

CHINA FINANCIAL MARKET



HIGHLIGHT

Well Positioned for Tech Booms and Spreads Wings
in Hong Kong Stock Market

Minsheng E-commerce Makes a New Start

蓄勢科技 邁入港股 民生電商開啟新征程

The Banking Industry Takes Measures to Fight against Risks
Zhongyuan Bank Maintains Steady Growth

銀行業打響風險防控戰 中原銀行穩步發展



CK WONDERFULsky

皓天財經集團

皓天財經集團控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司) 股份代號：1260.HK

專業創新

十位一體全球化財經傳訊集團

成為全球唯一一家上市的財經公關集團

皓天財經集團(1260.HK)是全球領先的財經傳訊集團，2012年在香港主板上市，成為全球唯一一家上市的財經公關集團。集團現有員工超過500人，以香港為基地，網路覆蓋全球包括紐約、倫敦、巴黎、法蘭克福、迪拜、波士頓等等各大金融中心，在北京、上海、深圳、新加坡都設有分公司。集團為上市公司和擬上市公司提供一站式金融服務，包括：財經傳訊、國際路演、財經印刷、投資者關係、資產管理、股權投資、品牌推廣、ESG報告、法定及商業保險及企業獵頭「十位一體」。成立至今已經助力500多家公司成功IPO，連續多年港股IPO市場份額超過80%，名列第一。為中國客戶提供新的海外諮詢服務，致力於帶領中國內地企業「走出去」；並且協助國際企業建立他們在亞洲的卓越優勢，促成在中國地區的跨領域合作。

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 Jacky
 美術總監 Jim

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
 2018年10月

市場快線

4 滬港通下港股通股票名單9月檢討結果

本期焦點

6 蓄勢科技 邁入港股 民生電商開啟新征程
 13 民生電商發佈「社會責任規劃」 致力促進消費 參與扶貧

公司透視

16 銀行業打響風險防控戰 中原銀行穩步發展
 17 21世紀教育同中國科學院心理研究所合作
 18 迎中國建築業機遇 賽特乘勝追擊
 19 遊戲產業增長近九成來自手遊 中手游立足IP搶佔市場
 20 北京汽車發佈2018中期業績預告 淨利潤同比增超180%
 21 協鑫新能源中期業績出爐 光伏行業趨向穩健發展
 22 安東石油與中鐵建金融租賃有限公司簽署業務合作協議
 23 成實外教育公佈2018年中期業績
 24 陽光100全力推動喜馬拉雅產品升級 開創共享平台新模式
 25 生物科技現正全面發展
 26 金嗓子順應國家政策打開東南亞市場
 27 保利協鑫公佈中期業績 上半年毛利率逾30%
 28 中國航空工業集團有限公司在香港舉辦「開放的中國航空工業國際論壇2018」 在開放融合中奮進新時代
 29 大數據雲計算時代 偉仕佳杰聚焦科技服務
 30 中國保健品市場潛力無限
 31 服務經濟高質量發展 效益質量保持雙穩 工商銀行2018年上半年經營穩中向好
 32 粵港澳大灣區概念火熱 綠景(中國)深耕核心城市核心地段
 33 圖書出版迎來高速發展 新華文軒打通線上線下全產業鏈佈局
 34 涅槃層出鳳凰城 勒泰商業地產內容升級之路
 35 水資源商機熱 中國水務業受惠國家環保政策
 36 神冠控股「大健康」產業生意經
 37 政策利好迎來租賃時代 「重購輕租」觀念逐步改善

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

- 39 上海電氣舊動能轉換 加速創新轉型 上半年業績靚麗
- 40 中國交通建設欣然公佈中期業績 營業收入較去年同期增長16.1%
- 41 中再集團收購全球特種險專家橋社 持續完善全球佈局
- 42 煤炭檢測行業翹楚中國力鴻 前景可期
- 43 保險行業保費收入持續改善 中國太保專注保險主業 穩中求變
- 44 北控水務受惠於中央積極推進水污染治理
- 45 穩中求進實現高質量發展 光大證券業績持續穩健增長
- 46 全球經濟復蘇 開放政策升溫 江西銀行表現可期
- 47 把握一切賦能合作機會 易居房友門店已破萬家
- 48 首屆中國演藝博覽會完美落幕 保利劇院詮釋業務板塊
- 49 從數量擴張走向品質提升 大地影院全面梳理優化
- 50 建發國際半年扭虧為盈 轉賺1.32億人民幣
- 51 禹洲地產第二大股東 華僑城(亞洲)戰略聯盟入股
- 52 旅客出行需求持續旺盛 首都機場非航空性業務表現靚麗
- 53 萬達影視不斷創新 創造高品質觀影場景
- 54 雷士X京東戰略合作升級 攜手探索未來智慧家居發展
- 55 海外業務發展向好 福耀玻璃業績亮眼
- 56 鞍鋼股份業績大幅上揚 上半年淨利增九成
- 57 興瀘水務宣佈收購兩間目標公司各60%股權 擴大四川省內業務提升行業影響力
- 58 信息技術服務產業規模不斷擴大 軟件行業迎來重要市場機遇
- 59 現代牧業業績穩步改善 擬夥中信環境運營能源類資產

財經點將

- 61 纖纜市場持續向好 長飛光纖[A+H]齊頭並進坐穩龍頭
- 62 FMC項目快速發展 和諧汽車受惠
- 63 光伏行業補貼退坡 彩虹新能源逆勢而上業績亮眼 淨利潤同比增長585.77% 主要業務增長強勁
- 64 青島旅遊新「名片」海上嘉年華 亮相首屆IAAPA亞太峰會
- 65 緊抓大灣區發展機遇 深國際穩步發展
- 66 惠生工程慷慨派息 力拓灣區及海外業務
- 67 新高教集團再擴版圖 實現八省區戰略佈局
- 68 徽商銀行業績亮眼 下半年大力發展六大金融
- 69 監管趨嚴 棋牌遊戲企業浪裡淘金「危」「機」並存
- 71 創新公司發展動態及服務方式 重慶銀行重拾小微信貸實體業務重心
- 72 各業務板塊協同發展 項目收成可期
- 73 中國玻璃附屬咸陽中玻簽訂融資租賃協議 涉資6,792萬元
- 74 旗下物業出售 戰略性轉型可期
- 75 中鋁國際近日成功回A 業績見長
- 76 不良資產市場新環境中呈現的三大特徵
- 77 青島港回歸A股 IPO成功過會
- 78 洛陽鉬業公佈2018年中期業績
- 79 中國新能源汽車創新熱土
- 80 創造健康透明金融環境 互聯網金融未來可期
- 81 齊合環保宣佈2018年中期業績 收益盈利破紀錄新高
- 82 鑫網易商正式開展新征程 轉型專注「暢由」積分聯盟

行業解構

- 84 CRO行業分析
- 89 汽車金融行業分析
- 95 物業管理行業分析



Live more,
Bank less

駕馭未來 成就更多精彩

憑藉全球最佳及亞洲最安全的信譽，
我們務必竭盡所能，確保您的成就，世代承傳。
讓生活，精彩無限。

您準備好了嗎？期待與您會面。

全球最佳銀行2018

《環球金融》

亞洲最安全銀行2009-2017

《環球金融》

滬港通下港股通股票名單 9月檢討結果

相關調整信息如下：

代碼	中文簡稱	英文簡稱	調整方向
54	合和實業	HOPEWELL HOLD	調入
581	中國東方集團	CHINA ORIENTAL	調入
839	中教控股	CHINA EDU GROUP	調入
1233	時代中國控股	TIMES CHINA	調入
1548	金斯瑞生物科技	GENSCRIPT BIO	調入
1728	正通汽車	ZHENGTONGAUTO	調入
1833	平安好醫生	PA GOODDOCTOR	調入
2768	佳源國際控股	JIAYUAN INTL	調入
3669	永達汽車	YONGDA AUTO	調入
6098	碧桂園服務	CG SERVICES	調入
43	卜蜂國際	C.P.POKPHAND	調出
330	思捷環球	ESPRIT HOLDINGS	調出
400	科通芯城	COGOBUY	調出
680	南海控股	NAN HAI CORP	調出
732	信利國際	TRULY INT'L	調出
931	中國天然氣	CHINA LNG	調出
996	嘉年華國際	CARNIVAL GROUP	調出
1117	現代牧業	CH MODERN D	調出
1363	中滔環保	CTEG	調出
1432	中國聖牧	CHINA SHENGMU	調出
1680	澳門勵駿	MACAU LEGEND	調出
1970	-	IMAX CHINA	調出

中國投資信息有限公司下次將於2018年10月22日對港股通標的證券進行定期調整。

備註：

關於滬港通下港股通股票名單調整

上海證券交易所之全資子公司，中國投資信息有限公司根據《上海證券交易所滬港通業務實施辦法》，會按照恒生指數指數檢討進行每月定期調整。股票範圍包括

聯交所「恒生綜合大型股指數」，「恒生綜合中型股指數」成份股和同時在港交所，上交所上市的A+H股公司股票。但是，同時在上交所以外的內地證券交易所和聯交所上市的股票不納入港股通股票範圍；在聯交所以人民幣報價交易的股票不納入港股通範圍；A+H股上市公司若其A股被上交所實施風險警示，則其相應的H股也不納入港股通股票。

關於恒生指數指數檢討

恒生指數有限公司每季檢討恒生指數系列內的指數。各指數的檢討頻率會按照其指數編算細則，定期於每季、每半年或每年檢討一次，一般會於每一曆季後的八個星期內完成。

數據源：上海證券交易所，中國投資信息有限公司，恒生指數有限公司



弘陽集團 誠者致遠

B E H O N E S T B E F A R

弘陽22載，與城市共生長
深度服務城市生活，誠於心，築於人

• 商業 •

2018年1-9月，弘陽商業購物中心南京弘陽廣場、常州弘陽生活+正式開業，相繼落子湖南衡陽、廣州；弘陽家居南京江寧店開幕、並落子安徽四城（滁州、淮北、蕪湖、蚌埠）及青島、天津。

• 地產 •

2018年1-9月，弘陽地產位列房企銷售49強，上市房企銷量增長全國第二。新進佛山，杭州，諸暨，南昌，重慶，成都，山東省，長沙，鄭州，西安等重要省市。

• 物業 •

弘生活（物業）獲得2018中國社區服務商TOP100第39名，目前的服務區域囊括了泛長三角洲區域，相繼挺進武漢、重慶、杭州、昆明、中山、鄭州等核心城市，逐步實現全國化擴張。



弘陽地產股份代碼：1996.HK

蓄勢科技 邁入港股 民生電商開啟新征程



民生電商董事長吳江濤

In this August, Minsheng E-commerce Holdings took over the 75% controlling interest originally held by WONG Che Kin, the substantial shareholder of Food Wise Holdings (01632) listed on the Hong Kong Stock Exchange, and invested a huge sum of HK\$0.6 billion, which attracted attention on capital markets. In October, Food Wise Holdings changed its name to “Minshang Creative Technology” and has become an upstart in Hong Kong stock market, which signifies a brand-new start. In recent months, Minsheng E-commerce celebrated its fifth anniversary, therefore, the Journal paid a special visit to Minsheng E-commerce and had an interview with Mr. WU Jiangtao, the Chairman of Minsheng E-commerce, to present the development history and business condition of Minsheng E-commerce, as well as to explore its future development strategy.

今年8月，民生電商控股接手原港交所上市的膳源控股(01632.HK)大股東黃志堅所持有的75%的控股權，大手筆斥資6億港元，引起資本市場注目。10月，膳源控股更名為「民商創科」，成為港股新貴，邁入新征程。近月，民生電商迎來五周歲「生日」，本刊特意探訪民生電商以及董事長吳江濤先生，以呈現民生電商的成長歷程、業務現狀，探求其未來的發展戰略。

分享掌舵民生電商的歷程，吳江濤選擇用平日最愛的運動：跑步，來類比過去五年：「不能停也不敢停，停下來，可能再也沒有跑的機會了」。在這種奔跑心態的驅使下，民生電商從2013年底吳江濤初至時的混沌，到2016年實現公司總體盈利，2018年更收購港股上市公司，邁入全新階段。

經過五年「長跑」，民生電商形成獨此一家的商業模式，即以金融產業變革這一大趨勢為依託，完成業務佈局。包括以科技推動金融機構轉型，串聯金融機構、使用者以及商業服務機構的金融場景；以互聯網、科技為依託的風控模式下，以普惠為宗旨的創新金融；以金融園區、科技等實現的新型供應鏈金融服務；以科技實現的以人力資源為主的企業綜合服務。

無疑，金融產業的革新已經成為中國經濟當下的大趨勢之一，圍繞這一趨勢，衍生出各種業態和浪潮，如已然滲透到社會生活中的移動支付、新技術不斷湧現的金融科技、行業劇烈震盪的P2P等等。相較其他形態，民生電商的商業模式和其業務生態的構建，則有許多獨特之處。

第一章：實踐者及服務者民生電商的雙重角色

依據吳江濤的設定，民生電商的商業模式中，蘊含實踐者和服務者兩個角色，一方面直接參與到金融創新的實踐之中，依託互聯網去探索為民眾、實體經濟服務的金融創新；另一方面，民生電商更具有價值的角色是服務者，服務金融產業變革的大趨勢，服務這一趨勢下大批量金融機構的轉型需求，以及消費者、企業客戶對於金融服務的新需求，推動金融產業升級。



「一方面，我們去探索金融本身的創新，探索傳統金融機構未覆蓋或者尚未服務充分的群體、產業，以及和眾多實體產業的融合，同時，我們幫助傳統金融機構去完成在金融核心業務之外，他們不擅長做的事情，譬如豐富金融機構和用戶的交互場景，譬如整合、實現各個中小金融機構各種用戶權益的流轉，譬如實現金融服務和商業服務等其他服務之間的交叉、融合，為金融機構的產品匹配更多應用場景等等，我們和金融機構之間不存在競爭關係，而是完全的協作，是尋求雙贏。」

說到對國內大型互聯網機構或者電商所構建的金融業務的理解，吳江濤認為，金融的本質並未改變。很多大型互聯網企業已經是全牌照的金融集團，但他們擁有傳統金融機構不具備的優勢，豐富的場景、強勁的科技能力以及對用戶需求、體驗的敏感。互聯網企業實現金融服務的方式、與用戶的交互模式，具有很強的科技能力，非常互聯網化，無論效率、體驗遠超原有的眾多金融機構的水平，這些是這些互聯網企業對於金融產業的價值和意義所在，他們的出現，既是新技術引發的變革，如智能手機之於移動支付，同樣，也是金融本身演進的結果，它們的出現不僅帶來全新的金融生產方式、服務模式，也培養了大批接受、習慣以互聯網、以豐富交互場景為特徵的金融服務形態的用戶。

當下，金融和生活、生產實現了前所未有的融合，社會對金融服務的需求、要求在變，從而，整個金融產業，尤其是金融機構也在進行前所未有的自我更新。

內地的金融機構數量龐大，僅銀行就有3800多家，關聯的消費者用戶、企業用戶數以億計，除互聯網電商搶佔的支付等環節外，這些機構仍然是金融服務體系中絕對的主體。但現在，無論金融產業自身的演變，亦或是大型互聯網企業涉足金融帶來的競爭刺激，亦或是用戶需求的轉變，都在推動金融機構轉型，向以互聯網、科技化為特徵的數字金融靠攏。而這，恰恰是民生電商的商業機會所在。可以說，大型互聯網企業在某種程度上啟動、加速了金融產業變革的趨勢，而民生電商則承接第二階段，推動、服務這一趨勢。

第二章：披荊斬棘 創業心態成就豐收

民生電商2013年8月於深圳前海成立，集團股東陣容可謂星光熠熠，由民生加銀資產管理有限公司牽頭、聯合國內知名的民營企業共同發起設立，主要股東包括東方集團、新希望集團、復星集團、巨人集團、船東互保協會、福信集團等知名企業。

成立伊始，民生電商坐擁明星股東，高額註冊資金，先天條件優厚。集團被賦予依託互聯網，實踐實體產業創新發展路徑，服務、推動相關產業轉型升級的使命。不過2013年民生電商成立半年後，就迎來了管理團隊動盪，業務不明確等一系列波動。2013年底，吳江濤被推上了民生電商董事長的位置。

彼時，民生電商股東一致認為，民生電商要探索互聯網和金融、實體產業結合的新模式，需要思路新、束縛少的年輕領導者。而吳江濤是民生銀行當時最年輕的分行行長，先後擔任民生銀行南昌分行、武漢分行行長，為金融學博士，多年來深耕金融行業，是管理團隊中的不二人選。

回顧這段經歷，吳江濤認為，恰恰是這個看似突然的機會，得以讓自己實踐十餘年沉澱下來的構想。做行長的時候，吳江濤就很清楚，互聯網時代，金融在變，也必須變，對此，他有很多思考和摸索。但想全部付諸實踐，他必須走出銀行這樣的體系，而民生電商則為他提供了完美的「跑道」。

2014年中，吳江濤徹底改革了民生電商原有的管理體制，把總部集中管理的事業部制，變成每個業務團隊自負盈虧的獨立法人制。他的理由很簡單，徹底廢棄當時公司內部的「富貴病」：每個團隊都像活在溫室裡，一部分人，包括管理層，都認為自己來到一家大公司，等資源、等指令、等項目，這不是創業。「沒有任何危機感，這樣的心態下討論任何戰略方向，扯什麼互聯網還是金融，都是白搭」。

民生電商當時幾乎沒有成熟的業務，互聯網金融業務剛起步，以B2C為主的電商業務走入虧損的死胡同，物流、人力資源業務則還處於籌備階段，幾乎沒有一個業務能看到短期盈利的可能。很多人都認為，這樣的變革太激進，可能讓民生電商所有業務全部陣亡。

這些聲音沒有干擾到吳江濤，製造危機感的同時，他極力向董事會為每個業務團隊都爭取了獨立的期權獎勵，讓團隊能切實獲得業務成長的利益，並和每個團隊重新梳理戰略、模式。變革的效應很快就顯現出來。一些不適應的員工、甚至管理層核心人員選擇了離職，留下的人感受到強烈的危機感，明晰了公司目前所處的階段：創業。

結果當年被吳江濤「扔」出去的業務，一個也沒有陣亡，不僅開創出獨有的模式，並成為垂直行業的領跑者。

大趨勢中找商機 四個跑道全線領跑

初至民生電商時，吳江濤就確認，這家新生的公司應從時代的大趨勢中尋找商業機會，「來民生電商之前，我在金融行業從業十餘年，團隊中很多人亦如此。了解金融，熟悉金融行業是我和團隊的優勢，但我們不能重複既往經驗、簡單的複製，而是尋求當前金融產業最大的痛點，最迫切的需求入手」。依循這一構思，吳江濤定下了民生電商圍繞當前金融產業變革大趨勢構建業務的戰略。



目前，民生電商擁有四個主要的業務實體：民生易貸、民商智惠、民熙物流及瑞服科技。各業務板塊已經形成既相互支撐、有機融合，同時又獨立發展的良好互動。

目前，民商智惠已經發展成為當前金融機構服務市場中，唯一能提供科技、供應鏈、運營、行銷全方位電商場景的服務商。這得益於民商智惠繼承、消化了原B2C電商業務的供應鏈、運營系統等資源，更通過SaaS等科技手段實現了對金融機構需求的定制化服務。其合作金融機構已超過20家，使用者規模達到3000萬。

以民生易貸為主體的金融業務，以普惠金融為出發點，秉承銀行級的風控體系，是國內互金行業領先平台之一。2017年，民生易貸完成A輪融資4億元，2018年初，領投方再次追投。同時，民生易貸還獲得網絡小額貸款公司、保理、擔保等資質，夯實其持牌合規經營的戰略。

民熙物流是「科技+園區+供應鏈」模式的開創者，通過建設、運營現代金融產業園，服務區域核心的供應鏈產業，搭建科技平台，構建快速、便捷、網絡化的供應鏈金融服務。目前，民熙物流已開發10個現代科技金融產業園，供應鏈科技平台也陸續上線。

此外，定位專業人力資源服務專家的瑞服科技可提供與人力資源相關的全流程業務服務，並擁有自主開發的人力資源管理科技平台。目前業務覆蓋全國48個城市，超過60家機構，以金融機構和區域性產業園區為主。

截至今年9月，民生電商已服務近百家金融機構、數千家中小企業，實現金融交易額超過400億元，服務民眾超過3000萬人。有機構評估，民生電商總體價值已與市場一些「獨角獸」相當。

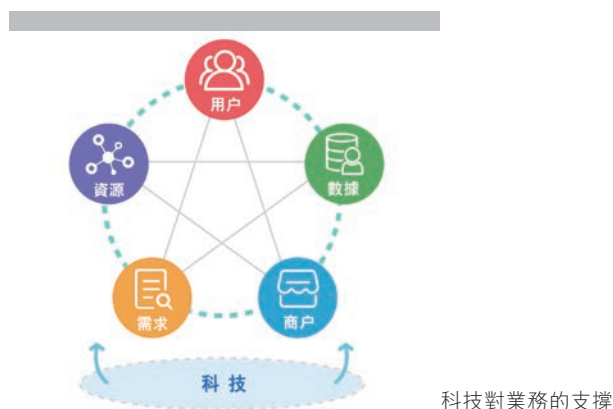
科技為本 加速民生電商新五年

毫無疑問，在吳江濤入主的五年，民生電商取得了巨大的成就，成為國內成長最快的大型綜合互聯網公司之一。但進入2018年，他坦誠自己一度很焦慮：自己的跑道上勢必擠入更多對手，怎麼維持速度、加速？同時，吳江濤還有一個心結，在他看來，民生電商的價值還沒有真正釋放。

「民生電商的價值不應是幾個業務的相加，而是相乘」。吳江濤尋求打通各個業務，讓消費類用戶、數據、商戶客戶、需求、資源等等能夠暢通流轉、交叉，形成全新的服務、產品的融合，構成民生電商自有的生態，「手指握在一起才是拳，才能真正讓民生電商價值爆發」。

今年7月，吳江濤給出了民生電商未來五年的發展路線：夯實目前的業務線條，深耕科技，將公司由業務驅動，逐漸轉化成科技驅動。7月底，民生電商設立集團層面的科技委員會，吳江濤親自帶隊，並下達明確的科技投入要求：未來所有子公司的成本，必須確保至少一半投入到科技研發、團隊建設等。

將科技作為未來成長的核心動力，在吳江濤看來，既是順勢而為，也是追尋機會。「互聯網時代，任何模式、產品的競爭，最終都歸結於科技能力，尤其是民生電商關聯密切的金融產業，正在進入數字金融時代」。



此前，民生電商已經有了堅實的科技基礎，譬如，民商智惠基於SaaS系統開發的生活圈等產品，是國內首個可以滿足金融機構定制化電商、生活服務場景需求的系統，可以適配金融機構對於類目、運營乃至行銷等環節個性或者地域化的需求；民生易貸基於大數據構建其風控模型、生產環境安全體系，業內首批上線人臉識別系統……

「以往科技是滿足業務的需求，未來，則需要牽引業務發展」。一些新技術的崛起，不僅強化了吳江濤的判斷，更讓他看到新的機會。其中，區塊鏈、大數據等技術最為吳江濤看重。

「大數據無需多言，本身已經在金融和很多產業中顯現出巨大的價值，民生電商也已經涉足並把成果應用在風控等環節，而近些年新興區塊鏈作為底層技術，在構建信任、安全性等環節的價值，已經無可置疑，基於互聯網的很多產業、模式存在的基礎就在於信任，尤其是金融」，在吳江濤看來，數字金融時代，區塊鏈技術有著極為獨特的意義，而民生電商的業務，本身就圍繞著金融的轉型升級而鋪設，因此，必須抓住區塊鏈這類新技術所帶的機遇。

吳江濤展望集團未來，指出民生電商所思考的重點是，引入更豐厚的資源來維繫加速成長，尤其是在科技等領域，必須抓住新興科技湧現的機遇，譬如區塊鏈，以新科技完成民生電商業務的重構，孵化新的業務形態，同時，以科技來實現每個業務的聯動，強化民生電商業務生態的整合價值。

「通過科技的提升，新興科技的引入，圍繞金融產業的革新，民生電商自身將構建一個服務於數字金融的新生態」。

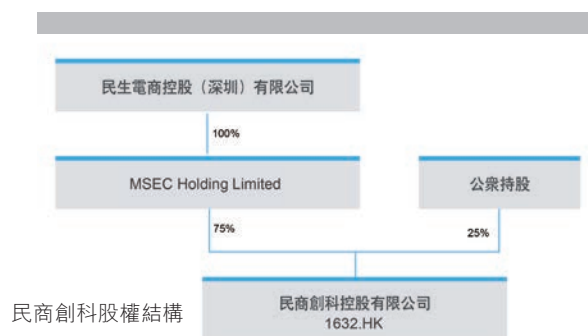
第三章：邁入港股 寄望香港金融產業革新

今年5月初，香港上市的餐飲企業膳源公佈，集團大股東黃志堅夫婦已以6.2億元港幣，將公司控股權出售予民生銀行(1988.HK)旗下民生電商控股(深圳)有限公司全資控股公司MSEC Holdings Limited。MSEC Holdings Limited向餘下小股東提出全購，相當於全部股份總收購作價最多逾8億元港幣。

根據公告，民生電商通過全資控股公司，已取得集團約75%股權，並擬向餘下持有25%股份的股東提出全購，同時，有意維持公司上市地位。民生電商入主消息被市場視為重大利好，一方面民生電商股東背景雄厚，另一方面作為民生電商唯一上市平台，有很大注資憧憬，對母公司未來業務整合有深遠意義，業務發展前景也大為改善。公佈消息後，膳源股份復牌，當日股價大升。

對於為何將港股上市公司命名為民商創科，吳江濤解釋，民生電商一直以來，都是依賴創新立足的一家公司，沒有既有的商業形態可供模仿。唯有創新，才能推動民生電商的成長。也正是在創新心態的驅使下，民生電商才構建起當前的業務生態。而科技，則是未來民生電商的基石，是集團業務成長的動力。民商創科作為民生電商的一部分，未來也會依循這一定位，服務這一目標。

分析認為，民商創科現為民生電商集團體系中境內外唯一上市平台，勢必成為集團實現總體戰略的重要支撐。依託強大的資源，以及自身清晰的戰略定位，民生電商已經快速成長為一家綜合型互聯網公司，產品類型多樣，覆蓋金融、科技、電商多個線條；業務佈局融合線上線下，擁有實體園區、產業的支撐；業務風險防備能力強，具備銀行風控水平；擁有極強的科技實力，尤其是新興科技在具體領域的應用；股東背景強勁，並具備廣泛的業務互補性；團隊經驗豐富。這些特徵讓其擁有獨特且融合的投資價值，在港股絕無僅有。



五年的成長，民生電商需要更多的資源注入加速業務的成長以及夯實新的戰略，尋求資本市場的注入是必然，而奔赴香港資本市場，一方面有公司對於時效、執行等角度的考量，更為重要的是，集團認為，香港資本市場不僅能更好理解民生電商的商業形態，還將成為民生電商未來業務拓展的重要空間。

吳江濤表示，一方面，香港資本市場了解內地近些年所發生的變革，尤其是在互聯網、金融領域的巨大變化，譬如移動支付、互聯網金融、區塊鏈等，這些本身也已經在香港實實在在的發生影響；另一方面，香港本身，尤其是香港的金融產業，也在發生巨大的變化，譬如，虛擬銀行的設立，表明香港的金融產業，也正在進行數字金融的演變，這對於民生電商而言，也是巨大的業務機遇。集團期待以獨有的商業形態，能夠參與，甚至推動香港的金融產業變革。

今年8月，民生電商設立香港辦公室，以探索各個業務在港落地的可行性，並跟進香港金融改革的動態。

股東為盾 良性互動攜手創新

民生電商在港股初次亮相，市場就非常關注公司雄厚的股東背景，收購膳源時，民生電商有13名股東，其中單一大股東民生加銀持有約21.69%，第二大股東南方希望及東方商業，各分別持有約18.94%。民生加銀是民生銀行附屬公司及旗艦基金資產管理平台；南方希望為新希望集團附屬公司；東方商業由東方集團擁有100%權益；新希望集團及東方集團均是內地大型綜合企業，此外，巨人投資有限公司、上海復星工業技術發展有限公司亦在民生電商股東陣列。



民生電商具有強勁的股東資源，很多都是公眾非常熟悉的企業集團。吳江濤認為，股東資源是集團過往快速成長的有力後盾。民生電商的管理團隊與股東們形成了非常良性的互動方式，管理團隊具有充分的自主權，同時，也接受股東們合理的建議和監督。正是在這種互信和有序的合作方式下，民生電商獲得股東充分的認可，發展過程中也獲得股東多次增資。

在業務發展方面，股東的資源，是民生電商可以充分利用的一個巨大資源庫。吳江濤指出，尤其是民生電商的業務生態，與股東所擁有的資源更具有廣泛的合作空間。本身民生電商的誕生，就源於集團的股東群體，他們認為，未來金融的變革，對於互聯網下產業的轉型，會產生巨大的商業機遇，同時，股東群體的企業和機構，也擁有類似的服務需求。

如何契合、服務股東群體的機構的相關需求，也是民生電商的一個使命。譬如，民生電商的股東很多都具有豐富的金融資源，他們也處於數字金融升級的趨勢中，和股東相關聯的金融機構是民生電商的服務對象，同時，也需要類似民生電商這樣的服務。他們則成為民生電商許多業務、產品天然的「試用者」，並給予相應的改進方案。

「民生電商很多產品，都是和股東相關的對應機構碰撞後產生或完善的，譬如民商智惠基於SaaS系統的生活圈產品，民生銀行就是首個採用者，民生易貸、瑞服科技的很多產品，也都以股東或者其機構為首推的對象，並從他們那獲取優化回饋，再推向市場」。

民生電商的發展過程中，也曾有多次通過外部收購、入股等方式，來快速實現業務場景的擴容、科技能力的強化等。如民商智惠此前通過對上海民映居科技的收購，一舉強化了自身在SaaS等領域的開發能力，並納入多個重要的供應鏈體系；民生易貸也曾通過對外部機構的入股，快速擴充自身在金融零售的場景和容量。對於未來的外部收購的考量，吳江濤透露，科技和場景仍將會是民生電商主要方向。

第四章：保持創業 民生電商開啟新衝刺

五年時間，吳江濤帶領民生電商從零起步，走進香港資本市場，迎來了公司發展歷程中一個重要的節點。在民生電商，吳江濤個人也經歷過很多值得一生回味的時刻，他表示，「每一個節點都是一次面向階段性目標的衝刺，而每一次衝刺，都讓我們距離夢想更近一些」。

民生電商集團整體而言，五年來業務發展也有一些值得紀念的里程碑事件(見附表)，

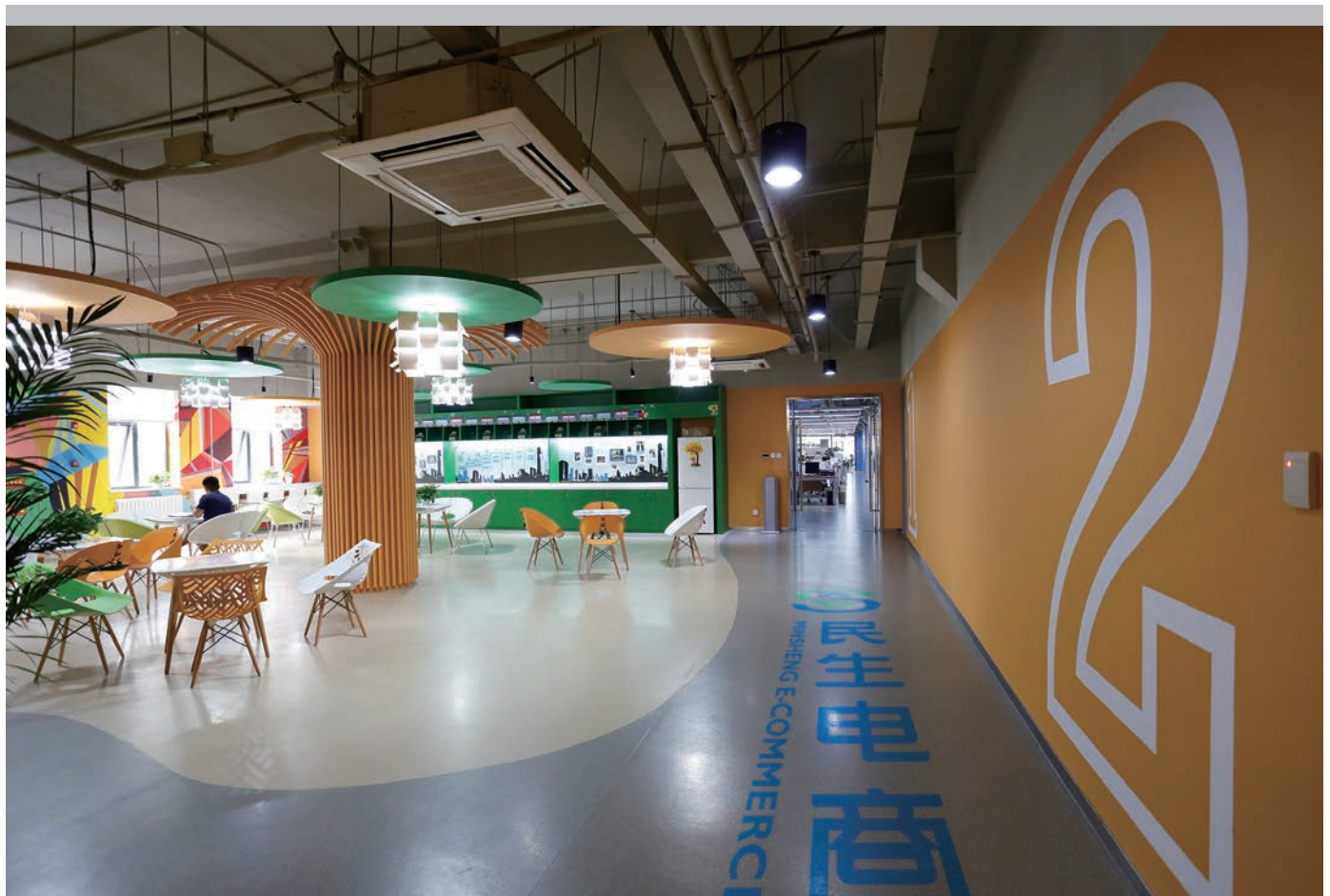
民生電商重大業務里程碑

時間	事件
2014年4月	民生電商電子商務業務正式上線
2014年7月	互聯網金融平台民生易貸上線運營
2017年3月	民商智惠與南京銀行簽訂合作協議，加速推進「金融+電商」生態建設
2017年4月	民熙物流首個金融產業園在常熟建成，一期投入運營
2017年9月	民商智惠SAAS平台上線實現電商業務一站式輸出
2018年5月	民生電商獲聘中國互聯網金融協會常務理事

資料來源：民生電商

來到民生電商以後，吳江濤自認是徹徹底底的創業者，也是一名創新者。他認定，當創業者的想法、創新，符合社會的需求，並能在社會中產生價值，這對他自已，對團隊中的每個人，都極具意義。

而對於未來，吳江濤表示，「我仍然是一名創業者、創新者。我也希望所有民生電商人都能秉承創業的心態，持續創新。創業和創新，將始終是民生電商企業文化中最核心的部分。」



民生電商發佈「社會責任規劃」 致力促進消費 參與扶貧



民生電商企業集體照

Recently, Minsheng E-commerce officially published the “Social Responsibility Plan” for the first time. As stated in the Plan, by focusing on four cores, namely “Compliance Innovation, Promote Consumption, Improve Financing, and Directional Poverty-Alleviation”, Minsheng E-commerce proposes to, within the next three years, drive consumption transaction of RMB10 billion through financial innovation, effectively satisfying the financing demands of 10,000 micro, small and medium enterprises while assisting no less than 10,000 impoverished persons by means of e-commerce retails, employment training, etc.

