

多領域業務強勁增長 租賃龍頭海通恒信2021年推進高品質發展

2021年，融資租賃行業經歷了深刻調整，監管層繼續整合出清空殼公司，驅動行業加速洗牌，與此同時，融資租賃企業同質化競爭加劇、加速優勝劣汰。在此背景下，融資租賃龍頭海通恒信(1905.HK)繼續堅守租賃本源，服務實體經濟，業績實現逆勢增長，核心指標穩步提升，全面推進公司高品質、可持續發展，鞏固並提升了行業競爭力。

海通恒信(1905.HK)是中國領先的證券公司海通證券唯一的租賃平台和重要的戰略板塊。2019年6月3日，正式在香港聯交所主機板掛牌上市，成為中國境內首家上市的券商背景融資租賃公司。

多領域收入增長強勁鞏固行業龍頭地位城市公用收入同比大增66.3%

根據財報，2021年，海通恒信收入總額8,178百萬元，年度溢利1,413百萬元，年度溢利同比增長26.6%；淨利潤14.13億元，同比增長26.6%。截至2021年12月31日，資產總額達114,741百萬元，權益總額達17,620百萬元，權益總額同比增長11.1%，

2021年，海通恒信在先進製造、城市公用、能源環保、文化旅遊、醫療健康等主業均實現營收增長，特別是城市公用行業增幅最為強勁，城市公用行業收入達796.4百萬元，同比大增66.3%。該公司解釋稱，由於其較好把握住疫情有效控制後各地公共基礎設施恢復建設的機遇，對城市公用行業的支持力度進一步增強，推動該板塊業績大幅增長。

其它主業方面，先進製造行業收入達1,891.6百萬元，同比增長9.2%；能源環保行業收入達799.0百萬元，同比增長25.8%；文化旅遊行業收入達421.8百萬元，同比增長25.0%；工程建設行業收入達792.8百萬元，同比增長6.3%；醫療健康行業收入達456.0百萬元，同比增長21.9%。

上述成績背後，離不開海通恒信堅守本源、豐富業務模式服務實體經濟的努力，為業績的增長打下了堅實基礎。

打造環保產業生態圈推動綠色發展助力民生基礎設施引領行業發展

2021年是「十四五」規劃的開局之年，中國經濟加速向綠色低碳高品質發展推進。海通恒信順應發展趨勢，豐富業務模式，聚焦餐廚垃圾、污泥處理、危險廢棄物及環衛一體化等領域開展業務，著力構建「環保產業生態圈」。2021年，該公司開展環保產業項目共計35個，間接助力企業處理危險廢棄物39萬噸、污泥47萬噸、污水180萬噸、廚餘垃圾9萬噸，綠色發展理念引領行業。

該公司加大對民生保障領域的支持，通過融資租賃、經營租賃等方式助力完善基礎設施建設，服務民生。在城市公用方面，2021全年完成投放項目62個，年末生息資產餘額約139億元；能源環保全年完成投放項目137個，年末生息資產餘額約113億元；醫療健康全年完成投放項目452個，年末生息資產餘額約58億元；工程建設全年完成投放專案438個，年末生息資產餘額約110億元，穩居行業領先地位。

加大普惠金融、數位化賦能支持先進製造業行業前景廣闊未來可期

普惠金融方面，在保障自身資產安全的同時，聚焦高端裝備製造、小微醫療、工程機械等領域，通過直租、回租等多元化服務方式滿足中小微企業多層次的融資需求。2021年，子公司海通恒信小微融資租賃(上海)有限公司在服務中小微企業方面投放規模達130億元，同比增長50%-60%。

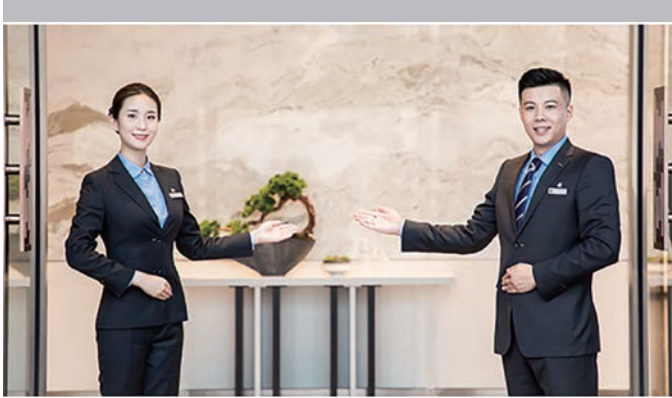
2021年，海通恒信還聚焦5G基站建設、IDC資料中心建設、電子資訊製造等方向開展業務，支援先進製造產業。其中，在IDC資料中心建設項目方面，主動將資金導向低能耗資料中心，推動資料中心綠色高品質發展。在5G基站建設專案方面，截至2021年底，該公司累計合作5G基站投資運營商共4家，助力企業完成1,660個5G基站的建設和運維，引領行業數位化未來。

市場前景看，儘管中國融資租賃行業短期面臨一定挑戰，中長期發展活力依然強勁。隨著雙碳目標深化落實和產業結構不斷升級，融資租賃行業在綠色發展等方面的表現愈發受到重視，融資租賃行業憑藉自身「融資+融物」、與實體經濟結合緊密的特點，勢將迎來更廣闊發展空間。另外，隨著行業將進入政策健全、規範發展新階段，行業集中度將進一步提升，為治理完善、合規經營的大型融資租賃公司創造了更為有利的經營環境。租賃龍頭海通恒信有望憑藉自身突出競爭優勢、抓住上述巨大的行業發展機遇，實現經營業績的進一步提升。

展望未來，海通恒信將繼續堅持立足租賃本源，繼續完善「一體兩翼」行銷網路佈局，推動業務單元協同聯動，聚焦產業生態圈建設，持續完善全面風險管理體系，保障穩健合規發展，全面推進金融科技覆蓋，持續提升數位化、智慧化水準，穩步邁向高品質、可持續發展的道路。



