

CHINA FINANCIAL MARKET



HIGHLIGHT

Making differentiated and competitive products Sunshine100 has bright future to expect

陽光100打造差異化高競爭力產品 前景值得期待

Bank of Chongqing records remarkable interim results with business transformation and accelerated development

重慶銀行中期業績亮眼 業務轉型加速發展

目錄

CONTENTS

社長 汪長禹
 總編輯 吳妍珠
 編輯部 李文傑
 汪安琪
 章成成
 凌子雪
 製作 Jery
 美術總監 J. Lau

承印
 深彩印刷(香港)有限公司
 旺角彌敦道788-790號利美大廈10樓B室

發行
 青揚書報社有限公司
 香港九龍觀塘海濱道143號航天科技中心13樓

出版人
 香港沙龍電影有限公司
 九龍土瓜灣宋皇臺道68號飛達工商業中心4字樓C室

廣告部
 cfm@cfmmagazine.com
 +852 3970 2276 +852 3970 2122

出版月份
 2017年9月

市場快線

3 金磚國家領導人廈門會晤之經濟展望成果

本期焦點

5 陽光100打造差異化高競爭力產品 前景值得期待
 11 陽光100提倡綠色環保 致力打造企業文化品牌

公司透視

14 重慶銀行中期業績亮眼 業務轉型加速發展
 16 金斯瑞獲調入深港通下港股通名單
 17 港股通新貴：海昌海洋公園展現品牌潛力
 19 醫藥行業步入發展新週期 康臣藥業具發展潛力
 20 碧生源緊握國策 與時俱進
 21 YOTA3雙面屏閱讀手機 打造移動閱讀標杆產品
 22 北辰會展品牌持續升溫 輕資產服務業不斷發展
 23 小眾品牌大市場 粉絲經濟推動江南布衣繼續增長
 24 力高地產獲納入深港通港股標的
 25 杭州大悅城主力品牌揭幕 商業巨艦輪廓漸出水面
 26 本間高爾夫積極創新 成行業領航者
 27 和諧汽車投資FMC 打造「下一代智慧終端機」
 28 新高教集團2017年中期業績增長強勁
 29 長飛股價持續攀升 光纖市場前景開闊
 30 中國力鴻業績穩健發展 實現淨利潤增長130.3%
 31 中國太保上半年經營業績良好 價值持續提升
 32 北京首都機場上半年年淨利潤實現同比增長39.6%
 33 長城環亞業務多元化策略持續發力
 34 保利香港五周年秋拍將登場 重磅拍品不勝枚舉
 35 中盈盛達公佈中期業績 總收益同比增長10.5%

免責聲明

本刊所載的內容和信息乃從相信屬可靠之來源搜集，該等內容和信息並未經獨立核實，本刊並不保證其準確性、完整性、及時性或者正確性。投資附帶風險，本刊不能且不會保證本刊刊載的任何內容和信息會否帶來盈利。本刊內容和信息僅可作為參考用途，本刊不應被視為遊說任何訂戶或讀者執行任何交易，如任何訂戶或讀者依本刊所載的內容和信息招致任何損失，概與本刊、相關作者及內容供應者無關，本刊、相關作者及內容供應者亦不會承擔任何形式的責任。本刊並未向任何訂戶或讀者提供專業意見，任何訂戶或讀者亦不應將其視為專業意見，任何訂戶或讀者在需要時應尋求適當之專業意見。

股壇速遞

- 36 中國信達中期業績成果斐然 淨利潤同比增長10.9%
- 37 中鋁國際業績報告成績喜人 實現利潤總額人民幣3.6億元
- 38 中鐵建積極佈局「一帶一路」 合同額超150億美元
- 39 珠光控股積極擴充土儲 合約銷售額強勁增長
- 40 中海油服第二季度實現盈利
- 41 江蘇寧滬高速中期業績喜人 淨利潤增21.8%
- 42 紅星美凱龍攜手高和資本 開創商業物業金融閉環
- 43 多元化新能源勢頭強勁 熊貓綠能獲納港股通
- 44 中國綠色建築領跑者 當代置業上半年實現穩健增長
- 46 鑫網易商旗下「暢由」發力積分行業
- 47 銀合控股積極拓展服務網絡 多元完善金融相關服務
- 48 中國創新支付行業革新 面向國際拓展支付業務
- 49 華僑城持續推進業務轉型 實現穩步發展
- 50 洛鉬公佈亮麗業績 市場維持強勁需求
- 51 徽商銀行盈利指標穩定上升 成功發行綠色金融債券
- 52 眾安房產估值大躍進 歸屬母公司利潤升逾16倍
- 53 寶龍地產發佈中期優異報表 商業效能持續高增長
- 54 大唐新能源上半年業績超預期 借國家政策東風前景向好
- 55 協鑫新能源表現不俗 促進資產轉型謀發展
- 56 中再產險舉辦2017年度中國財產再保險市場研討會

財經點將

- 57 神華國電合併 能源巨擘誕生
- 58 郵儲銀行不斷優化謀發展
- 59 伊泰上半年盈利160.43億元 實現業績穩健增長
- 60 大中華專注執行現行業務 保持長遠可持續發展
- 61 新能源發展呈現機遇 中國恒石未來潛力可期
- 62 中航科工加大專業化整合力度 提升企業核心競爭力
- 63 中國中冶工程主業穩健增長 冶金工程和資源業務強勁復甦
- 64 城建設計業績增長趨勢明顯 各板塊業務提速發展
- 65 國際天食加快戰略轉型升級 持續聚焦品牌集成三大業務
- 66 緊抓協同發展機遇 城商行發展迎來新機遇
- 67 科技概念股受熱炒 IGG上半年「成績單」亮眼
- 68 2017BPT全球衛星賽火熱收官 決賽已蓄勢待發
- 69 漢能成功牽手奧迪進軍新能源汽車
- 70 東風汽車中期業績穩中有進
- 71 各板塊業務持續行業領先 國泰君安證券中期業績靚麗
- 72 緊抓發展機遇 越秀地產中期業績增長續勁
- 73 核心業務增長迅速 擎天市場廣闊
- 74 力量能源公佈上半年業績 收益和純利延續強勢增長
- 75 鞍鋼股份中期純利大增超5倍 深化企業改革促發展
- 76 保利協鑫上半年淨利12億 科研創新再升級
- 77 華能新能源發電量增長良好 借國家政策前景向好
- 78 銀行股整體看漲 重農商行備受好評
- 79 「全聚星」實現「視頻+電商」創新發展 打造全新視頻購物模式

行業解構

- 80 光纖光纜行業分析
- 84 汽車經銷行業分析
- 89 酒店行業分析

金磚國家 領導人廈門會晤之經濟展望成果

金磚國家領導人第九次會晤和新興市場國家與發展中國家對話會在廈門成功舉辦，為加強金磚夥伴關係、深化各領域務實合作規劃了新的藍圖。會後一致通過《金磚國家領導人廈門宣言》，稱要建設一個更加高效、反映當前世界經濟版圖的全球經濟治理架構。在經貿與金融合作方面，五位領導人核准了一系列倡議文件，取得了積極、務實和全面的成果：

金磚國家由中國、巴西、俄羅斯、印度、南非5國組成。2006年第61屆聯合國大會期間，中國、巴西、俄羅斯、印度舉行首次金磚國家外長會晤，揭開金磚國家合作序幕。2010年12月，中國作為金磚國家輪值主席國，邀請南非加入金磚國家並出席2011年在華舉辦的金磚國家領導人第三次會晤。金磚國家正式擴為五國，英文名稱定為BRICS。金磚國家合作機制成立10年來，合作基礎日益鞏固，合作領域持續拓展，已形成以領導人會晤為引領，以安全事務高級代表會議、外長會晤等部長級會議為支撐，在經貿、財金、工商、農業、教育、衛生、科技、文化、智庫、友城等數十個領域開展務實合作的多層次架構。金磚國家還建立了新開發銀行、應急儲備安排、工商理事會、智庫理事會等合作機制，推動五國務實合作不斷走深走實，並在國際上產生重要影響。

是次廈門金磚會議本著堅定信念，在歷次領導人會晤成果和共識的基礎上，提出開闢金磚國家團結合作的第二個「金色十年」。並將致力於深化務實合作，促進金磚國家發展；加強溝通協調，完善經濟治理，建立更加公正合理的國際經濟秩序；倡導公平正義，維護國際與地區和平穩定；弘揚多元文化，促進人文交流，深化傳統友誼，為金磚合作奠定更廣泛的民意支持基礎。

在是次簽訂的《廈門宣言》中，拉動金磚國家經濟增長成為重要的組成部分，現總結《廈門宣言》中經濟務實合作要點如下：

- 金磚國家第七次經貿部長會議正式簽署了《金磚國家經貿合作行動綱領》。明確了金磚經貿合作的重點領域、具體路徑和總體規劃，就貿易和投資便利化、服務貿易、電子商務、知識產權、經濟技術合作以及支持多邊貿易體制和反對保護主義等達成了有針對性的行動方案。核准了《金磚國家電子商務合作倡議》、《金磚國家服務貿易合作路線圖》、《金磚國家知識產權合作指導原則》、《金磚國家投資便利化綱要》、《金磚國家經濟技術合作框架》等方案。
- 加強金磚國家財金合作。達成政府和社會資本合作(PPP)共識，包括分享PPP經驗，開展金磚國家PPP框架良好實踐等。鼓勵探討債券發行領域的會計準則趨同和審計監管領域的合作；共同設立金磚國家本幣債券基金；吸引更多外國私人部門參與，促進債券市場發展並加強金磚國家財政韌性。
- 促進金融機構和金融服務網絡化佈局。通過金磚國家反洗錢/打擊恐怖融資代表團團長合作，以及在金磚國家反恐工作組工作框架下，並利用其他平台來維護各國金融系統廉潔。在符合各國央行法律授權的前提下，不斷探究貨幣互換、本幣結算、本幣直接投資等適當貨幣合作方式。

- 致力於工業領域合作。加強金磚國家在物聯網、雲計算、大數據、數據分析、納米技術、人工智能、5G及其創新應用等信息通信技術的聯合研發和創新，提升五國信息通信技術基礎設施建設和互聯互通水平。增加信息通信技術投資，確認有必要進一步提升信息通信技術研發投資，落實金磚信息通信技術發展議程和行動計劃。
- 致力於加強金磚國家能源合作。攜手推動化石能源的更高效利用及天然氣、水電和核能的更廣泛應用，並提高用以擴大民用核能能力的技術和資金的可預測性。
- 在預防空氣和水污染、廢棄物管理、保護生物多樣性等領域採取具體行動，推進成果導向型合作。構建環境友好型技術平台，提高城市環境可持續發展能力。
- 致力於加強農業合作。在糧食安全與營養、農業適應氣候變化、農業技術合作與創新、農業投資貿易以及農業信息技術應用等五大重點領域加強合作，並歡迎建立金磚國家農業研究平台協調中心。
- 繼續推進五國海關部門在貿易便利化、安全與執法、能力建設等方面取得的合作。致力於儘快完成《金磚國家海關行政互助協定》

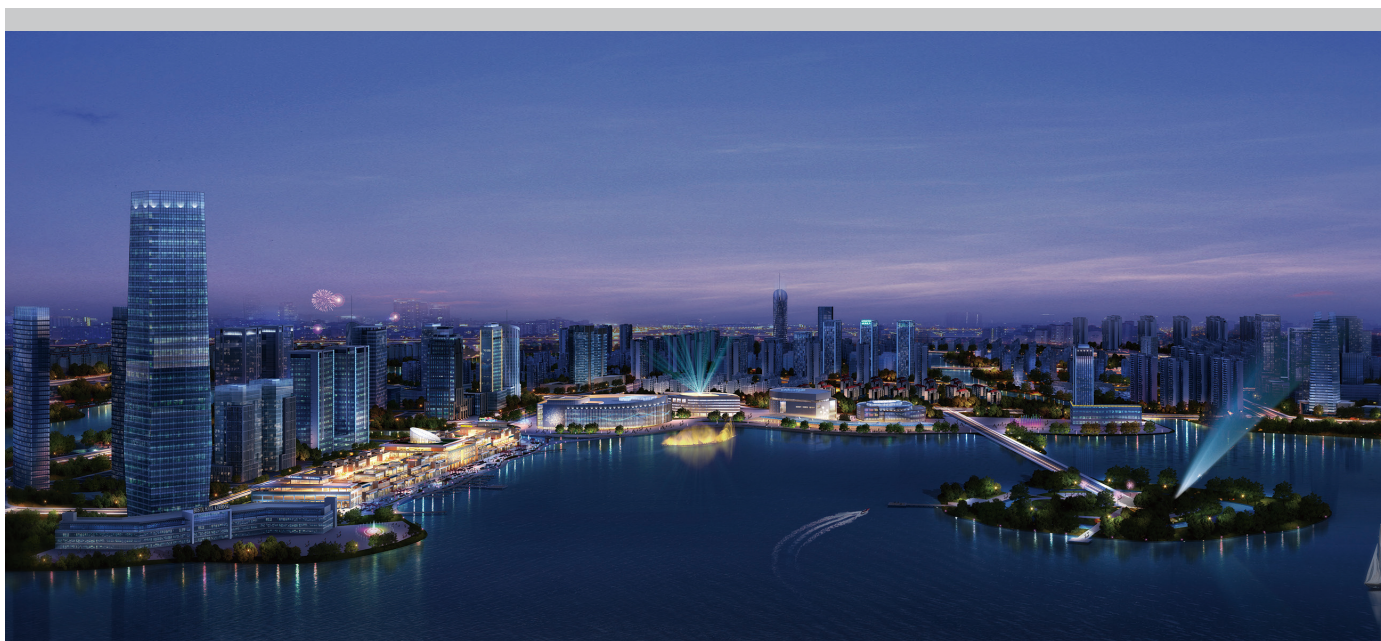
同時，是次簽訂的《廈門宣言》中，也重點提及了五國在未來在資本市場上實現全球經濟治理的展望：

- 增加新興市場和發展中國家的在全球經濟治理中的發言權和代表性。致力於推動國際貨幣基

金組織完成第15輪份額總檢查，並繼續推動落實世界銀行股權審議。

- 強調開放、韌性的金融體系。利用資本流動帶來的益處，管理過度跨境資本流動與波動帶來的風險。歡迎建立應急儲備安排(CRA)宏觀經濟信息交換機制，以及進一步提高CRA研究能力、同IMF開展更緊密合作的共識。
- 在南非設立新開發銀行(NDB)非洲區域中心。鼓勵NDB充分發揮作用，加強同世界銀行、亞洲基礎設施投資銀行等多邊開發機構以及金磚國家工商理事會的合作，以協調調動資源，促進金磚國家基礎設施建設和可持續發展。
- 努力建立公平、現代化的全球稅收體系。深化應對稅基侵蝕和利潤轉移合作，推進稅收信息交換，加強發展中國家能力建設。

聚焦發展，推動金磚務實合作再上新臺階。是次廈門會議上，習近平主席指出：經濟合作是金磚機制的根基，應緊緊圍繞這條主線，在貿易投資、貨幣金融、互聯互通、可持續發展、創新和產業合作等領域拓展利益彙聚點，推動各領域合作機制化、實心化，不斷提升金磚合作含金量；中方願同各方一道努力，把以往成果和共識落實好，讓現有機制運行好，共同把握新工業革命帶來的歷史機遇，積極探索務實合作新領域新方式，拉緊聯繫紐帶，讓金磚合作機制行穩致遠。這些主張緊扣五國共同發展目標，為深化務實合作、助推五國經濟增加動力規劃了正確路徑、注入了強大動力。在習近平主席引導下，五國聚焦關鍵領域，在經濟合作方面達成30多項具體成果，朝著貿易投資大市場、貨幣金融大流通、基礎設施大聯通的目標邁出了堅實步伐。



陽光100致力打造包括街區綜合體、鳳凰社、特色小鎮在內的差異化高競爭力產品。

陽光100打造差異化高競爭力產品 前景值得期待

In the first half of 2017, the property market in mainland China remained stable with positive outlook. Meanwhile, along with acceleration of integration in the industry, Sunshine 100 China Holdings Ltd (hereinafter "Sunshine 100") (02608.HK) recorded a stable growth in contracted sales while upgrading its key products, including Commercial Street Complex, Phoenix Community and Arles Themed Town, and strove to build landmark projects that integrate urban culture and features, and fulfill the needs of cities' functional upgrading.

2017年上半年，內地房地產市場穩中向好，同時行業整合加速，陽光100中國控股有限公司(以下簡稱「陽光100」)(02608.HK)在合約銷售穩步增長同時，加快產品升級，包括開發街區綜合體項目、鳳凰社和阿爾勒

特色小鎮，致力打造融合城市文化及特色、滿足城市功能升級需求，且具有自身鮮明的特色和優勢的地標性項目。

上半年，在金融監管加強的形勢下，中國仍取得優於市場預期的GDP增速，國民經濟穩中向好態勢更趨明顯。經濟增長模式中「服務+消費」進一步成熟，整個經濟的穩定性也在提升。

房地產行業方面，上半年在強調堅持住房居住屬性背景下，地方調控政策差異化明顯，房地產交易市場整體運營平穩。房地產市場在「房住不炒」的政策指引下，熱點城市投資投機性需求得到迅速抑制，其他城市成交規模保持平穩增長，特別是三、四線城市在「去庫存」政策的作用下，銷售增速明顯加快。

隨著國家持續實施「因城施策」等調控政策，市場變化明顯，業內人士認為，2017年房企整體銷售預期有所調低，整體樓市價格亦趨於穩定，有助於整體房地產企業的良好發展。

作為一家專注於省會、區域經濟中心或各省重要高增長的二線城市的房地產開發商，陽光100擁有街區綜合體、鳳凰社及阿爾勒特色小鎮等特色鮮明的主打產品，深耕細分市場多年積累的經驗，致力於在未來充分利用良好的市場環境帶來的契機，進一步擴大規模。

主力產品各具特色 差異化優勢明顯

公司的主力產品之一街區綜合體是基於公司多年在開發複合型商務綜合體的經驗，引入以體驗式消費為主的商業業態，兼備稀缺性和投資價值，符合新經濟和城鎮化的升級需求。其優勢在於投資少風險小，周轉快租售並舉，回報高，前景廣闊等。目前主要的街區綜合體項目包括柳州窯埠TOWN、宜興鳳凰街、瀋陽鳳凰街、長沙鳳凰街以及麗江雪山藝術小鎮等。其中柳州窯埠TOWN項目是陽光100加大轉型力度以來的首個代表作，目前可售商業部分基本已售罄，並在開街後持續推進商業運營，2016年舉行活動近60場，共吸引市民遊客472萬人次，成為柳州地標性出行目的地。

另一主力產品鳳凰社，則是基於公司以往開發青年白領公寓的經驗，以高質量的住宅產品滿足年輕精英一族對精緻生活、社群生活和聯合辦公的需求，為提升公司整體住宅產品去化提供有力支持。目前公司於包括清遠、長沙、瀋陽、濰坊、武漢在內的多個城市進行鳳凰社產品的開發及銷售。

而特色小鎮是符合國家整體發展戰略和規劃的倡導，將濃郁歐洲文化元素植入小區，打造具有共享性、社交性、娛樂性與互動性的創新型阿爾勒特色小鎮。公司目前於清遠、重慶、溫州等地打造阿爾勒小鎮，今年上半年該產品實現合約銷售總計約人民幣15億元。

近月再有城市加強推行限購政策，市場亦有關於房地產利潤下行的憂慮，但房地產細分行業如辦公、商業項目投資熱度未減。根據統計局數據，近三年辦公樓投資增長為8%，商業營業用房投資增長為5.1%。加上近年來國家提倡大眾創新，萬眾創業政策，商業地產領域其實發展空間很大。同時，中央層面積極推動全國特色小鎮的建設，各地政府出台各項政策支持鼓勵，根據2016年7月，住建部、發改委、財政部三部委聯合共同印發的《關於開展特色小鎮培育工作的通知》，到2020年，培育1000個左右各具特色、富有活力的休閒旅遊、商貿物流、現代製造、教育科技、傳統文化、美麗宜居等特色小鎮。這些都無疑為陽光100的業務開拓及發展創造了有利的外部環境。

2017年上半年，陽光100實現合約銷售金額為人民幣4,843.4百萬元，較2016年同期增長12.8%；合約銷售均價為每平方米人民幣10,656元，較2016年同期增長33.6%。

中期業績會中，陽光100主席易小迪表示上半年的業績增長顯著，體現了公司近年來堅持轉型差異化高附加值產品的成果，公司積累了大量優質土儲，加上主打產品發展成效顯現，相信未來公司業績表現會持續反映。

上半年，總約21個項目產生銷售，其中重慶陽光100國際新城、常州陽光100 7區上東、清遠陽光100阿爾勒和溫州陽光100阿爾勒四個項目貢獻顯著。



陽光100打造麗江雪山藝術小鎮

同時，由於交房收入顯著增加且確認交房物業的毛利率有所提升，同時行政及銷售費用均保持平穩，帶動毛利潤大幅上升94.7%至人民幣736.8百萬元，毛利率上升到21.3%，權益股東應佔溢利顯著上升341.1%至人民幣380.2百萬元。

契合消費升級趨勢 為商業項目運營提供新範例

隨著房地產黃金時代的結束，市場上產品同質化嚴重，競爭激化，房企如果沒有自身鮮明的品牌形象、不被市場認知、不被客戶認可也許就會被淘汰。對於目前房地產企業而言，如何把握品牌定位，怎樣創新運營推廣能獲得更高的品牌溢價是當前面臨的主要問題。

這個定位一是面向政府、資本市場的企業定位，解決的是如何利用品牌背書助力拿到更便宜的地和錢的問題。另一個定位是面向客戶的產品定位，主要訴諸企業核心的產品優勢和功能，解決的是通過把握客戶需求將產品有創造力的持續運作。

這兩點陽光100有深刻的認知，並將品牌塑造與創新運營理念貫徹當前商業運作模式中，它意識到消費者更加注重購買場景、體驗式購物模式。陽光100著力打造的鳳凰街利用品牌形象和差異化競爭優勢為行業提供了一個標準範例。

鳳凰街擁有古樸的外表時尚的內心，提供全家歡聚、休閒的場所，年輕潮人聚集的舞臺，這已經在各地市場建立起品牌口碑，體現了陽光100堅持創新商業運營的成果。陽光100的鳳凰街定位於城市客廳和市民廣場，這決定了它不同于傳統的購物中心，不僅在建築形態上更為開放、自由，在社會層面更是一個城市平台，分享是它的DNA之一。以「分享美好」為主題的「鳳凰市集」由此而來。它不是一個簡單的商品集市，不是主題賣場，而是一個全新的社交場景，人們在此樂於分享交流、在別具一格的消費體驗中領略極具個性和審美的生活方式。



陽光100的標誌性城市級文化活動「鳳凰市集」。

「鳳凰市集」以各具特色的攤位吸引大批市民參與，在別具一格的消費體驗中領略陽光100傾力打造的街區文化。「鳳凰市集」目前在陽光100多個商業項目上推出，已經成為多個地區當地極有號召力和標誌性的城市級活動，並樹立和引領一種獨特的原創文化特色。

陽光100總裁林少洲表示：「要積極擁抱這個萬物生長的時代。正是在各種「看不懂」和「不確定」中不斷迭代創新，催生新的需求、新的模式。陽光100潛心研究項目所在區域的客群特徵，以及這些客群尚未被滿足的消費文化需求，並在多個城市的項目中充分調動資源，聚集起了一大批興趣愛好不同、各有特色的商業社群。」這就是鳳凰市集，當商業成為文化符號的空間載體，並以有溫度的人格化的形態與消費者溝通的時候，就有可能成為全新模式的孵化器。

「鳳凰市集」既是陽光100在商業社群運營方面成熟化的展現，更是當前解決商業地產運營方案的一個參考和範本，這是陽光100在當前商業地產疲軟的時代困局

下給出的答案。今年上半年，窯埠TOWN項目舉辦的鳳凰市集在五一期間吸引遊客15萬人次，此外，項目舉辦世界鐵人三項中國揭幕戰，累計接待遊客近17萬人次。

瀋陽項目於6月底舉辦了超過5,000人參與的鳳凰市集周年派對，進一步豐富了鳳凰市集的原創文化特色，於當地確立了以鳳凰市集為標識的高人氣商業項目地位。長沙項目舉辦了鳳凰市集系列活動，不僅提升了街區的人氣，更助力構建文創類社群並提供平台與服務，形成口碑，為後續商街運營做好充份準備。清遠阿爾勒小鎮則以手作、美食作為市集的亮點，為小鎮居民構建出一個趣味橫生的親子樂園。宜興項目於8月底首次舉辦鳳凰市集，即招募到50多家創意攤主，彙聚了宜興各類藝術潮人、手作達人、設計師等，兩天客流量達到5.2萬人，造成宜興東汭解放東路建成以來首次道路擁堵。鳳凰市集的宜興首秀成功，助力鳳凰街「宜興城市會客廳」的形象落地。宜興項目上半年還舉辦了「宜興第二屆國際遊艇節」，在東汭水域組織開展國際時尚遊艇展示和遊艇水上遊覽觀光等活動，成為政府旅遊季主題



陽光100致力於為城市精英和中產階級創造現代時尚生活方式。

活動之一，於當地市場逐步確立城市地標性商業項目地位。

而麗江雪山藝術小鎮項目聯合束河古鎮，正在以「束河納西文化小鎮」為名申報國家級特色小鎮並已入圍。項目進一步強化定位，於今年四月發起以「光怪陸離」為主題的「雪山國際青年藝術季」，並創立了「雪山青年藝術呼吸基地」，旨在為麗江打造永不落幕的藝術創作現場，吸引了國內外40組青年藝術家進行了為期3個月的駐留創作，實現了項目文化價值內涵的打造和提升。

正如陽光100總裁林少洲所言，城市會客廳是一個面向未來的公共客廳與生活空間，承載著市民們社交、消費、休閒等多元化功能，是城市千萬人口會客、交友、吃喝玩樂一站式的消費主場，也濃縮一座城市的精神與文化，傳承一座城市的歷史與傳統。在柳州、在瀋陽、在宜興，陽光100的一個個商街，都承載著一個城市會客廳的功能。

品牌與銷售輸出 輕資產運營模式初見成效

關於輕資產模式，某些開發商實際上是只與可以拿地的第三方合作，自身只充當承建商以及住宅項目銷售商的角色。而陽光100理解的輕資產模式則是一個整體策略，具體的做法上也會根據公司的特點和資源進行多種嘗試，包括銷售和運營能力的輸出，小股入股但實現項目操盤、多元合作引入優質資源。

關於輕資產模式運作，公司早前開始籌劃及部署，今年上半年已取得不俗成績。五月，集團收購了福建莆田陽光100鳳凰廣場項目的少數股東權益，並通過前期品牌管理輸出，後期銷售增值共享的形式與項目原股東方展開合作。該項目定位於打造「莆田城市會客廳」，首次開盤當天面市500套房源售罄，業績表現引領區域市場，上半年實現合約銷售總計約人民幣5.1億元。

該項目是陽光100輕資產運營的標杆項目，充分發揮了公司的品牌價值和銷售能力，不同於傳統的房地產開發商業模式，通過輸出和共享優勢資源開拓了創新性的盈利模式。今年上半年集團還與廣西交通投資集團簽訂了戰略合作協議，計劃進一步擴大輕資產運營的合作項目範圍。

從空間創造延伸到生活品質 陽光100持續與優質資源聯手做精品

用戶的居家生活早已不是一磚一瓦便成房的時代，住宅2.0的概念被提出，消費者思維、產品個性化思維、價值觀小區思維、增值服務思維、生活方式思維等新式詞彙更是見諸報端。在用戶思維的指導下，人們追求更加便捷更加高格調的質量生活，在選擇居住地點時，同時就選擇了一個生活的圈層。

今年六月，陽光100集團與香港皇朝家私集團在京簽訂戰略合作協議，並舉辦了主題為「格調生活」的發佈儀式，確認雙方將在室內設計、軟裝配飾乃至項目開發等多個方面展開深入的合作。此次雙方融合也是為更好地滿足用戶對於優質居住體驗的需求。

主席易小迪表示：「陽光100一直致力於為城市精英和中產階級創造現代時尚的生活方式，未來陽光100會持續從包括設計、家裝，乃至生活時尚、品質升級等多方面聯手優勢資源，不斷提升陽光100的家居質量，實現雙方合作共贏。」

此次發佈會的主題為「格調生活」，活動上提出了「格調生活質感人生」的理念，在這一理念中，「格」為「形」、「調」為「韻」，「格調」即為外形和韻味兼顧，彰顯的是一種品位和風範，意味著陽光100希望提供給住戶

的並不是器物的簡單堆積，而是一種對藝術美感和高品位生活的追求，是一種對生活儀式感的認同。

收購優質項目增強土儲實力 將續拓長三角及珠三角地區部署

陽光100於2016年底收購了常州7區上東項目，該項目佔地約7.3萬平方米，總建築面積約為24.4萬平方米，定位為「常州東中心都會」，集合休閒、娛樂、餐飲、購物等主題業態，滿足消費群的精緻生活需求，為其提供全方位便利的服務。今年三月，常州陽光100城市會所正式啟幕。五月，該項目首次開盤，當日實現合約銷售約人民幣4.8億元。六月底第二次開盤，開盤不到1小時全部房源售罄。截至上半年，該項目已實現合約銷售約人民幣7.8億元。

今年一月，集團收購了無錫太湖新城項目，該項目地理位置優越，佔地約1.4萬平方米，總建築面積約為10.2萬平方米，規劃用途為商業金融用地，進一步豐富了集團的土地儲備。

截至2017年6月底陽光100擁有總土地儲備1,272萬平方米，權益面積約964萬平方米。以權益面積計，土地儲備中大部分位於珠三角及長三角地區，佔比為41%，其次為環渤海地區，佔比34%，中西部地區佔比24%，以及海外地區佔比1%。公司目前近70%的項目位於二線城市，其中多個為省會及地區經濟樞紐城市，形成了極具潛力的戰略性佈局。

陽光100近年來新收購的項目主要位於長三角和珠三角的地區，以及有增長潛力和物業投資需求的區域中心城市。公司表示，未來也會按此策略目標收購位於長三角及珠三角地區或核心經濟區的輻射區域、周轉快、具有上升空間的優質項目，持續鞏固主力產品實力。這些目標城市城市人口較多、觀念開放、經濟活躍、產業結構合理，使得整個房地產市場較為蓬勃。

未來持續加大輕資產業務比重 銷售發力業績值得期待

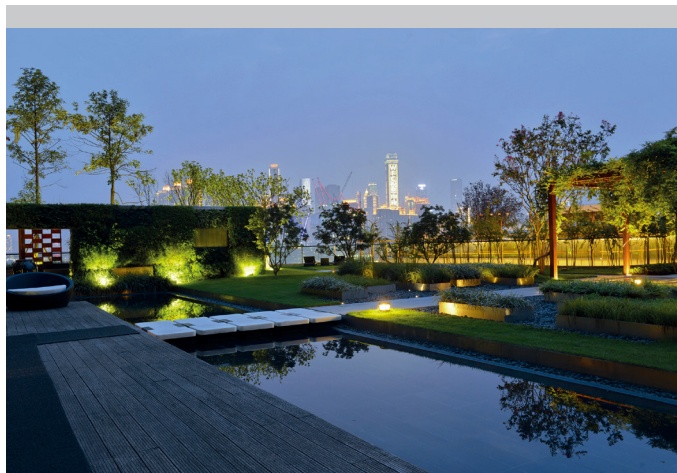
經濟運行進入下半年，房地產行業預計將持續受行業政策及市場調整、全球經濟發展的不確定性等因素影

響，增長壓力可能加大。與此同時，普通產品競爭加劇進入白熱化，房地產企業面臨較大挑戰，需要發展並鞏固差異化競爭優勢。

展望下半年及未來，陽光100將進一步推進差異化地產項目的戰略部署，包括集團旗艦產品街區綜合體、鳳凰社和阿爾勒小鎮系列，打造符合新時代消費需求的特色地產項目。同時將商業與文化進行有效結合，透過旗下專設的文旅事業部及文創發展公司提高項目的文化定位，通過有影響力的活動、品牌並結合本地基因形成自己的鮮明特色。

陽光100主席易小迪表示，「集團未來的管理重點將由開發屬性拓展至經營服務功能，持續打造高質量的商業地產運營，通過運營為城市提供全新社交場景。陽光100也將繼續推進輕資產運營的合作模式，通過小股操盤優質項目，發揮自身的品牌和銷售優勢，不斷提升管理運營和資源整合能力。」公司輕資產管理獲得二、三線城市認同，目前正洽談多個待開工或已接近現樓的輕資產管理項目，預計可以進一步提升輕資產項目體量，並帶動整體毛利率有所提升。

同時，陽光100也從內部機制上進一步推進改革及創新，在內部訂立項目跟投制度，帶動項目負責人和項目公司積極推動項目的甄選、開發、融資和銷售，並共享收益，相信可大幅加快旗下項目的發展速度。目前公司平均土地成本僅1000多元，平均樓盤售價已升至1萬元以上，現時發力銷售，日後入帳時業績值得期待。



陽光100將進一步推進差異化地產項目的戰略部署。



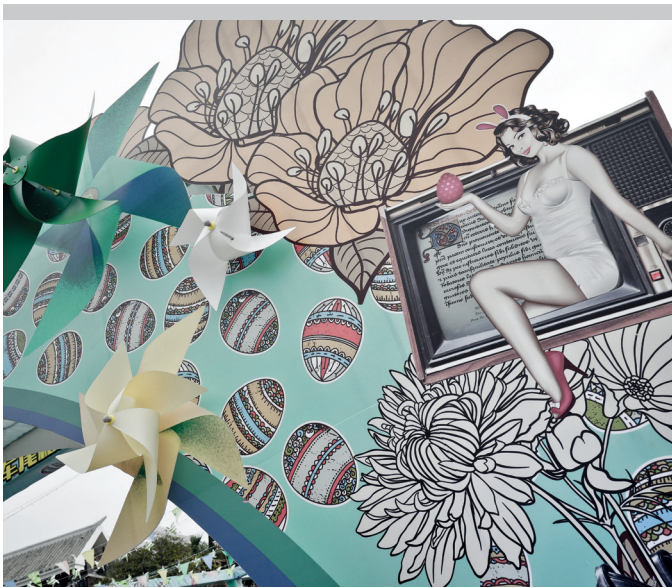
鳳凰市集以分享美好為主題。

陽光100提倡綠色環保 致力打造企業文化品牌

As one of the top 100 real estate enterprises in China, Sunshine 100 considers the responsibilities to environment, society and governance as part of its corporate genes while focusing on its own business development, and pushes forward relevant policies from the top to the bottom within the corporate structure. Sunshine 100 advocates the active transformation of the real estate industry, vigorously pushes forward policies on safe and environment-friendly construction, and concentrates on the brand of Sunshine 100 that represents city

culture. Sunshine 100 endeavors to achieve the goal of sustainable development in all aspects of its business operation and strives to benefit the society.

