



年内超三成央企控股上市公司参与并购交易

■本报记者 杜雨萌

11月26日,云南铝业股份有限公司发布公告称,公司拟收购云南冶金集团股份有限公司持有的云南云铝涌鑫铝业有限公28.7425%股权、云南云铝涌鑫铝业有限公27.3137%股权及云南云铝泓鑫铝业有限公司30%股权。此前一天,中航直升机股份有限公司发布公告称,公司全资子公司哈尔滨飞机工业集团有限责任公拟吸收合并另一全资子公司哈尔滨飞机航空工业有限责任公司。

《证券日报》记者据同花顺iFinD统计,以首次公告日作为统计依据并剔除交易失败案例,仅11月份以来,A股市场就有18家央企控股上市公司参与并购交易。拉长时间维度来看,今年以来截至11月26日,A股市场有151家央企控

股上市公司参与并购交易,占全部央企控股上市公司数量的超三成。

在科技部中国科学技术发展战略研究院研究员周代数看来,今年以来,央企控股上市公司并购重组呈现出明显的结构性转变,不仅大型并购案例更多,重组内容也更加聚焦公司主业以及产业协同效应。

从行业分布来看,多起并购重组涉及航空装备、能源及重型设备、半导体、新能源发电等战略性新兴产业领域。

知本咨询国企投资与运营研究院院长杨子皎认为,唯有整合才能实现资源的优化配置,降低全产业链成本,提升整体竞争力。

加大调整优化力度、实现布局结构的与时俱进,既是中央企业加快动能转换、培育发展新质生产力的迫切需要,也是充分发挥战略支

撑作用、更好助力现代化产业体系建设的重大举措。

在此背景下,国务院国资委于近日明确提出,下一步,国资委要增强战略性新兴产业整合能力。要多用、善用资本市场。各央企集团培育的战略性新兴产业业务中,属于非主业、但具备成长潜力的,可探索注入其他主业央企集团所属上市平台,实现央企间互利共赢。

“与以往相比,当前国资央企战略性新兴产业整合的目的发生了显著变化,即从过去注重解决重复建设、资源分散和同质化竞争等历史遗留问题,到如今更加注重推动国有资本向优势企业集中、提升科技创新能力、培育新质生产力。”阳光时代律师事务所合伙人、国企混改中心负责人朱昌明在接受《证券日报》记者采访时表示,国务院国资委的上述

表态,实质上是重构了央企战略性新兴产业的培育、流动与价值实现机制,这既解决了非主业企业培育战略性新兴产业的动力问题,同时为主业企业快速切入新领域提供了通道,可以有效解决战略性新兴产业发展的碎片化、分散化问题。

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,通过将分散培育的战略性新兴产业集中注入主业央企上市公司,既可以优化央企战略性新兴产业布局,加快打造龙头企业,也可以促进央企资产证券化,助力资本市场高质量发展。这一改革举措,也顺应了央企市值管理的需求。从这一角度看,今后一段时间,央企控股上市公司将持续推进借力资本市场的并购重组,并以此为抓手加快推进资产证券化,做好市值管理。



探寻产业发展“新引擎”

电商和短剧擦出别样火花

■本报记者 李豪悦 梁傲男

“前一秒还在为主角心动不已,下一秒就忍不住点开了同款项链的购买链接。”在上海工作的林悦向《证券日报》记者描述她的剧情式购物体验。这种融合情感共鸣与即时消费的新消费模式,如今正席卷电商平台。

在刚刚过去的“双11”,不少消费者经历了与林悦相似的冲动瞬间。正因如此,短剧已超越观看本身,作为一种高效的内容形态,在电商生态中扮演起品牌建设与销售转化的双重角色。

纷纷布局

“电商+短剧”模式正流行。比如,红果短剧在“双11”期间内测“搜同款”功能,将流量引向抖音电商;淘宝在App内视频板块开设了“短剧”频道;美团团购也与快手合作推出短剧。