近日，民生電商正式對外發佈首份「社會責任規劃」。規劃提出，圍繞「合規創新、促進消費、完善融資、定向扶貧」四個重心，民生電商擬在三年內以金融創新促成消費交易100億元人民幣，有效滿足10000家中小微企業融資需求，同時，以電商零售、就業培訓等手段幫扶貧困人口不少於10000人。

民生電商董事長吳江濤表示，「作為以推動金融轉型升級為核心的企業，民生電商更需要明確自身的社會責任，明確企業成長與回饋社會之間的關係。發佈社會責任規劃，是對公司自身業務方向的指導，更是民生電商向社會的公開承諾」。

「自身業務的成長，是民生電商履行社會責任的堅實基礎」，在吳江濤看來，社會責任不僅是一種態度，更是企業能力的表現。



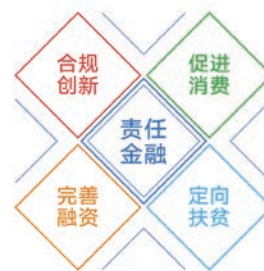
民生電商的社會責任規劃主要包含合規創新、促進消費、完善融資、定向扶貧四個重心。

合規創新，是民生電商所有業務運作、責任的起點，永不變更。這也是民生電商社會責任規劃中唯一不以三年為週期設定的目標。吳江濤認為，「作為包含金融核心業務的企業，永遠保持對風險的敬畏，嚴格依循在合規框架下利用新技術，避免盲目追求利益，防範新技術、產品等可能帶來的負面作用，是企業所應承擔最基礎的社會責任」。

促進消費，以民生易貸的「消費助推器」為核心，賦能中小企業，促成消費達成，輔以民商智惠推動金融機構轉型，為消費者帶來更多依託金融服務、場景的消費服務。早在2017年，民生易貸發佈「消費助推器」計劃，協助具有消費場景的中小企業為自身使用者定向開發金融服務，並對接民生易貸平台實現資金供給，從而促進企業和消費者之間交易的達成。據悉，通過融入細分消費場景及與相關機構合作，「消費助推器」陸續推出教育金融產品學易貸、菁英貸、出國金融，車險分期，物業寶、暢吸貸等服務，累計促成消費達30億元人民幣。而在未來3年，民生電商計劃再促成消費100億元人民幣。

完善融資，主要解決部分區域中小微企業融資難，以金融創新回饋實體經濟。民生電商在其社會責任規劃中構建了兩條主要解決路徑：一是以民生電商金融板塊包括民生易貸為牽引，在嚴守金融監管小額分散融資的指導下，協助中小微企業以互聯網手段，以中小微企業可承受的成本解決其融資需求；同時，聯動民熙物流供應鏈金融服務，以金融物流園區為依託，針對性解決部分區域供應鏈鏈條內中小微企業融資需求。民生電商擬在未來三年內，完成超過10000家中小微企業的融資服務。

定向扶貧，主要包含協助貧困群體增收以及增強其就業、職業能力等方面。依據規劃，利用民商智惠攜手區域金融機構為區域內特定貧困群體定制電商解決方案，包括域內特色產品的電商零售等，為貧困群體增收，並引入金融支持方案，解決貧困群體如啟動資金難等問題，以促進區域內經濟發展；同時，以瑞服科技為載體，為特定區域的就業群體提供針對性就業指導和保障服務，引導貧困群體通過自身就業、職業能力提升等擺脫貧困。未來三年，民生電商將致力幫助不少於10000人擺脫貧困。



民生電商社會責任規劃

吳江濤表示，「民生電商誕生於一個偉大的時代，參與其中，承擔責任，讓企業的成長，員工的努力，擁有更多價值和意義」。

EnvAI

專業的ESG數據分析和管理平台

The professional data analysis and management platform

Better solutions
require a better approach

EnvAI是行業內首個同時針對中國、香港等地上市企業設計的ESG軟件，是有效的企業ESG管理工具和定制化及一體化的工作平台。

EnvAI is the first ESG software in the sector that is designed for listed companies in China, Hong Kong and other locations. It is an effective corporate ESG management tool, and a customized and integrated working platform.



軟件特色

KEY FEATURES

全面的排放因子資料庫

Comprehensive Emission Factor Database

準確的KPIs計算

Accurate Measurement of KPIs

多樣化的數據分析方法

Diversified Data Analysis

定制化控制面板

Customized Dashboard

定制化數據配置

Customized KPI Configuration

簡便的大量數據錄入功能

Easy-to-use Mass Data Entry

定制化報告模板

Customized Report Template

ESG重要性議題分析

ESG Materiality Assessments

主要功能

MAIN FUNCTIONS

01 可持續發展報告撰寫
Sustainability Reporting

02 碳管理
Carbon Management

03 合規
Compliance

04 ESG 風險管理
ESG Risk Management

05 行業對標
Industry Benchmarking

06 分公司及供應鏈ESG數據管理
Subsidiary & Supply Chain ESG Data Management

為什麼要選擇 EnvAI ?

WHY CHOOSE



經驗豐富的專家顧問團隊
Experienced Professionals



增加ESG管理自主性
Improved Confidence in ESG Management



支持中英雙語
Chinese & English Support



節省時間及人力成本
Reduced Costs in Time & Manpower



CECEP ENVIRONMENTAL
CONSULTING GROUP
中國節能信環境顧問集團



EnvAI

聯繫我們
CONTACT US

(852)3107 3792 inquiry@cecepec.com.hk



銀行業打響風險防控戰 中原銀行穩步發展



中原銀行

Despite the instability of global economic situation, the overall performance from the Chinese Economy remains unaffected. As the only provincial commercial bank in Henan Province, since the listing in HKEX in July 2017, Zhongyuan Bank has successfully achieved superior enhancement in terms of business performance such as profitability and brand influence with the assistance of the Hong Kong capital market. For the six months ended in 30 June 2018, the revenue was amounted to RMB75.82 billion, representing an increase of 29% as compared with the Corresponding Period. Apart from continuously focusing on the existing business, Zhongyuan Bank also exploited the internet innovation service sector based on their traditional financial advantages.

雖然上半年全球經濟動盪加劇，但中國經濟整體表現似乎並沒有受太大影響，在日前國家統計局發佈2018年上半年經濟數據，有穩中向好的發展趨勢。然而對於中美貿易等不明朗因素所影響，中國於上半度更進一步加強銀行業風險防控工作。中原銀行作為河南省唯一一家省級城商行，自去年7月正式在港交所掛牌後，在香港資本市場加持下，中原銀行加速前行，業績指標、品牌影響力大幅提升。

中原銀行秉承傳統再創新猷

中原銀行成立於2014年12月，由河南省內13家城商行以新設合併方式設立而成的商業銀行。過去三年中原銀行取得了重組改制、增資擴股、佈局全省、香港上市等一系列改革成果，資產規模已從2014年年底成立時的2,120億元發展至2017年年底的5,125億元，成功邁進中型銀行之列。中原銀行於上月發佈2018年上半年的中期業績報告，

中原銀行以「合規經營、提質增效、創新引領、持續發展」為核心價值加強及優化了盈利能力和業務結構，截至2018年6月30日止，營業淨收入為人民幣75.82億元，較同期增幅29%，同時高成本的同業負債佔總負債比重為27.7%，較去年同期降低6%，可見整體的發展質量都有所提升。中原銀行除了專注做好已有的業務外，還積極擁抱數字化浪潮，以傳統金融優勢融入互聯網的創新服務，全力追求提升數字化和科技化的競爭優勢。為此，中原銀行特設轉型辦專機構，制定了三年三步走的轉型路線，並有計劃地推動產品在線、客戶在線、員工在線、管理在線，實現發展動能轉換。

21世紀教育 同中國科學院心理研究所合作

China 21st Century Education Group Limited (“21st Century Education” or “the Company”; Stock Code: 1598.HK) announce that on July 23, 2018, Hebei Saintach Education and Technology Co., Ltd. (“Hebei Saintach”), a subsidiary of the Company, entered into a project collaboration agreement of “Development of an Assessment Tool for Risk Screening and Competency of Child Education Practitioners” with the Institute of Psychology, CAS. Such project is expected to be completed within 2018.

中國21世紀教育集團有限公司(「21世紀教育」或「公司」；股份代號：1598.HK)宣佈，公司之附屬公司河北新天際教育科技有限公司(「河北新天際」)同中國科學院心理研究所簽訂《幼師從業人員風險篩查及勝任能力評估工具開發》項目合作協議，該項目預計於2018年內完成。

公司表示，該次項目合作符合公司於幼兒教育領域的發展戰略，根據該合作協議，河北新天際委託中國科

學院心理研究所就幼師從業人員風險篩查及勝任能力評估工具開發項目提供專項技術服務。

21世紀教育是河北省一家大型的提供各類民辦教育服務的供應商，各個學校及輔導中心的教育課程及服務組合為公司提供了多種可靠、多元及穩定的收入流。在學校運營管理方面，公司採用一套標準化及集中化管理方法，公司亦配備具有豐富的教育行業專業管理團隊，以及優秀的教學團隊，為公司未來的業務拓展提供有利的支援。

21世紀教育作為幼兒教育領域的重要參與者，計劃開發幼師從業人員風險篩查及勝任能力評估工具，系統監督並預警幼兒教育中可能存在的教師風險，同時引導集團幼兒教師個人成長，此項目能系統監督並預警幼稚園虐童風險，並系統引導幼師個人成長推動師資整體發展，從而為公司重點拓展的幼兒教育板塊加強師資保障。幼師勝任力測評系統旨在從幼師的勝任力測評入手，以指導幼師的招聘、培訓和晉升等，提升幼師隊伍的待遇水準和整體素質，推動行業整體向好發展。



迎中國建築業機遇 賽特乘勝追擊



中國賽特上市四週年慶典

Since 2015, policies have been launched to promote and deepen the reformation of Chinese Construction Industry. Along with the sharp consciousness of making good collaboration of new modes such as “PPP” and “Internet+”, Chinese Construction Industry is facing new opportunities to achieve new growth, which is corresponding to the prediction of Chinese CIC Consulting Industry Research that the Construction Industry will witness a large growth in the next five year.

2015年起至今，中國政府出台大量政策以推動和深化建築業的改革：2015年《關於推動建築市場統一開放的若干規定》等政策明確了維護公平競爭、清除各地市場壁壘的要求，保證優秀企業自由流動；2017年國務院辦公廳印發《關於促進建築業持續健康發展的意見》提出打造「中國建造」品牌。伴隨改革機遇，業內企業放眼PPP、「互聯網+」等創新模式以推進產業內資源整合，實現跨界共贏和共用發展。中國建築業迎來新一輪的增長潛力。

根據中投顧問產業研究《2018-2022年中國建築業

發展的預測分析》報告預測：2018年中國建築業增加值將達到5.6萬億元，未來五年（2018-2022）年均複合增長率約為6.26%；總產值將達到21.72萬億元，2018年，未來五年（2018-2022）年均複合增長率約為6.13%。

面對新機遇，中國賽特乘勝追擊，2018年中期實現人民幣收益6.75億元，同比增長26.95%。這與其在近一年裡積極謀求合作和大膽創新是分不開的。2017年，賽特與中鐵上海工程局集團有限公司簽訂戰略合作框架協議，希望通過戰略合作實現互惠互利。今年，賽特高層親臨融輝控股集團，對其展開調研並探討未來合作機會。積極展開合作的同時，賽特能敏銳捕捉社會新需求，並主動結合互聯網發展做出創新。2017年底賽特全面推進智慧車庫項目。通過分析挖掘停車資訊大數據，賽特不僅提升了城市出行效率，同時也向客戶提供了多方面的增值服務。

市場普遍認為，面對多重機遇，2018年中國建築業發展潛力無限。作為一家有合作和創新意識的公司，可以預見，中國賽特在2018年定能有更耀眼的成績。

遊戲產業增長近九成來自手遊

中手游立足IP搶佔市場



神話永恒

China's game industry maintained stable growth in 2017, among which nearly 90% of the growth of the game industry comes from mobile games, and the market size of the game industry will continue to expand. As a leading IP-oriented game operator, CMGE has a commercially successful and extensive mobile game portfolio. It is foreseeable that in the second half of 2018, CMGE will deliver better results.

國內電子遊戲盛行，為遊戲產業帶來龐大收益。中國文化娛樂行業協會信息中心與中娛智庫，於去年底聯合發佈了《2017年中國遊戲行業發展報告》。報告指，中國遊戲行業在2017年整體保持穩定增長，其中遊戲產業的增長有近90%來自移動遊戲，並遊戲行業市場規模還將繼續擴張。

手機遊戲目前是遊戲行業發展大趨勢，而移動應用數據分析機構Sensor Tower日前發佈了中國區App Store的應用推薦報告。報告對中國區App Store獲得推薦最頻繁的前十五名發行商進行了盤點，包括網易、騰訊、中手游等。報告顯示，免安裝費的內付型遊戲，較需付費購買下載的更容易獲得推薦。從中手游所有被推薦的遊戲作品來看，內付費遊戲同樣具有壓倒性優勢，所佔比例超過80%。報告反映目前中國市場本土發行商仍然有一定提升潛力，但產品策略方向要更多元化。

中手游是以發行為核心業務的遊戲企業，通過深耕

這一領域多年積累了大量用戶，目前立足於IP戰略與全球化發行業務，將業務拓展至研發、獨立遊戲、H5等多個領域。目前，中手游已經推出超過60款手遊，其包括《神話永恒》、《航海王強者之路》、《倚天屠龍記》、《擇天記》等倍受歡迎的IP遊戲佳作。

近年來中手游營收持續增加，根據易觀智庫報告，中手游在所有中國獨立手機遊戲發行商中，通過發行IP遊戲產生的累計收益排名第一，發行IP遊戲的總數排名第一，以及擁有最大的IP儲備。其財務表現也很是亮眼，於截至2016年及2017年12月31日止年度，及截至2017年及2018年6月30日止六個月，中手游持續經營業務的收益分別為、10.012億元(人民幣，下同)、10.128億元、5.8億元及6.725億元。

市場普遍認為，在2018年，移動遊戲市場整體收入規模仍會繼續快速增長，且與動漫、影視、小說等IP產品的聯繫會更加緊密。中手游日前已向香港聯交所遞交上市申請，可以預見該公司在2018年下半年或會有更亮眼的成績。



北京汽車發佈2018中期業績預告 淨利潤同比增超180%

BAIC Motor Corporation., Ltd (1958.HK) announced the earnings announcement that despite the recent changes in China's auto industry regulation and competition pattern, due to the continued growth of Beijing Benz in the first half of 2018 and the recovery of Beijing Hyundai and independent product performance, etc., BAIC Motor sales still grows against the trend. It is expected that the company's net profit in the first half of 2018 will increase by more than 180% compared with the same period of last year. In terms of joint ventures and cooperation, BAIC Motor also further deepened its strategic partnership with Daimler in the first half of the year. Entering a new era, BAIC Motor has comprehensively strengthened its core competitiveness around "high", "new" and "special". In 2018, the company will continue to adhere to the road of sustainable development. Under the guidance of the five development concepts of "innovation, coordination, green, openness and sharing", the company will continue to strive to return society and company shareholders with better performance.

北京汽車(1958.HK)發佈盈喜公告稱：由於2018年上半年北京賓士業績持續增長、北京現代以及自主產品業績復蘇等原因，預期2018年上半年公司淨利潤較去年同期上漲超過180%。

儘管近期中國汽車行業監管以及競爭格局均有較大的變化，國內車企經營壓力加大，但北京汽車仍實現銷售業績的逆勢增長：2018年上半年，北京汽車合計實現整車銷售同比增長13.7%，而北京現代與自主品牌也出現明顯的業績回暖。



北京汽車

另外，北京汽車正在探索基於數位時代消費升級與年輕化趨勢的自主品牌發展之道，並發佈了「駕享新生態」的新品牌IP。

在合資合作方面，上半年北京汽車也進一步加深與戴姆勒的戰略合作關係，雙方計劃投資超過119億元人民幣對北京分公司工廠進行升級。北京賓士動力電池工廠，是戴姆勒全球第一個海外，也是全球新能源產業最前沿的動力電池工廠也在有序進行。

進入新時代，北汽圍繞「高」、「新」、「特」全面強化核心競爭力。「高」，體現在品質為上，北汽將圍繞高效，強化高端製造、高端產品，築牢高品質發展的根基；「新」，體現在創新驅動，北汽將加快全面的新能源化步伐，推進新技術落地，啟動高品質發展動力；「特」，體現在比較優勢，北汽將強化以越野車為代表的特色產品和服務，打造高品質發展差異化優勢。

2018年，公司將繼續堅持可持續發展道路，在「創新、協調、綠色、開放、共用」五大發展理念的引領下，繼續努力以更好的業績回報社會與公司股東。

協鑫新能源中期業績出爐 光伏行業趨向穩健發展

GCL New Energy has released its 2018 interim results last month, the company has achieved \$HK27.04 in total revenue, increased by 49.23%. During the period, the sales volume of photovoltaic has significantly rises to 59%. New photovoltaic policies proposed by the mainland government is expected to benefit the photovoltaic electricity market.

協鑫新能源(0451.HK)公佈2018年上半年業績，公司實現總收益27.04億元(人民幣，下同)，同比增長49.23%；毛利26.53億元，同比增加68.94%；淨利潤5.58億元。在業績期內，總裝機容量較去年同期上升約41%，光伏電力的銷售量較去年同期大幅攀至59%。回顧上半年，協鑫新能源即使面對充斥著挑戰的經營環境，在眾多企業股價下跌的情況下，協鑫新能源仍能反其道而行，維持收入增長，總融資成本亦有所增加。

自5月內地政府推出光伏新政以來，由於光伏發電補貼強度下調，市場因此一度陷入恐慌。被視為「急剎」的光伏新政當中，明確表示各地方不能安排需要國家補貼的普通電站、有規模地管理分佈式光伏以及降低全額上網分佈式光伏上網的電價等政策。可是，新政策重塑了現行光伏價格政策體系和行業慣例，協鑫新能源表示新政策將有效促進行業競爭、激勵技術進步、改善營商環境，令光伏行業更為市場化、更有序地發展。

總觀而言，新政策能夠為光伏行業未來發展打造更穩健基礎，有利於光伏行業的健康發展。在下半年，光伏發電成本將會隨著光伏技術和轉換效率提升而持續壓縮，協鑫新能源將加快推進平價上網，開拓更廣闊的光伏發電市場。與此同時，光伏市場預期將加大市場化配置，期望未來以大型項目提升收益率。在目前的政策下，光伏企業應該進一步加強自身的實力，為降低光伏發電成本而努力。



協鑫新能源中期業績出爐，光伏行業趨向穩健發展

安東石油與中鐵建金融租賃有限公司簽署業務合作協議

Anton Oilfield Services Group announce that the Group has entered into a business cooperation agreement with CRCC Financial Leasing Co., Ltd. on 24 August, pursuant to the agreement, both parties will jointly consolidate the advantages in their respective industries in compliance with national laws and regulations and the relevant industrial development policies to actively implement the “One Belt, One Road” national strategy through mutual cooperation in various areas. The agreement has a valid term of five years, subject to renewal by both parties with unanimous agreement six months prior to expiry of the cooperation period.

安東油田服務集團(「安東石油」或「集團」；股份代號：3337.HK)宣佈集團於與中鐵建金融租賃有限公司(「中鐵建金租」)簽署業務合作協議，根據此協議，雙方將在符合國家法律法規和相關行業發展政策的前提下，共同整合各自產業優勢，積極踐行「一帶一路」國家戰略，在多個領域開展合作。

雙方的主要合作範圍包括：

一、中鐵建金融租賃有限公司根據集團需求，在法律法規允許的條件下，以融資租賃模式，包括直租、經營租賃及售後回租等多種形式向集團提供融資。集團已於2018年7月完成了與中鐵建金租公司的第一筆售後回租業務，涉及資金2.7億元人

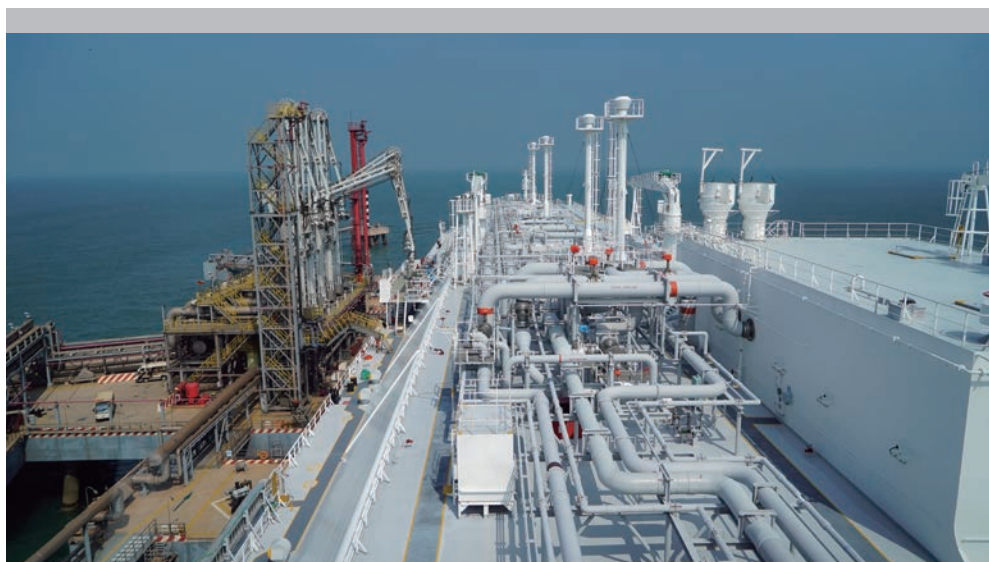
民幣，目前正就經營租賃及海外融資租賃開展合作。

二、中鐵建金融租賃有限公司牽頭組織、協調引進中國鐵建所屬企業與集團挖掘深度合作空間，包括在國際工程建設、跨境金融服務等多方面開展業務合作。

三、集團發揮行業優勢，向中鐵建金融租賃有限公司推薦符合其業務准入標準的優質企業，協助其將業務逐步拓展至油服行業上下游全產業鏈。

合作意義：

隨著集團海外業務的快速拓展，集團積極推進與相關金融機構的合作，拓展多樣化合作模式及擴大合作規模。集團相信，與中鐵建金融租賃有限公司的深入合作將對集團構建輕資產的服務能力，盤活存量固定資產，增加運營資本產生積極影響，並為集團拓展了穩定的中長期融資支持，為集團業務的高速發展提供強大助力。而合作亦會推進中鐵建金融租賃有限公司業務向油氣田服務產業鏈及在「一帶一路」市場的發展。



成實外教育公佈2018年中期業績

Virscend Education Company Limited pleased to announce the unaudited consolidated results of the Company for the six months ended 30 June 2018 (the "Reporting Period"). The Group is a leading provider of pre-school to grade 12 ("K-12") and higher education services and currently operates fifteen schools in four cities in Sichuan Province, namely Chengdu, Panzhihua, Zigong and Dazhou. The Group is one of the few private education companies in Sichuan, Guizhou and Yunnan Provinces and Chongqing Municipality ("Southwest China") that offer complete K-12 and university education. This allows the Group to attract students at an early age and create a stable student pipeline for schools at each grade within the K-12 system.

8月24日，成實外教育欣然宣佈集團截至2018年6月30日止6個月(「回顧期內」)之未經審核合併業績。

回顧期內，集團錄得收益為人民幣5.90億元，較2017年同期上漲23.1%；毛利為人民幣2.86億元，較2017年同期上漲13.6%；期內溢利為人民幣2.19億元，較2017年同期上漲24.5%；母公司權益持有人應佔溢利為人民幣2.13億元，較2017年同期上漲20.5%；每股盈利約人民幣0.07元，較2017年同期上漲16.7%；董事會決議建議派發截至二零一八年六月三十日止六個月中期股息每股0.04港元。



成實外教育為領先的學前教育至十二年級(「學前教育至十二年級」)及高等教育服務供應商，目前在四川省內的四個城市(即成都、攀枝花、自貢及達州)經營十五所學校。成實外教育是四川省、貴州省及雲南省及重慶市(「中國西南地區」)少數提供全面的學前教育至十二年級及大學教育的民辦教育公司之一，成實外教育可吸引幼年學生，為學前教育至十二年級體系內各級別學校提供穩定的學生來源。集團致力開闢有志學生升讀國內頂級大學和國外知名院校的康莊大道。於二零一六年、二零一七年及二零一八年舉辦的普通高等學校招生全國統一考試(「高考」)中，集團分別約87.0%、94.6%及95.3%參加考試的高中畢業生考取可申請並升讀中國本科第一批大學的分數。於二零一八年舉辦的高考中，集團約95.3%參加考試的高中畢業生考取可申請並升讀中國頂級大學的分數。37名高中畢業生獲北京大學及清華大學錄取，而有80名高中畢業生毋須參加高考而獲推薦入讀頂級大學。



成實外教育

陽光100全力推動喜馬拉雅產品升級 開創共享平台新模式



陽光100 董事長易小迪、TCL電子董事兼首席執行官王成代表雙方簽訂合作框架協議



重慶陽光100喜馬拉雅運營揭幕儀式

The successful opening of the Chongqing Himalaya Hotel means the perfect ending of the Sunshine 100 Himalaya project. In August, Sunshine 100 and TCL joined forces to create a new Himalaya smart apartment to help upgrade the Himalaya project.

2018年上半年，陽光100中國控股有限公司(以下簡稱「陽光100」)(02608.HK)業績穩步增長，在合約銷售穩定增長的同時持續升級三大主力產品線，即街區綜合體創新商業模式、喜馬拉雅產品線以及阿爾勒特色小鎮產品線，兼顧三大產品線各自特色，推進其業務升級、文化升級，強化各自產品特色，助力成為陽光100標桿項目，成為陽光100最具核心競爭力的品牌項目。

今年7月，重慶陽光100喜馬拉雅酒店正式開業，標誌著陽光100首個喜馬拉雅產品線華麗完結。喜馬拉雅產品線為陽光100三大特色產品線之一，以共享理念

貫穿整個產品線體系，將空間共享與時間共享相結合，實現消費投資價值最大化。根據不同客群定位，喜馬拉雅產品線為頂級豪宅長租公寓，主要面對中高端企業及商務出行人士，分佈在重慶、無錫、溫州和天津；鳳凰社產品為共享型長租公寓，定位都市白領及年輕創業人士，現分佈在清遠、武漢、濰坊、長沙、沈陽和無錫。根據陽光100中期業績報告，重慶喜馬拉雅於6月底首批交付，總交房率達到95%。喜馬拉雅產品線與互聯網用戶思維深度結合，顛覆傳統房地產思維，營造獨具文化特色的新體驗，受到市場及廣大消費者的熱烈追捧。

8月，陽光100聯手TCL正式簽訂合作框架協議，整合各自優勢和資源打造喜馬拉雅高端共享智能公寓，通過發揮TCL在智能化產品上的優勢，結合陽光100在公寓運營方面的經驗，合力打造智能家居的系統集成服務，共創服務平台新模式，共同助力喜馬拉雅智能公寓的落地。

生物科技現正全面發展

Both domestic and international biotechnology industries developed well during the past year. GenScript Biotech Corp. seized the industry opportunity, achieved significant progress in life science research, and delivered good results in the first half of 2018.

2017年生物科技行業收穫頗豐。國際上，美國曾一度放緩的醫藥行業並購趨勢重新活躍。亞洲市場正在崛起，亞洲地區因其勞動力成本優勢、固有成本優勢、以及藥品專利制度逐步完善，使得全球醫藥CMO市場將持續從西方成熟市場轉移至亞洲新興市場。為了與高速增長的經濟相匹配，亞洲對與西方國家水準相近的醫藥與醫療器械的需求也與日俱增。在國內，政府提出的「健康中國2030」計劃，作為衛生系統貫徹落實全面建設小康社會新要求的重要舉措之一，在努力促進公共服務均等化，實現人人享有基本醫療衛生服務上有巨大的促進作用。目前中國已經佔據世界醫療市場四分之一的份額，預計這個數字將會繼續增高。不管是面向國際市場還是國內市場，對於生物科技行業都是一個發展的好時機。

金斯瑞生物科技股份有限公司(以下簡稱：「金斯瑞」；股份代號：1548.HK)在研製針對BCMA靶點的用於治療多發性骨髓瘤的LCAR-B38M項目中取得重大突破。CAR-T技術得到進一步發展，治療DLBCL(彌漫性大B細胞淋巴瘤)的新產品已通過倫理委員會批准，進入臨床階段，加上去年國內發佈了《細胞治療產品研究與評價技術指導原則(試行)》，使得CAR-T技術進入新紀元。此外，金斯瑞也於今年上半年宣佈與美國強生集團合作，致力於開展中美兩地的臨床試驗，發展CAR-T新藥等業務。

金斯瑞今年上半年收益為112.2百萬美元，較2017年同期的63.4百萬美元增長77.0%，利潤約為17.6百萬美元，較2017年同期取得的15.1百萬美元增長16.6%。無論是從業績方面還是業務方面，金斯瑞在2018上半年都取得了不俗的成績。相信若金斯瑞能抓住目前良好的行業發展機遇，2018年下半年應會有不俗表現。



生物科技現正全面發展

金嗓子順應國家政策 打開東南亞市場

The 19th National People's Congress proposed the "Healthy China 2030", which marked the "Comprehensive Health" as a national strategy. Golden Throat successfully signed agency agreements with all ASEAN countries and explored new market in Southeast Asia.

中共中央、國務院根據黨的十八屆五中全會戰略部署制定、印發並實施《「健康中國2030」規劃綱要》。2017年10月18日黨的第十九次全國代表大會報告，再次提出「健康中國戰略」，標誌著「大健康」行業上升為國家戰略。基於大健康理念注重預防為主、關口前移等理念的提出，中國的醫療衛生事業，正在以治病為中心向以健康為中心轉變。順應「一帶一路」等國家戰略，借力「大健康」，金嗓子控股集團有限公司(以下簡稱：「金嗓子」；股份代號：6896.HK)成功與全部東盟國家簽署代理協定，並以此為契機加速打開了東南亞市場。金嗓子主席兼非執行董事江佩珍女士8月在出席中國品牌節活動時曾表示，金嗓子已成為民族品牌的代表，現階段最主要的任務就是打入國外主流市場，增加中國品牌的知名度和良好品牌形象。



金嗓子喉寶

金嗓子於8月31日發佈了中期財報，其中顯示上半年金嗓子收益約為289.4百萬元(人民幣，下同)，較去年同期相比增長22.8%。同時，金嗓子的毛利增加至約212.5百萬元，較去年同期增加約46.1百萬元，毛利率增加至73.4%。收益的增長主要因為其產品金嗓子喉片(OTC)銷量增加所致。2018年上半年，金嗓子從整改國內銷售體系和增加國外出口管道兩方面著手，以完成梳理國內分銷網路，打開國外銷售市場的目標。從OTC上半年的259.2百萬元的銷量來看，金嗓子的分銷管道梳理已初見成效，國內打開了青海、吉林及內蒙古等地的市場，國外已出口至美國、加拿大、俄羅斯、歐盟、澳洲、東南亞、中東、墨西哥、秘魯及非洲，出口已涵蓋全球五大洲。



金嗓子董事長江佩珍出席中國品牌節

保利協鑫公佈中期業績 上半年毛利率逾30%

GCL-Poly Energy Holdings Ltd (3800:Hong Kong) has announced its interim results on 29 August, 2018. According to the Interim results announcement, for the six months ended 30 June 2018, GCL-Poly Energy and its subsidiaries' overall gross profit margin was 30.2%, profit was 56.4 million, domestic polysilicon production was approximately 35,374 tons, wafers production was approximately 13,239 MW.

