

补齐产业拼图 地方国资掀起“收并购潮”

中经记者 石健 北京报道

随着地方国资不断推进产业化,地方国资开展收并购的案例日渐增多。Wind显示,2025年以来,已有20起地方国资成功实现收并购上市公司。

收并购逻辑

此次收购背后的逻辑反映了地方国资“以大带小”的特征——通过市国资委带动区县一级的国资产业发展。

5月底,罗平锌电公告称,控股股东罗平县锌电公司(以下简称“罗平锌电公司”)拟将22.396%的股份卖给曲靖市发展投资集团(以下简称“曲靖发投”)。

天眼查显示,罗平锌电公司的控股股东为罗平县国有资本投资控股有限公司,最终由罗平县国资委实控。而曲靖发投则由曲靖市国资委实控,这也意味着罗平锌电由罗平县国资委实控转变为曲靖市国资委实控。

根据最新进展,6月21日,罗平锌电发布《关于控股股东协议转让公司股份获得曲靖市人民政府国有资产监督管理委员会批复暨权益变动的进展公告》。公告显示,原则同意罗平锌电以非公开协议转让的方式将持有的罗平锌电股份合计22.396%股份(7242.76万股)股权转让给市发投集团。

对此,记者与罗平锌电取得联系,对于控股股东转让最新进展,对方表示,目前正在走协议,控股股东即将发生变更。

采访中,一些地方国资人士对记者表示,地方国资及城投公司在收并购上市公司过程中,往往会选择50亿元以下“小而精”市值的企业,这样可以确保收并购的资金压力可控。

具体到曲靖发投的这笔收购,虽然罗平锌电市值符合国资收并购要求,不过,近年来,公司的盈利情况并不理想。2022年至2024年及2025年第一季度,罗平锌电归属于上市公司股东的净利润分别为-2.36亿元、-2.09亿元、-0.79亿元、-0.45亿元。截至7月31日收

盘,罗平锌电的市值为23.32亿元。对此,罗平锌电在接受记者采访时表示,未来,新的控股股东也会想办法着力改善公司的经营情况。对于相关计划,后续将会公布。

此外,也有当地相关人士对记者透露,2024年曲靖发投参与了当地锂电产业园建设,接盘锌电公司或为整合云南锌矿资源。另据曲靖发投官网,公司目前有4项业务板块,其中1项为“产业与金融投资”,经营项目包括“授权为市级重点产业、新能源、探矿权、矿产权开发等特许经营权及新能源项目投运后碳交易权承接运营主体”等。

明源不动产研究院方面分析认为,此次收购背后的逻辑反映了地方国资“以大带小”的特征——通过市国资委带动区县一级的国资产业发展。曲靖市国资委通过收购,将罗平锌电纳入市级国资体系,可能注入基建、能源等资源,缓解债务压力。

从政策面看,监管和地方近年来展示出明确的鼓励态度。2024年9月,证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》后,资本市场对于并购重组日渐活跃。而多地也在乘着政策东风,因地制宜制定本地政策,支持鼓励当地国资加快赋能上市公司。例如,2024年7月,浙江台州国资委出台《关于加快台州国资国企高质量发展的意见》,明确提出鼓励国有企业投资入股上市公司、拟上市企业、高新技术企业等,聚焦主业和产业链发展,实现双向赋能。

记者注意到,除了“以小带大”的收并购逻辑外,招商引资也是很多地

出于哪些考虑?

对此,多位地方国资人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,目前,地方国资主导的收并购上市公司,背后逻辑较为多元化,以往收并购多为了扩充报表,现在的目的则是便于拓展优势产业、加大招商引资力度等。

方国资和城投公司的主要目的。

采访中,辽宁一家国资公司相关负责人对记者表示,目前公司也在寻找合适的上市公司进行收并购。不过,对于收并购对象,对方并非限制在辽宁本地。“我们收购的目的在于引入较为优质的上市公司,优化本地招商引资。”

值得注意的是,招商引资已经成为多地的重要工作。2025年6月,河南省政府发布《关于新时期推动招商引资高质量发展的指导意见》,明确提出要强化国有企业招商功能,完善与央企、民营企业、外资企业的对接合作机制,扩大开放协作。鼓励国有企业与市场化招商机构合作,吸引社会资本共同参与招商。

从并购到引入产业

黄山建投方面透露:此次公司自筹资金只有3.2亿元,其他资金来源主要是发挥了基金杠杆作用。

Wind显示,2025年以来,地方国资控制权变更的案例已达20起。对于开启“买买买”模式,主要基于地方政府招商引资、拓展产业等因素的考量。不过,眼下地方国资及城投公司普遍处于“发展中化债”的状态,如何能够提高收并购资金的使用效能,如何能够引入多元化资金,也是地方国资主要考量的问题。

