

CHINA FINANCIAL MARKET

中國
融資

HIGHLIGHT

Celebrating the first year listing anniversary, E-House conquers the summit with endeavors despite strong competitors

易居上市一周年 雄關漫道 邁步從頭越

Meituan Dianping creates a new high in stock price, likely to be listed as the blue chip stock

美團點評股價創新高 有機會納入為藍籌股



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
 2019年10月

市場快線

3 2019年前三季度香港IPO市場回顧

本期焦點

6 易居上市一周年 雄關漫道 邁步從頭越
 13 奔跑追夢 不忘公益與責任

公司透視

16 美團點評股價創新高 有機會納入為藍籌股
 17 強強連手 上海醫藥與俄羅斯BIOCAD公司達成深度合作
 18 中國交通建設回購H股提升公司價值
 19 獲三大指數全部納入 中國鋁業迎接全球投資者
 20 中梁控股首發3億美元票據獲近2.5倍認購
 21 中鋁國際簽訂252億元重大PPP合同
 22 東風汽車攜手中國移動 共建「5G車聯網實驗室」
 23 北控水務實施輕資產戰略轉型 業績保持高速增長
 24 眾安集團銷售收入大幅增長 淨利潤同比翻5倍
 25 亞信科技盈利能力持續向好 數字化運營業務增長翻番
 26 周黑鴨營業收入穩中有增 特許經營模式多渠道發展
 27 客觀緩解率77.8% 基石藥業抗PD-L1
 在食管鱗癌患者中研究數據積極
 28 深高速收入目標不低於去年 持續收購加速進軍風電行業
 29 新經濟的華興視角 五新驅動全新投資機會
 30 郵儲銀行深挖零售「富礦」 大力發展普惠金融發展模式
 31 共謀綠色發展 雲南水務用綠色服務「一帶一路」建設
 32 收購港聯不動產 碧桂園服務實力進一步提升
 33 助力貧困鄉民脫貧 鞍鋼積極探索扶貧新模式
 34 推進創文迎複檢工作
 興瀘水務董事長張歧節前安全突擊大檢查
 35 擎天科技發力金融科技領域 助力中小企業發展

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

- 37 鑫網易商打造數字積分商業生態聯盟
- 38 平安好醫生註冊用戶數突破3億
- 39 九江銀行中期業績發盈喜 全球銀行排名繼續攀升
- 40 扭虧為盈 中國汽車新零售欲加快拓展步伐
進一步提升行業地位
- 41 抓住機遇 申萬宏源做強投資控股集團
- 42 抓緊5G發展機遇 長飛光纖具備增值潛力
- 43 股份行首家理財子公司開業 光大理財勇拔頭籌
- 44 變革求發展 招商證券盈利漲近一倍
- 45 抓緊5G優勢
青島港與華為及中國移動聯合推進5G智慧港口實踐
- 46 恒投證券借勢天風 把握行業上升機遇
- 47 公益與全域發展雙管齊下 海昌開創旅遊新業態
- 48 中期業績良好 海螺創業獲大行提升目標價
- 49 業務快速增長 國藥控股持續擴大優勢
- 50 廣受認可 康希諾前景可期
- 51 彩客化學深耕主業 多元並存格局優勢凸顯
- 52 碧生源進軍日化領域 尋求收入新增長點
- 53 檳傑科達母公司騰達企業榮獲兩項大獎
- 54 頤海國際上半年收入上漲 股價一度造好受股民追捧
- 55 多元精進顯成效 寶龍地產上半年業績再創新高
- 56 母嬰平台寶寶樹 獲復星增持2000萬股

財經點將

- 58 力高集團中期業績發盈喜 獲潛力地塊延續火熱發展勢頭
- 59 中廣核乘著「一帶一路」倡議的東風
在「走出去」戰略中進展順利
- 60 中國新城市上半年業績同比大幅提升
杭州將成新穩定收入點
- 61 五礦地產大力加強七大能力
上半年簽約銷售總額同比提升46.2%
- 62 奔馳大陸電池工廠年底投產 掀開發展新篇章
- 63 資管超3億美元 安誼金融進軍日本回收市場
- 64 遠東發展榮獲30週年企業管治獎
- 65 雨潤祝義材獲建國70周年紀念章 企業經營發展面臨考驗
- 66 保利置業積極增加土儲 年內跑贏龍頭空間大
- 67 哈爾濱銀行對俄金融服務向縱深發展
- 68 用戶黏性高 映客發展多元化業務
- 69 紅星美凱龍通過合作擴大業務版圖 知名度不斷攀升
- 70 重慶鋼鐵經營效率大幅提升 中期業績發盈喜
- 71 利好不斷 首都機場獲投資者看好
- 72 榮獲多項榮譽 神冠控股積極開拓市場
- 73 國銀租賃2019上半年營收淨利實現雙增長
- 74 盛京銀行盈利指標大幅提升 營收利潤實現兩位數高增長
- 75 當代置業推出四條全新產品線 回購票據凸顯發展信心
- 76 諾發集團上半年業績大漲127% 各項業務發展良好

行業解構

- 78 水泥行業分析
- 84 汽車行業分析
- 92 證券行業分析

2019年前三季度 香港IPO市場回顧

2019年前三季度全球IPO市場繼續由美國、中國內地及香港帶動。受惠於科創板的推出，中國內地A股IPO市場較去年同期錄得增長，而香港IPO市場則在基建及地產、科技、媒體及電信業、醫療保健及生命科學和金融服務等新股支持下保持穩定。

回顧2019年前三季度，香港依舊位居全球主要IPO市場，並以募集總額計排名全球第三。受宏觀經濟政治環境與其他全球主要證券市場動盪的影響，主板申請上市公司一般採取謹慎和觀望的態度，且因年內僅有一宗大型IPO—百威亞太，前三季度的募集資金從去年同期的港幣2,427億元下降至今年的港幣1,248億元。上市公司數量方面，主板表現平穩，前三季度主板及GEM共有98家公司上市。



資料來源：香港交易所

前三季度的前五大新股分佈反映新舊經濟元素，融資共計630億港元，較去年同期的前五大新股的融資額下降59%，主要是缺乏同股不同權新股的龐大規模融資。



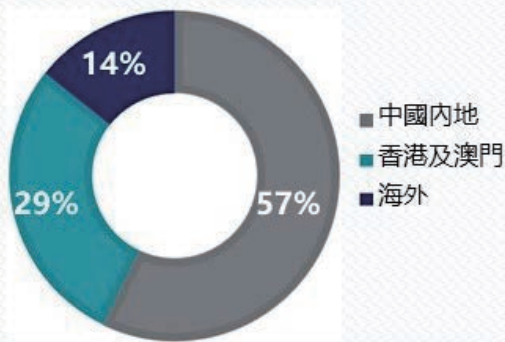
資料來源：香港交易所

來自內地企業的新股融資額比重下調

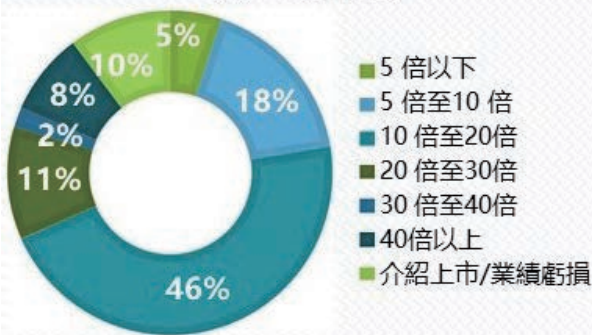
前三季度新股數量以內地企業為主，來自海外企業的融資金額有所提升。來自香港及澳門公司的新股數量比重減少22個百分點至29% (28家)，而內地企業來港上市的比重增加19個百分點至57% (56家)，海外公司則相應上調3個百分點。

來自中國內地企業新股為香港新股市場貢獻達(65%)的融資金額，約為816億港元。今年來自新加坡、馬來西亞、美國、泰國、和比利時的14隻新股合共融資約380億港元，比2018年同期23億港元(18家)急速上漲16倍，體現了港交所近年來重視提升對海外公司來港上市的政策成效。

按發行方地區劃分的新股數量



香港新股市盈率



資料來源：香港交易所

近半新股以10-20倍市盈率上市

前三季度整體新股上市市盈率較去年同期有所下調。接近一半(46%)的新股以10倍－20倍之間的市盈率上市，較去年同期的41%增加5個百分點。以5倍－10倍之間的市盈率上市的新股佔18%，較去年同期的11%增加7個百分點。

以20倍－30倍的市盈率上市的新股比重為第三高，有大約11%，但較去年同期的16%少5個百分點。以40倍以上的市盈率上市的新股比重從去年的5%進一步降至今年的8%，下跌多達7個百分點。

熱門新股行業分析

• 消費品行業

消費品行業以上市數量排名第一，成為IPO市場的一個重要推動力。百威亞太於第三季度上市促進了消費品行業以募資總額計排名首位。



• 基礎設施及房地產行業

基礎設施及房地產行業以上市數量排名第二，繼續成為IPO市場的一個重要推動力。年內上市的公司從事物業發展，物業管理及裝修服務為主。由於基礎設施需求繼續受到關注，該行業申請上市的公司數量預計將保持穩定。

• 資訊技術、媒體及電信行業

資訊技術、媒體及電信行業在上市數量方面排名第三，2019年前三季度共有12家資訊技術、媒體和電信行業公司上市，其中8家為新經濟公司。目前，在27家正在申請上市的新經濟公司中，有16家來自資訊技術、媒體和電信行業。這些公司主要從事雲服務、線上遊戲、線上行銷、線上音樂、視頻平台業務、大數據及人工智慧方案等業務。受惠於政府大力推動人工智慧、智慧城市和科技發展，預計資訊技術、媒體及電信行業將保持良好勢頭。

資料來源：香港交易所

• 醫療保健及生命科學行業

多家生物科技公司年初相繼上市，醫療保健及生命科學行業表現強勁，以募資總額計排名第二。2019年前三季度有4家該行業的公司根據新上市制度上市。同時，受惠於香港十年醫院發展計劃及人口老化和壽命延長的影響，醫療保健服務需求龐大。該行業預計將繼續推動香港IPO市場的發展。

• 金融服務行業

金融服務行業在募資總額方面排名第三。截至9月中旬，共有6家金融服務公司上市，其中2家公司(申萬宏源、晉商銀行)為香港前十大IPO。根據正在申請上市的公司情況，預計2019年第四季度金融服務行業將有若干中型IPO。

展望下半年港股IPO市場

從2019年第一季度起，主板上市申請公司數量穩步增加，其中7月和8月，新提交的主板上市申請數量從2018年同期的46家增加至62家，增加超過30%，反映香港市場仍然是IPO的首選目的地。再且，新的上市機制為生物科技公司營造了良好的市場氛圍，並持續創造顯著效益，今年再有8家公司根據新的上市制度(第18A章)申請上市。此外，主板上市申請中的新興經濟公司

成為市場的重要推動力，它們的占比從去年第三季度的11%上升至今年同期的16%，反映了新興經濟公司的融資需求以及對香港市場的興趣不斷提升。

儘管市場密切關注中美貿易磋商、會否有更多項目被徵收關稅、貿易禁令等，然而資料與申請上市的名單顯示，香港新股市場於2019年下半年前景依然廣闊。

如有垂詢，請聯繫皓天投資者關係與研究團隊：
ir@wsfg.hk



皓天雲-港股一站式資訊/直播/路演平台

易居上市一周年 雄關漫道 邁步從頭越



2019年7月20日，是易居在港上市一周年的日子，百余位易居人齊聚一堂，董事局主席周忻、副主席副主席黃燦浩、首席執行官丁祖昱及經營管理層悉數出席。

October in autumn is traditionally the peak season for the sales of property industry in mainland China. The business development of E-House (China) Enterprise Holdings Limited (02048.HK), which is devoted to becoming the excellent service provider in the property industry, is in full swing. It has been more than one year since the company was listed in the last summer in Hong Kong. The annual results in 2018 and the results for the first half of 2019 published this year have achieved remarkable growth. Dr. Ding Zuyu,

the CEO of the Group, believed that the business development of the company requires long-term efforts just as participating in a marathon race. The goal of E-House in the future is to become the largest service platform for property transactions in China. The platform is principally backed by E-House Marketing, and supported by CRIC and E-House Fangyou, achieving the “trillion” goal by virtue of cooperation of the three businesses, which will conquer all the difficulties with joint efforts, becoming the hardcore runner in domestic-funded property industry.



易居总部大樓。

金秋十月，是內地地產行業的傳統銷售旺季，致力於成為房地產行業優秀服務生的易居企業控股(02048.HK)，業務發展正是如火如荼。公司去年仲夏在港上市，如今已一年有餘，今年已發佈的2018年全年業績及2019年上半年業績，增長亮眼。集團首席執行官(CEO)丁祖昱先生表示，公司發展就如同一場馬拉松，易居的在未來數年的目標，是要做中國最大的房地產交易服務平台，這個平台由易居營銷主打、克而瑞及易居房友作為支撐，三者協同，實現「萬億」目標。集團三軌並進，必將越過雄關漫道，成為內房行業的硬核跑者。

2019年7月20日，是易居在港上市一周年的日子，百余位易居人齊聚一堂，董事局主席周忻、副主席黃燦浩、首席執行官丁祖昱及經營管理層悉數出席，與員工共同回憶過往，展望未來。周忻一身運動裝，他表示，「房地產服務業的下半場才剛剛開始。我們必須奔跑，必須奮鬥，成為行業的領跑者。」

日月既往，不可復追。但大家都記得，2018年7月20日，隨著一聲響亮鑼音，易居最大、也是最具深厚發展底蘊的交易服務板塊——易居企業集團，在香港主板上市。

易居上市時萬眾矚目，當初引入26家開發商作為公司股東，包括萬科、恒大、碧桂園等龍頭房企。市場看好易居發展前景，因為隨著內地房地產市場集中度不斷提升，公司提前鎖定與大批主流地產企業的合作，能夠受惠於市場集中度提升帶來的行業紅利。

上市是易居發展的一個里程碑，但管理層看得更高更遠，「上市不是結果，是一個公司為了能夠持續向上發展，順其自然的過程，是新的起點和賽道。」

時間如白駒過隙，一年多匆匆而過。周忻相信，上市後一年以來，易居企業集團所取得的成績，是所有「易家人」同心同德、不懈奮鬥的結果。只有在堅持服務、堅持專業的基礎上，人人都再多一份狠勁和想像力，未來的每一個周年慶，大家才能過得問心無愧。

易居的員工們，在管理層的激勵下，心懷鬥志和成就感。「易居已經奔跑了20年。新起點、新形勢下，我們更要加倍努力，一起奮鬥。」只有通過每個人的奮鬥，易居才能在新時代勇立潮頭。如今易居有多達兩萬多名「易家人」，員工在這個大家庭中，支持背後的小家庭，既有堅強後盾，又有前進動力，工作和生活中蓬勃向上的精神，支持著他們繼續努力奔跑。

丁祖昱熱衷馬拉松長跑運動，他把企業發展喻為一場全程馬拉松，上市一周年才剛剛跑完1公里——

「人生也是一場馬拉松，不能懈怠，我們有目標，有節奏，堅持奔跑。同樣，公司發展也是一場馬拉松，上市一周年，恰如42.195公里的全程馬拉松才開始1公里，剛剛熱完身，體力充沛、配速正好，但前路很長、坎坷也多，還需要不斷堅持勇往直前！」



承擔萬億平台厚望的三大板塊，最重要一塊是易居營銷。



樓盤銷售現場。

丁祖昱是個喜歡奔跑的人，也始終在路上。每天4點55分，他都會準時醒來，從晨跑開始一天的追夢之行。跑步、工作，都是他的夢想，日復一日，都堅持與踐行。

如歌歲月成追憶 鵬程萬裡欲凌雲

易居企業集團2019年中經濟工作會議當中，管理層把2019定義為奮鬥年：「我們，目標堅定，使命必達；我們，不找理由，死磕到底；我們，走出舒適區，迎來更好的自己。」

2019年10月恰逢新中國70週年的大慶，此時國力空前強盛，城市化蓬勃發展。一個繁榮的中國，有無數繁榮的城市，充滿活力。易居處於一個朝陽行業，充滿了向前奔跑的生命張力。

這一年多，易居在努力，在追逐夢想的路上快馬加鞭，「以謙卑的姿態做最好的服務」，成為易居對行業的承諾與行為的擔當，持之以恆地向成為中國房地產行業最好的服務生團隊而努力。路已經更清晰，大家的每一步，都更堅實有力。

立鴻鵠志 做長路上堅定的奮鬥者

回顧上市一年來的表現，丁祖昱認為，易居企業控股的發展速度很快，易居營銷（一手房代理銷售）、克而瑞（房地產數據應用服務）及易居房友（二手房平台）均按照既有戰略推進，情況比預期的要好。

2019年上半年，易居企業控股經營業績較去年同期大幅提升，期內實現收入43.3億元，同比增長55.8%，淨利潤6.54億元，同比增長16.1%。核心淨利潤按年增長21.8%，至6.7億元。

展望未來，易居企業控股「要做中國最大的房地產交易服務平台」的初心沒變，「萬億」只是丁祖昱的「小目標」，「希望在兩三年內，達到兩萬億元，甚至更高的規模，我們還是有信心的。」