光伏材料領軍企業保利協鑫能源(3800.HK)已公佈2018年中期業績，根據公告顯示，保利協鑫2018年上半年總收益110.32億元(人民幣，下同)，毛利率達30.2%，期內利潤5.64億元；多晶硅產量3.5374萬噸，硅片產量13.239G瓦，同比增長25%，多晶硅及硅片產量繼續位列全球第一。

今年上半年在國內產能結構性過剩、「531政策」後市場急凍、國際貿易不確定性增加等多重現實考驗面

前，保利協鑫仍然堅持市場導向、技術引領，通過佈局低成本高品質的多晶硅雙基地，配套高效黑硅片、鑄錠單晶硅片等靈活多變的產品組合，同時滿足單、多晶市場需求，佔據了更加優勢的市場份額。

作為全球第一大多晶硅生產商，保利協鑫位於新疆的多晶硅基地首期將於今年第三季投產。配合公司去年公佈的擴產計劃，在不增加資本開支的情況下，新疆多晶硅基地的產能由4萬噸增至5萬噸，將成為全球領先的低成本、高品質多晶硅料生產基地，全部產能可供單晶硅片生產，未來將取代進口產品。

另外，今年5月保利協鑫的股東大會通過股份回購授權，6月以來保利協鑫共進行了8次回購，合計約2.62億股，連續的回購有效增加了公司每股盈利水準、最大化股東利益，也同時展示大股東對公司發展和增長潛力充滿信心。

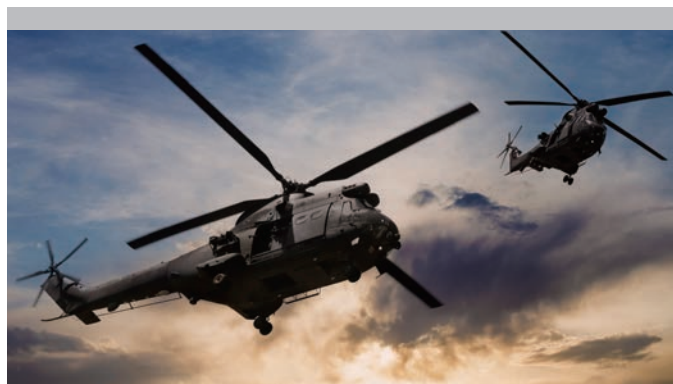


保利協鑫上月公佈中期業績：上半年毛利率逾30%

中國航空工業集團有限公司在 香港舉辦「開放的中國航空工業 國際論壇2018」 在開放融合中奮進新時代

On 5 September, the “Liberalized International Forum for China’s Aviation Industry 2018” organised by the Aviation Industry Corporation of China, Ltd. was held in Hong Kong. Featuring the theme of “New Era, New Image, New Development”, the forum aimed to introduce to Hong Kong the achievements made by China’s aviation manufacturing industry in industrial development, international expansion and technological innovation, conduct in-depth research and discussion on the topics such as continuing to ramp up efforts in opening up and allowing China’s aviation industry to play a more important role in the “Belt & Road” initiative, further strengthen the connection between China’s aviation industry and the Hong Kong market, enhance the cooperation with the technological sector of Hong Kong, and create new impetus to drive the development of China’s aviation industry.

9月5日，由中國航空工業集團有限公司主辦的「開放的中國航空工業國際論壇2018」在香港舉辦。本屆論壇以「新時代、新形象、新發展」為主題，旨在向香港介紹中國航空製造業在產業發展、國際化開拓及科技創新等方面取得的成果，圍繞持續加大改革開放力度，及中國航空工業在「一帶一路」倡議下發揮更大作用等主題展開深入研究和探討，進一步加強中國航空工業與香港市場的聯繫，加強與香港科技界的合作，為中國航空工業的發展增添新動力。來自香港特別行政區政府、中央人民政府駐香港特別行政區聯絡辦公室、中國航空工業集團有限公司有關領導，香港科技界、國際券商、律師



事務所、審計師、國際基金經理和分析員代表、媒體等100餘人應邀出席論壇。

全國政協副主席梁振英、中央人民政府駐香港特別行政區聯絡辦公室副主任仇鴻、中國航空工業集團有限公司董事長譚瑞松共同啟動論壇，論壇分別由中國航空工業集團有限公司副總經理陳元先和中國航空工業集團有限公司新聞發言人周國強主持。

梁振英在致辭中表示，中國航空工業在香港舉辦此次論壇，肯定了香港作為多產業國際航空中心的地位。在十三五規劃中，國家明確表示「支持香港鞏固和提升國際金融、航運、貿易三大中心地位」。就產業門類來說，香港的航運事業不僅是海運，也包括空運，而空運也不僅是客運更包括貨運。這裡涵蓋了發展與航空相關的高附加值的服務業包括航空金融和航空法律服務。正當我國的航空和飛機生產業突飛猛進之際，香港很有條件發展飛機租賃業務。為此，香港已經推出飛機租賃的稅務優惠政策。今年是國家改革開放的四十周年，在改革開放的不同時期，香港對國家的不同產業以不同形式做了貢獻。在國家走向全面改革開放的道路上，相信香港可以為中國航空工業的發展，發揮新的更大的作用。

大數據雲計算時代 偉仕佳杰聚焦科技服務

Businesses around the world have swiftly moved towards cloud technologies since the past years. Infrastructure as a service (IaaS) will outstrip business process services (BPaaS) by 2021 according to Gartner's predictions. The VSTECS Holdings Limited has continued to execute strategies to increase market share as well as the range of products offered for there was a continued growth in the Mobility Digital Devices, Cloud and Big data Analytics and Network and Data Security Segments.

根據國際資料公司(IDC)的預測數據，2018年雲計算環境中部署IT基礎設施產品的總開支將達523億美元，同比增長10.9%，雲計算在整個IT基礎設施支出中所佔的份額逐漸增大，全球雲計算市場逐漸成熟。隨著移動互聯網流量的高增長以及企業上雲等政策的持續加碼，中國國內雲計算市場目前處於高速增長期。中國國內雲計算公有雲IaaS市場規模達到148.7億元，相比2016年增長了70.1%，是公有雲中增長速度最快的服務類型。雲計算催生的新興業態將加速對傳統IT行業的革新，在傳統軟體服務廠商雲化的同時也將帶動雲終端的增長。

經過近年來的積極佈局，偉仕佳杰(00856.HK)旗下產品及解決方案種類繁多，已成功從傳統分銷企業轉型為大資料時代的科技服務平台性企業。在雲計算領域，公司整合了微軟Azure、亞馬遜AWS、虛擬化軟件商VMware和青雲等公有雲平台，擁有有多名認證虛擬化、雲計算講師、專業級架構師、各應用系統專業技術人員，同時擁有Consulting Partner(APN諮詢合作夥伴)和Training Partner(APN培訓合作夥伴)資質，覆蓋中國國內1-3級城市，為企業客戶構建混合雲架構平台、提供雲SaaS服務，公有雲私有雲之間資料移轉等一攬子服務。根據偉仕佳杰披露的2018年中期業績報告，截至2018年6月30日止6個月，偉仕佳杰來自雲計算及大數據分析分部的收益約為5,456,408,000港元(二零一七年：約4,997,729,000港元)。

偉仕集團於1991年成立，服務網絡遍佈中國、新加坡、馬來西亞、泰國、印尼、菲律賓、緬甸、老撾、柬埔寨9個國家，透過35,000家合作夥伴，服務18億人羣。2016年集團銷售額突破482億港幣，自2002年上市以來十五年間，以平均收入複合增長35%、盈利複合增長41%的速度譜寫了行業奇跡。



偉仕佳杰出席華雲·VMware生態合作落地大會活動現場。偉仕佳杰CEO劉甯東(左5)與嘉賓合影留念。

中國保健品市場潛力無限



碧生源牌常潤茶

In accordance to “2018 Chinese Health Care Market Forecast” released by China Commercial Industry Research Institute, the market size of Chinese Health Care Industry reached around RMB150 billion in 2017, which is predicted to keep on growing in the near future. The report also stated that due to the large growth potential in market penetration, sticky customers and per capita consumption level, the Chinese Health Care Market faces a bright future.

2018年5月，中商產業研究院發佈《2018年中國保健品行業市場前景研究報告》。該報告就目前中國的保健品市場概況、行業相關政策、市場現狀、競爭企業及行業發展前景進行了分析和預測。

報告數據顯示，隨著健康理念的普及和保健品市場相關政策的進一步完善，2017年中國保健品市場規模已增長至約1500億人民幣並將在未來幾年繼續擴大。此外，報告認為基於中國保健品市場滲透空間大、粘性消費者增長潛力大、人均消費能力不斷提升等優勢，中國保健品市場未來前景光明，並有較大潛力。

作為中國保健功能茶產品的領先企業，碧生源在市場同類型產品中具領導地位，這與其敏捷的市場洞察和反應力分不開。2017年7月碧生源完成多項收購，意完善自身線上線下營銷渠道及提升自身研發能力。為鞏固並完善其自身銷售渠道，碧生源於2017年11月正式成立電商團隊，並積極開拓天貓、唯品會等新平台，加速企業2.0模式。2018年上半年集團提出打造「18歲更年輕、更健康、更時尚」的品牌新形象，大力藉助如微博、微信等新媒體進行品牌特色傳播活動，擴大品牌聲量，形成品牌特色。在進行市場活動的同時，碧生源也一直秉承其「身體力行，從小做起」的社會責任策略，積極開展社會責任活動，回饋社會。2017年12月碧生源獲「2017中國社會責任傑出企業獎」，這也證明了碧生源在踐行社會責任的道路上身體力行。

碧生源在中國保健品行業深耕數年，品牌深入人心。市場數據表明，隨著新老產品的同步推進，其在減肥市場仍具爆發趨勢。可以預見，在未來幾年碧生源將乘風破浪，迎來更高潮。

服務經濟高質量發展 效益質量保持雙穩 工商銀行2018年上半年 經營穩中向好

According to the Interim Report of Industrial and Commercial Bank of China Limited (stock code SH: 601398; HK: 1398), in the first half of the year, ICBC achieved impressive business performance marked by steady progress with further coordinated development in terms of volume, structure, and quality. According to the International Financial Reporting Standards ("IFRS"), ICBC recorded steady profit growth in the first half of the year with net profits of RMB160.7 billion, up 4.5% year-on-year; pre-provision profits reached RMB280.7 billion, up 8.9% year-on-year, reflecting favorable business growth. Both the net profits growth and pre-provision profits growth hit record highs year-on-year over the past several years.

中國工商銀行(股票代碼SH:601398; HK:1398)中報顯示，上半年工商銀行的經營情況良好，總量、結構和質量的協調發展得到進一步深化，交出了一份穩中向好、穩中提質的「中場答卷」。

按照國際財務報告準則，工商銀行上半年利潤增長穩定，實現淨利潤1607億元，同比增長4.5%；反映經營成長性的撥備前利潤達到2807億元，同比增長8.9%。淨利潤和撥備前利潤增速均為近年來同期最高。淨息差NIM較上年上升8BP至2.3%。

盈利結構進一步優化，在繼續對實體經濟減費讓利的情況下，上半年中間業務收入總量、增量均位居同業第一；大零售營業貢獻佔比同比進一步提升，境外機構實現淨利潤15.5億美元。



工商銀行上半年利潤增長穩定，盈利結構進一步優化

資產質量持續向好，不良率、不良額、逾期率、剪刀差等核心指標持續改善，不良率較年初下降1BP至1.54%，連續6個季度下降。撥備覆蓋率上升至173%，風險抵補能力進一步增強。

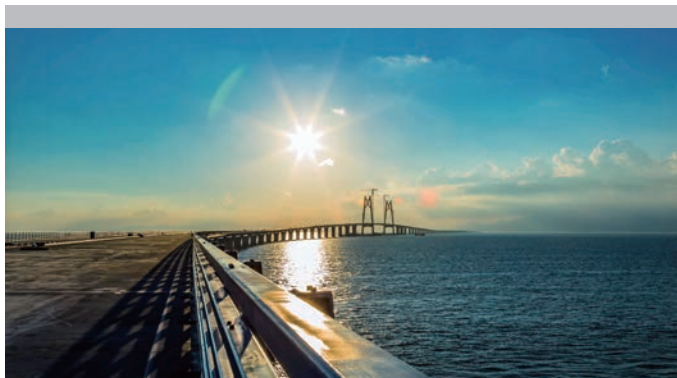
市場競爭力不斷提升，客戶存款較年初增加1.26萬億元，存量和增速在同業中位居「雙第一」。全量客戶戰略加快推進，上半年公司有貸戶總量突破10萬戶，個人客戶淨增近2000萬戶，未來客戶、年輕客戶占比進一步提升。

上半年，面對複雜多變的經濟金融環境，工商銀行圍繞服務實體經濟、防控金融風險、深化改革創新「三大任務」，聚焦價值創造力、風險控制力、市場競爭力「三力提升」，牢牢把握住經營發展的主動權，穩中向好的特質更加清晰。從具體措施看，主要集中在以下四個方面：

一、堅持服務創造價值，在服務經濟高質量發展中改善經營質態。二、堅持靠競爭力吃飯，在深化轉型創新中激發內生動力。三、紮實推進全面風險管理，在防範化解風險中夯實經營發展基礎。四、堅持以人為本凝心聚力，隊伍建設展現新氣象。

粵港澳大灣區概念火熱 綠景(中國)深耕核心城市核心地段

The construction of Guangdong-Hong Kong-Macao Greater Bay Area is accelerating, and the business community is also aiming to develop new opportunities in this area. As a well-known comprehensive real estate development and commercial property operator in Shenzhen, LVGEM (China) actively deploys Guangdong, Hong Kong and Macao Greater Bay Area and deepens the core areas of core cities. In line with the huge national policy dividend and economic growth potential, LVGEM (China)'s core projects in the Greater Bay Area will further promote business development.



粵港澳大灣區港珠澳大橋

十月初，港珠澳大橋已取得試運成功，並盛傳將於今年十月底通車。大橋的通車，可極大地促進粵港澳大灣區一體化進程，以及大灣區經濟的下一個高速發展期。粵港高大灣區建設正不斷提速，商界亦紛紛瞄準發展新機遇。

綠景(中國)地產投資有限公司(「綠景(中國)」，00095.HK)是深圳知名綜合性房地產開發及商業物業運營商，城市更新的先行者，積極佈局粵港澳大灣區，深耕核心城市核心地段，經典項目住宅核心品牌包括「綠景虹灣花園」和「綠景紅樹灣壹號」等，商業核心品牌包括「NEO」和「佐隴」。



綠景(中國)經典住宅項目——綠景紅樹灣壹號

2018年上半年以來，公司積極推出優質房地產新項目。綠景國際花城翰林公館今年四月盛大開盤，認購反應熱烈，銷售情況良好，累計認購面積為43,717平方米，累計認購金額3.19億元。同時，公司繼續開發具潛力的項目，包括：綠景紅樹灣壹號，綠景國際花城，綠景美景項目，綠景黎光項目，綠景香港流浮山項目及綠景凱威項目。為積極佈局粵港澳大灣區，綠景(中國)於去年以90億港元併購香港全幢臨海甲級商廈8 Bay East，命名為香港綠景NEO項目。該項目將於2018年第四季度正式開展項目推廣及預租工作，基石客戶將以金融及科技等國際知名企業為主，憑藉優越的地理位置預期將為公司帶來穩定租金收入和長遠資本收益，鞏固集團於商業物業領域的領先地位以及其在粵港澳大灣區發展的市場地位及品牌影響力。

未來粵港澳大灣區將成為全國最強購買力地區之一，配合巨大的國家政策紅利和經濟增長潛力，綠景(中國)多個位處大灣區內的核心項目將進一步推動業務發展。

圖書出版迎來高速發展 新華文軒打通線上線下 全產業鏈佈局

Since the 1990s, the cultural industry has become one of the fastest growing industries in the world. It is recognized as “the sunrise industry” as well as the “golden industry”. In the future, the online and offline channel share of cultural industry will be stable at a certain proportion, forming a mutually complementary market structure. Xinhua Winshare plans to distribute the whole industry chain in the fields of publishing, newspapers, printing, logistics, store management, e-commerce, education services, etc. capitalizing on the growth trends of the international cultural industry.

20世紀90年代以來，文化產業成為全球發展最快的產業之一，被公認為「21世紀全球經濟一體化時代的朝陽產業」和「黃金產業」。2018年上半年，中國書業零售市場持續向好，圖書行業細分類別來看，伴隨著文化消費升級以及新媒體的發展，圖書市場呈現出明顯向大眾圖書傾斜的趨勢。市場越來越細分，知名作家借助品牌優勢和粉絲的忠誠度，開拓國際市場。這些正是全球書業快速發展的最主要因素。

新華文軒出版傳媒股份有限公司（「新華文軒」，811.HK）作為我國第一家按照上市公眾公司標準規範設立的大型股份制出版發行企業，在出版、報刊、印製、物流、門店經營、電子商務、教育服務等等領域謀篇佈局，實施全產業鏈經營。公司上半年度實現營業收入35.7億元（人民幣，下同），按年增長12.2%；淨利潤4.35億元，按年減少10.2%，若剔除去年同期淨利潤中包含的處置四川文卓和成都鑫匯股權帶來的處置收益1.33億元，今年上半年淨利潤按年增長為23.6%。此外，公司又建立以成都、北京、無錫為基地的全國性物流配送網路，為線上、線下業務的高速發展提供支援；



文軒Books 星空閱讀區

線上業務近5年銷售額平均年增長率高達87%，發展迅速。同時，新華文軒還是四川省中小學教科書獨家供應商，數字化教室系列產品累計覆蓋四川省內約3000餘所學校、約6萬間教室，確立了四川省內教育訊息化行業的主導地位。

未來圖書不再是傳統出版商的特權，內容的跨媒介和多種版式出版已成為常態；線上渠道將持續分流實體店份額，但實體書店提供的閱讀體驗式消費並不能被線上渠道完全取代，線上對線下的分流會遭遇增長極限。最終線上線下渠道份額會穩定在一定比例，形成互為補充的市場格局。新華文軒近年來不斷提升傳統業務競爭力，繼續加大轉型升級力度，積極優化出版發行供應鏈服務能力，打通線上線下全產業鏈佈局，把握國際文化產業發展趨勢。

涅槃層出鳳凰城 勒泰商業地產內容升級之路



唐山勒泰中心擁有豐富多樣的業態

Lerthai followed the market changes, gradually improve the experience of the proportion of the industry. The tenet of Lerthai sustainable development is shouldering social responsibilities, constructing harmonious company, realizing universal prosperity and benefiting future generations.

自二零零一年成立至今，「勒泰商業地產有限公司（以下簡稱：「勒泰」）(1260.HK)」走過了十七載光陰，從河北起步，到深耕全國，佈局海外，不斷蛻變出新，發展升級，逐步成長為一個成熟的創新型商業地產開發與運營企業。

這裏有工作，更有生活。勒泰中心擁有豐富多樣的業態，零售、餐飲、娛樂等業態一應俱全。最早的勒泰遠洋城業態比例是6：2：2，勒泰緊隨市場變化，逐步

提升體驗業態比重，商業專案體驗業態超過了50%以上，唐山勒泰中心達到了70%，真正的形成了以體驗為主導。唐山勒泰中心以高複合度業態構建出四大中心：國際購物中心、文化娛樂中心、休閒餐飲中心、國際商務中心，彙集國際商業旗艦店集群、國際高端餐飲、激情水世界樂園、空中廣場、天幕商街、冰雪主題樂園、室內卡丁車、劇院、影城、娛樂會所等業態，構建唐山娛樂、休閒、購物、健身、商務、居住等一站式時尚領地。在這裏可以真切地體驗到都市生活的獨特質量，可以真實地感受都市的文化風情與優雅格調。

勒泰始終秉承「攜手世界商業，改變城市生活」的企業理念，踐行勒泰「一城一景一地標」獨有的開發模式，勒泰不斷推層出新，用匠心築造一座又一座地標性文化城，賦予每一座建築有靈魂，讓城市更加有活力，讓人民的生活更加幸福。

水資源商機熱

中國水務業受惠國家環保政策

China is entering a new era, the water industry also ushered in more market opportunities and restructuring changes, market structure optimization and Upgrading. Upgrading wastewater treatment to ecological remediation is a necessary choice for protecting water resources.

中國正進入全新時代，水務行業也迎來了更多市場機遇與重構變革，市場結構優化升級。污水處理升級到生態修復是保護水資源的必要選擇。

政策驅動加需求升級，中國市場空間將逾萬億。從政策層面上，「水十條」的發佈為十三五期間的水治理工作制定明確的完成目標和實施手段。從資金來源上來看，PPP模式的興起則喚起了水環境綜合治理新一波投資熱潮。水環境綜合整治的投入原來主要依賴政府的

財政收入，專案主要以EPC/BT/BOT的模式進行。引入PPP模式可以把政府從資金鏈中摘出來，變成專案提供方和監督方。在財政部已經公佈的3批示範專案中，涉及水環境治理的專案占比達到8.7%，專案總投資額超過1000億。根據政策的指導，水環境綜合治理中最重要的一部分是水源地修復和黑臭水體治理。這兩部分的市場空間，到2020年總投資將超過1500億，項目重點都將落在生態修復。

政策紅利和市場需求加速釋放，水務行業的前景趨於利好。作為水務行業的領跑者，2018年，「雲南水務投資股份有限公司(以下簡稱：「雲南水務」)(6839.HK)」將繼續秉承成為中國領先的城市環境綜合服務商的戰略，在堅持發展水務業務的基礎上，充分發展固廢處理業務，圍繞污水處理、供水、固廢處理、相關專業服務等主業，為創造環境友好型城市作貢獻。



神冠控股「大健康」產業生意經



The national health has been upgraded to a national strategy, while the big health industry also has driven the development of many industries, another trillion-dollar market is poised for growth. As the largest collagen producer in China, Shenguan Holdings Ltd. has expanded its business into pharmaceutical, food and skin care products, and actively promoted the construction of a “big health” industrial chain for more diversified development.

全民健康已經升級為國家戰略，大健康產業戰略帶動了諸多行業的升級和發展，又一個萬億級的市場蓄勢待發。中國政府為助力「健康中國」建設，清楚描繪了醫療健康產業的重點、佈局和方向。在新形勢下，健康行業的潛在收益達到了新高度，多項利好的環境為健康行業的發展提供爆發式增長的土壤。

作為中國最大的膠原蛋白生產企業—神冠控股(829.HK)，已將業務擴充至藥品、食品及護膚產品，積

極推進「大健康」產業鏈建設，謀求更多元化發展。集團2018年上半年的毛利率較去年同期升近36.7%，為後續發展拉開了良好開局。在護膚品方面，集團開展了以膠原蛋白為基礎的精華液、面膜、面膜液及化妝液等新產品的研發；在食品方面，集團亦開展了膠原蛋白配上米線及膠原蛋白紅糖薑飲料等新產品的開發，當中有一部分將於第四季度進入市場銷售。此外，集團持有80%權益的廣東勝馳正申請多項專利，其「人工骨」新產品正在進行產品技術指標的檢測，醫療級膠原蛋白正在將產品送往國外有關單位試用。集團投資25%權益的福格森正著力研發保健食品類、普通食品類和特醫食品類等三類產品，福格森武漢的市場管道打造已初見成效。

展望未來，集團將圍繞「創新品，拓市場，高品質發展」作為工作重點，加大推進產業轉型工作的力度。通過利用產品創新、工藝創新、和設備創新，提高整體的技術水準，預期新產品將陸續投入市場，向高品質的市場發展，為集團帶來穩定的增長動力。

政策利好迎來租賃時代 「重購輕租」觀念逐步改善

In respect of regulation on housing lease, the government exerted great efforts to promote housing lease market, continued to advance the construction of houses with joint property rights, optimized multi-level housing supply system and established a property system that encourages both purchase and lease, so as to improve and boost the long-effect mechanism and implement such mechanism with short-term regulation. In the context of robust development of housing lease market, many property enterprises are catching up with the trend and proactively seeking for development. Leading enterprises in the industry, such as Hang Lung Properties, Wah Ha Realty and Great China International Group, are exploring investment opportunities for business expansion, with considerable potentials.

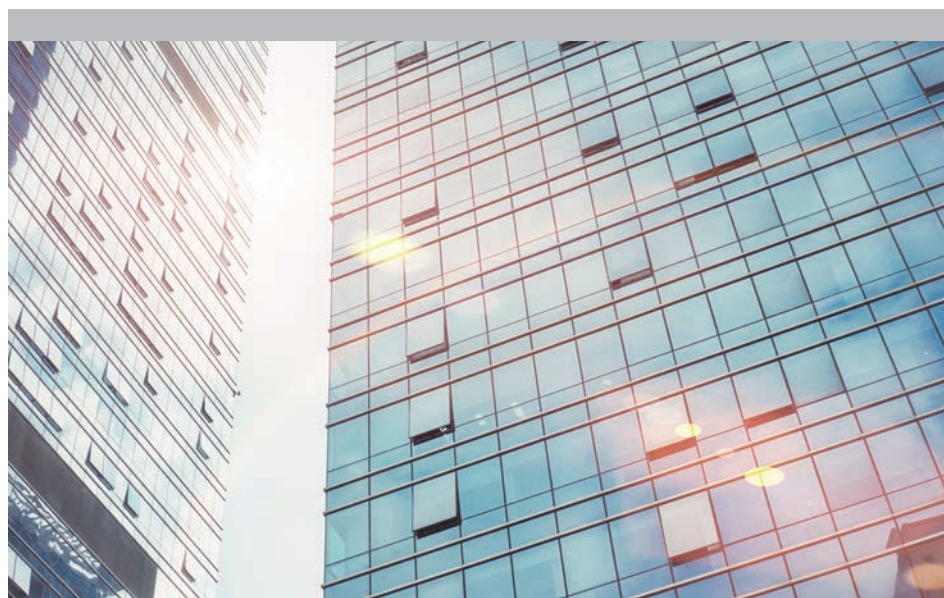
在持續升溫的中國房地產市場背景下，核心一線城市以及大部分二線城市房價居高不下，購房已經成為人們心中可望不可及的「天塹」。在購房壓力以及難度持續

增大的情況下，中國租房市場未來需求空間巨大，體現在租房群體轉向購房群體的時間大大延後，租房時間變長，租賃需求大幅增加。

從供應量看，未來租賃業務將成為核心城市住房發展的重要組成部分，根據目前已經披露的各省市「十三五」規劃，北京、上海、廣州將在「十三五」期間新增租賃住房50萬套、70萬套、15萬套，分別佔到新增供應總量的33%、41%和20%。2017年7月，九部委發文在廣州、深圳、南京、杭州、廈門、武漢、成都、瀋陽、合肥、鄭州、佛山、肇慶12個城市，首批開展住房租賃試點。短短一個月後，國土部、住建部就聯合發佈《利用集體建設用地建設租賃住房試點方案》，確定北京、上海、南京、杭州等13個城市進行集體建設用地建設租賃住房試點。

居高不下的房價讓傳統的「重購輕租」觀念正在逐漸得到改善，同時也讓政府越來越重視住房租賃市場。同年，黨的十九大報告提出，要堅持房子是用來住的、不是用來炒的定位，加快建立多主體供給、多管道保障、租購並舉的住房制度，讓全體人民住有所居。

政府在住房租賃監管方面，大力推動住房租賃市場，持續推進共有產權住房建設，優化多層次房屋供應系統，建立租購並舉的房地產制度，從而完善促進長效機制，短期調控和長效機制雙管齊下。在住房租賃市場穩健發展的環境下，諸多房企正隨趨勢積極邁出發展步伐。行業內代表企業，如恒隆地產、華夏置業、大中華集團等，正留意投資機會拓展業務，潛力可觀。



從城市走向世界

哈爾濱銀行的對俄特色品牌戰略

最具特色的對俄金融綜合服務平臺

依託獨特的地緣區位及資源優勢，在對俄金融領域不斷創新發展，已建立了完善的業務體系，搭建了多元化的服務平臺且取得豐碩成果。



對俄綜合服務平臺



盧布現鈔現匯交易平臺



對俄同業合作平臺



中俄跨境電商支付平臺

最具影響力的中俄金融合作平臺

中俄金融聯盟，聯盟助力“一帶一路”戰略及中蒙俄經濟走廊建設，推動中俄兩國金融及經貿領域的務實合作，現已發展成為中俄兩國金融領域參與成員最多、合作領域最廣、合作層次最高的合作組織。

哈爾濱銀行簡介

哈爾濱銀行是中國東北地區首家獲得外匯經營權的城市商業銀行，全國銀行間外匯市場人民幣對盧布交易四家做市商之一，發起設立了哈銀金融租賃有限責任公司、哈爾濱哈銀消費金融有限責任公司。哈爾濱銀行作為中俄總理定期會晤委員會金融合作分委會參會單位，為中俄合作發展發揮重要的金融紐帶作用。

上海電氣舊動能轉換 加速創新轉型 上半年業績靚麗

Shanghai Electric Group Company Limited announced its unaudited interim results for the six months ended 30 June 2018. During the "Reporting Period", the Group achieved a revenue of RMB51,274 million, representing a year-on-year increase of 24.38%; the net profit attributable to owners of the Company amounted to RMB1,764 million, representing a year-on-year increase of 12.57%.

2018年上半年，電氣設備行業發展勢頭良好。5月底，國家能源局表示將配合財政部抓緊發佈第七批可再生能源補貼名錄，提高光伏發電消納能力，向平價上網再邁進一步。531新政有望通過收緊需求端淘汰一批產能落後的企業，將社會資源向有優勢的企業傾斜。

上海電氣集團股份有限公司日前宣佈中期業績。上半年集團實現營業收入人民幣512.74億元，較上年同期上升24.38%；歸屬於母公司股東的淨利潤為人民幣17.64億元，較上年同期上升12.57%。

上半年，上海電氣進入新一輪的戰略發展中，以

「創新年」和「落實年」為主題，年初確定的各項重點工作穩步推進，發展平穩。報告期內，新能源及環保設備、高效清潔能源設備、工業裝備和現代服務業等板塊營業收入狀況良好，相比上年同期均有上升。

新能源及環保設備板塊，集團推進創新業務模式和智慧核電，實現從單純設備銷售向「設備集成+技術服務」的產業模式轉變；實現核電產品從「傳統離散型製造」向「數字化高端裝備製造」的生產模式轉變。

風電方面，集團完成了福建海上風電智慧製造基地建設，該基地是目前亞洲地區工藝水準最高、產品技術最先進、規模最大的集研發、試驗、製造、海上運維為一體的海上風電綜合性基地。同時聯手百度，開發了大數據、智能化、深度學習的智能雲維護平台「風雲」，建設了國內領先的數據中心，已累計接入3500台風電機組。

下半年，上海電氣將堅持新舊動能轉換，加速創新轉型，不斷審視外部環境與自身發展，通過兼併收購進入新興領域，進一步支持新產業的培育及發展，打造真正的現代化、國際化的跨國企業集團。



上海電氣

中國交通建設欣然公佈中期業績 營業收入較去年同期增長16.1%

China Communications Construction Company Limited is a leading transportation infrastructure enterprise in the PRC with its core businesses of infrastructure construction, infrastructure design and dredging. It is primarily engaged in providing customers with integrated solutions services for each stage of the infrastructure projects leveraging on its extensive operating experience, expertise and know-how accumulated from projects undertaken in a wide range of areas over the past six decades. In the first half of 2018, the revenue of the Group was 207,586 million, representing an increase of 16.1% in the corresponding period of 2017 (among which, revenue derived from overseas markets amounted to RMB43,024 million, accounted for 20.7% of the total revenue, representing a year-on-year increase of 24.1%); the profit attributable to owners of the parent was RMB8,257 million, representing an increase of 4.9%; the earnings per share were RMB0.46.