遠洋服務 (06677) 社區增值優勢凸顯， 穩健發展獲：優於大市評級



遠洋服務作為專注中國中高端物業二十餘年的綜合性物業管理服務提供商，遠洋服務在此基底上不斷成長。正如遠洋服務總裁楊德勇在香港聯合交易所主板掛牌上市儀式上的寄語所言：堅持打造自身能力並整合優質資源，持續豐富遠洋服務內容、迭代服務方式、提升服務品質，實現基礎物業服務與新型業務共同發展，不斷滿足業主、客戶和合作夥伴的多元需求。2021年合約面積成功突破億方大關；市場化拓展成效顯著，完成一系列高品質收並購；社區增值服務收入大幅增加，收入結構不斷優化；積極創新佈局新航道。數據顯示，2021年營業收入29.66億元，同比增長47%，淨利潤4.41億元，同比增長68%，淨利潤率提升至14.9%。隨著2021年業績公告的發佈，遠洋服務高質量增長的軌跡也越發清晰。

發力商寫板塊，社區增值優勢凸顯

2021年，遠洋服務承接了來自母公司遠洋集團的一線及新一線核心區域的優質商寫資產，高品質商業運營規模不斷擴大。2021年，遠洋服務來自商寫運營及物業管理服務的收入為462.1百萬元，同比增長約28%；商業物業管理面積732.2萬平方米，商業運營服務合約面積210.3萬平方米。

在社區生活服務方面，遠洋服務整合優質供應商，聚焦爆款單品，通過有節奏的活動策劃，打通線上下單與線下體驗結合的服務提供模式，提高客戶滿意。2021年，遠洋服務通過「億家U選」線上商城，整合110家供應商資源，推出近5000種商品，單項爆款商品銷售超3000萬，業務實現大幅增長。

依靠集團借勢而進，穩健發展獲：優於大市評級

海通證券發表研報稱，公司依靠集團借勢而進，在競爭愈加激烈的市場環境中，穩健發展帶來了持續的優質業務增量。同時區域優勢、管道資源和品牌影響力，大幅提升獨立市場拓展能力。2021年，公司物業管理服務項目的合約建築面積中第三方來源占比從33%提升至51%，新增合約建築面積中來自第三方拓展的規模為32.6百萬平，占比為87%。新增第三方合約項目涵蓋多種業態，包括住宅、商業、寫字樓、學校、醫院、產業園、物流園、數據中心、政府大樓、城市空間等。

2021年，公司進一步完善社區增值服務體系，形成「社區生活服務、租售服務、美居服務、空間資源」四大重點發展業務，夯實業務基礎，完善產品力。機構給予公司「優於大市」的評級。遠洋服務依託母公司及其關聯公司在2021獲得多個優質項目，公司非住管理業態豐富，此外公司自身外拓能力不斷加強、增值服務方面體系和人員培訓體系不斷完善，公司在管理面積提升和利潤水平均有上升空間。

As a comprehensive property management service provider focusing on the middle and high-end properties in China for more than 20 years, ocean Service continues to grow on this basis. In 2021, the company received high-quality commercial and office buildings in the first-tier cities and the new first-tier cities from the parent company SinoOcean Group, and the scale of high-quality operation continues to expand. Meanwhile, the company further improve the community value-added service system, forming four key development businesses of “community life service, rental and sales service, comfortable service and space resources” · consolidating the business foundation and improving the product strength.

歸母營運利潤同比增長13.5%

中國太保發佈2021年度業績報告

Summary:

2021, in the face of increasing uncertainties of the market, China Pacific Insurance (Group) Co., Ltd. (hereinafter referred to as CPIC; 2601.HK) persisted in high-quality development, focused on key areas and levers, and achieved both stability and progress in business operation. The group's operating income was 440.643 billion yuan, a year-on-year increase of 4.4%; the group's operating profit attributable to the parent was 35.346 billion yuan, a year-on-year increase of 13.5%; the group's embedded value was 498.309 million yuan, an increase of 8.5% from the end of the previous year; the group's assets under management were 2,601.537 billion yuan, an increase of 6.8% over the end of the previous year; the number of group customers was 168.393 million, an increase of 13.1% over the end of the previous year.

近日，中國太平洋保險(集團)股份有限公司(「中國太保」股份代：2601.HK)公佈2021年度業績。集團營業收入4,406.43億元，同比增長4.4%；集團歸母營運利潤353.46億元，同比增長13.5%；集團內含價值4,983.09億元，較上年末增長8.5%；集團管理資產26,015.37億元，較上年末增長6.8%；集團客戶數16,839.3萬，較上年末增長13.1%。面對發展環境的各種不確定性，中國太保始終把握高品質發展主線，聚焦重點領域和關鍵環節，堅定不移深化轉型，穩定業績基盤，開啟全新賽道，形成了「穩」「進」兼備的經營新局面。

壽險營運利潤保持增長，新業務價值增長持續承壓。壽險保險業務收入2,116.85億元，同比下降0.1%。其中，代理人管道新保期繳增速11.6%；實現新業務價值134.12億元，處於行業領先水平。

財產險業務綜合成本率基本穩定，非車險業務品質改善且保持較快增長。綜合成本率99.1%，同比上升0.1個百分點。非車險業務收入同比增長16.8%，占比提升4.7個百分點，達40.6%；車險客戶黏度持續提升，推動增長動能轉換；非車險實現承保盈利，同時健康險、責任險、農險等新興業務領域保持較快增長。

堅持基於保險負債特性並穿越宏觀經濟週期的資產配置，投資業績穩健。固定收益類投資占比75.7%，較上年末下降2.6個百分點；權益類投資占比21.2%，較上年末上升2.4個百分點，其中核心權益占比11.1%，較上年末上升0.9個百分點；集團管理資產達到26,015.37億元，較上年末增長6.8%；其中，協力廠商管理資產規模達到7,894.68億元，較上年末增長0.2%。

中國太保為，外部環境急劇蛻變的時期，更是考驗企業轉型定力的關鍵時刻。未來中國太保將堅定把客戶需求導向作為持續改革的出發點和落腳點，組織健康再深入、深耕主業再攻堅、協同共生再深化、守正創新再突破、一體化治理再加強，積極打造面向未來高品質發展的新高地。



流體與生物工藝系統獲市場認可 潔淨室及自動化控制業務規模不斷擴大

近幾年來，生物製藥行業發展迅速，製藥裝備下游企業提出了新的需求。另一方面，新冠疫情的爆發導致製藥裝備疫苗生產訂單量大幅增加。生物製品的安全可靠生產的重要性愈加突出，未來的行業發展前景向好。

奧星生命科技有限公司作為全球領先的製藥工程解決方案提供商，在流體與生物工藝系統方面，通過多年的不懈努力，致力於為世界各地領先的生物製藥企業及研究院提供定製整合解決方案及多項先進解決方案的服務，以及受研發、通過項目執行累積的持續經驗所帶動，得到來自經驗豐富的大客戶經理的大力支持。

