

保供应! 万吨中央储备肉已投放市场

记者 19 日从商务部获悉, 该部门会同国家发展改革委、财政部等部门, 开展中央储备肉投放工作, 已向市场投放万吨中央储备肉。

依据《缓解生猪市场价格周期性波动调控预案》, 商务部会同相关部门共同

市场投放中央储备猪肉 10000 吨, 增加猪肉市场供给, 保障国庆节期间肉类供应。9 月初, 已向市场投放中央储备牛肉 2400 吨, 羊肉 1900 吨。

当前, 我国猪肉价格上涨较多, 市场消费需求有所下降, 肉类进口大幅增加,

冷冻肉库存保持较高水平, 市场供应总体有保障。

据商务部监测, 近期猪肉价格涨幅趋缓, 9 月 18 日全国重点批发市场猪肉平均批发价格较前一日上涨 0.1%, 比 9 月 10 日上涨 1.3%, 日均涨幅比 8 月下旬回落 0.8 个百分点。

下一步, 商务部将继续密切关注猪肉市场供求和价格变化情况, 加强预测预警分析, 强化产销衔接, 会同有关部门继续适时投放中央储备肉, 保障猪肉市场供应。

共享单车“降温”, 公共自行车能“复活”吗?

废弃单车堆成“坟场”, 退还租金大排队, 骑行费用集体涨价……眼下, 随着资本撤离, 曾经火爆一时的共享单车逐渐“降温”, 而一度被冷落的公共自行车重回人们视野。公共自行车为何出现租赁量“回暖”? 共享单车与公共自行车孰优孰劣? 解决“最后一公里”痛点, 未来靠谁? 记者就此展开了调查。

共享单车“降温” 公共自行车“回暖”

在太原工作的王女士每天乘公交车上班, 下了公交车到公司还有不到两公里路程, 她通常选择骑公共自行车。“前一阵共享单车很火的时候也骑过一段时间, 现在基本不用了, 还是公共自行车便宜, 使用也挺方便。”王女士说。

像王女士一样的人不在少数。根据太原公交公共自行车服务有限公司提供的数据, 2019 年 7 月, 太原公共自行车租赁量达到 928 万次, 超过去年同期的 909 万次。运营部部长王红权告诉记者, 太原公共自行车从 2012 年投入使用以来租赁量基本逐年递增, 到 2017 年受共享单车影响出现明显下降, 但从 2018 年 10 月起数据开始回暖。

“共享单车热潮过后, 据我们了解, 各地公共自行车项目的数据都有了好转的趋势。”中国道路运输协会城市客运分会城市公共自行车工作组副秘书长李武强说。

记者采访了解到, 公共自行车的“回暖”与共享单车的“降温”直接相关。一方面, 在资本撤离和加强管理的双重影响下, 共享单车投放数量减少, 停放地点受限, 使用去备受用户青睐的便利性降低。

另一方面, 今年以来, 单车企业为维持运营相继涨价, 在上海、广州、深圳等城市, 各品牌共享单车租赁费用普遍上涨了 50%, 与推行首小时免费的公共自行车相比优势不再。第三方研究机构比达发布的《2019 年第一季度中国共享单



资料图片

车市场研究报告》显示, 今年第一季度共享单车用户规模仅 4050 万人, 环比下降 24.4%, 其中费用成为影响用户体验的最大因素。

从“剑拔弩张”到“握手言和”

一冷一热背后, 难道是共享单车这个新事物比不上公共自行车这个“老家伙”吗? 事实上, 关于公共自行车与共享单车孰优孰劣的争论, 从共享单车诞生之日起就从未停歇——政府主导还是市场主导, 有桩还是无桩, 刷卡还是手机扫码……记者采访了解到, 其实两者并非完全对立, 甚至已经在实践中互相借鉴、取长补短, 两者在技术和服务上的界限正不断被打破。

“共享单车的出现推动了公共自行车的发展完善。”李武强举例说, “比如公共自行车过去在杭州只能刷卡租车, 现在在加快了发展手机线上租车的步伐, 目前 80% 以上的公共自行车已经实现手机扫码租车; 过去很多城市的公共自行

车会在深夜停运, 而现在基本都已经改成 24 小时运营。”

