

多家上市国企发布重要股东增持计划

■本报记者 郭之宸

10月26日晚间,国家电投集团产融控股股份有限公司(以下简称“电投产融”)发布公告,公司实际控制人国家电力投资集团有限公司(以下简称“国家电投集团”)拟直接或通过其全资子公司国家电投集团创新投资有限公司,增持公司股份,增持金额不低于人民币2亿元、不超过人民币3亿元。此次增持计划不设置固定价格区间,资金来源为自有资金。

10月以来,一批央企控股、地方国企控股上市公司相继披露控股股东、实际控制人的大额增持计划,以真金白银表达对上市公司长期投资价值的认可。同花顺数据显示,10月以来,已有25家公司重要股东披露增持计划,其中,5家公司重要股东为央企国企。

从公告来看,此次国家电投集团出手增持电投产融,是基于对上

市公司未来发展前景和长期投资价值的高度认可,目的是进一步支持公司持续、健康、稳定发展,提升投资者信心。体现出央企对旗下上市平台的支持,并向市场传递长期看好的积极信号。

在地方国资层面,控股股东、实际控制人增持同样密集。10月26日,湖北兴发化工集团股份有限公司发布公告,公司控股股东宜昌兴发集团有限责任公司全资子公司宜昌兴发投资有限公司,拟自公告披露之日起3个月内,以自有资金通过集中竞价方式增持公司股份,增持金额不低于1亿元、不超过1.2亿元,且不设价格区间。10月12日晚间,华工科技产业股份有限公司发布公告,公司间接控股股东武汉国有资产投资运营集团有限公司当日通过集中竞价增持约2000万元,并计划自10月13日起6个月内继续增持,累计增持金额不低于5000万元、不超过1亿元。

除新披露的增持计划外,一批国有上市公司控股股东、实际控制人的增持计划也在10月持续推进落地。中国建筑股份有限公司于10月16日披露,控股股东中建集团自增持计划披露以来累计增持约7999万元,增持计划尚在实施中;京东方科技集团股份有限公司于10月15日披露,控股股东、实际控制人北京电子控股有限责任公司增持计划已实施完毕,累计增持金额约10亿元;东吴证券股份有限公司于10月22日披露,公司控股股东苏州国际发展集团有限公司累计增持超1亿元,达到增持计划下限。

中国商业经济学会副会长宋向清对《证券日报》记者表示,在国资委将市值管理纳入考核的背景下,国有股东增持体现了国有资本作为“压舱石”的定位。一方面,当前不少央企、地方国资上市公司的估值已经明显低于其内在价值,此时控股股东通过真金白银的增持,

有助于稳定资产价格;另一方面,国有股东增持有利于引导市场资金重新重视国资龙头、高端装备、能源、科技创新等板块,将维护资本市场稳定、推动国企价值重估与服务新质生产力结合起来,向投资者传递“国有资本愿意与中小投资者共担风险、共享长期收益”的稳定预期。

公司扎实的业绩基本面是重要股东出手增持的重要基础。比如,根据电投产融于10月26日发布的三季报,前三季度,该公司归母净利润为26.7亿元,同比增长1.24%。其中,第三季度,该公司归母净利润为9.03亿元,同比增长36.15%。

与此同时,重要股东积极增持也离不开政策层面的支持。2024年11月,证监会发布的《上市公司监管指引第10号——市值管理》提出,控股股东、实际控制人可以通过依法依规实施股份增持计划、自愿延长股份锁定期、自愿终止减持计划或者承诺不减持股份等方式,

提振市场信心。2024年12月,国务院国资委印发《关于改进和加强中央企业控股上市公司市值管理工作的若干意见》,明确将市值管理纳入中央企业负责人经营业绩考核。而央行创设的股票回购增持再贷款工具,进一步减轻股东增持的资金压力。

今年10月19日,中国证监会主席吴清在金融街论坛年会上明确表示,鼓励有条件的上市公司加大回购增持等力度,更好回报投资者。

苏商银行特约研究员武泽伟对《证券日报》记者表示,三季报业绩的亮眼表现与政策工具的持续加持,进一步夯实了大股东增持的价值基础。本轮重要股东集中披露增持计划,反映出大股东、实控人对自身企业基本面对中长期成长前景的认可。未来,增持行为会朝着常态化方向演进,增持资金渠道会进一步拓宽,长期市值管理的属性持续增强。