奧星憑藉高質量及緊急交貨時間要求的COVID-19項目執行的卓越表現，獲得了市場認可，且流體與生物工藝系統業務分部已成長為地區最佳業務。

於2021年度，流體與生物工藝系統業務分部的訂單額約人民幣1,207.5百萬元，較截至2020年12月31日止年度的約人民幣878.7百萬元顯著增加約人民幣328.8百萬元或37.4%。憑藉因參與中國多項新興COVID-19疫苗設計和建設項目的建設所獲取的經驗及聲譽，奧星擁有強大能力爭取到具有巨大增長潛力的疫苗項目的商機。奧星將通過整合、豐富的加工自動化經驗及定製技術應用建立核心競爭力，努力把目前的地區最佳業務擴展至海外市場。

除此業務以外，奧星擁有全面的製藥行業技術知識，在潔淨公用工程、製藥自動化和資訊化、製藥配方工藝科技、生物工藝和技術、合規&卓越運營、實驗室科技和設施、生物安全科技和設施、清潔、殺菌、消毒、潔淨室/HVAC/EMS/BMS、品質/測量及分析、無菌灌裝、凍乾及檢測、隔離器技術、密閉科技領域有領先的技術應用能力和高品質設備和系統。從長遠看，新冠疫情促使社會對製藥行業重視度的增加，奧星生命科技憑藉著極具競爭力的產品和技術優勢，有望打開新的成長空間，其股價或長期走強，值得買入。

Summary:

From liquid and bioprocess system, through several years of persistent endeavours committed to the service, research and development of customized integrated solutions and various advanced solutions for the leading biopharmaceutical enterprises and research institutes worldwide, driven by accumulation of continuous experience gained by project execution, and with strong support from the experienced key account managers, and strongly supported by outstanding performance of COVID-19 projects execution with tight lead time and high quality requirements, the Group has gained market recognition, and the business segment of Liquid and Bioprocess System has grown to be regional champion business. The order-in-take amount of the business segment of Liquid and Bioprocess System amounted to approximately RMB1,207.5 million for the year, representing an outstanding increase of approximately RMB328.8 million or 37.4% from approximately RMB878.7 million for

the year ended 31 December 2020. Based on experience and reputation acquired in participation in the construction in a number of the emergent COVID-19 vaccine design and construction projects in China, the Group has the strong competence to acquire the business opportunities of vaccine projects, which has a huge growth potential. The Group will also endeavour to expand the presently regional champion business to overseas market by its core competitiveness through integration, rich process automation experience, and customised technology application.



高增長性持續兌現屢獲殊榮 亞信科技整體發展再提速

The new wave of digitalization brought about by the「14th Five-Year Plan」has brought more development opportunities for the development of software-related industries.As a leading provider of software products, solutions and services, AsiaInfo Technologies Limited actively embraces new technologies, seizes market opportunities, and helps enterprises with digital transformation at the same time, continues to accomplish high growth.

國家「十四五」規劃中提出迎接數字時代，推進網絡強國建設，加快建設數字經濟、數字社會、數字政府，以數字化轉型整體驅動生產方式、生活方式和治理方式變革。基於「十四五」規劃所帶來的數字化新浪潮，為軟件相關行業的發展帶來了更多發展機遇。

作為領先的軟件產品、解決方案和服務提供商，亞信科技控股有限公司(以下簡稱「亞信科技」或「公司」，股票代碼：01675.HK)積極擁抱新技術手段，把握市場機遇，在助力企業數碼化轉型的同時，高增長性持續兌現。

2021年，亞信科技實現營業收入達約人民幣68.95億元，同比增長14.5%；年內利潤約人民幣7.83億元，同比增長18.2%；淨利潤率達11.3%，同比上升0.3個百分點，其中「三新」業務收入達約人民幣15.68億元，同比增長101.0%，佔收比首次提升至22.7%，盈利能力持續提升。

與此同時，亞信科技堅守「一鞏固、三發展」戰略，持續加大DSaaS業務拓展力度，創新商業模式，與一線互聯網企業開展企業私域流量運營合作，並成功實現在客戶集團內多點複製，提供用戶及內容運營服務、政務大數據建設運營一體化服務、企業私域流量運營解決方案等業務。2021年，DSaaS業務收入達約人民幣7.30

億元，同比增長107.5%，再度實現翻番。DSaaS占營業收入比重達10.6%，成為「三新」業務中拉動該公司收入增長的最為強勁驅動力，整體發展繼續提速。

憑藉亮眼的業績及一體化的運營模式，亞信科技贏得了用戶的廣泛認可，屢獲殊榮。近日，亞信科技的「AntDB高可用、分布式數據庫解決方案」、「基於區塊鏈技術的高速通行信用鏈解決方案」，從429家單位的663個方案中脫穎而出，入圍工信部「數字技術融合創新解決方案」評選；2022年3月，亞信科技憑藉數據智能體系產品AISWare AI，入選國際著名ICT研究與諮詢機構Forrester發佈的《Now Tech:2022年中國人工智能系統主流供應商矩陣》；在近日舉辦的TMForum Accelerator Week活動中，亞信科技榮獲「行業傑出貢獻獎」，並被納入國際通信行業標準規範。

中長期來看，面向「十四五」數字時代發展新的時期，通訊行業將成為建設數字中國的新動能。亞信科技基本面良好，競爭優勢獨特，伴隨其「三新」業務增長潛能持續釋放，業績有望在業內強勢領跑，未來成長空間較大，值得期待。



年報數據靚麗競爭優勢突出 中國財險獲知名機構認可

As a leading company in the insurance industry, PICC Property and Casualty Company Limited will actively respond to macroeconomic pressures and changes in industry development in 2021, showing strong development resilience and competitiveness, and the company's development capabilities, profitability, and service capabilities will be further enhanced.