身為中國百強房地產企業，陽光100在專注發展自身業務的同時，一直將對環境、社會及管治的責任視為企業基因的一部分，由上至下推動相關政策，倡導房地產業積極轉型，大力推行安全環保的施工政策，著重打造陽光100城市文化品牌。陽光100一直將可持續發展的管理目標貫穿於企業運營的各個層面，力求為社會帶來效益。



陽光100規劃設計注重人文居住環境與自然環境的融合。

房地產開發企業的業務多少會對環境造成影響，但是陽光100努力將環保因素融入決策過程、業務管理及企業文化之中，力求將日常營運對環境造成的影響減至最小，並把環保概念融入陽光100的產品和服務，完善從節能到綠色的各個環節。秉承對環保的以下承諾，並從項目開發、社區運營以及集團日常運營幾個層面履行對環境的責任。

踐行安全環保與自然共和諧

在項目的前期策劃及規劃設計階段，公司就會對項目的財務和技術層面進行分析和可行性研究，其中對於環境的效益被公司納入重點分析研究層面，因為預先瞭解項目可能對環境及社會造成的影響，有助於企業在開發的初始階段就能識別出潛在的障礙並在設計規劃階段找出相應的解決方案。並且，在建築項目工程期間須全程遵守政府機關批准的有關空氣污染、噪音及污水廢物排放的適用標準，並將這些標準納入整體建築規劃的設計、建築及經營。為此，陽光100的規劃設計注重人文居住環境與自然環境的融合，最大程度降低對原有綠化及植被的破壞或重新改造。

此外，陽光100在規劃設計階段加大了各項目精裝修的比例，以減少毛坯房竣工交房後業主進行裝修的所造成的材料浪費、噪音污染等二次污染。例如，在重慶、無錫、清遠等多個項目上推出多種精裝修標準供客戶選擇，對於部分軟裝如木地板、潔具、廚房電器等進行集中採購。

陽光100一直以來支持社交和創業文化、鼓勵健康的生活模式、開發親子友好社區並致力創新城市價值，使得在社區居住及工作的人士及訪客都能受惠。

在二十多年的成長過程中，陽光100一直立足於中國，專注於高速發展的二三線城市，堅持走細分市場和個性化產品，並適應中國城市更新和消費升級的需求，開創了社區新模式，力求通過共享空間、共享功能、共享服務搭建豐富的共享生活平台。因此，公司支持社交和創業文化、鼓勵健康的生活模式、開發親子友好社區並致力創新城市價值，使得在社區居住及工作的人士及訪客都能受惠。

房地產企業必須超越單一的商業層面，站在城市發展的角度，才能更多、更好地盡到自己的責任，也才能尋找長遠發展的舞台與空間。在商業項目選擇上，陽光100高度重視挖掘和傳承項目的歷史文化價值，結合和當地特色，延續城市文脈，提升城市價值。



陽光100支持社交和創業文化，鼓勵健康的生活方式。

打造文化品牌創新城市價值

早在2014年，陽光100就注意到了創客文化和新經濟對於行業的影響，率先在業內提出「鳳凰社」社交型公寓概念。考慮到新時代年輕人對社交的需求，聚焦共享生活的理念，共享設施與服務，分享興趣與夢想，陽光100在產品設計上增加了更多的公共空間，並配備多樣化的設施及服務，同時有針對性地組織適合各類人群偏好的社群活動，增強了業主之間的互動。

同時，陽光100亦採用創新的方式發展物業，應創業者對於眾創空間的需求，例如，公司打造鳳凰工社產品線，在各鳳凰社所在項目為創業者提供辦公空間及各種配套設施服務，並且也聯合「優客工場」、新銳創投組織「少創派」等，給創業者提供諸如人力、財務、法務、政策諮詢、對接銀行、天使投資等增值服務。陽光100希望通過給新創公司提供發展、成長的平台和資源而使鳳凰社成為年輕人的創新樞紐，進而給社區生活帶來正面的影響。

而陽光100窯埠TOWN項目則是其獨特的街區綜合體模式的代表作。項目地處百里柳江核心景觀帶，依託位於千米水岸沿線的「窯埠古渡碼頭」、「蟠龍雙塔」、「東台返照」、「駕鶴晴嵐」、「柳堤環翠」、「玉帶垂虹」等歷史景觀，設計師一方面致力再現窯埠古鎮的古樸風貌，復興古埠碼頭的昔日繁榮，另一方面也融入柳州本土風情和城市文化，打造體現世界風尚，彰顯原味柳州的文化旅遊、休閒商業中心。該項目已在2016年初納入當地政府申報的「百里柳江」國家5A級景區中。經過兩年多的商業運營，該項目逐漸顯現了「城市會客廳」和「旅遊目的地」的平台作用，舉辦的各項活動都吸引了大量當地及外地市民參與。

陽光100主席兼總裁易小迪表示，集團將在堅持發展綠色房地產業的同時，致力於打造符合新時代消費需求的文化特色地產項目，提升企業的品牌影響力。



內地房地產商需履行對環境的責任。

重慶銀行中期業績亮眼 業務轉型加速發展



重慶銀行2017年中期業績發佈會

In the first half of 2017, the GDP of Chongqing grew by 10.5%, outpacing other provinces, municipalities and autonomous regions across China with outstanding performance. The Bank of Chongqing (1963.HK) is rooted in Chongqing. Starting its businesses as a local urban commercial bank of small scale, it entered its rapid development period along with the restoration of the municipality status of Chongqing and has become the “giant” in the financial industry among all firms in the western region through capital increase and listing by way of fund raising. It also led the trend for urban commercial banks to go listing in Hong Kong.

2017年上半年，重慶市地區生產總值(GDP)增幅達到10.5%，增速領先於全國其他省、市、自治區，表現搶眼。下半年，隨著區域經濟發展政策的不斷推進，以及各項穩增長、調結構措施的落實，預計重慶市經濟增長將繼續保持較快發展的良好態勢。重慶銀行(01963.HK)紮根巴渝大地，從一家小小的地方城商行起步，伴隨重慶直轄進入高速發展期，增資擴股、引資上市，引領赴港上市城商行風潮，一躍成為西部金融業界「巨人」。重慶銀行業務特色鮮明，在2017年上半年實現淨利潤人民幣22.59億元，較上年同期增長11.3%，連續保持兩位數增速。

加快轉型著力發展「好企貸」等大數據業務

重慶銀行於去年重點推出「好企貸」的業務，並於今年6月份憑藉「好企貸」業務模式榮獲「十佳互聯網金融創新獎」，成為互聯網金融領域產品致力於銀稅互動、服務小微經濟的民生標桿。

「好企貸」產品是在大數據模型評分體系的基礎上，產品將申請、審核、放款等流程全部線上化和標準化，單戶最高貸款金額100萬元(人民幣)，最長期限為12個月，先息後本還款，月利率低至0.7%–0.9%，小微企業從銀行獲得貸款將不再是難事。隨著「好企貸」的成功推廣，重慶銀行進一步挖掘大數據技術潛力，陸續推出其他借助於支付的貸款產品、電商訂單的貸款、出口企業的跨境支付和項目鏈接的在線貸款等等基於小微企業劃分的諸多細分領域的產品，更好的助力小微金融發展，助力地方經濟轉型升級。

重慶銀行獲批境外優先股

近年來，隨著業務的快速發展，國內城商行面臨較大的資本補充壓力。較高的資本充足率不僅體現銀行應對金融風險的能力，亦是銀行持續發展的保障。今年以來，已有13家上市銀行披露或完成2,440億元優先股發行計劃，另有8家銀行計劃或已發行合計1,640億元可轉債，6家銀行披露或實施合計規模近1,200億元的定增計劃。

近期，重慶銀行境外非公開發行優先股計劃已獲重慶銀監局批覆。根據批覆，重慶銀行獲批發行不超過5,000萬優先股，募集資金不超過人民幣50億元或等值外幣，並按照有關規定計入其他一級資本。此舉主要目的是為了提升重慶銀行綜合競爭力，增強其的持續發展能力並且優化其資產結構。同時，優先股募資行為將幫助銀行補充資本水平，以滿足更嚴格的監管要求。在境外發行優先股可以在獲得美元負債的同時豐富公司的資本補充渠道，從而提升境外影響力。



重慶銀行宣佈境外非公開發行優先股計劃已獲重慶銀監局批覆。

金斯瑞獲調入深港通下港股通名單

Genscript Biotech Corporation has been included in the Southbound Hong Kong Trading Link under the Shenzhen-Hong Kong Stock Connect since 4 September 2017. Genscript recorded good results in the first half of 2017 and benefited by the good news of CAR-T Kymriah, the stock price of the Company increased dramatically in the past weeks.

從公佈中期業績以來，金斯瑞生物科技股份有限公司(以下簡稱「金斯瑞」)(01548.HK)股價持續大漲，頻創歷史新高。2017年9月4日金斯瑞獲調入深港通下港股通名單，正式躋身港股通新貴，廣受北水歡迎，在深市港股通十大成交活躍股榜一度榜上有名。

深港通是推動香港和內地資本互聯互通的重要渠道之一。入選深港通將有助於金斯瑞引入更多元化的投資者，進一步提升股票流通性及有效拓展投資者基礎。公司早已於8月16日獲選納入恒生綜合指數系列成分股，包括恒生綜合指數、恒生醫療保健指數、恒生港股通指數、恒生港股通中小型股指數以及恒生港股通小型股指數。

另外，金斯瑞2017年中期業績利好：公司上半年整體收益為63.4百萬美元，同比增長19.2%。毛利約為42.9百萬美元，同比增長19.5%。毛利率保持相對穩定水平，為67.7%。公司股東應佔利潤約為15.0百萬美元，同比增長13.6%。

加上美國食品藥品監督管理局日前宣佈批准了全美第一個基因治療方法——來自於瑞士醫藥巨頭諾華(Novartis)的CAR-T療法Kymriah，旨在治療罹患急性淋巴性白血病的病人，而金斯瑞正好是CAR-T概念股。多重利好下，金斯瑞股價大幅上升，並躋身百億市值港股名單，為入選港股通創造了條件。

金斯瑞董事長兼行政總裁章方良先生表示：「我們相信公司獲調入深港通下港股通股票名單是資本市場對於公司的業務表現以及發展前景的認可。目前市場需求仍保持強勁，憑藉龐大的市場機遇，金斯瑞將繼續增加研發項目的投資，以實現可持續增長，致力於為股東創造更高回報。」



金斯瑞獲調入深港通下港股通名單前景看俏。

港股通新貴： 海昌海洋公園展現品牌潛力



海昌海洋公園之上海旗艦項目效果圖

4 September 2017, Haichang Ocean Park Holdings Ltd. (Stock Code:2255.HK) is delighted to announce that the Company has been included in the Southbound Hong Kong Trading Link under the Shenzhen-Hong Kong Stock Connect.

近日市場關於港股通的熱度愈升愈高。深交所公佈，因應恒生綜合大型股指數、中型股指數及小型股指數成分股定期調整，根據《深圳證券交易所深港通業務實施辦法》規定，港股通股票名單9月4日起亦作出調整，共換入35隻股票，換出9隻股票。在換入的35隻股票中，海昌海洋公園控股有限公司(以下簡稱「海昌海洋公園」)(02255.HK)作為唯一一隻旅遊概念板塊的股票，頗受矚目。

中國主題公園行業發展勝預期

全球主題娛樂協會(TEA)與AECOM聯合發佈《2016主題公園報告和博物館報告》稱，亞太地區排名前20位的主題公園中有13個來自大中華地區，其中11個來自中國內地。AECOM認為，中國的主題公園市場未飽和。

例如上海迪士尼樂園在6月份迎來開園一周年，業績勝預期，遊客人數提前突破1,000萬人次，同時有望於今年9月達至收支平衡，這是全球同等規模樂園中，首個在第一個完整財政年度實現收支平衡的樂園。

受迪士尼落戶上海的成功經驗帶動，料未來眾多主題樂園將形成良好共生關係，不僅成為當地經濟的有力引擎，還將為中國的旅遊產業發展貢獻力量。

海昌海洋公園全國佈局動作頻頻

8月22日，上海海昌海洋公園宣佈將於2018年暑期正式開業。這個位於上海臨港新城的海洋公園分為五大主題區和一個海洋度假酒店，包括有6個大型展示場館、4個大型動物互動與表演場、2個大型影院等。

據項目工程負責人介紹，其一大亮點是獨創的南極企鵝展示形式——企鵝「超級碗」展池，該展池應用的亞克力玻璃，能夠實現全方位、高清晰、近距離地觀賞企鵝等海洋極地動物。「超級碗」目前已運抵上海海昌海洋公園，並進入全面安裝階段。

同時，海昌海洋公園近日與佳兆業集團控股有限公司(01638.HK)簽署戰略合作框架協議，雙方將就金沙灣國際樂園休閒度假區項目開展合作。金沙灣國際樂園休閒度假區項目位於深圳大鵬金沙灣，定位為國際濱海旅遊度假區。該項目由佳兆業負責投資、建設，而海昌海洋公園則提供全流程管理輸出服務。

作為中國最大的海洋公園運營商逐步發展輕資產模式

隨著中國逐漸發展為全球主題公園市場的重心，海昌海洋公園作為中國最大的海洋公園運營商，也正在憑藉其行業領先的海洋動物保育管理技術核心競爭優勢和豐富的場館設計建設運營管理全流程能力，逐步發展輕資產模式。據統計，其先後在青島、成都、天津等地開發運營了八個以極地海洋動物展演、冒險體驗、水世界為特色的主題旅遊項目，運營至今已累計接待遊客逾1億人次。

截至2016年底，已簽約管理輸出項目達19個，總合同金額超過3.2億人民幣。海昌海洋公園目標2020年對輕資產業務對公司整體盈利貢獻佔比達到30%。隨著加入深港通的梯隊行列，全國戰略佈局的加速推進，以及輕資產業務的快速發展，可以預見，海昌海洋公園的收入結構和整體盈利能力的潛力巨大。



康臣藥業尿毒清顆粒

醫藥行業步入發展新週期 康臣藥業具發展潛力

Consun Pharmaceutical Group Limited 1H revenue grew 70% on the Yulin consolidation, with Legacy Consun revenue up 12%YoY, and Yulin's pro-forma revenue up 25.5%YoY. For Yulin, it can sustain strong growth thanks to its strong OTC portfolio and improving operational efficiency. Lopamidol injection is now under CFDA review and is expected to commercialize in 2018E. It is expected Lopamidol to act as a new growth driver and gain substantial market share in the RMB5.6bn market.

隨著國家陸續出台研發生產、招標準入、醫藥流通、分級診療、醫保目錄調整與醫保支付價等改革政策的推行，醫藥行業步入發展新週期，2016–2020年將成為醫藥行業改革優化的5年。

優質龍頭企業和行業劣質標的將顯著分化，醫藥行業格局將得到極大優化，長遠發展前景向好。

這其中值得注意的是康臣藥業控股有限公司(以下簡稱「康臣藥業」)(00867.HK)，康臣藥業上半年銷售增

勢延續，較上年同期增長70%。其中公司主打產品尿毒清顆粒仍然佔據腎病口服現代中成藥市場份額第一位，銷售同比增長10%。

特別值得一提的是，康臣藥業之聯營公司玉林製藥及其附屬公司亦表現亮眼。玉林製藥上半年銷售收入較去年同期增長25.5%。並連續第8次通過澳大利亞TGA-GMP認證，為拓展海外市場奠定了敦實的基礎。受益於其強勁的OTC產品組合以及不斷提升的經營效率，相信玉林能夠維持強勁增長。

康臣藥業致力於研發創新，創建迄今為止全國唯一由企業投資的「腎病藥物研究中心」。公司產品尿毒清2016年完成循證醫學研究，2017年完成系統生物學研究。糖尿病腎病新藥已通過國家十三五重大新藥創制項目審批，獲184萬資助。

康臣目前還有三款醫用成像對比劑的在研產品，其中碘帕醇年內可獲得CFDA的生產批件，預計將於2018年上市。碘帕醇將成為一個新的增長驅動，並能夠在56億元的CT對比劑市場中快速贏得市場份額。

碧生源緊握國策 與時俱進

Besunyen is a leading provider of therapeutic teas in China, mainly engaging in the research and development, production, sale and promotion of therapeutic teas as well as the sale and promotion of medicines, which is outstanding for 17 years since its establishment. Besunyen announced the interim performance ended 30 June 2017 on 15 August 2017. The net profit representing an increase of 640.5% as compared with the same period of 2016, among which the therapeutic tea business experienced a recovery.

去年開始，中國便將「健康中國」列入「十三五」規劃，並且上升到國家戰略級別，提出2020年全面落實建設製造強國和健康中國，隨著「健康中國」這個國家層面的戰略落地，健康產業將引領新一輪經濟增長動力，亦意味著政府對健康問題的重視上升到了前所未有的高度。

我國的保健食品發展從2005年起至今，整個行業進入到了快速發展階段。目前中國保健食品的市場滲透率還不到10%，對比美國保健食品的市場滲透率已近80%，中國保健食品的市場想像空間巨大。

中國功能保健茶的領先供應商碧生源控股有限公司（以下簡稱「碧生源」）(00926.HK)成立十七年來一直表現卓越，公司主要從事功能保健茶的研究開發、生產、銷售及推廣及藥品的銷售及推廣業務。主營產品碧生源牌常潤茶、碧生源牌常菁茶及來利牌奧利司他減肥藥的銷售更於相關市場板塊皆名列榜首。

根據碧生源2017年中期業績報告，保健茶的業務對比去年同期逐步復甦，淨利潤同比增長640.5%。

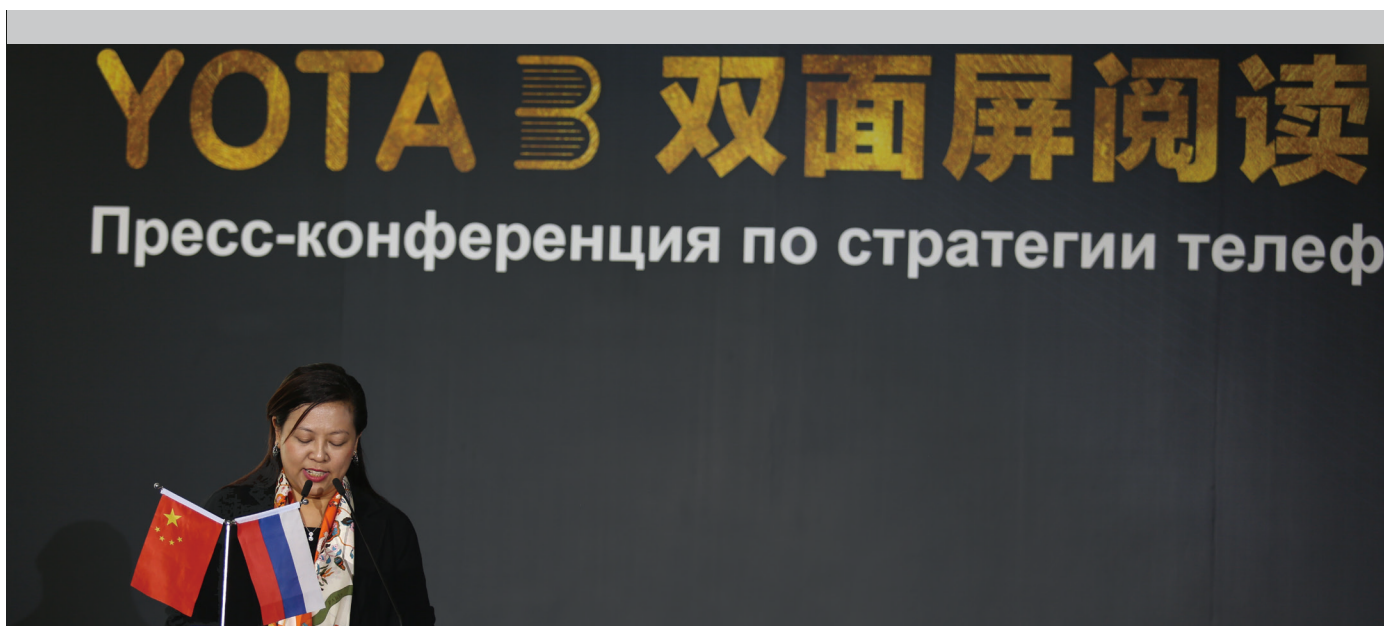
要成為一個品牌，企業不能只求生存，更要求發展。必須通過品牌化戰略，自發提高對自己的要求。

隨著健康消費群體年輕化的態勢，碧生源廣告投放的渠道與形式逐漸向移動端綜藝欄目、直播等平台拓展。2017年上半年冠名騰訊網《我們十七歲》節目，形式和內容都更加迎合年輕消費人群喜好。

另外，借助直播平台，內容和形式更加多樣化並貼近年輕消費者生活，有效打通了微博人群，利用網紅經濟向年輕層級的受眾群體靠攏。不斷轉型升級的碧生源積極與時俱進，在國策助力下，發展看高一線。



不斷轉型升級的碧生源積極與時俱進，在國策助力下，發展看高一線。



中國寶力科技首席執行官及執行董事祝蔚寧女士在會上發表講話。

YOTA3雙面屏閱讀手機 打造移動閱讀標杆產品

On August 23, the YOTA3 Dual-screen Reading Phone Strategic Press Conference took place at the Russian Embassy in Beijing. YOTA3 has achieved strategic cooperation with several major content providers including China Reading, iReader, Lebook and Migu in the press conference. YOTA also gained favor of the distributors, achieving partnership in channel strategy with JD and Aisidi.

最近的中國智能手機市場熱鬧非凡，各大智能手機品牌紛紛推出新品。早前作為「國禮手機」而備受關注的YOTA也有大動作。

8月23日，YOTA3雙面屏閱讀手機戰略新聞發佈會在駐華俄羅斯大使館隆重舉行。期間，YOTA分別與多家閱讀內容商、渠道合作夥伴簽訂戰略合作協定，並一同正式啟動YOTA3雙面屏閱讀手機戰略儀式。

作為中俄科技創新領域合作的標杆項目，YOTA3是由中俄頂級技術團隊中國寶力科技有限公司(以下簡稱「中國寶力」)(00164.HK)和Rostec聯合鑄造而成。中

國寶力擁有深耕移動通訊領域的頂尖團隊，包含雙卡雙待發明團隊的核心工程師、中國頂尖手機研發公司的軟件、結構、射頻等領域專家，匯聚了中國一流通訊、供應鏈及市場操盤人才。全新的YOTA3在屏幕刷新效果、護眼功能、節能表現上不同程度上超越了現在同類設備。

在本次戰略新聞發佈會上，YOTA與閱文集團，掌閱科技、咪咕、京東閱讀等多家重量級內容商達成戰略合作。YOTA還得到最強渠道的青睞，與京東、愛施德等多家渠道商達成渠道戰略合作。YOTA3線上將在京東平台獨家首發，京東大數據精準營銷將為YOTA的精準客群服務。而線下渠道，則以愛施德為主，作為中國最大的手機分銷商，愛施德將為YOTA手機提供有力的組織架構、銷售管理、市場推廣以及品牌建設等全面保障。

全新的YOTA3主打商務，定位高知人群。在剛剛結束的金磚五國峰會上，YOTA3再次作為「國禮手機」送給參會的各國政要，代表中俄的科技文化交流。全新的YOTA3將於本月在中國正式上市，並計劃於2017年底在俄羅斯上市。

北辰會展品牌持續升溫 輕資產服務業不斷發展

North Star Events Group exploited the opportunity in the reception of BRICS Xiamen Summit in September, continuously fostering and enhancing the brand image and industry influence of the Group, endeavor to explore and expand growth potentials for its innovative asset-light service business.

9月，廈門成功舉辦了有史以來最高級別會議——金磚國家領導人會晤，北辰會展集團憑藉其多次高級別會議保障經驗為此次會晤保駕護航，承擔此次會晤的服務工作。為期3天的會議，北辰團隊在國際舞台出色完成服務。

為保證服務人員專業素質，北辰會展集團提前對服務團隊進行了培訓指導，將所有動作進行拆分，「一個分解動作就是一個點，上水動作就有13個點，上菜共有96個點。」就連遞毛巾都大有講究：為保證毛巾櫃每一層毛巾的溫度相同，都要用測溫槍測量；抬椅子時腳步、轉身等動作都要保持流暢一致。

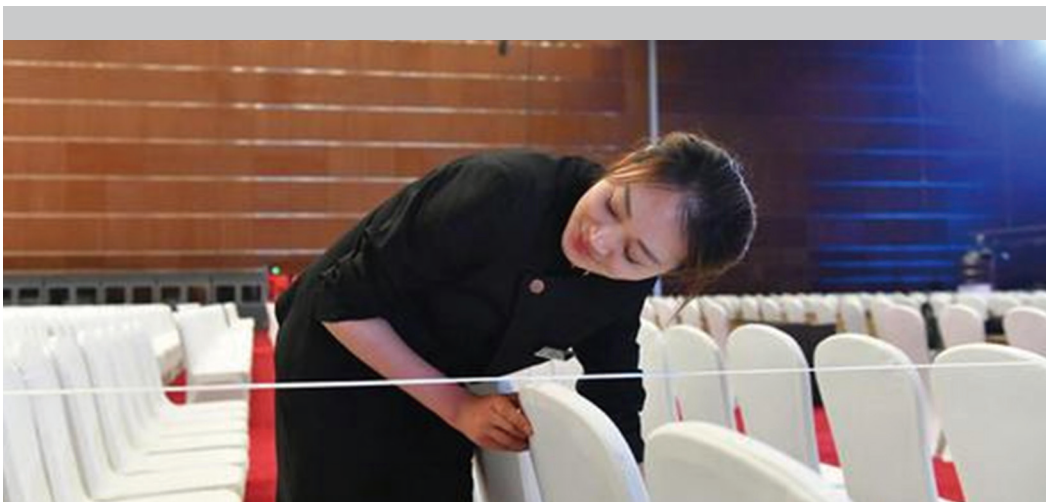
對服務人員的高標準、嚴要求取得了矚目成果，三天會議中北辰會展服務團隊順利接待領導人、各國元首、會議代表等累計數千人次。

北辰會展集團由北京北辰實業股份有限公司(以下簡稱「北京北辰」)(0588.HK, 601588.SS)成立，北京北辰自1997年於港交所上市以來，20年不斷發展多元化地產業務，近年來深耕輕資產服務業務，成功塑造了北辰會展品牌。

據其8月16日公佈截至2017年06月30日止之中期業績數據顯示，2017年上半年，公司實現營業收入人民幣785,274.7萬元，同比大幅上升78.6%。投資物業板塊(含會展業務)實現營業收入人民幣123,489.2萬元，同比上升3.1%，除稅前利潤人民幣42,160.9萬元，同比上升5.1%。

其中，北辰會展集團旗下國家會議中心和北京國際會議中心通過優化服務品質、創新營銷手段等舉措，不斷提升資產運營品質和效益。此外，北辰會展集團堅持發展品牌經營擴張、會展主承辦、會展資訊化、會展研發四大創新業務，積極探索以PPP方式建設經營會展項目。

未來，北京北辰可在緊抓市場機遇、順應行業發展趨勢的基礎上，進一步發揮資源整合優勢，以北辰會展集團為平台，持續打造和提升北辰會展的品牌形象和行業影響力，努力探索和拓展創新型輕資產服務業的發展空間。



「一帶一路」國際合作高峰論壇上，北辰集團工作人員進行會場佈置。

小眾品牌大市場 粉絲經濟推動江南布衣繼續增長



集團首席財務官朱乾；集團創始人、董事會主席及行政總裁吳健；集團創始人、執行董事及首席創意官李琳（圖片從左至右）。

In recent years, with the continuous development of China's national economy and the expansion of the consumption upgrade, brand value has gradually expanded the appeal and influence of consumers. JNBY Design Limited, a leading designer brand in China, announced its annual results for fiscal 2017 on August 30, with revenue of 23.32 billion RMB, with a 22.6% increase year-on-year.

近年來，隨著中國國民經濟的持續發展和國民衣著消費水平的不斷擴大，品牌價值對於消費者的吸引力與影響力正在逐步擴大。如今，品牌已成為消費者購買服裝考慮的最重要因素之一，只關注產品本身和產品形象已遠遠不足以打動消費者。擁有獨特的品牌文化、品牌理念與情感溝通等人性化行為被眾多企業追求，使得文化戰略成為服裝企業的首選。

作為中國領先設計師品牌的江南布衣有限公司（以下簡稱：「江南布衣」）(03306.HK)於去年底在港交所掛牌上市，集團於今年8月30日發佈了2017財年全年業績。

報告期內，江南布衣總收入為人民幣23.32億，較往年同期增加22.6%，增長主要源於集團零售網絡的擴展及零售店鋪可比同店的上升。集團毛利率為63.2%，亦保持穩定增長，原因在於旗下品牌croquis（速寫）及less產品銷量不斷增加且毛利率普遍較高，及線上渠道的新品銷售銷量不斷增加且毛利率都比較高。

另外，「粉絲經濟」是江南布衣集團近年來的主要運營策略。由於品牌擁有獨特性和高辨識度，即使沒有找明星代言或合作，集團的會員數量一直領先國內同行。據業績報告顯示，集團已經擁有會員賬戶逾200萬個，其中微信賬戶數逾150萬個，會員所貢獻的零售額佔2017財年零售總額的62.6%。

受益於消費升級，江南布衣集團表示對未來的發展充滿信心。為不斷加強江南布衣的品牌價值，集團再下一步將會注重提高設計能力及品牌知名度，擴多元化及品牌組合；以及運用互聯網思維和技術，進一步增強集團的零售網絡及優化集團的全渠道互動平台，提升粉絲體驗以提高可比店增長。

力高地產獲納入深港通港股標的

Confronted with the policy of “rent with the right” in the business environment, it has become an issue as to the prospects for the real estate industry. Under the circumstances, Redco Real Estate (1622.HK) still showed a great performance in 2017 Interim Results and was included into Shenzhen-Hong Kong Stock Connect. The company keeps up with the national strategy, seizes the opportunity to build a great image in the market and is expected to create more value in the future.

2017年8月份以來，房地產政策密集發佈，「租購同權」、「共有產權」等話題引來熱議。今年土地市場依然火熱，土地收入增速整體不斷走高。規模型房企有望憑藉強大的業務實力和全國性的廣泛佈局長期勝出，而力高地產作為業內領先的房地產企業近期表現亮眼，未來的發展也值得期待。

力高地產獲納入深港通港股標的

2017年9月4日早間，深交所發佈公告，因恒生綜合大型股指數、中型股指數、小型股指數實施成份股定期調整，根據《深圳證券交易所深港通業務實施辦法》的有關規定，港股通股票名單發生調整並自今日起生效，其中將力高地產(01622.HK)調入深港通港股標的。



力高地產樓盤銷售現場火爆。

深港通是在深圳與香港兩地證券市場之間建立的一個交易與結算的互聯互通機制。在此機制安排下，兩地的投資者可以通過委託當地證券商，經當地交易所與結算所買賣、交收對方市場上市的股票。

力高地產此次獲納深港通港股標的，將有助於公司接觸到更廣泛的國內機構及符合條件的個人投資者，進一步拓展投資者基礎、改善股東結構、提升股票流通性，從而有效提升公司的市場形象及地位。

公司中期業績亮眼未來提升蓄勢待發

在房地產行業競爭日趨激烈的環境下，集團一方面不斷優化產品結構以適應市場需求，同時強調以資金運營為中心來實現有質量的高周轉，另一方面則通過精細化的成本管控與拓展多元化的融資管道來降低運營成本，降本增效，從而保持集團綜合競爭力穩步提升。

2017年8月，力高地產公佈2017年中期業績，收益同比上升30.7%達3,009.9百萬元，合約銷售額同比增加47.2%達5,049.8百萬元，公司所有者應佔溢利更大幅提升156.2%至322.1百萬元，派息每股人民幣2分，顯示出強大的業務能力及增長潛力。

公司佈局完善，始終秉持在中國高增長地區尤其是一線城市拓展業務並開發地產項目之策略，成功進駐珠江三角洲、泛海峽西岸經濟區、環渤海經濟區及中部多個重點經濟城市，包括深圳市、廣州市、南昌市、天津市、濟南市、合肥市等國內一、二線城市。

未來，公司將繼續秉持良好的理念，專注開發住宅物業的綜合性住宅及商業房地產，大力拓展一線城市，深耕已進入的強二線城市，並抓住資本市場上的更多機會，為廣大投資者創造更多的價值。



杭州大悅城招商盛典

杭州大悅城主力品牌揭幕 商業巨艦輪廓漸出水面

Joy City Property Limited (Stock Code: 00207) was pleased to announce that the global investment of Hangzhou Joy City has officially started since September 8, 2017. Looking forward, the Group will maintain the development strategy of “light and heavy asset” so as to create value for its customers. The group will preserve with the “young, fashionable, trendy and quality” brand spirit of Joy City to lead the trend of new city lifestyle of China.