记者注意到,随着转型深化,城投公司普遍将经营思路从以往的土地财政思路向产业思路转变。

2024年7月,光洋股份(002708.SZ)公告称,公司实际控制人扬州富海光洋股权投资基金合伙企业(有限合伙,以下简称“富海光洋基金”)与黄山市建设投资集团有限公司(以下简称“黄山建投”)签署了《股权转让意向协议》,公司实际控制人拟发生变更,转让总价款不高于人民币13亿元。对于引入国资成为实控人,光洋股份表示,此次变更引

入国有背景控制人,有利于增强主营业务竞争力,优化产业结构,提高盈利能力。

此次实控人变更,涉及资金数额并不低。采访中,黄山建投相关负责人对记者表示:“此次公司自筹资金只有3.2亿元,其他资金来源主要是发挥了基金杠杆作用。公司采取‘1+5+8’交易结构,‘1’是扬州富海光洋基金保留1亿份额,‘5’是由东方富海认购5亿元,‘8’是黄山建投出资8亿元,通过‘基金+项目贷’的方式实现国企并购实控上市公司。”

公开资料显示,光洋股份主营业务包括轴承、汽车配件等。而此次实控人变更后,直接推动了地处常州的光洋股份落户黄山。在签署并购协议的同时,安徽黄山高新区管委会与光洋股份还签署了《战略合作框架协议》,共同打造新能源汽车零部件生产基地。

2024年12月,光洋股份公告

称,拟在安徽省黄山高新区内拍摄面积100亩土地使用权,用于建设年产6000万套高端新能源汽车及机器人用精密零部件项目,项目投资总额预计为10亿元。此外,光洋股份被收购后在黄山迅速落地了制造基地,并配套设立了10亿元产业基金。

据黄山建投透露,这一举措带动了20余家本地配套企业的发展,年税收贡献超5亿元。

值得注意的是,在并购之前,光洋股份的市值为42亿元,而截至7月31日收盘,光洋股份市值已达60.71亿元,市值增长40%的同时也让黄山建投实现规模扩增。黄山建投预计,2025年可新增资产30亿元以上。

“此外,并购成功也有利于重大项目落地。一方面,此次投资落地了10亿元的产能项目。另一方面,围绕黄山基地打造光洋产业园,发挥上市公司头部作用,带动了上下游产业链联动,引导黄山市汽车零部件产业集聚。”



线上流量成本居高不下 消费金融加速下沉农村客群

中经记者 郑瑜 北京报道

随着线上渠道获客见顶,流量成本居高不下,消费金融公司正在瞄准线下农村市场。

近期,招联消费金融股份有限公司(以下简称“招联消金”)公布了11家互联网助贷业务合作平台运营机构名单。《中国经营报》记者注意到,除了常见的头部互联网平台,综合助农机构中和农信农业集团有限公司(以下简称“中和农信”)也位列其中。

持牌消费金融机构由于发放信贷的小额、分散特征,与助贷平台的合作通常围绕线上流量、技术能力展开,主要面向城市及线上消费群体。中和农信作为专注服务农村小微客群的综合助农机构,其业务场景主要在农村地区,客户群体、业务模式与其他合作平台有较大差异,因此受到关注。

业内有观点认为,农村客群有差异化服务价值,但农村地区地域广阔、人口分散,金融机构需要投入大量人力、物力进行实地调研、上门服务,普惠性与商业可持续性的平衡难度高,且不良率控制挑战较大。

“在当前流量成本居高不下的背景下,任何尚未饱和的场景都具备显著价值。”有负责消费金融场景人士向记者直言。

补充差异化客群

中和农信旗下提供贷款产品信息与金融信息服务平台“乡助”显示,其合作的金融机构包括但不限于小额贷款公司、银行、消费金融公司、信托公司。

在乡助APP借款环节的《个人信息授权书》中,除了中和农信旗下小贷公司,被授权人还包括中国对外经济贸易信托有限公司、廊坊银行股份有限公司、北京中关村银行股份有限公司、华夏银行股份有

限公司、天津银行股份有限公司、辽宁振兴银行股份有限公司等。

一家持牌消费金融公司内部人士透露,其与中和农信的助贷合作亦在筹备当中。当问及原因时,其表示,在涉农信贷中的头部地位是他们考虑的主要因素。

事实上,农村场景已然成为消费金融公司的差异化方向。有银行系消费金融公司内部人士近期曾对记者表示,公司聚焦省内

乡村用户,与大股东银行进行业务协作,依托省内网点、人员、渠道组建线下专属团队,将消费金融服务嵌入农村的衣、食、住、行、用等生活场景。

近年来,消费金融公司多次披露将加大服务新市民力度,即城市外来务工的常住城市群体。而农村金融业务则将信贷的投向瞄准地理概念的农村和县域市场。

招联消金相关负责人透露,招

联消金与中和农信的合作聚焦于传统金融服务难以覆盖的县域及农村市场。双方合作的目标客群更集中于农业生产链上的个体,服务对象普遍受教育程度不高,对复杂金融产品的理解能力有限,更倾向于简单、直观的服务模式。