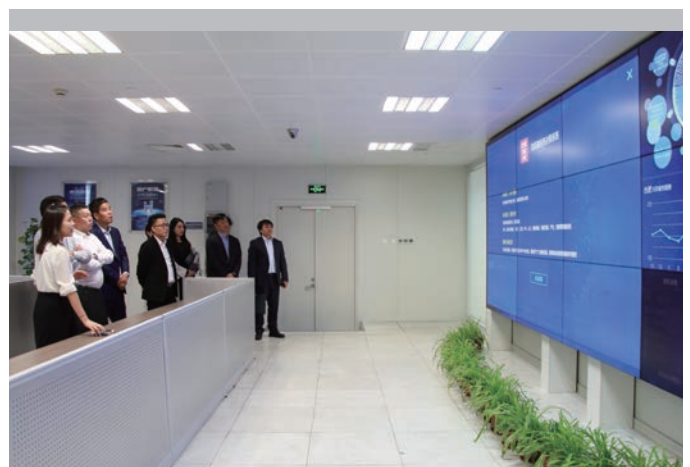
「作為一個厚積薄發的房地產服務企業，當下的易居有點類似2016年時的房企，即還處在價值發掘的階段，未來兩到三年將是綻放的時候。」丁祖昱說。

「中國一手房交易規模超過10萬億元，在此過程當中，我們希望拿到一個相當的份額，由我們平台最終完成。」

萬億顯然不是個小數目，如何實現，丁祖昱認為，答案就在後兩個字——「平台」。

萬億平台只是「小目標」

承擔萬億平台厚望的三大板塊，最重要一塊是易居營銷，丁祖昱將其分為兩個類別：一個是直接由其團隊代理銷售的，過去幾年一直在穩定增長，2018年的規模是差不多5000億元，穩定增長至萬億元不成問題；另一塊則是合作，易居與房企的自銷團隊成立合資公司，雙方將各自優勢放進去，實現更高效的運作。



易居克而瑞投資決策系統。

「開發商的管控能力比較強，我們的基礎團隊更有優勢，雙方取長補短。」丁祖昱補充，現在整個市場50%至55%的銷售份額為開發商自銷，一旦易居介入這一板塊，將打開很大的市場。

面向中小微經紀的易居房友，也能給一手房銷售帶來增量。2016年1月，易居房友戰略發佈，S2B2C全產業鏈資源整合賦能中小微經紀。2019年，房友戰略再次升級，目標鏈接3個「10000+」：10000+家中小微門店，10000+聯動渠道，10000+社區。

丁祖昱解釋，房友連接了上萬家中介，為它們賦能的同時，也希望把一手樓盤分發出去，由中介進行相應的銷售，並把客戶帶到現場。

一旦有了平台思維，或是平台戰略，整個運作方式都會發生很大改變。丁祖昱指，目前來說，這個平台至少需要兩個支撐，一個需要專業支撐，就是克而瑞，為平台提供各方面的專業支撐。另一個支撐，他覺得更重要，就是人力資源方面的支撐。易居現在想做「中國最大的人力服務」機構，來支持易居整個平台戰略，這裡面包括招募、培訓置業顧問，然後再輸出置業顧問。

丁祖昱認為，這是對整個房地產行業都大有裨益的事情，相當於行業的「藍翔技校」，過去沒人這麼做，現在易居有這個能力，也有意願做這件事，相信一定能做好。

規模制勝

2018年，易居企業控股實現營業收入59.49億元(人民幣，下同)，同比增長28.37%，實現歸屬於公司股東的核心淨利潤達11.4億元，同比增長63.0%。這是易居在港上市後交出的首份年報答卷。

近月發佈的半年報也非常靚麗，在一手房代理業務方面，隨著公司專業能力和行業競爭力的不斷增強，市場規模及佔有率得到進一步攀升。2019年上半年，一手房代理業務成銷總金額人民幣3,200.3億元，實現同比增長25.1%。截至2019年6月30日，已簽未售的儲備項



易居房友門店。

目面積達2.82億平方米，將保證未來代理收入的穩定增長。

在房地產經紀網絡服務方面，2019年實現再次升級，公司以獨特的S2B2C模式實現三年突破萬店的擴張規模，截至2019年6月底，已覆蓋56個城市。其中一二手聯動業務實現大規模增長，通過易居房友平台為開發商銷售39,925套新房項目，成銷總金額人民幣502億元，分別於去年同期增長741.9%和395.1%。二手房房友平台服務收入同比增長近七倍，至13.1億元，在2019年中期成功實現扭虧為盈。

為何能實現如此高的增長？丁祖昱直言就是規模經濟。例如一手房代理這種業務，有著明顯的規模效應，比如，做到3000億元就能保本，做到4000億元能賺到一些，規模越大，收益越多，可管理費用、基礎薪酬等投入幾乎都在前期。

事實上，越來越多的房企開始選擇易居營銷，這是因為，房企的銷售並不是持續的，考慮到開發節奏有著明顯的淡旺季，而易居營銷有著自己的「鐵軍」，隨時可以打大仗、打硬仗，還有全方位的培訓和數據支持，更有競爭力。

克而瑞的情況也是一樣，其在房地產數據領域深耕十載，建立起房地產數據庫系統「CRIC」，遍佈中國29個城市機構、信息覆蓋367個城市。這些都是先期投入，後續數據的銷售其實都是增量。這兩塊一旦增長，

效應是非常好。

易居克而瑞成立於2006年，是中國房地產大數據應用服務商，歷經十餘年淬煉，從行業數據到客戶數據，實現了房地產大數據閉環構建，細分了領域諮詢服務、整合縱向產業鏈延展，目前已為中國TOP 100強中90%的房地產企業提供服務。

2019年上半年克而瑞房地產數據及諮詢服務實現收入人民幣4.43億元，同比去年同期增長15.8%，實現穩定增長，通過不斷精進創新，為客戶提供強大的數據及諮詢服務，提升公司整體專業服務能力及服務層次。

期內，公司推出了租賃系統、柵格系統、克而瑞中國地產債券領先指數等創新產品，並在原先投資決策系統和優採數據庫中豐富了信息數據及板塊內容，在未來的業務中，公司將繼續深耕現有數據基礎，並在存量市場數據及信息方面開拓創新，用數據解讀中國房地產市場。

克而瑞在大數據應用上，同時具備深度與廣度的特色，依託強大的專業研究力量和諮詢顧問團隊為政府、企業和購房者提供房地產線上線下信息服務的完整解決方案。而通過線上線下雙渠道提供服務，克而瑞積累了

大量的行業數據。同時克而瑞積極進行縱向產業鏈的延展整合，通過「築想科技」搭建了中國建築建材產業鏈SAAS服務，為房企設計部、採購部、設計機構及上下遊企業提供專業服務；而通過「中房研協」發佈的中國地產企業測評榜，更是成為業內、社會公認的權威榜單。克而瑞也因為這兩塊業務，分別在建築建材數據領域、企業數據領域，建立起了龐大數據資源，大數據的廣度由此延展開來。

與易居營銷、克而瑞類似，易居房友同樣是個規模經濟的產品，當其連接數以萬計的中小微經紀，盈利的空間將是非常巨大的。

在丁祖昱看來，中小微經紀將會一直存在於市場中，房友就有著持久的生命力。事實上，發達國家一些大的加盟品牌，很少有直營連鎖品牌，更多的是獨立經紀人，他們可能會加入一個平台、共享一些房源，但他的運作都是個人一體化的。

「未來，經紀公司、門店可能會越來越少，甚至有一天不需要門店了。隨著互聯網不斷滲透、經紀人專業能力提升，相信中小微經紀會成為一股非常重要的力量。或許到那時，幾分天下吧。」丁祖昱說。



易居企業大數據中心

易居房友是易居企業控股在二手房領域打造的服務平台，門店已突破10,000家，成為國內二手房行業規模最大的平台級企業。房友線下開設若干交易服務中心，引入經驗豐富的簽約與權證團隊和法務專業人才，輔以流程化的技術系統，為買賣雙方客戶提供從簽約、貸款到辦證過戶的全程交易服務，並嚴格把控交易風險。同時通過互聯網技術，實現買賣雙方、經紀人在交易過程中的信息對稱。

市場分析認為，易居三大業務形成全產業鏈閉環，協同發展鞏固行業地位。一手房代理能夠為大數據服務提供微觀信息進行數據分析，同時更好切入地產商獲取房源，為中小型經紀企業賦能；大數據服務能幫助一手房代理業務及二手房經紀平台業務，實現更精準營銷；二手房經紀平台，能夠幫助大數據業務獲取更廣闊、全面的市場信息。三大業務精準定位，形成房地產服務產業鏈閉環，協同效應明顯。

中金分析師指出，易居各業務線發展穩健；一手房代理業務方面，2019年全年可銷售資源充足，達1.5萬億元人民幣，預計公司全年完成的新房代理銷售額將按年增長26%至6,750億元人民幣。房友平台也會繼續擴張。預計公司收入2019年有望實現強勁增長，同時利潤率保持穩定，盈利增速料可明顯超越同業。中金相信易居盈利增長是可持續，盈利質量有韌性。

海通證券分析師表示，易居上半年業績反映經紀網絡服務收入同比大幅增長；規模經濟效應令員工成本佔比下降；同時公司現金充裕，整體流動性較強。海通看好易居各項業務持續增長能力。

變與不變順勢而為

中國的城市仍在劇變當中，內房作為關係民生的行業，2019年以來，中央政府調控持續，重申「房住不炒」的政策主基調，落實「一城一策、因城施策」的長效機制。行業方面，房地產銷售熱度有所減退，城市市場格局進而發生明顯變化，而城市集中度、企業集中度、關聯行業集中度將進一步加強。

內地房地產業在瞬息萬變的國際局勢，和壓力漸增的國內經濟及金融形勢的雙重影響下，行業變局漸行漸近。

身處其中的每一家企業，都正在順勢而為，因勢而動。易居將保持初心，在「變」與「不變」中堅守，在「得」與「不得」中前行。

看清時勢，因勢而變，在關鍵的十字路口有正確的決策，才能讓企業發展少走錯路和彎路。作為帶領易居前進的領跑人之一，丁祖昱認為做研究多年，對自己的幫助非常大，而現在易居的平台戰略，也是基於對中國房地產市場深入研究後做出的決策。

丁祖昱認為，中國內地房地產市場高速增長時代應該已經過去了，但並不代表就要下降，未來若干年，都會保持高位運行。其次，二手房值得重視，這個規模還在不斷放大。

「在相當長的時間裡面，只要中國城市化的進程不停下來，我覺得房地產市場仍然是大有可為的。」丁祖昱說。

基於此，丁祖昱判斷，易居未來機遇遠遠大於挑戰。過去三年，正好是房企的集中度大幅度上升的過程。服務企業可能略微滯後於這個高速增長期。接下來三年，則應該是服務企業集中度大增的三年。「我們希望能夠抓住這樣的一個集中度快速上升的機會，奠定在行業當中的領先地位。」丁祖昱說。

2019年3月份的業績發佈會上，易居定下了三個「小目標」：一是集團交易服務要力爭突破10000億大關；二是房友要實現3個10000+，即10000+門店、10000+渠道以及10000+社區；第三則是旗下全新上線的中國資管信息服務平台(CAIC)要覆蓋5000棟物業資產。

不過這「三個小目標」，只是易居中短期可見的未來。集團的長遠目標更加清晰可見，將致力於服務開發

商、中介機構、資產所有人等，打造中國房地產行業航母級交易綜合服務平台，做房地產業的優秀服務生。行動綱領可細列如下：

一。繼續提升新房代理的市場份額。憑藉優良的客戶關係和頂級執行能力，在下行的市場環境下維持增長，保質保量的完成業績目標。

二。繼續打造面向全行業的房地產經紀共享服務平台。進一步拓展業務層面，將進一步落實「30,000+」戰略，即10,000+門店、10,000+渠道和10,000+社區，構建貫穿房地產流通全領域的B端服務平台；公盤業務層面，將構建友房公盤資源共享平台，打破信息壁壘，開啟資源共享新時代；聯動業務層面，將聯合中介、開發商及渠道合作夥伴，全面打通資源渠道，實現分銷行業的信息化和高效化。

三。繼續打通房源端、渠道端、到消費者的全流通

領域，進一步構建高效廣泛的合作網絡。公司將致力於搭建一手房多點銷售服務平台(PMLS)，針對開發商與渠道商的核心痛點提供針對性解決方案。

四。繼續完善中國房地產大數據應用服務平台。公司將基於六大板塊業務，即克而瑞地產、克而瑞資管、克而瑞證券、克而瑞物管、克而瑞租售和克而瑞產研，在房地產數據及諮詢服務業務中不斷精進創新，挖掘新增長點，鞏固行業龍頭地位。

五。打造地產行業人力資源服務的綜合平台。本公司將致力於打通社會、企業、學校資源，為行業提供全產業鏈、全縱深的人力資源綜合服務。

在瞬息萬變的國際局勢，和壓力漸增的國內經濟及金融形勢的雙重影響下，易居企業控股將以謙卑的姿態做最好的服務，順勢而為，應勢而動，乘勢而上。堅守初心，砥礪前行。

奔跑追夢 不忘公益與責任



「彩色光影·綠色責任」2019易居豐寧公益行。

Charitable campaign and the fulfillment of social responsibility are also included in the overall plan of the development by E-House (China) Enterprise Holdings Limited while pursuing goals. Exercise, running as well as concerns of physical and mental health have become part of the culture of E-House Enterprise. Moreover, E-House carries out charity and public welfare activities by integrating running with public welfare.

易居企業控股CEO丁祖昱曾寫道：「強者恒強。巴爾紮克說：『拼著一切代價，奔你的前程。』我們總是在奮鬥，我堅信勝利的夢、勝利的光環總在山頂；待我攀完目力所及的全部高山，我的那一座，自會與我相逢。」追夢同時，公益事業和履行社會責任，也納入易居企業控股發展的全盤計劃中。

易居目標清晰，要執行就要鍛煉隊伍，先有強健體魄。運動跑步和注重身心健康，是易居企業文化的一部分。集團將「健康工作、健康生活」作為企業的核心價值觀，為員工特設崇尚健康運動領域的「易居運動匯」、提升藝術修養領域的「易居藝術薈」兩大企業文化品牌，通過「身和心」兩方面的健康建設，營造陽光、健康的生活工作狀態，提升員工的凝聚力、向心力與滿意度。

易居運動匯目前已開設8大運動項目——跑步、太極、足球、籃球、網球、瑜伽、羽毛球、乒乓球，範圍遍佈18個城市，影響人數超5,000人。作為一家崇尚「健康生活、健康工作」的企業，易居在行業內大力倡導健康跑步運動。

丁祖昱坦言，喜歡和朋友們一起跑步。2015年，公司開始組建易居跑團。2018年，上千位上海易居跑團的成員總跑量超過了三十萬公里，累計完成了個100多個全馬、300多個半馬。

獨樂樂，不如眾樂樂。一個人的奔跑，一群人的狂歡，這樣的快樂，跑團中人都有過。

公益樂跑

易居也把跑步與公益結合，傳播健康、快樂同時，進行慈善公益活動。易居公益樂跑由易居企業控股、上海市社會體育管理中心主辦，作為2018年上海城市業餘聯賽系列賽事之一，得到了上海市體育局、上海市體育總會的大力支持。不僅幫助宣傳健康的生活方式，也為體育事業發展提供了有力支持。

2018年易居公益樂跑以「地產人的年輕態」為口號，向大眾傳播健康、活力、積極向上的生活方式——這也是公司所倡導的健康價值觀所在。在開賽儀式中，易居的創始合夥人臧建軍代表公司向上海體育發展基金會捐贈善款人民幣20萬元，用於扶植體育俱樂部和協會，培育有發展潛質的青少年運動員以及資助重大體育賽事等。

肩負綠色責任

丁祖昱與員工一起在奔跑的征程，他也說，有兩種東西，愈是時常反覆思索，它們就愈是給人的心靈灌注讚歎和敬畏——先哲說過，那是頭頂的星空和心中的道德法則。

正是因為遵循這樣的法則，從點點滴滴小事做起，將涓涓細流凝聚成汪洋大海，易居企業集團正在成為中國領先和全面的、擁有房地產大數據獨特競爭優勢的房地產交易服務提供商，這是大家認為自豪而有意義的事。



易居上市周年慶，追夢同時，亦不忘公益事業和履行社會責任。

生命不是安排，而是追求。宇宙浩瀚，星漢燦爛，萬物互聯，追夢不止；而對廣闊社會的責任，「易家人」也常懷心中，夢想和愛，讓人發光。

例如實踐公益精神，積極響應靜安區支持雲南幫扶的工作。集團派出2支隊伍，參加了2018年「為愛奔跑」靜安區重點企業城市定向賽和「百企結百村」精準扶貧授牌儀式。

作為一家富有社會責任感的企業，易居為援滇公益行動捐贈50萬元，並榮膺「最佳公益精神」獎。

由易居攝影俱樂部發起、易居企業控股主辦、易居樂農協辦的「光影的力量II『彩色光影·綠色責任』」2018易居全國公益攝影大賽，今後將多年助力河北豐寧縣防沙造林公益環保項目，希望通過易家人的愛心行動，促進豐寧縣及周邊地區生態環境可持續發展，為公益環保項目貢獻自己的一份力量。

港股一站式資訊/直播/路演平台

「皓天雲」APP正式上線



皓天財經集團控股有限公司（股份代號：1260.HK）獨家研發的一站式功能平台「皓天雲」已正式上線。集皓天財經集團二十多年以來在港股金融市場累積的豐富資源，擁有數百家上市公司一手獨家資訊，致力實現資本市場全覆蓋的信息互聯，由皓天資深專業團隊管理，全方位展示上市公司價值。



上市公司
一手資訊



專屬路演
報名系統

獨家會議
直播功能

即時更新
港股行情

用戶

金融投資行業及高淨值人群精準覆蓋
銀行、基金、券商、保險等金融機構



上百家上市公司



境內外財經媒體



立即體驗
掃碼下載



美團點評股價創新高 有機會納入為藍籌股

Meituan Dianping's share price hits a new high. Goldman Sachs rose its target price to 97.5 dollars, and reiterated its "Buy" rating. JPMorgan Chase & Co released a report stating that the company had a shot to be included in blue chips.