中國交通建設股份有限公司為中國領先的交通基礎企業，其核心業務為基礎建設、基礎設計及疏浚。公司善用過往六十年承接各類項目所積累的豐富營運經驗、專業知識及技能，主要為客戶提供基礎項目各階段的綜合解決方案服務。

2018年9月4日，中國交通建設股份有限公司（「中國交建」或「公司」；股份代號：1800）董事會欣然公佈公司及其所有附屬公司（合稱「集團」）截至2018年6月30日止六個月止之未經審計中期業績。

上半年，中國交建堅持穩中求進總體基調，堅持「五商中交」戰略和「三者」定位，著力提高質量效益和核

心競爭力，持續優化產業佈局、完善產業鏈條、夯實發展基礎，黨建與業務深度融合效果良好，公司發展總體平穩、穩中有好。

上半年，集團實現營業收入2,075.86億元，較去年同期增長16.1%（其中來自於海外地區的收入為430.24億元，約佔集團收入的20.7%，與上年同期相比增長24.1%）；母公司所有者應佔利潤為82.57億元，較去年同期增長4.9%；每股收益為0.46元。新簽合同額4,287.68億元，增長1.7%。截至2018年6月30日，在執行未完工合同金額為15,466.82億元。

中國交通建設股份有限公司作為中交集團重要控股子公司，對其經營成績起著決定作用。2018年，中交集團躍居世界500強第91位，在國務院國資委對中央企業經營業績考核中連續13年為A級；在ENR全球最大國際承包商排行榜位列第3位，連續12年在全球排名榮膺中國企業首位。

當前國內外形勢複雜多變，不穩定、不確定性因素疊加。下半年，集團將繼續堅定不移以高質量發展推進世界一流企業建設，充分把握國內基礎設施加大補短板帶來的市場機會，重點謀劃，開展工作。



中交建2018中期業績發佈會

中再集團收購全球特種險專家橋社 持續完善全球佈局

On 13 September 2018, China Reinsurance (Group) Corporation (“China Re”) entered into an equity acquisition agreement with The Hanover Insurance Group, Inc. (“The Hanover”) to purchase 100% equity interest of Chaucer, a global specialty insurance and reinsurance company, at a consideration of US\$865 million. The acquisition will further enhance China Re’s competitiveness in reinsurance business, strengthen its position and influence in the international market and promote its capabilities of serving the “Belt and Road Initiative”.

2018年9月13日，中國再保險(集團)股份有限公司(簡稱「中國再保險」或「中再集團」)與美國漢奧威保險集團(The Hanover Insurance Group, Inc.)簽署股權購買協議，以8.65億美元總對價收購全球特種險直保和再保險公司——橋社(Chaucer)100%股權。

橋社總部位於英國倫敦，是英國勞合社市場中業務能力和盈利水平位列第一梯隊的全球性(再)保險公司和特種險專家。2017年，橋社全球經營45條產品線，保

費收入12億美元，2015-2017年平均ROE為12.1%，承保業績在勞合社市場處於一流水平。橋社管理辛迪加1084(勞合社第11大辛迪加)和辛迪加1176(領先的核保險辛迪加)，並分別持有100%和57%的經濟權益。此外，橋社還通過其位於愛爾蘭的平台承保勞合社市場以外的國際(再)保險業務。

中再集團董事長袁臨江表示，收購橋社是中再集團建設成為具有國際競爭力的現代再保險集團的重大戰略舉措，是落實中再集團「一三五」戰略國際化發展要求的里程碑事件。橋社近百年悠久的歷史、優秀的管理層和公司團隊、強勁的盈利能力和嚴格的風險管理能力有助於中再集團進一步優化整體業務結構，加速全球佈局，在國際市場包括「一帶一路」沿線國家獲取更多業務機會，穩固其國內市場的主導地位，並在全球範圍內分散業務風險。

此次並購順利完成後，中再集團將藉助橋社在特種險領域的突出優勢增強自身核心競爭力和服務「一帶一路」倡議的能力，在獲取更多元化盈利來源的同時，提升中再集團的全球市場地位和國際影響力，不斷強化其國際競爭力和國際話語權。



中國再保險收購英國橋社

煤炭檢測行業翹楚中國力鴻 前景可期

China Leon stepped up efforts in market development as per the established corporate strategy despite the sluggish market in the half year of 2018. It not only got the qualified financing opportunities but also obtained talent. It continued to upgrade the 13 service centers in Mainland China on an ongoing basis. Besides, China Leon increased the considerable input and has established overseas service centres in Singapore, Indonesia, Malaysia, India and Australia through new construction as well as acquisition. Thereby further completing the service network.

步入2018下半年，環球金融市場依舊風險不減，市場對美元升值及美國加息的憂慮，加上中美貿易糾紛，亞太地區整體營商環境轉差，市場情緒備受影響。雖大市承壓，中國力鴻檢驗控股有限公司(01586.HK)積極調整策略，聚焦核心業務發展，引進優質融資機會及人才，不斷加強公司的核心競爭力。

在整體資本市場低迷的情況下，公司近期獲得建銀國際融資，不僅為公司高質量發展，營造一個適宜的公司國際知名度環境，同時為公司未來國內外業務的拓展，注入充份資源與支持。

公司亦委任於中國大陸與香港兩地資本市場經驗豐富及資源充足的楊榮兵先生為公司副主席參與公司運營



工作，進一步提升公司整體實力。業務方面，公司憑藉雄厚實力中標優質項目，持續為公司創造可觀的收入增長點。

此外，公司持續升級中國大陸的十三個服務中心，同時成功在新加坡、印尼、馬來西亞、印度及澳洲設立海外服務中心，境內外服務網絡進一步完善，公司國際知名度進一步提高。

未來公司持續聚焦於升級及拓展服務中心網路，增強研發能力以提升檢測程式和實驗能力，選定收購以整合中國的煤炭檢測及檢驗市場，公司未來戰略佈局及業務發展值得長期關注。

保險行業保費收入持續改善 中國太保專注保險主業 穩中求變

China Pacific Insurance (Group) Co., Ltd (2601.HK) announced the unaudited condensed consolidated interim results of the Group for the six months ended June 30, 2018. In the first half of 2018, Group operating revenues amounted to RMB204.694 billion, of which, GWPs reached RMB192.633 billion, a growth of 17.6%. The Group achieved a continuous growth in net profit, total assets, embedded value and total number of customers.

2018年上半年，在強監管環境下，保險行業回歸價值，回歸保障轉型成效顯著，保險產品結構持續優化，保障屬性持續增強。保險行業資產規模穩健增長，資產配置結構不斷調整，四大上市險企保費收入持續改善。

中國太平洋保險(集團)股份有限公司(2601.HK)日前宣佈其中期業績。上半年，保險行業處於強監管，外部經營環境複雜多變，中國太保綜合實力增強，市場地

位穩定。集團實現營業收入人民幣2,046.94億元，首次突破人民幣兩千億大關，其中保險業務收入人民幣1,926.33億元，同比增長17.6%。淨利潤、總資產、內含價值、總客戶數均持續增長。

中國太保專注保險主業，做精保險專業，堅持「穩中求變」，堅持走高品質發展道路，在市場地位、發展品質和風險管控方面都很穩定。在《財富》世界500強榜單中，公司位列第220位，較去年提升32位。壽險業務結構優化，盈利能力持續提升，壽險總保費保持較快增長，壽險續期業務增速37.7%；產險業務質量保持整體穩定，財產險業務綜合成本率為98.6%，同比下降0.1個百分點，發展速度明顯回升；投資業績總體表現平穩。

中國太保全面實施戰略轉型2.0，圍繞核心業務、新領域佈局和組織健康等方面，上半年公司啟動了13個轉型項目，明確了各個項目的目標、責任人、工作範圍和考核機制。業務佈局新突破進一步拓展了公司服務客戶的廣度。新一屆董事會成立以來，給予了養老產業更多的關注和支持。集團明確了新的養老產業五年發展規劃，上半年公司已經實現養老產業的真正「破局」。



中國太保集團大廈

北控水務受惠於中央積極推進水污染治理

The National Conference on Ecological and Environment Protection was hold in 2018, focusing on the development of the ecological treatment sector; Beijing Enterprises Water Group Limited seizes the opportunity in developing the water environment comprehensive renovation business, such as trapped the Hangzhou market with the successful tender of the water environment comprehensive renovation PPP project along the Yuhangtang River etc.

2018年，習主席在第八次全國環境生態大會上強調了深入實施水污染防治行動計劃，指出接下來5-10年是水務治理的黃金時期，當中水務治理的重點在於水污染治理設施提標及水環境治理。在「十三五」期間，我國需提標改造的城鎮污水處理設施約4000萬只噸／日，需新建的處理能力約5000萬噸／日。因此，中央就重點地區、重點行業、重點問題開展了專項督察，不斷推進生態環境，尤以黑臭水專項整治。

在「水十條」中的黑臭水體治理目標為「直轄市、省會城市、計劃單列市建成區基本消除黑臭水體」、「地級及以上城市建成區實現河面無大面積漂浮物，河岸無垃圾，無違法排污口」。根據住建部黑臭水體治理完成率達到98.53%，完成黑臭水體治理604個，成功實現黑臭水體2017年考核目標，從而增強市場對2020年黑臭水體治理目標完成的信心。

作為領先的水務環境綜合服務商的北控水務(371.HK)，抓住水務治理的黃金時期，致力深化推進生態合作，專注多項高質素的水利項目，分別中標簽約余杭塘河流域水環境綜合治理PPP項目，成功進入杭州市場；實施烏魯木齊「水進城」項目一期工程建設；成功併購秦皇島市污水污泥處理PPP項目，是目前國內存量排水設施資產PPP投資額最大的項目，也是落實京津冀協同發展戰略。

受惠於中央對水利工程設施上加大力度，加上北控水務上半年業績穩健，預計下半年的業務穩健，股價走勢向好。



北控水務受惠於中央積極推進水污染治理

穩中求進實現高質量發展 光大證券業績持續穩健增長

In the face of complex market environment and continuous strict regulation and in the principle of “seeking progress amidst stability and realizing high-quality development”, the Everbright Securities Company Limited implemented its strategic plan in an all-round manner, strengthened risk and compliance management, pushed forward high-quality development amid headwinds, consolidated its existing strengths, upgraded business operations, and optimized the allocation of resources, in an effort to develop competitive advantages in the whole industry chain.



光大證券穩中求進，實現高質量發展

今年以來，中國經濟小幅走弱、社會融資持續萎縮、中美貿易爭端反覆無常、央行實施兩次降准，在去槓桿、貿易戰等內外因素交互影響下，A股市場全面弱勢。資本市場出現結構性變化，「股冷債暖」行情顯現。

2018年上半年，面對複雜的市場環境和持續的嚴監管態勢，光大證券圍繞「穩中求進，實現高質量發展」的工作基調，全面落實戰略規劃，加強風險合規管理，逆勢而上推進高質量發展，鞏固既有優勢、提升業務層次、優化資源配置，着力打造全業務鏈競爭優勢，紮實推進各項工作舉措，整體經營業績有所進步。2018年1月至6月，光大證券實現營業收入及其他收益人民幣69.8億元，同比增長11.2%；實現淨利潤人民幣10.4億元，同比下降19.1%。

光大證券表示，在2018年的下半年度，經紀業務將繼續推進從傳統通道業務向財富管理轉型，夯實客戶數量、客戶資產、高淨值客戶等基礎經營指標，擴大客群，努力提升客戶服務水平，充分發揮集團聯動優勢，力爭推動經紀業務發展的廣度和深度。同時，業務開展過程將更加強化合規要求和客戶適當性管理，進一步完善業務制度與流程並督導各分支機構切實落實制度要求。

全球經濟復蘇 開放政策升溫 江西銀行表現可期

After 10 years of the Financial Crisis, with the advance of recovery of global economy, the China economy performed well in the first half of 2018. Among all the industries, the bank sector kept developing steadily these years. As the first bank of Jiangxi city listed in the Hong Kong stock market, the interim report of Jiangxi Bank presented a strong momentum. Reviewing the past six months, the economy of Jiangxi city growth smoothly. On the other hand, the Chinese government has announced a series of principles in order to process the opening policy. Under the assist of the macro-environment and the national policies, the achievements of the Bank were awaited in the near future.

隨著美國消費、投資重回強勢，經濟復蘇強勁，全球經濟整體延續復蘇向好。2018年上半年，面對複雜的國內外經濟環境，中國經濟平穩增長，經濟結構優化升級，總體保持穩中向好的趨勢。國內生產總值(GDP)人民幣418,961億元，同比增長6.8%。截至2018年6月末，本外幣貸款餘額以人民幣計算1,348,100億元，同比增長12.1%；本外幣存款餘額以人民幣計算1,783,400億元，同比增長8.1%。

相比過去兩年，今年銀行業整體縮表趨勢並不明顯，上半年港股內地銀行資產排名並無變化，資產增幅趨於穩定，漲幅不大。然而業績分化明顯，在營收與淨利潤方面，次新股衝勁十足。

作為江西省第一間在港上市的次新股銀行，江西銀行(01916)在八月底發表今年上市以來第一份業績報



全球經濟復蘇 開放政策升溫 江西銀行表現可期

告。截至2018年6月底止，中期純利15億7495萬元人民幣，按年增長四成，每股盈利33分人民幣。淨利息收入41億3107萬元人民幣，按年上升兩成。利差2.01厘，上升8點子，淨利息收益率2.16厘，上升8點子。在6月底，核心一級資本充足率10.79%，上升1.41個百分點。報告期內，江西銀行資產規模增幅為9.21%。

縱觀2018年上半年，江西省經濟發展呈現「總體平穩、穩中提質」的特徵。全省生產總值人民幣10,124.5億元，增速高達9.0%，高於全國平均水準2.2個百分點。而下半年，為進一步擴大銀行業對外開放，中國銀保監會公佈取消中資銀行和金融資產管理公司外資持股比例限制，實施內、外資一致的股權投資比例規則，決定廢止《境外金融機構投資入股中資金融機構管理辦法》。在國家政策及宏觀環境的助力下，未來江西銀行的表現值得期待。

把握一切賦能合作機會 易居房友門店已破萬家



易居企業集團

The rental market in the first half of this year has become a topic of focus. The discussion on the “incremental housing market” to enter the stock market is endless, and the importance of the leasing business is becoming more and more prominent. China's leading real estate transaction service provider E-House (China) Enterprise Holdings Limited (02048)'s E-House Fangyou achieved a rapidly increase of the number of stores. Through an original light asset business model of S2B2C, the number of stores has reached 8,764 and covered 54 cities by the first half of 2018.

今年上半年，租房市場成為焦點話題。「增量房市場」要進入「存量房市場」的討論不絕於耳，租賃業務的重要性越來越凸顯。中國領先的房地產交易服務提供商易居企業集團(02048.HK)旗下易居房友提早佈局，通過獨創的S2B2C的輕資產業務模式，賦能的門店數量快速增長，今年上半年累計達8764家，覆蓋54個城市。國泰君安證券研究報告指出，截至8月底，易居房友門店已佈局58座城市，突破10000家，近期幾乎是每月過1000家門店的拓展速度。未來各類大型項目、跨地緣屬性的項目都需要一二手的聯動，一萬家門店的轉化率不容小覷。

易居於今年7月20日正式在港交所掛牌上市，擁有

一手房代理、房地產數據及諮詢服務以及房地產經紀網絡服務三大主要業務。上市時就因其豪華的股東背景及強大的基石投資者陣容而備受矚目。此外，該公司亦為全部中國房地產開發商Top100或彼等各自的關聯公司提供服務，其中25家與易居股東有聯繫。

近日，為全面提升賦能等級，為合作經紀公司提供更多服務內容，易居更與58同城和蘇寧金融服務(上海)有限公司(「蘇寧金融」)簽署戰略合作協議。根據協議，易居與58同城將在房源、聯動、人才招聘和金融等方面開展合作，攜手打造「萬套真房源」計劃；易居與蘇寧金融將在金融產品和支付等方面開展合作，合力打造「百億墊佣」計劃，市場反響熱烈。對於房友的未來構劃，易居主席周忻亦在發佈會上表示，易居會把握任何能為二手房門店帶來賦能的機會。



截至8月底，易居房友門店已佈局58座城市，突破10000家。

首屆中國演藝博覽會完美落幕 保利劇院詮釋業務板塊

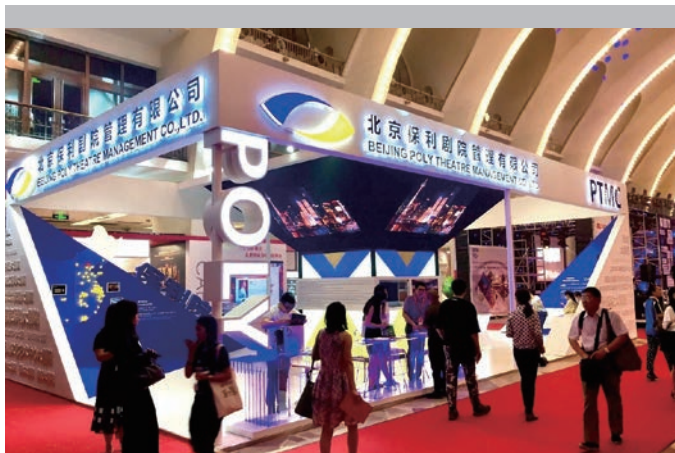
The largest performing arts industry event in China, the 2018 China Performing Arts Expo, was grandly opened. Thousands of performing arts organizations around the world have injected strong momentum into the Expo and formed a huge magnetic field effect. The exhibition area of Beijing Poly Theatre Management Co., Ltd. is located at the entrance of the special exhibition hall of China Expo. The huge modeling lights of “POLY THEATRE” have become the focus of the whole area. Poly Culture Group Co., Ltd. (3636.HK) interprets them. The channel construction, Chinese and foreign drama, boutique original, strategic responsibility.

2018中國演藝博覽會近日盛大開幕，來自世界各地的上千家演藝機構、近萬個演藝項目為博覽會注入了強勁的動力，形成了巨大的磁場效應。其中北京保利劇院的展區設在中國演博會特展大廳的入口，「POLY THEATRE」的巨大造型燈，成為了整個區域的焦點。藉由此次博覽會，保利文化集團股份有限公司(3636.HK)

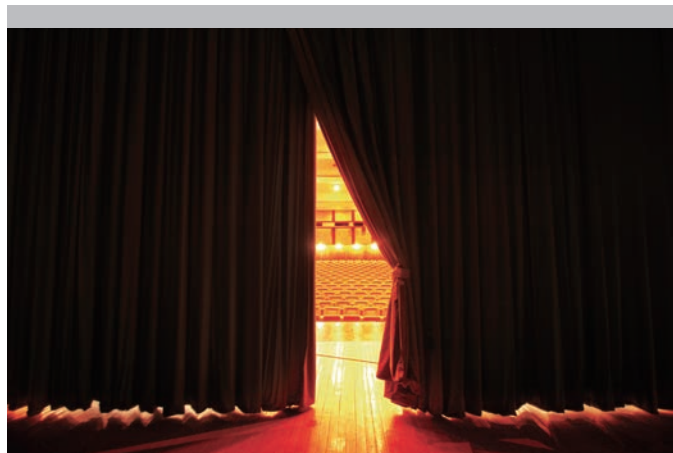
詮釋了他們的渠道搭建、中外大戲、精品原創、戰略擔當。

通過視頻、圖片、實物等多種形式，保利文化生動而全面地展示了「保利院線」、「保利舞台」、「保利原創」、「保利票務」、「保利擔當」等業務板塊。從展覽中瞭解到，保利劇院公司以63家劇院、126個觀眾廳、13余萬個觀眾座位的規模，成為全球最大的直營劇院院線；成立15年來，為55座城市的4700萬市民獻上國內外精品演出45000場。

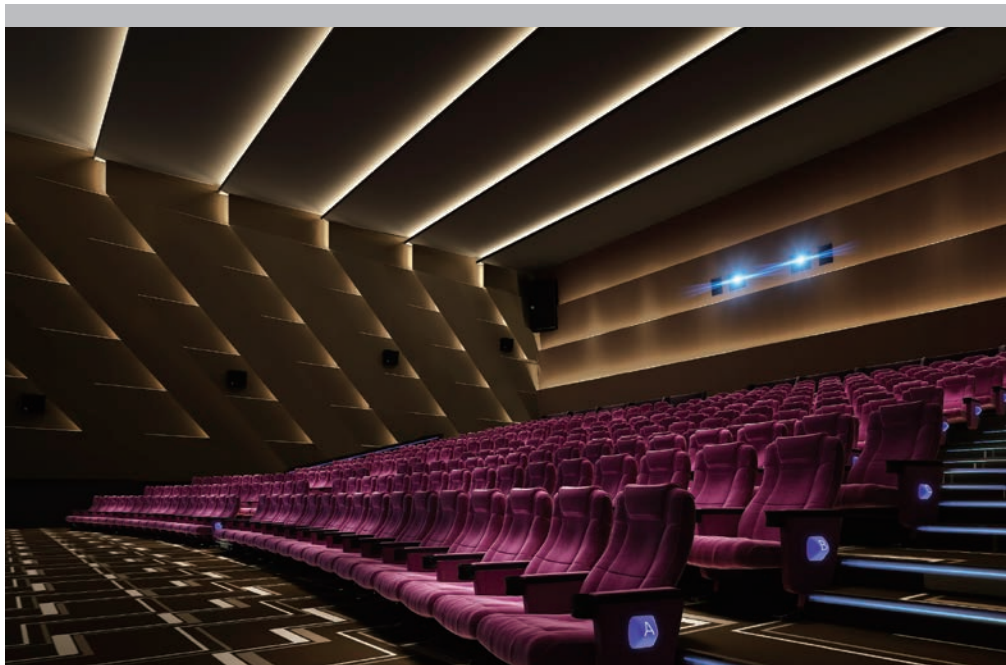
由「劇院+原創」起步，保利劇院一直積極拓展「劇院+」業務，自主製作劇如今已佔巡演項目的20%左右：原創音樂劇《三毛流浪記》《鋼琴》、話劇《銀錠橋》《斷金》《三姐妹等待戈多》等在院線巡演已經超過800場，得到了觀眾的廣泛好評。保利劇院還積極拓展「劇院+互聯網」，自主研發票務系統，搭建保利娛樂生活一體化平台；以「劇院+藝術教育」，在各地組建保利童聲合唱團、芭蕾舞團、室內樂團等，拓展業務空間，品牌演出季「打開藝術之門」已經堅持了24年，一張無形的藝術教育之網在全國鋪展開。



保利公司的通過視頻、圖片、實物等形式，全面展示了「保利院線」、「保利舞台」、「保利原創」、「保利票務」、「保利擔當」等業務板塊。



從數量擴張走向品質提升 大地影院全面梳理優化



截止今年上半年大地院線旗下影院開業影院總數已經達到996家，位居行業第一

China is the world's largest film screening market, but cinema's profitability and operating efficiency are generally low. The lack of personalized features and accurate market positioning have led to a decline in the attendance of many theaters. In order to change this situation, many theaters began to slow down their own expansion, and turned to the concept of quality, service upgrade, the Dadi Cinema is one of them.

中國是世界上最大電影放映市場，但影院盈利能力與經營效率普遍較低。缺乏個性化特色和精準的市場定位導致許多影院上座率逐年下降。為了改變這一現狀，許多影院開始放慢自己擴張的腳步，從而轉向「精品品質」策略，開始強調「精品化」、「服務升級」等概念，南海控股有限公司(680.HK)旗下大地影院就是其中之一。

從2017年和2018年前8個月的影院增長速度來看，許多院線也都在調整策略，金逸、中影數字等影院增

速都有下降的趨勢，其中大地院線近年來不斷擴大影院規模，平均每年增加100家以上的影院。截止今年上半年大地院線旗下影院開業影院總數已經達到996家，比萬達多出了460家之多，位居行業第一。但這樣的粗放型影院增長模式，雖然帶來了短期內的繁榮，但弊端也是顯而易見的：2015-2017年間，全國影院總數上漲至10176家，增長近50%，但同期年觀影人次和年票房的增長卻均不足30%。

大地院線意識到了這點，早在2014年，大地的母公司南海控股就在年報裡指出：「兼顧影院擴張的同時，在專業諮詢服務機構協助下，以提升客戶體驗為基礎，對組織運營體系進行了全面梳理優化，推進提升信息化建設，此項工作將為後續運營效率的提升及效益持續改善奠定基礎」。截至2018年8月底，公司在營業的影院數僅有969家，在新增影院的同時，大地也在提升優化一些影院，讓旗下影院用品質脫穎而出。粗放型的擴張或許將要慢慢終結，對於經營能力及影院品質的比拼將逐漸成為主流。

建發國際半年扭虧為盈 轉賺1.32億人民幣

C&D International Investment Group Limited (1908.HK) announced unaudited consolidated earnings results for the six months ended June 30, 2018. For the period, the Group's total revenue amounted to approximately RMB708.53 million, increased by approximately RMB642.46 million as compared with the corresponding period of the previous year. Revenue from the property development segment amounted to approximately RMB504.66 million, increased by approximately RMB497.98 million as compared with the corresponding period of the previous year.

建發國際集團(以下簡稱:「建發國際」)(01908.HK)發佈截至2018年6月30日止6個月中期業績,該集團於期內收益為7.085億元人民幣(單位下同),同比增長9.72倍。毛利為3.72億元,同比增長9.6倍。公司權益持有人應佔溢利為1.33億元,與上年同期取得虧損3797.7萬元相比,實現扭虧為盈。每股基本盈利為18.08分,不派息。

物業銷售由上年同期約668萬元增至期內約5.05億元,增加約4.98億元。截至2017年及2018年6月30日止6個月已交付可出售建築面積分別約為806平方米及約39916平方米。期內物業銷售收入上升,原因在於2017年下半年蘇州獨墅灣(一期)與長沙中央悅府開始交房結轉收入,期內已售出及已交付可出售建築面積較去年同期上升。

期內收入結構改變,上年同期主要收入為商業資產管理收入,約佔總收入的82.52%,期內收入主要為物業銷售,約佔總收入的71.23%,物業銷售毛利率較商業資產管理低,而期內代建服務收入佔比由上年同期的約5.31%增加至約17.94%,代建服務毛利率為四個分部中最高,抵銷了因物業銷售比例增加而降低的毛利率。故與上年同期相比,期內整體毛利率未發生重大改變。

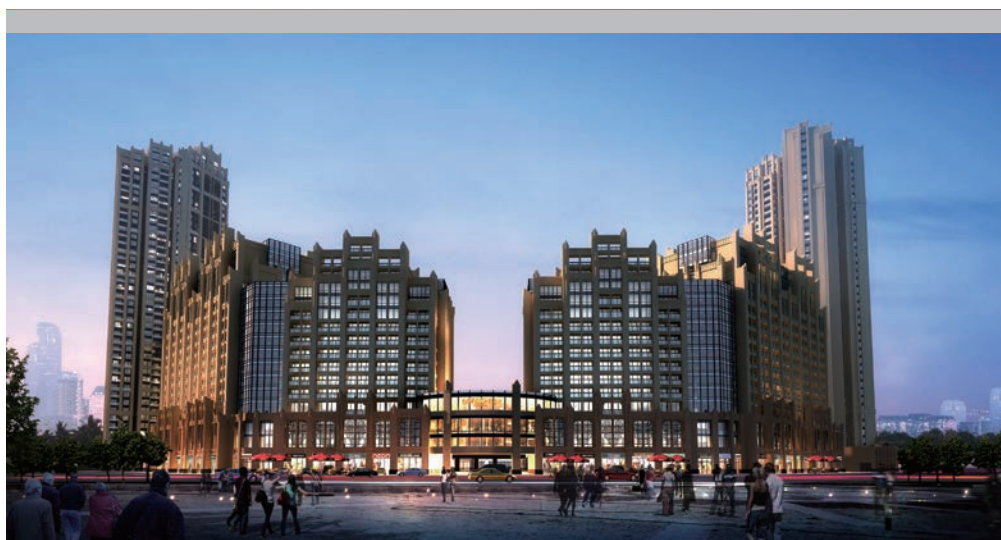
期內,集團的合約銷售金額達約76.60億元,同比增加241.2%。簽約的物業總建築面積約為47.08萬平方米,同比增加313.0%。合約銷售的物業平均銷售價格約為每平方米16270元,與上年同期比較減少約3,421元(上年同期:約每平方米19691元)。此外,期內扭虧為盈主要原因是集團位於長沙及蘇州的房地產開發專案銷售交付,實現收入及利潤。

建發於2018年8月30日獲Diamond Firetail Limited以每股均價6.5280港元,增持28萬股,總價約182.78萬港元。增持後,Diamond Firetail Limited最新持股59,705,000股,持股比例增至8.12%。



建發國際半年扭虧為盈

禹洲地產第二大股東 華僑城(亞洲)戰略聯盟入股



Yuzhou Properties Company Limited (stock code: 01628.HK), a top 40 property developer in China, pursuant to the agreement, the Company will allot and issue 460,489,606 shares to OCT Asia at a price of HK\$3.96 per share, representing approximately 10.99% of the existing issued share capital of the Company and approximately 9.90% of the enlarged issued share capital of the Company. The aggregate proceeds from the placing will be approximately HK\$1.82 billion for possible investment projects in the future. The introduction of OCT Asia as the Company's strategic shareholder demonstrates all-round recognition of Yuzhou Properties from a state-own enterprise ("SOE") and Yuzhou Properties' unswerving determination to move to a level-up stage.

中國房地產前40強企業，禹洲地產股份有限公司(01628.HK)按每股3.96港元的價格配發及發行460,489,606股股份予華僑城(亞洲)，配售股份相當於本公司現有已發行股本約10.99%及經擴大後的公司已發行股本約9.90%。配售所得款項總額約為18.24億港

元，集資所得將用於未來可能投資之項目。此次，禹洲地產強勢引入華僑城(亞洲)為重要戰略股東，成為第二大股東，彰顯了禹洲地產全方位獲得央企的認可，以及其銳意進取邁向新的發展階段的決心。

歷經24載的發展征程，禹洲地產已於2017年成功跨越400億銷售規模，向著全國深耕的千億征程邁進。禹洲地產一直順應國家與行業發展趨勢，深耕所在一二線核心城市，並輻射周邊具有增長潛力的三四線衛星城市，目前已成功佈局長三角、環渤海、海西、粵港澳大灣區、華中和西南六大都市圈，業務遍佈全國26個城市，品牌知名度及影響力不斷提升。未來，禹洲將繼續砥礪前行，向千億規模奮發，並致力於平衡「規模」、「利潤」、「風險」三駕馬車，維持有質量的增長。

此次禹洲地產引入華僑城(亞洲)作為戰略股東，未來將充分探討兩家優質領先房企合作的多種形式，發揮禹洲地產在房地產開發、物業管理等方面的優勢，並依託華僑城集團在地產運營、文化創新、旅遊產業運營等方面管理經驗，強強聯手，為城市升級打造更多的優質項目。同時，此次引入戰略股東，有助於禹洲地產加快佈局並深耕粵港澳大灣區，積極探索創新型地產項目，擴大品牌美譽度，助力千億目標的早日達成。

旅客出行需求持續旺盛 首都機場非航空性業務表現靚麗

In the first half year of 2018, the non-aeronautical business revenues of Beijing Capital International Airport Company Limited were RMB2.68 billion, representing an increase of 24.2% as compared with the same period of the previous year. In addition to the steady growth of the air traffic volumes of Beijing Capital Airport, the execution of new duty-free business operation contracts with effect from February 2018, resulting in a notable increase in the proportion of sales revenues from duty free business of the Company.

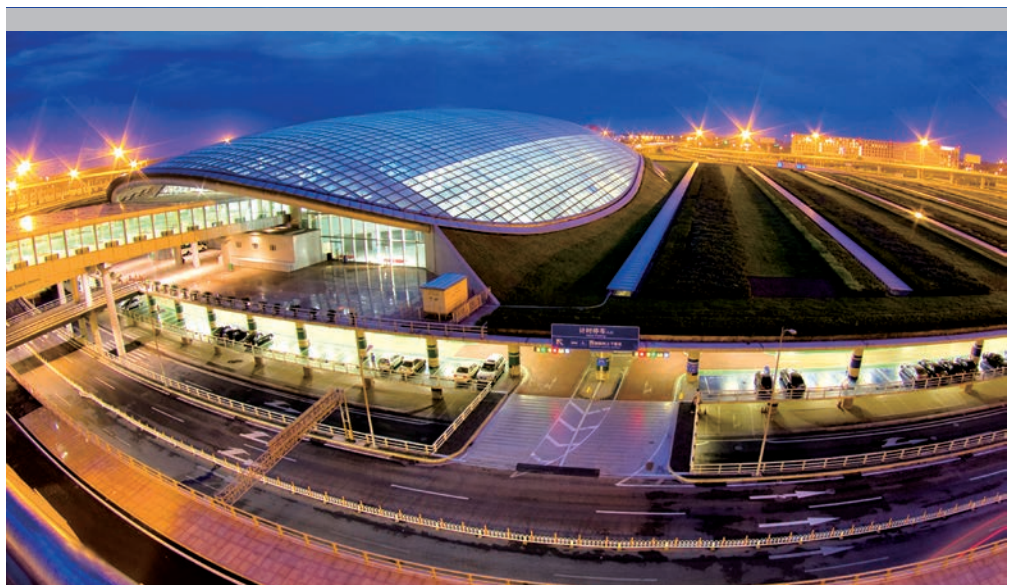
隨著全球化進程以及各國間經貿往來的不斷加深，航空運輸業在全球經濟發展與全世界人民生活水準提高中扮演著越來越重要的角色，航空運輸業可謂是全球貿易發展的引擎。為確保國際航空運輸業的可持續發展，國際航協呼籲加強基礎設施的建設。預計到2035年，全球航空客運量將達到72億人次。

受益於旅客出行需求的持續旺盛、北京首都機場航空業務結構的持續優化，以及部分航線市場回暖，北京首都機場航空交通流量增長穩健。公司非航空性業務收

入約為人民幣26.8億元，較上一年同期增長24.2%。除了航空交通流量穩健上漲的帶動外，自二零一八年二月起執行的北京首都機場免稅經營新合約，對公司免稅和零售業務收入的增長作用明顯。

二零一八年上半年，北京首都機場經營情況整體穩中向好，公司的營業收入約為人民幣53.2億元，較上一年同期增長15.3%。稅後淨利潤共計人民幣約14.9億元，較上一年同期增長17.6%。董事會決議派發中期股息0.1030元，合計約人民幣4.5億元。

展望二零一八年下半年，預期北京首都機場的航空交通流量總體上將延續上半年的向好態勢，繼續保持平穩增長。公司將通過科學有效的管理手段，持續推進平安機場、綠色機場、智慧機場和人文機場的建設。同時，公司將繼續推進樞紐建設，打造便捷、高效的快線產品，繼續整合商業資源，加大商業行銷力度，持續提升商業資源的價值創造力。隨著北京新機場建設工程的全面推進，公司將繼續專注於發展北京首都機場的各類業務，並保持對未來北京「一市兩場」發展政策和形勢的密切關注，持續鞏固優勢地位，實現公司高品質、高效率和高滿意度的發展，爭取為股東創造更優良的回報。



首都機場

萬達影視不斷創新 創造高品質觀影場景

As a part of Wanda's four major industrial groups, Wanda Culture Group is a leading cultural company in China with a revenue of 63.7 billion yuan in 2017. Its subsidiaries, including Film and Television Group, Baby King Group, Wenlv Group and Sports Group, have become Wanda's new pillar industries. Among them, Wanda Film and Television Group formed a film production, distribution, screening of the entire industry chain, with the United States AMC, European Code, China Wanda Cinema, etc., the world opened 1551 theaters and 16,000 screens.

