趣买单,热衷于潮玩、汉服等亚文化消费;中年人通过健身、康养消费缓解生活压力;老年人也开始追求旅游、摄影等精神层面的享受。分场景来看,从居家场景的香薰、智能按摩设备,到户外场景的露营装备、运动器材,再到社交场景的小众珠宝、定制礼品,“悦己”需求渗透到生活的方方面面,形成了多点开花的消费格局。

三是推动供给创新,倒逼产业升级与服务优化。

为满足消费者的个性化需求,企业不断创新产品与服务:美妆品牌推出“定制色号”,宠物行业提供“行为训练”等细分服务,文旅企业开发“小众目的地深度游”等产品。这种“需求牵引供给”的模式,不仅推动了传统产业的高端化、精细化转型,还催生了潮玩设计师、宠物沟通师等新兴职业,形成了“消费升级—产业创新—就业扩大”的良性循环。

当然,“悦己经济”在发展过程中也面临一些挑战,例如,部分领域存在“价格虚高”等现象,产品性价比与情感价值不匹配;小众品类的质量监管仍有盲区,消费者权益成本较高。

笔者认为,接下来,随着市场监管的完善、企业供给能力的提升,以及消费者理性消费意识的增强,“悦己经济”将朝着更加健康、可持续的方向发展,其所蕴含的个性化、情感化消费潜力,也将持续为消费升级注入新动能。

「悦己经济」为消费升级注入新动能

■ 李静

私募基金入主上市公司 如何从财务投资走向产业运营

■ 张敏

近日,上海生物医药并购私募基金合伙企业(有限合伙)拟通过持股公司获得疫苗上市公司康华生物控股权的消息,再次吸引了市场目光。今年以来,A股市场已披露多单私募基金谋求上市公司控股权的案例。案例数量增长的背后,私募基金角色愈发拉开序幕。

过去,私募基金通过战略布局具备高成长潜力的未上市企业,以少量股权介入并持续赋能,伴随企业一路成长至上市,由此实现资本增值退出。可以说,他们是企业成长路上的重要伙伴,但更多扮演的是坐在“副驾驶”的角色。

当前,行业生态正加速重塑,私募基金通过并购重组等资本运作手段,从传统的财务投资者角色向产业整合主导者转变。在此过程中,私募基金坐在“主驾驶”位置上,以上市公司为

平台,将具有协同效果的产业资产整合到一起,并通过持续赋能,提升上市公司整体价值。

私募基金入主上市公司,握住方向盘,意味着承担起产业运营的核心责任。笔者认为,这一角色转换并非易事,面临着两大关键挑战。

一是财务背景团队能否驾驭复杂的产业运营、技术整合与供应链管理?

这要求私募基金构建“产业洞察—资源整合—价值创造”的闭环能力。一方面,私募基金要时刻保持对行业的深刻洞察,包括技术瓶颈、产业趋势和市场机会。另一方面,私募基金需要打造具有产业运营思维的管理团队,充分调动金融资源、产业资源赋能企业发展。例如,在上述康华生物案例中,上海生物医药并购私募基金合伙企业(有限合伙)可利用资金优势,聚

集产业资源,支持康华生物整合上海、成都两地资源,赋能“研发—临床—商业化”全链条发展。二是产业整合运营需要一定周期,私募基金如何平衡好长期产业投入与中期财务回报?

笔者认为,创新期限结构与退出机制是关键。事实上,部分私募基金已在期限结构设计方面进行了优化,如通过“初始投资期+弹性退出期+超长周期治理”的三层架构,既保障产业整合所需时间,又为中期财务回报预留调整空间。

同时,私募基金可联合S基金(私募股权二级市场基金)实现分阶段退出。当前,多地设立了S基金,通过从其他投资者手中受让所持基金份额或收购企业股权等方式,缓解私募基金“退出难”的困境。私募基金可在产业整合的

不同阶段,通过向S基金转让部分权益,实现阶段性退出和资金回流,形成“投资—整合—部分退出—再投入”的良性循环,同时吸引更多长期“耐心资本”聚焦生物医药等重点领域。

此外,今年5月16日,证监会发布修改后的《上市公司重大资产重组管理办法》,提出对私募基金投资期限与重组取得股份的锁定期实施“反向挂钩”。这一举措显著降低了私募基金主导产业并购的时间成本和流动性风险,为“产业型私募”深度参与上市公司整合打开了更广阔的政策空间。

笔者认为,未来,私募基金将不再仅仅是敏锐的“价值发现者”,而将成为真正的“价值创造者”与“产业运营者”。当资本真正扎根产业,其与实体经济的关系将走向长期共生共荣。

《住房租赁条例》传递多重信号

■ 王丽新

日前,《住房租赁条例》(以下简称《条例》)正式发布,将于2025年9月15日起施行。

此次推出的《条例》共7章50条,内容丰富全面,被认为是住房租赁领域的里程碑文件。在笔者看来,结合我国城市化和房地产市场的发展阶段,《条例》传递出的多重信号不容忽视。

信号一,加速构建房地产发展新模式。相比住房销售市场,租赁住房消费体量较小,制度建设相对滞后,时有乱象发生,但住房租赁是提振消费的重要一环。

此次《条例》的发布,一是助力消费规模进一步扩大。住房租赁需求是真实且连续性的消费需求,没有“买涨不买跌”甚至“追涨杀跌”等非理性行为,《条例》进一步规范了市场行为,有利于市场化、专业化租赁企业健康发展,更好满足住房租赁消费需求。二是筑基“租购并举”住房制度,为“租购同权”铺路,既健全我国住房租赁法治保障体系,又进一步为构建房地产发展新模式按下加速键。