隨著中產階級群體的擴大以及消費者收入水準的提高，國內消費需求已經從衣食住行等生存型消費向精神層面的享受型消費推進。

9月8日，大悅城地產有限公司(以下簡稱「大悅城」)(00207.HK)宣佈，備受矚目的杭州大悅城全球招商正式啟動。杭州大悅城整體定位首座體驗式水岸潮聖購物樂園，在傳承大悅城「年輕、時尚、潮流、品位」核心理念的同時，融入代表杭州地域文化的項目，形成了全新品牌印記。

50萬方綜合體巨艦佈局近400家品牌商戶

早在2015年7月，繼北京、上海、天津、瀋陽、煙台、成都之後，大悅城就已強勢入杭。作為世界500強央企——中糧集團最新近的一個自開發、自建設項目，杭

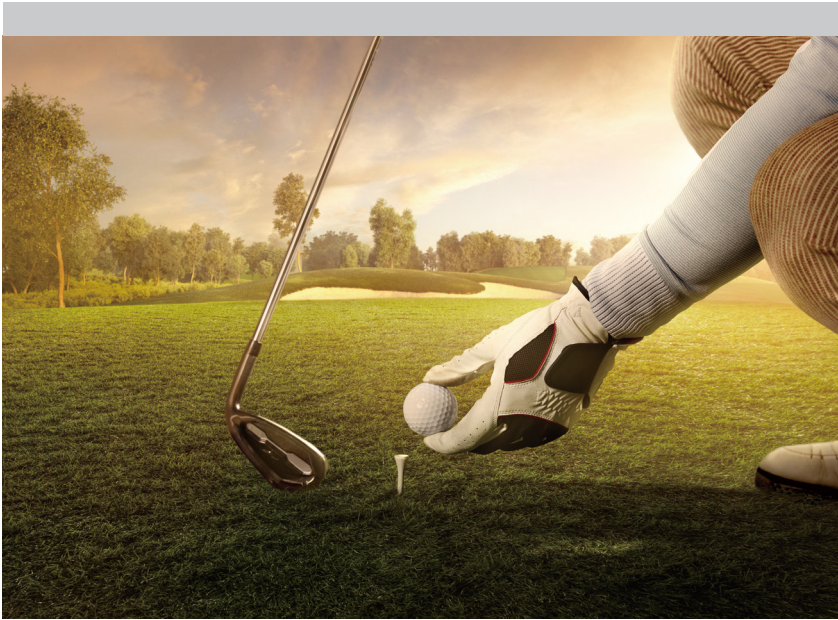
州大悅城總佔地面積約113畝，總建築面積約50萬平方米，總投資金額高達約80億元，是集購物中心、濱水街區、地標商務、情景豪宅於一體的「商業驅動型」城市綜合體。

秉承著嚴苛的選址標準，大悅城戰略聚焦運河名區一拱墅區，最終落位城市中軸。不久的將來，大悅城必將形成強勁的客流集聚能力。在此次招商盛典當日，BONA博納、UNIQLO、SEPHORA、i.t、AAPE、小米等400餘家首批入駐品牌商戶全面曝光，杭州大悅城這一艘商業巨艦的輪廓已漸漸浮出水面。

大悅城強調輕重並舉未來發展步入快車道

在產業轉型升級、供給側改革加速推進的大背景下，一些地產商開始順勢謀求回歸核心，聚合優勢資源，搶占競爭新制高點，其應變策略包括重資產拓展和輕資產擴張相結合的運營模式。

今年8月，大悅城地產主席周政在中期業績發佈會時曾表示，目標至2020年大悅城數量可增至20個，亦會增加輕資產投資比例，以加快拓展業務。展望未來，大悅城堅持輕重並舉，將存量並購和新開發相結合，可讓更多投資者參與到大悅城的投資發展中，在其自身已有的良好發展的基礎上，有望進一步提高發展速度。



本間高爾夫 積極創新 成行業領航者

Honma Golf Limited (“Honma Golf” or the “Company”, stock code: 06858), one of the most prestigious and iconic brands in the golf industry, predominantly designs, develops, manufactures and sells a comprehensive range of aesthetically-crafted and performance-driven golf clubs, under three major product families, namely TOUR WORLD, BERES, and Be ZEAL, each targeting at specific consumer segments.

高爾夫是一項傳統的紳士運動，源自於幾百年前的蘇格蘭，卻在全世界開枝散葉，成為一項全球化運動。這項運動的進化雖然漫長，但是在規則制訂、球場和球具上不乏各種順應時代的改變，從而使它越來越受到普羅大眾的喜愛。本間高爾夫有限公司(Honma Golf Limited，以下簡稱「本間高爾夫」或「集團」，

股票代碼：06858.HK)一直走在創新的前沿，帶動行業發展。

配合高爾夫創新潮吸引運動愛好者

皇家古老高爾夫俱樂部(R&A)和美國高爾夫協會(USGA)會在每四年攜手重新修訂《高爾夫規則》一書，並在5年前展開了規則現代化行動倡議，在讓這項運動更加符合現代體育運動的需求，也使其規則更加簡潔明晰便於裁判和球手理解。

與高爾夫規則相比，高爾夫球場上的創新則更多。在高爾夫兩次重要的變革時點上，球場的設計也有著突破性的創新。

如第一次變革，當高爾夫從蘇格蘭傳入美國後，由於美國處在20世紀20年代的經濟繁華時期，傳統的粗獷、原生態的林克斯球場不再能滿足使用者的審美需求，因此就誕生了花園式景觀球場。以後的第二次變革，是為了迎合個人崇拜的流行趨勢，發展出了帶有個人鮮明設計風格的球場。更多的加入了設計者們自己的設計理念，使得這些球場至今仍吸引著世界各地的高爾夫球愛好者們，歷久彌新。

堅持理念力求卓越創新

在創業之初，本間高爾夫就將製造球杆定義為一種工藝及藝術品而非生產流程的理念。基於這樣的理念，其首支經典高爾夫球杆採用柿木取代傳統山毛櫸或白蠟木製作，力求展現球杆的工藝和卓越彈性。這支球杆使本間一鳴驚人，廣受使用者歡迎。

當世界上首次推出碳纖維杆身木杆時，本間成為首個在亞洲將此產品推出市場的品牌。之後本間的強化碳纖維鈦金屬杆身—Titanium Carbon杆身球杆在日本及美國等12個國家獲得專利。如今，本間仍不斷創新新球杆，研發了TOUR WORLD(「TW」)、BERES、Be Zeal等不同的系列，以滿足不同水平的高爾夫球手之需求，並成為行業領航者。

和諧汽車投資FMC 打造「下一代智慧終端機」

Future Mobility Corp, of which China Harmony New Energy Auto holds the largest equity interest, said it is now ready to charge ahead into an increasingly digitalized era with its brand BYTON, an ambition made public on September 7, 2017 in Shanghai. BYTON's first model, a mid-sized SUV, is to make its debut at the Las Vegas CES in January 2018. China Harmony will benefit from the development of FMC in the long-term and strive to create more value to investors.

受到電動化、無縫互聯和自動駕駛等技術革新的驅動，汽車行業正在經歷一場深刻的變革，互聯汽車的時代正在到來。9月7日，Future Mobility Corporation Ltd.(簡稱FMC)在上海舉行品牌發佈會，正式公佈品牌英文名「BYTON」和中文名「拜騰」，並介紹了產品定位及創新使用者介面等亮點，展示了其首款量產車的內外飾設計圖。而FMC產品里程碑的順利推進和完成，就不得不提其背後的推手——中國和諧新能源汽車控股有限公司(以下簡稱「和諧汽車」)(3836.HK)。

和諧汽車厚積薄發衝擊新能源車市場

作為中國領先的專營豪華和超豪華乘用車的汽車經銷集團及綜合售後服務集團，和諧汽車近年來也積極發展新能源汽車業務板塊。和諧汽車董事長馮長革堅信智慧電動車是未來汽車產業的發展方向，早在2016年就已投資成立了專注於研發、生產高端智慧電動汽車的FMC並將其逐步發展壯大。

如今的FMC已是全球性智慧電動汽車公司，在南京、北京、香港、慕尼黑及矽谷等地都設立了辦公室。FMC公司已完成兩輪融資，充分驗證了資本方對FMC的認可，未來更有望在證券交易所上市。

優化乘車體驗打造「下一代智慧終端機」

FMC團隊集結了全球汽車和智慧科技界的頂級精英，兼具高檔整車製造經驗和互聯網科技優勢。BYTON品牌的產品定位是「下一代智慧終端機」。FMC計劃於2017年12月推出首個車輛的量產版本，並於2018年1月在美國CES展出。

首次推出的樣車為一輛定價30萬人民幣左右的主流SUV電動車，車內將有創新性超大共享顯示屏，並設有自動駕駛所需要的硬件，可支持最高L5級的自動駕駛能力，並可通過軟件進行系統升級。FMC將通過人工智能等最先進的技術實現線上直銷及組合式銷售網絡。

未來隨著FMC產品量產，和諧汽車也將在新車銷售、售後服務方面為FMC提供平台支援。目前和諧汽車為FMC最大股東，隨著其業務進展、後續融資及未來上市，和諧汽車也將獲得持續性的投資收益。實際上，和諧汽車傳統汽車行銷、獨立綜合售後服務及新能源汽車的「一體兩翼」業務格局已然成型。經過此番變革，相信和諧汽車將再攀高峰。



作為中國領先的專營豪華和超豪華乘用車的汽車經銷集團及綜合售後服務集團，和諧汽車近年來也積極發展新能源汽車業務板塊。

新高教集團2017年 中期業績增長強勁

China New Higher Education Group Limited announced its satisfactory interim results for the six months ended 30 June 2017. According to the announcement, due to the adjustment of tuition fee of the Yunnan School, and the significant increase in the number of students enrolled in the Yunnan School and the Guizhou School, the revenue of the Group amounted to RMB265.7 million, representing an increase of 34.4% as compared to the same period of 2016.

中國新高教集團有限公司(以下簡稱「新高教集團」,或「集團」)(02001.HK)是一家從事高等教育投資與管理的專業教育機構,於今年4月份在香港交易所主機板上市。

近期新高教集團首次公佈了其增長喜人的中期業績,報告指出,由於雲南學校的學費調整,以及雲南及貴州學校在校生人數顯著增長所帶動,集團收入及其他收益為人民幣265.7百萬元,較2016年同期增加34.4%,中期業績增長強勁。

集團為中國領先的民辦高等教育集團,專注於提供應用型高等教育,目前共運營及投資四所高等教育機構,包括雲南學校、貴州學校、東北學校及華中學校,於今年六月底其總學生人數為46,460人。

集團致力於幫助每一位學生成為最好的自己,獲得人生出彩的機會。集團的基本教學理念主要涵蓋兩個方面:堅持「以父母之心育人」,針對學生特點因材施教,進行適才適能教育;學以致用,培養社

會急需的應用型人才。

集團正在甘肅蘭州市興建西北工商職業學院,預期於2019年投入營運,料新校可於五年內收生人數可達1.5萬名。另外,雲南學校及貴州學校計劃於未來利用大面積預留土地擴展學校,其中雲南學校已獲省教育廳批准於「十三五」期間擴大在校生規模至4.4萬人,料對公司的學生人數可發揮正面影響,帶動未來收入上升。

新高教集團董事長李孝軒先生表示:「隨著中國經濟繼續發展,市場對具備實踐經驗及適用技能人才的需求不斷增長下,我們相信中國的民辦高等教育發展存在巨大市場潛力。未來,我們將恪守幫助學生成功的辦學宗旨,將繼續通過戰略管控、預算管控、運營管控,並以人性化、資訊化、制度化的管理方式,長遠驅動集團發展,形成集團化辦學模式的複製與推廣,努力創建領先的應用型大學,打造最受人尊敬的教育集團公司,從而增強集團於行業中的綜合實力及市場佔有率,為股東創造更大的價值和滿意回報。」



首席財務官、執行董事兼聯席公司秘書朱立東;集團創始人、董事會主席兼執行董事李孝軒;首席執行官兼執行董事趙帥(圖片從左至右)。

長飛股價持續攀升 光纖市場前景開闊

With the development of optical fiber and the business diversity of the company, YOFC showed a great performance in 2017 Interim Results and was included into Shenzhen-Hong Kong Stock Connect since September. Recently, YOFC has benefited from being included into Shenzhen-Hong Kong Stock Connect and experienced continuing increase of stock price.

隨著國家要求農村的光纖覆蓋率達98%，城市地區的光纖需達全面覆蓋。行業前景樂觀，產品價格持續穩定，長飛光纖光纜集團(以下簡稱：「長飛光纖」)(06869.HK)未來發展值得憧憬。

長飛獲納深港通港股標的股價持續攀升

2017年9月4日早間，深交所發佈公告，因恒生綜合大型股指數、中型股指數、小型股指數實施成份股定期調整，根據《深圳證券交易所深港通業務實施辦法》的有關規定，港股通股票名單發生調整並自即日起生效，其中長飛光纖在深港通港股標的之列。

長飛光纖獲納深港通港股標的，將有助於公司接觸到更廣泛的國內機構及符合條件的個人投資者，進一步拓展投資者基礎、改善股東結構、提升股票流通性，從而有效提升公司的市場形象及地位。

長飛光纖光纜中期業績表現向好，再加上獲納入「港股通」名單，近日備受資金追捧，市面股評不斷。小牛金服行政總裁連敬涵認為公司業績優秀，行業前景樂觀，看好公司股價，可現價買入，目標28元；康證有限公司董事黃敏碩同樣看好公司業績發展，給出的目標價為28.50元，其稱公司股價表現優良受惠中央拓展光纖和4G網絡覆蓋的政策以及迅猛發展的海外業務。

長飛光纖公司上半年股東應佔利潤同比大增約59.4%至5.7億元人民幣，股價自八月中期業績公佈後出現明顯突破，其後大幅揚升，經過近日在高位整固後，再現新突破，相信長飛光纖短期將會繼續呈現上升的趨勢。

光纖市場前景開闊公司業務發展多元

長飛光纖股價的持續上升主要受惠於三大電訊商繼續大力發展4G網路基礎建設，以及內地推進「寬頻中國」、「互聯網+」等國策，拉動其對光纖和光纜的需求。隨著國家要求農村的光纖覆蓋率提升，城市地區的光纖需達全面覆蓋，行業的前景非常樂觀。

除此之外，公司自身強大的業務能力也是提升股價的重要原因。公司非常注重發展多元化業務，集團除了是光纖預製棒、光纖及光纜供應商外，亦積極發展新業務，其中包括射頻電纜、室內佈線、雲計算及網路工程建設等，業務的日趨多元化有利於公司拓展市場份額，擴大影響力。



長飛光纖公司上半年股東應佔利潤同比大增約59.4%至5.7億元人民幣，股價自8月中期業績公佈後出現明顯突破，其後大幅揚升。

中國力鴻業績穩健發展 實現淨利潤增長130.3%

China Leon Inspection Holding Limited is pleased to announce its unaudited interim results for the 6 months ended 30 June 2017. The Company is committed to developing itself into the most credible independent quality assurance service provider in the world.

近日，中國力鴻檢驗控股有限公司(以下簡稱「中國力鴻」)(01586.HK)欣然宣佈其未經審核中期綜合業績。其於報告期運營狀態良好，業績取得穩健增長。

2017年上半年，煤炭交易量價齊升，公司收入增速較快。於報告期內，公司的收入從截至2016年6月30日止六個月的約人民幣81.1百萬元增至本期間的約人民幣105.9百萬元，增幅為30.6%。毛利從截至2016年6月30日止六個月的約人民幣41.5百萬元增至本期間的約人民幣57.1百萬元，增幅為37.8%。毛利率從截至2016年6月30日止六個月的51.2%增長為本期間的54.0%。純利從截至2016年6月30日止六個月的約人民幣10.1百萬元漲至本期間的約人民幣23.2百萬元，漲幅為130.3%。

於報告期內，公司根據既定的戰略加大市場開發力度，持續升級中國大陸的九個服務中心，並在海外市場新設四個服務中心，服務網絡進一步完善，目前海外服務中心正在建設中。與此同時公司進一步加強研發工作，進展順利。相信公司戰略規劃有助於其保持市場領先地位，應對國內及國際市場挑戰。

在國內，為提升服務能力及應付新增的業務量，公司擬升級北方部分現有服務中心的實驗室設施。公司的擴張計劃可更好地透過網點推廣服務及帶來更佳客戶體驗，從而進一步提升公司的地方市場份額。公司目前的服務中心主要覆蓋中國的主要煤炭交易海港。隨著業務的持續增長，亦計劃將服務網路拓展至其他對中國下水煤交易而言具有重要戰略意義的地區，包括位於山東省(北方)及福建省(南方)的若干重要海港。

並且，公司目前已在新加坡、印尼、馬來西亞及印度通過新建及收購的方式設立海外服務中心(目前4個海外服務中心全部在建設中)。海外服務中心的設立將提高公司國際知名度，增加海外收入，吹響中國力鴻進軍國際市場的號角。

此外，公司致力於部署充足的資源推進其研發工作。計劃加強內部研究能力並加強與協力廠商機構的合作以發展自動化服務程式，該程式將使公司的人工成本大幅降低、人為錯誤最小化及服務效率得到提高。公司亦計劃發展及升級內部技術基礎設施以支援綜合品質管制服務等新業務。與客戶系統相結合的升級技術基礎設施將自公司的完整服務獲取並編製檢測結果，亦能夠於規定期限內整體控制煤炭品質。

展望未來，中國力鴻檢驗控股有限公司管理層表示：「中國力鴻將繼續升級和拓展服務中心網絡，增強公司的研發能力以提升檢測程式和實驗能力，積極佈局進出口煤炭檢測業務，提升科研和技術水平，進一步鞏固公司在煤炭檢測及檢驗行業的領導地位，同時通過選定收購，整合中國的煤炭檢測及檢驗市場。」





中國太保實現淨利潤同比增長6.0%。

中國太保上半年經營業績良好 價值持續提升

China Pacific Insurance (Group) Co., Ltd announced the unaudited condensed consolidated interim results of the Group for the six months ended June 30, 2017 recently. CPIC persisted in customer-orientation, stayed focused on insurance to achieve excellence, and delivered sustained value growth and solid business results for the first half year of 2017.

近日，中國太平洋保險(集團)股份有限公司(以下簡稱「中國太保」)(02601.HK)公佈2017年中期業績。2017年上半年，中國太保堅持「以客戶需求為導向，專注保險主業，做精保險專業」的發展戰略，實現良好的經營業績和價值的持續提升。

2017上半年，集團實現營業收入人民幣1,775.56億元，其中保險業務收入同比增長24.5%；集團淨利潤同比增長6.0%。太保壽險上半年新業務價值達人民幣197.46億元，同比增長59.0%。太保產險綜合成本率為98.7%，同比優化0.7個百分點。集團投資資產年化淨投資收益率同比提升0.5個百分點達到5.1%。集團內含價值人民幣2,714.54億元，較上年末增長10.4%，其中集團有效業務價值人民幣1,244.36億元，較上年末增長22.9%。

太保壽險業務於2017上半年增長加快，新業務價值人民幣197.46億元，同比增長59.0%，新業務價值率40.6%，同比提升7.6個百分點，均創歷史新高。而太保壽險新保和續期同時發力，推動半年保險業務收入首次突破千億。

產險方面，綜合成本率持續優化，非車險的綜合成本率明顯改善，非車險近三年首次實現承保盈利。太保產險全面推廣「e農險」新技術，持續擴大經營覆蓋面，加大產品創新力度，實現農險收入同比增長75.6%；安信農險積極推進與太保產險融合發展，實現農險收入人民幣3.90億元，農險的市場份額快速提升。

資產管理方面，上半年集團管理資產達到人民幣13,392.19億元，較上年末增長8.4%。其中，集團投資資產首次超過萬億，達到人民幣10,313.09億元。第三方資產管理業務管理規模較上年末增長4.9%至人民幣3,079.10億元，管理費收入人民幣4.60億元，同比增長27.8%。

展望未來，集團管理層充滿了信心，將帶領公司全體員工，勵精圖治，砥礪前行，繼續推進轉型升級，提升公司發展質量和效益，為開啟公司發展新紀元而努力奮鬥！

北京首都機場上半年年淨利潤 實現同比增長39.6%

In the first half year of 2017, BCIA's operation remained stable at a good performance. The Company recorded a total revenue of about RMB4.61 billion, representing an increase of 8.8% over the previous year. Net profit after tax amounted to RMB1.26 billion, representing an increase of 39.6% over the previous year. Earnings per share was RMB0.292, representing an increase of 39.7% over the previous year.

二零一七年上半年，北京首都國際機場股份有限公司(以下簡稱「首都機場」)(00694.HK)經營情況整體表現良好。公司錄得營業收入約為人民幣46.1億元，較上一年同期增長8.8%。淨利潤達到人民幣12.6億元，較上一年同期增長39.6%。每股盈利人民幣0.292元，較上一年同期增長39.7%。

董事會建議派發二零一七年年中期股息每股人民幣0.0876元，累計金額為人民幣3.79億元。

二零一七年上半年，受北京首都機場運行資源飽和、中跑道停航維修、「一帶一路」高峰論壇保障等多方面因素的影響，北京首都機場航空交通流量的增長總體承壓。北京首都機場的飛機起降架次累計達291,431

架次。旅客輸送量累計達46,626,794人次，較上一年同期增長2.28%；貨郵輸送量累計達954,842噸，較上一年同期增長5.63%。旅客服務費收入為人民幣937,027,000元，較上一年同期增長2.7%。

二零一七年上半年，受北京首都機場運行資源飽和、中跑道停航維修、「一帶一路」高峰論壇保障，等多方面因素的影響，北京首都機場航空交通流量的增長總體承壓。北京首都機場的飛機起降架次累計達291,431架次。旅客輸送量累計達46,626,794人次，較上一年同期增長2.28%；貨郵輸送量累計達954,842噸，較上一年同期增長5.63%。旅客服務費收入為人民幣937,027,000元，較上一年同期增長2.7%。

展望二零一七年下半年，北京首都機場將繼續面臨資源飽和對航空交通流量增長的抑制，預期航班總量將延續上半年略有下滑的態勢。公司對此將持續努力應對各種客觀因素帶來的挑戰，進一步優化業務結構，推進運行資源的調整、優化和補充，加速停機位元資源和航站樓內運行保障資源的增補工作，著力開展智慧機場建設，助力提升北京首都機場的資源配置與協調能力，緩解運行壓力。



首都機場

長城環亞業務多元化策略持續發力

With the diversified business strategy, Great Pan Wall Asia achieved continuous progress during the first half year of 2017. The Company will continue to identify suitable investment and business development opportunities prudently and thoroughly, to better utilise its capital to expand the scope of business, to explore potential projects and to acquire good quality assets.

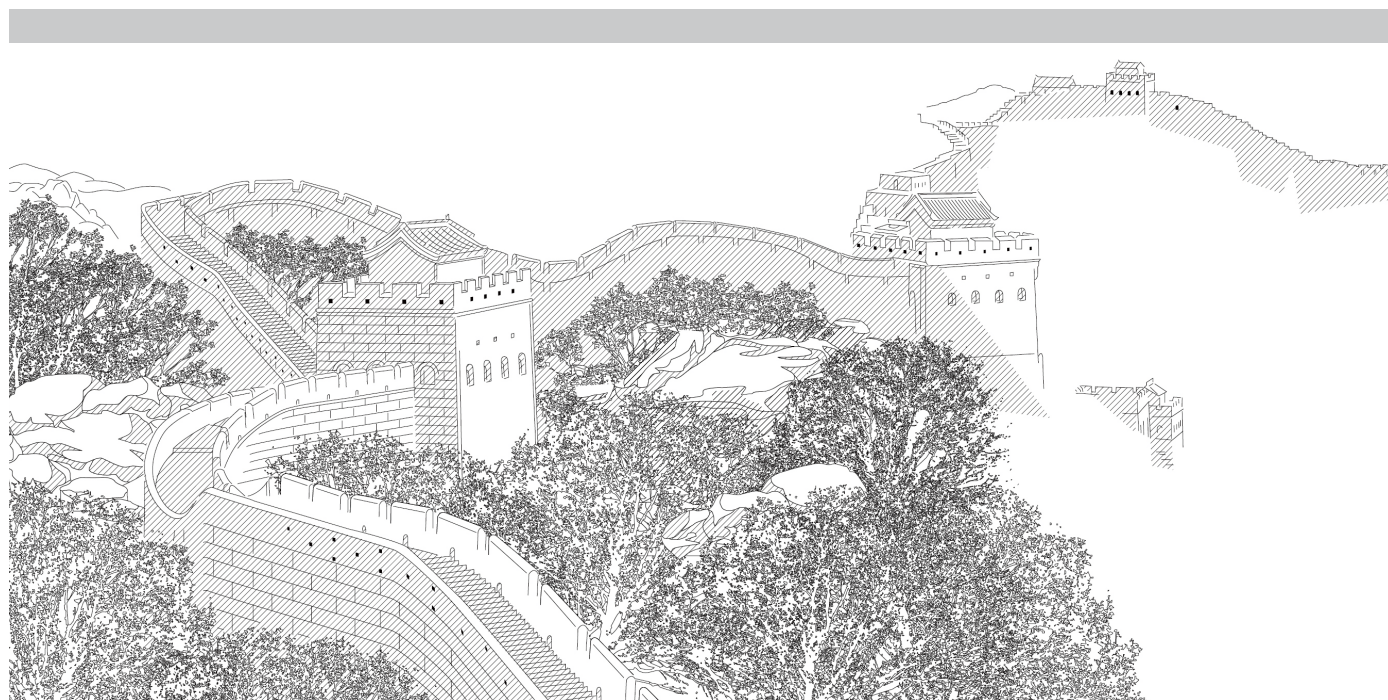
長城環亞控股有限公司(以下簡稱「長城環亞」)(00583.HK)積極尋求金融服務業務突破，不斷實現業務多元化發展，於2017年上半年取得良好穩健的發展。截至2017年6月30日，公司的總資產達到港幣1,834.1百萬元，較2016年底增長10.1%。總權益為港幣1,805.2百萬元，較2016年底增長10.1%。每股盈利為10.58港仙。

長城環亞在繼續發展物業投資的主營業務，不斷制定發展計劃及策略，透過充份利用控股公司中國長城資

產管理股份有限公司(「中國長城資產」，一家從事廣泛綜合金融服務的國有金融集團)於香港及中國內地所建立的紮實基礎及優勢、香港的多元化資本市場及本集團的健全財務狀況，努力打造公司轉型為一家包含物業投資及綜合金融服務業務在內的綜合性公司。

長城環亞預期於2017年第四季度前取得香港證券及期貨條例項下第1類(證券交易)、第4類(就證券提供意見)、第6類(就機構融資提供意見)、第9類(資產管理)受規管活動牌照以及放債人牌照，公司將通過其投融資業務與牌照業務間的兩手互動，建構集「證券」、「企業融資」及「資產管理」三大主要業務分部的綜合金融服務平台。

公司表示，將繼續謹慎和周全地物色適當的投資及業務拓展機會，善用資金以擴展業務領域，發掘潛在可發展項目並收購優質資產。透過持續進行適合公司的業務多元化以加強其長期增長潛力，從而為股東帶來優厚的投資回報。



財通天下 智融長城

保利香港五周年秋拍將登場 重磅拍品不勝枚舉

In spring and summer every year, numerous artwork collectors from the world gather in Poly Auction Hong Kong, searching for rare treasures during the three-day auction. In early October this year, the Autumn Auction 2017 will be held by Poly Auction Hong Kong, a subsidiary of Poly Culture Group Corporation Limited (hereinafter "Poly Culture") (03636.HK).

每年春秋兩季，眾多來自全球各地的藝術收藏家齊聚保利香港拍賣，於為期三天的拍賣會上尋覓各式稀世珍品。今年十月初，保利文化集團有限公司(以下簡稱「保利文化」)(03636.HK)旗下保利香港拍賣2017年秋季拍賣會即將開槌，屆時將呈現總價值超過10億港元的1,500餘件藝術品，其中包含多件重量級拍品，從現當代藝術、中國書畫、中國古董珍玩到珠寶、鐘錶、手袋及中西名酒珍釀等不勝枚舉，備受全球藏家關注。

現當代藝術：重磅作品齊雲集

此次秋拍重磅推出了旅法大師趙無極首度於市場上曝光的大幅精品「24.03.59-31.12.59」，其標誌著趙無極個人創作承上啟下的關鍵，更是「中西美學融合」這個時代課題的里程碑。而同樣將隆重登場的「無題」則是近年來在國際拍場深受熱捧的西方當代藝術重要代表人物尚·米榭·巴斯基亞的代表作，也是保利香港作為中國領軍拍賣企業首次引入西方重要當代作品，大膽引領了行業新趨勢。此外，此次拍賣的現當代藝術板塊還包含了吳冠中、林風眠、朱德群等各路藝術名家的眾多精彩作品，十分值得期待。

中國書畫：巨制佳作受期待

而中國書畫部則將隆重推出明代畫家王緱具有非凡歷史地位與藝術價值的水墨作品—「古木竹石」，此作筆法如強弓巨弩，曠機擲發；於枯處，筆勢飛走，查德還疾；於潤處，含滋潤彩，生氣藹然。同時此次秋拍還將

再次呈現全球最貴在世藝術家崔如琢的「太璞如琢」—崔如琢精品專場，其中包含達六十八平尺的鴻篇巨作「聽聲」，專場16件拍品總標底達港幣3.5億元。此外，傅抱石的「高山仰止」、徐悲鴻的「萬馬奔騰」以及來自張大千、黃賓虹等近現代書畫大師的巨制佳作，同樣備受期待，不容錯過。

中國古董珍玩：稀有珍品價值高

中國古董珍玩部分，此次將隆重為藏家獻上近十年來最為盛大而集中的永樂宮廷造像專場—「清淨廣嚴—重要藏家珍藏永樂宮廷造像」專場，特別甄選出11件精美絕倫、世無他存的明永樂禦制宮廷造像，其經歷了世代傳承，流傳至今，實屬稀有。與此同時，此次秋拍還開設了海內外藏家關注的「尤倫斯男爵藏重要中國金器」專場，以及延續春拍中創下「白手套」佳績的玫茵堂藏盜專題，多件拍品都是拍賣場上甚為少見的珍罕之作。

珠寶及尚品部：珍罕佳品值收藏

而珠寶及尚品部的亮點則包括各自類別最高品質顏色的紅寶石、藍寶石、祖母綠，均非常珍貴稀有，絕對是難能可貴的收藏；同時還將呈現擁有國際寶石實驗室鑒定證書的「帝王綠」級別頂級翡翠、各大名貴鐘錶品牌、極具收藏價值的高級腕表及精緻座鐘、珍品限量愛馬仕手袋，及國酒茅臺和收藏級威士忌等琳琅精品，無疑會為廣大藏家展示一場精巧奪目的藝術盛宴。



保利文化旗下保利香港拍賣2017年秋季拍賣會即將開槌。

中盈盛達公佈中期業績 總收益同比增長10.5%



圖為中盈盛達董事長吳列進先生。

Guangdong Join-Share Financing Guarantee Investment Co., Ltd. is a leading financing guarantee services provider in Guangdong province, focusing on providing credit-based financing solutions to small and medium enterprises. As at 30 June 2017, the company achieved total revenue of RMB136.4 million, representing a year-on-year increase of 10.5%.

廣東中盈盛達擔保投資股份有限公司(以下簡稱「中盈盛達」，股份代號：01543.HK)是廣東省佛山市首家有政府投資背景的擔保機構，專注於向中小微企業提供以信用為基礎的融資方案，滿足中小微企業的融資及業務需要，在行內享負盛名。

中盈盛達在港完成上市，意味著中國融資擔保行業已經逐漸得到境內外投資者的關注。

2017年8月28日，中盈盛達宣佈截至2017年6月30日止六個月的未經審核財務業績，擔保費收入淨額由截至2016年6月30日止六個月的約63.1百萬元增加約3.5百萬元或約5.5%至截至2017年6月30日止六個月的約66.6百萬元。

收入淨額增加主要是由於對擔保業務結構進行了調整，謹慎開展融資擔保業務，導致未償還融資擔保責任的平均餘額減少約5.8%以及融資擔保費收入減少2.3百萬元或約3.9%；及加大了開展非融資擔保業務的力度，促使非融資擔保費收入增加7.7百萬元或約111.6%。

近幾年來，融資擔保行業成為破解小微企業和「三農」融資難融資貴問題的重要手段，國家層面上鼓勵支持融資擔保行業健康發展政策也相應出台。近日，國務院法制辦、中國銀監會負責人就新公佈的《融資擔保公司監督管理條例》指出：「融資擔保是普惠金融體系的重要組成部分，對於發展普惠金融，促進資金融通，特別是解決小微企業和「三農」融資難融資貴問題具有重要作用。促進融資擔保行業更好地為小微企業和「三農」服務，政策扶持必不可少。」

乘著政策幫扶與市場利好，中盈盛達近年表現也越來越獲得資本市場關注，2017年下半年，國家宏觀經濟有望企穩回升，挑戰與機遇並存，中盈盛達將把握行業發展趨勢，順應經濟和社會發展形勢，創新發展，穩中求進。



圖為中國信達資產管理股份有限公司首席風險官羅振宏先生、總裁助理梁強先生、總裁助理陳延慶先生及董事會秘書艾久超先生。

中國信達中期業績成果斐然 淨利潤同比增長10.9%

On August 29, 2017, on the base of the core business, China Cinda Asset Management Co., Ltd. centered on supply-side structural reform, and optimize the allocation of asset structure, effectively prevented and defused risks, and achieved a steady growth in operating income and net profit.