作為萬達四大產業集團中的一部分，萬達文化集團是中國領先的文化企業，2017年收入637億元。旗下包括影視集團、寶貝王集團、文旅集團、體育集團，已成為萬達新的支柱產業。其中，萬達影視集團形成電影製作、發行、放映全產業鏈，擁有美國AMC、歐洲歐典、中國萬達院線等，全球開業1551家影院，16000塊螢幕。

8月31日—萬達電影股份有限公司(以下簡稱「萬達電影」，002739.SZ)攜手IMAX®中國控股有限公司聯合宣佈中國首套IMAX®新一代鐳射放映系統正式花落上海



萬達電影



寰映影城大融城店。此次IMAX®新一代鐳射系統的中國首秀落地上海寰映影城，也成為IMAX®與萬達電影十多年來合作史上的又一里程碑，顯示出萬達將在鐳射放映時代繼續創新和不斷前行的決心。

作為萬達電影於2015年收購的澳洲高端影城品牌，上海寰映影城大融城店是首個在上海落地的寰映影城項目。影城別具匠心地將老上海風情與好萊塢四五十年代的電影元素相結合，突顯觀影場景的藝術氛圍；與此同時，影城更是在影廳的硬體設備上賦予嶄新的技術加持。

此外，三星電子公司在上海ARCH萬達影院建立全球首家Onyx影廳，於9月7日正式開放。ARCH萬達影院擁有6個三星Onyx放映廳，這一最新的螢幕技術將給觀眾帶來極致的視聽享受。上海ARCH萬達影院將擁有6個三星Onyx放映廳，成為世界上最現代化的影院。所有3D電影LED螢幕以高亮度和精湛的三維空間深度技術呈現極真畫面。通過運用高動態範圍圖像改進技術，Onyx螢幕將會為觀眾帶來高亮度、多細節、更清晰的畫質。

萬達電影始終堅持高標準的設計建造理念、高配置的電影放映技術、高品質的標準化服務，不斷創新，積極引進和推廣新技術，目的是為影迷打造終極理想的觀影場景。

雷士X京東戰略合作升級 攜手探索未來智慧家居發展

Strategic partnership with NVC Lightning and JD has been established to further exploit the development in intelligent home products. Ten new brands projects and over a hundred professional lightning designers will be published to restructure the smart home user experience

2018年9月11日，雷士照明控股有限公司(2222.hk)與京東商城宣佈進行戰略合作升級，雙方合作攜手探索未來智慧家居發展趨勢，針對消費者的專業化需求，推出十大子品牌計劃，並打造百名專業燈光設計師導購聯盟，合力重構智慧家居用戶體驗。

近年來，消費者更傾向購買智慧類家居產品和智慧家裝產品。智慧照明品牌和單品今年的增長速度明顯高於整體照明市場。智慧照明作為智慧家居一個重要領域，市場需求強烈，2017年全球智慧照明市場規模接近46億美元，年成長率高達95%，預計2020年可達134億美元。

京東將通過設計幫等支持雷士投入100名專業的燈光設計師組成百名設計師導購聯盟，確保用戶實現科學布光，解決用戶對燈具及傢俱配搭的煩惱。未來消費者如果在京東購買雷士產品，可享受不一樣的服務。從售前開始，就有專業燈光設計師提供一對一的家居光環境設計方案，從用戶的基礎需求覆蓋到精準需求，與用戶



雷士與京東戰略合作升級

一起創造理想家居生活。

另外，雙方宣佈將推出10大子品牌計劃，提供高效節能、健康舒適、服務到位的智慧照明產品。加之京東在服務、物流、技術等方面的巨大優勢，京東與雷士的深入合作，將讓智慧照明市場正式步入到真正的物聯網+智慧家居時代。為了更好的實現智慧化與互聯互通，京東所擁有的頂尖AI、智慧識別等領先技術，都將全面開放給雷士。

對消費趨勢達成一致認可的京東與雷士，未來將把以用戶體驗為中心的理念貫穿售前、售中、售後的網購全流程，為使用者提供整套的家居光環境設計方案，攜手為廣大消費者帶來領先的智慧家居體驗。

海外業務發展向好 福耀玻璃業績亮眼

Being a worldwide leading enterprise of design, development, manufacturing, supply and service of automotive glass and automotive grade float glass, Fuyao Glass Industry Group Co., Ltd. adheres to its brand development strategies of keeping technology leadership and fast response to the market. Fuyao continuously provided products and services of automotive safety glass to the world's automobile manufacturers and maintenance market, and in the meantime, improved the happiness of both drivers and passengers.

福耀玻璃工業集團股份有限公司(以下簡稱:「福耀玻璃」)(3606.HK)奉行技術領先和快速反應的品牌發展戰略,是全球汽車玻璃和汽車級浮法玻璃設計、開發、製造、供應及服務一體化解決方案的領導企業。

福耀玻璃為全球汽車廠商和維修市場源源不斷地提供汽車安全玻璃產品和服務,為全球汽車用戶提供了智能、安全、舒適、環保且更加時尚的有關汽車安全玻璃全解決方案,同時不斷提升駕乘人的幸福體驗。

秉承以「為客戶持續創造價值」為中心,以市場為導向,以技術創新為支持,以規範管理為保障,福耀玻璃保證全價值鏈效率穩步提升。

2018年上半年,福耀玻璃業績表現亮眼,於同行業中脫穎而出。公司實現營收100.85億元(人民幣,下同),同比增長15.74%;實現歸母淨利潤18.69億元,同比增長34.80%。在扣除非經常性損益後,福耀玻璃的歸母淨利潤獲得同比35.74%的增速達18.3億元,展現了主營業務的強大的市場領導地位。

福耀玻璃以市場為導向的全球化經營戰略取得實質性成果,公司市場份額得到進一步提升。2018年上半年,公司汽車玻璃中國境內收入比去年同期增長7.15%,高於汽車行業產量增速4.15%;公司汽車玻璃海外業務收入比去年同期增長22.31%,大幅超過中國境內汽車玻璃收入的增長。

福耀玻璃將繼續強化與客戶戰略協作關係,進一步滿足國內外的市場需求,不斷提升「福耀」品牌的價值和競爭力;在鞏固並確保中國市場穩健發展的同時,發揮全球化經營優勢。



福耀玻璃

鞍鋼股份業績大幅上揚 上半年淨利增九成



Angang Steel Company Limited is one of the biggest vanadium enterprise as well as the most well-built iron factory in China. Angang Steel Company Limited has announced its interim results on 27 August, 2018. According to the Interim results announcement, in the first half of the year, the company achieved revenue of 46.82 billion yuan, a year-on-year increase of 20.02%; net profit of 3.499 billion yuan, an increase of 91.94%.

作為國內最大的鋼鐵生產商及銷售商之一的鞍鋼股份有限公司於8月27日晚間披露半年報。公司上半年完成營收468.82億元(人民幣,下同),同比增長20.02%;實現淨利潤34.99億元,同比增長91.94%。

過去5年,鋼鐵行業已化解過剩產能1.5億噸,2018年,按照發改委、工信部等六部門聯合印發《關於做好2018年重點領域化解過剩產能工作的通知》,2018年將再壓減鋼鐵產能3000萬噸左右,堅決處置「僵屍企業」,依法依規退出落後產能,防範「地條鋼」死灰復燃和已化解的過剩產能複產,嚴禁新增產能。上半年,供

給側改革成效在鋼鐵行業持續顯現,鋼材市場總體向好,鋼鐵行業維持較高的盈利水準。

作為國內最大的鋼鐵生產商及銷售商之一的鞍鋼股份有限公司抓住「效率、品質、變革」三個關鍵要素,通過不斷提升產量規模、持續優化產品結構、加強差異化降採力度、加速科技創新步伐和深入推進系統降成本等措施,效益得到大幅提升。上半年,鞍鋼股份有限公司及下屬子公司生產鐵1135.02萬噸,同比增長6.29%;鋼1184.35萬噸,同比增長8.57%;鋼材1074.30萬噸,同比增長5.13%;銷售鋼材1051.33萬噸,同比增長5.18%;鋼材產銷率為97.86%,鋼鐵主業規模進一步擴大。

展望未來,鞍鋼股份有限公司將深入推進產業鏈延伸,加快清潔發電、化學科技、汽車零部件、氣體能源等相關產業的協調發展,同時深入推進系統降本,深挖潛力,廢鋼單耗、噸鋼綜合能耗、噸鋼耗新水指標創歷史最好水準,也將提升產品品質,推進品種結構調整,持續優化行銷體系,繼續推動科技創新,構建產銷研一體化新格局,希望繼續提高盈利,回饋投資者。

興瀘水務宣佈收購兩間目標公司 各60%股權 擴大四川省內業務 提升行業影響力

With the development of urbanization in China, the water consumption of cities is increasing. As the biggest water service provider in Luzhou Area, with development opportunities in water industry, the agreements are consistent with the business strategy to expand business opportunities in Sichuan Province.

「瀘州市興瀘水務(集團)股份有限公司」(以下簡稱：「興瀘水務」)(2281.HK)欣然宣佈，公司與威遠清溪水務有限公司(「威遠清溪水務」)股東訂立股權轉讓協議，興瀘水務以人民幣37.57百萬元的代價從威遠清溪水務股東收購威遠清溪水務60%股權。同日，興瀘水務亦與威遠城市供排水安裝工程有限公司(「威遠安裝公司」)股東訂立股權轉讓協議，以人民幣17.59百萬元的代價從威遠安裝公司股東收購威遠安裝公司60%股權。

據悉，威遠清溪水務為一家於2004年12月30日於中國成立的有限責任公司。威遠清溪水務目前於威遠縣管理三間水廠，每日總設計產能達82,000噸，每日售水量達35,000噸。威遠安裝公司為一家於2007年11月5日於中國成立的有限責任公司，主要從事威遠縣供水網絡及水錶安裝工程的維護。

興瀘水務管理層表示，「隨著中國城鎮化進程加快，城市用水量逐年上升。中國城市供水和污水處理市場需求潛力巨大，水務行業重要地位日益突顯。興瀘水務作為瀘州地區最大的自來水供應商，公司將牢牢把握水務行業發展的機遇。而此次訂立的股權轉讓協議與公司在四川省擴大商機的業務策略一致。鑒於目標公司為威遠縣的唯一供水企業，故此次交易有助提升公司於行業內的地位，並有助於發揮地區重大影響力，同時符合公司及其股東的整體利益。」



興瀘水務收購兩間公司 提升行業影響力

信息技術服務產業規模不斷擴大 軟件行業迎來重要市場機遇

The software and information technology services industry will usher in important market opportunities. China's leading application software products and solutions provider fully operational transformation.

在全球經濟潛在增長持續下降的背景下，中國經濟步入發展新常態，形成了維持高增長且增速小幅放緩的健康發展態勢。目前，信息技術服務產業運行態勢良好，產業規模不斷擴大。作為信息產業的核心，軟件與信息技術服務業是國民經濟和社會發展的基礎性、先導性、戰略性和支柱性產業，對經濟社會發展具有重要的

支撐和引領作用。

早在2016年，中國工信部就發布了《信息化和工業化融合發展規劃(2016-2020年)》。規劃提出推動芯片、傳感器等關鍵技術的突破；重點支持虛擬現實、智能汽車、智能硬件、物聯網、人工智能等領域的核心技術突破、產品與應用創新。兩融合將為相關行業帶來廣闊的市場空間。

據前瞻產業研究院發布的《中國軟件行業市場前瞻與投資戰略規劃分析報告》數據顯示，2017年，全行業實現利潤總額7020億元，比上年增長15.8%，比2016年提高2.1個百分點，高出收入增速1.9個百分點。

軟件和信息技術服務產業將迎來重要的市場機遇。中國領先的應用軟件產品及解決方案供應商「中國擎天軟件科技集團有限公司(以下簡稱：「中國擎天軟件」)(1297.HK)」借行業之東風，全面展開了業務轉型，從應用軟件開發走向大數據分析及數據增值服務營運，不但有助拓展收入來源，亦提升了持續收入的比例。與此同時，傳統產品的需求仍持續增長，亦迅速推廣到更多不同省市。相信在這樣高速的發展步調下，擎天軟件未來會獲得更多機構投資者的青睞，上升潛力不容忽視。



現代牧業業績穩步改善 擬夥中信環境運營能源類資產

Whilst steadily operating the sustainable core business of China Modern Dairy Holdings Ltd. (1117), the Company intends to consolidate and dispose certain energy assets of the Group in order to promote the utilization efficiency of energy assets, as well as maximizing the assets production capacity without compromising the current operations. In this regard, CITIC Environment Investment Group Co., Ltd. and one of its subsidiaries entered into a letter of intent on cooperation framework with Modern Farming (Group) Co., Ltd. ("Modern Farming"), a subsidiary of the Company, on 28 September 2018, in relation to the proposed establishment of a joint venture to jointly invest on the transformation and operation of certain energy assets of the Group.

今年上半年，中國現代牧業控股有限公司(以下簡稱：「現代牧業」)(1117.HK)錄得期內收入同比增長5.3%至24.7億元。主要受益於去年4月現代牧業已將品牌奶業務交由蒙牛運營，使其下游銷售開支較去年同期驟減1.6億元。由於蒙牛原奶採購佔比的持續攀升，現代牧業今年上半年上游原奶銷售收入同比增長14.9%至22.3億元，其中銷量增加10.7%至6.0萬噸。期內，公司原奶平均外銷價格為3.73元/公斤，同比復蘇3.9%，亦是繼2015年奶價開始下跌以來的首次回暖。

自去年4月轉交蒙牛負責運營下游銷售業務，現代牧業逐漸擺脫了下游品牌奶業務對其整體業績的拖累，成為專注於上游養殖生產的原料奶供應商。基於蒙牛強大的渠道網路和品牌建設能力，配合公司全國化的牧場佈局，第一上海預計現代牧業整體利潤有望逐季改善，



並已上調公司2018年及2019年核心淨利潤至8.31億及9.94億元，並調整其目標價至1.59港元。

面對當前中美貿易形勢，為應對進口的飼料產品(苜蓿草和豆粕)價格或將於下半年出現上漲趨勢，現代牧業採取逐步降低進口苜蓿草的採購(7月開始單月使用量已減少50%)，並通過採用國產苜蓿、燕麥以及加大玉米青貯使用量等方式來替代。從而公司有望通過規模化、精益化的管理以及飼料結構調整等方式有效實現成本控制。

在專注上游原料奶供應業務的同時，現代牧業亦開始逐步佈局新業務領域。9月28日，現代牧業宣佈，附屬現代牧業(集團)與中信股份(00267)旗下中信環境簽訂合作框架意向書，組建合資公司共同投資改造，並運營集團若干能源類資產，分別持股達30%及70%，此次合作資產將包括：厭氧發酵、發電、供熱和沼渣脫水部分。在主營業務持續穩定運營的現狀下，現代牧業在積極佈局能源資產，在保障原有業務生產運營的基礎上達到資產產能最大化和最優化。



CK WONDERFULsky

皓天財經集團

皓天財經集團控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司) 股份代號：1260.HK

專業創新

十位一體全球化財經傳訊集團

成為全球唯一一家上市的財經公關集團

皓天財經集團(1260.HK)是全球領先的財經傳訊集團，2012年在香港主板上市，成為全球唯一一家上市的財經公關集團。集團現有員工超過500人，以香港為基地，網路覆蓋全球包括紐約、倫敦、巴黎、法蘭克福、迪拜、波士頓等等各大金融中心，在北京、上海、深圳、新加坡都設有分公司。集團為上市公司和擬上市公司提供一站式金融服務，包括：財經傳訊、國際路演、財經印刷、投資者關係、資產管理、股權投資、品牌推廣、ESG報告、法定及商業保險及企業獵頭「十位一體」。成立至今已經助力500多家公司成功IPO，連續多年港股IPO市場份額超過80%，名列第一。為中國客戶提供新的海外諮詢服務，致力於帶領中國內地企業「走出去」；並且協助國際企業建立他們在亞洲的卓越優勢，促成在中國地區的跨領域合作。

纖纜市場持續向好長飛光纖 「A+H」齊頭並進坐穩龍頭



長飛光纖A股上市

With increasing proliferation of mobile devices, number of internet users is on rapid rise since the past few years. The global fibre optic cable demand was ever-increasing. The largest optical fibre preform, optical fibre and optical cable supplier YOFC becomes the First A+H Share Listed Company in China's Fibre Optic Cable Industry and Hubei Province as a Result of Its Successful IPO on Shanghai A-share Market, which maintains the position of the fibre optic cable industry leader.

在內地「寬頻中國」、「互聯網+」進程如火如荼的刺激之下，2020年全國光纖光纜市場規模將突破3400億元，佔電線電纜總市場收入的比例也將逐步提高。發改

委等近期印發擴大資訊消費三年行動計畫等進展顯示，中國的5G通信或迎來加速發展，5G預商用也已進入倒計時階段。CRU報告顯示，長飛光纖為全球最大的光纖預製棒、光纖和光纜供應商。自1992年投產運營以來，長飛光纖三大業務連續26年保持中國市場份額第一，穩坐龍頭。

「A+H」連動穩固龍頭地位

隨著經濟的發展，越來越多的公司選擇在不同的資本市場掛牌上市交易。自今年以來，半年多的時間裡，在A股發行股票的港股公司已經有十餘家，長飛光纖也踏入行列。2014年12月，長飛光纖在香港主板上市，先後獲納MSCI全球小型股中國指數、恒生綜合中小型股指數成份股、恒生港股通指數系列成份股、及深港通及滬港通名單。2018年7月，長飛光纖成功於上交所掛牌，成為纖纜行業及湖北省唯一一家「A+H」上市公司，穩居龍頭地位，引領行業發展，估優勢將進一步獲釋放，獲持續長足發展。

纖纜高需求喜迎通訊時代新潮

雲計算、數據、人工智慧等新一代ICT技術的快速興起，萬物互聯時代漸行漸近，光纖光纜市場需求持續旺盛。早於2015年，長飛光纖便啟動智能製造，並成為纖纜行業及湖北省唯一獲工信部授予的首批智能製造試

點示範公司，其光纖光纜製備技術國家實驗室被評為「優秀類國家重點實驗室」。信息化道路上，長飛光纖與阿里巴巴集團阿里雲共同宣佈攜手打造「光電子雲平台」，帶動整個光電行業降本增效，助力國內光電子行業高質量發展。



長飛光纖與阿里巴巴戰略合作

FMC項目快速發展 和諧汽車受惠



和諧汽車2018中期業績發佈會

In recent years, new energy vehicles have developed rapidly around the globe and in China. China Harmony New Energy Auto Holding Limited, the leading vehicle dealership group in China invested in the establishment of FMC Cayman (“FMC”), which focuses on the R&D and manufacturing of high-end intelligent electric vehicles. FMC has completed a US\$500 million in Series B financing in the second quarter of 2018.

2018年上半年，中國汽車銷量呈現穩定增長，根據中國汽車工業協會統計，2018年上半年中國乘用車銷量達到1177.5萬輛，同比增長約4.64%。除此之外，今年5月22日，國家財政部宣佈自2018年7月1日起將下調汽車及汽車零件進口關稅，汽車進口關稅由最高25%降至15%，零件進口關稅則下調至6%，相信在政策紅利帶動之下，中國豪華汽車市場將繼續保持高速增長，和諧汽車亦會受惠。

經銷商網點及綜合售後穩定發展和諧深化全國佈局

2018年上半年，汽車市場表現未如預期，眾多主機廠、經銷商亦經歷了庫存周轉下降、價格體系雪崩、盈利下滑等階段。但隨著第二季度國家財政部宣傳下調汽車及零部件關稅發佈及落實，這將會促進整個豪華汽車市場的發展，根據和諧汽車中期報告數據顯示，2018年和諧汽車經銷商新覆蓋全國9

個城市，其中包括寧波，呼和浩特，太原，東莞等高增長潛力城市，目前和諧已開業54個經銷商網點，覆蓋全國22個城市。而在綜合售後業務方面，和諧已在全國33個城市開設80個服務網點，相信戰略性品牌地理佈局一方面能提高和諧在全國的知名度及滲透率。

FMC項目快速發展備受矚目

中國將新能源汽車作為七大戰略性產業之一，且地位尤為突出，為了鼓勵新能源汽車行業的發展，中央財政和地方財政同時補貼新能源車輛生產成本差價，在購置稅上減免，還設置了新能源車輛專門的車牌，在道路通行權予以優先等。在眾多正面政策的鼓勵下，中國新能源汽車市場需求螺旋式上升，預期2020年規劃為200萬輛。和諧汽車旗下的新能源汽車FMC項目，於2018年第二季度順利完成5億美元的B輪融資，投資估值為22億美元。隨著FMC的第二款概念車發佈，南京工廠試制車間的正式啟用，FMC業務不斷發展壯大，相信和諧汽車亦將獲得持續性的投資受益。

光伏行業補貼退坡 彩虹新能源逆勢而上業績亮眼 淨利潤同比增長585.77% 主要業務增長強勁

The board of directors of IRICO Group New Energy Company Limited (the "Company") announces the unaudited condensed consolidated interim results and financial position of the Company and its subsidiaries (the "Group") for the year ended 30 June 2018. Since 2018, the new situation where the Group's photovoltaic business has grown vigorously. During the reporting period, the Group's business continued to expand and the sales further increased as compared with the corresponding period of last year.

5月31日，國家發改委網站刊發了由發改委、財政部、能源局聯合發佈的《關於2018年光伏發電有關事項的通知》，提出了一系列「加快光伏發電補貼退坡」的措施，例如2018年在國家下文前各地不得安排需國家補貼的普通電站；今年只安排1000萬千瓦左右規模用於支援分散式光伏項目建設；降低光伏電站標杆電價和分散式光伏的補貼標準等。

該政策對光伏企業的影響是毋庸置疑的。然而，在這樣的整體大環境下，企業還需往前看，積極謀求發展。彩虹集團新能源股份有限公司（「彩虹新能源」或「集團」；股份代號：0438）作為世界500強企業——中國電子的旗下骨幹企業，在光伏新能源領域持續創新，產業升級加快，業績持續增長。公司在行業整體情況不受看好的情況下，逆勢而上，發展喜人。

彩虹新能源宣佈公司及其附屬公司（統稱「集團」）截至2018年6月30日止6個月期間之未經審核的綜合業績。報告期內，集團實現營業收入人民幣116,728萬元

（2017年中期營業收入人民幣106,621萬元），同比增長9.48%；集團實現利潤總額人民幣22,628萬元（2017年中期利潤總額人民幣3,554萬元），同比增長536.75%；集團實現淨利潤人民幣22,117萬元（2017年中期淨利潤人民幣3,225萬元），同比增長585.77%。

其中，集團主要業務增長強勁，實現主營業務收入人民幣114,809萬元，同比增加人民幣15,839萬元，增幅16%。集團的亮眼業績主要源於2018年上半年，集團產品良品率及產量實現新突破，通過精益生產及節能降耗降低成本，優化產品結構提升毛利率，同時，集團通過轉讓珠海彩珠實業有限公司51%股權取得投資收益人民幣14,415萬元。

2018年以來，國內外光伏市場變幻莫測。集團把握行業發展形勢，繼續深度調整產業結構，以技術突破為關鍵，以市場突破為導向，以效益提升為中心，產線產能不斷提升、產品良率再創新高，生產成本顯著降低，生產效率顯著提高，項目建設、科技創新、提質增效工作穩步推進。



光伏行業補貼退坡彩虹新能源逆勢而上

青島旅遊新「名片」海上嘉年華 亮相首屆IAAPA亞太峰會

Carnival Group International Limited (stock code: 996.HK) made Qingdao Shandong Province debut at the first Asia Pacific Summit hosted by the IAAPA. Company presented to participants around the world about the group's highlight – Flagship Project Qingdao Rio Carnival.

嘉年華國際控股有限公司(股份代碼：996.HK)於山東省青島市亮相由國際遊樂園及景點協會(IAAPA)主辦的首屆IAAPA亞太區峰會，向來自世界各地的參會者展示了集團「名片」——旗艦項目青島海上嘉年華。

首屆IAAPA亞太區峰會匯聚了來自國內外的行業翹楚，出席企業包括嘉年華國際、上海迪士尼度假區、北京環球影城、香港海洋公園、萬達文旅集團、海昌海洋公園等一線高管及經營團隊。IAAPA國際樂園協會成員，包括環球影城和迪士尼總裁、同業大腕、行業同儕及媒體好友等150人參觀了海上嘉年華部分設施。參觀團隊首先被邀請到萬麗酒店，隨後嘉年華國際更安排園內導覽參觀，先後前往海上嘉年華探險樂園，並體驗青島城市形象地標，琴島之眼摩天輪，在擁有無敵海景觀覽轎廂飽覽全景。參觀團對海上嘉年華整體規劃，業態經營，管理層對青島旅遊的貢獻和園區發展的高瞻遠矚表示讚賞，更是對每位員工的熱情服務態度表示高度的讚揚。

海上嘉年華項目所在的青島西海岸新區更於2018年1月正式被列為省級特區，這意味著新區發展將擁有更多自主權。嘉年華國際控股集團副總裁王香完女士在峰會上提及：「迎合青島的旅遊資源優勢，海上嘉年華率先佈局西海岸新區，已成為青島的旅遊新名片。在週末假日經濟的不斷帶動下，海上嘉年華致力於為家庭消費者提供集購物、休閒、娛樂及餐飲等多功能於一體的全方位享受與體驗，將透過佈局線上積分卡「嘉年華卡」來逐步打造線上線下互聯商業生態體系。」

海上嘉年華項目佔地面積約35萬平方米，總建築面積約80萬平方米，集服務式公寓、住宅與別墅、室內外主題遊樂園、青島地標琴島之眼摩天輪、娛樂休閒名品折扣購物中心、五星級豪華酒店及會展中心於一體。海上嘉年華的度假區設備均以家庭休閒玩樂訴求為導向，既建設有供兒童學習遊玩的樂高教育中心、主題公園等，也建設有供家長休閒娛樂的奧特萊斯、河畔主題餐廳等，迎合了各年齡層的需求，為消費者提供全方位的享受與完美的家庭旅遊休閒體驗。



嘉年華

緊抓大灣區發展機遇 深國際穩步發展

Guangdong-Hong Kong-Macau Greater Bay Area is one of the most important strategic deployment in main land China recent years. Shenzhen International Holdings Limited seized opportunities arising from the Guangdong-Hong Kong-Macau Greater Bay Area policy to implement the development of logistic parks, Qianhai Project and Meilin Checkpoint Urban Renewal Project.

粵港澳大灣區是國家近年發展藍圖中的重大戰略部署，憑藉多個城市在金融、專業服務、高端製造以及科技創新等不同領域的優勢，大灣區有潛力成為全球最多元化的城市群。今年3月，李克強總理表示大灣區的實施計劃即將出台，相信區域內的交通、物流、地產行業均將受惠於大灣區的發展。位於灣區內的深圳國際近年來緊抓大灣區和電商快遞業高速發展等歷史機遇，進一步鞏固其在物流業的領先地位。

中期業績亮眼 物流園業務增長理想

大灣區內的物流行業日益受到中央和地方政府的高度重視，通過不斷加大投資、財稅、土地等政策組合拳，大力支持粵港澳大灣區物流業發展。深圳國際在8月22日發佈2018年中期業績，其中物流園業務收入較



深圳國際緊抓大灣區發展機遇

去年同期增加22%至港幣3.23億元，物流園整體仍維持較穩定的出租率，平均出租率高達91%。除傳統物流業務外，深國際亦逐步實現物流與其他產業融合併推進協同發展，其中「8號倉奧特萊斯」項目成功升級轉型，現已運營成熟為園區帶來穩定收入。

前海及梅林關項目穩步推進

在大灣區內，前海的發展可謂備受矚目，來自前海官方的資料顯示，前海固定資產投資逐年遞增，從2011年的18億元增長到2017年的385億元，七年累計完成固定資產投資約1100億元。前海實際利用港資年均增長率達到206%，可見前海發展潛力之巨大。近年來，深圳國際也積極推進前海發展，如與工信部的中國電子信息產業發展研究院和軟件與集成電路促進中心發展一帶

一路」信息港，除前海項目之外，深國際的梅林關項目更將引入戰略投資者共同開發，亦引入萬科代建管理並全面施工建設，相信隨著大灣區政策的落實不斷升值，前海項目及梅林關項目將於未來數年凸顯，深國際亦會受惠。



深國際

惠生工程慷慨派息 力拓灣區及海外業務

In the first half of 2018, the price of crude oil continue to rise due to the market demand and several regional factors. Under this circumstance, Wison Engineering Services Co. Ltd announced to distribute an interim dividend and one-off special dividend to show the management's confidence in prospect. As the global leading engineering, procurement and construction (EPC) service provider based in China, the Company also endeavors to seize the big potential opportunities in Guangdong-Hong Kong-Macao Greater Bay Area and countries along "One Belt One Road".

2018上半年，原油市場基本面向好，在強勁的原油需求增長、委內瑞拉等因素導致的OPEC超額減產以及中東地緣政治因素持續升溫的情況下，原油庫存下降至五年均值，油價持續走高。受國際油價影響，國內成品油價已迎來年內第十漲。此外，灣區經濟的發展正如一股潮流襲來，對化工材料的強勁需求促生了眾多商機，惠生工程在粵港澳大灣區跟蹤的商機多達300億。

惠生工程慷慨派息有望執行固定派息政策

2018上半年，惠生工程期內新增合同金額同比增長達99.6%，未完成合同量較上年末增加19.3%。在收益及毛利等財務指標下降的情況下，為表明公司管理層對公司前景極具信心，惠生工程慷慨派發中期股息每股0.0006元，及一次性特別股息每股0.0583元。此次派息是自2013年中期派息以來的再度派息，並且是首次派

發特別股息。公司管理層還表示有望日後執行固定派息政策，以定期回報股東。

惠生工程佈局粵港澳大灣區力拓「一帶一路」市場

目前，已有許多國內外化工原料生產巨頭在粵港澳大灣區及周邊提前佈局，為能源工程行業帶來許多項目商機。作為中國能源工程行業的民營領軍企業，惠生工程正在醞釀於此區域內投資一個200億至300億人民幣的大型項目，包括大型煉化一體化項目，以及大型石化新材料及聚碳化合物的研究和生產項目。此外，「一帶一路」沿線國家對能源資源的消費呈快速增長趨勢，成為了全球最大的能源資源消費區。惠生工程自2012年陸續在沙特阿拉伯取得了8個項目，2016年起成功進入阿聯酋市場，最近也獲得阿布紮比國家石油公司煉油廠硫磺回收項目合同。公司表示未來會抓好粵港澳大灣區和「一帶一路」帶來的巨大商機，在穩固企業於國內領頭羊的位置的同時，積極拓展海外市場。



惠生工程

新高教集團再擴版圖 實現八省區戰略佈局



新高教華中學校

Recently, China New Higher Education Group (2001.HK) announced that it has reached an agreement with Songming Xinju, a wholly-owned owner of Guangxi School, to increase its shareholding from 45% to 51%. The acquisition of Guangxi Schools will consolidate the Group's position as a market leader in China's private higher education industry with the most extensive school coverage, enabling the Group to acquire a larger foothold in the market and to deepen market penetration.