近期，在港上市的保險企業紛紛披露了上一財年的年度報告。中國人民財產保險股份有限公司作為保險行業中的龍頭企業，於2021年，公司積極應對宏觀經濟壓力和行業發展變局，展現出強大發展韌勁和競爭力，公司發展能力、盈利能力、服務能力進一步增強，交出「十四五」開局首年的圓滿答卷。

年報數據顯示，2021年，中國財險實現總保費收入約人民幣(下同)4,495.33億元，同比增長3.8%；實現原保險保費收入4,483.84億元，同比增長3.8%；淨利潤223.65億元，同比增長7.2%；基本每股收益為1.005元。經營業績穩步增長，市場主導地位進一步鞏固。

與此同時，中國財險主動調整業務結構，持續提升業務質量，一方面大力發展家庭自用車業務，家庭自用車市場份額同比提升1.4個百分點，保費佔比同比上升1.0個百分點，為歷史同期最高值；另一方面鞏固擴大政策性業務優勢，大力拓展商業非車險業務發展空間，非車險業務實現總保費收入1,942.58億元人民幣，同比增長16.0%；非車險業務佔比43.2%，同比提高4.5個百分點，行業領先優勢明顯，整體業務結構更加均衡。

優秀的運營能力及亮眼的業績，讓中國財險獲得了知名機構的強烈認可。招商證券發佈研究報告稱，中國財險股價近期受市場波動回調明顯，給投資者提供買入良機，該行反復強調公司當前處於行業景氣度顯著改善、市佔率穩步提升、ROE可保持在12%以上、股息率8%、估值對應22年底淨資產僅0.62倍的低估值，後續股價具備明顯的修復動力，維持中國財險「強烈推薦」評級。

整體而言，中國財險在非車險業務領域的優勢突出，公司積極調整業務結構，有望實現綜合成本率的邊際改善。後續在「經濟穩增長」的大背景下，全年非車險業務有望維持在10%以上的增速，未來公司的盈利能力有望持續提升，進而帶來業績的釋放。



收入同比增長約21.1%正榮服務 詮釋發展勢能

Summary :

On March 25, Zhenro Services Group Limited (hereinafter referred to as Zhenro Services; 06958.HK) published its 2021 annual results report. As of December 31, 2021, Zhenro Services' revenue was 1.336 billion yuan, a year-on-year increase of 21.1%; net profit attributable to shareholders was 175 million yuan, a year-on-year increase of 1.7%. Zhenro Services' main source of income is property management service fees, which are 658 million yuan, accounting for 49.3% of the overall revenue, an increase of about 35.2% over the same period of 2020 of 487 million yuan. Zhenro Services gross profit reached 428 million yuan, an increase of 11.7% from 383 million yuan in the same period in 2020.

3月25日，正榮服務(股份代碼：06958.HK)發佈2021年年度業績，收入約為人民幣13.36億元，同比增長約21.1%。毛利約人民幣4.28億元，同比增長11.7%，毛利率為32.0%，處於行業中上游水平。母公司擁有人應占溢利約為1.75億元，同比增長約1.7%。每股盈利0.17元。其中物業管理服務仍是該集團的最大收入來源。期內，物業管理服務收入達到約人民幣6.58億元，占集團總收入的49.3%。

在規模方面，正榮服務的表現相當亮眼，報告期內，正榮服務總的在管面積達7098萬平方米，較2020年同比提升了72%。總合約面積突破了億方，達1.04億平方米，較2020年同期提升19%。

在管項目數量達358個，進駐城市達50個。從項目區域分佈看，長三角、海峽西岸、環渤海與中西部四大深耕區域的項目管理規模同比2020年均有顯著提升。其中長三角地區在管面積2275萬平方米，同比提升28.7%，在管項目數166個；海峽西岸地區在管面積達2234萬平方米，同比提升57.1%，在管項目數85個；環渤海與中西部地區在管面積達2589萬平方米，同比提升176.1%，在管項目數107個。

與此同時，在服務品質方面，公司秉持「服務由心，幸福為你」的理念，從產品能力、服務能力與運營能力全面提升，在服務品質管控標準上落地了「尊享、心享、悅享」三級服務體系，意在為業主與客戶提供更精細化的服務感受。根據中指院的普查數據，正榮服務2021年年度滿意度達87分，保持在行業優秀的水平。基於公司不斷提升的服務品質，2021年在管項目續簽率也穩步提升，達94%的優秀水平。

作為一家全國佈局、快速成長的綜合性物業管理服務提供商，正榮服務始終以堅持高質量、可持續發展戰略目標，獲取了長足發展。未來，在增量供應和存量挖掘兩大渠道支撐下，正榮服務有望延續穩健增長趨勢。



雅迪控股業績再創歷史新高 市場領先地位愈發穩固

Yadea Group Holdings Co., LTD (1585.HK), has set a new record for its sales, revenue and profit in the year of 2021 and has further solidified its leading position in the electric two-wheeled vehicles market in the PRC. The Group sold an aggregate of approximately 13.9 million units of electric two-wheeled vehicles, up by approximately 28.3% from the previous year.

The Group's revenue increased by approximately 39.3%, RMB26.967.5 million in 2021 and the Group's gross profit increased by approximately 33.5%, RMB4,101.5 million in 2021, which was mainly attributable to the increase in the sales volume of electric two-wheeled vehicles and the optimisation and improvement of product structure.

雅迪控股業績再創歷史新高市場領先地位愈發穩固

2021年，雅迪集團控股有限公司(1585.HK)的銷售、收入及利潤均創造新記錄，進一步鞏固了中國電動兩輪車市場的領導地位。集團共售出約13.9百萬輛電動兩輪車(包括約6.1百萬輛電動踏板車及約7.7百萬輛電動自行車)，較去年增加約28.3%。2021年，雅迪的收入增加約39.3%，人民幣26,967.5百萬元，毛利增加約33.5%，人民幣4,101.5百萬元，主要由於電動兩輪車銷售量增加及產品結構的優化和改善。

持續拓寬銷售渠道積極拓展市場份額

在品牌推廣方面，雅迪也努力進行著，分別於春節聯歡晚會及義大利米蘭國際摩托車、自行車博覽會上展示電動兩輪車。與此同時，雅迪繼續透過進一步拓寬分銷網絡，來積極擴展於中國的市場份額。