10月，美團點評在創出97.4元的歷史高位後，主要在90元附近徘徊，近日市場更憧憬美團會獲納入恒指成分股。

9月18日，高盛發表報告指，美團點評在中國消費服務市場仍保持領導地位，該行認為其相關範疇是中國互聯網行業中增長可見性最高之一，主要受惠於市場結構有利以及線上滲透率有進一步的提升空間。該行預期美團點評將持續擁有線上營銷收入增長及外賣服務表現的優勢，料其2019-2022年收入年複合增長可達32%，

預測到2022年盈利將由今年的5億元人民幣(下同)提升至320億元，該行將其目標價升至97.5元，重申「買入」評級。摩根大通發表報告，恒生指數將於11月8日完成季度檢討，預期美團點評有機會納入成為新貴。

美團點評作為一家吃、喝、行、遊、購、娛一站式的平台，提供了內地最廣泛的餐廳服務，其中涵蓋了店內用餐、餐廳點評、軟件及食物分發系統，同時也為消費者提供了多樣的日常生活服務選擇，如酒店旅遊服務、新業務及其他服務等，擁有豐富的UGC資料庫，能為消費者提供大量線上POI的詳細、真實及透明資訊。美團點評亦具廣泛的商戶覆蓋，截至2019年06月30日止十二個月，其年度交易使用者數目對比去年同期增長了18.4%達到4.23億。美團點評同時還兼備最大的自建派送網絡，加上公司有跨平台銷售的成功例子，亦可將其食物領域的用戶推廣至美容、醫療健康等領域。



美團點評

強強連手 上海醫藥與俄羅斯 BIOCAD公司達成深度合作



上海醫藥與俄羅斯BIOCAD公司達成深度合作

Shanghai Pharmaceuticals will continue to introduce cutting-edge biomedical products and biotechnologies in the future by reaching cooperation with BIOCAD, Russia, to establish SPH-BIOCAD (HK) Limited, a joint venture company.

創新能力以及高質量的產品已成為醫藥企業最重要的核心競爭力。作為中國領先的醫藥產業集團，目前，「上海醫藥集團股份有限公司(以下簡稱：「上海醫藥」)(02607.HK)」共有9個創新藥處於臨床階段，10個仿製藥品種獲批生產，同時上海醫藥正通過與國際生物醫藥公司達成深度合作，加速引進新藥產品。

9月17日，上海醫藥董事長周軍與俄羅斯BIOCAD的創始人及CEO德米特里·莫洛佐夫(Dmitry Morozov)於俄羅斯聖彼得堡簽署協議，設立合資公司SPH-BIOCAD (HK)Limited(以下簡稱「合資公司」)。合資公司作為BIOCAD在大中華區的唯一平台，未來將持續引入前沿生物醫藥產品和生物技術。

BIOCAD是俄羅斯領先的在全球範圍內運營的生物技術公司，擁有世界一流的研究中心，具備很強的新藥研發能力，BIOCAD目前已有20多個產品在俄羅斯以及全球40多個國家和地區銷售，其生產的藥物旨在治療複雜難治性疾病，如癌症、艾滋病、肝炎、多發性硬化等。

據瞭解，雙方首批合作的6個生物醫藥產品包括3個生物類似藥和3個創新生物藥。3個生物類似藥包括抗腫瘤藥與類風濕性關節炎用藥，皆已在俄羅斯上市銷售，其中有2款還在俄羅斯以外多國獲得批准上市。3個創新生物藥分別為一款針對銀屑病和強直性脊柱炎的IL-17抗體產品、一款PD-1抗體產品和一款GITR抗體產品，其中第1款產品已於今年在俄羅斯上市，第2款正處於申報審批階段。上海醫藥總裁左敏表示，與BIOCAD的合作是上海醫藥加速佈局生物醫藥領域的重要一步，上海醫藥期待以此為起點，依託這一獨家平台與BIOCAD全面深化研發產品合作，進一步豐富和完善生物醫藥研發管綫，在打造新的利潤增長點的同時造福廣大患者。

中國交通建設回購H股 提升公司價值

In order to enhance management of market value of equity of the company, improve its market image and optimise its shareholding structure, CCCC repurchased no more than 10% of its H share capital in issue, for further improvement of share price.

2019年8月30日，「中國交通建設股份有限公司(以下簡稱：「中國交通建設」或「公司」)(01800.HK)」發佈公告，為加強公司股權市值的管理，並提升市場形象以及優化股權結構，中國交通建設董事會決定回購不超過已發行H股股本的10%，來提升公司的每股淨資產、每股收益和淨資產收益率，進一步提升股價。同時促進中國交通建設健康可持續發展，展現公司對未來業務發展的信心，並保護投資者的利益。

9月3日，中國交通建設在香港舉行2019年中期業績發佈會。中國交通建設管理層認為公司營業收入和利潤增長穩健，中國交通建設將借助於一帶一路機會，加快海外項目建設。中國交通建設管理層提到，上半年公司在海外市場的影響力進一步提高，在今年4月份的一帶一路國際合作高峰論壇上，中國交通建設領導受邀出席9場論壇，簽署各類協議34項，這些項目為公司下半年的發展做出重要貢獻。

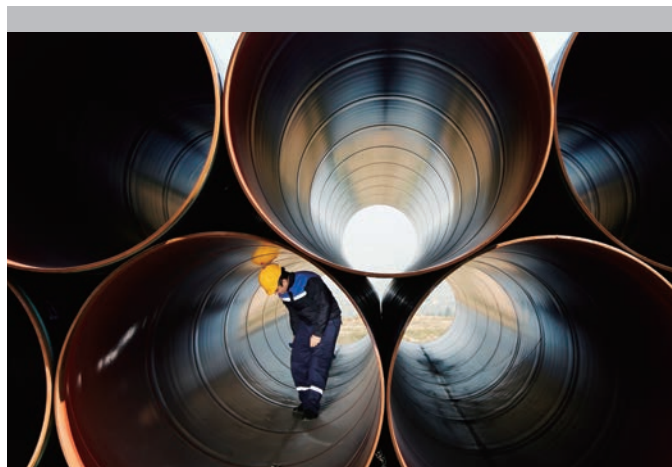
2019年下半年，雖然國內經濟增長有所下滑，基礎建設投資放緩，市場競爭加劇。但中國交通建設以「京津冀協同發展」、「長江經濟帶發展」、「粵港澳大灣區建設」為引擎逐步釋放出新動力，並且城鎮化建設、西部大開發和振興東北等區域真理的實施都會給公司的發展帶來新的機遇。



獲三大指數全部納入 中國鋁業迎接全球投資者



中國鋁業



As a company included in all the three major international indexes, “Aluminum Corporation of China Limited” (hereinafter referred to as “CHALCO” (02600.HK)) is well recognised in the international market for its development.

中國的資本市場，一直飽受境內外投資者的關注。隨著市場的不斷擴大與開放，中國在全球投資體系中佔有越來越重要的地位。今年，國際指數公司陸續有所動作，包括明晟、富時羅素兩大國際指數先後宣佈納入A股因數。其中全球第一大指數公司明晟公司於2018年6月正式納入228只A股大盤股，全球第二大指數公司富時羅素於今年6月24日納入1097只A股，開盤後正式生效。

而近期，標普道瓊斯亦宣佈將1099家中國A股上市公司納入標普新興市場指數BMI，於9月23日開盤時生效。標普道瓊斯雖然最晚將A股納入，但在初始納入因子和入選公司數量上，都大於其他指數公司。根據招商證券測算，9月23日，標普道瓊斯納入A股將為A股帶來11億美元的被動增量資金。

至此，三大國際指數全部接納A股。作為獲得三大國際指數同時納入的公司，「中國鋁業股份有限公司(以下簡稱：「中國鋁業」)(02600.HK)」的發展得到了國際市場的認可。中國鋁業是全球第二大氧化鋁生產商，同時也是中國最大的原鋁生產商。公司產品以氧化鋁、電解鋁為主，下設10個分公司和1個研究院，並擁有12個主要的控股子公司，企業信用等級被標準普爾評為BBB+級。

通過促進轉型升級，不斷完善產業鏈，深化改革創新，中國鋁業致力於打造具有國際競爭力的世界一流企業。面對如今世界經濟復蘇疲軟、中國經濟增速放緩、行業產能過剩的新常態和新挑戰，中國鋁業在三大國際指數的影響下，將得到有力的支持。

中梁控股首發3億美元票據獲近2.5倍認購

In September, Zhongliang Holdings successfully issued the first tranche of overseas USD bonds. The first tranche of USD bills of US\$300 million resulted in an over-subscription rate of nearly 2.5 times, which well demonstrated the acknowledgement to the credit of Zhongliang Holdings and the faith in its development prospect in the capital market.

於7月16日在香港交易所主板上市的「中梁控股集團有限公司(以下簡稱:「中梁控股」)(02772.HK)」於9月成功發行首次海外美元債,並獲得投資者正面回應。9月20日,中梁控股發佈公告,公司將發行3億美元於2021年到期的11.50%優先票據,渣打銀行、國泰君安國際、野村、美銀美林、建銀國際、招銀國際、瑞信、高盛(亞洲)有限責任公司、滙豐、瑞銀為本次票據發行擔任聯席全球協調人、聯席賬簿管理人及聯席牽頭經辦人。此筆票據獲得近2.5倍認購,充分體現了資本市場

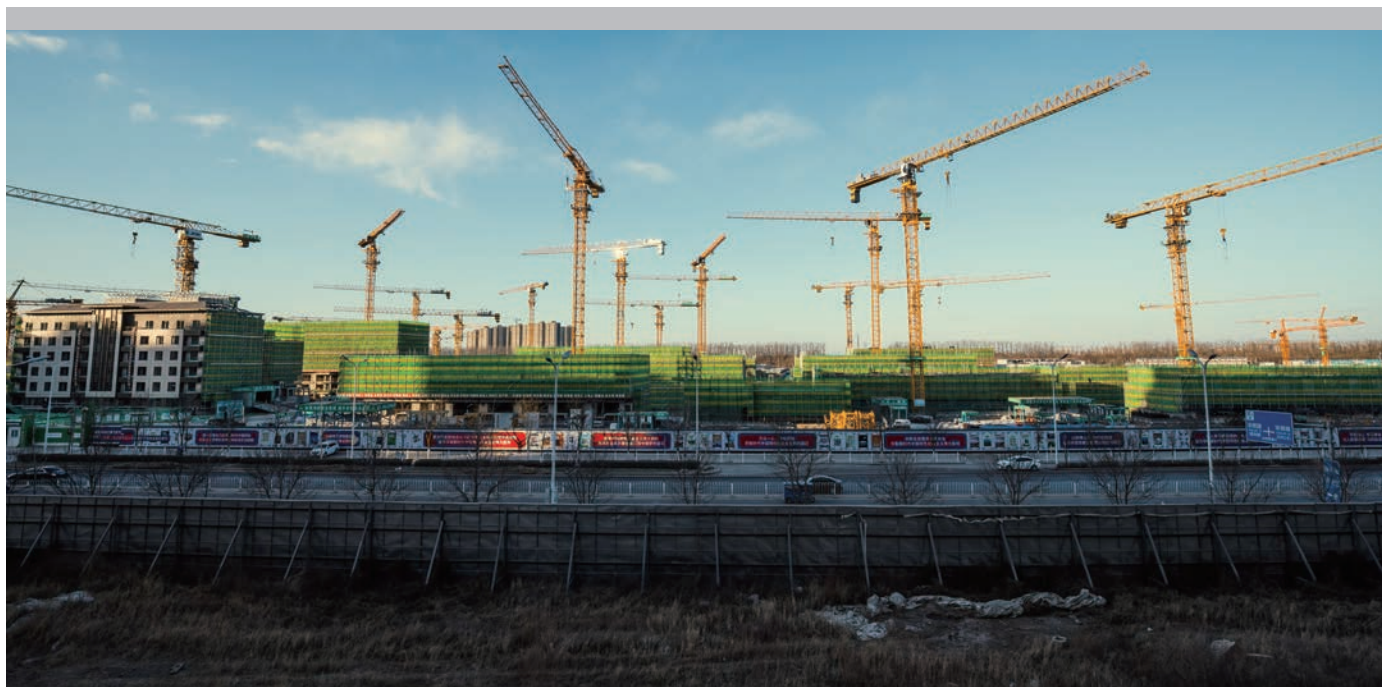
對中梁控股信用的肯定及發展前景的信心。票據將在香港聯交所上市,預期票據將獲穆迪投資服務授予「B2」及獲惠譽國際評級授予「B+」評級。

據公開數據顯示,今年前9個月,中梁控股累計合約銷售金額(連合營企業及聯營公司的合約銷售)約人民幣1,005億元,按年增長約36%,而半年報數據,上半年的營收和淨利潤都實現了翻倍增長。中梁控股致力於優化財務結構並開拓融資管道,其截至2019年6月30日止的淨負債比率約43.5%,在千億房企中屬較低水平;自今年7月上市以來,中梁控股於同年8月獲得三家國際評級機構惠譽、穆迪及標普分別給予B+(穩定)、B1(穩定)及B+(穩定)的發行人評級。發行債券有助中梁控股進一步優化財務結構,從而更好地把握未來的發展機會。在房地產市場融資環境持續收緊的大背景下,保持充裕的資金流動性,可以從容應對市場的風險及波動。中梁控股穩健的經營狀態、充足的現金儲備、良好的融資能力有助集團未來持續性發展。



中梁房產樓盤展示

中鋁國際簽訂252億元重大PPP合同



China Aluminum International Engineering and members of the consortium signed the PPP Project Investment Agreement for G8012 Mile-to-Chuxiong Expressway and Mile-to-Yuxi Section Projects with the Yunnan Highway Bureau, with an estimated investment of RMB25.167 billion.

「中鋁國際工程股份有限公司(以下簡稱：「中鋁國際」)(02068.HK)」9月30日發佈公告稱，公司就彌玉項目經營事項與雲南省交通運輸廳簽訂了《政府與社會資本合作特許經營協議》。今年5月8日，公司及聯合體成員與雲南省公路局共同簽訂《G8012彌勒至楚雄高速公路彌勒至玉溪段工程PPP專案投資協定》，項目概算投資251.67億元，建築安裝工程費降造8%及調整建設期貸款利息後總投資230.51億元。該項目將採用建設—運營—移交(BOT)模式合作，項目合作期包括建設期4年和運營期30年。

根據公告，此項目主線里程114.94公里，全線設置11處互通式立交，並採用六車道高速公路標準建設，設計速度採用100公里／小時，路基寬度33.5米。政府出資人代表與社會資本共同作為項目的出資人，項目資本金為132.48億元，其中，政府出資人代表以中央車購稅資金投入資本金86.38億元，社會資本以自有資金出資46.1億元。資本金第一年投入25%、第二年投入25%、第三年投入25%，第四年投入25%。

中鋁國際表示，該合同的簽訂和履行有利於擴大公司經營規模，對公司當期及未來年度業績產生積極影響，有利於提升公司的持續盈利能力，但合同履行影響公司財務指標的具體金額目前尚無法測算。該合同的簽訂和履行對公司業務的獨立性不構成影響，不會因履行該合同而對合同對方形成依賴。

東風汽車攜手中國移動共建 「5G車聯網實驗室」

“5G IOV Lab”, jointly established by China Mobile Group Hubei Co., Ltd. and Dongfeng Motor Corporation, was officially launched on 23 September 2019, to progressively make intelligent and connected vehicles possible in our life.

2019年9月23日，由中國移動湖北公司與「東風汽車集團股份有限公司(以下簡稱：「東風汽車」)(00489.HK)」共建的「5G車聯網實驗室」正式揭牌成立。這意味著湖北5G車聯網科研專案產業化進程逐步加快，智慧網聯汽車將逐漸駛入市民的生活。

中國移動湖北公司與東風汽車集團技術中心已於去年9月簽署技術協議，正式成立5G車聯網實驗室，並計劃在省內建設5G智慧網聯試車場，逐步擴大5G智能網聯汽車開放道路測試區域範圍。目前，中國移動湖北公司已在東風汽車技術中心園區建成一張5G遠端駕駛網

路，實現了遠端駕駛系統部署與技術驗證，搭載5G遠端駕駛系統的無人駕駛公交目前已在東風公司技術中心園區內開展示範運營。

在5G智慧網聯試車場建設方面，中國移動湖北公司已中標武漢市經濟開發區「國家新能源與智慧汽車」示範項目。該項目是目前國內規模最大的智慧網聯汽車示範項目，計劃開展5G全場景智慧網聯汽車技術試驗及示範運營，真正實現「智慧交通」。

據了解，湖北移動將充分利用5G技術領先優勢和網路優勢保障道路信號連續，並規劃了一整套車、路、雲、網的完整體系，通過網路切片技術，在現有獨立的物理網路上切分出專用邏輯網路，以滿足車聯網項目高可靠低時延的應用場景。



東風汽車

北控水務實施輕資產戰略轉型 業績保持高速增長



北控水務上半年業績保持高速增長

Beijing Enterprises Water, by unswervingly implementing light-asset strategic transformation, maintained rapid growth of results for the first half of the year, and achieved principal operating income of HK\$12.83 billion, representing a year-on-year increase of 28%; and profits attributable to shareholders of RMB2.77 billion, representing a year-on-year increase of 17%.