近日，中國新高教集團(2001.HK)公告稱，與廣西學校全資擁有者嵩明新巨達成協議，持股由45%增至51%。是次收購廣西學校，鞏固了新高教於國內民辦高等教育行業網路佈局最廣的市場地位，有助於爭取更大的市場份額和更高的市場滲透率。

廣西學校涵蓋經濟管理、資訊技術、建築工程、人文藝術等多個學科的大專學歷教育，由於教學品質良好，學校的升本計劃現已納入廣西壯族自治區「十三五」高校設置規劃並經教育部備案，計劃未來將獲得本科層次學歷教育的辦學許可。

廣西壯族自治區目前的高等教育毛入學率相對中國其他省份低，而廣西學校所在的北部灣經濟區是廣西壯族自治區「一帶一路」戰略發展重點區域，具有輻射東盟的區域優勢，

也是廣西經濟發展最快的區域，但該地區高校少，高等教育服務供不應求。因此，廣西學校具有擴大辦學規模的發展潛力。

此前，集團於中國運營及投資六所高等院校，包括集團創辦的雲南學校及貴州學校，以及投資的東北學校、華中學校、新疆學校和河南學校，均為集團的綜合收入作出貢獻。另外，集團已於2018年7月份參與合作舉辦甘肅學院。新高教集團2017/2018學年在校學生總數為84,497人，較2016/2017學年的46,460人增加81.9%。新高教集團董事會主席李孝軒先生表示，未來集團將內生及外延並重，擴大學校網路及加大市場滲透率，發揮集團化辦學的優勢，爭取更大的發展空間。

徽商銀行業績亮眼 下半年大力發展六大金融



徽商銀行中期業績會現場，從左至右依次為：董事會秘書廉保華先生，風險合規總監周彤女士，董事長吳學民先生，投資與理財總監黃曉艷女士，財務總監李大維先生。

On August 27, Huishang Bank Corporation Limited (“Huishang Bank” or “the Bank”, stock code: 3698) announced the unaudited interim results of the Bank and its subsidiaries for the six months ended June 30, 2018. The Bank’s profitability increasingly optimized and the scale of assets and liabilities increased moderately.

八月至今，各大企業紛紛披露半年業績資料，其中，內銀股普遍業績穩增，財務資料表現搶眼，行業再度被機構廣泛長期看好。

2018年，由於國內金融去槓桿政策，上半年國家相繼頒發了定向降准以及債轉股等一些列措施，幫助銀行釋放資金壓力，緩解消化潛在風險。同時，持續擴張的財政政策和產業升級改善了銀行資產品質。

徽商銀行(3698.HK)此前於8月27日公佈其截至2018年6月30日止6個月之業績，整體表現優異，取得各業務的穩步增長與經營管理水平的進一步改善。

2018年上半年，徽商銀行淨利潤穩步提升，盈利指標保持穩定，實現稅前利潤人民幣51.50億元，同比增長5.88%。淨利潤人民幣42.95億元，同比增長10.10%。營業淨收入(含對聯營合營公司的投資收益)為人民幣135.09億元，同比上升24.06%。淨利息收入為人民幣110.43億元，同比上升15.33%。

在談及未來發展時，董事長吳學民表示，下半年徽商銀行將大力發展民生金融、產業金融、普惠金融、科技金融、綠色金融及扶貧金融六大金融領域，全面提升服務實體經濟質效。

隨著市場進一步開放，對監管政策有著充分準備、於省內佔主導地位的徽商銀行料下半年業務亦會繼續穩定增長，將更具競爭力。徽商銀行業績公佈后股價走勢平穩，隨著未來可以預見的增長與發展，建議現價買入。



徽商銀行總行大樓

監管趨嚴 棋牌遊戲企業浪裡淘金 「危」「機」並存

Internet observers believe, through analysis, that 2018 will be a watershed for the game industry in China: on one hand, the game industry has entered the era of strict regulation, and game companies must get insight into regulatory purpose, so as to achieve compliance by technical, management and operation means, etc.; on the other hand, game companies also need to produce more high quality games, which also stands for the potential ending of the era of windfall profit of the game industry. As a result of the rectification, there will be further standardization of the chess and card game industry, accelerating the reshuffle

of unregulated small enterprises in the industry, so as to provide a healthier and better development environment for compliant enterprises to pursue sound development, such as Boyaa Interactive.

伽馬數據發佈的《2018中國上市遊戲公司競爭力調查報告》顯示，2018年上半年，中國遊戲市場銷售收入增速僅有5.2%，創近10年新低。遊戲市場的表現平平與今年上半年中國政府頒佈的政策息息相關。

3月29日，原中國國家新聞出版廣電總局發佈《遊戲申報審批重要事項通知》，表示因機構改革，將影響遊戲審批工作進度。在此之後，雖然遊戲備案審批仍正常



進行，但在至今長達5個月的時間裡都未有一款新遊戲獲批版號。中國國家新聞出版署司長謝東暉在中國國際數碼互動娛樂展覽會上提到，當前中國網絡遊戲存在一系列亟待解決的問題，包括部分未成年人沉迷網絡、過度消費等案例時有發生，屢屢引發輿論關注。

事實上，中國政策整體上還是支持網絡遊戲公司發展的。自2015年以來，由於國家鼓勵「大眾創業、萬眾創新」和「互聯網+」，對遊戲尤其是手遊的監管尺度可以說是比較寬鬆的。儘管監管趨嚴會對遊戲市場造成影響，但是並不會「毀掉」遊戲行業，其實有利於遊戲行業的可持續發展。

遊戲總量控制大環境下，作為遊戲行業一個重要分支，棋牌遊戲也面臨考驗。在此次監管中，遊戲棋牌企業的動態備受市場關注。在近期券商研報中，分析師均在提醒遊戲台塊「監管有升格和趨嚴的跡象」、「行業增速放緩」的風險。「塞翁失馬焉知非福」，對於本身業務模式成熟、遊戲產品多元的企業而言，嚴監管未嘗不是一個機遇——伴隨嚴監管而來的是行業的逐步規範，對違規者的嚴控何嘗不是對合規者的保護。

專注棋牌遊戲的博雅互動(0434.HK)面對近期監管政策調整持謹慎樂觀態度。它的樂觀審慎基於其企業自身發

展的全面性及穩定性。作為常年穩紮穩打地專注於網絡棋牌遊戲的棋牌類企業，博雅互動擁有70餘款棋牌遊戲業務的同時積累了豐富的經驗，同時不斷加強多元化和精細化運營。

從公司年報數據來看，截至2017年12月31日，公司在線運營的產品組合已有79款，較2016年增勢明顯，共提供17種語言版本。多語言版本的國際化發展很大程度上亦緩解了本土市場嚴監管的困局。秉持著以玩家為本的理念，博雅互動目標直指成為網絡棋牌類遊戲全球領先品牌。2017年，其精心打造的第三屆博雅國際撲克大賽成功舉辦，繼續受到國際玩家追捧，博雅互動作為一個國際化品牌的影響力正不斷為其用戶粘性做出貢獻，可見其精細化路線的正確性。

互聯網觀察人士羅超則分析認為，2018年將是中國遊戲行業的分水嶺：一方面，遊戲行業進入了嚴監管時代，遊戲公司必須洞察監管目的，通過技術、管理、運營等手段合規；另一方面，遊戲公司也要多出精品遊戲，這同時意味著遊戲行業的暴利時代可能結束了。經過此次整頓，棋牌遊戲行業將會變得更加規範，使得行業內不規範的小企業加速洗牌，為如博雅互動此類合規且意在健全發展的企業提供更為健康良好的發展環境。



創新公司發展動態及服務方式 重慶銀行重拾小微信貸實體業務 重心

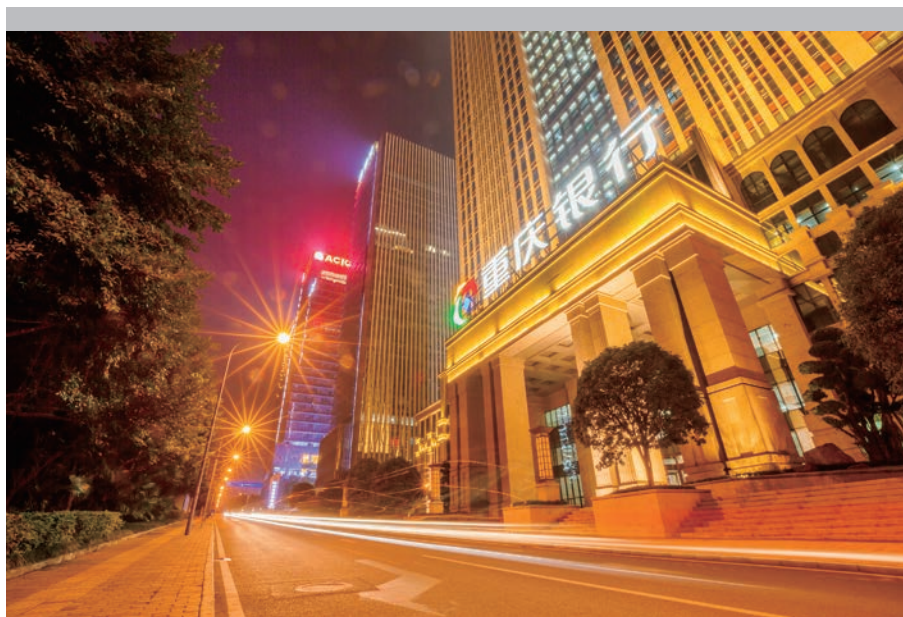
Recently, affected by the overall market and A-shares market rally, Hong Kong bank stock market got a well-developed. As the first city commercial bank list on the HKEX, Bank of Chongqing just released its 2018 interim results report last month, which show it fair result in this half of year. The company also pay more attention and achieved good result on supporting the traditional credit business of small and micro businesses in the real economy. In the following half of year, the company will continue to optimize its existing business with intensify reform and innovation to realize highly development in the long-term.

銀行板塊指數近日動能強勁，相對優勢明顯，這總體取決於之前銀行股整體被低估，而由於後週期屬性，其未來業績增速依舊穩定，總體向好發展。

受到大盤及A股市場的積極影響，香港銀行股市場也多有利好消息傳出。在交銀國際上月發表的報告中顯示，預計其覆蓋的12家H股銀行上半年的淨利潤平均同比增長7.1%，高於一季度的4.3%。其中，作為第一家在港交所上市的內地城商行，重慶銀行剛剛公佈了其中期業績成績單。報告中指出，截至2018年6月末，重慶銀行資產總額、負債總額同比增長3.1%、3.3%，存款餘額、貸款餘額同比增長5.3%、8.7%，其中對公貸款增幅約10%，高於全市6%的平均增幅；不良貸款率1.12%，撥備覆蓋率225.29%，同比下降0.23個百分點和上升45.13個百分點；在積極應對和化解內部諸多挑戰的情況下，實現淨利潤22.9億元，淨資產收益率和總資產收益率分別較年初提高了約1.05和0.14個百分點，保持穩中有增的良好態勢。

另外，公司發展方向也有新動態，今年上半年該行更加重視發展主業，回歸支援實體經濟小微企業的傳統信貸業務，實現零售業務高品質發展；更創新服務方式，持續推進投貸聯動業務、互聯網金融業務、政銀合

作模式，希望通過努力實現小微業務由「分數」到「批量」、由「放貸款」到「圈客戶」、由「混合經營」到「專業經營」的經營模式轉變。報告中還指出，2018年下半年公司將持續優化資訊系統建設，全流程系統化管理，調整資產負債配置策略，在深耕現有業務的同時，加大深化改革和創新力度，全面強化風險結構、控制流程和資產質量，持之以恆推動該行高質量發展。



重慶銀行

各業務板塊協同發展 項目收成可期

China Oceanwide Holdings Limited (Stock Code: 715.HK) is pleased to announce the interim results of the Group for the six months ended 30 June 2018. China Oceanwide has devoted itself to its corporate transformation since 2014, and has successfully developed itself into an established internationally integrated conglomerate incorporating property investment, real estate development, energy and strategic financial investment.

中泛控股有限公司(股票代碼：715.HK)日前欣然公佈集團截至2018年6月30日止6個月的中期業績。集團從2014年起不斷致力於企業戰略轉型，現已成功發展成為集物業投資、房地產開發、能源電力及戰略性財務投資於一體的國際性綜合控股型企業。

物業投資板塊持續為集團帶來穩定的收入來源。於2018年6月30日，上海兩棟辦公室及商用物業的平均出租率為96%。集團物業投資團隊致力通過多種途徑擴大收入、減低成本，以期增加物業投資板塊對集團的盈利貢獻。

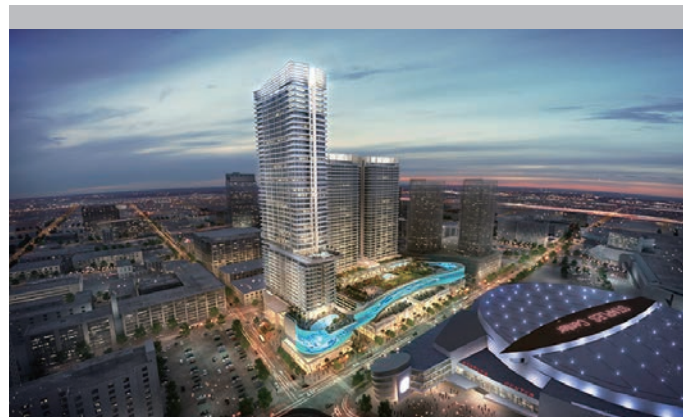
房地產開發板塊方面，著眼於美國經濟復甦和美元持續強勁，集團致力發展美國房地產項目，各項目集中

於美國主流城市的黃金地段，項目定位皆為中高端豪華綜合物業，區域新地標。洛杉磯項目計劃發展成為一個大型多用途都市商業綜合體，建設現已進展到主體施工階段，北塔、南塔及裙樓均已完成主體結構封頂，現正進行幕牆施工安裝及全面啟動室內石膏

牆龍骨及機電安裝；紐約項目現已完成項目概念設計，正在進行方案設計；夏威夷科琳娜一號地項目正處於方案設計階段，二號地則處於概念設計階段；夏威夷卡珀雷區項目現正進行第一期基礎設施工程。夏威夷科琳娜一號地和二號地項目以及夏威夷卡珀雷區項目位置鄰近，可帶來協同效應及品牌價值。

能源電力板塊方面，集團一直致力推進棉蘭項目建設，並嚴控質量、安全及成本，依法合規地把項目有序推入目標投產期，為集團提供穩定的收入來源。印尼棉蘭發電廠項目現已完成地基作業，土建工程已全面開展，電廠設備陸續進場進行安裝。

戰略性財務投資板塊方面，期內財務投資及其他板塊收入為港幣2,570萬元，相比於2017年同期港幣2,540萬元增加1%。未來，集團會在資本充裕的前提下，繼續謹慎及周全地物色投資及業務拓展機會，實現業務拓展的高效和穩定性，優化資產佈局。



中泛控股各業務板塊協同發展 項目收成可期

中國玻璃附屬咸陽中玻簽訂融資租賃協議 涉資6792萬元

China Glass Holdings Limited (the "Company"; Stock Code: 3300) would like to announce that on 3 October 2018, Xianyang CNG and the Joint Lessors entered into the New Finance Lease Arrangement, involving the Finance Lease Agreement and the Service Agreement, pursuant to which the Joint Lessors have agreed, among other things, to (i) purchase the Leased Asset from Xianyang CNG at a consideration of RMB65 million, and (ii) lease back the Leased Asset to Xianyang CNG for a period of thirty-six months with an aggregate lease payment of approximately RMB67.92 million, which is to be payable by Xianyang CNG to the Joint Lessors in six instalments.

中國玻璃控股有限公司(「公司」；股份代號：3300.HK)於2018年10月3日發佈公告稱，公司附屬咸陽中玻

與聯合出租人訂立新融資租賃安排，包括融資租賃協議及服務協議。據此，聯合出租人已同意以代價人民幣6500萬元向咸陽中玻購買租賃資產，及將租賃資產租回予咸陽中玻，為期36個月，租賃付款總額約為人民幣6792萬元，其將由咸陽中玻分6期支付予聯合出租人。

融資租賃協議項下租賃資產所有權將於整個租賃期內歸屬於聯合出租人。於租賃期結束時及待咸陽中玻支付融資租賃協議項下到期支付所有金額；及象徵式回購價人民幣100元後，租賃資產所有權將轉回咸陽中玻。

咸陽中玻為公司間接非全資附屬公司，主要從事浮法玻璃及玻璃產品生產、市場推廣及分銷業務。聯合出租人為平安融資租賃及平安融資租賃(天津)。租賃資產主要指咸陽中玻浮法玻璃生產線所用的若干機器及設備。



旗下物業出售 戰略性轉型可期

The Board announces that the China Chengtong Development Group Limited intends to dispose of the Cuidao Interests and the Debt Receivables by way of a listing-for-sale. The Publication Period commences on 11 September 2018. The Minimum Consideration is RMB226 million (equivalent to approximately HK\$260 million). The major assets held by Cuidao Hotspring Hotel include properties located in Huandao Garden, Haikou, the PRC with a gross floor area of 28,071.17 square metres and the corresponding land with an area of 44,108.77 square metres (among which properties of an area of 3,775.38 square metres, and the corresponding land of an area of 6,497.06 square metres were sold).

中國誠通發展集團於二零一八年九月十一日公佈，擬以掛牌出讓方式出售翠島溫泉酒店100%權益，其主要資產包括位於海口市寰島花園建築面積28,071平方米的物業及面積約44,108平方米的相應土地，最低代價

2.26億人民幣。

可能出售事項的主體事項為翠島權益及應收債務。諸城鳳凰(誠通發展貿易的全資附屬公司)已獲誠通發展貿易授權代表其透過天津產權交易中心處理誠通應收債務的出售事宜。翠島溫泉酒店所持有的主要資產包括位於中國海口市寰島花園建築面積28,071.17平方米的物業及面積44,108.77平方米的相應土地(其中已出售佔地3,775.38平方米的物業及面積為6,497.06平方米的相應土地)。

翠島溫泉酒店原計劃用作經營溫泉酒店或養老業務。集團正經歷戰略性轉型。董事會認為，透過掛牌出讓出售翠島權益及應收債務對本集團有利，可於公開市場取得最高價格，並取得資金以支持本集團其他主要業務發展。集團主要從事物業投資、物業發展、融資租賃、大宗商品貿易(包括煤炭、鋼鐵及有色金屬貿易)及酒店和海上旅遊服務。此次出售將有助取得資金以支持其他主要業務發展。



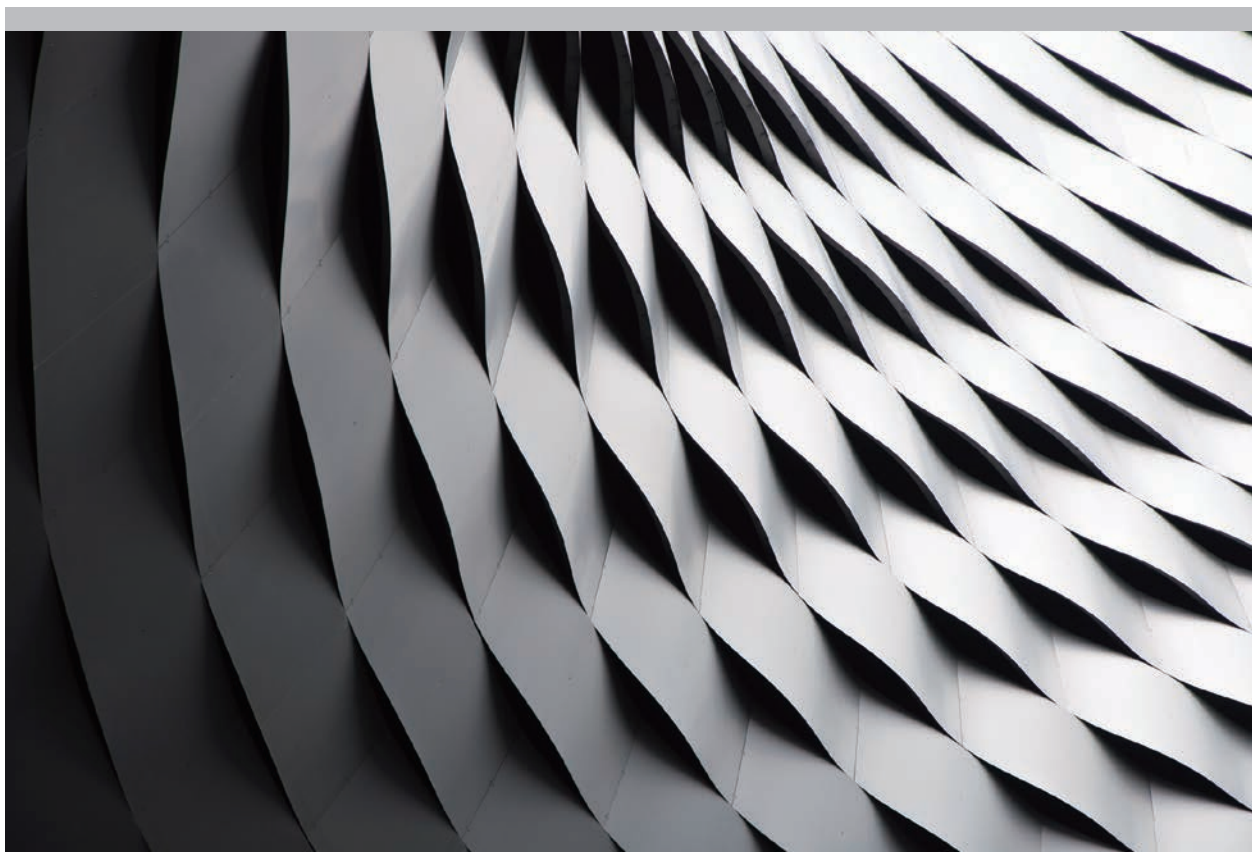
中鋁國際近日成功回A 業績見長

China Aluminum International Engineering Corporation Limited has completed the Issue of A Shares. The A Shares of the Company will be listed and commence trading on the Shanghai Stock Exchange on 31 August 2018.

伴隨著中國整體經濟發展、中國的採礦及冶金行業，尤其是包括有色金屬行業，已從城市化及工業化發展以及固定資產投資增長中受益。展望未來，預計中國未來的國內生產總值增長將持續帶動有色金屬的需求暢旺。中鋁國際工程股份有限公司（「中鋁國際」或「公司」，股份代號：2068.HK）是中國有色金屬行業的技術、工程服務與設備提供商，為有色金屬產業鏈各個階段提供完整業務鏈綜合工程解決方案，從事工程設計及諮詢、工程及施工承包、裝備製造及貿易業務。

早在2015年，在港股上市的中鋁國際已在籌備回歸A股上市。現如今，中鋁國際成功過會後，於8月31日登陸上交所，證券代碼為「601068」，募資金額10.2億元（人民幣，下同）。兩次成功實現資本市場的通關，中鋁國際相當的順利。

在進入內地資本市場之際，中鋁國際於8月28日向外界披露了其2018年上半年成績單。中期報顯示，公司於2018年上半年實現營業收入141.08億元，同比下滑5.7%；歸屬於母公司的淨利潤2.5億元，同比增長16.2%；基本每股收益0.09元。從體量上看，中鋁國際近三年營業收入均超過190億元，淨利潤均超過5億元。2014-2017年，中鋁國際營業收入穩步增長，復合增長率達到32%。可見，中鋁國際強勢回歸A股市場，業績靚麗，實力雄厚。



不良資產市場新環境中呈現的三大特徵

Non-performing asset market has seen three major characteristics since this year, additional to trade conflicts between the U.S. and China. Amidst such new circumstance, asset management enterprises have turned to be rationale while the price of non-performing assets calmed down to fluctuating around its real value when the market has seen a balanced supply-demand trend.

不良資產市場關係到金融風險的化解，乃至國家的金融安全，在複雜的國內外經濟金融形勢下，尤其是今年以來的中美貿易戰，給企業資產帶來更大風險，而不良資產市場的參與主體也逐漸增多。上半年開始，不良資產市場出現以下特徵：

在供給主體中：大型銀行交易佔比有所下降，股份

制銀行和地方銀行佔比上升；在地區方面，長三角、珠三角佔比有所下降，環渤海地區、西南地區佔比有所上升；從債務企業行業狀況來看，以製造業和批發零售業為主，建築業和房地產企業的比重略有增長，這種趨勢基本上與銀行業的不良率吻合。

從當前商業銀行不良貸款率的走勢來看，不良資產週期的拐點已來臨。同時，因為監管加強，商業銀行有更強的意願出清不良資產。今年與去年相比，市場呈現供應平穩、競爭有序、價格下降的格局。

對於今年銀行推出的不良資產包，相當多的資產公司均表現趨於理性，對待不良資產的熱度亦回歸理性，價格圍繞價值波動。長城環亞控股截至2018年6月30日止，實現收益6410萬港元，同比增長37%；其中來自金融服務的收益約為2680萬港元，同比增長67.5%。



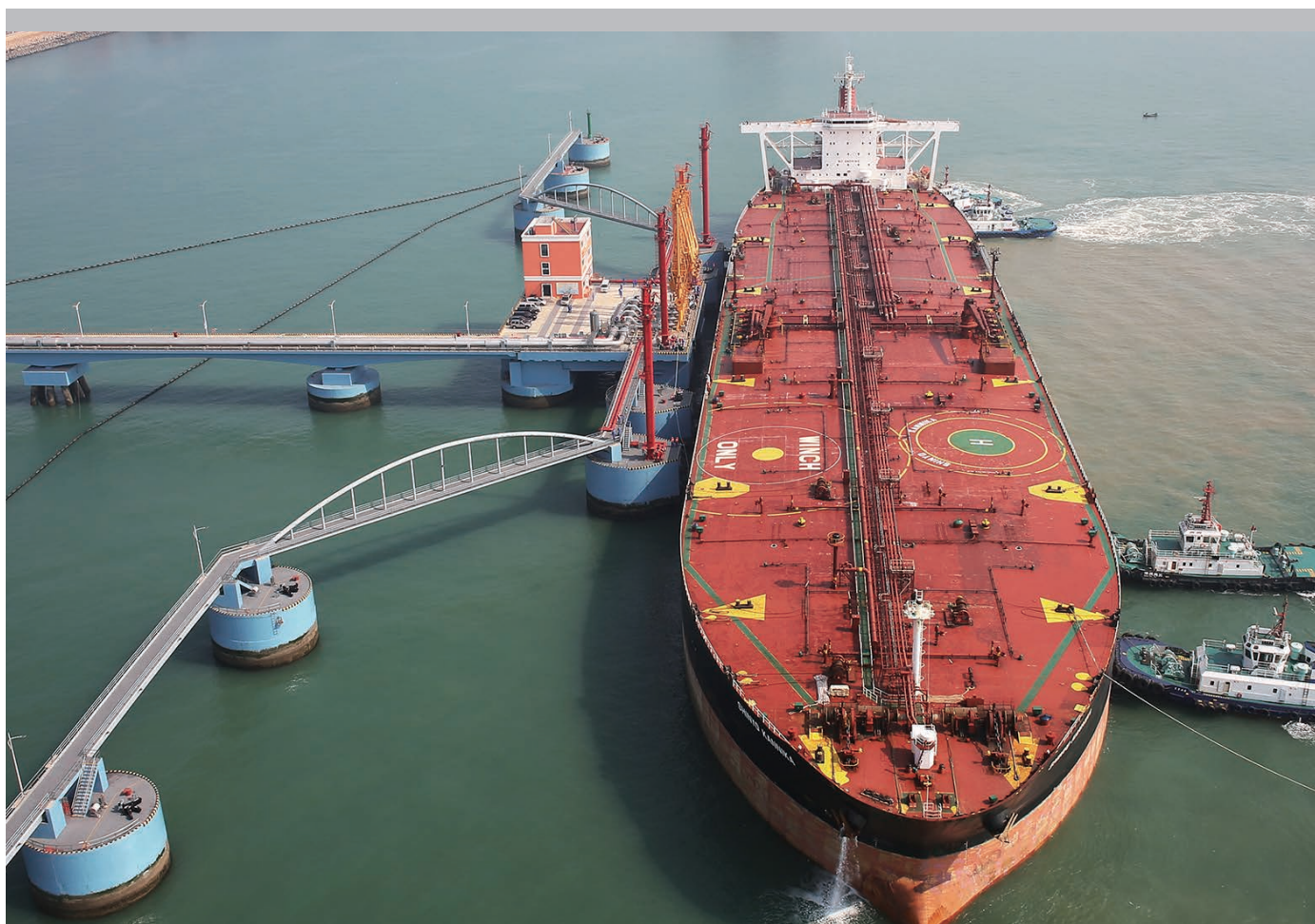
青島港回歸A股 IPO成功過會

On September 18, 2018, Qingdao Port International Co., Ltd. (hereinafter referred to as [Qingdao Port]), the application for the initial A-share listing was approved by the China Securities Regulatory Commission. Qingdao Port is scheduled to be listed on the Shanghai Stock Exchange, and the A-share IPO plans to raise funds of RMB848 million yuan.

2018年9月18日，青島港國際股份有限公司(以下簡稱「青島港」6198.HK)，首發A股上市申請通過中國證監會發審委審核。招股書顯示，青島港擬在上交所發行不超過6.71億股，發行後股本不超過67.08億股，其中H股為10.99億元，A股不超過56.09億元。青島港本次A股IPO計劃募集資金8.48億元，其中2億元用來補充流動資金，其餘將投向董家口港區原油商業儲備庫工程、董

家口港區港投通用泊位及配套二突堤後方堆場、董家口港區綜合物流堆場一期、青島港港區智能化升級和青島港港區設備購置項目。由此，青島港成為了青島今年第三家A股過會企業，標誌著這個擁有126年歷史的青島港即將迴歸A股資本市場。

青島港開埠於1982年，位於中國環渤海港口群及長江三角洲港口群的中心地帶，佔有東北亞港口圈的中心位置，是西太平洋重要的國際貿易樞紐，是目前世界上最大的綜合性港口之一。一直以來，青島港都是國家重點發展的主要沿海樞紐港，青島港地區在貨物吞吐量和集裝箱吞吐量方面名列世界前十位。主營業務包括集裝箱、煤炭、糧食、鋼鐵、金屬礦石、石油和其他貨物的裝卸和物流等。於2014年，青島港(6198.HK)正式在港交所掛牌上市，「A+H」股策略的成功，也將為青島港未來的發展迎來更加廣闊的前景和更多的機遇。



圖為青島港港口

洛陽鉬業公佈2018年中期業績

China Molybdenum Co., Ltd. (“CMOC” or “the Company”; Stock Code: 3993) announced its 2018 interim results on 27 August 2018. According to the report, the Company realized an operating income of RMB14.06 billion, with year-on-year growth of 20.63%; and a net profit of RMB3.601 billion, with year-on-year growth of 162.95%. The net profit attributable to parent company was RMB3.123 billion with an increase of 273.89%.

2018年8月27日，洛陽樂川鉬業集團股份有限公司（以下簡稱「洛陽鉬業」，股份代號：3993）發佈了2018年半年度業績報告。公司2018年半年度實現營業收入140.60億元，同比增長20.63%；實現淨利潤36.01億元，同比增長162.95%，其中歸屬於母公司淨利潤31.23億元，同比增長273.89%。公司中國業務實現剛果（金）銅、鈷產量分別為84,230噸和9,029噸，鈷產量創歷史新高。

公司在以下方面繼續鞏固和穩定行業競爭優勢：

1、擁有獨特、稀缺的資源組合，有效抵禦和降低

週期波動影響；

2、擁有豐富的資源儲備，且資源品質優良；

3、擁有領先的資源生產技術和完善及創新性的技術研發能力，成本極具競爭優勢；

4、持續打造健康的資產負債表，重視股東回報；

5、擁有良好、穩定的股東結構，並具有前瞻性的行業研究團隊；

6、建立並提升國際化管理體系和團隊，服務公司長遠發展戰略。

「2018年公司穩步推進管理提升，組建具有更高業務水準及管控能力的國際化管理運營團隊，不斷鞏固公司核心競爭優勢。」公司董事長李朝春表示，「公司通過加強管理，積極挖掘內生性增長潛力，依託獨特稀缺資源優勢，保持行業較強的盈利能力，各板塊運營持續向好，並顯示出強大的現金流創造能力。」



中國新能源汽車創新熱土

China Quality Association released China Automotive Industry User Satisfaction Index (CACSI) evaluation results on the 26th September, show that the 2018 China automotive industry user satisfaction index was 79 marks (out of 100 marks), 1 mark higher than the industry average. Chen Qingtai believes that the five major advantages have promoted China's new energy vehicle innovation hotspots. And have predicted that the automotive market will grow steadily in the second half of 2018. China is still in the development period of automobile consumption. It is believed that the capacity of the Wuxi Sunlit Science and Technology radial tire line can be increased to bring Sunlit into a larger market. Its long-term performance is worth paying attention to.