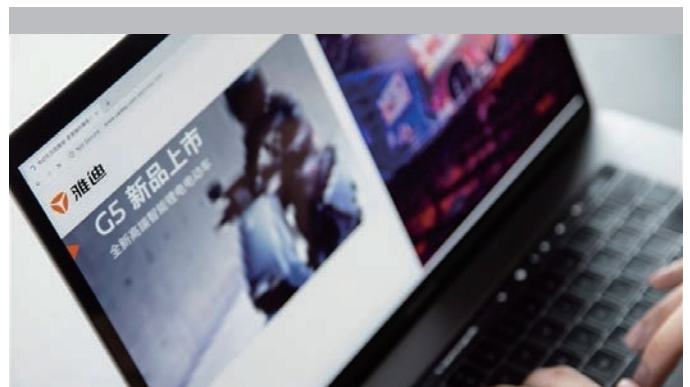
至2021年12月31日，雅迪在中國共有3,353名分銷商，共有超過28,000個銷售點，幾乎覆蓋中國每個行政區域。在國際分銷方面，已在德國、法國、瑞士、意大利、阿聯酋、印度、阿根廷、玻利維亞、越南、泰國等地建立分銷渠道。

加大研發力度產品競爭力不斷提升

在研發領域，雅迪繼續投資並開發具有先進性能的新型電動兩輪車、新型電動自行車以及核心零部件的新技術。於2021年12月31日，雅迪共有56種型號的電動踏板車及69種型號的電動自行車備有多種設計、顏色及功能供顧客選擇並已售出約3.9百萬輛冠能系列電動兩輪車。

新冠疫情導致電動兩輪車需求提升以及隨著個性化綠色短途出行需求的興起，電動兩輪車產品的不斷升級迭代及應用場景的多元化，電動兩輪車的客戶群將日益擴大。此外，結合兩輪車越趨普及帶來的持續自然替換需求，行業前景樂觀。

雅迪將積極把握發展機遇，專注提升品牌影響力，擴大產能，拓寬國內外分銷網絡，拓展海外市場並提升研發實力，為客戶提供更加安全、智慧、便捷、環保及更高附加值的電動兩輪車產品，持續鞏固市場領先地位。



江西銅業2021年度業績報告， 扣非淨利潤同比增長155.72%

Summary:

Recently, Jiangxi Copper released its 2021 annual report. The report shows that the company achieved operating income of 442.768 billion RMB in 2021, a year-on-year increase of 38.99%; net profit attributable to shareholders of listed companies is 5.636 billion RMB, a year-on-year increase of 142.87%; The net profit of recurring gains and losses is 7.094 billion RMB, a year-on-year increase of 155.72%.

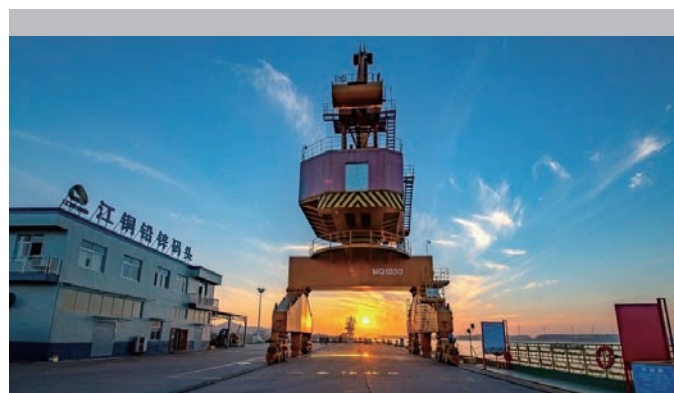
江西銅業股份有限公司(簡稱「江西銅業」或「江銅」)股份代碼：358.HK)是由江西銅業集團公司與香港國際銅業(中國)投資有限公司、深圳寶恒(集團)股份有限公司、江西鑫新實業股份有限公司及湖北三鑫金銅股份有限公司共同發起設立的股份有限公司。擁有目前國內規模最大的德興銅礦及多座在產銅礦，是中國最大的綜合性銅生產企業。現已形成了以銅和黃金的採礦、選礦、冶煉、加工，以及硫化工、稀散金屬提取與加工為核心業務的產業鏈，同時經營範圍涉及金融、貿易等多個領域。

近日，江西銅業發佈2021年度報告，報告顯示公司2021年實現營業收入4427.68億元，同比增長38.99%；歸屬上市公司股東淨利潤56.36億元，同比增長142.87%；扣非淨利潤為70.94億元，同比增長155.72%。

江西銅業表示，公司「一帶一路」重點專案哈薩克巴庫塔鎢礦建設進度加快推進。同時，江西銅業正在加快佈局新能源領域，啟動銅箔四期2萬噸/年電解銅箔、廣州增城10萬噸/年多頭拉絲銅細線、4000噸/年新能源車用扁銅線專案建設；10萬噸/年鋰電銅箔、22萬噸/年配套銅杆、3萬噸/年高端鑄造及裝備製造三大專案於2021年12月7日在上饒經開區順利開工，裝備製造產業也將高起點騰飛。

江西銅業現為中國最大的銅生產基地，最大的伴生金、銀生產基地，以及重要的硫化工基地，公司擁有目前國內規模最大的德興銅礦及多座在產銅礦。截至2021年12月31日，公司100%所有權的保有資源量約為銅金屬861.9萬噸，金278.5噸，銀8138噸，鉬20.0萬噸。公司聯合其他公司所控制的資源按公司所佔權益計算的金屬資源量約為銅443.5萬噸、黃金52噸。公司控股子公司恒邦股份及其子公司已完成儲量備案的查明金資源儲量為150.38噸。

公司2022年生產經營計劃為：生產銅精礦含銅20.17萬噸、陰極銅177.5萬噸、黃金93.26噸、白銀1183噸、硫酸500萬噸、銅加工材182萬噸。資本性開支(固定資產投資)為50億元。江銅勾勒未來，謀定了建設實力江銅、科創江銅、綠色江銅、數字江銅、國際江銅、活力江銅的具體路徑，全力打造具有全球核心競爭力的世界一流企業。



馬鞍山鋼鐵股份(00323)發佈2021年業績 歸母淨利潤53.32億元 同比增加168.95%

馬鞍山鋼鐵股份(3.28,0.00,0.00%)(00323)發佈公告，該集團取得營業收入人民幣1138.51億元(單位下同)，同比增加39.5%；歸屬於上市公司股東的淨利潤53.32億元，同比增加168.95%；基本每股收益0.692元，擬派發末期股利每股現金0.35元。

鋼材產量和營業收入均創歷史新高。按照「平穩有序、整體最優」的指導思想，堅持柔性組產、系統運營，嚴格落實行業政策，在一座4000立方米高爐大修、鐵水下落的情況下，粗鋼產量同比持平，鋼材產量同比增加2.97%，營業收入同比增加39.50%。