「北控水務集團(以下簡稱:「北控水務」)(00371.HK)」是北控集團旗下專注於水資源循環利用和水生態環境保護事業的旗艦企業,主要業務包括經營水處理服務、水環境治理建造及技術服務。水廠覆蓋已擴展至遍及中國大陸21個省、5個自治區及3個直轄市。

2019年上半年,北控水務以資產管理平台和運營管理平台為雙平台戰略,支撐輕資產模式發展,圍繞輕資產戰略落地,系統佈局重點工作,取得了極大成效,業績實現了高速增長。據半年報數據顯示,截至2019年6月30日止6個月,北控水務實現主營業務收入128.3億港元,同比增長28%;股東應佔利潤27.7億元,同比增長17%;總資產規模達1390.5億港幣,同比增長約10%。期內每日總設計能力為3776萬噸。其總資產、總收入和 water 處理規模位居內地行業第一位。

下半年,北控水務將繼續把握輕資產戰略轉型,依據全面創新和生態戰略,以綜合性、全產業鏈、領先的專業化水務環境綜合服務商為戰略定位,促進主營業務及新興業務快速穩健發展。

展望未來,環保產業在國家產業地位、政策支持力度、市場機制改革進度及產業並購活躍度方面,仍將處於可預期的持續增長周期。北控水務表示將持續圍繞打造資產管理平台和運營管理平台的發展戰略,以全面及持續創新為第一動力,繼續做大做強做優市政水務和水環境綜合治理兩大核心主業。在達成既定年度經營目標,實現可持續增長的同時,提升產業整體生態價值,推動全球水務環境命運共同體的構建。

眾安集團銷售收入大幅增長 淨利潤同比翻5倍

Zhong An Group Limited announced its interim results on 23 August 2019, representing a significant year-on-year increase in profit by approximately 553.5%, to RMB625 million.

2019年8月23日，中國長三角地區領先的房地產開發商「眾安集團有限公司(以下簡稱：「眾安集團」)(00672.HK)」公佈其截至2019年6月30日止六個月的中期業績。

2019年上半年，眾安集團的營業額約為人民幣3,418.2百萬元，較2018年同期大幅增加約113.4%；毛利約為人民幣1,557.3百萬元，較2018年同期顯著增長約181.4%；毛利率約為45.6%，較去年同期大幅上升約11.0個百分點。未經審核的利潤為人民幣6.25億元，較2018年同期大幅增加約553.5%。眾安集團財務穩健，現金流充裕。截至2019年6月30日，眾安集團的現

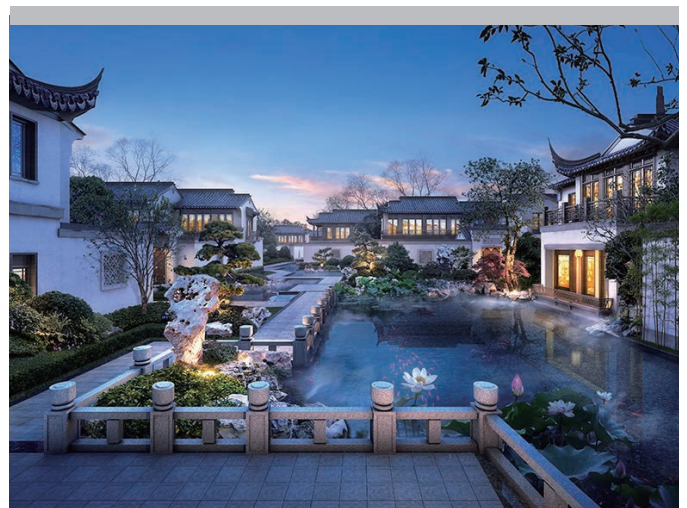
金及現金等價物總額約為人民幣2,175.1百萬元，淨現金額約為人民幣1,891百萬元，淨負債35%，平均融資成本僅為5.5%。

2019年上半年，眾安集團透過收購及招拍掛方式新獲取四幅土地，新增土地儲備建築面積約77.8萬平方米，土地儲備總建築面積約為811萬平方米，平均土地成本約為人民幣1,522元/平方米，主要分佈在長三角六個城市及其他地區三個城市，預計可支持未來五年的發展。

眾安集團主席施侃成先生表示：眾安集團將繼續推進「平價購地、平價銷售、快速開發、快速回籠」的運營模式，推出產品將以剛需快銷型住宅產品為主，並以高附加值的低密度住宅為輔，加快資產周轉。眾安集團將充分利用自身在長三角地區的品牌優勢，不斷優化影響方式和渠道，實現銷售的快速增長。



眾安集團旗下項目實景圖



眾安綠城·南湖明月

亞信科技盈利能力持續向好 數字化運營業務增長翻番



亞信科技盈利能力持續向好，數字化運營業務增長翻番。

On 14 August, Asiatel Technologies released its interim results report, which shows that in the first half of 2019, the Company achieved positive growth in operating results, with the business revenue from its software business rising 13.7% to approximately RMB2.477 billion and adjusted net profit from operations up 26.9% to some RMB255 million.

8月14日，中國電信行業最大電信軟件產品及相關服務供應商「亞信科技控股有限公司(以下簡稱：「亞信科技」)(01675.HK)」發佈中期業績報告。財報顯示，2019年上半年，亞信科技經營業績實現良好增長，公司軟件業務實現營收約24.77億元，同比增長13.7%，經營業務經調整淨利潤約2.55億元，同比增長26.9%，經調整淨利率約為10.3%，同比提升1.1個百分點。公司盈利能力持續向好，其電信軟件產品與服務市場持續穩固增長。

報告期內其數字化運營服務實現收入約人民幣5550萬元，收入及新訂單增長較去年同期均實現翻番。公司透過運用「創新解決方案+場景化SaaS應用+運營平台+專家服務」的運營模式，對多維資料資源進行深入挖掘，聯合運營商及跨行業客戶打造數字化運營生態圈。

伴隨5G時代的到來，亞信科技緊跟行業發展的步伐，積極加碼佈局。公司持續鞏固在電信行業軟件及服務市場的領導地位，推進5G網路智能化業務發展。6月20日，亞信科技發佈了其面向5G的戰略，即「全域虛擬化、全域智慧化、全域可感知」，以「全域」的技術理念打造先發優勢，全力支持電信運營商5G建設。其5G網路智能化全系列產品已成熟商用，取得市場首單突破。

公司在不斷鞏固傳統領域的同時，謀求新的發展路徑，公司積極拓展非電信大型企業客戶市場份額，持續聚焦郵政、廣電、銀行、保險、電網、汽車等重點行業，非電信大型企業客戶穩定積累。這也將形成亞信科技新的業績增長新引擎，加速其自身成長。

周黑鴨營業收入穩中有增 特許經營模式多渠道發展

Zhou Hei Ya observed steady growth in its business revenue and achieved net profit of RMB224 million, maintaining a healthy financial management profile. The Company tried a new business model and concentrated on creating a brand new franchise model, a multi-channel development model focusing on convenience stores.

8月28日，「周黑鴨國際控股有限公司(以下簡稱：「周黑鴨」)(01458.HK)」在香港舉行中期業績會。會上，新任行政總裁張宇晨表示，由於工廠佈局，以及原材料結構性調整的原因，公司短期內利潤仍會承壓，但隨著新業務模式的打造，以及全中國市場拓展，未來三到五年公司發展信心非常強。

據日前披露中報數據顯示，上半年公司實現總營收入16.26億元，同比增長1.8%；毛利潤9.09億元，同比下滑4.9%；淨利潤2.24億元，同比下滑32.4%。2019年上半年，周黑鴨門店進行了較大調整，公司營業收入

同比穩中有增，毛利率則小幅下滑。中報顯示，周黑鴨期內生產成本達到7.17億元，同比增長11.92%。

針對自營模式的特點，周黑鴨在經營模式上開始了新嘗試。接下來一年，公司重在打造全新特許經營模式，打造以便利店為主的多渠道發展模式。張宇晨稱，公司對特許經營合作對象進行選擇時格外謹慎，預計今年年底將能看到周黑鴨特許經營模式的初步成果。周黑鴨目前也在積極滲透便利店渠道，並在智慧門店、無人貨櫃、雲貨架等新零售領域作出了初步嘗試，以期輻射更多的業務場景與非門店渠道。

值得關注的是，周黑鴨資金管理情況依然健康。中報數據顯示，公司在提高閒置資金周轉率的情況下，仍持有15億元的充足貨幣資金，資產負債率控制在20%以內。而按照在股東大會上審議通過的方案，公司將拿出2018年六成的利潤進行大手筆分紅，今年內最多將回購公司股份2.38億元。談及公司未來發展，張宇晨強調，短期內公司戰略重點仍在國內，同時也做好國際市場準備工作，為周黑鴨長遠發展打好基礎。



周黑鴨美食

客觀緩解率77.8% 基石藥業抗PD-L1在食管鱗癌患者中研究數據積極

On 19th September, CStone Pharmaceuticals announced positive anti-PD-L1 research data among patients of esophageal squamous cell carcinoma (with a 77.8% objective response rate) at the 22nd National Clinical Oncology Conference and CSCO Academic Annual Meeting for 2019.

9月19日，「基石藥業(蘇州)有限公司(以下簡稱：「基石藥業」)(02616.HK)」在第二十二屆全國臨床腫瘤學大會暨2019年CSCO學術年會上，以口頭報告形式首次發表了在研抗PD-L1抗體CS1001在一項名為GEMSTONE-101的Ib期食管鱗癌(ESCC)隊列的研究數據。

基石藥業是一家生物製藥公司，專注於開發及商業化創新腫瘤免疫治療及精準治療藥物，擁有豐富經驗的世界級管理團隊。此次公佈的試驗是一項在中國開展的針對晚期實體瘤或淋巴瘤患者的劑量探索和擴展研究，

主要目的為在該類患者中初步評價由基石藥業開發的在研抗PD-L1單克隆抗體CS1001聯合順鉑和氟尿嘧啶(CF)化療方案的抗腫瘤療效以及進一步評估CS1001的安全性和耐受性。至數據截止日，所有緩解的患者均未出現疾病進展。

上海市同濟大學東方醫院腫瘤醫學部主任、CSCO理事長、本次研究報告人李進教授表述：「本次試驗數據顯示，在晚期食管鱗癌患者中，CS1001聯合CF化療方案作為一線治療表現出良好的抗腫瘤活性，客觀緩解率達到77.8%，且緩解可持續，同時，總體安全性及耐受性良好。」

基石藥業董事長兼首席執行官江寧軍博士及基石藥業首席醫學官楊建新博士則欣然表示初步研究數據鼓舞人心，稱將繼續推進該治療方案在中國的臨床開發，期待在之後的臨床試驗中取得更出色的表現，早日成為食管鱗癌患者新的治療選擇。



基石藥業

深高速收入目標不低於去年 持續收購加速進軍風電行業

SZ Expressway realised similar interim revenue year on year, and its goal of revenue for this year is not lower than that for previous year. By acquiring a stake in Baotou Nanfeng Group, the Company effectively expedited its entry into the wind power industry and synergised and integrated its internal resources.

近期，「深圳高速公路股份有限公司（以下簡稱：「深高速」）(00548.HK)」財務部總經理趙桂萍在傳媒午餐會上表示，公司中期收入僅按年持平，主要是由於政府在去年底回購三條高速影響，但扣除此影響後可比營業增長15.57%。今年的收入目標是不低於去年。

對於5月底國務院公佈的《關於印發深化收費公路制度改革取消高速公路省界收費站實施方案的通知》，趙桂萍表示短期會對公司有影響，由於設備要更新，公司的資本開支會增加4億元人民幣；收入亦會因為ETC全

面推廣後加大折扣力度而有影響，但長遠而言將有助公司減低人工成本及提升車流量。此外，她續指檢視收購機會，補充公路，大力推進環保行業，例如是風電、垃圾發電及危廢處理等，可以實行公路環保雙主業發展，中短期內仍會以公路業務為主。收購準則是項目的內部回報率不少於8%。

9月12日，深高速、江蘇金智分別以0.67元人民幣和0.33元的價格收購包頭南風67%股權和33%股權，有效推動深高速加速進軍風電行業，公司內業務的協同和整合等。據公告顯示，包頭南風在內蒙古設有5家均從事風力發電項目的投資開發與經營的全資附屬公司，擁有165台風力發電機組，總裝機容量247.5MW，經核准的上網電價為人民幣0.49元／千瓦時。各方認可的包頭南風集團對外合共的淨債務約為20.2億元，公司將為包頭南風約13.52億元債務承擔股東責任。交易完成後，包頭南風將成為公司的非全資子公司，並納入集團財務報表的合併範圍。



圖中為深高速財務部總經理趙桂萍。

新經濟的華興視角

五新驅動全新投資機會

In early September, China Renaissance held The Renaissance Forum for the first time with its invited leading entrepreneurs in the era of new economy and top investors. Bao Fan, CEO and Chairman, delivered an opening speech, where he illustrated the Company's identified trends in China's new-economy private equity market and its observed new investment topics and momentum.

9月初，「華興資本控股有限公司(以下簡稱：「華興資本」)(01911.HK)」舉辦了第一屆華興匯(The Renaissance Forum)，盛會邀請了新經濟領軍創業者與頂尖投資人共同分享啟發、探路前行。董事長兼CEO包凡開場演講，面向國際投資人，包凡闡釋了華興對中國新經濟私募市場趨勢的觀察以及華興看到的投資新動能、新主題。

華興資本認為現在新經濟投資進入了一個全新的時期，觀察募資端，募資曾在2015-2017年達到高峰，2018年宏觀經濟從高速度增長向高質量增長轉型，加上資管新規推出，從銀行、保險公司以及財富管理等渠道流入私募市場的資本不斷減少。在風投、成長基金方

面，行業依然有很多驅動力，投資者還是相信中國長期的發展。從投資端，華興資本提到了四大的趨勢，資本向頭部聚集、To B服務成為私募市場的熱點等深度剖析了私募股權市場趨勢。

新經濟的華興視角從To C和To B兩大方向來展開分享，在To C領域，消費者市場存在基本的、結構性的變化，可能帶來新的投資機會，總結為「新媒體、新渠道、新供應鏈、新消費者、新基礎設施」五新驅動力。在五大驅動力的推動下，湧現五大新的投資主題值得投資者關注，分別為新品牌、品類創新、C2M、視頻電商、同城電商。

面對市場變化繁多的2019年，宏觀不確定性也很高，但華興資本一貫的觀點是「危」中有「機」，新的機會依然很多。華興資本相信To B企業端根本性、結構性的轉變將驅動全新的投資機會，五大驅動因素：「科技戰」、中國經濟轉型、海量的數據、AI能力，還有5G網絡的推出是促進AI商業化、推動設備無線控制與通訊、物流追蹤、低延遲的工業AI、靈敏的雲上AR/MR應用成為可能。



華興資本舉辦了第一屆華興匯 (The Renaissance Forum)，盛會邀請了新經濟領軍創業者與頂尖投資人共同分享啟發、探路前行。



華興資本舉辦了第一屆華興匯。

郵儲銀行深挖零售「富礦」 大力發展普惠金融發展模式



郵儲銀行藉助遍及城鄉的近四萬個網點，為超過全國三分之一人口的廣大客戶提供優質基礎金融服務。

In face of continuously deepening reforms involving interest rate liberalisation, PSBC tapped the retail resources potential for evident results. In addition, the Company vigorously formulated inclusive financial strategy and achieved full upgrade to the financial services model of “Agriculture, Rural areas and Peasantry”, capturing market attention.