京东与快手星芒短剧在“双11”期间推出7部短剧,通过快手平台的“边追剧边下单”功能,为用户打造了从内容到消费的极短路径。用户在观剧过程中,可通过挂载组件、搜索引导、互动跳转等方式,直接进入京东专属活动页面领取优惠、完成下单,一场短剧带货行为就这样完成了。

电商平台为何纷纷布局短剧带货?“当前,电商普遍面临流量红利消退、用户增长乏力、获客成本持续攀升等挑战。短剧凭借高代入感的剧情,自然植入商品信息,能有效激发用户购买欲望,为行业提供破局新思路。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛说。

创新探索的背后,是电商市场的降温。今年“双11”促销周期虽长,但作为“双11”重要销售端的头部带货主播们却声势减弱,多家平台未像往年一样公布总交易额。在此背景下,电商平台急需新的内容形式,为消费者注入活力。

短剧市场用户的高黏性和高增长,给电商平台带来新机遇。《中国微短剧行业发展白皮书(2025)》显示,今年前8个月,微短剧独立应用的人均单日使用时长已达120.5分钟,较今年1月份增长25.9%。另据《中国互联网发展报告2025》,我国微短剧用户规模达6.62亿,市场规模突破500亿元,已超越电影票房成为内容消费领域的新兴赛道。

受访专家表示,电商切入短剧赛道,能有效破解电商大促期的核心痛点,规避高价同质化硬广,强化内容流量爆发力、提升信息流投放效率,并精准引导用户直达消费场景,从而

电商切入短剧赛道,能有效破解电商大促期的核心痛点

规避高价同质化硬广,强化内容流量爆发力、提升信息流投放效率并精准引导用户直达消费场景,从而为平台开拓新用户增量推动短剧内容升级与服务深化



魏健骐/制图

为平台开拓新用户增量,推动短剧内容升级与服务深化。这是一种能让短剧制作方、合作平台和消费者实现多方共赢的创新模式。

双向选择

“目前,电商与短剧的结合主要体现在四方面。”京东相关负责人介绍,一是通过剧情冠名与番外彩蛋进行软性植入;二是在剧中设置产品贴片实现“边看边买”,点击即可跳转App;三是对视频内容进行二次剪辑以扩大传播;四是通过演员直播,将剧集流量有效转化至京东站内。

上海听花岛文化传媒有限公司相关负责人介绍,公司在很多都市剧定装环节,会花费相当长时间研究妆造搭配。记者从工作人员提供的短剧定妆照来看,演员的服装、包装、潮玩挂饰等均经过精心设计,其中不乏爆款商品。

应当说,“电商+短剧”的结合是双向选择。短剧行业同样需要在当前的盈利模式上寻找新的突破。有业内人士表示,免费模式成为主流后,短剧行业的投资回报率不断降低,除了头部短剧公司能实现一定盈利,大多数短剧公司仍徘徊在生存线附近。

DataEye研究院研究总监刘尊表示,短剧平台主要依靠广告变现,原有盈利模式单一,而电商的融入为其开辟了全新增长点。同

时,短剧强剧情、高沉浸的特点与“边看边买”功能结合后,能有效延长用户在平台停留的时间。头部短剧平台也能依托电商资源,降低运营压力。例如,红果短剧可直接共用抖音的供应链、支付体系和商品库,无需自己搭建电商架构。

网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾认为,短剧与电商的融合,有望实现“1+1>2”的协同效应。用户在沉浸式剧情中因情感共鸣产生消费冲动,决策路径被大幅缩短。短剧不再是简单的流量工具,而是通过“内容—流量—商业”的闭环,让品牌传播与消费转化深度融合。

仍存挑战

目前来看,短剧带货仍处于刚起步的初级阶段,在题材适配、内容融合等方面面临挑战。

例如,当前涉足带货的短剧更多聚焦以女性观众为主的都市剧题材,而都市剧内容同质化严重,“霸总”“重生”等套路化剧情扎堆,易引发用户审美疲劳。此外,很多广告与剧情脱节,比如,在校园短剧中强行推广越野车,还有在的剧情中硬插商品链接,破坏观看体验。

