

21世纪经济报道记者 凌晨 西安报道

过去十天，ST大集（000564.SZ）上演了一场跌宕起伏的保壳战。

11月2日，由于ST大集股票价格连续17日低于1元，触发退市警示。公司命悬一线时，ST大集公告称，公司控股股东海航商控或海航投资增持公司股份，拟增持金额不低于5000万元且不超过1亿元，增持价格不低于0.99元。

随后，11月3日尾盘出现高达51.8万手的集合竞价买单，当日ST大集收盘价格回到一元。

值得一提的是，在近期各地恢复重建基层供销社的背景下，中国供销集团有限公司旗下新供销基金作为ST大集的意向战投正式亮相。消息一出，引发诸多关注。

截至11月11日早，ST大集再度涨停，8个交易日内录得7个涨停，累计涨幅为42.55%，累计换手率为13.57%，最新总市值达256.79亿元。

事实上，作为一家上市近三十年的老牌上市企业，ST大集股价曾在2015年时一度涨超5元，市值超千亿，营收也曾连续多年保持稳定上涨趋势。

然而，在经历过重大资产重组、大规模扩张及巨额债务问题爆发后，ST大集出现了盈利能力下降、股价反复触及面值退市风险警示等情况。

“

当前来看，很多机构

、行业内人士对ST大集还是很有信心的。

”一位本地行业内人士对21

世纪经济报道记者说道，“

作为商贸基础深厚的企业，ST大集过去这么多年业绩下降一方面是疫情等不可控因素，另一方面是过去快速扩张高速运转的‘后遗症’。”

上述人士认为，

一方面ST大集本身商业基础扎实，比如该公司过去数十年在全国铺设的商业网络，这就是其较为强势的行业竞争力之一；另一方面，在供销社重启的背景下，该公司加速融入供销体系是一次修复业绩的绝佳机遇。

加速融入供销体系

事实上，早在10月26日，ST大集便公告明确与意向战略投资者新供销产业发展基金管理有限公司（下称：新供销基金）签订战略合作框架协议，“新供销基金”表示已安排中介机构对供销大集展开财务尽调、法律尽调及业务尽调工作，供销大集战投招募专项工作小组正组织各相关部门全力配合中介机构开展尽调工作。

同时，新供销基金与ST大集达成战略合作，拟通过战略投资、股权合作，与ST大集展开百货购物中心等全面合作。10月30日，中国供销集团到海口调研ST大集，并与海航信管就加快战投事宜举行会谈。

值得关注的是，此次亮相的意向战投新供销基金资本实力雄厚。该基金背后是由北京、江苏、陕西等13家省级供销合作社共同出资入股，其中背后大股东正是中国供销集团（持股80.17%），由中华全国供销合作总社绝对控股。

对于此次合作的业务领域，ST大集曾公开表示，双方将以供销大集为合作平台，大力优化供应链、销售链、服务链，利用互联网、现代物流、现代金融等手段，围绕当前百货购物中心业务、商超便利店业务、商贸地产业务、电商业务和供应链金融等主营业务开展深入合作，打造新业务增长点。

而新供销基金也表示深入推进双方在农业生产端、城乡居民消费端、再生资源回收加工、电子商务、金融服务的业务合作，优化供销大集产业结构和资本结构，努力将供销大集打造成为企业混合所有制改革的成功典范。

”

作为中国供销集团的金融板块，这支基金作为意向战投背后带有强烈的信号意味。”上述行业人士对21世纪经济报道记者说道，“可以看出，中国供销集团对ST大集很有信心，在公司股价触发退市警示时高调站台入主不仅救它于水火，更重要的是逐步开始给予市场信心。可以预见的是，未来ST大集不仅在业务领域，甚至产业结构、资本结构、金融服务等会得到多方面提携。”

供销基因深厚

事实上，作为一家已经拥有较为成熟的实体商业网络，产业链与供应链的老牌上市公司，ST大集引入新供销基金战投并不令人意外。

ST大集原名为“供销大集”。公开资料显示，ST大集为大型全国性商品流通服务企业，定位于城乡商品流通综合服务运营商，主要业务涵盖11家民生购物中心、77家超市门店，其中“顾客隆”加盟门店600余家，同时还有酷铺商超连锁、中国集商贸物流地产及大集数科供应链金融，业态覆盖全国15个省、38个城市。

深厚的商业网络基础之外，ST大集近年来也在对相关业务集中进行调整，以修复此前公司遗留问题。

比如，零售板块有计划、有节奏地推进无效门店和区域的退出，总体营业面积有所缩减，坪效提升明显，同时借助政策利好进一步开拓新业务。

比如其海南望海国际在海南自贸区（港）相关政策的加持下，进一步探索岛民免税业务，此外，广东顾客隆试水社区团购等新型业务板块，凭借“乐的”、“生鲜公社”双品牌挖掘下沉市场。同时，通过资产重组逐步出清历史债务风险，ST大集公司盈利能力逐渐恢复。

2021年报数据显示，ST大集全年实现营业收入16.6亿元，实现归属于上市公司股东的净利润-6.8亿元，较去年同期减亏。

此外，ST大集2022年三季度报告显示，该公司实现营业总收入10.2亿元，同比下降21.6%，降幅较去年同期收窄；实现归母净利润2.66亿元，上年同期为-3.4亿元，同比扭亏为盈。

”

新供销基金对ST大集的看好或许首先因为该公司商业资产确实丰厚，在此基础上发展商贸供销十分有利

，其次ST大集深耕行业多年，非常熟悉相关供应链、产业链也具备一定的资源。从这两方面来看，ST大集是新供销基金的绝佳选择之一。”一位行业人士对21世纪经济报道记者说道。

供销或成增长突破点

受益于供销概念爆火，多家上市公司股票一路飘红。

东方财富Choice数据显示，除了天鹅股份的9连板，中农联合走出了9天7板、ST大集7天6板、天禾股份8天4板、浙农股份7天3板。

涨幅排行方面，天鹅股份以135%的涨幅排名第一；中农联合以97%的涨幅排名第二。天禾股份、新力金融、浙农股份、ST大集、新野纺织、中再资环、敦煌种业、辉隆股份、湖南发展等个股涨幅在50%到20%之间不等。

作为供销概念股，ST大集能借此机会乘风而起吗？

上述行业人士认为，政策确实为ST大集提供了最大的利好。当前国家实施乡村振兴战略、建设统一大市场、县域经济发展等政策下，各地供销社重启，这十分有利于激发该公司此前累积的发展动能和空间。从业务领域来看，ST大集已经开始探索新零售，这一方面会缓解疫情对实体门店的影响，另一方面也是在行业大趋势内结合自身便利的供应链资源寻求业绩新增长点的方式。

”

目前来看，市场对于ST大集的信心明显是增长了一些，这也体现在公司股价上。但是因为战投引入还有尽调等多重繁琐的工作，且目前其与新供销基金还没有具体的合作发展动作，因此ST大集未来发展以及战投落地后影响如何，仍需时间观察。”另一行业内人士对21世纪经济报道记者说道。

值得一提的是，2022年，百货零售业前三季度整体承压，行业整体利润不高。尤其在电商强势分流与疫情影响频发的当下，ST大集逆势飘红实属不易，但后续如何实现业绩增长仍是该公司亟待解决的问题。

面对股价的连续异动，ST大集表示，目前新供销基金对公司的尽调工作已取得重要的阶段性进展，将尽快完成尽调工作，双方共同协商拟定下一步投资合作方案并推进协议签署。

更多内容请下载21财经APP