當前利率市場化改革不斷深化，隨著LPR改革的推進，勢必會對銀行業的淨息差形成挑戰。對此，「中國郵政儲蓄銀行股份有限公司（以下簡稱：「郵儲銀行」）（01658.HK）」董事長張金良在中期業績發佈會上表示利率市場化改革讓銀行既面臨挑戰，也面臨機遇，改革將倒逼銀行深挖近6億零售客戶這一「富礦」，而該行長期堅持的零售戰略，也使其對於改革有著天然的適應性。

中報告顯示，截至6月末，郵儲銀行個人客戶較上年末增加1109.43萬戶，達到5.89億戶，覆蓋超過中國人口總量的40%；電子銀行客戶規模達2.97億戶，其中手機銀行客戶數達2.39億戶，居行業前列。最新數據顯

示，7月，郵儲銀行電子銀行客戶突破3億戶。郵儲銀行近年來深挖零售「富礦」凸顯成效，國泰君安更是給予郵儲銀行「擁有紮實且獨特的零售業務基礎，尚是一塊未被充分挖掘的璞玉」的評價。

近年來，國家大力發展普惠金融戰略，郵儲銀行充分發揮自身優勢，堅定差異化的零售銀行戰略，探索出獨具特色的普惠金融發展路徑。在「自營+代理」的經營管理模式下，近4萬個網點覆蓋了99%的縣（市），形成網點數量眾多、覆蓋面廣、連通城鄉的服務網絡。值得一提的是，在發揮服務網絡優勢基礎上，郵儲銀行積極融合互聯網、大數據、雲計算、人工智能等技術，著力推進平台深度合作、互聯網產品拓展、數字化改造等，實現了「三農」金融服務模式的全面升級。

郵儲銀行是「成長性」較好的上市國有大行，市場地位和影響力日益彰顯。2019年，在英國《銀行家》雜誌全球銀行1000強中，郵儲銀行一級資本位列第22位。惠譽、穆迪、標準普爾分別給予郵儲銀行A+、A1、A評級，國盛證券對郵儲銀行給出「買入」評級。

共謀綠色發展 雲南水務用綠色服務「一帶一路」 建設

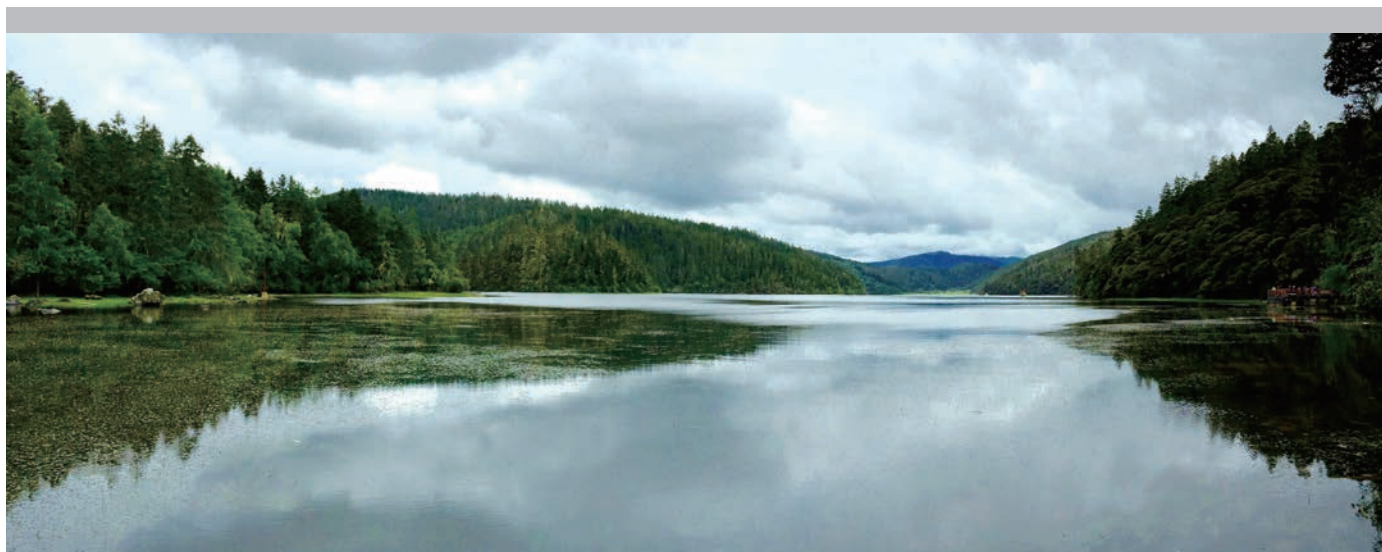
Yunnan Water, in response to the development strategy of “Belt and Road”, intensively participates in and strongly supports the construction of “Belt and Road” of the state with green services.

金山銀山不如綠水青山。「雲南水務投資股份有限公司(以下簡稱：「雲南水務」)(06839.HK)」響應「一帶一路」的發展戰略，投身綠色，深度融入、服務國家「一帶一路」建設。近年其「走出去」的步伐讓業界側目，「雲南水務努力將國內先進的城鎮環境問題解決技術、管理等綜合服務方案投送到『一帶一路』區域，與『一帶一路』相關國家和人民共謀綠色發展，創造綠色財富，在綠色『一帶一路』建設的中國方案中貢獻更多雲南國企力量。」雲南水務總經理于龍介紹，目前，雲南水務海外業務主要佈局在「一帶一路」建設南向通道上的泰國、新加坡、印度尼西亞等國。

憑藉著行業領先的污水處理技術及固廢處理技術，雲南水務依靠綠色服務「走出去」為「一帶一路」建設添

彩。雲南水務的項目受到「一帶一路」沿線國家和地區政府的政府和民眾歡迎，2015年雲南水務完成了對普吉島PJT市政生活垃圾焚燒發電廠的收購，不但解決了普吉島上每天大量垃圾處理問題，同時緩解了普吉島上的電力短缺。在印尼，雲南水務為印尼水務市場提供項目投資、技術支持及項目管理等服務，擁有民禮26000噸／天自來水項目25年特許經營協議，雲南水務還擁有一座處理1600噸／天的垃圾填埋場，以及2MW的沼氣發電廠，擁有新建750噸／日垃圾熱解氣化發電項目特許經營權；在新加坡，雲南水務成立了雲南水務投資國際有限公司(Yunnan Water Investment(International) Pte Ltd)，「雲南水務新加坡公司在集團的定位是一個EPC+F的這麼一個定位，然後還有工程建造服務。」雲南水務新加坡公司財務總監田野介紹。

雲南水務緊抓國家「一帶一路」建設的歷史機遇，充分發揮自身優勢，以「綠」為底色，踐行綠色環保，未來還將繼續發力「一帶一路」建設，為「一帶一路」建設持續添彩。



雲南水務踐行綠色環保,發力「一帶一路」建設。

收購港聯不動產 碧桂園服務實力進一步提升

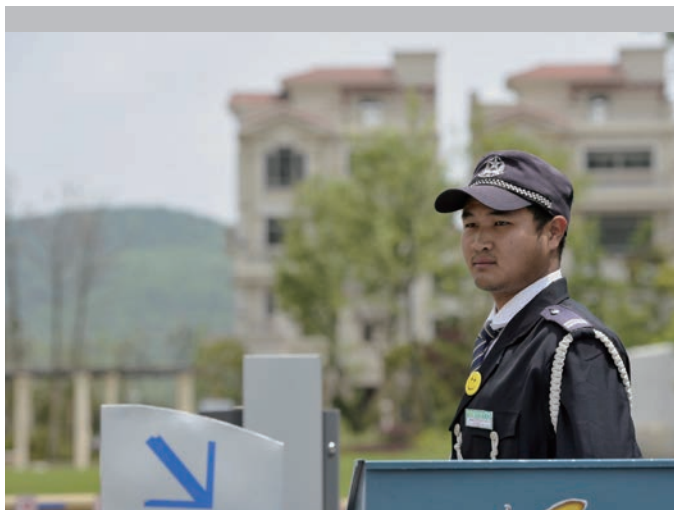
Country Garden Services indirectly holds 100% shares of Asia Asset Real Estate by completing 3 acquisitions through two of its subsidiaries. The maximum consideration paid amounted to RMB375.4 million in total.

2019年7月10日，「碧桂園服務控股有限公司(以下簡稱：「碧桂園服務」)(06098.HK)」通過旗下2家附屬公司完成3項收購事項，支付最高代價合計為3.754億元，間接持有港聯不動產100%股份。對於此次收購，碧桂園服務表示，預期收購將能進一步擴大集團業務的規模及範圍，並提高集團於市場的影響力及競爭力。

碧桂園服務創立於1992年，於2018年6月19日正式登陸港交所，是港股目前市值最高、盈利能力最強的物業管理企業。近年來，碧桂園服務穩居中國物業服務百強企業綜合實力前三，連續兩年榮膺「2019中國物業服務百強企業經營績效」第一、「2019中國物業服務百強企業服務規模TOP10」、「2019中國物業服務百強服務品質領先企業」等殊榮。

港聯不動產是一家集團化全域不動產服務企業，據悉已進駐超過60個重點城市，以廣州、上海、武漢、天津、南京等重點城市為核心，覆蓋粵港澳大灣區、長三角城市群、中部及成渝城市群、環渤海城市群等國家重點戰略區域，連續多年獲評「中國物業服務百強企業」、「中國獨立物業服務企業五強」。

未來，碧桂園服務將結合自身的管理、品牌、人才、市場、智慧化平台等方面的實力，同時借力合作夥伴的優質項目、業務佈局、業態規模等優勢，強強聯手，互通互融，實現服務領域擴充，擴大客戶分佈範圍，增強物業增值服務能力，為長遠發展打下夯實基礎。



碧桂園服務



碧桂園服務從事物業服務業務。

助力貧困鄉民脫貧 鞍鋼積極探索扶貧新模式



鞍鋼探索「民生+產業+黨建」扶貧新模式

Angang Group has always highlighted its performance of social responsibility, in particular, by actively exploring the new poverty alleviation model of “people’s livelihood + industries + Party building” in recent years, which is praised by all walks of society.

作為中央直管大型企業之一，目前：「鞍鋼集團有限公司(以下簡稱：「鞍鋼集團」)(00347.HK)」在中國東北、西南、華北、東南、華南等地，擁有七大各具特色的生產基地，並有效掌控著位於中國遼寧、四川和澳洲卡拉拉的豐富鐵礦資源，是中國最具資源優勢的鋼鐵企業。在致力於將企業做強做大的同時，鞍鋼集團始終把履行社會責任放在突出位置，努力成為奉獻愛心、精準扶貧的表率，不斷推動企業、社會、環境的可持續發展，近年其積極探索「民生+產業+黨建」扶貧新模式受到了社會各界贊譽。

鞍鋼集團將民生扶貧放在首位，促進貧困鄉民穩定脫貧。在新疆塔縣，鞍鋼投入建成「鞍鋼蓓蕾」遠程教育

中心，讓孩子們共享優質教育資源；在四川機電學院，鞍鋼設立「攀鋼圓夢·助學金」，惠及貧困地區688名建檔立卡貧困戶家庭學生。

其次鞍鋼集團將產業扶貧作為幫助扶貧點徹底脫貧的關鍵，「一村一策」幫助貧困地區發展特色產業，帶動當地就業。在貴州盤州市淹五寨村、瞿家莊村，鞍鋼投資300余萬元幫扶發展山地特色高效農業產業。在新疆塔縣，幫扶種植面積達3800畝，從根本上解決了當地貧困牧民農牧耕地問題。此外，鞍鋼集團還深入實施「黨建+」扶貧攻堅，通過派駐幹部，大力開展黨建促脫貧工作。鞍鋼派駐盤州市高官村黨支部第一書記，僅用了三年時間就帶領該村脫貧摘帽。截至2019年8月，鞍鋼已經幫助定點幫扶的2個貧困縣、13個貧困村實現順利脫貧，助力當地村民走上了幸福的康莊大道。

在9月22日落幕的第七屆中國公益慈善項目交流展示會上，鞍鋼集團憑藉突出的扶貧成就和極具特色的扶貧模式順利入選。

推進創文迎複檢工作 興瀘水務董事長張歧節前安全突 擊大檢查

Recently, Xinglu Water smoothly completed the review of the national civilised city, where Zhang Qi, Chairman of the Board, launched pre-holiday safety check, conducting integrated management of safety and environmental protection with full attention.

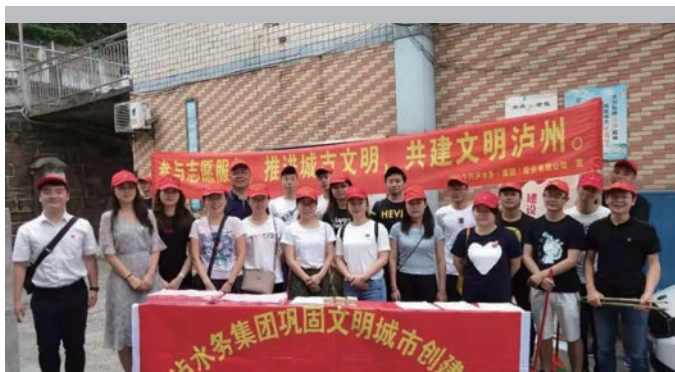
瀘州市興瀘水務(集團)股份有限公司(以下簡稱：「興瀘水務」)(02281.HK)是一家主要從事自來水供應及污水處理業務的企業集團。近期，瀘州市迎來了創全國文明城市迎複檢的關鍵時期，興瀘水務集團積極履行社會責任，扎實推進創文迎複檢工作。

興瀘水務在視窗規範管理、環境衛生清理、表箱閥門井等供水設施整改、創文知識宣貫等各項工作中扎實抓好，全面開展城區內表箱及閥井大整改。截止目前，城市供水公司已對各自片區展開拉網排查5次，專項排查3次，滾動檢查表箱約6000餘個，發現牛皮癬、

油污、表箱門未關等問題約300餘處，均已落實整改；累計整改閥門井蓋缺失、表箱破損、水錶井下沉等問題100餘處。

與此同時，興瀘水務集團公司黨委書記、董事長張歧突擊檢查南郊水業和繁星公司沉場污水處理站，為節日期間生產安全保駕護航。張歧詳細了解南郊水業的各項生產指標，詢問南郊水業公司在中秋、國慶前專項工作的準備情況。此外也指出南郊水業在精細化管理中還存在的不足，要求南郊水業負責人務必高度重視精細化管理對安全、優質、足量供水的重大意義。

在繁星公司沉場污水處理站，張歧實地查看了污水處理站的水質公示、藥品管理等安全環保管理工作，並要求安全環保管理部門務必提升安全環保政治站位，強化安全環保紅線意識和底線思維，在新中國成立70年的非常時期，更要以非常精神來抓好安全環保綜合管理。



瀘州市迎來了創全國文明城市迎複檢的關鍵時期，興瀘水務集團積極履行社會責任，扎實推進創文迎複檢工作。



興瀘水務集團積極履行社會責任，扎實推進創文迎複檢工作。

擎天科技發力金融科技領域 助力中小企業發展



擎天科技發力金融科技領域，助力中小企業發展。

Sinosoft Technology independently operates Zumoo Platform by leveraging its advantages. The Zumoo Platform is designed to address issues relating to “difficult financing” and “expensive financing” for enterprises, greatly improving the financing capability of foreign trade enterprises, and resulting in significant reduction of financing costs of middle and small-sized enterprises.

近日，「中國擎天軟件科技集團(以下簡稱：「擎天軟件」)(01297.HK)」旗下的南京擎天科技有限公司(以下簡稱：「擎天科技」)上榜2018第二批國家規劃佈局內重點軟件企業名單。國家規劃佈局內重點軟件企業的認定，是對軟件企業綜合實力進行的一項權威性評定，其申報條件極為嚴格，申報門檻越來越高，入選的規

模軟件企業，必須達到匯算清繳年度軟件產品開發銷售(營業)收入不低於2億元，應納稅所得額不低於1000萬元，研發人員佔企業月平均職工總數的比例不低於25%。而截止今年，擎天科技憑藉著穩定經營、科技創新已連續十年入選國家規劃佈局內重點軟件企業。

為解決中小企業融資難問題，國家正持續推進普惠金融戰略。擎天科技利用自身優勢，投資成立了江蘇擎天助貿科技有限公司，獨立運營助貿圈平台。該助貿圈平台助力企業解決「融資難」、「融資貴」問題，極大提升外貿企業的融資能力，增強企業內生發展動力，大幅降低中小企業融資成本。

「擎天助貿圈平台利用互聯網+大數據+知識圖譜，通過原始分析、挖掘分析、變量分析以及近20年的退稅業務邏輯，再根據出口企業貿易趨勢分析，結合進出口貿易國的情況、商品信息等，判斷企業經營狀態及趨勢，形成『精準決策』，再提供給銀行等金融機構，中小企業貸款申請可從數月縮減至幾天。」助貿圈平台副總經理齊穎表示，通過這種系統化線上化的數字科技服務，助貿圈不斷提高著出口企業核心競爭力，幫助出口企業更好地應對日益複雜的國際貿易環境。目前助貿圈平台已累計服務了13.5萬家外貿企業。擎天助貿圈以大數據、人工智能、區塊鏈等領域的信息科技優勢，降低企業融資成本，服務實體經濟，助力中小企業發展。



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。復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

鑫網易商打造數字積分商業生態聯盟

Changyou Platform, jointly initiated by Fortunet E-commerce, CCB International and China UnionPay, with investment from Bank of China, China Mobile and China Eastern Airlines, employs advanced technology such as big data and blockchain to build the “Digital Point Business Ecosystem Alliance” and “Virtual Asset Circulation and Settlement System” available globally.