綠色發展水準快速提升。深入踐行綠色低碳發展，完成62個「三治」專案，綠電發電量同比增長287%，六汾河深度處理項目通過驗收，主要污染物排放總量大幅下降；加快推進廠容整治，新建或改造綠地31.6萬平方米，「盆景」變「風景」，「風景」變「景區」，智園、生態園、幸福大道等成為馬鋼靚麗的名片。

智慧製造指數快速提高。不斷加快智慧化升級步伐，資訊化整合融合專案僅用15個月成功上線，創造了行業內同等規模企業覆蓋產線最廣、建設速度最快紀錄。智慧工廠建設成果被評為鋼鐵行業最佳智慧製造解決方案，智慧料場項目獲第四屆「綻放杯」5G應用徵集大賽一等獎，冷軋總廠「ALLINONE」智慧工廠被評為安徽省「智慧工廠」。

主要技術經濟指標顯著改善。以價值創造為綱，以奮鬥者為本，持續開展全面對標找差工作，227項重點對標指標進步率達到90.32%，達成率74.19%。其中綜合熱裝熱送率、魚雷罐周轉率等重點指標創歷史最好水準。

報告期，集團生產生鐵1823萬噸，同比減少1.70%，主要系公司一座4000立方米高爐於2021年9月15日至12月9日期間大修所致；粗鋼2097萬噸，同比持平，其中電爐鋼產量133萬噸，占粗鋼產量的6.3%；鋼材2045萬噸，同比增加3.04%，創集團歷史新高，主要系公司調坯軋材，提高軋線產能利用率所致。



紅星美凱龍「315FUN肆嗨購節」交耀眼成績單!整體銷售同比勁增118%

Summary:

On April 5th, the first "phenomenal" top-level promotion in the home furnishing industry – Red Star Macalline's(01528.HK) "315FUN Shopping Festival" officially ended. From February 16th to April 5th, Red Star Macalline, together with thousands of brand owners and distributors, seized the bonus of spring clothing, and provided consumers with surprise benefits such as "1 billion in profits and 200,000 limited-edition products". Thanks to the coordinated efforts of the sea, land and air, the drive of the global home furnishing brand winning craze and the extension of the entire promotion cycle, the overall sales surged by 118% year-on-year, hitting a new high in the industry. Among them, the number of home improvement orders increased by 65% year-on-year, the number of household residents' living expenses increased by 128.8% year-on-year, and the Internet online traffic increased by 62% year-on-year.

4月5日，家居行業首個「現像級」頂流大促——紅星美凱龍(01528.HK)「315FUN肆嗨購節」正式收官。2月16日—4月5日期間，紅星美凱龍攜千大品牌商、經銷商抓住春裝紅利，為消費送上了「10億放利，20萬件限定爆品」等驚喜福利。得益於海陸空全線協同發力、席捲全球家居品牌奪魁熱潮的驅動以及整個大促週期的拉長，整體銷售同比勁增118%，創行業新高。其中家裝定單數同比增長65%，家居留資消費人數同比增長128.8%，互聯網線上流量同比提升62%。

根據4月6日發佈的「奪魁總榜」，歷經多輪角逐和比拚，來自設計客廳、門窗地板、進口國際、潮流傢俱、精品衛浴、智慧電器、軟裝陳設、高端定製、睡眠生活等十大品類共計100個品牌上榜。其中，設計客廳品類上榜品牌最多，且該品類下的沙發總榜、原創設計榜的幾期榜單中能成功守擂的只佔少數，稱得上是競爭最為激烈的一個品類；而智慧電器品類晉升此次大促貢獻主力之一，買高端電器就到紅星美凱龍也已經成為消費者共識……

令人欣喜的是，看似激烈的奪魁熱潮，帶來的並非此消彼長的零和博弈，而是整體式增長的良性發展。這背後也顯示了家居行業發展模式、競爭邏輯，以及品牌之間競合關係的悄然變化。紅星美凱龍正充分發揮自身龍頭地位，聯動上下游千家品牌進行全生態的正向聯動，讓各大品牌良性競爭，通過深度共融共創共生，服務好消費者，做大行業蛋糕。家居行業的發展模式正從過去的以單品類、單品牌經營模式為主的單打獨鬥模式，向多品類延伸和多品牌融合趨勢邁進。剛剛過去的「315FUN肆嗨購節」也驗證了品牌單槍匹馬的時代已經結束，合縱連橫、共融共創共生才是家居行業未來的主旋律。



景氣週期疊加世界級項目逐步投產積極佈局新能源新材料產業



萬噸／年，實現年產銅超過45萬噸，成為全球第四大產銅礦山。項目堅持紫金共同發展理念，長期推行「可持續民生計劃」，通過建立農業培訓園為當地居民提供技能和資金支援，改善社區居民的生活水準。如今該計劃已經發展到包括水果、水產養殖、家禽和養蜂等多個農業項目，同時涵蓋教育、小微企業和民生工程等非農項目。

3Q鹽湖開工建設走上新「鋰」程

深度對接雙碳目標，收購鋰鹽湖佈局新能源領域。紫金礦業2021年完成對加拿大新理公司100%股權的收購，2022年一月交割獲得阿根廷3Q鋰鹽湖項目，正式進入新能源金屬賽道。該項目資源量大（LCE當量總資源量約763萬噸，鋰離子濃度邊界400mg/L）、品位高、雜質低，開採條件好，具有較大擴產潛力。項目一期設計年產2萬噸電池級碳酸鋰，預計將於2023年底建成投產；另外項目今年將同步開展二期項目的可行性研究，並爭取2023年開工，將碳酸鋰年產能擴大至4-6萬噸。

2022年初至今美國通脹持續上行，核心CPI從2021年的1.4%提升至2022年2月的6.4%，2月底以來俄烏衝突加劇全球高通脹擔憂，通脹預期仍驅動金價上行，布查事件之後，俄烏談判進度重陷僵局，海外局勢不確定性再度提升，供應鏈問題引致的通脹預期預計進一步回升，通脹高位下銅及黃金等金屬價格仍有較強支撐。