“长钱长投”市场生态建设持续推进

三季度中长期资金结构性加仓

■本报记者 田 鹏 张梦逸

三季报披露收官在即。A股上市公司前十大流通股股东名单陆续揭晓,全国社会保障基金(以下简称“社保基金”)、基本养老保险基金、企业年金、公募基金等中长期资金的调仓轨迹渐次清晰。

万得数据显示(全文数据来源),截至10月27日记者发稿,A股三季报披露率约41.76%。从现有三季报数据来看,中长期资金结构性加仓特征突出:社保基金新进与增持标的数量超过减持标的;基本养老保险基金逆势布局电子板块;处于长周期考核整改过渡期的企业年金,则保持极低换手率、持仓整体趋于稳定;公募基金共现身1590只个股的前十大流通股股东名单,其中增持141只,新进22只。

更值得关注的是,当前,受益于政策端改革持续推进,长钱入市渠道正加速突破二级市场单一交易模式,延伸至定增、战略配售、公募REITs(不动产投资信托基金)、养老金产品等多元化路径。接受《证券日报》记者采访的专家表示,随着长周期考核机制持续健全,中长期资金入市渠道将进一步拓宽,耐心资本有望更好发挥稳定市场、服务实体经济和新质生产力发展的作用。

加仓折射中长期价值判断

前十大流通股股东名单,是观察长钱行为最直接的一扇窗。

先看社保基金。数据显示,社保基金现身221家公司的前十大流通股股东名单,合计持股约33.37亿股、期末持仓市值约709.44亿元,其中新进54只、增持70只、减持51只、持股不变46只。

行业与个股层面,社保基金的调仓主线清晰:增持集中于紫金矿业集团股份有限公司、山金国际黄金股份有限公司等资源股。此外,社保基金在制造业的集中度达75.1%,非银、房地产则明显缺席。由此可见,社保基金调仓呈现“从高位白马向资源与调整充分的制造切换”的结构性特征。

基本养老保险基金的信号在于“规模快增、结构迁移”。在可见样本中,新进34只合计市值约47.7亿元,明显向香农芯创科技股份有限公司、协创数据

技术股份有限公司等半导体标的倾斜。

企业年金方面,企业年金共现身21只个股的前十大流通股股东名单,其中增持5只,新进7只,集中在有色金属等行业。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,社保基金增持资源股、硬科技股,减持部分高位白马股,体现的是“防御底仓+成长仓”的结构性调整;企业年金换手率低,主要反映长周期考核整改过渡期的行为约束。

“从已披露三季报样本观察,社保基金、企业年金等长钱调仓分化,本质上是不同长期资金负债属性、风险偏好、考核规则差异带来的正常结构性选择。”川财证券首席经济学家陈雳对《证券日报》记者分析称,当前长钱已经兼顾高股息资产与新质生产力赛道,追求收益与风险平衡。

入市渠道向多元延伸

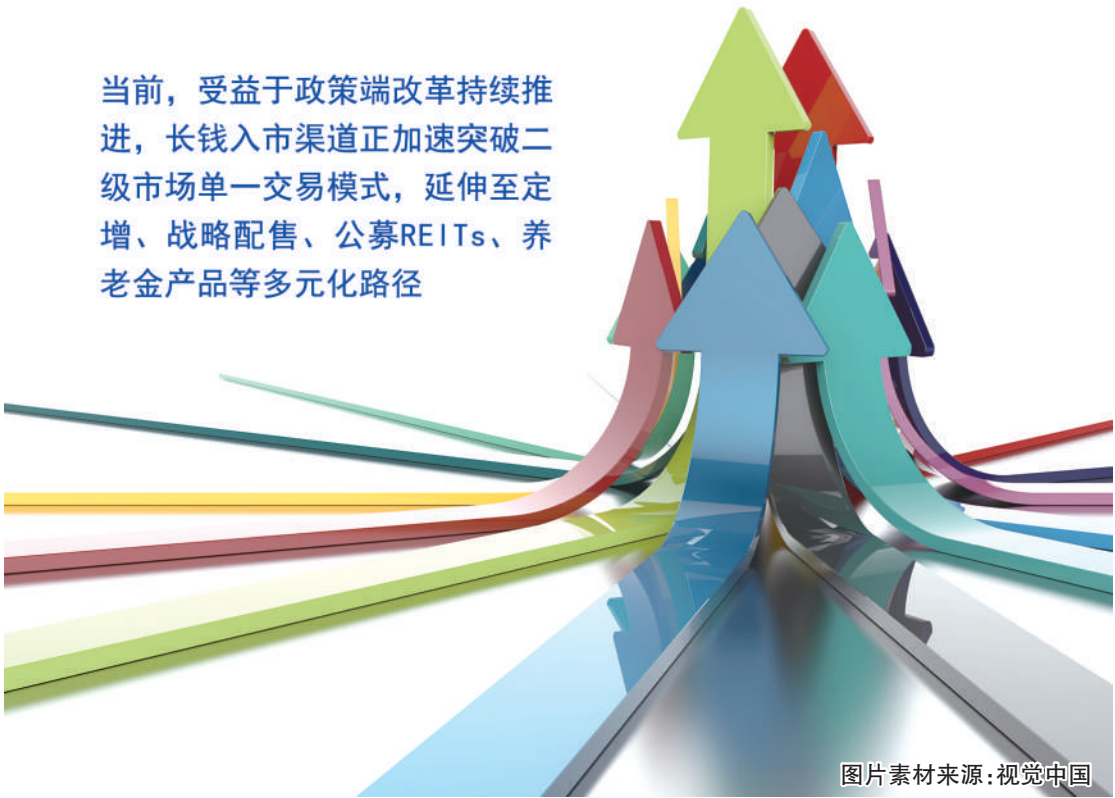
近年来,顶层政策持续打通堵点,一方面,拉长考核周期稳住投资行为;另一方面,放开投资品类,推动中长期资产配置渠道,从单一的股票二级市场交易拓展至定增、战略配售、公募REITs,以及借助养老金产品开展跨资产配置等多元化路径。