2017年8月29日，中國信達資產管理股份有限公司（以下簡稱「中國信達」01359.HK）公佈了2017年中期業績公告。公告顯示，今年上半年，面對複雜的經濟金融形勢，中國信達圍繞供給側結構性改革，持續優化資產結構配置，有效防範和化解風險，實現了營業收入和淨利潤的穩健增長。2017年6月末，總資產達12,955.7億元（人民幣•下同），較去年末增長10.3%；上半年集團實現歸屬公司股東淨利潤88.8億元，同比增長10.9%。

中國信達堅持深耕不良資產經營核心主業，積極服務實體經濟，參與國有企業改革，不良資產行業優勢

繼續鞏固。上半年實現不良資產經營收入總額176.0億元，同比增長7.2%。

中國信達不斷強化資產管理和投資業務，為客戶提供多元化資產管理服務和投融資服務。上半年，自有資金投資餘額為1,682.1億元，較上年末增長20.9%；實現自有資金投資收益81.8億元，同比增長60.7%；私募基金募集規模較去年末增長11.0%。

同時，中國信達還不斷優化資產負債管理，持續強化全面風險管理，築牢風險底綫。上半年，成功發行300億元人民幣金融債券和30億美元有擔保優先票據，搭建完成境內資金池、跨境資金池和境外資金池三大資金池，降低資產負債錯配缺口，公司負債結構持續優化，融資成本得到有效控制。

下半年，中國信達將圍繞深化供給側結構性改革，打造特色資產管理和綜合金融服務品牌。深入推進集團協同水準和綜合經營能力，不斷提升依法合規經營水準，確保公司持續穩健發展。



中鋁國際加大開拓力度，強化與地方政府的合作。

中鋁國際業績報告成績喜人 實現利潤總額人民幣3.6億元

On August 30, 2017, China Aluminum International Engineering Co., Ltd. released the interim results report, and got the gratifying results. The company grasped the important opportunity of new urbanization construction, and actively participated in the “Belt and Road Initiative” strategy to promote the construction of overseas nonferrous metals industry and production.

8月30日，中鋁國際工程股份有限公司(以下簡稱「中鋁國際」)(02068.HK)發佈中期業績報告，成績喜人。

上半年，中鋁國際緊緊抓住新型城鎮化建設的重要機遇，在牢牢佔領有色領域制高點的同時，不斷強化與地方政府和大型企業集團在基礎設施建設等領域的合作，積極參與到國家「一帶一路」的開發建設。截止2017年6月30日，公司新簽合同額129.6億元(人民幣，下同)，實現營業收入138.8億元，實現利潤總額3.6億元。

上半年，公司加大開拓力度，不斷強化與地方政府和大型企業集團在基礎設施建設等領域的合作：公司與雲南省公路開發投資有限公司簽訂了「1+4」條國內外高速公路建設框架協議，進一步為到國家公路的開發建設作出貢獻；長勘院大力發展加大與政府合作力度，上半年簽訂地質災害治理合同同比增長3倍多。

同時，公司加強了市場研判，拓寬融資管道，分析資金市場走勢，創新融資方式。上半年，公司抓住發行視窗，以相對較低成本發行兩期、共計25.0億元超短融，並且搶抓市場時機，成功發行2017年第一期可續期公司債券，實現募集資金5.0億元，進一步改善了公司資本結構。

下半年，中鋁國際將加快探索合作之路，積極尋求有實力、有優勢、有信譽的融資平台公司及企業合作，加快公司轉型升級發展。大力推廣與地方建工企業的合作模式，實現資源共用；大力推廣與諮詢機構、科研機構和具有專有技術企業的合作模式，以技術集成為手段，加快轉型發展的步伐。



中鐵建積極佈局「一帶一路」 合同額超150億美元

China Railway Construction Corporation Limited (“CRCC”) has actively participated in “the Belt and Road” construction. The value of contracts related to “the Belt and Road” construction was more than 15 billion US dollars. In the first half of 2017, the value of newly-signed contracts of the Group amounted to RMB551.7006 billion, representing a year-on-year increase of 46.85%. Among which, newly-signed contracts for domestic business amounted to RMB506.6225 billion and newly-signed contracts for overseas business amounted to RMB45.0781 billion.

由香港特別行政區政府與香港貿易發展局合辦的「一帶一路高峰論壇」已於九月十一日成功舉辦，逾三千名來自世界各地的政治領袖、政策制訂者、商界翹楚及行業專家出席。此屆論壇聚焦基建投資及東盟發展，中國鐵建股份有限公司(以下簡稱「中鐵建」)(01186.HK)董事長孟鳳朝作為主要嘉賓之一出席此次論壇。

作為中國乃至全球最具實力、最具規模的特大型綜合建設集團之一，中鐵建積極參與「一帶一路」沿線國家鐵路建設。近年來，中鐵建已在41個一帶一路沿線國家

和地區佈局，建設了土耳其安伊高鐵、麥加輕軌、麥加至麥地那高鐵等多個鐵路項目，並於近日成功中標孟加拉國科考斯巴黎鐵路第二標段項目。

目前，中鐵建「一帶一路」合同建設金額超過150億美元。2017年上半年，公司新签合同額5517.006億元，同比增長46.85%。其中，國內業務新签合同額5066.225億元，佔新签合同總額的91.83%，同比增長44.81%；海外業務新签合同額450.781億元，佔新签合同總額的8.17%，同比增長74.56%。海外經營業務遍及世界112個國家和香港、澳門等地區，海外業務發展穩定正常。

的確，「一帶一路」沿線人口眾多，資源豐富，經濟增長潛力巨大，中國企業對沿線國家的投資和一系列重大項目落地開花，帶動了各國經濟發展，創造了大量就業機會，產生了良好的政治、經濟和社會效益。中鐵建董事長孟鳳朝在「一帶一路高峰論壇」中表示，中國鐵建在實施「一帶一路」項目中具有得天獨厚的優勢，願意與香港企業以及其他國家的企業聯手參與「一帶一路」建設，強強聯合，優勢互補，互利雙贏，真正做到「化願景為行動」。



房地產市場逐步回歸理性，保持平穩增長。

珠光控股積極擴充土儲 合約銷售額強勁增長

During the period under review, the Group continued its focus on the first-tier and core second-tier cities in the PRC with potential growth in demand for properties. As a result, the Group achieved contracted sales of approximately HK\$2,324,412,000 and contracted GFA of approximately 218,145 sqm, representing increases of approximately 67% and 52% respectively, compared with those in the corresponding period in 2016.

於二零一七年上半年，為遏制房地產市場過熱態勢，中國一線及二線城市密集出台一系列調控政策，包括：收緊購房資格、收緊房貸、嚴格限制物業預售、縮緊銀行信貸額度及提高按揭利率。該等調控政策於大部分一線及核心二線城市生效。房地產市場逐步回歸理性，保持平穩增長。

珠光控股集團有限公司（以下簡稱珠光控股）(01176.HK)已從不同渠道積極拓展土地儲備，包括參與公開拍賣、城市更新項目、一級開發、與項目公司合作及收購項目公司。

於回顧期間，珠光控股已收購位於中國廣州從化之一個新項目，建築面積為約73,908平方米（「平方米」）。珠光控股集團於回顧期間亦訂立買賣協議，以收購位於廣州及中國河北省香河縣之新項目，佔地面積分別約為107,400平方米及89,878平方米。

鑒於中國一線及二線城市緊縮的調控政策之影響，珠光控股二零一七年下半年將順應市場供需情況適時調整銷售及發展策略，保留盈利及增值空間。

於回顧期間，珠光控股繼續著眼於住房需求可能增長的中國一線及核心二線城市。因此，本集團完成合約銷售額約2,324,412,000港元及合約建築面積約218,145平方米，較二零一六年同期分別增長約67%及52%。

集團的策略為維持充足的土地儲備組合，以確保足以支撐集團於未來至少3年的發展需求。集團已從多個渠道積極拓展土地儲備，包括參與政府公開掛牌、城區改建項目及收購其他物業開發項目。

中海油服第二季度實現盈利

COSL is the leading integrated oilfield services provider in the offshore China market. Its services cover each phase of offshore oil and gas exploration, development and production. Its four core business segments are drilling services, well services, marine support services and geophysical services.

近幾年油價大幅下跌導致油氣行業面臨巨大挑戰。2017年開始，國際原油價格較去年同期有所恢復但仍在低位徘徊，市場預期油田服務行業仍處於緩慢復蘇中，大型裝備仍面臨供過於求的挑戰。

作為領先的油田服務供應商，中海油田服務股份有限公司(以下簡稱「中海油服」)(02883.HK)在中國近海油服市場佔主導地位，其服務貫穿海上石油及天然氣勘探、開發及生產的各個階段。

在近年大部分油服企業出現虧損的大環境下，中海油服也面臨較大的壓力。但其上半年採取的一系列扭虧措施，取得了很顯著的成效。面對緩緩復蘇但仍處於低位的油價，中海油服繼續鞏固安全生產，提高作業效率，穩步推進技術自主研發，細化資金管理。

另一方面，緊密圍繞市場需求，中海油服在維持中國近海油田服務市場領先地位的同時，不斷開拓國際市場，加強客戶多元化，尋求更多作業機會。經過努力，與上年同期相比，中海油服的裝備使用率有所提升，不同板塊的國際競爭力大幅提升。

2017年上半年，其整體的財務狀況較去年同期有不同程度的改善：營業收入增1.6%至人民幣70.96億元，淨利潤較去年同期的虧損減少80.49億元，第二季度實現單季度盈利。

中海油服在成本控制方面尤其表現出色。通過加強物料綜合管控、降低租賃費、提高自修比例、壓縮行政開支等方法，從2014年開始到2017年，連續4年，前三

年每年的降低成本都在20億人民幣左右，2016年實現降低成本26億。

2017年上半年，中海油服降低成本約10億人民幣。領先的成本控制表現提高了中海油服在行業中的競爭力，有競爭力的成本結構使中海油服更主動地把握市場機會。

首席執行官兼總裁齊美勝先生表示：「時下，公司所處的油氣行業仍將面臨諸多挑戰，對於公司而言，機遇大於挑戰。我們將積極採取多種措施提高裝備板塊的使用率和技術板塊的產業化，充分發揮自身的一體化服務優勢，通過創新商業模式等手段提升低成本運作的核心競爭力，努力為客戶創造更大的價值，從而為公司爭取更多的作業機會並持續改善公司的經營業績。」



中海油服管理層

江蘇寧滬高速中期業績喜人 淨利潤增21.8%

Jiangsu Expressway Co. Ltd. (00177-HK) is principally engaged in the investment, construction, operation and management of some toll roads in Jiangsu Province, and is supporting the development of service areas along the highway. Jiangsu Expressway directly involved in the operation and investment of road and bridge projects to reach 17, owned or hold shares of the highway mileage has reached 850 km.

老牌交通基建類上市公司江蘇寧滬高速公路(以下簡稱「江蘇寧滬」)(00177HK)主營業務為江蘇省境內部分收費路橋的投資、建設、經營及管理，並發展公路沿線的服務區配套經營。寧滬高速直接參與經營和投資的路橋項目達到17個，擁有或參股的公路通車里程已達到850公里。此外，寧滬高速還積極探索及嘗試新的業務類型，從事房地產的投資開發、高速公路沿線廣告媒體發佈及其他金融、類金融和實業方面的投資，以進一步拓展盈利空間並實現寧滬高速的可持續發展。

中期業績可圈可點主營業務迅猛發展

日前，寧滬高速公佈了中期業績，截至2017年6月30日止六個月盈利18.99億元人民幣，按年增加21.79%，每股盈利0.3771元。收入46億元，按年增加14%。

2017年，寧滬高速進一步整合優質的路網資源，在主營業務上進行良性擴張，合併財務報表範圍內直接持股的子公司由年初5家變更為6家，新增江蘇五峰山大橋有限公司；間接控股子公司由年初的4家變更為6家，廣靖錫澄公司新增江蘇常宜高速公路有限公司和江蘇宜長高速公路有限公司。

截至2017年6月30日，寧滬高速擁有三家全資子公司、三家控股子公司、六家參股聯營企業，一家合

營公司。總資產規模約384.70億元，淨資產約236.81億元，總資產負債率38.44%，加權平均淨資產收益率8.2%，同比上升0.86個百分點，資產盈利能力進一步增強。

經營模式實現突破服務區效益逐步體現

2016年，寧滬高速確定了服務區經營模式改革方案，高速公路服務區嘗試自主經營和「外包+監管」的模式，經營模式轉型實現新的突破，進而推動6個服務區經營效益和服務水準的全面提升。

2016年12月，梅村服務區經營權外包完成招投標工作，外包6年租金總額人民幣2.8億元；2017年5月，黃栗墅服務區和仙人山服務區的經營權外包完成招投標工作，外包6年租金總額分別達到人民幣1.3億元及1.4億元，租金收入大幅增長，服務區整體經營效益逐步體現。



江蘇寧滬高速中期業績喜人，業績會場面火爆。



紅星美凱龍攜手高和資本
開創國內首個商業物業金融閉環。

紅星美凱龍攜手高和資本 開創商業物業金融閉環

Red Star Macalline (01528.HK) announced that its first domestic REITs program – “Changxing – Gohigh Red Star home shopping malls assets support project” has successfully issued, it will soon be filed in the Fund Industry Association, and will be listed on the Shanghai Stock Exchange. This is the second time cooperation between Red Star Macalline and Gohigh Fund to set up a home-based commercial real asset acquisition fund, aimed at upgrading the Red Star’s light asset strategy.

家居流通業第一品牌紅星美凱龍(01528.HK)與國內知名商業不動產基金高和資本聯合對外宣佈，國內首個家居行業「類REITs」計劃—「暢星—高和紅星家居商場資產支持專項計劃」成功發行，近日將在基金業協會備案，並將在上海交易所掛牌交易。這是繼去年紅星美凱龍與高和資本合作成立以家居商業地產為基礎資產的並購基金以來雙方的第二次合作，旨在升級紅星美凱龍的輕資產戰略。

探索權益型類REITs進行公募REITs的預演

中國證券化基金投資業協會專家顧問、五道口金融學院研究生導師郭傑群認為，高和紅星美凱龍類REITs

專案的結構設計借鑒成熟市場的權益類REITs，回歸資產支持證券的本質，脫離主體兜底，符合資產證券化和公募REITs的主流發展方向。特別是，專業的投資機構牽頭權益級投資並負責基金管理和資產管理，真正實現權益級的社會化認購，體現了專業投資者驅動的特點，是非常重要的突破。中國類REITs市場的擴容是未來公募REITs的預演，專業的權益型投資人和不動產基金管理人的逐步成熟，是公募REITs推出的前提。

強強聯合打造國內首個完整的商業物業金融閉環

近年來，隨著自持物業逐步增加，如何構建從商業物業的建設運營，到持有孵化，再到退出的金融鏈條一直是行業性的難題。

高和資本執行合夥人周以升認為，紅星美凱龍與高和資本在並購基金和類REITs的這兩次合作實際上開創了國內商業地產領域真正的金融閉環：從開發運營，到並購基金，再到類REITs退出。這會讓紅星美凱龍從自營自建模式到委託管理模式之後，再一次站到行業戰略的制高點，加強紅星美凱龍在家居領域的領導地位。同時，周以升也指出：不依賴於主體信用的權益型類REITs模式將是商業不動產持有人盤活存量的重要手段，也將是物業持有人佈局未來公募REITs的必要過渡。



熊猫绿能首席执行官李原在深港通新机遇高峰论坛发表演讲。

多元化新能源勢頭強勁 熊貓綠能獲納港股通

The Hang Seng Index has officially notified that the Hong Kong Stock Exchange Index recently adjusted its constituent stocks, attracting a wide range of investors. With the result released, a public industry is also accompanied by rising market conditions. As the representative of the new energy sector, Panda Green Energy Group's outstanding performance attracted much attention.

2017年8月16日恒生指數正式通知，港股通指數最近調整成份股，吸引了一眾投資者高度關注。隨著港股通指數公佈，一眾行業也伴隨著市場行情水漲船高，其中以熊貓綠色能源集團有限公司(以下簡稱「熊貓綠能」)(00686.HK)為代表的新能源板塊表現出色，備受關注。

恒生港股通指數出爐新能源板塊受熱捧

近日，最新恒生指數系列檢討結果近期公佈，34家公司成功納入恒生港股通指數。被剔除的公司有13家，港股通指數現有349只，此次整體成份股增加數量為21只。港股通指數和港股通標的股之間關聯比較微妙，港股通標的股，並非全部來自港股通指數成份股。

能夠納入港股通指數成份股，標志著交投大概率激增，公司股價可能迎來一波資金推動行情。一眾行業也伴隨市場行情水漲船高，備獲遊資追捧，尤其年內中國政府一系列環境及能源政策利好，令新能源板塊再度成為盤中熱點，炒味愈濃，為本港市場能源股注入新一輪上行動力。

熊貓綠能獲納港股通標的業務多元化規模漸顯

熊貓綠能此前又成功新增176兆瓦新能源項目，業務組合的多元性再度提升，由水、光等新能源項目儲備拓展到風電業務，為其未來發展再增新動力。除自身業務板塊多元化規模漸顯，熊貓綠能本身即為恒生綜合指數系列、恒生環球綜合指數及MSCI全球小型股中國指數成份股。

此次獲納為深港通中港股通合資格買賣股份，自2017年9月4日始生效，反映熊貓綠能的投資價值獲得了資本市場的關注及肯定。基於自身多元業務的深厚根基，以及在新能源行業的有效佈局與實踐，熊貓綠能實力不容小覷，獲市場高度關注值得期待。



當代置業將建立一個廣泛的土地資源平台和資金平台集群。

中國綠色建築領跑者 當代置業上半年實現穩健增長

In 2017, the Chinese government tightened control over the real estate market. Many property market regulation and control policies were published in different cities. Besides, real estate industry financing was tightened while local governments increased land supply. The Group has maintained steady growth with innovative mode and efficient operation in the tightening environment of macro-control. As of 30 June

2017, contracted sales of the Group amounted to approximately RMB9.036 billion, representing a year on year growth of 21.3%, which grows constantly and steadily. The Group pre-sold 893,425 sq.m. in total gross floor area (“GFA”) and 2,370 units of car parking spaces, representing an increase of 35.6% and 75.3% respectively over the same period in 2016.

2017年中國政府加大對房地產市場調控力度，各地均密集出台樓市調控政策，行業融資收緊，地方政府加大土地供應。當代置業(01107.HK)在宏觀調控趨緊環境下憑藉創新模式及高效運營，依舊保持穩健生長。

截至2017年6月30日，集團合約銷售額約人民幣90.36億元，同比增長21.3%，繼續保持穩定增長。當代置業預售總建築面積約為89.34萬平方米和2,370個車位，較2016年同期分別增長35.6%和75.3%。

除了銷售增長強勁，在土地儲備方面，當代置業不斷完善佈局，拓展新城市，新獲取武漢、張家口、泉州、佛山項目，完善了在長江中下游、環渤海和珠三角地區的佈局。

當代置業堅持穩健及均衡的土地獲取策略，區域深耕，聚焦一線及強二線城市，擴大了在華中、華東、華北和華南等四大區域的市場佔有率，在2017上半年，當代置業新獲取6個項目，共計總建築面積150萬平方米，總代價38.8億元。

當代置業2012年已進入美國市場，在美國房地產行業積累一定經驗。截至2017年6月30日，當代置業在美國德克薩斯州皮爾蘭全資擁有一幅地塊，及在美國華盛頓州西雅圖以合營公司的形式擁有兩幅地塊。

地塊正處於前期準備階段。公司已於2016年11月宣佈當代置業與長城環亞國際投資有限公司成立基金，基金總規模達9,000萬美元。當代置業持續看好海外業務發展，將積極尋求海外業務發展機會，為股東創造更大的回報。

由於集團資信良好，借貸成本不斷降低，於2017年6月30日，當代置業的加權平均借貸成本降低至7.5%（於2016年12月31日：8.07%）。淨負債率得到不斷改善，降低至63.5%（於2016年12月31日：68.0%）。

此外公司在2017上半年不斷取得業內認可，獲取多項榮譽。長沙上品格MOMΛ項目獲得綠建三星運營標識，公司成為國內唯一一家獲得3個綠建三星運營標識的企業。2017年6月10日，公司被國內權威媒體「標準排名」評為「2017中國綠色地產運營典範第一名」，「中國綠色地產TOP10」，而北京通州萬國城MOMΛ項目榮獲「2017中國綠色樓盤TOP1」。

展望下半年，當代置業將建立一個廣泛的土地資源平台和資金平台集群。積極拓展地產開發商、品牌開發商和資金平台，地區公司將建立資金池，建立渠道拓展合作夥伴。拓寬拿地模式，可參與舊城改造、各類股權或資產收購、代建、小股操盤、公開招拍掛等。公司將創新產業模式，完成產、城、人、文，產業導向，創造就業機會，城鎮已有人流導入和文化導入。

公司在上半年已推出MOMΛ特色小鎮，在下半年將繼續建立綠色小鎮的開發模式，鎮長團隊和運營模式。此外將不斷探索和創新，為人們提供更多精品建築和綠色人居解決方案，堅持差異化核心競爭力與綠色科技戰略部署，實現2017年全年戰略經營目標，回饋股東，回報社會。

鑫網易商旗下 「暢由」發力積分行業

“Changyo” Digital Point Business Ecosystem Alliance has been in effect since 1 September 2017. The Group developed a membership point alliance with business partners, including Bank of China, China Mobile and China Eastern Airlines, to realize points from different industries for conversion to alliance points in the “ChangYo” platform. This will bring the Group further strategic business opportunities. The platform is now rapidly developing and its members and users are growing since its launch. With the development of “ChangYo” Digital Point Business Ecosystem Alliance, it may create commercial synergies with the e-Commerce business.

數據顯示，中國人均擁有積分種類超過20種，其中，電訊運營商、銀行信用卡、航空公司的積分量位居前列，但積分在國內的兌換率僅為約12%，大部分積分處於沉睡狀態。在這種情況下，鑫網易商(01039.HK)聯合建銀國際、銀聯商務共同發起，並特邀中國銀行、中國移動、以及中國東方航空共同投資了「暢由」數字積分生態聯盟運營平台。9月1日起，「暢由」已與三大央企巨頭中國銀行、中國移動、中國東方航空的積分兌換功能實現全面對接，與三大巨頭的本次「牽手」也是「暢由」在數字積分商業生態聯盟領域真正邁出的第一大步。

憑藉股東方得天獨厚的優勢，「暢由」成為了中國銀行、中國移動、中國東方航空三家巨頭及旗下相關企業的獨家積分合作方，並已打破不同積分系統之間的壁壘，讓不同來源的積分可在同一個平台內被查詢、管理和使用。也就是說，每一個用戶都可以通過「暢由」，對自己在中國銀行、中國移動、中國東方航空的積分賬戶進行實時查詢和管理，也可以將閒置的信用卡積分、手機通訊積分、航空里程積分兌換成統一的「暢由積分」，在暢由平台線上線下的各類娛樂、消費、投資場景中使用。這就意味著，暢由已成為了跨行業、跨系統的「積

分管家」，未來，暢由還將引入其他各行業中的領軍企業，使各行業的積分在暢由徹底統一歸集和流通起來。

「暢由積分」作為一種基於大數據和區塊鏈技術的虛擬資產，不僅擁有「永不過期」的特性，而且通過去中心化體系，極大地提升了虛擬資產的流通效率和安全性，破解了傳統積分兌換、流通不便利的痛點。

「暢由」在整合併發揮各聯盟企業的資源優勢的同時，攜手歐美重要的金融支付公司，建立跨境虛擬資產池，通過區塊鏈、雲計算等技術使用戶的數字積分虛擬資產在全球範圍內流通，並通過授信進行消費，包括購物、服務性消費和商業性採購，引領商業社會進入智能互聯時代。



銀合控股積極拓展服務網絡 多元完善金融相關服務

Maintaining safety is “strategically important” to the country’s internet finance industry. China steps up financial regulation to address risks to financial stability. Yin He Holdings Limited (8260.HK) has seized every opportunity to expand its finance business, including credit assessment and credit consultancy services, asset management services, operation of peer-to-peer financing platform and other loan facilitation business.

在新一輪資訊通訊技術革命和產業革命推動下，互聯網金融成為互聯網技術與傳統金融產業相結合的一個新興領域。與傳統金融模式相比，互聯網金融擁有它獨特的優勢，如資源分佈廣、透明度更強、參與度更高、協作性更好、交易成本相對更低等一系列特徵。從2013年被稱為互聯網金融元年開始，中國互聯網金融就如同雨後春筍一般快速發展。

2016年8月24日，中國銀監會聯合四部委發佈了《網路借貸資訊中介機構業務活動管理暫行辦法》，隨後，對於互聯網金融的監管風暴正式拉開。互聯網金融的這一年，是強監管的一年，也是行業大洗牌的一年，告別粗放式增長，走向精細化運營。隨著監管的加強，互聯網金融可能會進入整頓、調整甚至是相對緩慢的發展時期。互聯網金融是新生事物和新興業態，只有制定鬆緊適度的監管政策，鼓勵創新和防範風險相互支撐，促進互聯網金融健康發展，才能更好地服務實體經濟。

銀合控股(08260.HK)作為中國領先的信貸評估服務及信貸諮詢服務商，自2015年11月完成收購Radiant

Expert Global Limited後開展其於中國經營點對點(P2P)融資平台及提供其他貸款融資業務。公司發展向好，業績靚麗，一方面得益於在監管下日趨穩定規範的大環境，另一方面還得益於公司自身始終能夠牢牢抓住機遇，努力拓展業務，力求多元化發展。公司8月14日公佈的截至2017年6月30日止之首季度業績中顯示，期內，公司錄得股東應佔未經審核純利約為1,000.5萬元，較去年同期增加約15.4%；毛利2,958.7萬元，較去年同期顯著上升約68.1%，毛利增加主要來自信貸資訊服務分部及新申報分部貸款融資服務。

目前，銀合控股正透過尋找新的業務協同效益及物色潛在策略夥伴以擴展其中國之信貸評估及信貸諮詢服務、貸款中介及資產管理業務以及貸款融資服務，同時也將透過拓展其於中國的現有平台及服務網絡，加強於中國的業務發展，以多元化拓展金融相關服務為實踐，進一步尋求合適投資機會及善用資源，相信公司日後會有更好的發展。





創新支付將繼續加強於電商和支付行業的投入，進一步從市場「聯繫者」成為行業「革新者」。

中國創新支付行業革新 面向國際拓展支付業務

China Innovationpay Group Limited strives to innovate its industry and plans to expand its payment business including both the vertical expansion and the international expansion. The vertical expansion will be implemented in the form of further developing the current system and business model. Meanwhile, the international expansion will be the cooperation between the company and oversea governments, oversea companies and financial institutions.

隨著移動支付的普及，民眾的生活方式明顯發生改變，無現金支付已然成為當下的消費常態。中國人民銀行最新發佈統計報告，內地銀行的網上、電話、ATM等電子支付管道的支付金額已經出現明顯下滑，而第三方支付迅速增長。

作為致力於創新與推動支付服務行業科技進步的投資控股公司，中國創新支付集團有限公司(08083.HK)前不久公佈的業績顯示，截止2017年6月30日止6個月，集團錄得營業額約0.73億港元，較二零一六年同期增加

319%，主要原因由於第三方支付服務業務擴張。期內經營虧損約為0.58億港元，較去年同期有所增加，主要由於一般及行政開支的成本增加，及員工購股權攤銷開支增加。

創新支付的經營種類分成三種，一般貿易，第三方支付服務，及一鳴神州。同時，其憑藉多年以來獲得的支付牌照及許可以及所探索的業務，已在其核心支付系統的基礎上開發了四個業務分類，即預付卡服務、互聯網支付服務、商戶綜合支付服務及跨境人民幣支付服務。

未來，創新支付將繼續加強於電商和支付行業的投入，進一步從市場「聯繫者」成為行業「革新者」，並通過為各行業客戶提供專業化的、個性化的綜合支付解決方案來拓展市場。公司未來的市場拓展將分為垂直拓展及國際拓展兩方面，垂直拓展將以研發現有體系及業務模式(如電商、商業管理體系及消費金融)的形式進行，而國際拓展則將透過與海外當局、商家及金融機構的合作進行。

華僑城持續推進業務轉型 實現穩步發展

With tightening policies in popular cities for the real estate market in the PRC, Overseas Chinese Town (Asia) has always upheld the strategy of deep plowing in the first-tier and second-tier cities with a positive and prudent attitude amidst the complex and ever-changing market environment to achieve steady development in comprehensive development business.

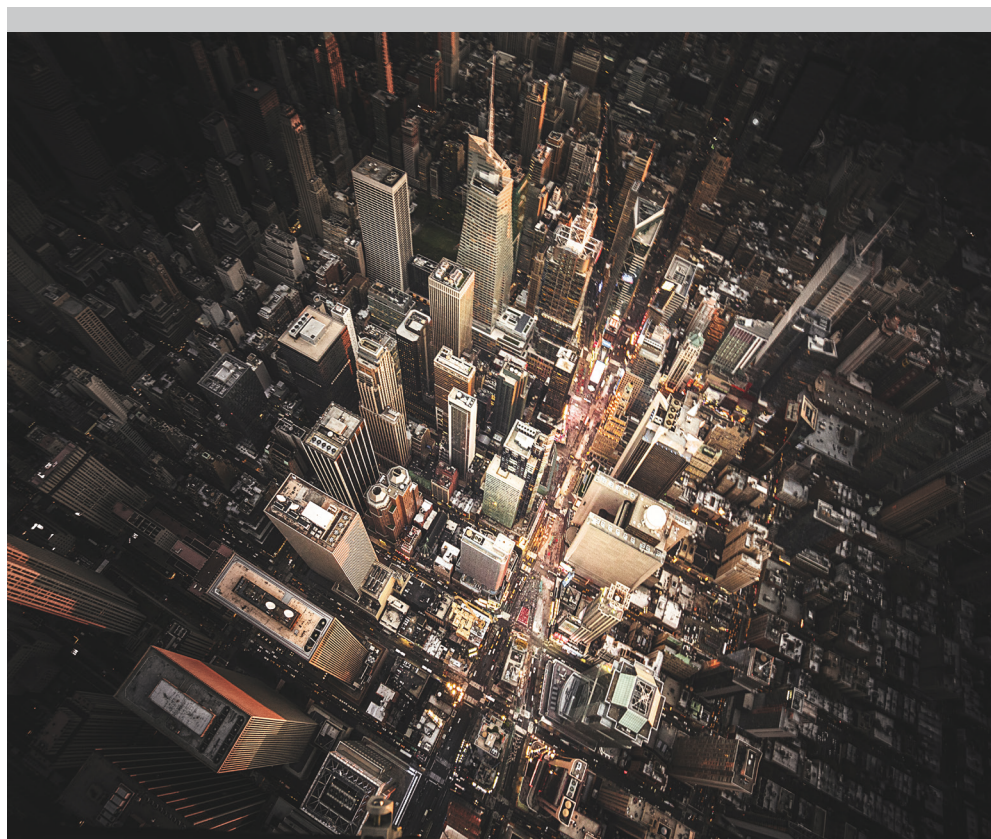
華僑城(亞洲)控股有限公司(以下簡稱「華僑城(亞洲)」, 03366.HK)在房地產市場地方調控政策的大環境下, 始終堅持深耕一、二線城市的策略, 秉持積極審慎的態度, 面對複雜多變的市場環境, 穩步開展綜合開發業務。

截至2017年6月末, 華僑城(亞洲)綜合開發業務實現經營收入約為人民幣15.62億元。上海蘇河灣項目實現合約銷售面積和金額分別約0.55萬平方米和約人民幣5.43億元; 成都天府華僑城實業發展有限公司(「成都華僑城」)實現合約銷售面積和金額分別約1.99萬平方米和約人民幣1.61億元; 重慶華僑城置地項目實現合約銷售面積和金額分別約15.17萬平方米和約人民幣16.99億元; 成都保鑫泉盛項目實現合約銷售面積和金額分別約4.62萬平方米和約人民幣6.93億元; 北京臻園項目為集團貢獻投資收益約人民幣2,760萬元。

其中華僑城長安國際項目二號樓出租率為96%, 租

金水平排名全市前列; 三號樓是集團二零一七年重點打造的稀缺性甲級寫字樓物業, 目前已有包括泰康人壽及斯凱奇等多家國內外知名企業入駐。另外, 上海蘇河灣濱水獨院大宅榮獲「2017-2018國際地產大獎-亞太區最佳單體建築大獎」。上海蘇河灣項目屢獲大獎, 是對項目整體規劃和產品設計的高度認可, 也是對華僑城品牌的開發實力及產品打造力的全面肯定。

華僑城(亞洲)將在母公司華僑城集團「文化+旅遊+城鎮化」、「旅遊+互聯網+金融」兩大戰略主題的引領下, 加快創新發展步伐, 推進戰略轉型升級, 全面深化產業佈局, 進一步完善和強化華僑城集團境外產業金融平台的重要作用, 通過境內外直接投資、間接投資(產業基金)等多種方式, 積極獲取和培育與華僑城產業生態圈具有較強協同性和成長潛力的優質資源與業務, 以創新的金融手段打造公司新的發展引擎, 不斷提升公司價值。



洛鉬公佈亮麗業績 市場維持強勁需求

China Molybdenum Co., Ltd. announced its financial results for the period ended 30 June 2017, with revenue amounting to RMB11.66 billion with an increase of 415.74% year on year; operating profit amounting to RMB2.11 billion with an increase of 245.49% year on year.