中國品質協會9月26日發佈的2018年中國汽車行業用戶滿意度指數(CACSI)測評結果顯示，2018年中國汽車行業用戶滿意度指數為79分(滿分100分)，比同比提高1分。

五大優勢促中國成新能源汽車創新熱土，促使中國吸引更多的相關創新資源和生產要素，形成競爭與合作共存的聚集地，成為全球新能源汽車，從整車到電池零部件、從硬體到軟體、從生產到研發的一片熱土。

1)中國有巨大的新能源及燃油汽車市場，足以容納國內外企業放手施展。

2)中國互聯網、電子資訊、人工智慧等大舉進入新能源汽車產業，為後續發展提供了有力支援。

3)日益放開的市場，吸引各大公司在中國進行新能源汽車產業部署，市場迎來各種新興力量。

4)中國換道先行，率先起步汽車動力技術的電動化，產生先發效應。

5)中國政府和社會對電動汽車有較高的認知度，比其他國家有更高的期待。

展望預測二零一八年下半年汽車市場仍然將保持平穩增長。我國仍處於汽車消費的發展期，雖然汽車保有量已經超過2億輛，但三、四線城市和中西部地區人均保有量仍然偏低，市場還有增長的潛力。同時，新能源汽車優惠政策有助於加快推廣使用新能源汽車。此外，預計今年下半年出口也將帶動汽車銷量有所提升。盛力達作為子午輪胎鋼簾線設備的供應商，對現有技術進行升級和產品的延伸，改善產品及生產流程的工藝與品質，相信以提高子午輪胎線的產能，能帶盛力達走進更大的市場，其長線表現值得留意。



盛力達為子午輪胎鋼簾線設備的供應商

創造健康透明金融環境 互聯網金融未來可期

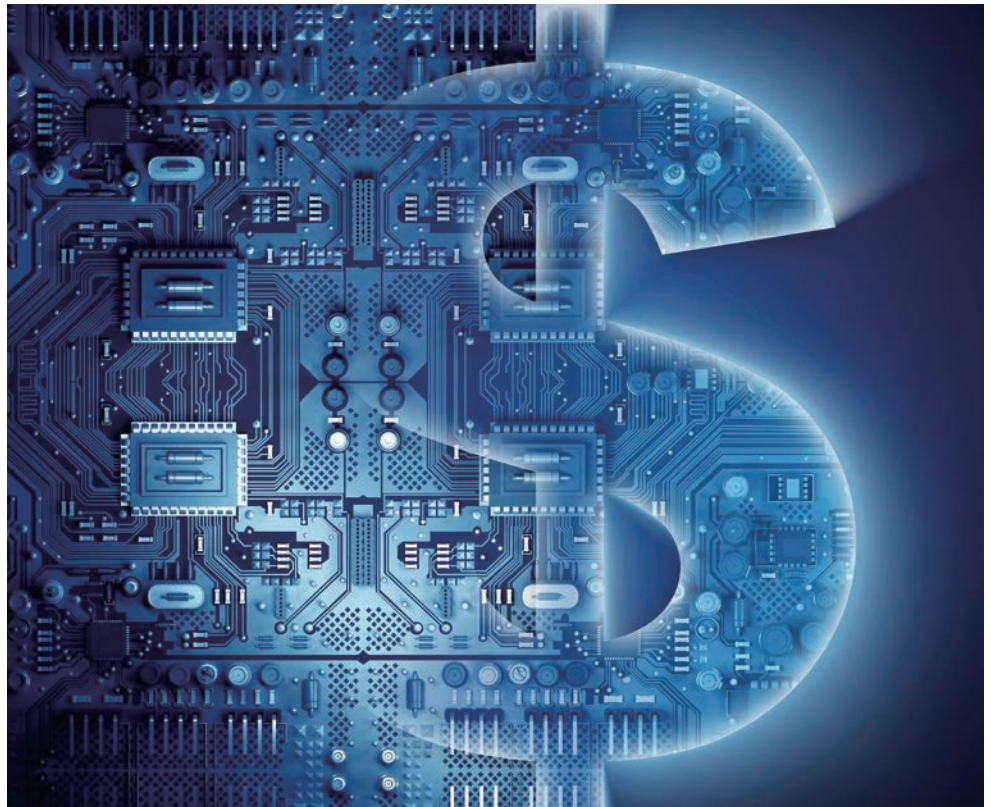
The history of Internet finance industry from high-speed development to standardized regulation over the past five years. It consumption has subverted the traditional financial model, has provided the life convenience for the people.

2014年到2018年，互聯網金融連續五年被寫入政府工作報告，從2014年首次提到「促進互聯網金融發展」到2016年的「規範發展」，再到2017年的「高度警惕互聯網金融風險」，直到2018年的「健全互聯網金融監管」，我們從措辭上可以看出政府對行業發展的態度，也反映了互聯網金融行業五年來經歷的從高速發展到規範整治的歷程。

互聯網金融消費顛覆了傳統的金融模式，為廣大人民提供了生活的便利同時，亦豐富了投資者投資的選

項。然而，新興行業的發展難免會出現負面事件，只有在健康的競爭環境和發展空間下，互聯網金融才能平穩前行。那麼，嚴格的監管和絕對的透明度對於建立安全誠信的金融環境是必不可少的前提。監管的意圖在於行業出清，為中國經濟發展建立起一道安全的防火牆；透明度則保證了資金的來源和去處，穩定投資者的信心。

匯聯金融服務控股有限公司(以下簡稱：「匯聯金融」)(8030.HK)作為互聯網金融行業的佼佼者之一，積極回應政府提出的監管政策，努力為消費者打造安全透明的互聯網金融消費平台。除了上線銀行存管系統，匯聯金融還在風控、資產、金融科技、使用者服務等方面持續合規運營。與此同時，匯聯金融不斷強化金融科技建設，用心做好使用者服務，不斷創新發展模式，優化金融產品與服務，提升使用者體驗感與安全度，致力做行業可持續健康發展的參與者與推動者。



匯聯金融強化金融科技建設，不斷優化金融產品與服務

齊合環保宣佈2018年中期業績 收益盈利破紀錄新高

Chiho Environmental Group Limited (the “Company”; Stock Code: 976; together with its subsidiaries, the “Group”) is pleased to present the unaudited condensed consolidated results of the Group for the six months ended 30 June 2018 (the “Reporting Period” or the “period”) on August 27th, 2018. The Group recognized a record-high revenue and a substantial increase in gross profit and profit attributable to shareholders of the Company in the first half of 2018, which was mainly attributable to the continuous volume growth in Europe and gross margin improvement in China.

2018年8月27日齊合環保集團有限公司(「公司」；股份代號：976.HK；公司及其附屬公司合稱「集團」)欣然宣佈截至二零一八年六月三十日止(「報告期內」或「期內」)的未經審核簡明綜合業績。

集團二零一八年上半年的收益錄得破紀錄新高，約為110億6,220萬(港元•下同)，較二零一七年同期約88億150萬增加約25.7%。這主要由於歐洲和北美洲的銷售量增長。同時亦歸因於黑色和有色金屬價格在二零一六年第四季度觸底後持續地恢復並於二零一八年上半年觸及四年新高。

由於集團歐洲業務銷量持續增長及中國業務毛利率提升，集團於二零一八年上半年的毛利及公司股東應佔溢利均錄得大幅增長。集團二零一八年上半年的毛利為13億520萬，較去年上半年錄得的10億4,450萬增加2億6,070萬或25.0%。期內毛利率保持在約11.8%。毛利的提升主要由於二零一八年上半年歐洲和北美洲分部的銷量增長，同時由於材料成本較低和採購合宜，亞洲分部的毛利率增加，此外集團發揮了歐洲、北美洲及亞洲業務之間的協同效應。期內公司股東應佔溢利為3億3,160萬，較二零一七年上半年大幅增加1億3,370萬或67.6%。淨溢利率亦由2.2%增加至3.0%。

展望未來，集團將延續內在增長及兼併收購的發展路徑，逐步豐富業態，壯大規模。整體而言，齊合的財務狀況漸趨穩健，核心業務經營整體表現理想、盈利能力提高、現金流持續改善。管理層對集團的長遠發展前景充滿信心並審慎樂觀。與此同時，集團亦做好充分準備，以應付業務所在市場短期內出現的轉變。



齊合環保先進設備

招股書制作

年報制作

翻譯服務

設計服務

合規報告

一站式財經印刷商

您的首選合作夥伴

香港
香港
皇后大道中99號
中環中心9樓全層
電話：(852) 3977 1800

北京
北京市朝陽區
朝外大街甲6號
萬通中心A座1901室
電話：(86) 10 5907 0278
傳真：(86) 10 5907 0428

上海
上海浦東陸家嘴東路161號
招商局大廈3113室
200120
電話：(86) 21 5888 8020
傳真：(86) 21 5888 2066

深圳
深圳市羅湖區
清水河一路
博隆大廈1809室
電話：(86) 755 6682 4281

CRO行業分析

The annual growth rate of the domestic CRO industry reaches 28%, showing a great development potential but a fragmented pattern. TOP10 accounts for 40% in aggregate. In the future, the strong will become stronger.

作為新藥研發領域中社會化專業化分工的必然產物，醫藥研發服務企業憑藉其成本優勢、效率優勢等特點實現了快速發展壯大，成為醫藥研發產業鏈中不可缺少的環節。根據新藥研發領域中客戶服務階段的不同，醫藥研發服務一般分為合同研發服務(CRO)、合同生產服務/合同生產研發服務(CMO/CDMO)，分別對應新藥研發領域中的臨床前研究及臨床研究、定制化生產及研發服務等產業鏈中的不同環節。

CRO企業服務於創新藥研發的整個階段，主要提供包括新藥產品發現、研發、開發等臨床前研究及臨床數據管理、新藥註冊申請等專業技術服務支持。CRO企業深度介入創新藥產業鏈，節省藥企研發時間和研發支出，提升製藥企業的研發效率。統計數據顯示，企業選擇CRO服務，研發時間可以節省約30%。

隨著全球製藥企業研發投資成本加大、研發週期變長、研發成功率降低，目前全球已有超過50%的藥企選擇專業CRO 企業協助新藥研發服務，以降低自身研發費用並控制風險。

醫藥外包貫穿整個醫藥生命週期



資料來源：公開資料整理，華金證券研究所

CRO全球近400億美元，增速約13%，亞太地區增長最快

Frost &Sullivan數據顯示，2017年全球CRO市場收入規模396億美元，同比增長12%；預計到2021年全球市場規模達到646億美金，年化增速12.8%。

分區域看，北美和歐洲仍佔據CRO市場主要份額，但亞太地區增長迅速，預計到2021年，亞太地區市場規模將達到123億美金，年化增速20%。

图 1 全球 CRO 市场 2017 年 396 亿美元，增速 12%，预计 16-21 年化增速 12.8%



資料來源：Frost & Sullivan, 招商證券

表 1: 亚太地区 CRO 市场规模增长最快，年化增速 20%

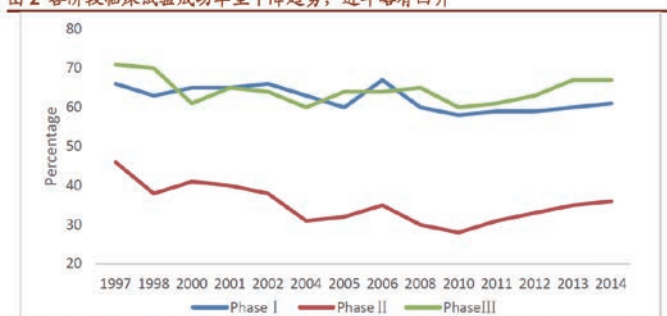
(\$ Billion)	北美	欧洲	亚太地区	其他
2015	15.91	10.49	4.11	1.32
2016	17.42	11.59	4.89	1.51
2017	19.16	12.87	5.84	1.74
2018	21.17	14.38	7.01	2.02
2019	23.51	16.13	8.45	2.35
2020	26.07	18.05	10.2	2.72
2021	28.91	20.2	12.31	3.16
CAGR(%)	10.7	11.7	20.3	15.8

資料來源：Frost & Sullivan, 招商證券

全球CRO市場的增長動力來自於製藥企業研發難度加大，製藥企業在新藥開發上將研發項目選擇外包的比例增多，CRO在藥企研發中的滲透率提升。

藥企研發成功率在1996-2011年間持續下滑，12-14年略有回升。Nature統計顯示，1996-1999年間，藥企研發成功率16.4%，而到2008-2011年間跌至7.5%。12年以後雖然有所回升，但回升的原因可能更多流於表面，諸如：(1)孤兒藥類品種增多(成功率：孤兒藥VS普通藥=29%VS10%)；(2)生物藥研發佔比提升而生物藥成功率高於小分子藥(12-14年間生物藥研發成功率18%，小分子僅9%)；(3)FDA審批政策創新提升成功率。

图2 各阶段临床试验成功率呈下降趋势，近年略有回升



资料来源: Nature Drug Discovery, 招商证券

图3 药企研发成功率在1996-2011年间持续下滑，12-14年略有回升

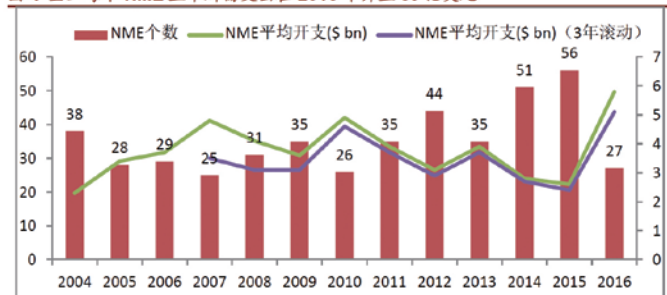


资料来源: Nature Drug Discovery, 招商证券

新藥上市支出明顯加大，2016年平均每個NME獲批上市所需研發支出超過50億美元。

EvaluatePharma以3年期維度測算單個NME上市所需的研發支出得到的數據顯示，2016年平均每個NME上市所需研發支出達到51億美金，比以往支出大幅增加。

图4 企业每个NME上市所需支出在2016年升至50亿美元



资料来源: EvaluatePharma, 招商证券

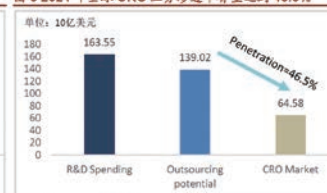
2021年CRO在藥企研發業務中的滲透率將大幅提升至46.5%。據Frost &Sullivan預測，2016年全球藥企研發支出1453.8億美元，理論上1163億美元研發業務可以選擇外包，而實際外包市場僅354億美元，CRO滲透率近30%；預測到2021年，全球研發支出將達到1634億美元，可外包研發業務達到1390億美元，CRO滲透率有望提升至46.5%。

图5 2016年全球CRO业务渗透率30.5%



资料来源: Frost & Sullivan, 招商证券

图6 2021年全球CRO业务渗透率有望达到46.5%



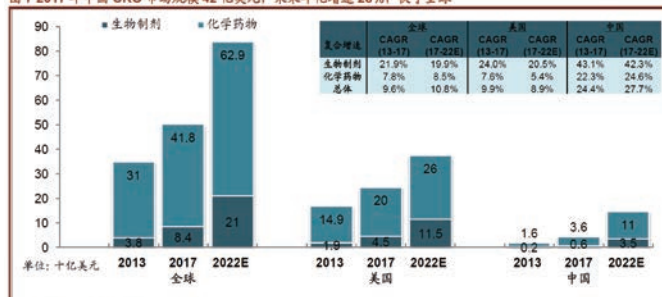
资料来源: Frost & Sullivan, 招商证券

國內CRO市場起步晚，但成長快，預計年化增速可達28%

CRO行業在上世紀70年代起源於美國，80年底末隨著相關法規的完善在歐美日等國得到迅速發展，90年代後期即具備一定行業規模，深度介入各大型藥企的醫藥研發業務中，成為藥品研發產業鏈中不可或缺的一環。相比歐美，國內CRO行業起步晚。

2017年，國內CRO市場規模約42億美元，其中化學藥物36億美元，生物製劑6億美元，預計到2022年，化學藥物和生物製劑的CRO市場將分別達到110億美元和35億美元，2022年國內整個CRO市場市場規模將近150億美元，年化增速28%，明顯高於全球增速11%；其中國內生物藥物增速42%，大幅領先化學藥物增速25%。

图7 2017年中国CRO市场规模42亿美元，未来年化增速28%，快于全球



资料来源: 药达医药招股书, 招商证券

國內CRO 行業未來發展潛力很大

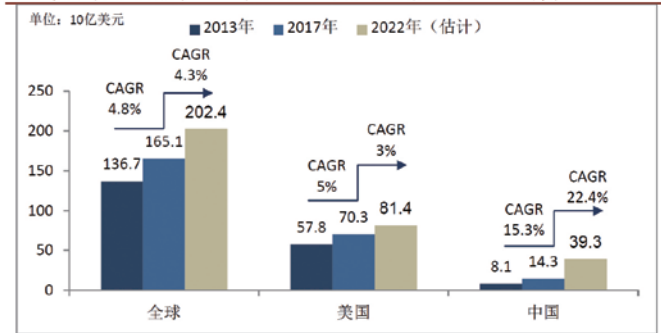
國內CRO 企業在經過「722」核查之後，行業發展進入良性上升通道。我們判斷未來行業發展潛力大。原因在於：

(1) 製藥企業研發投入力度正在加大，與海外相比存在提升空間。

2017 年全球製藥行業研發支出總額為1651億美元，佔藥品銷售收入比例為13.7%，預計2017-2022 年複合增長率為4.2%，2022 年將達到2024 億美元。其中美國2017年研發支出703億，佔藥品銷售收入比例為15.2%，預計2017-2022年複合增速為3%。

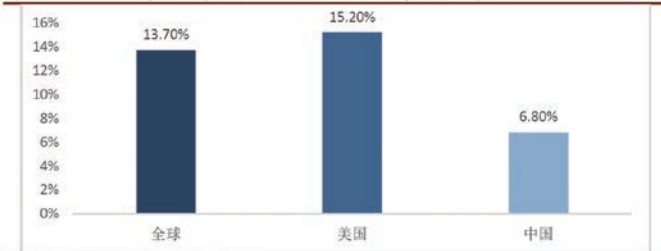
相比之下，中國製藥公司的研發支出預計在未來五年快速增長。2017年國內研發總支出為143億美元，預計到2022年增長至393億美元，複合增速22.4%，相當於全球增速4.2%的5倍以上。而2017年中國研發支出佔藥品銷售收入比例僅6.8%，相比全球13.7%以及美國15.2%而言存在較大提升空間。

图 8 中国研发支出预计 2022 年接近 400 亿美元，复合增速 22%，高于全球



资料来源：方达医药招股书，招商证券

图 9 2017 国内制药企业研发支出占比 6.8%，远低于全球水平



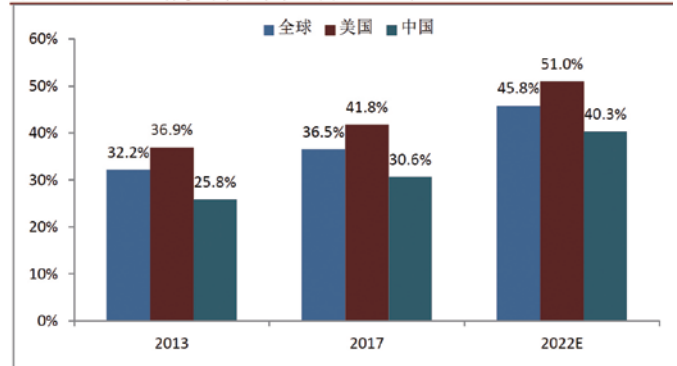
资料来源：方达医药招股书，招商证券

(2) 國內製藥企業選擇CRO服務的比例低於海外，滲透率存在提升空間。

全球CRO業務滲透率由2013年32.2%持續增長至2017年36.5%，預計2022年將增長至45.8%；美國市場滲透率由2013年36.9%增長至2017年41.8%，預計2022年達到51%。

相比之下，中國CRO市場的滲透率較低。2013年僅25.8%，2017年提升至30.6%，預計到2022年增長至40.3%。我們判斷過去中國製藥企業更多專注於仿製藥開發，對CRO需求較弱，隨著國家出臺政策鼓勵創新藥開發，企業在創新藥研發上的投入力度加大，越來越多小型創業型生物製藥公司成立，而創業型製藥企業將更多依賴CRO服務，未來CRO的需求和業務滲透率將快速提升。

图 10 国内 CRO 业务渗透率与海外比存在较大提升空间



资料来源：方达医药招股书，招商证券

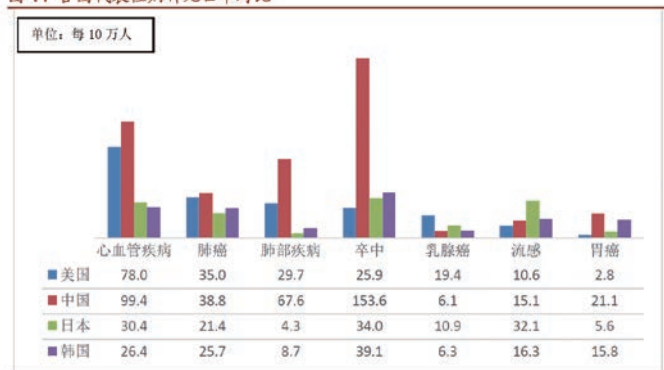
(3) 中國加入ICH後質量標準與國際接軌，可以憑藉資源和成本優勢強化競爭力

中國加入ICH對國內CRO行業發展的正向激勵作用很大，之前因海外企業擔心國內臨床數據質量，對選擇國內CRO企業作為合作夥伴或者在國內開展臨床試驗的意願並不強烈。加入ICH後，國內臨床的質量標準將與國際接軌，而國內的資源和成本優勢則足以使國內CRO企業與海外競爭對手展開競爭，承接更多業務。

國內CRO在資源方面的優勢主要體現在龐大的患者人群和豐富的疾病譜以及大量的CRO從業人才。

數據顯示中國在多數疾病的發病率方面均與海外其他國家相似甚至更高，而死亡率方面則存在較大差別。例如，與美國相比，中國在卒中、心血管疾病、胃癌、肺癌、流感等方面的死亡率明顯高於美國，以中國龐大的人口基數測算，國內的患者人群較其他國家大得多。

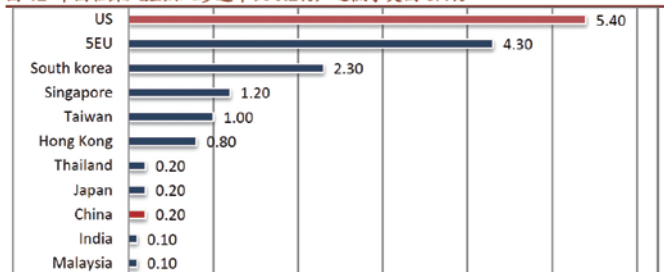
图 11 各国代表性病种死亡率对比



资料来源: Frost & Sullivan, 招商证券

另一方面，中國臨床入組病人的滲透率僅0.2%，遠低於美國5.4%。

图 12 中国临床入组病人渗透率仅 0.2%，远低于美国 5.4%



资料来源: Frost & Sullivan, 招商证券

成本方面，中國醫藥研發的相關費用，包括研究人員費用、試驗原材料費用以及臨床試驗研究費用均較發達國家低，成本方面具有明顯優勢。以臨床試驗機構費用為例，據統計，中國臨床試驗機構費用僅是美國的50%。根據美迪西招股書披露數據顯示，在臨床前和臨床各階段試驗成本中，國內相比西方發達國家均有不同程度的成本優勢。

表 2: 中国临床试验机构费用仅是美国的 50%

国家	相对美国临床试验成本
美国	1.00
澳大利亚	0.67
阿根廷	0.65
德国	0.50
巴西	0.50
中国	0.50
俄罗斯	0.41
波兰	0.39
意大利	0.36

资料来源: Califf 2009, 招商证券

表 3: 中国临床试验成本低于西方发达国家

试验阶段	试验项目	中国试验成本与西方发达国家
临床前阶段	化合物筛选	30%-60%
	毒理实验	30%
	动物实验	30%
临床试验	I 期临床	30%-60%
	II-III 期临床	30%-60%

资料来源: 美迪西招股说明书, 招商证券

國內CRO市場集中度低

國內CRO行業整體呈現多、小、散的格局。

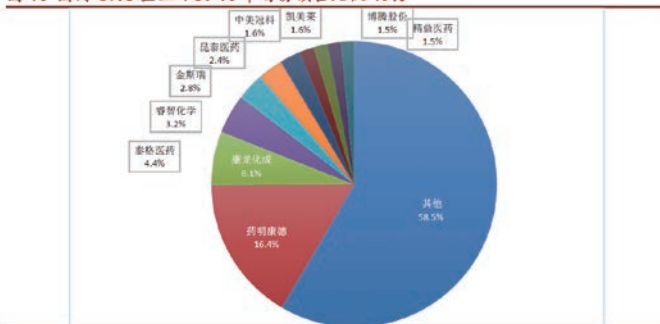
企業數量：據火石研究院發佈的報告數據顯示：截至2017年9月，國內目前處於存續狀態的涉足醫藥外包服務企業有525家，其中臨床服務企業248家，非臨床服務企業262家，綜合性服務外包企業15家。

企業分佈區域：北京、上海、江蘇是國內CRO企業主要集聚區，這三個地區的產業園區發展相對成熟、醫藥企業相對集中、創新創業產業發展活躍、人才以及教育資源較為豐富。

企業規模：TOP10企業市場份額佔比約40%，千萬營收以下企業數量佔比約65%。

醫藥魔方數據顯示，國內CRO行業TPO10企業的市場份額佔比僅40%，集中度較低，排名前3的企業分別為藥明康德、康龍化成和泰格醫藥，各自市場份額佔比分別為16.4%、6.1%、4.4%。

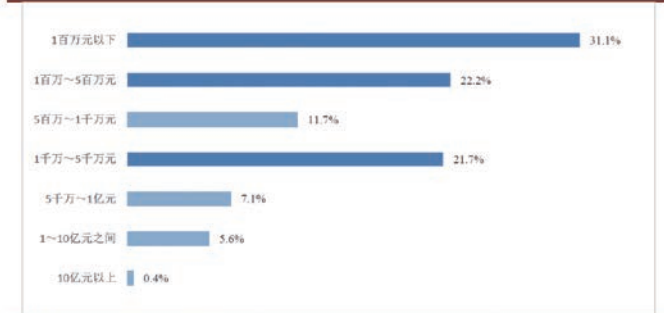
图 15 国内 CRO 企业 TOP10 市场份额占比仅 40%



资料来源: 医药魔方, 招商证券

從營收規模分佈來看，收入規模位於10億以上的企業佔比僅0.38%；約22%的企業營收規模位於1000萬-5000萬之間，而營收規模在1000萬以下的企業佔比則高達65%。

图 16 国内 CRO 企业营收规模分布



资料来源：医药魔方，招商证券

國內CRO行業發展趨勢預判

我們看好國內CRO行業未來的發展空間，預判行業發展可能會呈現如下趨勢：

趨勢1：並購整合持續推進，集中度提升

從全球CRO巨頭發展路徑看，外延擴張都是其做大做強的重要手段，國內CRO行業目前處於多小散格局，大多數企業的業務範圍僅局限於CRO業務鏈條中的單一環節，留給平台型CRO企業較大的收購整合空間。

趨勢2：商業模式升級，深度介入新藥研發

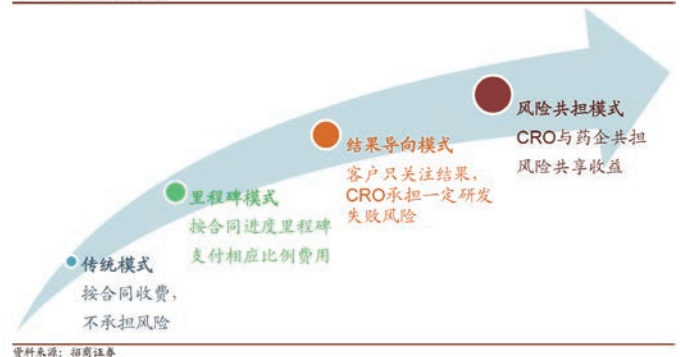
國內CRO企業目前普遍採用的仍然是最傳統的商業模式，即CRO企業招攬承接訂單，完成訂單後收取費用，在此過程中，CRO企業並不需要承擔項目研發失敗

的風險。而隨著CRO企業越來越深地介入新藥研發鏈條，大型CRO企業開始嘗試風險共擔模式。

趨勢3：產業投資，發掘在研藥物價值

CRO企業依靠自身在新藥研發領域的經驗進行醫藥投資，在為自身CRO業務儲備項目訂單的同時更有可能分享創新藥上市後的收益。國內泰格醫藥在這方面表現得極為活躍。

图 17 CRO 合作商业模式



资料来源：招商证券

汽車金融行業分析

By the end of 2017, the total scale of domestic auto finance market amounted to RMB1,162.3 billion. It is estimated that the total scale of domestic auto finance market will amount to approximately RMB2,000 billion by 2020.

我國汽車金融進入到群雄逐鹿的時代

從1993年的北方兵工汽貿提出分期付款購車的概念開始，中國出現了汽車金融的萌芽。直至今日，我國的汽車金融已經走過了20多年的時間。

中國已連續9年雄踞全球汽車產銷量榜首

汽車工業是我國的支柱產業之一，在國民經濟中佔據重要的地位。自2009年至今，中國已連續9年雄踞全球汽車產銷量榜首，2017年產量達到了2900萬量，銷量達到了2887萬輛。汽車金融作為汽車產業鏈中最有價值和潛力的一環，日益成為各方關注的焦點。和國外發達國家相比，中國的汽車金融滲透率較低，但市場潛力巨大。近些年來，汽車金融在中國保持著相對高速的發展，其原因主要是中國汽車消費市場的快速增長、人們消費觀念的逐漸改變、互聯網渠道的興起、汽車金融產品的多樣化，以及個人征信體系的完善普及和國家層面對於汽車金融行業的政策利好等。

從2001-2003年的商業銀行壟斷，到2004-2007年的汽車金融公司入場，再到從2008年開始的多元化發展，中國的汽車金融市場經歷了數個發展時期，每個時期也都具有不同的發展特徵。

時至今日，隨著互聯網的強勢普及以及我國汽車金融市場的開放與征信系統的逐漸完善，我國汽車金融市場在互聯網等因素的助力之下，融資租賃公司、互聯網金融公司和互聯網保險公司也逐漸成為參與者，加入到汽車金融市場的競爭中，我國汽車金融市場真正進入了群雄逐鹿的時代。

截止到2017年，我國汽車金融市場總規模已經達到了11623億元，根據鯨准自有數據庫及數據推算模型估算得出，預計到2020年，我國汽車金融市場的總規模將達到近2萬億元。

2013-2018年中国市场新车销量



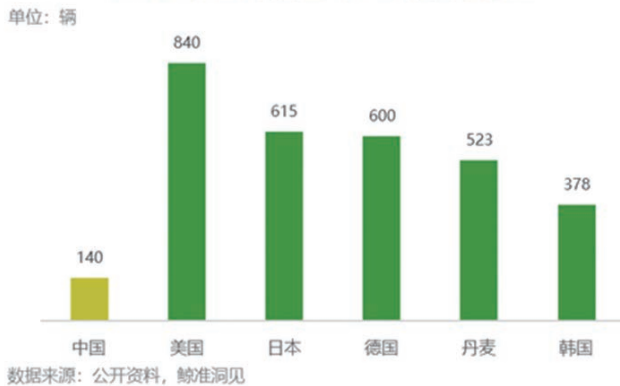
2010-2020年中国汽车金融市场规模



我國千人汽車保有量較低，未來增長潛力巨大

我國汽車消費市場還處於較為初級的階段，2017我國千人汽車保有量僅有140輛。目前我國更流行的汽車金融模式是商業銀行的汽車信貸及信用卡分期貸款。大部分人還未具有通過二手車金融或融資租賃等手段來擁有自己的車輛的消費觀念。其主要原因是中國的千人汽車保有量還處在較低的水平，不及美國的六分之一、德國的四分之一。更多的人還未擁有自己的第一輛車，對於購買他人已經使用過的二手車或融資租賃一輛新車的消費興趣不高。國人的傳統購車用車習慣是購買一輛自己心儀的新車，一直用到不能用為止，其中較少涉及租車以及二手車購買及置換的情況。目前我國二手車的置換率大概在35%左右，根據鯨准自有數據庫及數據推算模型估算，在未來的7-8年內中國的二手車置換率達到65%甚至以上時，二手車金融、融資租賃等汽車金融模式在中國會才會擁有更大更廣闊的發展空間。中國才能稱得上是擁有成長為媲美美國成熟汽車金融市場的土壤。

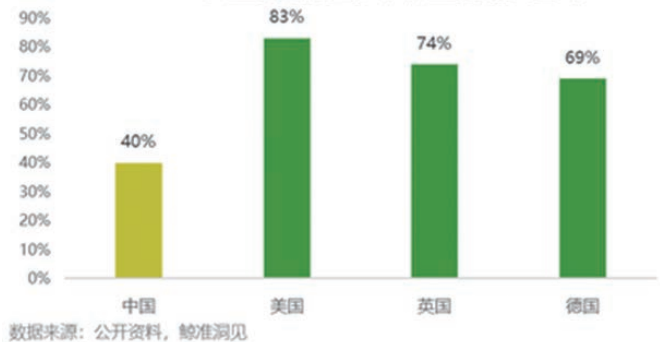
2017年世界各國千人汽車保有量



我國汽車金融滲透率較國外差距明顯

金融滲透率指的是通過貸款及融資等金融手段購買的車輛佔總銷售車輛數量的百分比。在國外發達的汽車金融市場，2017年的平均的金融滲透率能達到73%。相比之下，2017年中國的汽車金融滲透率則只有40%左右。