2024年9月印发的《关于推动中长期资金入市的指导意见》大力引导中长期资金入市,打通社保、保险、理财等资金入市堵点,努力提振资本市场。

2025年1月印发的《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》重点引导商业保险资金、全国社会保障基金、基本养老保险基金、企(职)业年金基金、公募基金等中长期资金进一步加大入市力度。

随后,多部门发力优化体制机制,健全长周期考核机制,为“长钱长投”打造更好环境。2025年5月发布的《推动公募基金高质量发展行动方案》明确对基金投资收益全面实施长周期考核机制,其中三年以上中长期收益考核权重不低于80%;同年7月发布的《关于引导保险资金长期稳健投资 进一步加强国有商业保险公司长周期考核的通知》将相应指标考核方式调整为“当年度指标+3年周期指标+5年周期指标”相结合的形式。

当前,受益于政策端改革持续推进,长钱入市渠道正加速突破二级市场单一交易模式,延伸至定增、战略配售、公募REITs、养老金产品等多元化路径



图片素材来源:视觉中国

此外,监管部门还进一步优化配套准入规则。今年4月,证监会发布《关于修改〈《上市公司证券发行注册管理办法》第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号〉的决定》,扩大战略投资者类型。明确全国社保基金、基本养老保险基金、企业(职业)年金基金、商业保险资金(保险公司运用保险资金自行投资或者委托关联保险资产管理机构以及作为单一投资人通过关联保险资产管理机构发行的股权投资计划投资)、公募基金、银行理财等机构投资者可以作为战略投资者,以耐心资本作为战略性资源对上市公司战略投资。

入市渠道本身也在不断多元化,战略配售、定向增发、REITs、养老金产品等多元路径正在并进。例如,战略配售层面,在2026年长鑫科技集团股份有限公司IPO(首次公开募股)中,社保基金、基本养老保险基金旗下多个产品组合参与战略配售;上海燧原科技股份有限公司IPO配售名单里,社保基金、基本养老保险基金组合同步获配,成为硬科技赛道中长期资本代表性案例。

田利辉表示,投资渠道从二级市场单向交易,拓展到战略配售、定增、公募REITs等多元品类,能够让长期资金匹配不同久期的资产,既可以在一级市场陪伴科创企业成长,也能借助基础设施REITs获取稳定现金流,真正实现资金期限与资产久期精准匹配。

持续培育良好市场生态

渠道拓宽不是孤立动作。要让长钱真正“愿意投、长期投”,还需考核、信息披露、分红回购、风险对冲等配套机制同向发力,共同构建适配长期资金的资本市场生态。

在近日举行的2026金融街论坛年会上,中国证监会主席吴清表示,推动进一步健全适配长期投资的长周期考核机制,扩大中长期资金来源、渠道和入市方式,持续深化公募基金改革,壮大市场稳定力量。