洛陽樂川鉬業集團股份有限公司(以下簡稱「洛陽鉬業」, 03993.HK)於8月28日欣然公佈截至2017年6月30日止六個月之未經審核中期業績公告, 上半年扣除非經常性損益的淨利潤飆升逾2倍。

洛鉬通過海外併購, 購買優質資產, 已成功轉型至國際礦業集團。截至2017年6月30日止半年度, 集團實現毛利41.33億元(人民幣•下同), 按年上升385.19%。實現經營性現金流淨額34.81億元, 同比增加551%; 資產總額達到879.80億元, 期末帳面貨幣資金餘額高達125.43億元。在境內資源綜合利用專案方面, 集團回收副產銅精礦2,172噸, 創造收入969萬元; 副產鍊27公斤, 創造收入78萬元, 鎢加工環節二次回收鉬酸鉍275噸, 創造收入1,695萬元。副產螢石、鐵回收工作進入擴大工業回收試驗。

集團收入主要來自銅、鈷、鉬、鎢、鈮和磷等相關產品, 公司業績主要受到前述資源品種價格波動的影響, 同時公司

NPM亦有副產黃金的銷售, 黃金的價格波動亦會對公司業績產生一定的影響。

未來, 全球對新能源汽車的需求將持續增長, 上游鋰鈷、稀土等資源板塊亦會呈現向好趨勢。長期來看, 《汽車產業中長期發展規劃》提出至2025年, 新能源汽車占汽車產銷20%以上, 未來幾年新能源汽車將繼續進入高景氣增長階段, 將顯著帶動產業鏈上游業績增長。此外, 環保專項檢查讓近期國內鎢礦山開工數量減少, 開採礦山的生產成本不斷上升, 亦會導致鎢精礦及相關產品價格上漲。

洛陽鉬業的業務涉及鉬、鎢、銅及其他貴金屬的採選、冶煉及下游加工, 因此強勁的市場需求將推動盈利持續向上, 利好公司前景。



圖為洛陽鉬業2017中期業績發佈會管理層。

徽商銀行盈利指標穩定上升 成功發行綠色金融債券

Summary: In the face of the complex external situations and increasingly fierce peer competition during the first half of 2017, Huishang Bank stuck to “development driven by innovation and management improvement”, elaborately established the service brand of “comprehensive finance, inclusive finance, intelligent finance and safe finance”, and accelerated the promotion of the four structural adjustments of lightening assets, balancing liabilities, diversifying customers and enlarging income resources. As such, the Bank managed to realize steady growth in various business segments and continuous improvement in operating and management level.

2017年上半年，全球經濟持續復甦，主要經濟體經貿活動回暖，從一系列先行指標來看，全球經濟逐步擺脫持續六年低速運行的態勢。伴隨美聯儲加息落地，政策不確定性下降，金融風險指標趨於穩定，全球金融穩定性有所增強，新興經濟體整體金融脆弱性變化平穩。但局部金融市場波動依然較大，在通脹回升和失業率穩步下降的背景下，美國的加息和縮表計劃有望推進，全球貨幣政策寬鬆正面臨新的轉折。

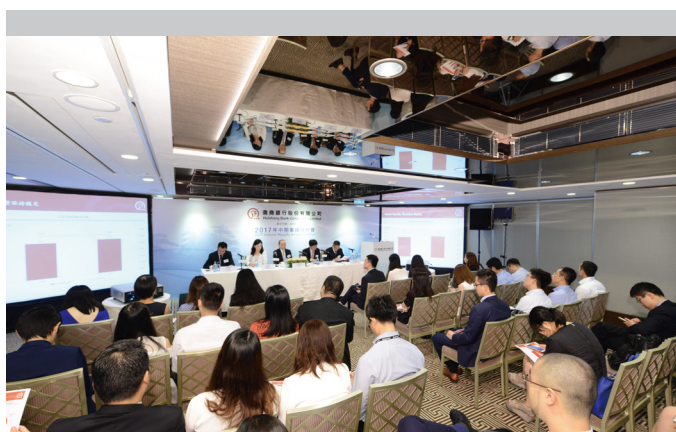
面對錯綜複雜的外部形勢和日益激烈的同業競爭，徽商銀行(03698.HK)堅持「創新引領、管理提升」，精心打造「綜合金融、普惠金融、智慧金融、安全金融」服

務品牌，加快推進資產輕型化、負債均衡化、客戶多樣化和收入多元化四大結構調整，實現了各項業務的穩步增長和經營管理水平的持續改善。

截至2017年6月末，徽商銀行實現稅前利潤人民幣48.64億元，同比增長11.48%。淨利潤人民幣39.01億元，同比增長13.24%。營業淨收入(含對聯營合營公司的投資收益)為人民幣108.90億元，同比上升6.28%。淨利息收入為人民幣95.75億元，同比上升7.54%。

此外，徽商銀行於2017年9月6日，在全國銀行間債券市場公開發行第一期綠色金融債券(「本期發行」)，發行規模人民幣10億元，債券面值為人民幣100元，發行價格為人民幣100元，期限三年，票面利率為4.49%，計息方式為固定利率、按年計息。本期發行募集資金將按照監管機構的批准全數用於中國金融學會綠色金融專業委員會編製的《綠色債券支持項目目錄》規定的綠色產業項目貸款。

2017年下半年，財政政策有望更加積極，貨幣政策穩健中性，經濟呈現企穩態勢。互聯網金融挑戰加劇、監管政策環境複雜多變、綜合化經營擴張、資產質量下行風險等都將對傳統銀行業帶來挑戰。但與此同時，長江經濟帶戰略、新型城鎮化建設、全創改推進將為徽商銀行的穩定增長帶來良好機遇。



徽商銀行實現稅前利潤人民幣48.64億元，同比增長13.24%。



眾安房產估值大躍進 歸屬母公司利潤升逾16倍

In the first half of 2017, benefited from the policy of destocking in the earlier period, the stock level of Hangzhou, the main region where Zhong An Real Estate Limited operates, decreased significantly, which provided strong support for property prices and demand. The contracted GFA (gross floor area) and price sold recorded a handsome increase during the first half of 2017, as compared with the same period of last year.

2017年上半年，中央和地方政府繼續加強調控措施，著力降低樓市的投資投機需求並加強房地產行業的金融監管。受惠於早前去庫存的政策影響，眾安房產有限公司（以下簡稱「眾安房產」，00672.HK）主要經營地區杭州的庫存顯著降低，為樓價和需求提供了堅實支撐。眾安房產於2017年上半年的合同銷售面積和價格較去年同期均取得不俗增幅。

截至2017年6月末，眾安房產的營業額約為人民幣3,171.5百萬元，較2016年同期增加約67.8%；毛利約為人民幣673.9百萬元，較2016年同期增加約1.4倍；毛利率由去年同期的14.7%顯著提升至21.2%。母公司擁有人應佔利潤為人民幣430.3百萬元，同比增長逾16.8倍；每股基本盈利為人民幣0.18元，去年同期每股盈利0.01元。

2017年下半年，預計全球經濟景氣前景進一步轉好，中國經濟可能實現經濟結構調整的築底。預期中國房地產市場調控政策仍然會以因城施策為主題，一二線城市繼續控制投資投機性

需求，三四線城市推進去庫存。然而，在中國努力推進城鎮化和放開二胎政策的背景下，預期房地產市場會進入平穩健康發展的上升通道。

展望未來，眾安房產主席施侃成先生表示：「本集團對市況的長遠潛力抱持樂觀態度，會積極把握市場機會，靈活調整營銷策略、定價方針及產品結構，繼續推進「平價購地、平價銷售、快速開發、快速回籠」的運營模式。推出產品將以剛需快銷型住宅為主，並以高附加值的低密度住宅為輔，加快資產周轉。本集團將充分利用自身在長三角地區的品牌優勢，不斷優化營銷方式和渠道，實現銷售的快速增長。此外，集團將繼續穩步推進商業及投資物業發展、酒店營運、投資物業的租賃和管理；亦會積極拓展休閒旅遊、健康醫療、文化娛樂及現代農業等新型產業，矢志成為長三角乃至全國最具競爭力房地產開發商之一，實現業務及產品組合多元化和協同化，確保企業可持續發展，為股東創造最大的價值和理想的回報。」



眾安房產主要經營地區杭州的庫存顯著降低，為樓價和需求提供堅實支撐。

寶龍地產發佈中期優異報表 商業效能持續高增長

For the six months ended 30 June 2017, Powerlong's contracted sales amounted to approximately RMB9,061 million, representing an increase of 20.7% over the corresponding period in 2016; Revenue amounted to approximately RMB7,631 million, representing an increase of 22.6% over the corresponding period in 2016; Rental income from investment properties and income from property management services amounted to approximately RMB851 million, representing an increase of 38.1% over the corresponding period in 2016.

2017年8月24日，中國商業地產領先者—寶龍地產控股有限公司(01238.HK)欣然宣佈集團截至2017年6月30日止6個月(「回顧期內」)之綜合業績。截至2017年6月30日止6個月，寶龍合約銷售額約為90.61億元，較2016年同期上升約20.7%；收入約為76.31億元，較2016年同期上升約22.6%；投資物業租金收入及物業管理服務收入約為8.51億元，較2016年同期上升約38.1%；毛利率為36.2%，保持行業領先水平；股東應佔盈利為14.90億元(2016年同期：11.01億元)，較去年同期上升35.3%；核心盈利(即不包括應佔投資物業

公允價值收益利潤之年內利潤)約為10.7億元(2016年同期：7.8億元)，較2016年同期上升約37.2%，新增借款成本下降為5.17%。

租費收入增長近4成，商業效能持續增長，核心盈利大幅上漲，債務結構不斷優化，融資成本持續下降。鑒於穩健的財務結構和近三年34.0%的淨利潤複合增長率的強勁表現，上半年公司信用評級獲穆迪(Moody's)上調從B2升至B1級，優先無擔保票據評級由B3升為B2級，評級展望穩定。在創新業務方面，寶龍根據前期在商業行業領先的互聯網研究和技術積累，成立了創想實驗室。寶龍地產堅持穩健、優質的土地儲備，上半年擁有的優質土地儲備總建築面積約為1,124萬平方米，且半數以上分布于長三角地區，足以支持未來約三至五年的發展。

寶龍地產總裁許華芳表示：「寶龍有充足的信心完成全年既定目標，房地產市場經過上半年的國家政策調控，已基本進入平穩期，市場呈現出更加健康、有序的態勢。寶龍也將積極順應此次調控機會，走精品路綫，為市場帶來更多高品質的產品。」



廈門寶龍一城



杭州濱江寶龍城市廣場

大唐新能源上半年業績超預期 借國家政策東風前景向好

China Datang Corporation Renewable Power Co. Limited. (1798.HK) hereby announced the unaudited operating results of the Company and its subsidiaries for the first half year of 2017. For the first half year of 2017, the consolidated revenue of the Group amounted to RMB3,465 million, representing an increase of 16.25% over the Corresponding Period of 2016; profit before tax amounted to RMB631 million, representing an increase of 81.31% over the Corresponding Period of 2016; profit attributable to owners of the parent amounted to RMB455 million, representing an increase of RMB244 million as compared with the profit in the Corresponding Period of 2016; basic and diluted earnings per share attributable to owners of the parent amounted to RMB0.0547, representing an increase of RMB0.0256 as compared with earnings per share in the Corresponding Period of 2016.

日前，國家能源局提供的最新資料顯示在風電方面，上半年棄風電量235億千瓦時，同比減少91億千瓦時，大部分棄風限電嚴重地區的形勢均有所好轉。因此，上半年風電類上市公司業績都較為理想，其中，大唐新能源(01798.HK)中期業績尤為突出，8月大唐新能源2017年中期業績報告顯示集團上半年純利增長1.15倍，售電收入為34.11億元，同比增長16.2%，該集團表示，這主要受裝機容量及平均利用小時增加引起上網電量同比增加，及平均上網電價同比下降綜合影響所致。期內該集團控股裝機容量為8497.92兆瓦，按年增長16.9%；發電量約734萬兆瓦時，上升16.55%。

近年來，雖然風電類上市公司在上半年的投資都有所下降，但限電問題緩解改善了公司的盈利能力，交銀國際研報指出預計風電類上市公司未來兩三年的業績都能維持較穩定的增長。上半年，大唐新能源集團限電率同比降低，期內，集團加快優質資源儲備和佈局優化，加大了南方和中東部地區資源開發力度。共有110萬千瓦容量列入已公佈的12省份開發方案，其中非限電地區

佔比達80%，預計明年底不限電地區風電容量佔比將提升至40%左右。

此外，上半年國家能源局採取了嚴格控制棄風棄光嚴重地區的風電和光伏發電新增建設規模、優化可再生能源系統調度運行、落實可再生能源電力消納監測評價制度，以及建立可再生能源發電就近消納機制等措施。根據此前新聞發佈會上集團管理層表示，集團上半年棄風率比去年同比下降六個百分點，預計在國家相關政策的出台下，全年棄風率比去年將有持續的下降，從而正向拉動發電量的增加。

同時，集團下半年進一步加大中東部和南部不限電地區優質資源佔有力度；進一步加快產業結構調整步伐，加強新興清潔能源領域探索，加快推進海上風電開發工作，進一步落實「走出去」戰略，積極研究「一帶一路」國家發展機遇，在產業結構調整上取得新突破。



協鑫新能源表現不俗 促進資產轉型謀發展

GCL new energy (451.HK) released the 2017 interim results announcement; the company achieved remarkable growth in its solar energy business with profitability improved significantly. During the six months ended 30 June 2017, revenue generated from the solar energy business and profits attributable to shareholders surged by 95% and 188% to RMB1.8 billion and RMB481 million respectively. The number of the Group's solar power plants increased to 133 from 68 in the same period of last year, has significantly increased by 96%.

協鑫新能源(00451.HK)發佈2017年中期業績公告，2017上半年表現不俗。公告顯示，協鑫新能源光伏能源業務收入和股東應佔溢利分別飆升95%至人民幣18億元和188%至人民幣4.81億元。該公司國內光伏電站數目從去年同期68個增加至128個，遍佈全國26個省份，總裝機量達約5,079兆瓦，較去年同期攀升86%，包括國內4,987MW及美國、日本共92MW，居全球第二。已併網容量亦由去年同期2,182兆瓦增加91%至

4,173兆瓦，總電力銷售約23.68億度，較去年同期大幅攀升103%。在業績增長的同時，協鑫新能源亦通過電站開發、建設及運營各個環節的技術創新及管理優化，降低度電成本，將促進光伏平價上網落到實處。

除了積極發展新能源業務外，協鑫新能源亦致力於有效降低負債率，該公司在2017年已開始輕資產模式轉型升級和管理服務輸出的轉型。協鑫新能源上半年正式落實輕資產運營模式，將部分電站出售予內地大型企業，如金融及保險公司，同時透過專案託管服務收取穩定管理費用；今年目標出讓1至1.5吉瓦項目控股，上半年出售約350兆瓦的電站股權，下半年出售量較多，目前有合計約500兆瓦的電站股權交易正進行盡職調查。通過輕資產轉型模式處理，公司希望年底將負債率從85%降到80%。

下半年國內市場由於領跑者計劃明確了大部分於9月30日之前實施，從產能結構來看，市場需求比較旺盛；全球市場由於「201」條款將使美國光伏下游產品的成本上漲，直接影響美國國內光伏电站投資商的利益，這也使得近期美國組件需求驟增。作為光伏行業的市場領導者，協鑫新能源將繼續憑藉自身競爭優勢，通過使用高效產品和技術方案，進一步壓縮成本；在企業多元發展、可持續發展的同時，致力於促進光伏平價上網的早日到來。



作為光伏行業的市場領導者，協鑫新能源將繼續憑藉自身競爭優勢，通過使用高效產品和技術方案，進一步壓縮成本。

中再產險舉辦2017年度 中國財產再保險市場研討會

China Property & Casualty Reinsurance Company hold the China Property & Casualty Reinsurance market Seminar on 7 September 2017. At the meeting, China Property & Casualty Reinsurance Company released a set of risk curve and carry out the latest research sharing and exchange based on the 2017 annual domestic property market development status, catastrophe risk Management, block chain, insurance services “one belt & one road” and other topics.

9月7日，中國財產再保險有限責任公司在山東威海舉辦2017年度中國財產再保險市場研討會。會上，中再產險繼2013年發佈國內首條財產險風險曲線後，再次發佈一組風險曲線——中國首組水險風險曲線，並圍繞2017年國內財險市場發展現狀、巨災風險管理、區塊鏈、保險服務「一帶一路」等主題同行業專家進行了最新的研究分享和交流。來自監管部門、行業協會及財產保險公司等方面的代表共130餘人參加了研討會。

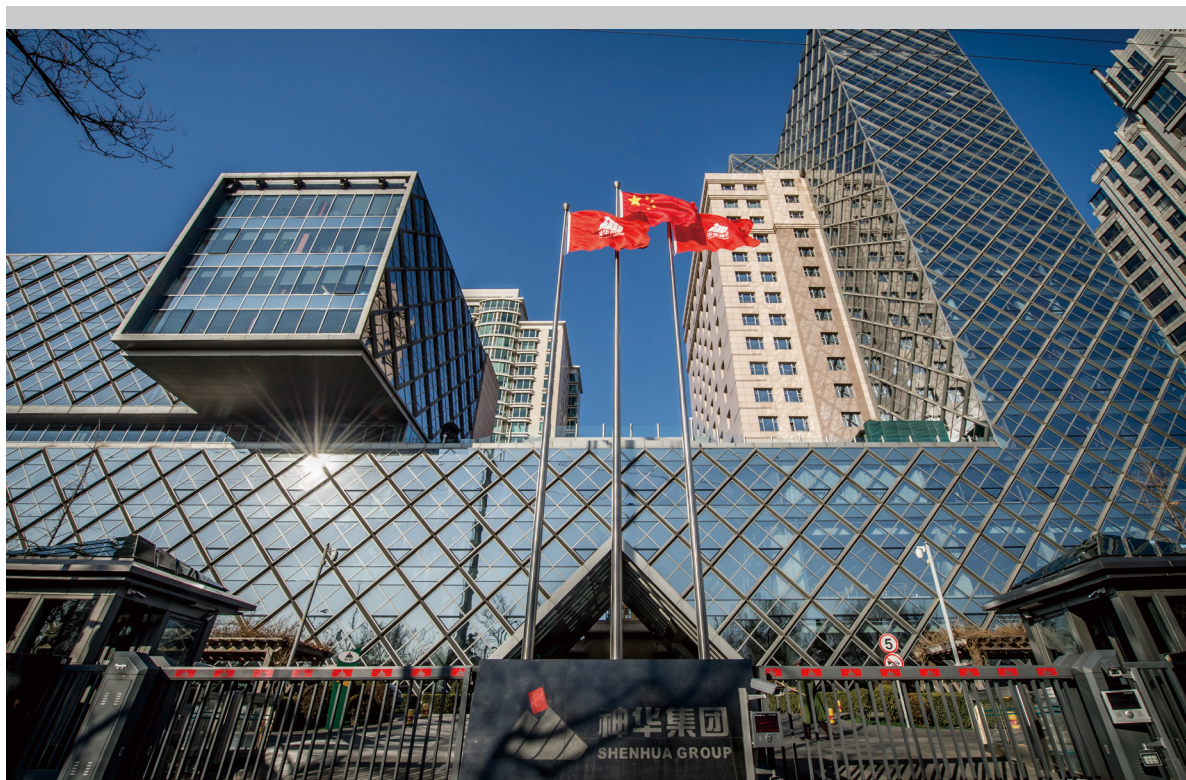
本次會議上發佈的4條中再水險風險曲線分別為國內貨運險風險曲線、進出口貨運險風險曲線、沿海內河船舶險風險曲線、遠洋船舶險風險曲線。該組曲線不僅可運用於再保也可用於直保；不僅運用於單一標的的定價，也可運用於組合定價。同時，為了使中再水險風險曲線更簡便地應用於承保定價，中再產險將水險曲線定價工具功能化、軟體化、平台化，融入到「中再產險線上服務平台」中去。通過線上服務平台，與行業分享研究成果。

構建中國水險風險曲線，對國內保險和再保險業的發展有著重要而積極的意義。中國水險市場在全球水險市場的地位極其重要，根據國際水險聯盟(IUMI)2016年的資料，在2015年中國貨運險保費規模居全球第一；中國船舶險保費規模居全球第二，而原保費規模已位居全球首位。同時，現有的兩條英美市場水險曲線構建時間久遠，資料較老，來源不詳，對於中國市場針對性不強。而中再水險風險曲線更貼合本土市場，不僅有助於中國水險定價，還能有效幫助保險公司進行風險管理，從而進一步優化自身再保險結構。



中再保險巨災研究中心成立

神華國電合併 能源巨擘誕生



中國神華作為世界排名第一的煤炭企業，僅2016年煤炭產量便接近3億噸。

GD Power Development Co., Ltd., the counterparty of the transaction, has received the letter of inquiry from the Shanghai Stock Exchange on the significant asset restructuring plans involved in the formation of the joint venture and has submitted their replies. Upon application, the trading in A shares of the Company will resume from the start of the trading sessions on 1 September 2017.

由中國政府主導的合併依然是中國國企改革的重點，新一輪大規模整合主要發生在煤炭和電力、重型機械和鋼鐵行業。據國資委8月28日披露，經報國務院批准，中國國電集團與神華集團合併重組為國家能源投資集團。由此，一家總資產規模將高達1.8兆元人民幣的全球最大的電力公司誕生問世。同時，隨著國家能源投資集團這一能源巨擘的誕生，國資委提出的煤電、重型裝備、鋼鐵央企重組三大重點領域已出現央企行業巨頭整合。至此，國資委監管的央企數量降至98家。

神華與國電雙雙作為行業龍頭企業，其合併重組勢必帶領行業突破舊的行業運行格局，進入「合縱連橫」的新階段。中國神華作為世界排名第一的煤炭企業，僅2016年煤炭產量便接近3億噸。國電電力主要從事電力、熱力的生產和銷售。2016年度，國電電力控股裝機規模為5,088.15萬千瓦，國電電力全資及控股各運行發電企業累計完成發電量1,968.85億千瓦時。從產業佈局上看，兩者重組將具有較強互補性。二者合縱連橫，實現煤電聯營、煤電一體化，提升煤電行業的抗風險能力，形成長期穩定的煤炭供應關係，更好地開拓國際煤電市場。同時，有望在「一帶一路」建設帶來的對外開放新格局中，打造全產業鏈競爭優勢，更好地發揮協同作用，幫助能源央企走出國門。

另外，此次合併之後，投資機構對神華好評不斷。開源證券認為，作為國內最大的煤炭上市公司，且公司股利政策較為穩定，估值相對較低，國企改革持續推進中，在煤炭板塊中值得長期關注。申萬宏源維持「買入」評級。安信證券亦給予公司「買入-A」投資評級。

郵儲銀行不斷優化謀發展

On August 29, 2017, PSBC announces the results of the Bank and its subsidiary for the six months ended June 30, 2017.

In the first half of the year, amid tough and complex economic and financial situation and the challenging reform and development duties, PSBC adhered to the strategic positioning as a large retail bank, adapted to the new norm of economic development, firmly instilled the philosophy of value creation, accelerated the transformation and improved quality and efficiency, and the development trend was favorable.

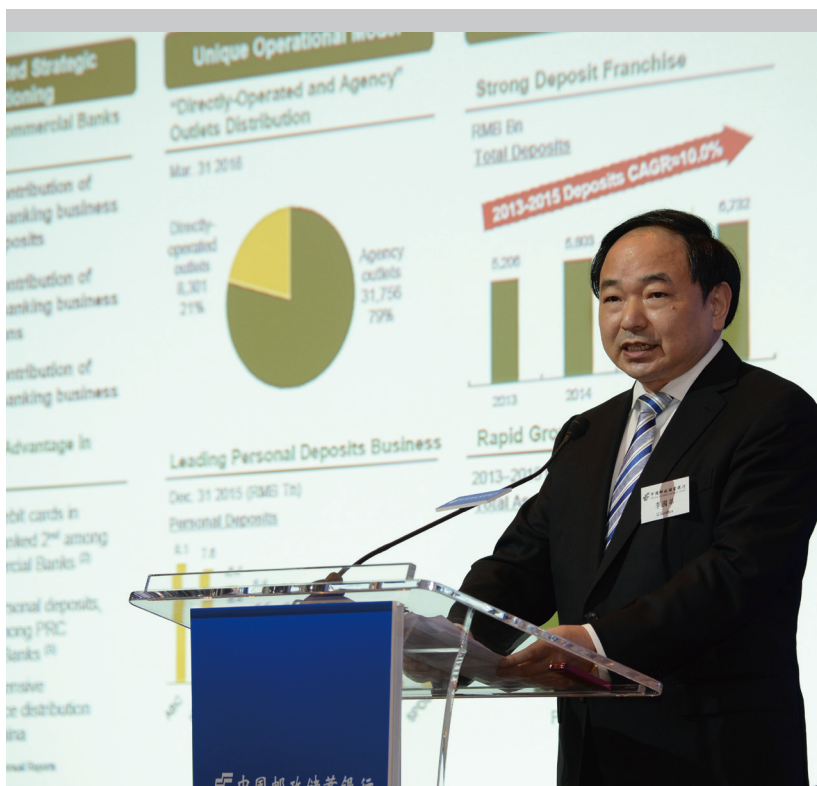
於8月29日，公佈上市來首份半年業績的郵儲銀行(01658.HK)尤為引人注目。根據銀行發佈的2017年中期業績報告顯示，截至2017年6月末，郵儲銀行資產規模8.54萬億元，營業收入1,059.73億元，同比增長

13.6%；淨利潤265.92億元，較上年增長14.54%。不良貸款率0.82%，撥備覆蓋率288.65%，均處於同業領先水平。

內地近年來大力倡導服務實體經濟、滿足經濟社會發展需要，這是金融的本分，也是防範金融風險、確保金融自身持續健康發展的根本舉措。郵儲銀行作為內地領先的大型零售銀行，一直在探索把握金融同實體經濟的辯證關係，希望把為實體經濟服務作為工作的出發點。一方面，堅守「零售銀行」的戰略定位，提供基礎金融服務者，實踐普惠金融。另一方面，堅持「一大一小」的業務發展策略，在發展零售業務的同時，圍繞「一帶一路」、雄安新區等目前內地熱門的重大戰略，尋求其自身發展的廣闊空間。

從與內地重大項目的合作角度來看，郵儲銀行表現突出，不僅加大了對交通、電力、城市基礎設施等方面的信貸投放力度，更是全面佈局新能源、健康醫療、高端裝備製造等行業。該行中期業績報告顯示，報告期內公司貸款餘額1.27萬億元，較上年末增加1,891.68億元，增長17.53%。

2017年是郵儲銀行上市後的第一年，也適逢郵儲銀行成立十年。成為股權多元化的上市公司是郵儲銀行進一步提升公司治理能力，增強綜合競爭實力、邁向國際一流大型銀行的關鍵性一步。上市一年來，郵儲銀行與戰略投資者深度合作，加快轉型，加速創新，取得了優秀的經營業績，其服務實體經濟的內生動力更是獲得了廣泛認同，投資價值顯著。郵儲銀行董事長李國華表示，站在這承前啟後的歷史節點上，郵儲銀行將繼續保持自信和激情，以風險管控為核心，以創新為引領，以服務實體經濟為基礎，在新的起點上實現新的跨越。



郵儲銀行董事長李國華先生

伊泰上半年盈利160.43億元 實現業績穩健增長



公司累計生產商品煤2,135萬噸，銷售煤炭3,790萬噸。

In the first half of 2017, affected by the periodic changes in demand and supply and policy control, the price of coal fluctuated frequently and there are ups and downs in the market. As at the end of the Reporting Period, the Company recorded total assets of RMB73.1 billion, revenue of RMB16.0 billion in the first half of 2017 and net profit attributable to shareholders of the parent company of RMB2.361 billion.

伊泰煤炭(以下簡稱:「伊泰煤炭」;股份代號:03948.HK)近期公布,截至6月30日止6個月業績,期內收入160.43億元人民(下同),按年增長97.61%,股東應佔盈利23.61億元,按年增長4.21倍。公司指出2017年上半年,受供需階段性增減及政策調控影響,煤炭價格頻繁波動,市場出現較大起伏,惟管理層及時進行產能調控和產能置換,積極推進重點項目建設審批,實現業績增長。報告期內,公司累計生產商品煤2,135萬噸,銷售煤炭3,790萬噸。而煤炭鐵路豐運輸及煤化工業務上亦

取得進展。伊泰煤炭亦公布以38.24億元,向控股股東伊泰集團收購伊泰廣聯的10%股權,使公司對伊泰廣聯的持股增至20%。伊泰廣聯目前持有年產量為1,500萬噸的紅慶河煤礦項目,伊泰煤炭指出,有關收購將有利增加公司的煤炭資源。

2017年下半年,公司將緊密跟蹤國家政策趨勢,積極應對市場變化,適時調整經營策略,最大限度為公司股東創造更大價值。把握國家政策機遇,積極籌劃參與產能置換和產能指標交易,確保公司在產礦井的正常生產;在確保安全生產的前提下,進一步挖潛降耗、壓縮自產煤生產成本;持續優化外運通道,靈活調整發運線路和到港流向,降低煤炭外運成本;在現有基礎上積極開發客戶,進一步拓展區內外市場,平衡好市場銷售與長協銷售的比例關係。此外,要做好伊泰化工120萬噸/年精細化學品項目的產銷銜接工作,合理安排已獲批煤制油項目的設計和施工進度。

大中華專注執行現行業務 保持長遠可持續發展

Great China holdings LTD. is a Hong Kong registered company which shares listed on the stock exchange of Hong Kong. The office address and the main business place is Room 1512, 15/f, Building 1, Hong Kong new world tower, Queen's road central No. 16-18. Great China is an investment holding company whose main business is Chinese real estate investment. The company principally engaged in property investment – rental income from investment properties, sale proceeds of properties held for sale and provision of real estate agency services.

房地產市場現仍然是中國經濟增長的重要推動力，整體趨勢仍然繼續增長，市場氣氛依然樂觀。大中華集團有限公司一直專注於執行現行業務策略，以確保集團擁有穩定收入來源，及保持業務之長遠可持續發展。

鑒於中國上海市房地產市場蓬勃發展且房價上揚，截至2017年6月30日止六個月，大中華集團(00141.HK)錄得公允價值收益約港幣4.59百萬元。公允價值收益及淨租金收入共帶來約港幣10.93百萬元的利潤貢獻。大中華目前大部分的投資性房地產位於中國上海市。預期2017年下半年的房價及租金收入將維持穩定。大中華集團董事會對中國整體經濟前景及商業機遇充滿信心，並將繼續審慎監察營商環境，鞏固業務基礎，專心發展現有業務。

同時，鑒於中國部分一線城市房地產價格急升，中國政府已收緊購房政策及加大按揭限制力度，受影響城市範圍包括大中華經營房地產銷售業務的城市。因此，董事會在制定集團中國物業銷售業務策略時採取保守方針，將繼續密切留意中國的房地產市場，並適時作出符合公司及其股東整體最佳利益的決定。

此外，大中華亦將繼續物色適當投資機會，使大中華的投資組合更為豐富，務求開拓收入來源，推動集團日後增長。董事會致力把握各種能提供理想回報的投資機會，同時將面對的附帶風險控制於最低水準，冀能為公司及其股東整體創造價值。憑藉集團的財務實力，集團將繼續以敏銳的市場觸覺，拓展更多發展機遇，分散收入來源，增強自身競爭力從而帶動業務增長及盈利能力。在發展其現有業務的同時，大中華將繼續挖掘其他投資機會，並克服各種挑戰，進一步提升公司股東價值，為未來業務發展奠定穩固的基礎。



大中華將繼續挖掘其他投資機會，進一步提升公司股東價值。

新能源發展呈現機遇 中國恒石未來潛力可期



左起為公司秘書尹航先生、財務總監饒朝富先生、副總經理兼執行董事黃鈞筠女士、首席證券代表唐強先生。

China Hengshi Foundation Company Limited (Stock Code: 1197) is the world leading manufacturer and supplier of fiberglass fabrics used in wind turbine blades. In the PRC market, the Company ranked the first in terms of the export volume of fiberglass fabrics used in wind turbine blades. They supply five major types of fiberglass fabrics: multi-axial fabrics, uni-directional fabrics, woven roving combo mats, stitched mats and E/PP compofil fabrics.