當今，科技的不斷進步使得互聯網金融發展迅速，企業在不斷變化的浪潮中摸索，尋找新的發展機遇。由「鑫網易商集團有限公司(以下簡稱：「鑫網易商」)(01039.HK)」聯合建銀國際、銀聯商務共同發起，特邀中國銀行、中國移動、以及東方航空共同投資的數字積分生態聯盟運營平台——暢由平台，便是在這樣的時代下誕生的產物。

暢由平台積聚了六大股東資源以及旗下相關企業的獨家積分合作權，通過建立數字積分商業生態聯盟的模式，將用戶散落在各處的積分得以統一歸集和流通，讓不同來源的積分可在同一個平台內、多樣化場景下被查詢、管理和使用，有效彙聚數字積分這一具有廣闊應用前景的虛擬資產。值得注意的是，兌換成的暢由積分擁有永不過期的特性，極大地提升了虛擬資產的流通效率和安全性。

鑫網易商致力於打造全球最具影響力的數字積分商業生態系統，引領商業社會進入智能互聯時代。因此，暢由平台運用大數據和區塊鏈等先進科技手段，打造面向全球的「數字積分商業生態聯盟」和「虛擬資產流通結算體系」。未來，鑫網易商擬通過整合各聯盟企業的資源優勢並攜手歐美重要的金融支付公司，建立跨境的虛擬資產池，使用戶的數字積分虛擬資產可在全球範圍內流通，並可通過授信進行有效消費，包括購物、服務性消費和商業性採購，實現國際化戰略。



平安好醫生註冊用戶數突破3億



平安好醫生

平安好醫生集「家庭醫生、名醫問診、健康社區、健康評測、健康習慣、健康檔案」六大特色服務於一體，開創了「互聯網+人工智慧+千人規模自有醫療團隊」的服務模式，與醫院及線下藥店展開合作，為用戶提供一站式健康諮詢及健康管理服務。截至2019年6月末，平安好醫生的月活躍用戶數已達6270萬，付費用戶達222.9萬人。

今年8月，平安好醫生正式上線戰略級創新產品平安好醫生•私家醫生，與全球29家行業巨頭達成合作，簽約總金額達3億元。基於該服務，使用者不僅能夠享受到一對一專屬的專家醫生線上問診諮詢服務，7×24小時全天候照護等高品質醫療健康服務，還能擁有定制化健康管理計劃及一份電子健康檔案。據此前平安好醫生公佈的中期業績報告顯示，2019年上半年，平安好醫生實現總收入22.73億元，同比增長102.4%。

In the first half of 2019, PA GOODDOCTOR recorded total income of RMB2.273 billion, representing a year-on-year increase of 102.4%. On 23 September, the number of registered users of PA GOODDOCTOR exceeded 300 million.

2019年9月23日，中國平安集團旗下全資子公司「平安健康醫療科技股份有限公司(以下簡稱：「平安好醫生」)(01833.HK)」宣佈，平安好醫生註冊用戶數已突破3億。這說明互聯網醫療歷經多年發展，人們通過網絡便捷看病的習慣已日漸養成。成立5年即擁有3億註冊用戶，體現出了中國醫療健康服務格局正在變革的現狀，以及平安好醫生及整個互聯網醫療行業的活力。



平安健康雲產品發佈會

九江銀行中期業績發盈喜 全球銀行排名繼續攀升



九江銀行

Although China banking industry has met challenges from different aspects during the first half of 2019, JJB has gone against the trend and received desirable results at the interim results of the company, making its ranking continuously go up among the banks worldwide and nationwide.

2019年上半年，全球經濟形勢充滿挑戰，專業人士認為在宏觀經濟下行壓力抬升的背景下，中國政府工作重心將進一步從去槓桿向穩增長轉移，「穩金融」被擺在突出位置，銀行業經營面臨盈利增速下滑、不良壓力抬升和理財業務轉型三大挑戰。而中國中部地區第一家在香港聯交所主板上市的地級城市商業銀行「九江城市商業銀行（以下簡稱：「九江銀行」）(06190.HK)」逆勢而上，中期業績發盈喜。

九江銀行上半年實現營業收入人民幣46.704億元，同比增長34.6%；利息淨收入人民幣33.431億元，同比增長56.1%；歸屬於股東淨利潤人民幣10.638億元，同比增長2.7%；基本每股收益人民幣0.44元。

九江銀行監管指標合規達標。於2019年6月30日，該行資本充足率11.11%，較上年末下降0.44個百分點；不良貸款率1.97%，較上年末下降0.02個百分點；撥備覆蓋率163.35%，流動性比例66.97%，成本收入比24.25%，主要監管指標均達到且優於監管要求。此外，該行經營效益持續向好，實現營業收入人民幣46.70億元，較去年同期增加人民幣12.00億元，增幅34.6%；實現利潤總額人民幣13.31億元，較去年同期增加人民幣0.22億元，增幅1.7%；實現淨利潤人民幣10.86億元，較去年同期增加人民幣0.30億元，增幅2.9%。資本利潤率9.04%，資產利潤率0.65%。

憑藉十八餘年紮實的經營，九江銀行的業績不斷攀升並獲得了業界肯定。在英國《銀行家》雜誌公佈2019年全球銀行1,000強排名中，九江銀行位居全球銀行327位，較去年上升45位，全國銀行第53位，較去年上升11位。與此同時，該行還取得了公開市場業務一級交易商資格和B類債券承銷商資格，主體評級提升至AAA，品牌形象進一步提升。

扭虧為盈 中國汽車新零售欲加快拓展步伐 進一步提升行業地位

As against the common serious losses of national automobile vendors, CANR leveraged on the parallel automobile industry to turn losses into profits and expanded its position in the automobile industry rapidly.

根據中國汽車流通協會上周發佈的《中國汽車經銷商庫存預警指數調查》顯示，今年5月份汽車經銷商庫存預警指數為54%，已經連續17個月超越了50%的警戒線。在此之前發佈的《2018年汽車經銷商生存調查》數據顯示，2018年經銷商新車毛利從2017年的5.5%下降至0.4%，虧損面則從2017年的11.4%增加至39.3%。

在此嚴峻環境下，有別於傳統經銷商模式的平行汽車在行業中脫穎而出，以天津為首的平行汽車行業發展

迅速，作為其中發展迅速的「中國汽車新零售(控股)有限公司(以下簡稱「中國汽車新零售」)(00526.HK)」利用該產業扭虧為盈，快速拓展其在平行汽車產業的地位。

利時集團控股作為中國汽車新零售的前身，在公司經營效益日漸低下時選擇鎖定進口汽車銷售業務，效果立竿見影。至2017年3月止年度，在這個新業務僅開展了2個月之時，汽車銷售業務便為利時集團帶來了近1.6億元的營業收入，到2018年3月底，汽車銷售已成為利時集團全新的支柱性業務，全年度貢獻了27.42億元的營業收入，佔公司總收入的70.57%。除去營收貢獻，汽車業務還幫助利時集團在連續4個報告期錄得虧損之後，於2018-2019財年的中期實現了扭虧為盈。2019年6月4日，利時集團控股正式將公司名稱更改為「中國汽車新零售(控股)有限公司」。



中國汽車新零售

抓住機遇

申萬宏源做強投資控股集團

Under the desirable background of the reform of capital market, the acceleration of the opening up of the financial industry and the stability of the technology and innovation board, the security industry is embracing new development opportunities. During the first half of 2019, Shengwan Hongyuan Group Co., Ltd.(referred as to SWHY)(06806.HK), has gained steady growth in different business segments with significant improvement in profitability.

在資本市場改革、金融業對外開放加速推進、科創板落地等利好背景下，證券業正迎來新的發展機遇。上半年，「申萬宏源集團股份有限公司(以下簡稱：「申萬宏源」)(06806.HK)」各板塊業務取得穩步增長，盈利能力大幅提升。

2019年上半年，申萬宏源積極應對複雜多變的市場環境和日益激烈的行業競爭，調整佈局、加快轉型、防控風險，實現總收入人民幣150.39億元，同比增長

41.75%；所得稅前利潤人民幣40.03億元，同比增長52.93%；歸屬於公司股東的期內利潤人民幣32.02億元，同比增長54.99%。

受惠於市場環境回暖及精準的戰略轉型，公司企業金融、個人金融、機構服務及交易、投資管理四大板塊業務均實現穩步增長。上半年，申萬宏源投行業務條線逆勢增長。由公司擔任保薦人的安集科技成為科創板首批過會並上市交易的企業，在科創板領域博得頭籌。證券經紀業通過拓展渠道建設、推進客戶分層等舉措，取得了良好成效。機構服務及交易業務方面，申萬宏源加強投研、銷售與服務能力建設，進一步打造一站式綜合金融服務平台。資產管理業務條線以提升主動管理能力為主線推進轉型，加強量化對沖、指數增強、FOF等主動管理產品設計與發行，產品業績大幅提升。

申萬宏源將堅持「以資本市場為依託，以證券業務為核心，以投資+投行為特色的金融服務商」的總體目標服務客戶，穩步推動業務轉型，提升申萬宏源品牌影響力，打造佈局完善、能力突出的投資控股集團。



申萬宏源

抓緊5G發展機遇 長飛光纖具備增值潛力



長飛光纖公司生產基地。



長飛光纖產品。

As the 5G concept in the center of public attention, YOFC, the leading enterprise in the domestic fiber and cable industry, has made sufficient strategic preparation and research for the purpose of winning the leading position in emerging market, which added to its appreciation potential.

現5G概念火爆，各國正加速研究5G技術，以爭取搶先贏得新興市場的話語權。作為內地光纖行業的領頭羊，「長飛光纖光纜股份有限公司(以下簡稱「長飛光纖」：)(06869.HK)」具有其巨大的增值潛力。長飛光纖執行董事兼總裁莊丹在此前舉辦的「MWC19上海」展會上表示，5G將萬物互聯的理想照入現實，無處不在的光纖網路是構建智慧新時代通信網路的重要基石。莊丹認為，5G尤其是從非獨立組網到獨立組網演變以後，

全球光纖需求將上量。同時，他預計未來五年，全球實際光纖需求量大概是30億公里。

面對5G時代的開啟，長飛光纖基於對光纖基礎網路的深刻理解，針對「更高速率、更大連接、更低時延」三大應用場景，在上海世界移動大會期間率先提出並發佈5G發展戰略，即「5G全聯接戰略」和「長飛光雲工業互聯網解決方案」，能為5G多種應用場景提供定制化的產品與解決方案。

公司技術總監羅傑表示，長飛5G全聯接戰略主要涵蓋全場景、優品質、高效率三個方面，能提供覆蓋從骨幹網到接入網的全系列光纖產品，形成5G端到端的全場景聯接解決方案，同時通過產品設計、材料與製造工藝的持續優化，為5G網路提供便捷施工與高效運維的產品與解決方案。

股份行首家理財子公司開業 光大理財勇拔頭籌

On 26 September, Everbright Wealth, the first financial subsidiary of a domestic joint-stock bank, held the new product conference cum the launching ceremony of strategic cooperation at Qingdao, which exposed Chinese financial and wealth management market to a new atmosphere.

隨著中國經濟的增長，中國人民富裕程度不斷提高，人們對財富管理有了更高的要求。9月26日，「中國光大銀行股份有限公司（以下簡稱：「光大銀行」）（06818.HK）」全資子公司光大理財有限責任公司（以下簡稱：「光大理財」）在青島舉行光大理財新產品發佈暨戰略合作啟動儀式。這標志著國內股份制銀行首家理財子公司正式亮相。

作為光大銀行財富管理戰略轉型的核心板塊，光大理財註冊資本為人民幣50億元，註冊地為山東省青島市，主要從事發行公募理財產品、發行私募理財產品、

理財顧問和諮詢等資產管理相關業務。在會上，光大理財發佈了公司產品體系，與波士頓諮詢公司聯合發佈2015年至2018年中國資管行業報告合集，並聯合業內金融機構、金融科技公司、重要企業代表、光大集團各企業、銀行理財子公司、銀行資管、智庫及科研機構等戰略合作夥伴舉行戰略共創儀式。同時，也介紹了光大理財未來的企業願景及發展藍圖。

據瞭解，近年來，光大銀行圍繞「打造一流財富管理銀行」戰略願景，堅持穩中求進、質效並舉，聚焦重點業務，加快推進「敏捷、科技、生態」轉型，大力建設光大財富生態圈。自2004年光大銀行推出國內第一支人民幣銀行理財產品以來，光大銀行理財業務堅持「為客戶創造價值」的理念，持續提升資產管理能力和客戶服務能力，在業內和客戶心目中樹立了良好的口碑和口碑。十五年來，光大銀行累計發行理財產品27萬億元，累計為投資者創造收益超過3300億元。



中國光大集團黨委委員、執行董事，中國光大銀行行長葛海蛟



中國光大集團黨委書記、董事長，中國光大銀行黨委書記、董事長李曉鵬

變革求發展 招商證券盈利漲近一倍



招商證券總部大樓。



招商證券變革求發展。

The first half of 2019 has seen drastic fluctuation in the security market and at the same time, more fierce competitiveness in the security market and proactive equity financing and investment as well as merging and reorganization of large brokerages. However, CMS, against this context, has realized a relatively desirable result by firmly executing the reform strategies.

2019年上半年證券市場大幅波動，同時，行業競爭日趨激烈，大型券商股權融資及併購重組活躍。監管層進一步明確了資本市場在金融運行中具有牽一髮而動全身的作用，提出要建設一個規範、透明、有活力的資本市場，並加快對外開放。在此背景下，「招商證券股份有限公司(以下簡稱：「招商證券」)(06099.HK)」面對複雜多變的經營形勢，堅定實施變革戰略，在營銷拓收、轉型變革、穩健經營等方面都取得了較好的工作成績，贏得了新五年戰略發展的良好開局。

上半年，招商證券經營業績大幅提升，實現收入及其他收益總額117.65億元、歸屬於母公司股東淨利潤35.03億元(人民幣，下同)，同比分別大幅增長41.78%、93.89%。上半年招商證券轉型變革紮實推進，以國企改革「雙百行動」為契機，以質效提升為目標，聚焦頂層設計，從體制機制上發力，在「六能」機制落地、科技創新、資料治理、流程再造等關鍵變革事項上都取得了明顯進展。此外，招商證券在上半年繼續保持穩健經營，未出現重大風險合規事件，各類風險損失保持在較低的水準。2019年7月，招商證券連續第12年獲得中國證監會分類監管A類「AA」評級。

2019年上半年，為促進客戶與資源的共用，優化盈利模式，招商證券還進行了組織架構的調整，將機構業務總部與零售經紀總部合併，財富管理與機構業務合併轉型并取得初步成效。各類理財產品銷售達4,642.09億元，同比增長9.6%，代銷金融產品淨收入8,781萬元，行業排名第4。

抓緊5G優勢 青島港與華為及中國移動聯合推 進5G智慧港口實踐

Qingdao Port, China Mobile and Huawei, with consolidated cooperation, have completed the arrangements for edge calculation solutions, which successfully achieved the preliminary verification for the important application scenario of 5G distant controlling under the port environment.

近日，「青島港國際股份有限公司(以下簡稱：「青島港」)(06198.HK)」、中國移動、華為三方聯合完成MEC(邊緣計算)解決方案部署，通過覆蓋青島港前灣港港區的5G網路與龍門吊完成對接，成功實現在港口環境下龍門吊5G遠端操控這個重要應用場景的初步驗證，標誌著三方在5G智慧港口領域的合作開始加速前行。

智慧港口需要強大的通信能力，港口環境下，5G的高頻寬、大容量、低時延等特性，將為港口提供光纖、

工業WiFi等傳統通信模式之外的更多選擇。並且結合邊緣計算、切片等能力，5G技術將為智慧港口提供堅實的ICT基礎設施支撐。且5G為工廠、港口等各種場景實現網路化、數位化、智慧化升級奠定了堅實的網路基礎，提供了一個可靠的網路環境。其確定性網路以原生雲超分散式架構為基礎，通過動態智慧型網路切片和超性能異構MEC等關鍵技術，提供「差異化+確定性」的網路服務能力，可以實現更智慧的工廠、更智慧的港口、更智慧的園區。

作為在5G行業應用、網路運營、產品解決方案方向上的領先代表企業，下一階段，青島港、中國移動、華為三方將繼續深化合作，進一步擴大港區5G覆蓋規模，深入探索5G專網的部署，聯合更多合作夥伴驗證吊機控制、立體安防、AGV通信等更多應用場景，打造更安全、更可靠、更高效的智慧港口。



青島港

恒投證券借勢天風 把握行業上升機遇



恒投證券借勢天風，把握行業上升機遇。

天風證券在證券金融市場服務客戶十四年，經過多年的發展，獲得廣大客戶認可的同時，保持市場佔有率穩步上升，品牌影響力也日漸增強。天風此次入主恒投證券，必將給後者帶來諸多有利影響，增強其在市場上的競爭力。

在行業環境方面，2019年以來，企業融資需求旺盛，證券公司IPO承銷保薦和債券承銷業務也收穫頗豐。據統計，截至10月10日，券商年內承銷保薦收入合計達69.5億元，同比增長53.8%。債券承銷業務方面，截至10月10日，券商年內債券總承銷金額達5.41萬億元，規模同比增長43.97%。而隨著近年來，承銷保薦業務集中度不斷提升，加之科創板落地後，大券商的綜合化服務優勢得到充分的放開，與中小券商在承攬項目、客戶獲得方面，優勢更加明顯。

在公司策略方面，恒投證券緊跟證券行業發展，探索量化業務代銷+機構間撮合為核心的業務模式，進而推動公司股基市佔率的增長。報告期內，恒投證券新開戶3.15萬戶，客戶總數達到236.33萬戶，較2018年末增長1.04%。借助天風證券的影響力，得益於行業上升機遇以及公司英明策略，定會讓恒投證券未來的發展如虎添翼。

On 25 May 2019, Hengtai Securities Company Limited (referred as to HT Securities) (01476.HK), informed by 9 shareholders of HT Securities, announced that the company would enter into the equity acquisition letter of intent with Tianfeng Securities Company Limited (referred as to TF Securities or TF), pursuant to which TF Securities will be a controlling shareholder and the largest single shareholder of HT Securities.