信号二,剑指存量时代,加力盘活存量市场。住房租赁市场蓬勃发展,意味着房地产供求关系发生变化,市场进入存量时代。当前,部分城市、区域出现结构性供大于求现象,因此盘活存量房产意义重大。

此次《条例》的发布,对盘活存量房屋和不动产“动起来”有积极意义。一是鼓励居民家庭将自有房源用于租赁,同时将“二房东”行为纳入监管,助力租赁市场规范发展;二是支持企业盘活改造老旧厂房、商业办公用房,自持商品住房等用于租赁,多渠道增加租赁住房供给。

培育多元市场主体,既加快了存量盘活,也与租赁业务探索有较好结合。未来,能够整合政策资源、优化融资结构、提升运营效率的企业,或将成为市场主导者。同时,这一举措不仅为实现“租购并举”目标提供制度支撑,也有助于拓宽REITs产品的资产来源,推动形成“市场化+政策性”双轮驱动的住房供给体系。

信号三,重拳整治住房租赁乱象,护航租赁市场健康发展。整治“群租房”“黑中介”等市场乱象,监督管理不可或缺,方向是对租赁住房全生命周期进行闭环式治理。为此,《条例》构建了系统性监管框架。

一方面,明确禁止厨房、卫生间、阳台等非居住空间单独出租,并首次要求人均居住面积符合市级政府量化标准,同时要求承租人不不得违规改造房屋结构,从源头整治“群租房”乱象;另一方面,强化租住双方权益保障,严格约束

出租人擅自进入房间、暴力驱赶租客等行为。此外,针对租赁企业及中介机构在房源信息发布、费用收取上的不规范行为,《条例》大幅提高了违法成本,设立“资金监管账户”,对虚假房源发布者最高处以10万元罚款。

这些举措将对租赁市场带来诸多正向影响,比如有利于清理租赁市场中的“灰色供给房”,强化经纪机构责任边界、为金融机构介入

租赁市场提供信任基础和监管接口,推动行业从“二房东”式松散管理向“机构化、平台化”转型、重塑“数据驱动”的租赁治理新格局等。

总体而言,《条例》的正式发布,为推动“租购并举”住房体系、吸引资本规范参与、保障租户合法权益奠定坚实基础,标志着住房租赁市场正式迈入制度化、法治化发展轨道,进入高质量发展新阶段。

中国汽车「出海」不再是选择题而是必答题

■ 刘钊

近年来,我国汽车产业加速“出海”。据中国汽车工业协会发布的最新数据,今年上半年,我国汽车出口308.3万辆,同比增长10.4%,汽车产业活力持续释放。

对于中国车企而言,“出海”有着至关重要的战略意义。当前,国内汽车市场容量逐渐饱和,海外市场为车企开辟了全新的增长空间与发展机遇,助力企业实现规模扩张,推动销量与营收的持续增长。

“出海”不再是选择题,而是必答题。我国汽车产业正从“产品输出”向“价值创造”转型。笔者认为,中国汽车产业唯有以“种田者”的耐心深耕本地生态土壤,以“织网者”的智慧联结全球资源要素,方能在全球汽车竞争中占据主导地位。

一是从“整车出口”转向“属地化扎根”。在外部环境日趋复杂的当下,传统的“整车出口”模式易遭遇瓶颈,这迫使中国车企寻求更深层次的生存策略——供应链的本土化重构刻不容缓。

真正的全球化运营必须完成研发、采购、生产、营销的深度本土化闭环,这需要长期投入。已经有车企积极行动,例如,长安汽车在泰国落地生根,组建超千人的本土化团队。根据当地市场需求、法规标准、基础设施条件等,量身定制或改造产品功能、服务模式。

二是从“单打独斗”走向“生态共建”。中国汽车出口的未来,在于能否构建一个覆盖上下游、辐射多领域的全球化服务生态,实现从“卖产品”到“赋能产业”的价值升维。这就要求各方整合整车制造、核心三电、基础设施、技术标准等全方位要素,形成强大的系统性输出能力。同时,中国车企也可与当地产业链伙伴结成深度联盟,输出数字化解决方案、开放技术平台等,在全球汽车价值链重构中扮演“赋能者”的角色。

此外,中国车企在海外需形成“一荣俱荣、一损俱损”的行业自觉,建立有效协同机制,在合规标准、数据安全、专利保护等关键领域形成共识。

三是从“销售终端”拓展至“全生命周期运营”。新能源汽车的崛起,彻底改变了汽车产业的盈利模式和价值链条,后市场服务正逐渐成为行业竞争的关键战场。

挖掘后市场这片“蓝海”的价值,将成为中国汽车在海外建立口碑、实现可持续盈利的重要途径。这就要求车企摒弃短期销售思维,将服务贯穿于用户购车、用车、充电、维保、二手车流通乃至最终回收的每一个环节。

从供应链属地化扎根,到全产业链协同赋能,再到全生命周期运营,中国汽车产业唯有具备“种田者”和“织网者”思维,才能扬帆全球市场。