记者了解到, 在一些公共自行车发展较为成熟的城市, 入驻的共享单车企业也在向当地公共自行车运营企业积极“取经”, 借鉴有效做法, 甚至探讨向其购买运维服务。

更具代表性的是, 无论共享单车还是公共自行车, 都在探索应用无桩电子围栏技术。目前, 北京多个城区已开始对共享单车试行电子围栏技术, 租骑共享单车需“入栏结算”, 共享单车停放在指定区域内的, 按普通价格计费; 在指定区域外随意停放的, 将被增收“调度费”。业内人士称此举有望破解共享单车乱停乱放问题。

南昌市在去年年底建成并投用了 600 多个无桩电子围栏公共自行车站点, 可与原有“有桩”公共自行车站点实现“互通还车”, 一定程度上缓解了高峰期还车难问题。据悉, 目前已有共享单车品牌成功接入这些电子围栏。

两“车”形成合力 还需政府定好规矩

受访专家认为, 共享单车与公共自行车各自存在的问题, 都会在不断发展中得到解决, 未来两者将形成共存、互补、融合的发展态势。更重要的是, 政府应当在其中起关键作用, 制定规则, 统筹安排, 使其合力构成城市公共交通的一环, 真正破解“最后一公里”难题。

“虽然目前共享单车热潮退去, 但并不代表它失去了生命力。”长期关注共享单车的互联网专栏作家孟永辉认为, 过去共享单车过于依赖资本力量, 并没有完成上下游产业链闭环, 没有形成好的商业模式, 现在进入行业调整期也是必然, 未来随着科技的应用和市场不断发育完善, 困扰共享单车的问题将会得到一定解决。

王红权认为, 作为政府主导建设的公交项目, 公共自行车有着显著的公益性、民生性。在公共自行车租赁量全国居首的太原, 租用免费率平均达到 98.86%, 使用群体以对手机操作不熟悉的中老年人为主。“公共自行车在技术和服务上可以向共享单车借鉴, 但公共自行车让利于民、普惠民生的特性是共享单车难以替代的。”

中国城市规划设计研究院城市交通研究分院院长赵一新认为, 无论公共自行车还是共享单车, 从根本上说都是为了倡导人们绿色出行, 都应当提倡, 未来将形成公共自行车与共享单车共存、并行、互补、融合的状态。

“现在互联网技术非常成熟, 公共自行车和共享单车完全可以放到一个平台上去进行管理, 只要政府制定好规则, 管理的主体不拘于谁, 可以是企业、政府、第三方公司, 重要的是按照政府的规则将所有公共自行车和共享单车统筹安排调度, 真正让它们在城市中达到互补、平衡, 合力构成城市公共交通的一环。”赵一新说。

分拆上市概念股遭热炒 多家上市公司回应无计划

中国证监会发布《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》并向公众征求意见后, 有分拆上市意愿的上市公司引发市场关注。

据同花顺数据显示, 分拆上市概念股已经达到 26 只。值得一提的是, 连日来, 包括港股上市公司通达集团、A+H 股白云山等均发布了分拆上市的公告。

香颂资本执行董事沈萌在接受媒体采访时表示, 分拆上市对大型综合性企业, 特别是横跨若干行业的企业有益。“如果被分拆部分的资产的市盈率高于原公司, 那么分拆对原公司而言就有价值增加的效果。但目前来看, 符合条件的企业并不多。”

9 月 19 日上午, 复星医药发布公告, 分拆控股子公司上海复宏汉霖生物技术股份有限公司(以下简称“复宏汉霖”)预期于 9 月 25 日在港交所主板上市。

此外记者注意到, 另有多家上市公司表达了分拆上市的意愿。

9 月 18 日, 通达集团在港交所公告称, 拟分拆公司于深交所独立上市。分拆公司预期将于 2020 年上半年申请其 A 股于深交所创业板上市, 分拆公司主要为欧美品牌生产家庭耐用品、家用工具、体育用品及健康护理用品。9 月 19 日, 通达集团股价开盘一度大涨近 6%。