2019年5月28日，「恒泰證券股份有限公司(以下簡稱：「恒投證券」)(01476.HK)」公佈，接獲恒投證券九名股東通知，與「天風證券股份有限公司(以下簡稱：「天風證券」或「天風」)」訂立股權收購意向書，據此，天風證券擬以現金代價購買恒投證券合共781,365,375股內資股，佔恒投證券已發行股本約29.99%，於出售事項完成後，天風證券將成為恒投證券的主要股東及單一最大股東。

公益與全域發展雙管齊下 海昌開創旅遊新業態

On 20 September 2019, the launching ceremony of science popularization month in relation to the protection of national aquatic wildlife of 2019 cum the awards ceremony for the evaluation of Haichang award in relation to the protection of aquatic wildlife of 2018, which was hosted by the Ministry of Agriculture and Rural Fisheries and Fisheries Administration, undertaken by National Aquatic Wildlife Protection Branch and with special support from Haichang ocean park, was grandly held at Sanya Haichang Fantasy Town. While on 27 September, the high quality development seminar for national tourist resorts was ceremoniously hosted at Sheshan city, Shanghai, on which Haichang entered into a strategic agreement of High Quality Development of National Tourist Resorts to realize the cooperation of community and enterprise.

2019年9月20日，由農業農村部漁業漁政管理局等單位主辦，「海昌海洋公園控股有限公司(以下簡稱：「海昌海洋公園」)(02255.HK)」特別支持的2019全國水生野生動物保護科普宣傳月啟動儀式暨2018年度水生野生動物保護海昌獎評優活動表彰大會，在三亞海昌夢幻

海洋不夜城隆重舉行。

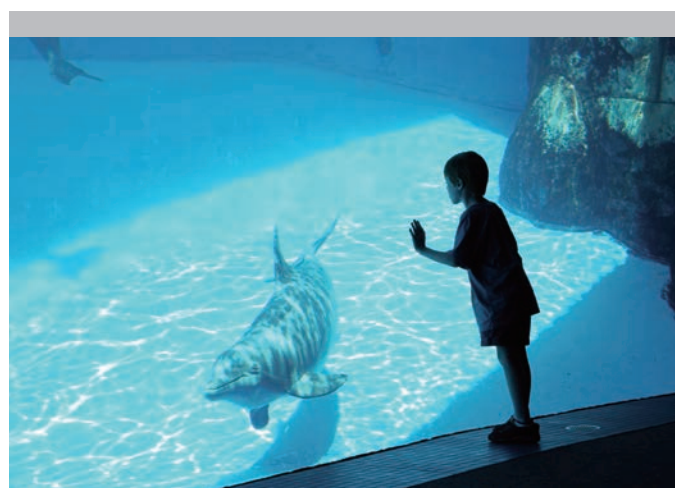
海昌海洋公園多年來一直致力於水生野生動物的保護工作，把向社會傳遞正能量視作自身義務。水生野生動物保護「海昌獎」作為鼓勵社會公眾積極參與水生野生動物保護事業，創造全社會關愛水生野生動物的良好氛圍的行業知名獎項。自2012年起已連續舉辦七屆，並已表彰了超百位在水生野生動物保護領域長期作出突出貢獻的人員，在全國引起熱烈反響，海昌海洋公園也因此獲得「愛心公益企業」榮譽稱號。

緊接著，9月27日，在上海召開的「國家旅遊度假區高品質發展研討會」上，其上游大連海昌旅遊集團又聯合其他企業與上海佘山國家旅遊度假區等4個國家級景區共同簽署「國家旅遊度假區高品質發展」區企合作戰略框架協議。以期在全域旅遊發展背景下，因地制宜打造符合區域特色的融合產業，不斷開發旅遊相關的創新型業態及合作。

隨著國家對環保重視度的大幅提升，以及社會整體消費水準的提高所帶來的人們旅遊消費品味的提升，海昌海洋公園堅持的公益行動，與全域旅遊發展背景下的創新型業態，可相得益彰，給海昌的旅遊產業帶來持續的活力。



2018年度海昌獎頒獎典禮



中期業績良好 海螺創業獲大行提升目標價



海螺創業



海螺創業受惠國家環保政策。

As the interim results disclosed, CCV achieved a revenue of RMB2.103 billion, representing a year-on-year increase of 106.23% and the net profit attributable to shareholders of the parent company was RMB3.141 billion, representing a year-on-year increase of 24.12%. Meanwhile, the net profit of principle operations of the company was 429 million, representing a year-on-year increase of 48% compared with that of the same period of last year.

近幾年來，環保行業頒佈了許多政策，主要圍繞著環境監測改革、強化各級政府環境質量責任、推動企業從被動治理轉向主動防範、倒逼企業綠色轉型、推動環保產業發展和新技术研發應用等方面展開。在政策的指引下，環保行業正向好的方向發展。

「中國海螺創業控股有限公司(以下簡稱：「海螺創業」)(00586.HK)」是一家節能環保解決方案的大型綜合供應商，海螺創業擁有利用水泥窯協同處置工業固廢、危廢、污泥及爐排爐垃圾焚燒發電技術等先進的環保技

術，並開創了全球首列利用水泥窯協同處理生活垃圾及污泥技術系統。截至6月底，海螺創業在全國19個省市自治區共計推廣簽約93個環保項目，為環保事業貢獻巨大。

據中期業績顯示，截至6月底，海螺創業實現收入人民幣21.03億元，同比增長106.23%。歸母淨利潤31.41億元，同比增長24.12%。海螺創業主營淨利潤為4.29億元，同比增長48%。聯營公司海螺水泥貢獻利潤27.22億元，同比增長18%。每股基本盈利為人民幣1.74元，每股攤薄盈利為人民幣1.68元。

良好的業績顯示了市場對海螺創業的認可，近期瑞銀發佈的報告亦同樣認可了海螺創業的實力。報告顯示海螺創業的目標價由32.86港元升至35.93港元，並稱雖然海螺創業的股價自8月29日起升16%，但相信市場仍未完全反映其環保業務的價值。報告分析指海螺創業有足夠的資金支撐未來項目增長，可以釋除投資者的憂慮，認為目前海螺創業的估值吸引，預計2019至2023年環保業務盈利年複合增長率達47%，重申「買入」評級。

業務快速增長 國藥控股持續擴大優勢

As the interim results report disclosed, Sinopharm achieved a revenue of RMB201,665.14 million, representing a year-on-year increase of 23.36%, and the profit was RMB4,968.22 million, representing a year-on-year increase of 13.08%. Meanwhile, the profit attributable to shareholders of the parent company was RMB2,975.18 million, representing a year-on-year increase of 6.33%.

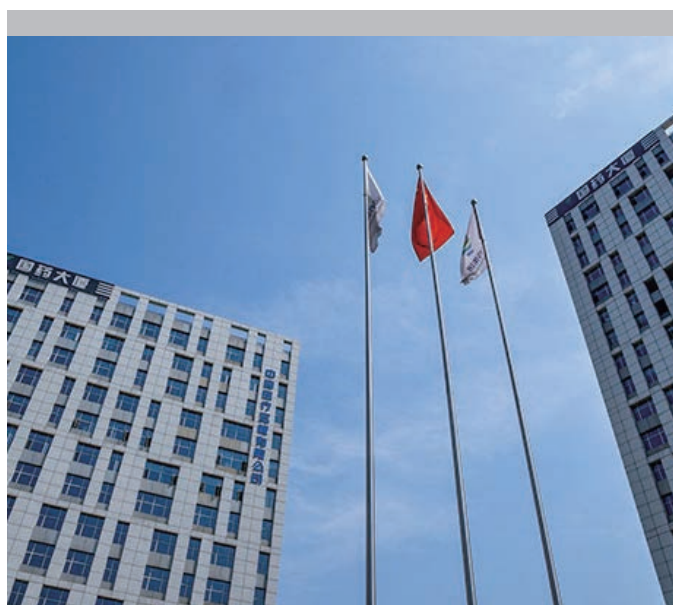
醫藥行業作為中國增速較快的行業之一，在隨著「兩票制」、「4+7帶量採購」等政策的深入影響後，行業監管不斷加強，醫藥分銷和零售行業持續轉型升級。企業的併購進程不斷加速，促使行業的集中度進一步提升。在這樣的環境下，龍頭企業具有一定的優勢。

「國藥控股股份有限公司(以下簡稱：「國藥控股」)(00829.HK)」是中國最大的藥品、醫療保健產品批發商和零售商。據中期業績報告顯示，國藥控股實現收入人民幣201,665.14百萬元，同比增長23.36%。國藥控股實現溢利人民幣4,968.22百萬元，同比增加13.08%；

母公司持有者應佔溢利人民幣2,975.18百萬元，同比增加6.33%。國藥控股基本每股盈利人民幣1.00元，同比增加6.38%。

業績的增長的原因主要是國藥控股的各個業務增長迅速。零售業務方面，上半年國藥控股銷售收入達到人民幣8,841.93百萬元，較去年同期上升24.51%。醫療器械業務亦得到了快速發展，收入達到人民幣29,024.79百萬元，較去年同期上升35.96%。

值得一提的是，國藥控股持續優化業務和客戶結構，調整品種結構，不斷完善領先的全國性分銷網絡，使國藥控股在醫藥分銷方面持續領先。上半年，國藥控股醫藥分銷業務實現收入人民幣164,700.64百萬元，同比增長22.22%，牢牢佔據市場龍頭地位。同期，國藥控股還成功收購了安徽省醫藥(集團)股份有限公司100%股權。此次收購擴大了國藥控股的優勢，進一步提升了國藥控股在安徽省的業務份額及服務能力，推動了該省業務網絡下沉。



國藥大廈

廣受認可 康希諾前景可期



康希諾生物

CanSino, standing out of 46,509 pharmacy companies from 14 Asia Pacific countries and areas, ranked top 10 of the most innovative small and medium pharmaceutical companies at Asia-Pacific area with an aggregated score of 550 points, lying in the 4th place of the companies on the list from mainland China.

近期，全球領先的專業信息服務提供商科睿唯安發佈了「亞太地區製藥企業創新力榜單」。其中，生物醫藥企業「康希諾生物股份公司(以下簡稱：「康希諾」)(06185.HK)」從亞太14個國家和地區的46509個製藥企業樣本中脫穎而出，以總評550分的成績，躋身亞太地區最具創新力中小製藥企業前10名，在上榜的中國大陸企業中位列第四。

康希諾是國內領先的高科技生物製品企業，主要從事高質量人用疫苗的研發、生產和商業化。得益於各級政府及投資人在政策、資金、人才等方面的大力扶持，康希諾迅速在行業內崛起。

康希諾擁有基於腺病毒載體疫苗技術、蛋白結構設計和重組技術、結合技術、製劑技術等四大核心技術平台，建立了由十餘個新型疫苗組成的研發管線，涵蓋了對肺炎、結核病、埃博拉病毒病、腦膜炎、百白破等

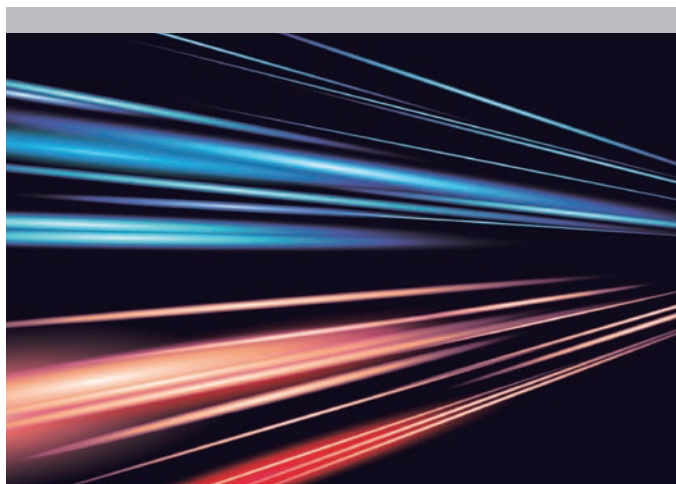
一系列疾病的預防，目前已經獲得1個疫苗產品的新藥證書和生產文號，已具備量產條件。現今，康希諾的4個新型疫苗分別在北美和中國進入臨床I-III期研究，同時，還有多個候選疫苗在臨床前研究當中，其中，重組埃博拉病毒病疫苗、重組肺炎球菌蛋白疫苗及重組結核病疫苗為全球創新疫苗。

除了科睿唯安，證券機構也十分看好康希諾。方正證券在9月份的時候給予康希諾「強烈推薦」的評級，其預測康希諾的MCV2、MCV4將於2020年年初上市，中國首款MCV4將於2020年底上市，這些將為康希諾生物帶來穩定的銷售收入並支持康希諾佈局更多管線。



康希諾生物在港上市

彩客化學深耕主業 多元並存格局優勢凸顯



彩客化學

Benefiting from the favorable positing and structuring of the company, TCG would grasp the opportunity to win the market, maintain and enhance the desirable results of the company against the complicated and ever-changing environment.

2019年上半年，全球經濟籠罩在中美貿戰的陰霾中，導致許多行業受到牽連。前不久剛剛公佈中期業績的「彩客化學(集團)有限公司(以下簡稱：「彩客化學」)(01986-HK)」克服大環境困難，在業績整體下滑的上市公司行列中顯露出強勁實力。

截至2019年6月30日，彩客化學的整體收益約為人民幣1,075.3百萬元，較2018年上半年上升約42.5%；純利較同期增加約234.7%。彩客化學的毛利率明顯上升，與2018年同期相比上升28.4個百分點至約62.4%。總結彩客化學取得良好業績的原因，以下兩點值得關注：

第一，深耕主要業務，市場競爭力強大。彩客化學擁有全球最大的DSD酸、DMSS生產基地，全球三大一硝基甲苯生產基地。其中，今年上半年，染料及農業化學品中間體業務收益較去年同期增加約48.6%。同時，隨著國內環保意識的加強，公司持續對生產環保方面進行技術投入，於市場具有明顯的競爭優勢。

第二，業務發展多元化，行業格局良好。除了核心業務以外，彩客化學還涉獵環保技術諮詢服務以及電池材料業務。其中，環保技術諮詢服務方面，2019年上半年實現穩定發展，錄得收益約人民幣13.0百萬元。而且，國內新能源汽車行業受政府的強力推動下持續快速發展，鋰電池儲能市場的巨大潛力，亦將極大地刺激對於電池材料的需求。

綜上，得益於企業良好的定位格局，彩客化學定會在複雜多變的大環境下，抓住機遇，贏得市場，使公司的良好業績得以延續和提升。

碧生源進軍日化領域 尋求收入新增長點



碧生源面膜

碧生源官方微博內容顯示，這款由碧生源自主研發的朝暮白酵母重組膠原蛋白面膜，是用於抑制和緩解皮炎、敏感性肌膚、痤瘡、鐳射治療後等各種原因引起的皮膚炎症反應的醫用面膜，目前主要銷售管道為碧生源京東以及天貓旗艦店。面膜市場前景巨大，碧生源進入這一市場有助於公司通過新業務增收。

從大眾消費的化妝品市場來看，近年來，帶著醫藥背景的企業相繼推出醫用面膜。由於醫用面膜需要取得械字型大小，國家監管較嚴，碧生源進入這一領域或為其品牌形象加分。據碧生源官方工作人員介紹，碧生源一直以茶產品為主，近兩年也在致力於推出不同形式的產品，上述醫用面膜是碧生源新品研發部門推出的首款面膜產品，未來，碧生源將會推出更多不限於減肥類和日化類產品與消費者見面。

碧生源積極開拓新戰線，並沒有耽誤已有產品的發展。從碧生源2019年中期業績報告來看，兩茶(碧生源常潤茶和常菁茶)的銷售收入同比上升60%；奧利司他減肥藥業務同比則幾乎翻了4倍，從2018年同期的2290萬元上升為1.089億元，已經成為碧生源的重要業務組分。2019年上半年，碧生源銷售收入約3.4億元，同比2018年的1.68億元，增加102.3%；毛利為2.47億元，與去年同期的1.22億元相比，增加102.5%。

BESUNYEN launched the comfy human-like collagen dressing mask to enter into the Japan cosmetics field, which, in addition to the weight losing products of the company, was an attempt and exploration for seeking new growth point.

顏值經濟到來，醫美類產品需求不斷擴大，保守統計，2018年我國面膜市場規模為251.5億元，年複合增長率達16.51%。近月，中國保健功能茶產品的領先企業「碧生源控股有限公司(以下簡稱：「碧生源」)(00926.HK)」已經進入日化領域，推出朝暮白酵母重組膠原蛋白面膜。多位專家認為，此次推出面膜進入日化領域是碧生源在減肥產品外尋求新增長點的一次嘗試和探索。

檳傑科達母公司 騰達企業榮獲兩項大獎

Pentamaster, the parent company of Pentamaster International Limited, was proudly awarded the Highest Growth In Profit After Tax Over Three Year and Highest Returns To Shareholders Over Three Years in science and technology board by THE EDGE, a Malaysia leading business magazine.