2017年世界各國汽車金融滲透率



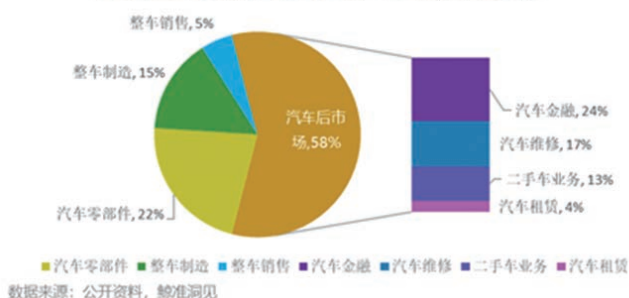
究其原因，一方面，金融產品的高利率不利於整個行業可持續發展。由於除商業銀行之外的汽車金融參與者汽車金融公司、融資租賃公司與互聯網金融公司的資金主要來源於銀行和其他融資渠道，例如ABS、同業拆借、股東存款等，和商業銀行的自有資金渠道不同，這些參與者的融資成本更高，生成的汽車金融產品的利率與商業銀行的產品不具有更多優勢，對客戶的吸引力相對更低，再加上民眾對於商業銀行的信任度相對更高，非商業銀行的汽車金融產品普及難度相對更高。而且，汽車金融市場的一些參與者為了提高自己的收益，經常會捆綁一些高利潤的汽車保險或其他汽車服務在汽車金融產品中，這一定程度上消耗了民眾的信任度，也十分不利於汽車金融的滲透。

另一方面，中國尚不具備汽車金融成長的肥沃土壤。汽車市場消費的主力軍一直以70、80後偏多，這類人大部分處於事業的成熟期，加上分期等消費觀念還不普及，較少使用汽車金融產品，這很大程度上阻礙了汽車金融的普及和發展。

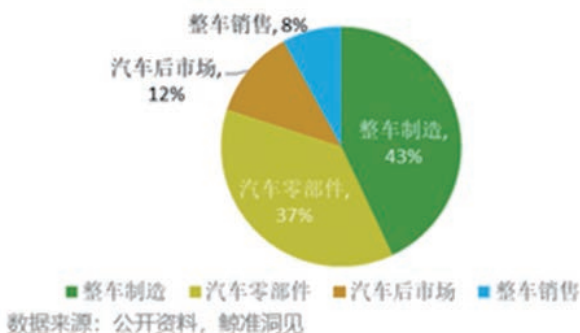
在發達國家的成熟汽車市場中，汽車金融產品收益是汽車行業核心利潤點

從一些發達國家的成熟汽車市場來看，汽車後市場是成熟汽車市場的主要利潤來源。其中近60%來自於汽車服務領域，即汽車後市場，剩下的利潤一部分來自於汽車製造加銷售所佔的利潤，佔整個汽車產業鏈利潤的20%，另一部分則來自於汽車零部件生產銷售利潤，佔整個汽車產業鏈利潤的22%。對於成熟汽車市場來說，汽車後市場的利潤不僅佔比大，且利潤率也是汽車行業利潤水平最高的領域，其整體利潤率可達40%-50%。

发达国家成熟汽车市场产业链利润结构



我国汽车市场产业链利润结构



而在我國的汽車市場中，主機廠商加上經銷商的銷售體系主導了汽車市場的話語權，主要的利潤集中在了主機廠商，整車製造與銷售加上零部件銷售的利潤可以佔到整個汽車市場利潤的近90%，相對來說，汽車後市場的利潤佔比則較少。相信在未來汽車行業的不斷發展和國家政策的不斷驅動下，我國的汽車行業將會越來越成熟，利潤分配比例將有更大機會向成熟汽車市場靠攏，而汽車後市場則會佔據汽車行業更多的利潤，作為汽車後市場中重要組成部分的汽車金融會從中受益，其發展潛力有可能會得到更大的激發。

中國汽車金融市場潛力巨大，四大因素助推其未來爆發式增長

雖然我國的汽車金融滲透率在目前和世界平均水平還有比較大的差距，但我國的汽車金融市場潛力巨大，在以下四個因素的推動下，在未來幾年的時間裡，將會呈現爆發式的增長。

第一，我國居民生活水平的提高所帶動的汽車市場持續增長。隨著生活水平的不斷提高，我國開始經歷消費升級，汽車市場也將會迎來更大的增長。隨之帶來的是汽車更加普及、千人汽車保有量的提高，2017年中國的汽車產量達到了2900萬量，銷量達到了2887萬輛，根據鯨准自有數據庫及數據推算模型估算獲得，到2030年，中國市場的千人汽車保有量將達到300輛甚至更多。汽車需求的增長與普及將會助推汽車金融的快速增長。

2013-2018年中国市场新车销量



第二，汽車消費市場的主力軍將會更新迭代。原本具有較為傳統消費觀念的70、80後將慢慢退出汽車消費的主力軍，而90後將逐漸成為汽車消費市場的主力軍，他們的事業仍處於起步階段，但擁有更前衛的消費理念，更願意去通過分期消費來購買自己想要的商品。隨著汽車金融消費意識的普及，汽車消費者對於二手車貸款、融資租賃、汽車相關衍生產品的融資需求日益增長。將會推動汽車金融體量進一步擴大、汽車金融滲透率繼續上升。

第三，未來汽車金融產品將更加豐富，靈活度更高。隨著汽車市場品牌競爭加劇和新車的利潤下降，經銷商逐漸將盈利的重點轉向汽車後市場業務。經銷商是目前最主要的客戶觸達渠道，作為汽車後市場的重要組成部分，商業銀行與汽車金融公司等參與者將會與經銷商合作推出更多的汽車金融產品來吸引客戶進行購買。南方都市報聯合威爾森公司調查了全國六個城市，在2017年的第三季度，北京現代、雪佛蘭、一汽大眾等品牌的汽車金融滲透率都超過50%，一汽大眾的滲透率更是高達62.81%。汽車金融更多的成為了一種汽車營銷手段，通過低首付低利率吸引消費者購買，預計未來將與汽車銷售進一步融合。由於互聯網高速的發展，導致行業門檻降低，更多的企業進入到汽車金融行業中，不同的汽車金融產品將會以更多的形式出現在消費者面前，而手機等移動智能設備的普及也更方便消費者觸達到這些產品，讓汽車金融產品有了更多的想像空間。

第四，是國家層面的支持。近些年來，國家相關部委出台了一系列政策支持汽車金融的健康有序發展。如央行和銀監會聯合發佈《關於調整汽車貸款有關政策的通知》，宣佈自2018年1月1日起，自用傳統動力汽車貸款最高發放比例為80%；自用新能源汽車貸款最高發放比例為85%；二手車貸款最高發放比例為70%。新規定提高了新能源車和二手車的貸款發放比例，鼓勵了用戶在購買新能源與二手車的時候更多的使用分期貸款來購買。由於政策環境向好，將支持未來汽車金融業快速發展。

汽車金融涵蓋汽車全產業鏈，商業銀行與汽車金融公司佔據絕對市場份額

汽車金融產業鏈的主要構成者有商業銀行、汽車金融公司、融資租賃公司、汽車保險公司以及互聯網金融公司等資金和服務的提供商。傳統汽車產業全產業鏈分為汽車前市場和汽車後市場。前市場主要涵蓋汽車研發與設計、整車製造。汽車後市場涵蓋汽車整車及零部件銷售、售後服務、汽車保險、汽車融資租賃等。可以說，汽車金融幾乎覆蓋到了汽車全產業鏈中的每一個角落。目前我國關注度較高的汽車金融產業的金融服務主要聚焦在汽車後市場環節。也就是狹義的汽車金融部分，其中包括車貸、汽車保險和汽車租賃這三類服務。

在汽車金融的整個產業鏈中，商業銀行、汽車金融公司這兩類參與者是這個產業鏈中最重要的參與方，目前在我國佔據了超過85%的市場份額（商業銀行佔比55%，汽車金融公司佔比32%）。融資租賃公司作為成熟汽車金融市場的重要參與者也佔據著越來越重要的地位。而互聯網金融公司作為最近逐漸興起的一個參與者，也佔據了足夠高的流量和熱度。

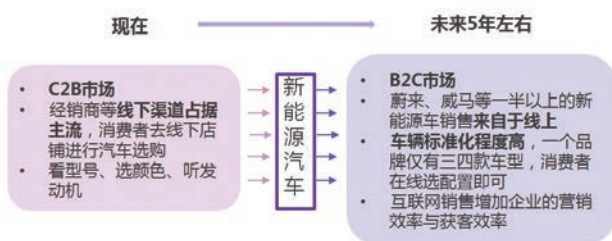


潛力領域－新能源汽車潛力無限，銷售模式改變將助推銷量增長

新能源車的定義為採用新型動力系統，完全或者主要依靠新型能源驅動的汽車，包括插電式混合動力(含增程式)汽車、純電動汽車和燃料電池汽車等。

2017年11月，央行與原銀監會聯合發佈了《關於調整汽車貸款有關政策的通知》，宣佈自2018年1月1日起，自用新能源汽車貸款最高發放比例為85%，商用新能源從2013年開始的新能源汽車補貼雖然在近些年由於「騙補」等不良影響，使國家降低了補貼力度，但是可以相信，這項延續到2020年的新能源汽車補貼政策將會繼續對新能源汽車的銷量起到利好作用。

2018年6月底，備受業界矚目的吉利／長安混動系統服務商科力遠CHS佛山工廠正式投產。作為中國節能與新能源汽車產業端到端的服務商，科力遠旗下CHS將佛山基地作為節能與新能源產業佈局的重要一步棋。總投資約100億元的佛山工廠總規劃100萬台／套產能，此次投產產能為10萬台／套。其將帶動國內自主混動汽車產業鏈從原材料、電池、動力系統到整車的飛速發展，起到龍頭引領作用。相信在未来，混動車型將代替現在更為火爆的純電動汽車成為未來汽車銷售市場及汽車金融市場的新引擎。



潛力領域－二手汽車金融市場前景廣闊

近年來，中國二手車市場增長勢頭強勁，從2010年到2017年，交易總量從2010年的385萬輛增長到了2017年的1240萬輛。而2018年的交易總量有望突破1400萬輛，增長15%~20%。而在2020年，二手車市場的交易總規模有望突破2000萬輛，國內汽車消費者將由「刚需」轉換為「改善」，新車與二手車市場的比例關係將會接近1:1。



在2017年11月，央行與原銀監會宣佈自2018年1月1日起，二手車貸款最高發放比例為70%，這將對二手車金融產生較大的利好。二手車的金融滲透率將會有一定程度的上升。預計到2018年年底，我國的平均車齡將達到4.4年，到時二手車市場將會有更多被淘汰的二手車等待買賣。

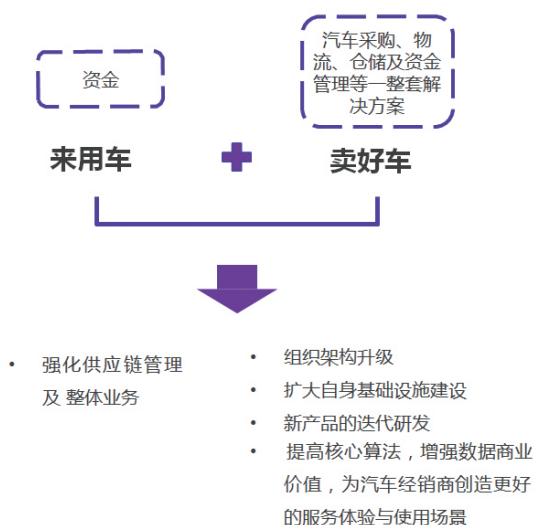


現如今有更多的互聯網二手車企業將目光投入到了這塊剛剛興起的領域中，如優信二手車、人人車等企業，更是投入鉅資打入二手車金融領域，相信在不久的未來，將會有更多的機會等待著被挖掘。

市場層面：
公司間合作加強產業服務能力，將增強未來行業內競爭力

為了佈局汽車金融全產業鏈，增強本公司的競爭力，強化自己在產業鏈中的優勢地位，預計將會有更多的公司尋求產業內以及產業間的合作，進行優勢互補，強化在各自行業中的優勢地位。汽車金融行業中公司間的合作可以分為同業合作和跨界合作兩種。

汽車金融行業中的同業合作更加強調汽車金融產業鏈內的優勢互補，強化各自優勢，在有能力的範圍內盡可能的拓展公司的產業鏈。



市場層面：
公司間跨界合作改變傳統商業模式，提高汽車金融服務效率

汽車金融行業中的跨界合作也是當下十分流行的合作方式之一，而隨著汽車金融行業日漸同質化，跨界合作的趨勢也越來越明顯。跨界合作不僅會令原本的汽車金融產業鏈有新的想像空間，也可令汽車金融的商業模式發生變化。如京東通過京東金融推出了小白用車，其合作廠商包括瑞卡便利租車、悟空租車、大方租車以及安飛士租車，通過京東的小白信用授權，用戶都可以享受到押金減半甚至免押租車的優惠。信用授權提高了審核效率，也一定程度上降低了風險，消費者可以以更短

的時間，更便宜的價格租到心怡的車，這大大提高了客戶的積極性以及汽車的流動性，有利於企業的業務開展，也增加了企業的獲客渠道以及企業的業務量。

公司層面：
全產業鏈公司生態化程度高，未來將佔據行業主導地位

和很多消費型行業一樣，未來的汽車金融市場將向著集中化的程度發展，唯有擁有了優質的服務、完備的業務線、強大的物流能力，具有服務絕大多數甚至所有汽車金融消費者能力的公司才能最終存活。

當然，擁有全產業鏈服務能力也是其中重要的一部分，這代表著企業抗外部衝擊能力強，當一個企業的業務能形成一個閉環時，也代表著這個企業真正構建了自己的生態鏈。這就如同小米公司的米家生態鏈，通過手機構成生態鏈的入口，通過各種智能家居設備來構成米家智能家居生態鏈閉環，客戶如果購買了其中的一件智能家居，就會有更大的概率繼續購買整個生態鏈閉環中的其他產品。如果企業可以做成產業鏈閉環，從汽車產業前端生產到銷售端再到汽車後市場，將會在這個市場中具有極大的競爭力與抗外部衝擊力。

2017年6月29日，易鑫集團發佈生態化戰略，推出面向C端的個人汽車服務品牌「淘車」，為消費者提供涵蓋選、買、賣車及車輛增值服務等在內的一站式交易體驗，意味著從汽車金融切入的易鑫，正在打造一條完整的汽車電商生態鏈。同樣，花生好車目前正在給門店配置售後維修人員，希望可以將汽車後市場的維修業務納入囊中。企業開始向產業鏈兩端滲透，這樣可以獲得更大的利潤。

隨著《汽車銷售管理辦法》的出台，汽車經銷服務門檻大幅降低，這使汽車金融服務商為客戶提供包括買車和後市場在內的相關服務成為可能。尤其逐漸成為融資租賃主流的直租更考驗金融主體全生命週期的服務能力，因為直租車輛的所有權是租賃公司，這時金融服務就變成「金融服務+資產管理」，如若全程服務不到位導致殘值無法保證，二手車輛將難以處置。

物業管理行業分析

Since 2017, the property industry has been growing rapidly. Diversified operations had brought about the improvement in overall profitability of the industry, and capitalization operation represented by equity carve-out of leading enterprises accelerated the concentrated development of the industry.

物業高速發展期已至

物業管理行業發展歷程分為四個階段，初創期、傳統業務發展期、轉型探索期、高速發展期。物業管理行業誕生至2003年為初創期，行業發展遲緩，業務較為單一；2003-2012年進傳統業務發展期，隨著房地產業蓬勃發展，物業服務需求迅速提升，此外，企業開始嘗試社區增值服務，為未來的業務多元化打下了基礎；2012-2017年轉型探索期，增值服務、社區平台、傳統業務中引入新技術的價值被逐步挖掘，企業開始探索更多元化的發展模式，行業新盈利點顯現；2017年以來，物業行業進入高速發展期，多元化運營帶來行業整體盈利水平提升，以龍頭分拆上市為標誌的資本化運作助力行業集中度加速上升。

圖 1：國內物業行業發展階段



資料來源：東亞證券研究所

國內第一家物業管理公司是1981年成立的深圳物業管理公司，在此之後很長時間，物業管理公司作為傳統服務業公司，行業集中度低，缺乏龍頭企業，盈利能力差，很少受到市場關注。2003年，《物業管理條例》的頒佈，標誌著物業管理行業監管開始建立，市場秩序逐漸規範。同時，我國房地產市場在2000年後不久，進入一個近十年飛速增長的時期，使得物業服務市場規模隨之快速成長。而這個階段出現的大部分物業公司，主要也是房地產母公司為了管理所開發地產而配套成立的一個業務部門。

在以上時期中，物業服務行業市場競爭性很低，傳統物業服務也缺乏利潤增長空間，因此較長一段時間物業公司的業務擴張主要依靠母公司的新增建築或者收購其它物業公司。

隨著物業公司開始探索增值服務和互聯網技術的運用，物業行業進入到一個新的階段。長城物業最早開始在互聯網應用方面的探索，公司於2009年起率先引進IT技術，並於2012年建立「一應雲」智慧平台，開始了物業公司的互聯網平台打造歷程。與此同時，物業公司還積極拓展包括社區零售、家政、教育等增值性服務以實現盈利的多元化。這種業務擴展，一方面是和整個社會環境有關，各種互聯網O2O平台在2012年前後的快速發展，啟發了物業行業的互聯網經營思維，並證明了平台式運營模式的價值。另一方面，物業管理企業發現通過傳統物業服務，與業主建立起的天然的信息紐帶和物理服務，成為了在經營O2O服務時的競爭力護城河，因而作為互聯網運用的後起之秀，物業管理企業能夠在各個不同的服務門類裡快速提升競爭力，並在面對以業主為主的特定客戶群時，比非物業服務公司更具優勢。

表 1: 物业服务运用互联网平台的发展历程

时期	时间	特点	具体情况
前期	2009 以前	行业对互联网缺乏了解	-
萌芽期	2009-2012	物业管理互联网化思想萌芽	2009 年, 长城物业开始应用 IT 技术探索提高管理效率; 2012 年, 推出了一点云平台。
尝试期	2012-2014	移动互联网时代, 多家物业公司开始尝试	2013 年, 彩生活率先将移动互联网引入基础物业管理, 搭建彩之云平台; 2014 年, 龙湖物业、万科物业、绿城服务等龙头企业先后试水互联网; 服务理念转变: 从物的管理到人的服务。
初步发展期	2014-2017	全面“互联网+”阶段, 更多企业参与实践	2015 年“互联网+”写入政府工作报告; 多数企业建立了 APP、微信公众号等平台; 大数据、物联网、云计算、VR 等新技术开始广泛运用。
快速发展期	2017-今	“物业+互联网”模式走向成熟	企业 APP、社区平台多次升级, 功能成熟, 用户覆盖广, 项目面积提升; 彩生活等企业互联网平台运营初见成效, 增值业务模式成熟, 进入创收盈利期。

资料来源: 各公司招股说明书, 奥纬证券研究所

在外部環境方面，發改委於2014年頒佈《發改委關於放開部分服務價格意見的通知》，取消了對非保障性住房的物業服務價格控制，允許其與業主自由合同定價。這一法規的出台，開放了物業費的市場化定價。此外，2015年國務院頒佈《國務院辦公廳關於加快發展生活性服務業促進消費結構升級的指導意見》，也提出要加快發展生活性服務及促進消費結構升級的總體要求，推動物業管理等生活性服務的發展。

表 2: 关于物业行业的法律法规

时间	主要法律法规
1999	建设部制订《前期物业管理服务协议》
2000	中国物业管理协会成立
2003	《物业管理条例》正式颁布, 建设部发布《业主大会章程》
2004	发布《物业管理企业资质管理办法》、《物业服务收费明码标价规定》
2007	《中华人民共和国物权法》
2010	住建部发布《业主大会和业主委员会指导规则》
2014	《国家发展改革委关于放开部分服务价格意见的通知》放开非保障性住房物业服务收费管制
2015	《国务院办公厅关于加快发展生活性服务业促进消费结构升级的指导意见》, 提出要推动物业管理发展
2017	《城建部办公厅关于做好取消物业服务企业资质核定相关工作的通知》, 取消了物业管理企业资质级别的划分, 不再以资质作为企业承接物业管理业务的条件

资料来源: 奥纬证券研究所

同時，物業行業逐步發展加速的過程中，而資本作為當下龍頭跑馬圈地構建平台的助力不可或缺。2014年彩生活於港上市成為物業第一股。之後綠城服務、雅生活、碧桂園服務等物業龍頭也紛紛從母公司中分拆在港上市，從資本市場獲取助力加速發展。

表 3: 港股物业公司 IPO 募資用途

募資金額	彩生活	中興到家	綠城服務	彩福生活服務
	7.1 亿	2.4 亿	12.7 亿	4640 万
	60% 收购物业公司	60% 收购物业公司	38% 收购物业公司	30% 收购物业公司
	20% 购买硬件设备	25% 开放 O2O 平台	11% 收购提供增值服务企业	25% 扩展零售及餐饮网络
主要用途	10% 营销活动及投资科技软件	5% 培训及招聘	22% 开发及推广智慧园区项目	20% 扩展配套生活服务
	10% 营销活动及一般用途	10% 营销活动及一般用途	29% 偿还贷款及运营资金	25% 扩展分租渠道及运营资金

资料来源: 各公司招股说明书, 奥纬证券研究所

行業空間廣闊，萬億規模可期

隨著城鎮化的進一步推進，物業行業在管面積保持著穩定的增長，2012年至2019在管面積複合增長率為6.18%。在此基礎上，百強企業在市場份額中比例迅速上升，從2014年的19.5%已驟升到2017年的32.42%，因此百強物業價格對於市場的總體定價將起到越來越重要的作用。假設在管面積保持現有增速不變，考慮到歷年百強公司在管業態比重變化較小，物業費變動也不大，沿用2017年百強企業物業費和各管理業態的水平下，預計2023年全市場物業費規模將達到10621億元的水平，較當前水平年化增長率能達到12%。

整體來看，物業服務行業處於行業擴張期，管理面積的快速增長以及佈局社區O2O使得行業盈利能力具備較大提升空間。

圖 2: 历年物业公司管面积情况



资料来源: 中国物业管理协会, 奥纬证券研究所

圖 3: 历年百强物业公司在管业态变化



资料来源: 中国物业管理协会, 奥纬证券研究所

表 4: 2023 年市场规模预测

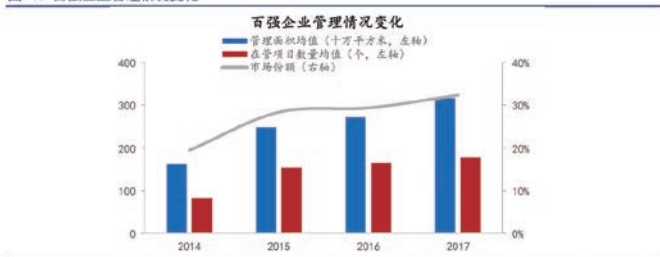
单位	住宅物业	办公物业	商业物业	其他物业	合计
价格/元/月*m ²	2.3	7.88	7.02	4.25	
比重	69.85%	9.12%	8.85%	12.38%	100%
面积/亿平米, 2023E	178.76	23.34	22.14	31.68	255.91
价值	4933.66	2206.97	1864.78	1615.79	10621.21

资料来源: 中国指数研究院, 奥纬证券研究所

行業龍頭初起，業務擴張多元化增強

從行業份額分佈來看，在行業規模穩定增長的前提下，百強企業平均在管面積增長幅度超過整個行業，佔整個行業比重從2014年的19.5%攀升至2017年的32.4%。與此同時，百強單個項目管理面積有所提高，2017年百強企業單個項目管理面積均值達17.8萬平米，較2016年增長8.3%。

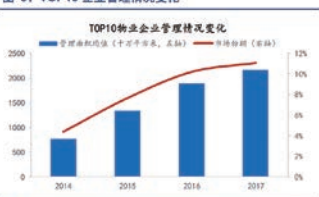
圖 4：百強企業管理情況變化



資料來源：各公司年報，中國指數研究院，東興證券研究所

其次，龍頭行業增長率又要高於其他百強企業，相比2014年，2017年TOP10物業企業管理面積佔市場份額從4.37%躍居11.06%。至2017年，TOP10企業平均在管面積達到21588萬平方米，已達到了百強企業的6.82倍。這一趨勢證明物業行業中大企業在擴張、提升增值服務、承接大體量項目和多種業態項目等優勢上，龍頭企業能發揮的更好，因此物業管理行業已呈現強者愈強的態勢。

圖 5：TOP10 物業企業管理情況變化



資料來源：各公司年報，中國指數研究院，東興證券研究所

圖 6：TOP10 與百強物業企業在管面積比值



資料來源：各公司年報，中國指數研究院，東興證券研究所

總的來看，物業管理行業仍處於「大市場，小龍頭」的格局，但是龍頭企業的成长和擴張速度將大大超過其他企業，小龍頭有著成長為大龍頭的趨勢，而且因為龍頭企業的優勢還會伴隨龍頭企業成長而增強，我們認為集中度進程將不斷加快。

目前我國物業管理公司主要分為兩大類：一類為獨立的物業管理公司，這類公司沒有母公司資源和品牌支持，主要靠專業化、優質的服務水平、口碑及良好的信譽度取勝，如中奧到家、彩生活。這一類公司在探索增值業務經營上較為主動，也樂於開發O2O經營模式，在管理面積上不乏後來居上者。

另一類，也是目前龍頭企業中佔主要的，是依託大型房企的物業管理公司。它們最初作為地產開發的附屬業務而設立，隨著物業服務規模的擴大，業務盈利能力的改善，這些公司不乏拆分獨立上市，去發揮自身競爭力來開拓市場者。當然，依託其母公司，他們在獲取管理面積上佔據著先天的優勢，如萬科物業、碧桂園服務、綠城服務、保利物業等等。

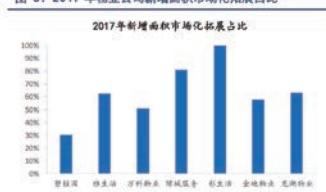
目前市場上該類物業企業儘管從存量上來說，仍有較大比例業務來自於母公司，但是也開始積極參與市場競爭，在增量上已有一定比重業務來自第三方公司。例如碧桂園服務2017年通過市場化拓展的新增面積中，市場化拓展獲得的達到21.6%，而雅生活服務已高達62.5%，相比之下兩者在2017年的在管面積中，市場化拓展獲得的分別只佔14.2%和42%。在這種趨勢下，許多物業公司在管面積中來自第三方開發比例持續攀升，如碧桂園從2015年的3.08%迅速上升至2017年的10.86%。

圖 7：2017 年部分公司在管項目來源比例 (按面積)



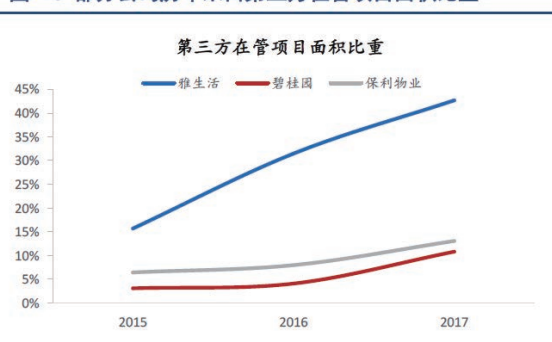
資料來源：各公司年報，中國指數研究院，東興證券研究所

圖 8：2017 年物業公司新增面積市場化拓展占比



資料來源：各公司年報，中國指數研究院，東興證券研究所

圖 9：部分公司歷年來自第三方在管項目面積比重



資料來源：各公司年報，中國指數研究院，東興證券研究所

拆分上市獲價值重估，資本市場助力並購跑馬圈地

房地產行業作為物業管理的直接上游行業，目前已經結束了野蠻生長的時代，體現為銷售增速放緩，利潤空間也開始下滑。對比之下，增長勢頭強勁、市場存在發展潛力、具有抗週期特性的物業服務企業，對資本市場更具吸引力。因此，房企龍頭紛紛選擇將物業部門拆分上市，以使市場對其進行正確價值評估。

圖 10：中國商品房銷售面積及同比



資料來源：Wind，華研證券研究所

在取得資本市場的青睞後，龍頭企業大力投入於兼併收購中小物業公司和中小地產商的物業公司，使得行業集中度不斷提升。多家上市物業企業(如碧桂園、綠城)在招股說明書的募資用途中，有超過60%資金計劃用於並購活動。

值得注意的是，由於物業服務企業輕資產的特性，並購時獲得的核心資產，其實是被收購企業所覆蓋的市場。收購其他物業企業後，收購方再將自己的管理模式、經營風格、業務平台逐步擴張到被收購方管理物業中去，最終消化整合。因此對於物業企業，收購時獲得的物業合同可以快速轉變為現金流，因此只要有條件消化市場，對於收購的速度和力度也比其他行業的收購行為承受力要高一些。

表 8：2017 年部分物業公司收購情況一覽

收購企業	被收購企業	被收購比例	部分事例
萬科物業	浙江耀江物業管理有限公司、中新蘇州和泰物業管理有限公司、雲南德潤物業管理有限公司等	25-100%	
綠城服務	溫州雅園物業管理有限公司、吉林天順物業服務有限公司、浙江益瑞供应链管理有限公司、浙江綠花園國際旅行社有限公司	20-100%	
彰生活	萬象美物業管理有限公司、武漢天字弘物業管理有限公司、深圳市前海微生活網絡服務有限公司、上海明源物業管理有限公司	50-100%	20.13 億元 100% 收購萬象美物業 (萬達物業)
中海物業	中信物業服務有限公司	100%	1.9 億元 100% 收購中信物業
聯生活服務	上海綠地物業服務有限公司、南京紫竹物業管理有限公司	50-100%	10 億元 100% 收購綠地物業
嘉寶股份	杭州隸宇物業管理有限公司、上海嘉寶物業管理有限公司	76-90%	8400 萬元收購隸宇物業 76% 股份和嘉寶物業 60% 股份
遠洋化家	北京凱萊物業管理有限公司、杭州新時代物業管理有限公司、南通航通物業管理有限公司、北京百思得保潔有限公司、北京遠和志尚科技服務有限公司	30-60%	2150 萬元收購北京凱萊物業 82.8% 股權
南都物業	上海來林物業管理有限公司	90%	

資料來源：公司公告，華研證券研究所

智能科技提效降成本，增值服務協同促發展

推動物業管理行業快速增長的另一核心因素是物業服務的創新。傳統的物業服務缺乏不可替代性，唯一的競爭壁壘是業主對於服務質量的不敏感和更換物業公司的溝通成本高企。在發現了增值服務的廣闊前景後，各物業龍頭企業從現有業務的提高效率和探索增值業務創新兩個角度，建立自身的經營競爭力，實現服務品質護城河。

在提高現有業務效率方面，各企業採用的方法主要有通過外包增強人員專業化水平和提高服務的智能化水平。2017年百強企業在服務智能化方面投資均值为716.22萬元，較2016年提高49.82%。

對於行業特性和競爭力更有影響的，是在增值業務上的創新。在這一點上物業公司以提供多元化、品質化服務，打造O2O平台為主。

物業公司相比別的服務公司，天然在物理距離和時間頻率上有著對客戶的優勢。而在更加多元化的居民需求中，那些消費半徑更短、私人定制化色彩更濃厚、消費頻率更密集的服務，就成為了物業公司新的價值挖掘點。

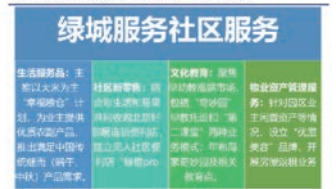
養老服務就具有著高消費半徑需求性，保利集團的和悅會模式和綠城服務社區主要社區增值服務案例。

圖 11：保利集團社區養老服務模式——和悅會



資料來源：保利物業官網，華研證券研究所

圖 12：綠城服務社區主要社區增值服務案例



資料來源：綠城服務官網，華研證券研究所



IR Global

IR Global Roadshow

環球路演

(皓天財經集團成員)

最專業的 國際金融 路演服務

環球路演有限公司 (IR Global Roadshow Ltd.)

成立於2004年，為皓天財經集團 (01260.HK) 旗下擁有之全資子公司。

環球路演專門為IPO客戶提供國際路演管理及投資者關係服務，是香港上市路演業專業人員最多、執行項目經驗最強的專業路演公司。复合型團隊成員分別來自大陸、香港和海外。明確分工負責客戶陪同、後台支持、海外會議製作及各城市本地支持。以各自專業中的最強項執行項目。百餘位常駐香港人員及海外當地支持人員，覆蓋東南亞、日本、中東、歐洲大陸、英國及南北美。我們掌握環球路演行業最新、最全面的行業資訊和操作經驗，並不斷追求更好、更到位的服務水平。

香港皇后大道中99號中環中心9樓全層

電話 852 3970 2289 電郵 enquiry@wsfg.hk 網址 www.wsfg.hk

招股書制作

年報制作

翻譯服務

設計服務

合規報告

一站式財經印刷商

您的首選合作夥伴

香港
香港
皇后大道中99號
中環中心9樓全層
電話：(852) 3977 1800

北京
北京市朝陽區
朝外大街甲6號
萬通中心A座1901室
電話：(86) 10 5907 0278
傳真：(86) 10 5907 0428

上海
上海浦東陸家嘴東路161號
招商局大廈3113室
200120
電話：(86) 21 5888 8020
傳真：(86) 21 5888 2066

深圳
深圳市羅湖區
清水河一路
博隆大廈1809室
電話：(86) 755 6682 4281

CHINA FINANCIAL MARKET



每冊售價 \$38