一輪又一輪的颱風來襲，天氣的變化，引起各界對於風能的關注。當前，全球發展綠色、可再生能源以應對氣候變化，解決能源問題的共識正深入推進，且將繼續影響未來的能源格局。根據彭博新能源財經發布的最新報告，基於五年的滾動預測，預期二零一七年全球風能新增裝機將略低於60GW，二零一八年或多或少與之保持持平，而之後幾年將以每年平均75GW的新增裝機量回歸穩定增長，至二零二一年末全球風電累計裝機將超過800GW。

而隨著中國國家能源局《可再生能源發展十三五規劃》、《風電發展十三五規劃》以及一系列指引政策的陸續出台，風電行業「北消納、南增長」、加強海上風電建設、電網建設、完善風電價格機制等指導思想和方向也進一步明確。

致力於成為全球風能基材製造的領軍企業，中國恒石基業有限公司(01197.HK)是全球領先的風機葉片用玻璃纖維織物生產商及供應商，亦是全球三大製造商及供應商中唯一一家中國公司，在國內的風機葉片用玻璃纖維織物出口量高居首位。憑藉行業內的領先地位，中國恒石不斷鞏固風電葉片用玻璃纖維織物的研發、製造、銷售和服務業務優勢，同時加快向更具發展增值空間的高兆瓦葉片用玻璃纖維織物的研發生產，並一如既往的堅持走國際化發展方向，進一步實現科技、人才及資本的國際化，致力於成為全球風能基材製造的領軍企業，為新能源行業的發展貢獻力量，為股東帶來更豐厚的回報。

中航科工加大專業化整合力度 提升企業核心競爭力

With supports from AVIC, AviChina will continuously upgrade its technologies and management through international cooperation, and enlarge its capital and market value by operations in overseas capital markets and is heading for AVIC's flagship manufacturer with a completed value chain for civil aviation products as well as a platform for overseas financing, merger and acquisition. AviChina will stick to the idea as "dedication, honest, innovation and exceeding", continue to improve its management system and supervision, enhance management and standardize operations, promote efficiency so as to return to our shareholders and the society.

中國航空科技工業股份有限公司(以下簡稱「中航科工」, 02357.HK)在2017上半年各項業務繼續保持穩步發展。中航科工實現淨利潤人民幣5.5億元, 較上年同期相比增長9.13%; 實現毛利額為人民幣29.25億元, 較上年同期毛利額人民幣28.79億元增加人民幣0.46億元, 增幅為1.60%。綜合毛利率為21.13%, 較上年同期提升2.42 個百分點。

二零一七年上半年, 國民經濟運行穩中有進, 供給側結構性改革成效初顯。中航科工按照打造中國航空及相關高科技產業平台的戰略定位, 積極推進瘦身健體工

作, 提升經濟運行品質效益, 增強主業競爭力, 完善運營管控。

回顧年內, 中航科工直升機業務堅持以體系建設為中心, 塑造產品品牌, 建立完善產品研發、市場行銷、客戶服務三大體系。二零一七年上半年, 公司繼續加強直升機研發能力, 持續開拓市場, 不斷推出符合市場需求的產品。中航科工航空零部件科研創新亦取得良好進展。中航光電科技股份有限公司(「中航光電」)與電力裝備製造商和系統解決方案提供商許繼電氣股份有限公司簽訂戰略合作協定, 提升中航光電集成化產品的研發生產能力和速度。C919大型客機的成功首飛, 中航科工多個企業參與C919的航空轉包、設備技術研發及安裝測試, 為C919的成功首飛提供了堅實的保障。

二零一七年是國民經濟和社會發展第十三個五年規劃綱要(「十三五規劃」)實施承上啟下的關鍵一年, 也是供給側結構性改革的深化之年。二零一七年下半年, 公司將繼續積極推進瘦身健體工作, 落實供給側結構性改革要求, 加大航空產業專業化整合力度, 提升企業核心競爭力; 堅決把改革進行到底, 激發幹事創業新活力, 加快推進各項改革; 回應航空工業軍民融合戰略, 構建產業發展新格局, 把軍民融合產業作為公司新的戰略增長點, 繼續拓展新的航空產品製造業務, 不斷打造航空產品的核心競爭力。



中航科工將繼續挖掘其他投資機會, 進一步提升公司股東價值。

中國中冶工程主業穩健增長 冶金工程和資源業務強勁復甦

As an extra-large enterprise group under the supervision and control of the SASAC, the Metallurgical Corporation of China Ltd. (MCC Group for short) is one of the longest-running iron and steel construction enterprises and the pioneer and main force of the Chinese iron and steel industry.

2017上半年，中國中冶堅持「做冶金建設國家隊、基本建設主力軍、新興產業領跑者，長期堅持走高技術建設之路」的戰略定位不動搖，搶抓市場、專注創新、強化管理、加速升級，競爭優勢不斷提升，保持了穩中有進的良好發展勢頭。報告期內，新簽合同乘勢攀升，新簽合同額2,978億元，同比增長21.9%；實現營業收入1,011億元，同比增長5.49%；歸屬上市公司股東淨利潤26.75億元，同比增加10.71%。

公司傳統冶金領域再突破，新簽合同407億，同比增長41%，國內外一大批鋼鐵冶金項目的實施樹立了享譽全球的「中冶標杆」，越南河靜鋼鐵項目的投產成功實現了國際千萬噸級綠地鋼鐵從技術、設計、施工、裝備到項目的全產業鏈的輸出，承攬了在建最大冶金工程河北縱橫豐南鋼鐵項目的全部主體單元，市場影響力進一步提升。

基礎建設業務穩步增長，在軌道交通、高速公路市場實現了新的重大突破；公司成功中標貴陽市軌道交通2號線二期工程PPP項目，該項目建設總投資79億元，全長13公里，標誌著中國中冶正式進入軌道交通投資建設領域，進一步擴大了公司在交通市政基礎設施領域的影響力。新興產業領域新的競爭優勢凸顯，管廊、美麗鄉村等細分市場技術標準化、標準產品化、產品市場化快速形成成果，強化了中冶新興產業「領跑者」的地位；其中地下綜合管廊在手訂單超過800公里，2017年上半年新簽項目24個，合同金額187億，新中標鄭州、昆明等一批極具社會影響力的綜合管廊項目；此外公司在今年5月在河北衡水成功舉辦2017中國城市鋼制綜合管廊新技術應用推廣會，發佈了國內首創的裝配式波紋鋼制管廊新產品，極大地豐富了綜合管廊的新材料應用。

2017年上半年，國內外有色金屬市場價格總體表現良好，公司上半年資源開發業務整體經營形勢向好，營業收入和利潤總額較去年同期大幅躍升，全年有望整體扭虧為盈。其中，公司最大的境外在產項目瑞木鎳鈷紅土礦，實現營業收入9.8億元，較去年同期減虧71.5%。2017年全年有望生產3,500噸金屬鎳和3500噸金屬鈷。未來，中國中冶將迎來更為廣闊的發展前景，為股東創造更大的價值。



左起為投資者關係處處長魏皓，董事會秘書李玉焯，副財務總監及財務部部長范萬柱，財務部會計處處長盧清喜。

城建設計業績增長趨勢明顯 各板塊業務提速發展

During the first half of 2017, Beijing Urban Construction Design & Development Group Co., Limited has made a preliminary layout in the entire rail transit industry chain to expand the market scale and accelerate the development of its various segments. Such a good momentum has laid a solid foundation for the entire year and ensures that the market position, capital resources, results of operations and comprehensive strength of the Group will be further consolidated, increased, improved and strengthened.

2017年上半年，中國經濟發展總體保持了穩中向好的態勢。經濟運行在合理區間，主要指標好於預期。經濟結構調整不斷深化，產業結構調整加快。「一帶一路」建設、京津冀協同發展、長江經濟帶發展三大戰略深入實施。新發展理念和供給側結構性改革決策部署日益深入人心，政府和企業行為正在發生積極變化，市場信心逐步好轉。得益於穩中向好的經濟形勢和良好的政策環境，城市軌道交通行業在2017年上半年依舊熱度不減，呈現出火熱的發展態勢。近期，城市軌道交通行業翹楚北京城建設計發展集團股份有限公司(01599.HK)公佈了2017年中期業績。

在2017年上半年，城建設計在城市軌道交通全產業鏈的佈局初步發力，市場規模不斷擴大，各板塊業務都實現了提速發展。良好的勢頭，為全年工作奠定了堅實基礎，確保市場地位進一步鞏固提升，資本實力進一步增強，經營業績增長趨勢明顯，綜合實力有所提高。這期間，公司實現收入人民幣30.32億元，較上年同期增幅53.7%；實現淨利潤為人民幣2.26億元，較上年同期



北京城建設計發展集團股份有限公司發佈二零一七年年中期業績。

增幅20.2%。實現毛利人民幣5.83億元，較上年同期增幅33.7%。

城建設計的收入來自設計、勘察及諮詢業務板塊及為基礎設施(尤其是城市軌道交通)建設提供服務的工程承包業務板塊。2017年，公司充分把握中國城市軌道交通基礎設施重大工程建設機遇，充分利用在行業中的技術優勢，圍繞軌道交通優勢業務提升核心競爭力，全產業鏈協同積極拓展市場。而工程承包業務板塊專注於服務城市軌道交通建設項目和相關基礎設施建設項目，所承攬的工程承包項目遍及北京、昆明、廣州、青島、烏魯木齊及武漢等中國主要城市。上半年，公司工程承包業務板塊實現收入人民幣17.57億元，較上年同期增幅84.9%。

2017年下半年，面對良好的發展機遇，城建設計將繼續深化推進以客戶為中心的經營理念，充分利用自身雄厚技術優勢，充分發揮全產業鏈協同優勢，通過設計引領、投資拉動，做大設計諮詢，做強工程總承包，大力拓展新業務，不斷提高公司綜合實力和股東回報水準，致力於成為具有行業領導力和國際影響力的城市建設綜合服務商。

國際天食加快戰略轉型升級 持續聚焦品牌集成三大業務

In response of the changes in catering market and consuming demands, TANSH Global completes the strategic transformation from multi-brand management group to management platform of catering brands. It also sticks at focusing on the integration development of brand catering, brand takeaway and brand products, and collaborating with strategic partners to jointly build the industry chassis, its core competitiveness and sustained profitability.

近年來中國餐飲市場環境和消費需求正不斷轉變，國際天食(前稱：小南國)以「以食為天，讓天下盡享美食的幸福」為宗旨，開啟從多品牌經營集團到國際化餐飲品牌運營集成平台的戰略轉型。

公司於2017年8月2日正式名為國際天食集團有限公司，加強市場對其餐飲品牌運營集成平台的認知，並於今年取得日本知名連鎖咖啡品牌DOUTOR在中國及港澳地區的代理權，預計於下半年啟動發展計劃。公司還將與Wolfgang Puck、ORENO合作方及百階香港，建立更符合行業發展的業務模型。此外，南小館將為下半年重點及聯合發展的自有品牌，聯合旅行餐飲巨頭企業等資源，以品牌+供應鏈模式發展特許經營業務。

為進一步提升供應鏈管理及產品研發能力，國際天食去年收購眾美聯商城9.82%股權，並於7月聯合中國餐飲酒店行業B2B2C供應鏈平台眾敏供應鏈與日本最大食品流通商社Nippon ACCESS, INC.達成戰略合作。公司正不斷建設整合行業後端，提高產品品質。

隨著「新零售」的發展，除線下品牌餐飲外，公司與

多家知名互聯網外賣平台合作，佈局門店外賣網點及優化品牌外賣產品，同時以其研發及供應鏈整合能力，重點開發並陸續推出「家宴小南國」、「煮好面」等品牌商品，通過線上線下管道銷售。

對於未來發展，國際天食表示將通過餐飲品牌運營集成之平台戰略，繼續聚焦「品牌餐飲、品牌外賣、品牌商品」三大核心業務，實現品牌集成的全新增長，重構核心競爭力，加快實現國際一流的餐飲品牌運營集成平台轉型。



由左至右：高級財務官周嘉駿先生、執行董事朱曉霞女士、高級執行官徐棟盛女士、戰略投資總監夏鴻擘女士。

緊抓協同發展機遇 城商行發展迎來新機遇



天津銀行2016年度業績發佈會。

Financial research director Zheng Aijing from CLSA said recently, mainland Banks will record profits high single-digit growth next year, the main benefit to improve the business environment, the interest income rebound, credit quality will also continue to improve. As one of the first city commercial banks to achieve cross-regional business, Bank of Tianjin announced interim results late last month, bond funds and interest income rose 54.4% to RMB1,891.2 million.

里昂中國金融研究部主管鄭愛晶近日表示，內地銀行明年將錄得盈利高單位數增長，主要受惠經營環境改善，利息收入反彈，信貸素質亦會繼續好轉。作為中國首批實現跨區域經營的城市商業銀行之一的天津銀行於上月末發佈2017年中期業績，債券及基金投資的利息收入同比增加54.4%至人民幣1,891.2百萬元。

深耕本地服務「凍品貸」為小微企業謀福利

天津銀行立足深化本地服務，形成園區、市場集中進駐，實行批量開發、批量授信。2015年年底，天津銀行濟南分行為濟南維爾康肉類水產批發市場內的個體

工商戶及小微企業推出信用類貸款產品「凍品貸」業務，該產品是為市場內的個體工商戶量身定做，打造了「流程簡、放款快、成本低」的貸款服務。「凍品貸」信用模式貼合市場融資需求，既縮短融資時間，又降低融資成本，為該市場內個體工商戶解決了「貸款難、擔保難」的融資難題。據統計，截至今年7月份，「凍品貸」信用模式已為市場內百餘戶小微企業主提供了近億元的信貸支持。

展望未來前景天津銀行力爭高度競爭力

天津銀行將在立足天津、輻射京津冀及環渤海經濟圈的基礎上，服務長三角經濟區和西南增長區，進而成為覆蓋全國主要經濟區域的城市商業銀行。銀行致力通過調整優化批發業務結構，增強零售銀行業務，參與企業的交易環節和資金管理，拓展金融市場條線利潤空間，拓寬金融服務領域，優化網點佈局，拓展網絡金融服務功能，持續深化全面風險管理體系建設以及完善組織管理架構多方面措施以達致銀行的戰略目標。天津銀行將憑藉優秀的經營管理能力，為股東提供豐厚回報，同時運用穩健的風險防控機制和策略，保持優良的資產質量，持續推進金融創新，保持公司的高度競爭力和成長性。

科技概念股受熱炒

IGG上半年「成績單」亮眼

IGG Half-year Profit of 2017 surged 205% and achieved revenue of HK\$2.13 billion, surging 117% compared with the same period last year. To extend this leadership position, IGG continues to focus on its quality, innovation and excellence. The Group is confident that it will continue to deliver good results in the second half of 2017.

蘋果新產品iPhone X近日發佈，市場資金輪流熱炒科技股。除「股王」騰訊及蘋果概念股外，明星遊戲股、素有「北水愛股」之稱的IGG(00799.HK)亦深受中港兩地投資者熱捧。IGG自3月獲納入「深港通」以來，得到資本市場關注，屢屢上榜港股通(深)十大成交活躍股，股價不斷攀升。

8月末，IGG公佈了其2017年中期業績，表現亮

眼，上半年淨利5.9億港元，較去年同期1.9億港元大幅躍升205%；王牌遊戲《王國紀元》流水至今年6月突破3億港元。收益之餘，IGG亦不忘回饋股東，於28日派股息每股35港仙。業績發佈後，IGG獲各大證券行唱好，均給予「買入」評級；9月初，申萬宏源發表中小盤月報，強調科技股表現繼續搶眼。

下半年，為延續IGG在全球化研發及運營的優勢，在新遊戲研發方面，IGG繼續貫徹落實「遊戲精品化」的理念，優化打磨包括休閒娛樂類、戰爭策略類等多款新遊戲。同時，在市場推廣方面，IGG為繼續擴大並深掘歐美、亞洲主流市場，將祭出多項營銷新招，包括邀請重量級明星代言、攜手各地人氣網紅直播、拍攝國際水準的廣告大片、舉辦跨國競技賽事等。此外，為鞏固用戶忠誠度，IGG近期成立的周邊事業部門將以IGG歷來之經典IP為用戶精心設計一系列周邊產品，並進一步深化IGG在全球的精品品牌形象。

2017年後半期，隨著IGG宣傳不斷增加，料「王國紀元」月交易額將破5,000萬美元，遊戲開發方面也有6-7款遊戲陸續推出。IGG首席運營官許元在中期業績發佈會上強調，有信心明年推出的遊戲能夠超越「王國紀元」。公司下半年發展備受期許。



IGG王牌遊戲「王國紀元」

2017BPT全球衛星賽火熱收官 決賽已蓄勢待發



博雅互動2017BPT全球衛星賽都柏林站圓滿落幕。

Boyaa Interactive is a leading developer and operator of card and board games in China. The Company has developed and operated more than 70 online games and successfully organized Boyaa Poker Tour (“BPT”) in 2015 and 2016. The upgraded BPT 2017 Global Trials are in full swing.

2017博雅國際撲克大賽(Boyaa Poker Tour)全球衛星賽於8月26日在都柏林站圓滿落幕，選手Paddy勇奪桂冠，獲得6,000歐元賽事獎勵。同時，此次比賽前六名的選手均獲2017 BPT總決賽邀請函，直達十月在中國澳門舉行的全球總決賽。

博雅互動(00434.HK)為中國領先的棋牌類遊戲開發商和運營商，在全球100多個國家和地區擁有超過7億的註冊玩家，開發並運營著70多網絡遊戲。近幾年，博

雅互動在全球範圍內成功舉辦數場博雅國際撲克大賽，採用線上選拔結合線下比賽的模式，進一步擴大了品牌國際影響力，亦讓全世界的玩家更加認可博雅品牌。今年BPT在賽事獎勵、賽制安排和賽區競技將做出全新突破，賽事獎勵亦全面提升至600萬港幣，力求為德撲愛好者打造一場全球德撲競技盛會。

二零一七年第二季度，博雅互動率先在越南開啟BPT全球衛星賽。BPT全球衛星賽是BPT的一項分賽系列，是面向全球博雅德州撲克玩家精心打造的高端競技賽事。博雅互動以舉辦衛星賽的城市為據點，將BPT辦賽理念與品牌文化輻射到周邊的國家與區域，以點燃全球選手對BPT大賽的期待，並通過線上選拔線下結合的競技模式，為全球使用者提供更多參與線下賽事的機會。傳遞以「德」益智、以「德」會友的價值觀，持續提升公司的品牌價值及玩家的忠誠度。

漢能成功牽手奧迪進軍新能源汽車

Thanks to the support of the policy, new energy automotive industry enjoys obvious growth in recent years, which encourages automakers to seek the opportunities for cooperation with new energy power companies. This August, Hanergy Thin Film Power Group Limited (00566) announced that its wholly-owned US subsidiary Alta Devices has signed with AUDI AG a Memorandum of Understanding on Strategic Cooperation in Thin Film Solar Cell Technology. Their cooperation conveys the message of green development to the world through the efforts from the traditional and emerging industries.

新能源汽車作為近年來的熱門，相關概念股股價表現一直受惠於國策推動節節高升。9月初，工信部副部長辛國斌在2017中國汽車產業發展(泰達)國際論壇開幕式上提到，目前已經啟動研究制定禁售傳統燃油汽車時間表，與相關部門制訂的新能源「雙積分」管理辦法也將於近期發佈實施。消息一出，再為新能源汽車行業釋放紅利。研究

機構紛紛看好板塊表現，認為未來國家政策將延續利好趨勢，行業將繼續向好發展。

再看新能源汽車行業的發展數據，摩根士丹利披露，內地八月純電車銷量4.21萬輛，按年升94%，混合動力車輛銷量達1.06萬輛，按年升29%。有分析認為，下半年新能源汽車銷量將達高峰。傳統汽車企業亦緊抓機遇尋求轉型，積極佈局新能源車。

8月23日，全球技術領先的薄膜發電企業漢能薄膜發電(00566.HK)宣佈成功牽手國際高檔汽車製造商奧迪股份公司，其旗下全資子公司阿爾塔設備公司與奧迪簽訂薄膜太陽能電池技術戰略合作備忘錄，將合作開發「奧迪／漢能薄膜太陽能電池研發項目」。合作第一步將推出薄膜太陽能全景車頂解決方案，旨在延長車輛行駛里程，提高用電便利性(包括為空調等車載電器提供電力)。此後，將憑借雙方技術合力，逐步研發利用薄膜太陽能技術為奧迪電動汽車提供主驅動力，助力奧迪零排放移動出行願景，並提升薄膜太陽能技術在全球一次能源消耗中的比例。雙方計劃於2017年底合作推出首輛集成薄膜太陽能全景車頂的奧迪原型樣車。



漢能與奧迪簽訂戰略合作備忘錄

漢能薄膜發電集團董事會主席袁亞彬表示：「與奧迪股份公司達成合作是漢能移動能源技術應用於汽車領域的重要里程碑。漢能薄膜發電是全球領先的薄膜太陽能企業，致力於為合作夥伴提供最好的移動能源產品與解決方案。旗下美國全資子公司阿爾塔擁有最高效的柔性碲化鎵薄膜太陽能技術，可為汽車製造商提供完整的車用清潔電力系統解決方案。目前，汽車行業正趨於綠色及可持續化發展，相信雙方的合作將向世界傳遞出傳統產業與新興產業攜手實踐綠色發展理念、保護生態環境的信心與行動。」

東風汽車中期業績穩中有進

Dongfeng Motor Group's overall operation remained stable during the first half year of 2017. The product structure was continuously optimized while core competitiveness was improved at an increased speed. Dongfeng Motor Group will further enhance the sense of mission and responsibility, work hard to achieve the annual business objective set at the beginning of the year and try to pay the shareholders back with better performance.

2017上半年，中國GDP同比增長6.9%，宏觀經濟總體平穩、穩中向好，國內汽車市場總體形勢較為嚴峻，呈現增速放緩、走勢分化的特徵：其中乘用車市場總體低迷，商用車增速高於預期；汽車消費升級趨勢明顯競爭加劇。東風汽車集團股份有限公司(以下簡稱：「東風汽車」或「公司」；港交所股票代號：00489.HK)作為中國最大的乘用車及商用車製造商之一，抓住市場機遇，持續優化產品結構，加快提升核心競爭力，2017上半年經營質量總體健康。

據東風汽車公佈的2017年中期業績顯示，公司堅持穩中求進，積極推進供給側結構改革。2017上半年，公司累計銷售汽車約147.13萬輛，同比增長約3.5%，其中乘用車銷售約124.99萬輛，同比增長0.3%；商用車共銷售約22.14萬輛，同比增長約26.4%。根據中國汽車工業協會公佈的統計數字，按國產商用車和乘用車的銷售總量計算，東風汽車2017年上半年市場佔有率約11.0%。公司實現銷售收入約人民幣576.85億元，同比增加約1.0%。股東應佔利潤約人民幣70.37億元，同比增加約4.2%。同時公司首次派發中期股息每股人民幣0.10元，與股東分享業績成果。

東風汽車集團董事長竺延風先生表示，「未來一段時期中國汽車行業發展將面臨深度變革。為應對日益複雜的市場環境，東風汽車將加強自主乘用車精準營銷及商品企劃提升單車效率；助力神龍汽車公司走出低谷重回賽道；加快重塑商用車領先優勢保持商用車行業地位；提升行銷體系能力加強商品力維護，加強生涯週期管理發揮商品最大價值；加快新能源事業發展推進「三電」工業化項目；以「五化」為重點加快創新驅動發展步伐；緊跟「一帶一路」建設著力推動海外業務發展。東風汽車將進一步增強使命感和責任感，努力實現年初制定的全年經營目標，爭取更好的經營業績回饋股東。」



東風汽車堅持穩中求進，積極推進供給側結構改革。

各板塊業務持續行業領先 國泰君安證券中期業績靚麗

Guotai Junan Securities was pleased to announce the interim results of the Group for the six months ended 30 June 2017. During the reporting period, total assets of the Group amounted to RMB404.726 billion; The Group recorded total revenue and other income of RMB15.855 billion; Profit for the period attributable to equity holders of the Company was about RMB4.756 billion.

2017年08月28日，國泰君安證券股份有限公司（「國泰君安」或「公司」；股份代號：02611.HK）公佈其截至2017年6月30日止之中期業績。報告期內，國泰君安資產總額達4,047.26億元人民幣（下同），實現總收入及其他收益總額158.55億元，歸屬於本公司權益持有人的本期利潤為47.56億元。公司資產負債率為58.16%，較上年末下降3.50 個百分點，資產負債結構合理，且相對穩定。

國泰君安是中國證券行業長期、持續、全面領先的綜合金融服務商。公司的整體規模持續領先，盈利能力突出，盈利水平始終保持行業前列。長久以來，國泰君安以客戶需求為驅動，打造了包括機構金融、個人金融、投資管理及國際業務在內的四大業務體系。報告期內，機構金融及國際業務同比增長顯著，機構金融板塊實現總收入及其他收益65.14億，同比增長18.25%；國際業務板塊實現總收入及其他收益12.54億，同比增長14.15%；個人金融板塊錄得收入62.60億，投資管理板塊錄得收入12.08億。

國泰君安證券董事長楊德紅在記者會表示，若撇除2016年出售海際證券的一次性收益影響，公司2017年上半年收入按年增長1.3%，淨利潤增長23.4%，他對下半年收入前景感樂觀。

楊德紅強調，上半年證券市場有所波動，但公司還是取得了不錯的成績，下半年會保持穩中求進的發展態度，對全年的表現充滿信心。財務總監謝樂斌預計，全年派息比率可能維持30%以上。



國泰君安證券2017年中期業績發佈會現場。

緊抓發展機遇 越秀地產中期業績增長續勁



越秀地產2017年中期業績發佈會現場。

利潤(不計投資物業評估升值和匯兌損益)約為人民幣10.4億元，同比上升21.8%。

越秀地產董事長張招興出席中期業績發佈會時表示，公司上半年已完成全年銷售目標的60.8%，下半年可售資源達480億元人民幣，故將全年銷售目標由330億元上調至360億元。他指出，現時內地城鎮化持續，單是廣州每年人口增長亦達50萬人，認為有市場仍有剛性需求，前景不用擔心。

總經理林昭遠則指，除廣州以外公司亦積極向以武漢為主的中西部及以杭州為主的長三角地區拓展，由於現時內地房地產政策是因城施策，不

同城市風險不同，希望日後可健康，平衡發展。他指出集團仍主要在一線和強二線城市群內佈局，預期下半年或會有低成本土地的投資機會。公司未來將積極發展養老地產業務，上月在武漢啟動4個項目，目標10年內發展50個養老項目，同時亦會探索和發展長租公寓，相信養老地產及長租公寓佔比將愈來愈重，惟目前難言具體比重。

內房傳統旺季「金九銀十」展開，受去年9月高基數影響，加上發展商分散時間推盤，投資界預計難再現銷售額按年大幅增長的情況。不過，內房相對明年預測市盈率仍低，而且銷售下行風險低，可再成短期股價催化劑。越秀地產的土儲及主要市場較集中在廣州，相信公司受惠粵港澳大灣區發展，加之有地方政府作為主要股東，在政策扶持有優勢，有利於鞏固未來業績表現。越秀地產將堅定發展和變革決心，充分利用通過多種方式、多渠道獲取資源的優勢，為公司增加優質的土地資源，推動業務快速發展，不斷為股東創造價值。

During the first half of the year, the revenue of the Group was approximately RMB11.94 billion, representing a year-on-year increase of 135.0%. Profit attributable to equity holders was approximately RMB1.10 billion, increased by 13.2% on a year-on-year basis. Core net profit (excluding net revaluation gain or loss on investment properties and net foreign exchange gain or loss) was approximately RMB1.04 billion, increased by 21.8% on a year-on-year basis.

2017年上半年，越秀地產股份有限公司(簡稱：「越秀地產」或「公司」；股份代號：00123.HK)圍繞「管理升級提質量，整合資源促發展」的工作主題，實現了經營業務持續穩定發展。公司於前期公佈其截至2017年6月30日止之中期業績，報告期內，實現營業收入約為人民幣119.4億元(下同)，同比上升135.0%。權益持有人應佔盈利約為人民幣11.0億元，同比上升13.2%。核心淨

核心業務增長迅速 擎天市場廣闊

Sinosoft Technology Group Limited (01297) realized the revenue of approximately RMB239.2 million for the six months ended 30 June 2017, representing an increase of approximately 16.9%. The revenue of core segments all increased steadily, and among which, the revenue of carbon management segment increased more than 70% compared to the corresponding period of last year. The market environment and demand indicate large growing room for the Group.

中國擎天軟件科技集團有限公司(「中國擎天軟件」或「集團」；股票代號：01297.HK)上半年度實現收益2.39億元人民幣，同比增長16.9%。稅務軟件及相關服務、碳管理解決方案及電子政務解決方案等核心業務的收益均持續取得增長；當中，碳管理解決方案的增速更達逾70%，支持上半年整體收益上升。截至6月底，集團已於四個低碳試點城市實施碳管理解決方案。

碳管理解決方案業務持續擴展

集團近日公佈中標江蘇省省級低碳雲平台建設項目，合約總值約6,440萬人民幣，當中包括省級低碳大數據平台、省內四個低碳試點城市的低碳大數據平台，以及於全省約150家年能耗達萬噸標煤以上的重點碳排放企業實施物聯網在綫監測和雲端應用的企業碳資產管理系統。

省級低碳雲平台除了能協助政府和企業透過科學化手段達至減排目標、支撐碳交易外，還能採集分析不同層級、不同區域、不同類型用戶的大量源頭數據，協助集團全面深入地挖掘低碳市場的每一個業務發展空間。隨著全國碳交易市場即將推出，不同級別的政府、碳排放企業、碳交易中介機構等對碳管理相關產品的需求將大幅增加，為擎天軟件帶來更大的市場空間。

電子政務軟件獲進一步認可

電子政務軟件業務方面，擎天軟件亦於近日取得湖北省司法行政公共服務軟件項目，標志著集團的省級司法大數據一體化平台獲得了省級司法部門的認可。隨著集團的智慧司法產品在全國推廣佈局，相關的產品將加快在全國不同省市實施，市場範圍將進一步擴大。

擎天軟件運用雲計算、大數據等新技術，將政務服務等業務與互聯網應用結合，持續開發更多創新的應用軟件產品。展望未來，在碳管理解決方案、電子政務解決方案等方面，集團新推出的產品利用雲平台將形成覆蓋全國的服務能力，不再受限於個別地區使用，市場空間廣闊，值得留意。



核心業務增長迅速 擎天市場廣闊。

力量能源公佈上半年業績 收益和純利延續強勢增長

A leading integrated coal provider in China – Kinetic Mines and Energy Limited and its subsidiaries (Stock Code:1277.HK) is pleased to announce its unaudited consolidated results for the six months ended 30 June 2017.

作為中國領先的綜合煤炭企業—力量礦業能源有限公司(股份代號：01277.HK)於近日交出了今年上半年的業績成績。

力量能源延續去年強勢增長動力，取得靚麗業績。截止二零一七年上半年，集團錄得總收益達人民幣737.5百萬元，較去年同期大幅增長147.4%。綜合純利達到人民幣185.1百萬元，去年同期則錄得綜合淨虧損人民幣44.6百萬元。此外，集團的毛利率錄得創紀錄新高的40.3%。集團在理想的收益及利潤帶動下，每股基本盈利錄得人民幣0.022元。同時，集團的現金流大幅提升，除利息、稅項、折舊、攤銷前盈利達人民幣345.8百萬元。董事會建議向股東派發中期股息每股0.01港元。

截至二零一七年六月三十日止六個月期間，集團合共銷售約1.54百萬噸商品煤，較去年同期增加49.5%。於報告期內，集團收益的增加與煤炭銷量增幅大致相符。同時，集團的煤炭產品平均售價由去年同期的每噸人民幣289元(扣除增值稅)增加至每噸人民幣479元(扣除增值稅)，同比上升65.7%。

上半年，中國經濟延續穩中有進、穩中向好的發展態勢。中國國內生產總值共達人民幣38.1萬億元，同比增長6.9%，比預期理想。煤炭行業經濟運行總體呈現平穩和健康的發展態勢，煤炭價格穩中稍降但處於合理區間。中國政府致力延續有關鋼鐵及煤炭行業去產能的政策及目標，淘汰落後及違法違規產能，有效地推動了煤炭行業的健康發展。

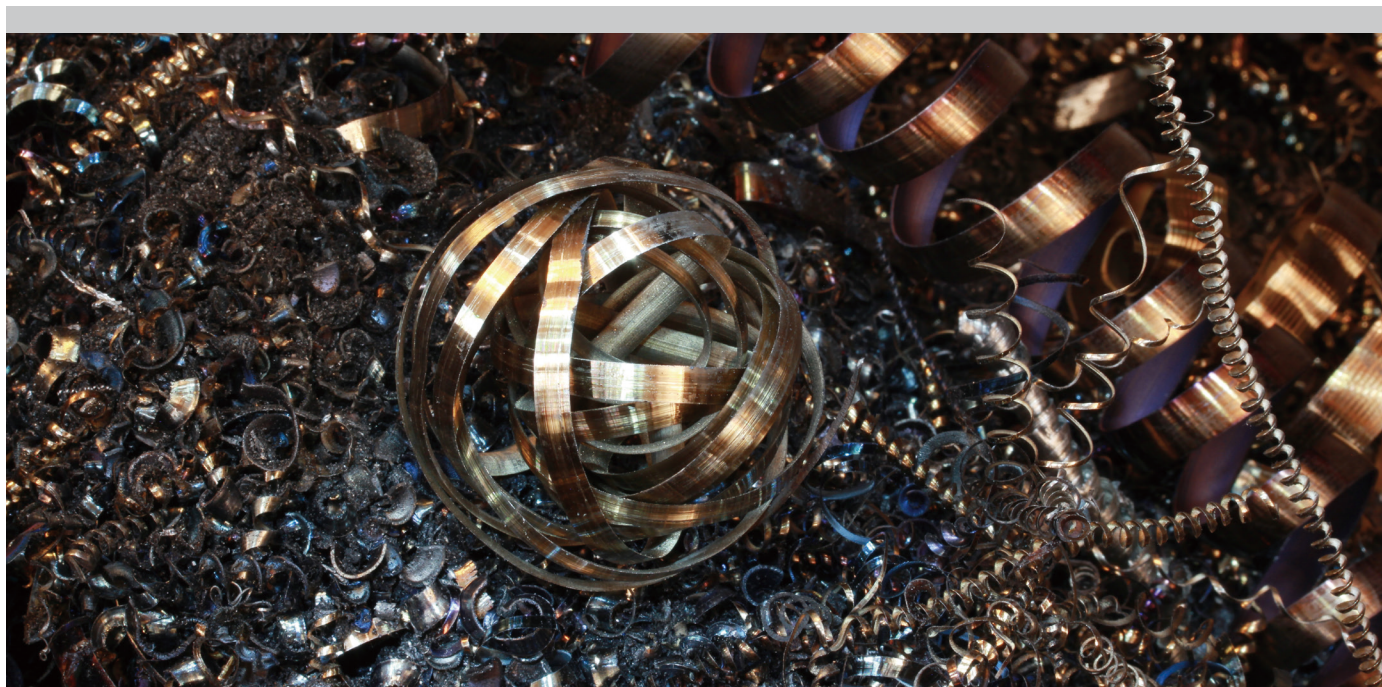
集團管理層表示：「展望二零一七年下半年，中國政府仍將積極推動供給側結構性改革，進一步推進煤炭行業去產能，淘汰落後及違法違規產能。我們相信，受惠於中國煤炭行業穩定向好的前景，與及於下半年用電高峰期的來臨，庫存量將持續減少，將帶動煤炭行業

回暖。力量能源作為在環保、安全、技術及規模等方面均處於行業領先地位的企業，有信心於未來在煤炭生產、銷售及貿易等各項業務中獲得平穩向好的發展，以維持穩定的現金流及利潤，繼續為股東創造最高的價值。」



集團錄得總收益達人民幣737.5百萬元，較去年同期大幅增長147.4%。

鞍鋼股份中期純利大增超5倍 深化企業改革促發展



In the first half of the year, the Ansteel group recorded revenue of RMB39,057 million, representing an increase of 53.59% as compared with the corresponding period of the previous year; gross profit amounted to RMB1,869 million, representing an increase of 506.82% as compared with the corresponding period of the previous year.