这一定调也为后续配套制度建设指明方向。在陈雳看来,长周期考核机制落地、入市渠道持续拓宽,为培育“愿意投、长期投”的耐心资本生态筑牢基础。但渠道扩容只是第一步,想要持续留住长线资金,还需要制度体系协同托底。

而制度建设的核心抓手,在于理顺资金、资产与考核之间的匹配关系。在田利辉看来,发挥好长线资金的稳定作用,关键是实现考核周期、资金期限与资产久期三者匹配,依托REITs、交易型开放式指数基金(ETF)、战略配售等多元化投资工具,搭建起“进得来、留得住、投得长”的完整制度闭环。

“后续可持续细化长周期考核配套细则,进一步强化短期收益排名权重,完善跨周期业绩评价体系,化解机构‘长投短考’的现实顾虑,适配养老金、年金等资金本身的久期特征。”陈雳建议,还需统一定增、战略配售、REITs等不同投资品类的信息披露标准,健全跨渠道配套规则与全链路监测预警机制,精准跟踪长线资金运行动态;持续丰富风险对冲工具供给、完善衍生品体系,为长线资金对冲阶段性回撤提供工具支撑,减少长期持仓的后顾之忧。

渠道是吸引长钱入市的入口,机制是留住长钱长投的根基。伴随长周期考核从制度文件落地为实操准则、多元投资渠道持续畅通,叠加分红回购、信息披露等基础制度不断完善,中长期资金布局A股的增量空间有望持续打开。

独具慧眼

“电力超市”带来三重变化

■ 杜雨萌

10月24日,南方区域电力市场转入正式运行。广东、广西、云南、海南五省区的发电企业、售电公司、电力用户和新型储能、虚拟电厂等各类经营主体被装进同一个“电力超市”,煤电、水电、核电、风电、光伏、气电等全部电源类型在同一套规则下竞价,统一形成价格。

作为我国首个区域电力市场,南方区域电力市场的正式运行,不仅打破省间壁垒,实现了电力在区域范围内的自由流动和优化配置,更推动电力资源配置从以往的以计划安排为主,转向以市场信号引导为主。

为什么需要这样一个“电力超市”?根源在于电力的特殊性,其无法大规模存储,且供需必须实现瞬时平衡,市场化建设难度极大。

在区域电力市场建成之前,省与省之间的电力互济长期依赖“一线一议”“一事一议”的政府间协议和应急调度,频次少、规模小、灵活性差。这套模式在以煤电为主体、用电负荷相对平稳的时期尚能稳定运转,但随着新型电力系统建设加快推进,高比例新能源接入带来的电力供应随机性、波动性、间歇性问题日益凸显,叠加用电负荷波动加剧,传统省间电力交易模式的短板日益显现。

因此,在全国统一电力市场体系建设进程中,打通省间壁垒全是一道绕不开的现实课题。省间壁垒不破,电力互补就只能停留在纸面上,清结电力跨区域流动就难成常态。而南方区域电力市场转入正式运行,正是对这道必答题的生动作答。从实际运行看,其带来的改变体现在三个方面。

其一,市场竞争环境之变。五个省区的各类经营主体在同一套规则下竞价、统一形成价格。对发电企业和售电公司而言,报价策略、用电负荷预测与成本控制能力成为比拼的关键。

其二,资源配置方式之变。南方区域电力市场每15分钟刷新节点电价,价格随供需实时波动,电价高低直接反映通道紧张程度。这意味着,西部“送不出”与东部“进不来”的错配问题有望加快缓解,电力资源将在更大范围内流动。

其三,绿色价值实现之变。南方区域电力市场打通了绿电、绿证的交易渠道,企业购买绿证不再局限于本地,而是可以在更大范围内比价选购,以更便宜的价格满足绿色用能需求。

南方区域电力市场的“转正”,不是改革的终点,而是全国统一电力市场体系建设持续探索的新起点。这份先行探索积累的经验,必将为后续更大范围的电力要素流动提供参照。

低轨卫星互联网建设提速

■本报记者 寇佳丽

10月26日发布的《上海市卫星互联网产业创新发展行动方案(2027—2030年)》提出,“到2030年,核心技术自主可控,科研成果转化超100项;星地网络高效协同,在轨卫星总数超3000颗”。