紫金礦業努力克服新冠疫情、地緣衝突等外部環境影響，把握金屬價格高企的有利時機，緊盯全年生產目標，精心組織生產。2022年4月11日紫金礦業發佈公告，今年一季度實現營收647.71億元，同比增長36%；利潤總額89.11億元，同比增長105%；歸母淨利潤同比增長144%，達到61.24億元，逼近2020年全年水準，生產經營再創佳績，超預期實現首季「開門紅」。與此同時，紫金礦業一大批重點建設項目有序推進。在金屬市場上漲機遇之下，不斷投產、擴產，將為其全年目標和中長期目標的實現充分「蓄能」。

卡莫阿－卡庫拉II期提前投產

卡莫阿－卡庫拉銅礦擁有銅資源量4,359萬噸，平均品位2.53%，是世界上品位最高和成長最快的超大型銅礦。項目在二期投產後，紫金礦業計劃通過一年的技改，將原設計采選規模760萬噸／年的產能提高至920

Summary:

Since the beginning of 2022, U.S. inflation has continued to rise. Since the end of February, the conflict between Russia and Ukraine has exacerbated concerns about high global inflation. Zijin Mining has worked hard to overcome the impact of the COVID-19 epidemic, geopolitical conflicts and other external environmental impacts, and seized the favorable opportunity of high metal prices. Production and operation created glory again in the first quarter of 2022, exceeded expectations and achieved a "good start" in the first quarter. Zijin Mining has put into operation Kamoakakula Phase 2 ahead of schedule, and is expected to become the fourth largest copper-producing mine in the world. Furthermore, Zijin Mining has acquired Lithium Salt Lake and laid out the new energy field. It is expected to be completed and put into operation by the end of 2023. With a number of world-class high-quality mineral resources worldwide, Zijin Mining has rapidly grown into a global enterprise in the metal mining industry.

甘肅銀行對公零售「雙管齊下」金融守護助「疫」臂之力



得益於新冠肺炎疫情防控的高效有力和宏觀調控精準施策，國內經濟快速復蘇，中國銀行業規模穩健增長，經營質效穩步提升。2022年，中國深入推進「雙循環」新發展格局，促進內外需共振，為銀行業務佈局指明方向。

2021年，中國GDP增速回歸至8.1%，繼續領跑全球。國內大循環釋放內需潛力、激發消費活力，銀行業零售業務迎來新的增長極。據「甘肅銀行股份有限公司（以下簡稱：「甘肅銀行」）(2139.HK)」2021年度業績報告，甘肅銀行錄得總營業收入約為人民幣62.78億元，地區生產總值首次破萬億，同比增長6.9%；淨利息收入約為人民幣49.24億元；客戶貸款及墊款總額為人民幣1985.95億元，同比增長9.2%。零售轉型方面，甘肅銀行向零售客戶提供多種金融產品及服務，零售銀行業務收入佔總營業收入的37.4%，較上年提升6.4個百分點。

近期，為有效發揮金融對疫情防控的保障作用，切實解決企業融資難題，助力本土中醫藥企業更好發展，甘肅銀行創新推出智慧財產權質押貸款產品，簡稱「甘銀惠知貸」。此次涉及商標權的質押貸款屬甘肅銀行首例，不僅為企業融資拓寬了新思路、探索了新模式，也使更多企業看到商標的價值所在，對增強企業品牌意識、推進商標品牌建設產生積極影響。該筆貸款的成功投放，進一步拓寬了全省小微企業貸款的抵質押方式，為類似業務提供了有益經驗和模式參考，將引導更多企業實現商標價值的資產化，讓商標品牌成為企業解決融資難題的新途徑。

為全面提升金融服務適老化程度，切實滿足老年人的金融服務需求，甘肅銀行推出了頤年版手機銀行，除提供轉帳、存款、理財等大字版的基礎服務外，還在首頁大字提示年曆、天氣、精選產品等功能，為不同客戶提供了更加便捷易用的金融服務。疫情期間依託「隴銀商城」電商平台推出「疫情專區」，為客戶提供7×24小時不打烊的線上服務；信用卡還款、生活繳費、預約取款、無卡取現等無接觸式服務，讓客戶足不出戶，讓疫情居家更安心。

二級市場上，全球經濟增長有所放緩，銀行業經營整體保持穩健發展，但面臨全球經濟增長不確定性加大、金融市場波動加劇等帶來的新風險。2022年我國政府工作報告以「加強金融對實體經濟的有效支援」貫穿金融服務主線，指明銀行對公信貸投放重點以及對公業務轉型方向，科技金融、綠色金融、供應鏈金融、投行業務發展大有可為。

China has further promoted the new development pattern of "dual circulation", and the scale of China's banking industry has grown steadily. In 2021, the asset quality of Bank of Gansu CO., LTD. (2139.HK) will continue to improve, and the retail transformation will be accelerated. This month, the Bank of Gansu launched the intellectual property right pledge loan product for the first time to solve the financing problem of local enterprises. Under the epidemic situation, the company continued to optimize the contactless online service system, satisfied customers with convenient warm one-stop online financial services. In 2022, facing of various uncertain risks in the secondary market, the Chinese government has pointed out the direction for the development of the banking industry.

東方鍋爐蹺出綠色轉型新路子 東方汽輪牽頭超超臨界火電項目



「十四五」期間，風電大型化與穩健成長並舉，火電開啟靈活性改造市場，沿海核電望逐步恢復穩健發展，剩餘水電資源開發與明確的抽水蓄能建設規劃穩妥推進。

2021年，東方電氣股份有限公司緊抓「雙碳」戰略機遇，全力以赴謀增長、促轉型、控風險，在「十四五」開局之年跑出了「加速度」。全年實現營業總收入478.19億元，同比增長28.26%；實現利潤總額26.67億元，同比增長29.02%。這主要歸功於東方電氣銷售規模增加，產品毛利增加；持續加大市場開拓力度，新增訂單保持穩步增長；加快產業轉型，新產業保持穩步增長。

東方鍋爐曬出高效低碳綠色發展新答卷

近年來，國家大力規劃發展新能源特別是清潔能源產業，東方鍋爐聚焦氫獲取、氫儲運、氫加註基礎設施建設與維護等領域，致力於提供綠色、清潔、高效、先進的氫能核心裝備及全面專業的技術服務。三月東方鍋爐成功中標深圳能源東部電廠二期2×9H和媽灣電廠1×9H燃機餘熱爐項目，至此，東方鍋爐總計將向深圳能源提供6臺9H燃機餘熱爐，助力粵港澳大灣區打造世界清潔能源利用示範灣區。項目建成後，將在保障我國沿海地區生態安全的同時，為地方產業升級提供充足的能源供應。