“农村客群的金融需求具有明显的季节性、缺乏传统抵押物和标准化征信记录等特点,长期以来难以被传统金融体系充分服

务。中和农信通过庞大的本地线下服务网络,包括超过7200名本地员工和约12.7万名村级合作伙伴,深入农村‘熟人社会’,可以精准触达这类‘信用白户’,与招联消金的线上风控优势形成互补。”该负责人表示。

“双方的差异化互补可以从场景独占性体现出来,中和农信村级网络是互联网大厂无法短期复制的重资产。”该负责人补充道。

政策利好持续释放

2025年,中共中央、国务院印发的《乡村全面振兴规划(2024—2027年)》提出,发展农村数字普惠金融,推进农村信用体系建设。

中国人民银行近日发布的数据显示,从需求端看,我国金融体系支持消费的力度较大,2024年年末全部消费贷款余额58.7万亿元,是2010年年末的7.8倍。

考验风控能力

过去,由于农村金融生态相对城市地区更为复杂,农村金融机构在开展业务过程中面临着信用风险、市场风险等多种风险挑战。

官网资料显示,中和农信由中和农信农业集团有限公司和旗下的小微金融机构、农业服务企业等“三农”服务企业组成。

中和农信方面认为,收入不稳定、信用信息不健全,并不代表广大农村客群信用不好,只是信用体系结构化不足,这正是中和农

信深耕这么多年农村市场努力建立的。“我们通过各种碎片化信息的收集,建立起每个客户的信用体系,并不是一味地放宽标准来扩大普惠,需要的是建立起更强大的数据收集能力、系统分析能力、信用评价体系,来真正服务农村客群。”

农村普惠金融业务的成本较高是大部分金融机构不愿意进入这个市场的核心原因,近年来随着AI等技术发展,农村风控的成本和

融发展的堵点问题,加快释放居民消费新动能。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示,当前农村普惠消费金融的发展,相较以往呈现出一些新的特点。具体看,在政策环境方面,围绕高质量发展普惠金融、做好包括普惠金融、数字金融在内的五篇大文章等政策利好进一步得到深化,普惠金融“履职尽责”

精准度也有一定改变。

中和农信向记者表示:针对农村不稳定收入群体、信用白户更多依靠软信息的评价,来减少信息不可得的问题,中和农信根据客户的各类软信息,来模拟客户的三表,最终实现对客户的风险评估。AI定价体系针对客户的实际使用场景,结合行业周期和当地实际情况,可以对客户试行差异化定价,获得微利,实现业务的商业可持续性。

相关规定也不断细化;在科技环境方面,大数据、人工智能等新型科技不断发展,深入普惠信贷场景。

不过苏筱芮也表示,农村地区小额分散模式的核心成本压力始终存在。在降低成本和避免“小额高息”方面,除了发放贷款,还可从农村普惠消费金融的场景特性切入,借助科技赋能,为农村普惠提

招联消金负责人表示,在合作前已完成对中和农信的全面尽调。从系统层面:招联的风控模型对中和农信推荐的客户进行独立风险审批与筛查,对异常数据实时预警;资金流向全链路可追溯,资金直接发放至客户账户,减少现金经手环节,规避客户经理操作风险。

“从管理制度方面,招联针对中和农信合作项目,建立了‘三道防线管理方案’,业务部门作为该

质增效。“例如,有持牌消金切入农村养殖场景,深入智慧养殖产业链条,先行以公益方式进行投入,利用AI、大数据等先进技术,创新构建具备生产管理、溯源管理、营销推广等功能模块,高效支撑了养殖过程中的称重、计数、体温和环境监测等多场景应用,最终实现养殖—溯源—销售—金融全链条服务贯通和智能化赋能。”

项目的第一道防线职能部门,负责与合作机构及其客户经理、业务流程进行管理、监控及风险排查,按月、按季度监控合作机构总体经营情况、业务管理情况及业务流程风险;风险管理部作为第二道防线职能部门,负责监控合作资产的风险动态,并通过线上回访或线下实地方式排查风险;法律合规部作为第三道防线职能部门,对业务整体的合规性,提供意见。”招联消金方面补充道。