近期,从中央到地方,增量政策频频提及卫星互联网。10月12日,国家铁路局公开发布的《铁路科技创新“十五五”规划》提出,“探索融合低轨宽带卫星互联网的星地一体化铁路通信网络”。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示,卫星互联网是天地一体化信息网络的关键基础设施,产业链条长、技术密集。当前,在政策、技术的共同驱动下,我国卫星互联网产业正加速从“发射一颗星”的基础设施建设阶段迈向“运营一张网”的价值创造新阶段。

今年以来,我国低轨卫星组网节奏进一步加快。例如,10月10日,我国在海南商业航天发射场使用长征十二号运载火箭,成功将卫星互联网低轨27组卫星发射升空;10月25日,我国在同一发射场使用长征八号甲运载火箭,成功将卫星互联网低轨28组卫星发射升空。

赛迪顾问股份有限公司发布的数据显示,2025年,中国卫星互联网产业规模将达到454.1亿元,卫星制造、地面设备、卫星发射是排名前三的细分领域。中商产业研究院分析师预测,2026年中国卫星互联网产业规模将达到471亿元。

产业规模扩容的动力不只源自政策利好和技术迭代,也来自体制机制建设。3月16日,国家市场监督管理总局官网发布的消息显示,该部门正式批准成立全国卫星互联网系统与服务标准化技术委员会。据中国信息通信研究院7月10日披露,在工业和信息化部信息通信标准化管理部指导下,工业互联网产业联盟卫星通信工作组在北京市正式成立。

“体制机制日益完善,有助于更好地凝聚各方力量,促进资源共享,加快卫星互联网术语、卫星星座在轨运行评估标准等的研制,也有助于加快系统建设、规模化应用落地,从而推动卫星互联网产业规范、健康、可持续发展。”广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示。

与此同时,多元化市场主体不断涌入该赛道,为产业成长壮大注入活力。其中,今年以来,多家上市公司锚定地面设备、整星制造、核心零部件等细分赛道,持续加大研发投入,锁订单、扩产能,以扎实的技术能力和可靠的产品竞争力积极把握卫星互联网产业发展机遇。

首都科技发展有限公司特邀研究员、中关村发展集团资深专家董晓宇告诉《证券日报》记者,目前,从供给端看,卫星互联网领域投融资活跃,企业创新动力较足,卫星密集发射,产业生态正加速迈向体系化;从需求端看,行业应用潜能持续释放,应用场景有效拓展,但大众消费市场仍处于启动期。

今后,如何进一步加快低轨卫星互联网商业化进程,更好地撬动产业经济增量?董晓宇认为,各方应继续协同推进关键核心技术攻关,降低整星制造以及终端产品成本,为应用全面普及打好基础;拓展行业应用,从中挑选可复制、可借鉴的应用方案作为示范标杆,推广之;完善监管标准体系,兼顾效率和安全。

“建议业内企业在行业应用或大众消费市场培育高价值应用场景,优先跑通其商业闭环,借此了解用户真实数据,从而更好地明确技术迭代方向,为促进卫星互联网规模化商业化应用积累经验。”张孝荣说。

(上接A1版)

消费市场扩容提质

消费市场也不乏亮点。

例如,前三季度,河南消费品市场稳步扩容,升级类商品表现向好。前三季度河南社会消费品零售总额21581.62亿元,同

比增长2.5%,高于全国1.4个百分点。部分升级类商品增势较好,限额以上单位可穿戴智能设备、照相器材、智能家用电器和音像器材商品零售额同比分别增长50.0%、33.4%、12.6%。网上商品零售额3358.30亿元,同比增长12.6%。

陕西前三季度新型消费增

势良好,可穿戴设备商品零售额同比增长97.6%,智能手机增长25.8%。限额以上单位通过公共网络实现的零售额同比增长12.0%。

宋向清认为,当前地方增长的重要抓手集中在两条主线上,一是以新质生产力为主,通过产业链升级、关键环节扩产来拉动

工业增长。二是持续深挖内需潜力,重点激活服务消费、县域消费等。整体来看,地方政策呈现出“制造升级+消费扩容”双轮驱动的格局,依靠产业创新培育新供给,再以新供给创造新消费,形成良性循环。

袁帅表示,不少地方既瞄准传统的大宗消费领域,做好场景延伸

与服务配套,又大力拓展服务消费的全新边界,把信息服务、文体休闲、交通出行等和居民生活品质提升紧密相关的领域做深做透,更把县域城乡消费市场作为发力的关键增量。各地通过完善县域商业体系、下沉优质消费资源、丰富消费新场景等,唤醒县域和乡村的巨大消费潜力。