在此之前, 广药白云山 9 月 11 日发布公告, 于 2019 年 9 月 10 日召开第七届董事会第二十六次会议, 审议通过了《关于授权公司管理层启动分拆子公司到香港联交所上市相关筹备工作的议案》。根据公司总体战略布局, 结合广州医药有限公司(下称“医药公司”)业务发展需要, 为进一步拓宽公司境外融资渠道, 加速公司国际化战略的实施, 公司董事会授权公司管理层启动分拆医药公司到香港联交所上市的前期筹备工作, 医药公司董事会亦同意启动上市筹备工作。

事实上, 对于分拆上市, 多家上市公司跃跃欲试。上海电气在回应投资者提问时表示, 公司将积极把握科创板允许上市公司分拆子公司境内上市的政策机遇, 发挥上海电气在技术、资金、人才、市场等方面的优势, 筛选业务独立、符合条件的下属科技创新企业分拆上市, 利用科创板的创新政策激励技术研发和创新发展, 进一步提升公司整体估值。

上市公司是否有分拆计划, 让投资者“操碎了心”。记者在上交所和深交所互动平台上看到, 投资者针对上市公司分拆上市的提问热情不减。不过, 记者注意到, 已经有一些企业明确表示不存在分拆上市的可能性。

山东钢铁在回应投资者提问时表示, 在公司的经营范围内, 除钢铁主业以外, 其他子公司目前尚不具备分拆上市政策要求。尖峰集团表示, 公司目前未考虑分拆上市事宜。

中科曙光称, 目前公司未有分拆子公司到科创板上市的相关计划。公司及子公司会积极响应国家相关政策, 适当利用资本市场工具, 在符合相关法律法规的条件下, 进行资本运作。

杉杉股份表示, 目前公司已分拆下属子公司杉杉品牌运营股份有限公司和富银融资租赁(深圳)股份有限公司至香港联交所上市, 暂无分拆其他子公司上市计划。

绿地控股表示, 公司旗下多元产业暂无分拆上市计划。辽宁成大表示, 该规定目前尚在征求意见阶段, 尚未正式实施, 需待正式文件实施后方可结合具体规定和公司实际情况进行研究。公司将持续关注政策动态, 如有相关计划, 将及时履行信息披露义务。

值得一提的是, 有多家券商列出了分拆上市的投资机会及投资标的等。一位行业人士向记者表示, 目前政策细则尚未正式落地, 符合条件的标的并不多, 投资者应谨防公司蹭热点。

据新华网

房企以价换量背水一战, 该不该入手?

秋天, 既是房企期盼的传统销售旺季, 也是营销人员躲不掉的背水一战。

一个多月前, 上市房企陆续公布的 2019 年中期业绩报告, 为这场“无硝烟的战争”写下注脚——包括前 10 强在内的龙头房企, 有一半多未能完成全年销售目标的 50%, 其中泰禾集团、富力地产、融创中国、佳兆业等房企仅完成不到 40%, 融创集团、荣盛集团、时代中国、合景泰富、金地集团和远洋集团等房企也只是刚刚踩过 40% 的“及格线”。

压力还来自于不断收紧的楼市政策。今年 7 月 30 日, 国家明确提出“不将房地产作为短期刺激经济手段”, 再次释放“房住不炒”信号; 9 月 6 日央行“降准”, 违规“输血”房地产的“防火墙”逐步筑牢, 这预示着下半年一大批“炒房资金”将陆续离场, 楼市的放量增长局面大概率不会出现。

实际上, 去年已经有业界人士开始埋怨传统的“金九银十”成色不足。只不过, 今年上半年突如其来的一场

“小阳春”让一些企业忘记了国家“三稳”(稳地价、稳房价、稳预期)政策的持续性和严肃性。直到 8 月, 各地出台调控措施达到创纪录的 367 条, 部分房企才如梦方醒。日前, 国家统计局对 70 个大中城市的监测数据显示, 楼市已出现明显降温, 要达成今年销售目标, 九月和十月已成为不可失的关键一役。

古语有云, “风起于青萍之末。”从近期各家盘口在广州的“排兵布阵”足以看出, 各大房企对已经到来的“营销大战”, 不仅有备而来而且来势汹汹。有机盘点发现, 9 月第一周, 广州在一手楼方面, 至少有 8 个项目推货, 到 9 月底还将集结 25 个项目, 近 3000 套房源推向市场, 而整个“金九银十”, 广州预计或逾 85 个项目不约而同出货, 向市场和盘托出约 7800 套房源。