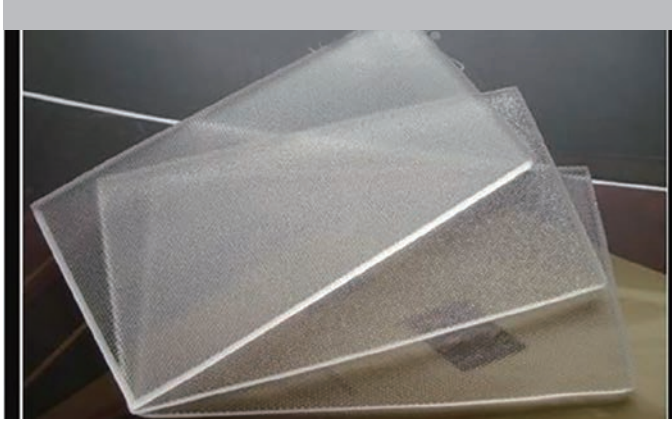
東方汽輪牽頭2021年國家新材料生產應用示範平台

3月29日，東方電氣集團東方汽輪機有限公司牽頭「2021年國家新材料生產應用示範平台—超超臨界火電機組材料生產應用示範平台」項目，將通過三年建設期，建成多條關鍵材料生產應用示範線和臺架試驗考核示範線，突破多項關鍵共性技術，建設4個公共服務平台，形成超超臨界電站材料公共服務能力，助推我國能源裝備製造業轉型升級。該項目是工業和信息化部為加快推進製造強國建設，補齊產業發展短板，整合產業鏈優勢資源，完善產業公共服務體系，解決新材料「不能用」「不敢用」的核心問題；推動我國清潔低碳、安全高效的能源裝備產業發展，為「雙碳」目標和製造強國貢獻力量。

Summary:

During the "14th Five-Year Plan" period, the power source construction will continue to be booming, and the installed capacity of thermal power, nuclear power, gas power and wind power is expected to continue to increase. In the 2021 annual report of Dongfang Electric, the operating income was RMB47.819 billion, and the net profit attributable to the parent company was RMB2.289 billion. The performance was in line with expectations. Dongfang Boiler has recently won bids for many large-scale waste boiler projects, which is the recognition of Dongfang Boiler's technology, quality and service by the clean energy market, and is also a microcosm of the company's deepening reform and innovative development. Dongfang Steam Turbine has been committed to the development and manufacture of high-parameter ultra-supercritical steam turbines for a long time, taking the lead in the national new material production and application demonstration platform project, and contributing to the "dual carbon" goal and a manufacturing giant.

彩虹新能源(0438.HK)頭部優勢持續擴大「A+H」戰略佈局順利推進



綠色環保的新能源發展是世界上促進人類生存與全球經濟可持續健康發展的重要動力資源和發展基礎。隨著我國「雙碳」戰略的提出，大力發展新能源被列為發展的重中之重。全面推進風電、太陽能發電大規模開發和高質量發展，加快建設風電和光伏發電基地，推進光伏發電多元佈局已成行業發展主導。

公司緊抓市場發展機遇，充分利用現有規模化、智能化生產優勢，做大做強太陽能光伏玻璃核心主業，持續推動合肥、延安光伏玻璃生產基地穩健經營，同時加快科技創新及成本管控。2021年，公司實現營業收入人民幣206,706萬元，同比下降17.93%，其中太陽能光伏玻璃業務收入人民幣204,848萬元，同比增長27.22%。本集團通過提質增效，全要素降本降費管控，本集團實現利潤總額18,556萬元，同比增長8.31%。

擴充產能銳意進取頭部優勢持續擴大

2021年3月，江西上饒超薄高透光伏玻璃基地一期項目首次啟動，首座窯爐投入運營，作為公司十四五期間的重點項目，整個基地項目的投資總金額會超百億。合肥三期光伏玻璃項目以及咸陽五條生產線項目的順利進展，都彰顯了公司在擴充產能方面的銳意進取態度。此外，報告期內，為有效應對光伏行業新變化，集團順利搭建完成了數字化供銷平台，助推集團經濟效益穩步提升。同時，集團積極與大客戶謀求戰略合作，簽署戰略銷售合作協定，進一步夯實了集團光伏玻璃全球前三的行業地位，頭部優勢更為明顯。

聯手晶科能源「A+H」戰略佈局順利推進

公司以全球領先的光伏玻璃窯爐關鍵技術為基礎，與知名高校、研究院所攜手，建立產學研用一體化研發平台，指定完善行業標準，注重節能環保，引領綠色製造。以為國家提供戰略性先進材料產品及解決方案為初心，以開拓創新、追求卓越的經營理念，堅持創新商業模式下的技術領導和成本領先，通過持續提升管理能力，不斷提高核心競爭力。晶科能源作為光伏企業領導品牌之一，與其合作有助於銷售及推廣公司的光伏玻璃產品、保障公司長期經營業績的穩定，符合公司及其股東的整體利益。資金方面，公司2020年進行過配股和非主業資產剝離，很好彌補了部分流動資金，因此公司已啟動建議首次公開發行A股，並於2021年12月28日收到深交所就彩虹新能源申請建議A股發行出具的受理通知書。目前，A股上市計劃在按時間計劃順利推進，若A股上市順利完成，彩虹新能源將成功實現「A+H」股戰略佈局。同時，在A股上市將加速集團業務拓展，強化行業地位注入了新的動力。

Based on the world's leading photovoltaic glass furnace key technology, the company has joined hands with well-known universities and research institutes provide strategic advanced material products and solutions as its original intention. During 2021, the Group recorded an operating revenue of RMB2,067.06 million, representing a year-on-year decrease of 17.93% · of which revenue from solar photovoltaic glass business amounted to RMB2,048.48 million, representing a year-on-year increase of 27.22% °. The Group achieved a total profit of RMB185.56 million, representing a year-on-year increase of 8.31% · through quality improvement and efficiency enhancement, cost reduction and cost control for all elements. To effectively respond to the new changes in the photovoltaic industry, the Company has successfully built a digital supply and marketing platform, at the same time, the company actively seeks strategic cooperation with major customers and signs strategic sales cooperation agreements. Meanwhile, the A-share listing plan is progressing smoothly according to the schedule. If the A-share listing is successfully completed, Rainbow New Energy will successfully achieve the strategic layout of [A+H] shares.