上半年，鋼鐵行業繼續深入推進供給側結構性改革，大力化解過剩產能，各項政策措施陸續出台，效果開始顯現，市場出現積極變化，鋼鐵行業運行走勢穩中趨好。鞍鋼股份(00347.HK)發佈中期業績，公告顯示實現營業收入人民幣39,05百萬元，比上年同期增加53.59%；利潤總額人民幣1,869百萬元，比上年同期增加506.82%；歸屬於上市公司股東的淨利潤人民幣1,823百萬元，比上年同期增加507.67%；基本每股收益人民幣0.252元/股，比上年同期增加514.63%。

下一步，鞍鋼將繼續深化企業改革，推進市場化運營。按照「定性執行、定量完善」原則，以市場為導向，以經濟效益為中心，以契約化經營為統領，全面構建市場化運營機制，對該公司下屬37家生產廠及子公司的管理者實施市場化運營評價。實施契約化管理，按照「效率、效益、風險、成長」四個維度，建立經濟責任指標體系，對鮭魚圈鋼鐵分公司厚板部3.8米中板線、無縫鋼管廠、大型廠小型線實施企業內部承包經營，為全面實施契約化管理創造了有利條件。

內地下半年進入基建及房地產建設高峰期，為處於復甦週期的鋼鐵行業增添利好因素。同時，隨著國家「去產能」的推進及供給側改革的影響，鋼鐵行業或將面臨進一步的回暖機會。同時，花旗預計鞍鋼扁鋼價格及毛利率可能會在下半年上升，基於汽車需求增加及預期冬季減產對扁鋼生產影響較大。此外，花旗亦預期扁鋼需求中長期會跑贏長鋼。在寶鋼與武漢鋼鐵合併後，汽車用鋼板市場整合，價格上升，鞍鋼會因而受益。

保利協鑫上半年淨利12億 科研創新再升級



During the first half of 2017, GCL-Poly's total production of polysilicon and wafer were 38,747 MT and 10.6 GW respectively, ranking first in the world again. As at 30 June 2017, GCL-Poly recorded a revenue of RMB11.4 billion, representing a period-on-period increase of 18.6% as compared with the second half of 2016; gross profit was approximately RMB3.7 billion, representing a period-on-period increase of 33.7% as compared with the second half of 2016; profit from continuing operations attributable to owners of the Company amounted to approximately RMB1.2 billion and basic earnings per share were approximately RMB6.45 cents.

全球多晶矽及矽片龍頭保利協鑫(03800.HK)近來公佈2017年度上半年業績，指出截止2017年6月30日的上半年，公司共生產多晶矽3.87萬噸，生產矽片10.6GW，在未新增產能的情況下同比分別提高6.5%和19.5%，繼續位居全球第一。在光伏材料業務產銷兩

旺的帶動下，保利協鑫上半年全力進行金剛線切多晶改造，推動矽片「降本、降價、增產」，共實現淨利潤約人民幣12億元。

目前，保利協鑫在科技創新、高效產品研發推廣、精益生產和成本控制等放米娜不斷提升核心競爭力。據智通財經網報導，公司上半年全力推行金剛線切多晶矽片的工藝和設備改造，目前金剛線切矽片產能占比已超過40%。這一技術的引入大大降低了矽片製造成本，單台矽片切割產能可由此翻倍。同時，上半年金剛線切多晶矽片放速放量，對普及「金剛線切多晶+黑矽制絨」新技術、培育新的產品市場起到了重要作用。

保利協鑫上半年完成了對美國Sun Edison公司的收購，下半年有計劃將完成迴圈流化床生產設備和工藝、CCZ連續直拉單晶基數的引進。各項國際尖端技術在中國落地並實現商業化進程推進順利，再加上多項科研專案的持續推進，將進一步鞏固公司作為全球領先的光伏材料生產商的地位。

華能新能源發電量增長良好 借國家政策前景向好



Huaneng Renewables Corporation Limited (0958.HK) announced the unaudited operating results of the Company and its subsidiaries for the first half year of 2017. For the first half year of 2017, the Group recorded a revenue of RMB5,616.9 million, representing an increase of 14.3% over the corresponding period of last year; the Group's profit before taxation amounted to RMB2,286.4 million, representing an increase of 15.5% over the corresponding period of last year; the Group's net profit amounted to RMB2,082.1 million, representing an increase of 13.3% over the corresponding period of last year; net profit attributable to equity shareholders of the Company amounted to RMB2,031.8 million, representing an increase of 12.4% over the corresponding period of last year; earnings per share amounted to RMB0.2046.

日前，華能新能源(00958.HK)發佈2017年上半年中期業績報告，該集團在上半年緊跟國家緩解棄風狀況的政策導向，全力以赴降低限電比例，積極參與有效益的市場交易，實現發電利用小時穩步增長。其中總發電量尤為突出，中期業績報告指出，該集團上半年總發電量1186萬兆瓦時，按年增長14.7%，其中風電總發電量

1124萬兆瓦時，升14%，而太陽能總發電量則按年升29.1%至61.87萬兆瓦時。

與此同時，上半年全國經濟保持了穩中向好態勢，電力需求增速企穩回升；國家去年頒佈的多項行業利好政策作用開始顯現。招銀國際蘇沛豐指出，雖然華能新能源之4月份風電發電量增速較首季放緩，但主要受基數影響，因為去年首季限電影響較大，令基數較低，去年4月份起限電情況改善，基數回升。展望今年餘下月份，預料公司的風電發電量增長將維持在10%至15%左右，全年則受首季強勁增長帶動，預計增長達15%至20%。並且預測市盈率約7.8倍，較行業另一龍頭約10倍吸引，可視為風電股首選。

此外，上半年該集團投產33兆瓦光伏項目，規避電價下調風險，實現光伏項目效益最大化，同時取得在河南、浙江省太陽能業務的零突破。雖然下半年地方政府對新能源專案開發的前置條件愈發苛刻，土地、林業指標控制嚴格，環保要求提高，新能源專案前期開發和基本建設的難度均加大，但集團將積極適應新常態，努力抓住發展機遇，確保完成全年目標任務並且將進一步改善棄風、棄光限電。

銀行股整體看漲 重農商行備受好評



重農商行董事長劉建忠先生

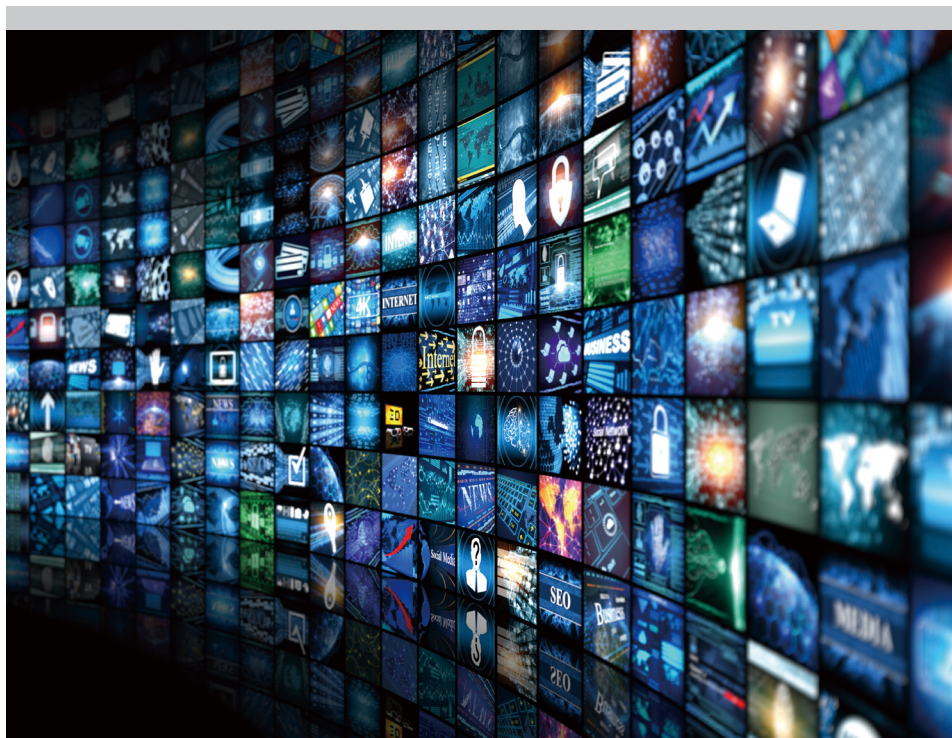
In the midterm result score list of Morgan Stanley, Chongqing Rural Commercial Bank Co., Ltd. (the “Bank” or the “Group”; stock code:3618) stands a great place. In addition to the four major banks and Postal Saving Bank of China, it becomes the most popular topic among the market.

近日，內銀股紛紛公佈中期業績，受益於宏觀經濟企穩、撥備計提改善的帶動，板塊業績整體回升，成為市場焦點。國內四大銀行於第二季純利錄漲幅7.5%，高於預期5%。市場應對其淨息差表現反應正面，不良貸款降58點子。另業界預測，今年下半年，隨著基本面的改善，銀行股行情更將好於上半年。

在業界對內銀股的首選及喜愛名單中，除四大銀行獲得垂青外，郵儲銀行及重慶農村商業銀行均榜上有名。重農商行2018年預測市帳率0.69倍，估值被券商視為具吸引力。摩根士丹利公司對其中期業績的14項指標評分極高，僅次於領跑的建行。根據該行發佈的2017年中期業績報告顯示，截至2017年6月30日，重慶農村商業銀行資產規模8854.26億元，營業收入114.45億元，同比增4.07%；淨利潤46.34億元，較上年增長10.18%。不良貸款率0.97%，撥備覆蓋率425.15%，均處於同業領先水準。

作為及北京上海之後的中國第三家、中國西部首家農村商業銀行，重慶農商行一直貫徹上市以來主動適應宏觀經濟新常態的傳統。它堅持「根植地方、服務大眾」的宗旨和「服務三農、服務中小企業、服務縣域經濟」的定位。積極履行好金融機構社會責任、維護消費者合法權益。同時，在對接服務「一帶一路」及中新項目過程中，更具有總部決策半徑短且效率高、服務專業化、資金成本低三大優勢。因此，該行各項工作整體運行良好，資產規模持續增長，資產品質保持穩定。隨著資產回報率持續上升，理性存款競爭支援銀行的淨利息收益率，此支具備強勁存款優勢的內銀股將迎來數年的淨利息收益率擴張期，盈利能力穩步提升，形勢大好。

「全聚星」實現「視頻+電商」 創新發展打造全新視頻購物模式



為了讓用戶有更好及更直觀的體驗，各大電商平台用增添社交功能和提高內容質量的方式來吸引更多的用戶，商品通過社交分享，直達消費者，已經成為各大平台的一大策略，更極大程度上降低了中間營銷的成本。「全聚星」可令在線用戶零成本開店，店主及消費者可以將店鋪和視頻通過第三方平台分享出去，引導更多的消費者直接購買；商品更可設置「懸賞代言」，以提高商品銷售額，催生了社交電商的這種新型商業模式。在社交電商模式下，消費者可以快速尋找最有性價比的商品，同時可以分享給真正有需求及有興趣的用戶，使店

“Greatstar” is the first “pan-entertainment interactive video broadcast” and live video service platform that created by Creative China. Driven by technology, especially with the popularity of short video, product display and shopping patterns have undergone new changes.

隨著屏幕可觸化，短視頻逐漸普及，未來生活空間多屏聯動化，一種全新的「視頻+電商」的模式應運而生，讓文娛消費與產品消費結合，成為年輕人不可缺少的生活樂趣。中國創意控股有限公司(08368.HK)旗下移動直播平台「全聚星」不僅擁有豐富的娛樂資源及專業的高品質內容製作能力，還集合了移動互聯網的視頻電商的模式，實現了社交與電商的創新發展。「全聚星」的手機應用程式，採用邊看邊買模式，不影響用戶的觀看體驗，視頻中的所有單品都可以連接到它的購買界面，進行直接購買，不需要跳轉到第三方平台，令用戶可同時享受到視聽娛樂和購物的雙重樂趣。

主的營銷更加精準，降低整個價值鏈的成本，同時亦為消費者和店主創造了更高的價值。

在消費市場激烈的競爭下，需思考怎樣為消費者節約時間、怎樣為消費者更方便決策和購買。當今視頻已經影響到了消費者的購買意欲及生活方式，移動電商平台可通過最直觀、生動的體驗來吸引消費者的目光，提高購買轉化。根據美國視頻電商Joyus做過的統計，通過優質視頻來推廣商品的轉化率，會比傳統圖文展示的方式高5.15倍；同時，其視頻觀看者購買商品的次數，為非產品視頻觀看者的4.9倍。「全聚星」經過華麗轉變，打造全新視頻購物模式，將不僅滿足於B端使用者的內容需求，也將滿足C端用戶的購買需求，成為一個「全民視頻、全民賣貨、全民分享、全民賺錢」的平台。當此消費模式成功普及，集團預期將可透過「全聚星」賺取可觀的廣告及佣金收入。

光纖光纜行業分析

In the recent decade, the scale of the global market of fiber optics maintains a compound growth rate of 15% and that of the fiber optics markets in China maintains a compound growth rate of 25%. In 2017, the amount and price of optical fiber and cable remains high as limited by the productivity of rod and the increase in the demand for fiber optics.

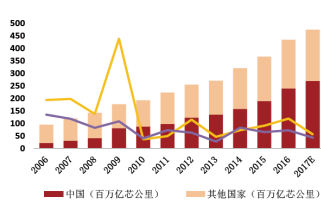
光纖市場需求持續增長價格進入上行週期

全球及中國光纖需求整體持續增長。從2006年至今，全球光纖市場規模保持15%的複合增長；中國保持25%左右複合增速。中國市場規模增速持續快於全球。流量增長以及「光進銅退」國家戰略共同驅動過去10年光纖市場的大發展。

中國需求主導全球。2017年全球預計光纖使用量為4.65億芯公里，同比增加9.4%，2017年預計中國光纖使用量為2.70億芯公里，同比增加12.5%，需求佔比從06年的20%提升至58%。

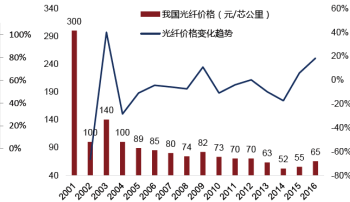
2016年價格逐步走出低谷，進入上升週期。由於國內光棒產能供給制約，以及FTTH、5G部署等對於光纖的持續需求，推動光纖價格走出底部，進入上升週期。

圖：2006-2017年中國及全球光纖需求預測



資料來源：CRU，招商證券

圖：2001年至今我國光纖價格走勢圖

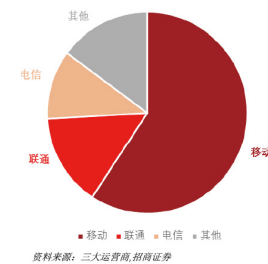


國內三大運營商集採需求量大價齊升

三大運營商的集採需求約佔中國市場需求80%+，僅中移動的需求就佔比50%+；三大運營商的光纖光纜集採情況可反映整個行業的景氣度。

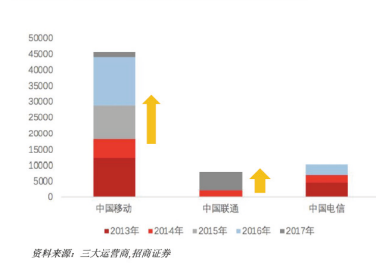
近5年間，三大運營商集採光纖超過7億芯公里，中國移動一家就採購超過4.5億芯公里，從每年的集採量來看，需求量持續增長。而從集採價格看，近期聯通和電信將招標價格分別提升至62元/芯公里和60元/芯公里，而移動為了保證供貨速度，更是提出了不限價招標模式。從側面反映了運營商對光纖光纜的超高需求。

圖：2017年三大電信運營商集採情況



資料來源：三大運營商，招商證券

圖：2013-2017年三大電信運營商已經完成的集採總額

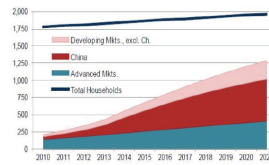


資料來源：三大運營商，招商證券

全球FTTH處於快速發展期光投資獨立於行業加速增長

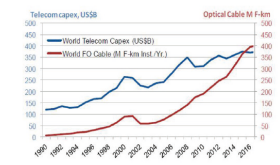
全球FTTH處於加速發展期，中國動力依然強勁。根據預測，到2021年全球FTTH用戶將達到13億，其中中國約6億，我們正處於光網路加速普及的時代，光投資佔整個電信Capex比例較低，從近10年發展看，光網路投資增長已經逐漸獨立於電信CAPEX，而加速增長。

圖：全球FTTH處於快速發展期



資料來源：CRU，招商證券

圖：近10年，全球光網投資逐漸獨立於電信CAPEX走勢



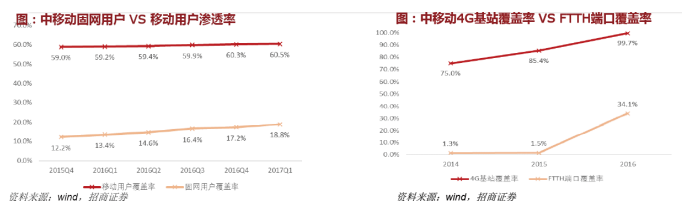
資料來源：CRU，招商證券

中移動大力發展固移融合、「大連接」戰略，光網全國佈局

固移深度融合發展，FTTH有望實現全國覆蓋。中國移動作為全球網路和使用者規模最大的電信運營商，其無線網路覆蓋率超過13億人，覆蓋率約為99.7%，幾乎覆蓋全國全部人口，移動使用者數達8.5億。2016年底，中移動FTTH埠數為1.6億，覆蓋率僅為34.1%，固網用戶達7762萬戶，固網寬頻與移動業務融合發展的戰略有望推動FTTH實現全國覆蓋。

發展光網路，儲備佈局「大連接」。中移動提出要打造優質全光寬頻網路、初步佈局未來發展網路基礎設施資源，為未來5G、物聯網等發展打好網路基礎。

在南電信北聯通的格局下，光網路有望面向全國佈局。綜上因素，我們認為移動發展FTTH並非對標電信或聯通，趕超聯通和電信只是第一步，未來在固移融合、大連接戰略推動下，移動光網路將面向全國佈局。



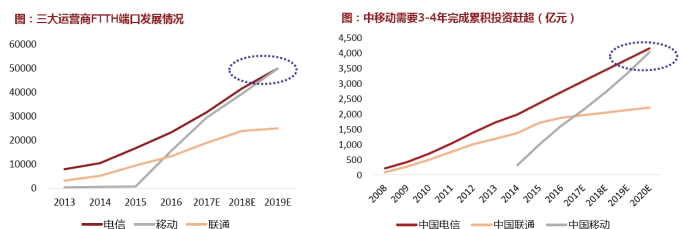
從差距看距離：「羅馬不是一天建成的」

國家戰略層面，「寬頻中國」尚需努力：2016年底中國用戶數為2.28億，埠為5.22億，覆蓋家庭已達到近8.8億，城鎮家庭覆蓋率已超過95%，農村家庭覆蓋率為30%。按照「寬頻中國」戰略要求，到2020年要基本建成覆蓋城鄉、服務邊界、高速暢通、技術先進的寬頻網路基礎設施，固定寬頻用戶要達到4億戶，家庭普及率達到70%。

中移動仍需3-4年投入才能完成全國佈局：從全國佈局要求看，至少需完成4000億以上的投資，以及5億以上的FTTH埠覆蓋。從埠數上看，去年移動與電信相差近1億，我們預計電信和移動埠持續增長，預計還需要2年完成全國埠上的覆蓋，從投資角度看，過去的10

年裡寬頻投資方面，電信累計投資超過3000億元，聯通累計投資1800億元，中移動（考慮鐵通）累積投資接近聯通。我們假設，中國電信和中國聯通未來每年寬頻投資保持穩定，中移動以每年10%投資持續增長，未來仍需持續投資3-4年才能完成全國網路基礎的夯實。

我們認為在保持穩定增長率的情況下，即使趕上電信投資額和埠數仍需2-4年的持續投入，如果考慮移動全國佈局的戰略角度，持續投入時間還將更長。



資料來源：運營商年報，招商證券

打破運營商南北格局，電信、聯通引入民資應對

中國移動自收購鐵通資產，獲得了有線寬頻牌照以來，正勢如破竹的打破「南電信、北聯通」的格局，形成「三足鼎立」局勢。受中國移動的固網寬頻全國範圍內發展影響，其他兩家運營商也正打破地域性，一方面精準投資聚焦優勢地區；另一方面通過引入民資，加快面向全國佈局。受兩方面影響，預計電信和聯通對於光纖光纜的需求有望被被啟動。

2017年戰略中，明確提出加強南方駐地網與社會資本合作。2016年，與鵬博士簽訂全國戰略級合作夥伴，借助鵬博士南方的寬頻業務優勢，開拓南方市場。

很多地區在接入網建設中也開展了引入民資的合作，截至2016年底，累計引資約百億元。中國電信將圍繞「智慧家庭生態圈」鞏固其「寬頻老大」的地位，推進天翼高清規模發展。

中國基礎運營商在固網寬頻的分佈上具有很強的地域性，以黃河為界北方10省為聯通的優勢區域，而其他

的21省是電信的強勢地區，故有「北聯通、南電信」的說法。

民營、廣電帶來光纖增量的新機會

近年來中國不斷制定新政策支持中國寬頻市場快速發展：鼓勵民營資本進入寬頻市場、中國廣電成為第四家基礎電信業務運營商

2016年，發改委、工信部聯合印發《資訊基礎設施重大工程建設三年行動方案》中指出，2016-2018年，資訊基礎建設共需投資1.2萬億元，擬投資6大重點領域金額達9022億元，其中固定寬頻擬投資1884億元，佔比達15.7%。同時廣電和大量民營企業作為主要建設主體，基礎網路投資佔比超過50%。

表：政府信息基礎建設政策

時間	政策	內容
2014	《關於向民間資本開放寬頻接入市場的通告》	鼓勵民營資本進入寬頻接入市場。首批試點城市公17個。截止2016年初已有60家企業獲發105張民營寬帶牌照。
2016年5月	《基礎電信業務經營許可證》	意味著中國廣電成為了全國第四家基礎電信業務運營商。
2016年12月	《信息基礎設施重大工程建設三年行動方案》	2016-2018年信息基礎設施建設共需投資1.2萬億元。

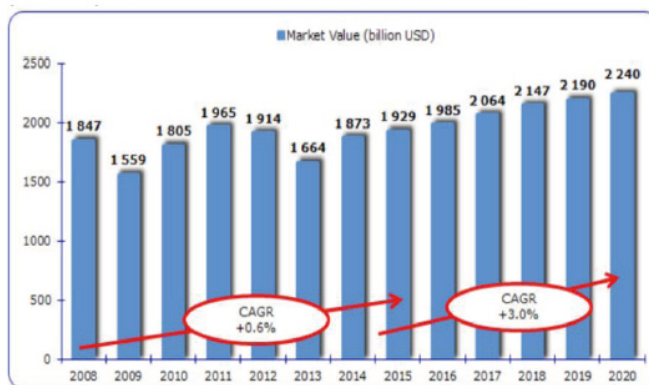
資料來源：互聯網資料，招商證券

海外「量價齊升」，提供走出去良好環境

歐美發達國家物權法健全，為了保證2020年5G的應用，海外運營商為了提前部署部署基礎設施，簽訂了大量的光纖訂單。其中美國市場需求增速從0.6%回升至3%。

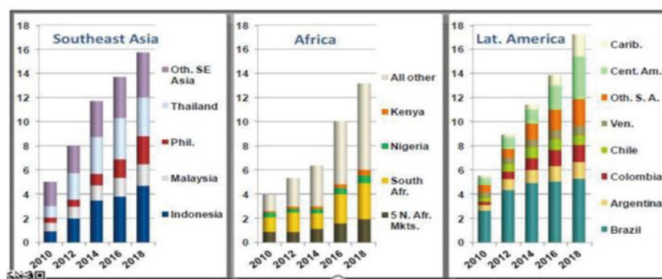
以東南亞、非洲和拉丁美洲為主的發展中國家，開始發力建設資訊基礎設施，帶來了光纜的高需求。

圖：2016年美國市場光纖需求回升至3%以上



資料來源：Research and Markets, 招商證券

圖：發展中國家光纖需求持續高增長



資料來源：CRU, 招商證券

根據CRU預測，東南亞、非洲和拉丁美洲地區2014年總需求量為3000萬纖芯公里，相當於中國2014年需求總量的20%，預計未來增長率將超過10%。

海外需求提升吸附海外產能，價格與國內趨於一致，為中國企業走出去提供良好契機。一方面，海外市場的光纖需求加速，逐漸吸附產能，在海外產能沒有擴充的背景下，海外價格逐漸上升，發達國家光纖價格已經超過10美元，而美國運營商Verizon近期對於Corning和Prysmian三年採購價格也與國內集採價格一致。另一方面，隨著中國光棒產能逐漸釋放，進口替代化，以及反傾銷多因素推動，中國光纖產能和成本已經具備一定優勢，這為中國光纖光纜出口帶來了新的契機。

「一帶一路」助推訂單落地，海外市場未來有望新增長級

2015年，受一帶一路、中非十大合作計劃推動，其中「中非共建非洲資訊公路項目」被列為重點支援的對外合作專案工程規劃時長約8年，將於2017年在東非地區啟動首批試點工程，逐步輻射西非以及整個非洲。

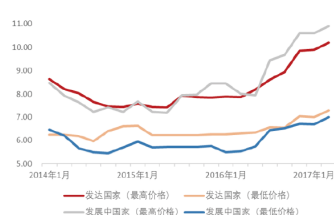
項目建成後非洲將擁有覆蓋整個大陸的高速寬頻骨幹網路，並能夠在此基礎上進行區域網路、都會區網路、無線網路的建設。這一專案對國內電信產業意義重大，將加速電信企業拓展非洲業務，進而分享非洲千億美元級別的巨大市場。

圖：近期海外与国内运营商采购光纤价格对比

	平均采购价格 (元/每公里)
Corning采购	119.3元/公里
Verizon	
Prysmian采购	120.3元/公里
国内运营商招标价格	115-120元/公里

资料来源：运营商公告，招商证券

圖：全球光纤价格趋势



资料来源：CRU，招商证券

2018年市場需求大概率保持平穩增長

積極因素：

1. 海外市場，歐美發達國家的5G提前部署與新興國家資訊化建設帶了光纖光纜的需求；
2. 國內市場，三大運營商向全國佈局，廣電發力光網，以及民營資本進入等積極因素。

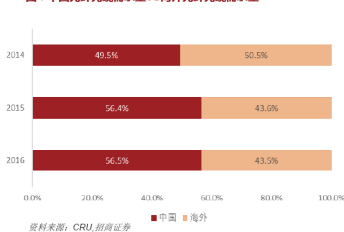
不確定因素：中國移動對光纖光纜的需求佔國內的一半以上，佔全球的30%左右。我們認為當前是中國移動大力發展有線寬頻的時期，中國移動對光纖光纜的需求將是長期延續的過程，但是考慮運營商的整體資本開支下滑，未來在光纖光纜的支出可能成持平或略下降趨勢。根據我們模型預測，即使考慮悲觀情況下，2018年市場需求仍大概率實現保持平穩。

當前國內市場高景氣是制約「走出去」的根本原因

近年來，中國光纖光纜需求量全球佔比持續提升。國內光棒產能缺口逐步擴大，中國光纖企業產能主要滿足國內市場，因此海外出口「受限」。預計隨著國內廠商光棒產能逐步釋放，有利於中國優勢產能向全球輸出。

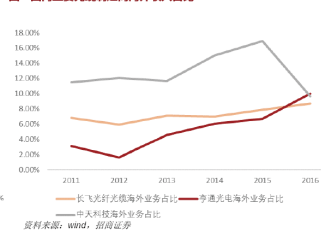
CRU資料顯示，中國光纖光纜需求佔全球的一半以上。中國光纖出口率不高，2016年，國內主要光纖光纜企業海外業務佔比不超過10%。

圖：中國光纤光纜需求VS海外光纤光纜需求



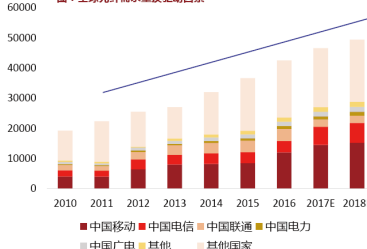
资料来源：CRU，招商证券

圖：國內主要光纖製造商海外收入占比



资料来源：wind，招商证券

圖：全球光纤需求及驱动因素



表：三種情況下，光纤市場需求增長測算

中移动需求增速	全球光纤需求增速	国内光纤需求增速
-5%	3%	1%
0%	4%	4%
5%	6%	7%

汽車經銷行業分析

In recent years, the luxury car market in China has been growing rapidly, however, it is still in the early stage of growth and has huge room for future development as compared with developed countries. The compound growth rate of the luxury car market in China is expected to reach 11% in the next three years.