不过, 一些市场监测机构已明确暗示, 在平稳发展的整体环境下, 今年 9 月和 10 月的楼市成交量有可能萎缩。这意味着, 虽然大部分房企在铆足劲头以价换量、冲刺业绩, 但实际上市

场潜在的空间仍处于“僧多粥少”的状况。哪家房企能够从中分走更大的市场蛋糕, 真的就要凭各自的硬功夫来说话了。

值得注意的是, 一些房企早已用行动表明他们对这场混战的重视。恒大集团从上半年开始频频推出打折优惠, 而近期宣传的国庆优惠政策更是号称“全国超 800 个项目最高折扣达 6 折, 想要购房置业的朋友可以送员工折扣”; 与此同时, 时代中国“全员卖房”的消息甚嚣尘上, 从普通员工到副总裁等高管都领有不同级别的销售任务, 个别员工为了完成任务对买方的让利则不用多言; 最引人瞩目的当属折福集团 8 月提前打出一手“王炸”, 其番禺大盘——折福缤纷一手报价从 4.2 万 / ㎡下调至 3.5 万 / ㎡, 每平方米直降 7000 元。尽管该公司事后解释这是对特别产品有条件的优惠, 但不管怎样, 降价是真实, 类似的营销套路确实在短期内帮助上述企业快速回笼了资金。

面对房企之间的角力, 普通的住

房消费者则颇有“坐山观虎斗”的感觉。对于持币观望的场内人士来说, 他们最关心的是, 在量价齐跌的情况下, 房子到底该不该买?

有专家指出, 楼市平稳健康发展是政策导向, 也是大势所趋。如果你是抱着炒房的目的入市, 那一定要慎之又慎。因为在一个平稳的市场环境下, 一夜暴富的梦想是大概率不会实现的。但如果你是计划买首套住房或第二套改善型住房的刚需消费者, 面对当前这个充分竞争的市场, 则应该密切留意行业出现的任何一个交易窗口期。

尤为值得关注的是, 2017 年 3 月 30 日, 广州曾出台“新规”要求“新购住房房产证需满 2 年才能转让、公寓不允许个人购买”。而今年恰为广州“330 新政”满 2 年的大限, 随着 2017 年首批限售房源在结束取证 2 年的“冰冻期”后批量入市, 这无疑会加剧二手房的存量竞争。对于买房的人来说, 这不仅意味着选择更多了, 而且价格上也有了更大的谈判空间。

据新华网

两家公司同日“弃考” 科创板终止审核企业达 11 家

上交所官网显示, 9 月 19 日晚间, 科创板申报企业光通天下、连山科技审核状态变更为“终止审核”。记者从上交所了解到, 两家公司均系主动“弃考”, 撤回了 IPO 申请, 上交所依法依规作出终止审核决定。

截至目前, 科创板终止审核企业达

到 11 家。其中中国环宇未通过上市委员会, 其余 10 家皆为主动撤回 IPO 申请。另外, 在注册环节, 恒安嘉新(北京)科技股份有限公司被证监会“不予注册”。

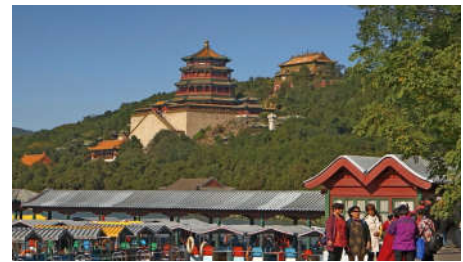
招股说明书显示, 光通天下是一家以云安全技术为核心的互联网网络安全服务提供商, 公司主要为各行业客户提供包

括计算、网络、存储、边界安全、应用安全在内的云安全服务和云计算基础服务。终止审核后, 公司尚未回复首轮审核问询。

连山科技是一家专注于信息安全技术及其应用的高新技术企业, 自身定位为军用信息安全产品与高安全定制化软

件产品及配套服务提供商。公司的核心技术体系包括数据粒子化、数据粒子分发与重组、多链路智能组网、多维空间信息安全融合与交互四项技术。终止审核后, 公司仅回复了一轮问询。

据《中国证券报》



据新华网