这些现象表明,短剧题材亟待拓宽。随着精品化概念在短剧行业的深入,拍摄题材正走向多元化。《广电总局2025年10月全国重

点微短剧规划备案公示情况》显示,10月份通过备案的重点微短剧覆盖都市、传奇、科幻、农村、司法等15种题材。相较之下,都市剧的备案数量已出现下滑。

业内专家认为,“电商+短剧”若想实现全品类覆盖,需深入了解不同题材特性,以更自然的方式融入,才能触达更多受众。

此外,并非所有用户都认可“电商+短剧”的模式。在社交平台上,部分用户对剧情式购物的批评声不绝于耳。电商行业分析师、海豚社创始人李成东表示,强行插入销售行为不仅容易打断观看体验,也与剧情场景难以融合,目前这种跨界联动在用户体验与转化效率上仍显生硬,其价值仍有待进一步验证。

另一个挑战在于行业分成机制。短剧行业是一个平台占据绝对话语权的行业。而“电商+短剧”的合作当前也更多集中在电商平台和短剧平台之间。未来,若短剧能够实现高效转化,平台是否愿意让渡更多收益?这一问题需要双方进一步磨合。

“进一步扩大短剧带货,形成正向循环,需要行业有更加透明的数据呈现和分成规则。”刘尊认为,未来短剧中可能出现新的服务商,通过更专业的服务,让“电商+短剧”这种新生态更加完善。比如,内容电商策划公司和数据服务商将应运而生,可以专门对接制作方和商家,设计商品植入节点,规划带货链路等。

增值税发票小数据折射经济转型大趋势

■ 朱宝琛

国家税务总局最新增值税发票数据显示,10月份,我国新质生产力持续培育壮大,高端制造、创新产业、数实融合三大领域均呈现稳健增长态势。具体来看,高技术产业销售收入同比增长13.6%,延续两位数较快增长。其中,高技术服务业销售收入同比增长16.1%;高技术制造业销售收入同比增长10.1%,特别是随着“人工智能+”行动加快落地,集成电路、工业机器人、无人机制造销售收入同比分别增长

32.5%、41.7%和38.4%。

此前,国家统计局发布的数据也显示,10月份,装备制造业增加值同比增长8.0%,高技术制造业增加值增长7.2%,分别快于全部规模以上工业增加值3.1个百分点和2.3个百分点。

一组组亮眼的数据,传递出新兴产业快速发展的积极信号,充分展现出我国产业结构升级与经济发展方式转型成效。

数据背后,是积极有为的宏观政策落地增效;财政政策更加积极、接续发力;适度宽松的货币政策,为经济回升向好和金融市场稳定运

行创造适宜的货币金融环境……

从更长远来看,助力经济高质量发展的诸多政策和举措正在持续发酵和发力之中。比如,今年8月份,国务院印发《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》,明确到2027年、2030年和2035年我国人工智能发展目标。这充分显示了国家对于人工智能赋能千行百业的决心,为加快发展智能经济、形成经济发展新动能提供了重要指引,为各行各业新应用新场景打开无限可能。

新动能强力支撑起我国经济发展的强大韧性和活力。未来,持续推动创新的“势能”向

经济的“动能”转化,仍需要多方发力,让创新的“根”扎得更深。比如,相关市场主体要持续加大研发投入,在尊重产业发展规律的同时加快自主研发进程,增强自主创新能力,解决关键技术问题;要推动产业发展从“单点突破”转向“全产业链协同创新”,将关键技术“点”上的突破,串联成产业发展“线”上的优势。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》提出,全面增强自主创新能力。蓝图已绘就,奋进正当时。下一步,各方要持续激发创新活力、强化创新驱动,促进经济质的有效提升和量的合理增长。



今日视点

中国主权债券何以全球“圈粉”

A3版

多家龙头企业逐鹿“人车家”生态新赛道

B2版

本版主编:陈炜 责编:白杨 制作:李波
本期校对:包兴安 曹原赫 美编:崔建岐 魏健骐