廠商，產業鏈的地位決定了經銷商出售新車毛利率較低（3%–5%）的狀況。經銷商新車銷售業務的短期驅動力在於其代理產品的週期。從長遠來看，我們判斷新車銷售競爭會加劇，毛利率將會進一步下降，綜合服務的品質將決定經銷商的新車銷售能力，行業將會繼續整合。

汽車經銷商：行業增速回落市場集中度提升

汽車經銷商服務終端為4S店模式，全國的4S店數量增長已經趨於停滯，百強企業集中度在提升。經銷商的收入分為新車銷售、售後維保和汽車金融，其中新車銷售是主要收入，但佔比逐漸下降。百強經銷商售後維保和汽車金融的收入佔比從2010年的10%提升到2015年的12.7%，預計將持續提升。

2016年十大豪華品牌銷量加總同比增速15.8%，高於乘用車的14.93%，這是在乘用車有1.6L以下排量購置稅減半的政策下實現的。麥肯錫的調查發現超過一半的人想要在下次購車時購買更好的車，其中37%的消費者計劃購買更好的品牌。2017和2018年購置稅減半的政策逐漸退出，豪華品牌對入門產品的資源投入以及產品組合的更新換代以及基數效應，我們認為豪華品牌的銷量增速將會超越乘用車整體，相對看好豪華品牌乘用車銷售。

图1：中国4S网点数量和百强经销商4S网点数量（个）

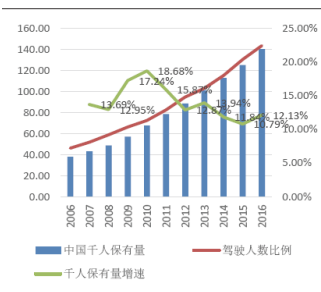


数据来源：汽车流通协会、中国产业信息网、广发证券发展研究中心

新車銷售：經銷商的核心業務，對利潤貢獻逐漸減弱

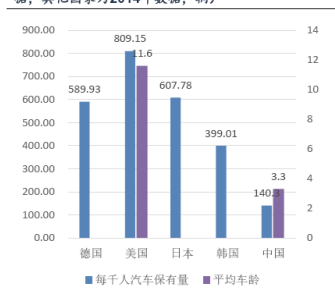
新車出售時能為經銷商帶來汽車金融的收入，售出的新車隨著時間的推移會產生維修養護的需求，同時也有可能成為二手車的來源。經銷商出售新車的收入分為兩部分：價差和返利。返利實質性的成為了汽車經銷商新車業務的主要毛利來源。新車銷售的「話語權」在整車

图15：中国千人保有量



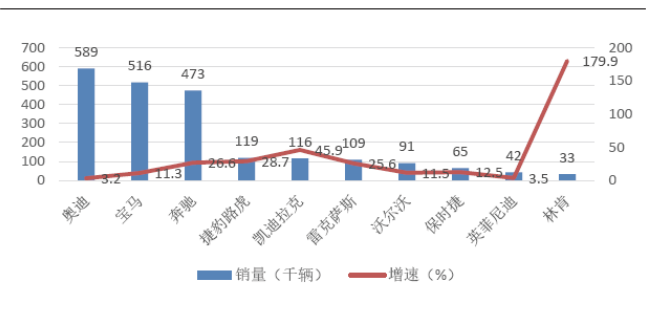
数据来源：公安部、Wind、广发证券发展研究中心

图16：世界各国汽车千人保有量（中国为2016年数据，其他国家为2014年数据，辆）



数据来源：Wind、世界银行、IHS、Dataeye、广发证券发展研究中心

图17：豪华品牌汽车在华销售前10名的的销量（千辆）和增速（%）



数据来源：汽车制造商、广发证券发展研究中心

售後維保：毛利貢獻佔比提升

售後服務、維修保養服務毛利較高(40%–50%)，是經銷商盈利重要的來源。4S店的維修業務收費高、服務品質好。近年來，政策總體傾向於破除經銷商在維修保養上的市場勢力。隨著零部件終端價格的下降，經銷商的盈利能力受到了挑戰。我們看好車主對價格不敏感，對服務更敏感的豪華車及超豪華車佔比更高的經銷商的維修售後業務。

汽車金融：實現優質服務必備一環

汽車金融的主要收入為保險代銷和「融資購車」(貸款和融資租賃等)。購車貸款的利潤主要來自資金運用和資金成本的利差。汽車貸款的整體風險不高。資金成本和風險控制直接決定了該業務的盈利狀況。消費者在面臨選擇的時候，最優先考慮的是價格(利率)，然後是貸款的條件和便利。短期來看，乘用車銷售逐漸由成長性行業轉型週期行業的過程中，面臨銷售和庫存壓力的整車廠商和汽車經銷商將會投入更多的資源用於促銷。長期來看，在政策推動的背景下，資金來源放寬、信用體系逐漸完善、市場參與者的增加將會推動滲透率的提升。經銷商最貼近汽車消費者，擁有豐富的資源，我們相對看好以仲介模式運營汽車金融的經銷商集團。

二手車：經銷商優勢明顯，發展空間較大

二手車的發展非常快，需求比較可觀，經銷商的優勢非常明顯。中國二手車的交易量增速常年維持在兩位數，價格也在不斷增長，需求比較健康。2016年上半年，國務院辦公廳印發《關於促進二手車便利交易的若干意見》，明確要求各地政府不得指定實施限制符合國家標準的二手車遷入政策。2016年末，已有四川、湖南、黑龍江、新疆和廣東部分地區完全取消了對外地二手車遷入的限制。隨著更多地方政府的回應，二手車跨區域銷售將會進一步釋放市場需求。

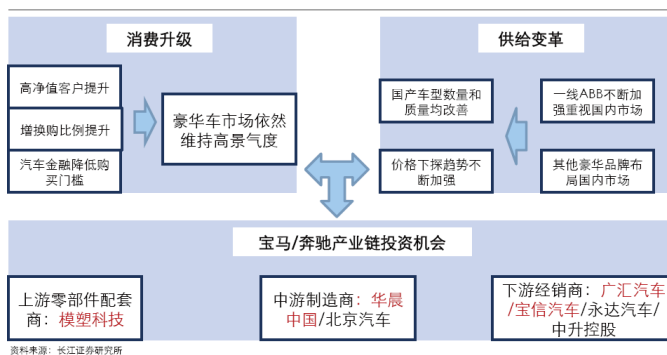
二手車交易業務的參與者眾多，包括一些交易市場、互聯網公司等，我們最看好經銷商從事該業務。

图39: 经销商二手车交易的优势

传统二手车交易 (个人中介, 区域交易市场)	经销商二手车交易
<ul style="list-style-type: none"> 个人中介通过技术手段修改车龄车况隐瞒问题 基本没有售后 (个人中介交易后失联) 市场处于无序状态 	<ul style="list-style-type: none"> 买家和卖家之间由经销商负责认证车龄、车况, 其技术积累优势明显 会对二手车进行翻新, 交易透明

数据来源: 广发证券发展研究中心

高景氣度豪華車主線投資邏輯

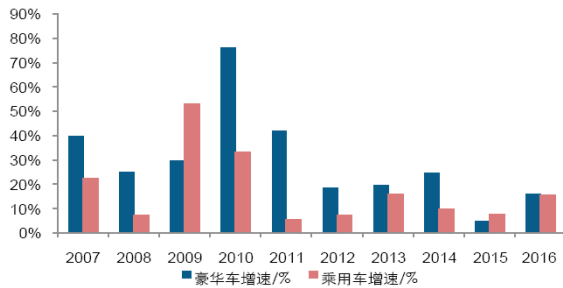


豪華車市場維持高景氣

豪華車市場高增速。豪華車一般即豪華品牌生產的車，主流品牌主要包括奧迪、寶馬、賓士、捷豹路虎、保時捷等，售價一般在30萬元以上；

近年來，中國豪華車市場快速增長，豪華車銷量從2006年的18萬輛增加至2016年的216萬輛，年複合增速達到28%，遠超同期乘用車銷量17%的複合增速。

图30: 过去十年我国豪华车市场增速超越乘用车市场增速



资料来源: 中汽协, 罗兰贝格等, 长江证券研究所

收入催動高淨值人群基數增長

城鎮化不斷推進帶來收入增長，城鎮居民家庭人均可支配收入從2006年的11759元增加至2015年的31790元，年複合增速達到11.7%；

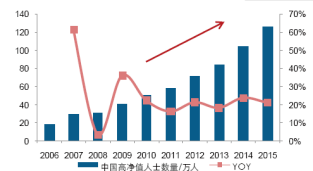
過去十年中國高淨值人士數量(持金融資產及投資物業至少一千萬人民幣的個人)按24.1%的年複合增速迅速增長，至2015年已達到126萬人。中國高收入人群數量的增長加上可支配收入的持續增長刺激了豪華車的市場需求。

图31: 我国城镇居民家庭人均可支配收入持续增长



资料来源: Wind, 长江证券研究所

图32: 高净值人群至15年已达126万人



资料来源: Wind, 长江证券研究所

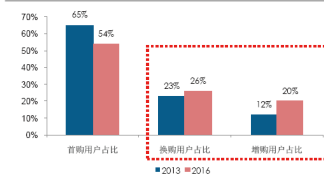
存量市場背景下增換購成消費主流

車市經歷2002-2011黃金十年後，2016年中國汽車消費者中增換購車用戶近5成，市場已從增量市場逐漸進入存量市場；

2009-10年左右受購置稅政策促進集中購車的人群，開始進入換車高峰期，加之一線城市限購政策，尤其在經濟相對發達地區，未來置換購車成為重要的增長動力；

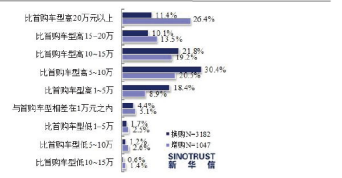
九成以上增換購使用者的購車預算都會高於首購，從有購車意向的車主再購車時所選擇的車型級別來看，再購車輛高端化趨勢明顯，且總體選擇SUV的比例最高。

图33: 2016年增換購車用戶近5成



资料来源: 易车网, 长江证券研究所

图34: 九成以上增換購用戶的購車預算高於首購



资料来源: 新华信, 长江证券研究所

汽車金融日益普及，購車門檻降低

德勤《2015中國汽車金融白皮書》顯示，2014年美國汽車消費金融滲透率為84%，而同期中國的汽車金融滲透率僅為20%。受益於年輕人對汽車金融接受度的逐步提高，以及更多汽車金融產品的選擇，中國汽車金融滲透率有望持續提升；

豪華車售價較高，消費者全款購買負擔較大，使用汽車金融產品便能大幅降低購買門檻，對銷量提升作用很明顯。

表6: 宝马提供了丰富的汽车金融产品

产品	基本介绍
悦贷金融计划	首付比例20%~60%，12、24、36或48个月还款期限可选，0%~30%的弹性尾款，期末可以还清尾款，也可将尾款金额进行展期。
悠贷金融计划	首付比例20%~50%，36或48个月的贷款期限，年度还款比例为贷款金额的13%~23%。
标准智享贷款	首付20%起，24或36个月贷款期限，每月月供逐年降低。
标准贷款	按月等额还款，享最长60个月贷款期限。
标准弹性贷款	弹性尾款比例最高可达50%，期末可一次还清，也可再次展期。
标准悠贷贷款	首付20%起，每年年底固定还款，分摊尾款。

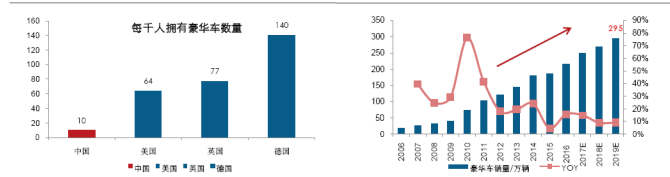
资料来源：宝马官网，长江证券研究所

豪華車市場未來預計保持高增速

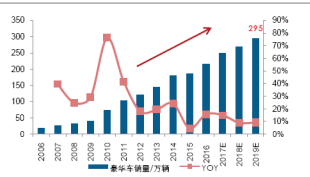
對比發達國家，中國豪華車普及率處於較低水準。據羅蘭貝格統計，中國豪華車的普及率為每千人10輛，而德國為每千人140輛、英國為每千人77輛、美國為每千人64輛。由此可見，中國豪華車市場仍處於成長早期，未來發展空間巨大。

未來三年中國豪華車市場複合增速11%。通過借鑒法測算，預計2019年中國豪華車銷量295萬輛，3年CAGR為11%。假設：豪華車銷量佔乘用車銷量比例由2016年的8.9%提升至2019年的10.7%（美國成熟為24%）；2019年中國乘用車銷量為2760萬輛。結論：預計2019年中國豪華車銷量為295萬輛，未來三年複合增速11%。

图35: 对比英美德，我国豪华车普及率仍然较低 图36: 2019年我国豪华车销量有望达到295万辆



资料来源：罗兰贝格，长江证券研究所



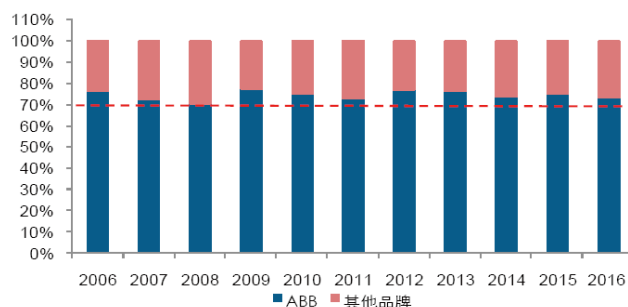
资料来源：罗兰贝格，搜狐汽车，长江证券研究所

ABB三家相互追逐，穩居一線

中國豪華車市場由德系ABB主導，三個品牌銷量之和佔豪華車銷量70%以上。2016年，奧迪、寶馬、賓士佔豪華車銷量份額分別為27.5%、24%和22%；

在中國市場，除ABB之外的豪華汽車品牌主要包括捷豹路虎、雷克薩斯、富豪、凱迪拉克、保時捷、英菲尼迪等，以上統稱為其他豪華品牌。

图37: ABB常年占据豪华车70%以上市场份额



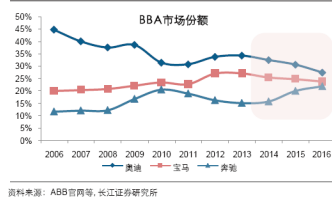
ABB內部競爭日趨激烈

奧迪、寶馬、賓士佔豪華車銷量份額分別從2006年的45%、20%和12%到2016年的27.5%、24%和22%。ABB霸主地位穩固，但三者市場份額差距顯著縮小；

由於ABB的新車週期不完全一致，導致新車較強的企業能在一段時間取得相對領先，2014年以後賓士銷量表現便勝過奧迪和寶馬。賓士在華市場份額快速提升，主要是持續引進國產車型和經銷網路的快速擴張；

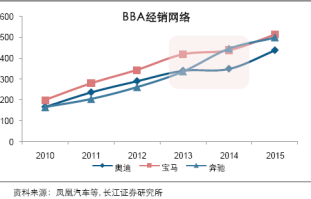
目前ABB管道建設基本成熟，三者在全國均有接近500家經銷店，且未來仍然會通過不斷引進新的國產車型去搶佔市場份額。

图38: ABB内部市场份额差距不断缩小



资料来源: ABB官网等, 长江证券研究所

图39: 奔驰2014年在华增加了100家经销商



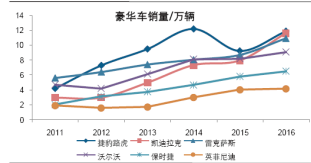
资料来源: 凤凰汽车等, 长江证券研究所

其他豪華品牌進入戰國時代

國內銷量較大的其他豪華品牌主要包括捷豹路虎、凱迪拉克、雷克薩斯、富豪、保時捷、英菲尼迪等。捷豹路虎從2012年開始領跑其他豪華品牌，但2015年、2016年差逐漸縮小，2016年排名前三的捷豹路虎、凱迪拉克、雷克薩斯銷量差距不足萬輛；

有了ABB成功的國產化經驗，其他豪華品牌也在加快國產化步伐，以搶佔市場份額。2016年銷量排名前六的其他豪華品牌中除了雷克薩斯和林肯以外基本都實現了國產，其中國產車型豐富的凱迪拉克和富豪都出現了較快增長。

图40: 捷豹路虎2012年开始持续领跑其他豪华品牌



资料来源: ABB官网等, 长江证券研究所

图41: 其他豪华品牌国产进展

车企	合资情况	国产化车型
凯迪拉克	上汽通用	2005年4月CTS上市, XT5于2013年2月15日上市, SL3 2006年10月上市, ATS于2014年8月15日上市, CT6于2016年1月27日上市, XT5亦于近期上市
捷豹路虎	2012年11月与奇瑞成立合资公司	首款国产车型—路虎揽胜极光于2015年2月1日上市, 第二款国产车型—捷豹XFL于2016年8月29日上市
沃尔沃	2013年9月与吉利成立合资公司	第一款车型S60L于2013年12月13日上市, 第二款XC60于2014年11月9日上市, XC90于2014年11月15日上市, XC60于2015年11月9日上市, S90L于2016年11月上市
英菲尼迪	2014年9月与东风日产成立合资公司	Q50L于2014年11月上市, QX50于2015年3月上市

资料来源: 新浪汽车等, 长江证券研究所

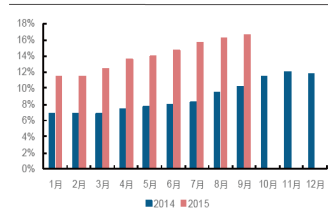
豪華車整體價格下探趨勢不斷增強，購車門檻降低

國產化率提升+競爭趨於激烈，豪華車價格下探趨勢加強；

豪華車不斷提升國產化率，而國產車相對同車型進口車價格通常有20%左右降幅，整體來看購車價格有較大下行；

同時近年來ABB與其他豪華車品牌競爭日趨激烈，終端為爭銷量而使折扣率隨之提升，豪華車購車門檻進一步降低。

图42: 近年豪华车竞争激烈使折扣率有所提升



资料来源: 威尔森, 长江证券研究所

表7: ABB国产车入门价比进口入门价大幅降低

车型	国产入门级价格 (万元)	进口入门级价格 (万元)	价格差
宝马5系	43.56	45.70	2.14
奥迪A6	41.53	59.98	18.45
奔驰E级	41.58	53.00	11.42
宝马3系	28.80	39.96	11.16
奥迪A4	29.98	42.38	12.40
奔驰C级	31.48	38.28	6.80
奥迪Q3	23.42	37.70	14.28
奥迪Q5	40.04	58.80	18.76
奔驰GLC	39.60	49.60	10.00

资料来源: 汽车之家, 长江证券研究所

酒店行業分析

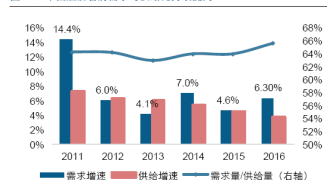
The economy is stable and a positive momentum is seen in the industry, and the hotel industry is entering its recovery stage. The level of chaining of domestic mid-range hotels is still lower than that of budget hotels. Major groups adopt different ways such as introducing franchisees and epitaxial acquisition to enlarge their scale. Chaining and conglomeration are the development trend in the future.

行業現狀：酒店業供需改善，經濟型仍佔主導

中國市場酒店需求量回升，供給持續下降

自2014年開始，中國酒店需求增速開始超過供給增速，酒店業開始回暖。根據STR資料，2016年1至11月中國酒店客房需求增速(6.3%)遠超供給量增速(3.8%)；客房需求與供給比值自2014年起持續提升。此外STR監控資料顯示，自2008年以來，中國內地酒店供給12個月均線同比增速呈現逐漸下行趨勢，而酒店需求同比增速在2011年達到頂峰後開始下滑，截至2016年7月仍保持略高於供給增速的水準1。

图 26：中国酒店客房需求与供给比持续提升



资料来源：STR，长江证券研究所（2016年数据为1至11月）

图 27：中国内地酒店市场供需趋势变化



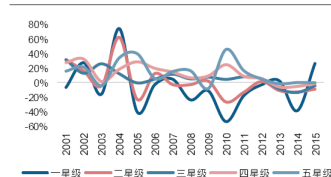
资料来源：STR，长江证券研究所

高星级酒店經營表現較好

分等級來看，星級酒店收入和數量2000年後呈現出增速放緩的趨勢。其中低星級酒店數量萎縮明顯，從2006年開始一直處於負增長，但由於體量較小導致收入同比變化較劇烈；高星級酒店2014、2015年也出現了

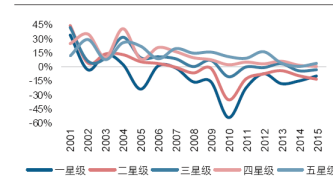
收入和數量的小幅度下滑。整體來看，四、五星級酒店的經營情況好於二、三星級酒店。

图 28：中国星级酒店收入同比增速逐渐企稳



资料来源：国家旅游局，长江证券研究所

图 29：中国星级酒店数量同比增速持续下滑

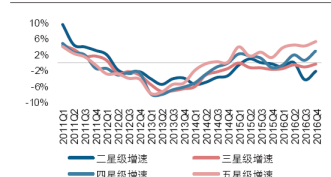


资料来源：国家旅游局，长江证券研究所

高星級酒店出租率有所好轉，反映出中高端酒店市場向好。五星級酒店出租率增速自2014年以來持續加快，四星級酒店出租率增速也於2016年開始轉負為正，而三星級和二星級酒店出租率同比依舊呈現下滑趨勢。

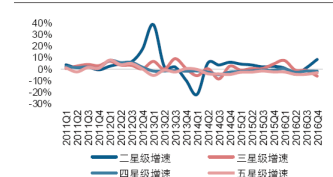
平均房價繼續底部徘徊，高星級酒店下滑速度逐漸收窄。四星級、五星級酒店平均房價2016年以來同比跌幅收窄，但目前仍然處於下滑階段。三星級酒店2016年二季度開始增速由正轉負，平均房價進入下行軌道。二星級酒店2016年二季度後則出現回升。

图 30：高星级酒店出租率先出现正增长



资料来源：国家旅游局，长江证券研究所

图 31：星级酒店平均房价已经见底

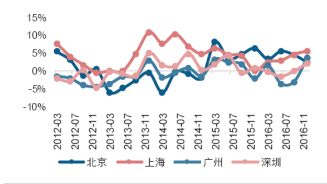


资料来源：国家旅游局，长江证券研究所

一線城市市場已經回暖

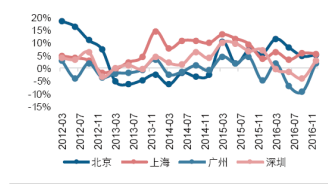
分地區來看，一線城市星級酒店率先回暖。從出租率和平均房價兩個維度來看，部分省市2016年已經出現回暖。國家旅遊局資料顯示，一線城市中北京和上海經營資料表現最為突出，其中上海自2013年開始出租率和RevPAR即開始維持同比增長，而北京自2015年開始出租率和RevPAR擺脫低谷已恢復正增長，一線城市總體來看市場回暖趨勢已經確立。

图 32：一线城市星级酒店出租率同比增长逐渐提高



资料来源：国家旅游局，长江证券研究所

图 33：一线城市星级酒店 RevPAR 同比增长重回正增长

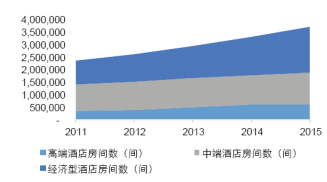


资料来源：国家旅游局，长江证券研究所

經濟型酒店主導，中端酒店供給出現斷層

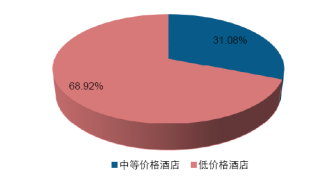
中國經濟型酒店佔據半壁江山，中端酒店佔比仍較低。中國經濟型酒店2011年至2015年年複合增速達到17.8%。截至2015年底，全國經濟型酒店客房數量達186萬間，佔比達60%左右。而中檔酒店客房數2011年至2015年年均增長率僅為5.1%，明顯低於經濟型和高檔酒店增速，市佔率由45%下降至35%。

图 34：国内高端、中端和经济型酒店占比约为 1:3:6



资料来源：HorwathHTL，长江证券研究所

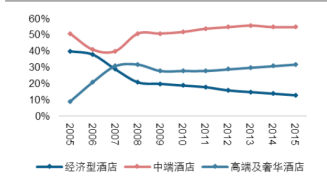
图 35：2015 年我国低价格酒店与中等价格酒店客房数量占比



资料来源：国家旅游局，盈蝶咨询，长江证券研究所

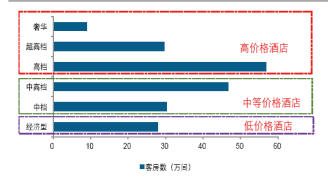
與發達國家比較，中國中檔酒店市場尚處於發展初期，未來發展空間巨大。從客房數量比例結構來看，中國酒店市場呈現金字塔型，經濟型酒店佔據絕大多數，中等價格酒店與低價格酒店客房數量之比為31：69。而美國與歐洲酒店市場呈橄欖型，中等價格酒店與低價格酒店客房數量之比分別為67：33、73：27。2005年開始，美國中高端酒店佔比大幅提升，到2013年美國酒店行業格局調整基本結束，最近3年保持穩定，高端、中端、經濟型酒店佔比大致為3：5：2。

图 36：美国高端、中端和经济型酒店占比约为 3:5:2



资料来源：STR，长江证券研究所

图 37：2016 年欧洲酒店市场格局：客房数量（万间）



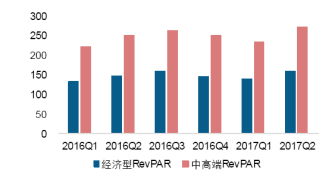
资料来源：STR，长江证券研究所

中端酒店盈利能力略強，加盟是未來主流模式

業績對比：中端酒店盈利能力略勝經濟型一籌

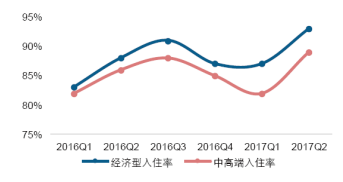
中端酒店RevPAR明顯更高，入住率向經濟型靠攏。以華住酒店集團旗下酒店經營資料為例，2017年Q2最新資料顯示，中高端同店RevPAR達到272元，同比增長9.9%，經濟型同店RevPAR為160元，同比增長7.7%；2017年Q2中高端酒店和經濟型酒店同店入住率分別為89%和93%，回升明顯。

图 38：华住集团旗下中高端酒店同店 RevPAR 保持高位



资料来源：公司公告，长江证券研究所

图 39：华住旗下中高端及经济型酒店同店入住率回升明显



资料来源：公司公告，长江证券研究所

模式對比：加盟模式成為酒店競爭發力點

目前主流的酒店經營模式分為三類：

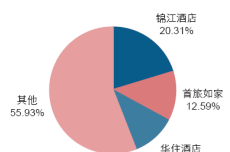
- (1) 直營模式：通過自有或租賃物業的形式，使用公司特定品牌獨立經營酒店。公司從直營酒店取得的收入，主要來源為客房收入及餐飲收入，並享有或承擔酒店經營收益或損失。
- (2) 管理加盟模式：通過與酒店業主簽署管理合同，將公司的管理模式、服務規範、品質標準和管理人員等輸出給受託管理酒店，並向受託管理酒店收取管理費和訂房服務費。
- (3) 特許經營模式：通過與酒店業主簽署特許經營合同，將品牌、商標、經營方式、操作程式等經營資源在約定期限內許可給受許酒店使用，並收取特許經營費和訂房服務費。

各大巨頭均以加盟模式為主，根據公司公告，以客房數計算，錦江股份的加盟比例達到78.5%，華住酒店加盟佔比為76.4%，而首旅如家加盟比例稍低，達到67.7%。

資本運作頻頻，巨頭三足鼎立

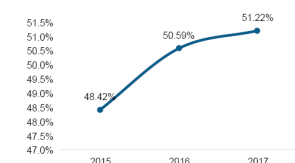
2016年酒店業並購頻頻，國內巨頭三足鼎立格局成型。截至2017年初，以客房數量計算，錦江酒店集團（佔比20.31%）、首旅如家(12.59%)和華住酒店(11.17%)分列酒店集團市場規模前三位元，三者合計佔比逾40%。在內生增長和外延並購兩者並進的情況下，國內酒店行業CR5從2015年的48.42%提升到2017年的51.22%，未來預計還將進一步提升。

圖 42：三大酒店集團客房數占比超過 40%（2016 年末）



資料來源：盈蝶諮詢，中國飯店業協會，長江證券研究所

圖 43：國內酒店行業前 5 大集團客房數量占比持續提高



資料來源：盈蝶諮詢，中國飯店業協會，長江證券研究所

發展趨勢：中端酒店正崛起，品牌連鎖成趨勢

消費升級需求改變，酒店消費偏好變化

居民收入穩步提升，國民收入分配結構改善。人民收入水準過去幾十年來持續提升，2015年中國城鎮居民人均可支配收入已經超過30,000元，國民收入分配結構日趨合理，有利於更多人加入到消費升級的時代潮流中。

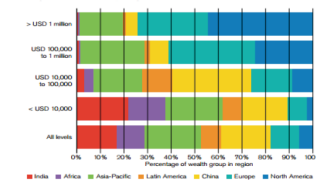
國內中產階級數量增長，將成為中端酒店的消費主力。2016全球財富報告最新資料顯示，中國目前中產階級數量位居全球第一，佔比達33%。其中百萬美元富豪全球佔比5%，為消費升級提供雄厚的消費能力支援。

圖 44：我國城鎮居民人均可支配收入不斷提升



資料來源：國家統計局，長江證券研究所

圖 45：中國中產階級數量全球占比 33%

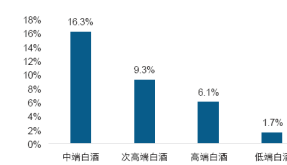


資料來源：GlobalWealthDatabase2016，長江證券研究所

消費者追求消費性價比，中端消費崛起。再反腐倡廉和消費觀念成熟的背景下，從月餅到白酒，從餐飲到住宿，消費者逐漸變得理性。以白酒消費為例，根據中國酒業協會資料，2016年前三季度100-300元白酒產品增長16.3%，500元以上僅增長6.1%。

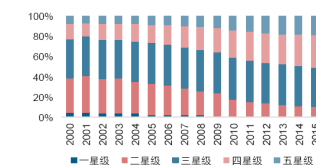
三四星級酒店客房數量佔比提高，適應消費者偏好。國家旅遊局資料顯示三四星級酒店客房數佔比逐漸提高，到2015年佔比已達70%。此外，一星級、二星級佔比萎縮，五星級酒店佔比緩慢增長，反映了消費升級下消費者對於中高端酒店增長的需求，其中以中端的三四星級酒店需求最為旺盛。

圖 46：中端白酒成為消費者偏好的产品



資料來源：中國酒業協會，長江證券研究所

圖 47：三四星級酒店客房數占比持續提高



資料來源：國家旅遊局，長江證券研究所

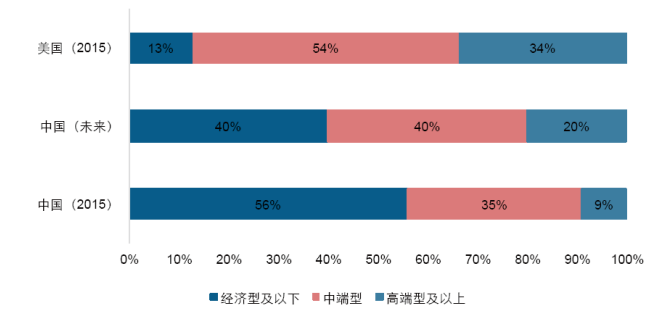
未來整合方向：品質提升，整合加速

行業格局生變，中端酒店崛起

宏觀層面來看，中國中端酒店數量佔比將向50%靠攏。2015年中國中端酒店數量佔市場整體35%，而美國為54%，預計未來中國中端酒店佔比將逐漸向50%發展，中端酒店大有可為。

微觀層面來看，中端酒店RevPAR以較高速度增長。以華住集團為例，2016年中端酒店RevPAR同比增速超過5%，遠高於其經濟型品牌的增速，成為未來的主流方向。

图 48：中国中端酒店占比将逐渐提升



资料来源：STR，长江证券研究所

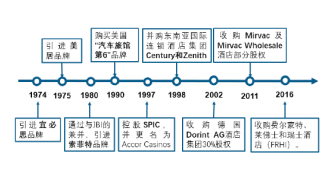
經濟型酒店市場過度競爭面臨飽和，向中高端市場升級。經過了跑馬圈地和以量取勝的階段之後，經濟型酒店業績增長乏力，特別在消費升級的背景下，需求減少，經濟型酒店缺乏增長驅動。而且日漸增長的人力成本和固定成本壓力之下，提高房單價成為提升業績的核心驅動因素。四大經濟型酒店集團紛紛開始培育中高端品牌，其中全季、和頤、錦江都城、麓楓等已經獲得市場認可。未來中高端酒店佔比的持續提升將為企業帶來新的活力。

集中程度提高，並購步伐不停

近年來，酒店行業的並購整合層出不窮：在國內，有錦江收購/投資盧浮酒店、鉞濤集團、維也納酒店，華住收購美林閣、中洲快捷酒店等，首旅投資南苑股份、如家集團等。在國外，則有萬豪收購喜達屋、SBE以8.05億美元成功收購摩根酒店等。

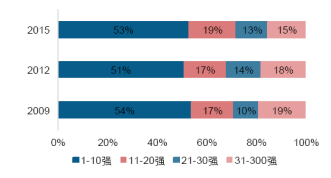
參考雅高酒店經驗，依靠外延並購構築酒店帝國。2016年至今，雅高已經公佈了5項交易和合作夥伴關係合作。2016年，雅高與8家公司進行交易，其中最大的是以27億美元收購費爾蒙特、萊佛士和瑞士酒店(FRHI)。

图 49：雅高酒店集团依靠并购走向全球



资料来源：公司公告，长江证券研究所

图 50：全球 300 强酒店中 CR10 酒店数量占比超过 50%



资料来源：eHOTELS，长江证券研究所

中國酒店巨頭海外並購將成趨勢。海航集團、安邦集團、錦江酒店集團等巨頭已紛紛佈局海內外酒店，國內酒店行業陣營分化越來越清晰。

表 2：2016 年国内财团酒店并购频频

时间	主体	标的	事件
2016 年 3 月	安邦集团	Strategic Hotels & Resorts	收购 100%股权
2016 年 4 月	首旅酒店	如家酒店	收购 66.14%股权
2016 年 4 月	海航集团	卡尔森酒店集团	收购 100%股权
2016 年 6 月	锦江酒店	维也纳酒店	收购 80%股权
2016 年 8 月	岭南控股	花园酒店、中国大酒店	收购 100%股权
2016 年 10 月	海航集团	希尔顿酒店	收购 25%股权
2016 年 10 月	首旅酒店	如家酒店	收购剩余 33.86%股权

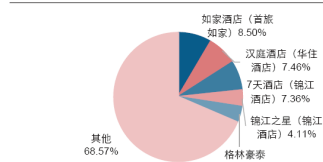
资料来源：公司公告，搜狐新闻，长江证券研究所

集團優勢鞏固，連鎖趨勢明顯

巨頭成型，市場份額快速提升。大集團採取內生多品牌、外延收購的方式做大規模。如家酒店(首旅如家旗下)、漢庭酒店(華住酒店旗下)、7天酒店(錦江酒店旗下)、錦江之星和格林豪泰5大品牌客房數佔比合計超過30%。

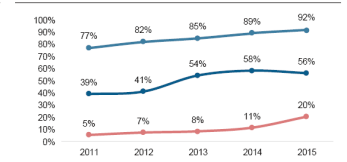
中端酒店存在較大連鎖化經營空間。根據浩華諮詢提供的資料，目前國內經濟型酒店連鎖率超過90%，已經形成成熟的競爭市場，而中端酒店連鎖率僅超過20%，未來連鎖中端酒店將逐漸成為主流。

图 51：中国前 5 大酒店品牌市占率超过 30%



资料来源：盈蝶咨询，中国饭店业协会，长江证券研究所

图 52：中端酒店连锁化程度还有提高空间



资料来源：浩华咨询，长江证券研究所

CHINA FINANCIAL MARKET



每冊售價 \$38