「檳傑科達國際有限公司(以下簡稱：「檳傑科達」或「公司」)(01665.HK)」是來自馬來西亞的自動化製造解決方案提供商，主要為半導體、電訊、電子消費品及汽車行業的跨國製造商提供自動化技術及解決方案，客戶遍佈亞太區、北美洲及歐洲。9月24日，檳傑科達之母公司騰達企業(「Pentamaster」或「集團」)(PENTA.MY;7160)榮獲馬來西亞領先商務雜誌THE EDGE頒授科技板塊中「過往三年稅後利潤增長最高」(Highest Growth In Profit After Tax Over Three Year)及「過去三年股東回報最高」(Highest Returns To Shareholders Over Three Years)兩項大獎。

THE EDGE是馬來西亞領先的商務雜誌，向讀者提供環球財經資訊，協助讀者進行更好的商業及投資決定，旗下的THE EDGE Billion Ringgit Club(BRC)每年均為市值十億馬來西亞令吉(馬來西亞幣種，約18.8億港元)以上的優秀企業頒發各項大獎。BRC是金融界中擁有高聲望的獎項，受投資者和業界人士持續關注。本年度BRC大獎由馬來西亞總理敦馬哈迪所頒授。

騰達企業自成立以來一直堅持科技發展，目前客戶已遍佈亞太區及歐美各地。此外，在福布斯的年度榮譽名單中，Pentamaster集團已連續三年(2017、2018和2019年)獲評選為亞太區中小企業200強之一，可見其實力不凡。檳傑科達自1995年於馬來西亞檳城設立總部，於2018年1月19日在港交所主板掛牌，經過多年發展，已由一家專注於半導體行業軟件視覺自動化系統的本地初創企業，發展至擁有逾400名內部工程師的技術公司，其業務規模正在逐步擴大，業績穩健增長，在母公司的帶領下，未來檳傑科達的業務發展將會更進一步提升，其發展前景看好。



自動化車間

頤海國際上半年收入上漲 股價一度造好受股民追捧



In 2019, the sales volume of Haidilao catering business of Yihai International continued to record a steady growth. Faced with the continuous growth of market demand, Yihai International increased the number of new products in the first half of the year, the sales volume maintained a high growth, and the stock price in the National Day Golden Week was increased as well.

隨著中國火鍋餐飲行業的穩定增長和消費升級的持續，頤海國際控股有限公司(以下簡稱：「頤海國際」)(01579.HK)的海底撈餐飲業務銷售額在2019年持續錄得穩定增長。9月5日，頤海國際發佈2019年中期報告顯示，上半年，頤海國際實現收入為16.56億元，同比增長64.9%；毛利6.24億元，同比增長72%；淨利潤達到2.92億元，同比增長54.1%。

基於收入和淨利潤的上漲，頤海國際表示，得益於海底撈餐廳門店數量的快速增長，頤海國際向海底撈集團的銷售收入同比增長31.2%，達到7.08億元。同時，在品牌戰略的影響下，頤海國際不斷發力子品牌。頤海國際稱，截至上半年，在火鍋底料產品方面，除了繼續配合海底撈推廣「千人千味鍋底」產品之外，還配合消費者反饋與海底撈集團合作升級研發了多款鍋底配方，並配合海底撈集團海外市場的需求，同步改善了海外鍋底配方。

在新品方面，頤海國際上半年新增7款中式複合產品、3款火鍋底料產品、1款自加熱小火鍋產品、3款自加熱米飯、3款即食醬產品、4款休閒食品以及8款標準化餐飲裝產品。由於市場需求的不斷增長，頤海國際的渠道逐步拓展，在電商方面，頤海國際持續發揮旗艦店優勢的同時，借助天貓超市及京東自營等在綫強勢平台，銷售額維持高速增長。

在國慶黃金周，頤海國際股價一度造好，備受追捧。曾升逾9%，高見49.75元，成交逾1.1億元。中金發表研究報告表示預計頤海國際下半年亦有望維持高速增長。



頤海國際調味料

多元精進顯成效 寶龍地產上半年業績再創新高



寶龍城市廣場1期住宅。

人民幣24.48億元，較去年同期上升37.2%；歸母核心盈利約人民幣12.45億元，較去年同期上升48.9%。

寶龍地產深度聚焦長三角，2019年上半年，寶龍地產抓住土地市場機會，通過招拍掛、合作等方式，以低溢價率在浙江、江蘇等地新增23幅土地，地上計容總面積約311萬平方米，總可售貨值約467億元，其中長三角區域土地投資佔比為93.5%。得益於精準深度佈局長

三角，寶龍地產上半年合約銷售達292.03億元，同比增長78.7%。

As an excellent representative of steady progression among real estate enterprises, Powerlong Real Estate has set new records in sales performance in recent years. In the first half of 2019, Powerlong Real Estate's revenue amounted to approximately RMB12.251 billion, representing an increase of 32.0% over the corresponding period in the past year; gross profit margin was 38.8%, continued to maintain the industry leading level; net profit was RMB2.448 billion, representing an increase of 37.2% over the corresponding period in the past year.

「做商業地產是公司的老本行，房地產發展到下半年，擁有更多長期自持項目的企業才能走得更遠。」董事局主席許健康多次這樣表示。基於此，寶龍地產一直致力多元協同發展，根據半年報數據，寶龍地產2019年商場運營收入目標為28.1億，預期同比增長25%。酒店運營收入目標為7.8億，預期同比增長15%。截至2019年上半年，寶龍地產擁有在營商場39座，運營中的酒店17家，下半年還將新增6座商場。

在房地產已經進入存量時代的當下，房地產企業未來的發展路徑有了新的變化，這對房地產企業提出了新的思考。作為國內領先的商業地產企業寶龍地產控股有限公司(以下簡稱：「寶龍地產」)(01238.HK)近年來銷售業績屢創新高，2019年上半年，據半年報數據，寶龍地產總收入約人民幣122.51億元，較去年同期上升32.0%；毛利率38.8%，持續行業領先水準；淨利潤人

在業績發佈會上，寶龍地產提到三年戰略目標，預期未來三年合約銷售年均增速超30%，租費收入年均增速超25%，酒店運營收入年均增速超15%，呈現地產開發、商業運營、多元精進發展格局，保持高速穩健發展態勢。隨著業績的穩定增長，公司獲得德意志銀行、花旗銀行、大華繼顯、國泰君安國際、華泰香港、西南證券、農銀國際、興業證券等多家投資機構覆蓋公司股票，推薦「買入」。

母嬰平台寶寶樹 獲復星增持2000萬股

Wang Huainan, the founder of the BABYTREE GROUP, made a public response to the market rumors, claiming that he has never thought of leaving the company and the current information about him underselling stocks was completely wrong. Meanwhile, he stated that FOSUN was optimistic about the development of China's maternal and child market and would continue to increase the stock holding of BABYTREE GROUP.

「寶寶樹集團(以下簡稱：「寶寶樹」)(01761.HK)」作為中國規模最大、最活躍的母嬰社區平台，於去年成功登陸港股，成為「中國母嬰第一股」，深受資本追捧，背靠復星、好未來、阿里等巨頭。

9月26日，一直未公開露面的寶寶樹創始人兼CEO王懷南在微博進行直播，公開回應近期有關市場中對寶寶樹的相關傳言，堅決表示自己從未拋售公司股票，也未有計劃離開寶寶樹。對於拋售股票，王懷南表示這個

消息是完全錯誤的，這件事不僅沒發生，也沒有計劃讓這件事情發生。寶寶樹整體的核心團隊，不論股價高低都未曾有人退場。如果有意做這件事，肯定會提前和大家交流。

此外，王懷南表示復星、阿里巴巴和好未來都是寶寶樹十分好的合作夥伴，對他們都充滿著希望。對於股價問題，王懷南表示更關心寶寶樹長期的市值管理和走向。對於裁員問題，王懷南表示，本著對投資人、股民負責的原則，寶寶樹在發展過程中進行優化是必須的，引入新人才也是必須的。變化才是互聯網的常態。

10月11日，寶寶樹股東復星增持寶寶樹集團股份。交易完成後，復星持有寶寶樹集團股份比例達到24.67%。分析人士指出，復星進一步增持行為說明，一方面是看好中國母嬰市場的發展，另一方面，寶寶樹依然是中國最大，最活躍的母嬰社區平台之一，對復星來說，支持寶寶樹發展，高效協同，具有戰略價值。



寶寶樹創始人兼CEO王懷南



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。

力高集團中期業績發盈喜 獲潛力地塊延續火熱發展勢頭

In the second half of the year, Redco Group continued its hot development momentum and successfully acquired the high-quality commercial and residential land parcel in Jinjiang Central District of Quanzhou City.

2019年上半年，全國各地房地產市場均有了不同程度的「回暖」。近月，專注於開發與管理中、高端住宅物業及商業物業的綜合性房地產發展商—「力高地產集團有限公司(以下簡稱：「力高集團」)(01622.HK)」中期業績報告發盈喜。

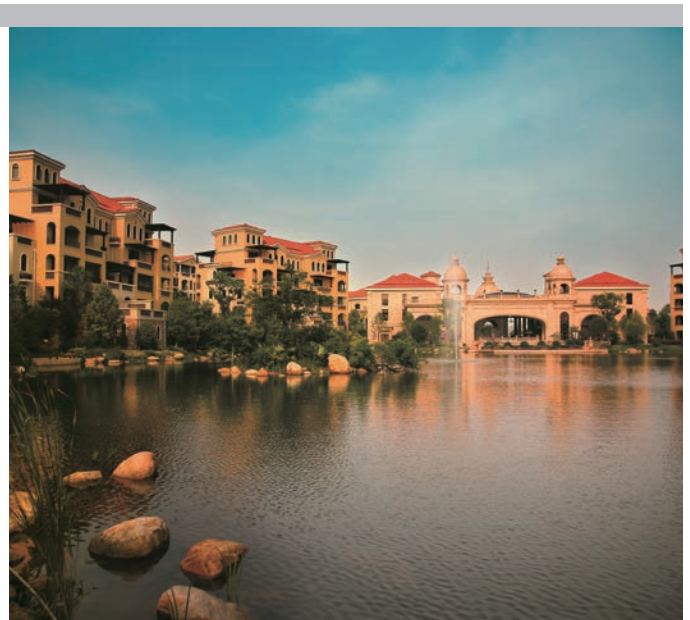
得益於精準合理的投資佈局與營銷體系能力的持續提升，力高集團上半年實現合約銷售約為109.1億元人民幣，同比增長79.3%；合約建築面積約98.6萬平方米，同比增長41.1%。上半年，力高集團在聚焦戰略城市的同時，堅定看好城市群協同發展的前景，以粵港澳大灣區策略來說，立足灣區進行延展輻射。於2019年6月30日止，集團總土地儲備約為12.4百萬平方米。

9月份，力高集團繼續延續上半年良好的發展勢頭，成功斬獲泉州市晉江中心城區優質商住地塊，海峽西岸經濟圈佈局再奏凱歌，為集團發展再添新動力。本次力高集團獲得地塊位於泉州市晉江中心城區，緊鄰晉江市政府，交通便捷，屬於城市發展重點規劃地段，暢享優質名校、公園、商業等資源。在政府總體規劃發展的帶動下，晉江將積極對接泉州、聯動海西，提升晉江的城市競爭力，推動城市環境、產業、生態的整體升級，實現濱海生態城市與現代產業基地城市的發展目標。伴隨著大泉州一體化的發展，該地塊區域未來的發展潛力可期。

近月，「2019年深圳500強企業」榜單正式公佈。憑藉在行業內紮實的發展、雄厚的企業實力，力高集團榮登500強排行榜，位列榜單112名。未來，力高集團將再接再厲，把握時代發展帶來的新機遇，積極推動發展格局，不斷創造新的成績，進一步提升企業綜合實力和品牌影響力，為邁向國內一線地產品牌砥礪前行。



力高集團旗下酒店



力高旗下南昌項目

中廣核乘著「一帶一路」倡議的東風 在「走出去」戰略中進展順利



中廣核台山核電基地。

Following the development of Belt and Road Initiative, CGN has established cooperation intention with a number of countries successively and has further acquired the biggest wind and electricity operator in Brazil, upon which CGN was gradually entering the clean energy market of South America.

近年，伴隨「一帶一路」倡議的推進與其沿綫國家電力發展需求的日漸旺盛，中國廣核集團有限公司(01816.HK)母公司「中國廣核集團」(以下簡稱：「中廣核」)堅持共商、共建、共享，手持核電這張「國家名片」，在「走出去」戰略中進展順利。

截至目前，中廣核與捷克能源集團簽訂了協議，將在核能領域展開合作；與羅馬尼亞國家核電公司簽署了切爾納諾德核電三號、四號機組全壽命期框架協議；和法國電力集團將共同投資興建的英國欣克利角核電項目。此外，中廣核集團還與合作夥伴一起開拓了歐洲、

中亞、東南亞的核能市場。

新能源是中廣核的重要產業板塊，業務覆蓋風電、太陽能、水電、氣電、熱電聯產、生物質能及燃料電池等多種清潔能源類型。今年6月24日，中廣核收購了巴西最大的風電運行商，與其簽署了巴西Gamma新能源項目股權交割確認書，並揭牌成立中廣核巴西能源控股有限公司，標志著中廣核正式進入南美清潔能源市場，展現了中廣核在海外可再生能源領域投資的野心。

Gamma新能源項目位於巴西東北部，於2017年下半年投產，總裝機規模達54萬千瓦，包括兩個在運的太陽能項目共45萬千瓦，以及一個9萬千瓦的在運風電項目。巴西擁有全球最好的陸上風資源，北部沿海風場風速超過8米以上，而大西洋公司出售的這4個風場也都具有很高的可利用小時數。中廣核表示，未來將以巴西業務為起點，將清潔能源業務拓展至鄰國，如墨西哥、阿根廷、智利，最終覆蓋整個南美。

中國新城市上半年業績同比大幅提升 杭州將成新穩定收入點



中國新城市

The announcement of interim results of China New City in 2019 is positive profit. With the completion of the new property in Hangzhou, it will provide long-term and stable cash flows support in the future.

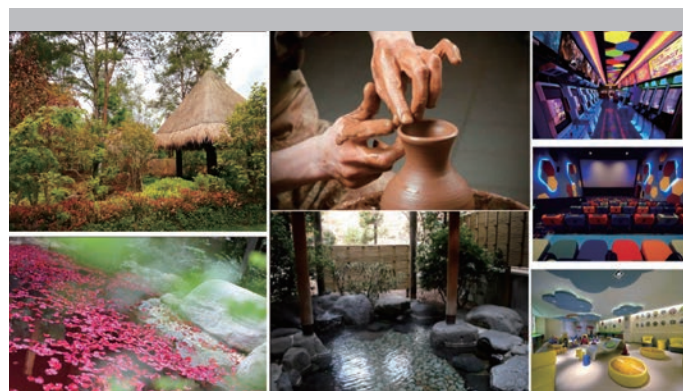
2019年上半年，中央再次重申強調「房住不炒」，調控力度不減。「中國新城市商業發展有限公司（以下簡稱：「中國新城市」）(01321.HK)」以靈活的銷售策略積極應對市場的變化，提升運營管理水平，堅持有質量的增長和穩健的發展，保持了良好的發展態勢。

近月，中國新城市中中期業績發盈喜，核心商業地產開發的結轉收入增多，其中多為毛利較高的項目，另外，集團經營的酒店所產生的收益及利潤持續改善。為此，中國新城市上半年收入約為人民幣6.63億元，同比增加約28%；其中物業租賃收入錄得人民幣0.83億元，

同比增長0.5%；酒店營運收入錄得人民幣0.60億元，同比增長25.5%。公司毛利約為人民幣2.90億元，同比增長299%；毛利率錄得43.8%，同比增長29.7個百分點；利潤約為人民幣817萬元，2018年同期約為虧損人民幣7,074萬元，轉虧為盈。

值得關注的是，新力地產與新加坡凱德集團合作的杭州盛捷國際辦公中心服務公寓於2019年4月26日開幕試營業，杭州盛捷榮獲2018美國建築大師AMP獎，截至2019年6月30日已經開通所有190套雅致客房供營業用，預計會給集團帶來可觀收益，未來發展動力強勁。

中國新城市主要發展區域為經濟基礎雄厚的長三角地區，但隨著杭州余姚眾安時代廣場及銀泰城的落成與開業，以及千島湖伯瑞特度假酒店與淮北伯瑞特酒店的陸續開業，公司整體物業組合的可租賃面積和可出租客房數量大幅增加，未來該區域將為公司提供長期穩定的現金流支援。在新增長點出現的情況下，中國新城市將圍繞「新老結合」的發展導向，促進傳統板塊和新興產業的協同發展。



中國新城市旗下千島湖伯瑞特度假酒店

五礦地產大力加強七大能力 上半年簽約銷售總額同比提升46.2%

Minmetals Land greatly promoted its seven internal capabilities in the first half of the year and received good results. According to the announcement of interim results, the total contracted sales rose 46.2% as compared to the corresponding period of last year

2019年上半年，房地產市場在經歷了嚴苛調控的「沉寂期」後，均有了不同程度的「回暖」，前期積壓的購房需求在上半年持續平穩釋放。行業回暖之際，中國知名地產企業——「五礦地產股份有限公司(以下簡稱：「五礦地產」)(00230.HK)」近月發佈了中期業績報告。

上半年，五礦地產落實開展七大能力建設要求，圍繞運營、質量、設計、成本、客服、品牌、資訊化等領域全面開展管理提升工作。在運營管理體系方面，完善了計劃執行約束機制，並全面優化工程策劃工作，進一步加強工程質量約束機制。啟動產品系升級工作，編製五礦地產產品集。另外，持續加強目標成本管控，啟動了成本管理指標庫建設工作，不斷提升優化成本採購管理效率。在客服管理方面，結合二零一九年客戶滿意度

目標及整改提升計劃，加強對各區域公司提升計劃落實情況的管控和效果的檢驗。明確全年品牌戰略及策略，樹立品牌標準化管理規範，加強品牌標準化管理培訓及巡檢。最後，以「幸福」為主題貫穿本集團內外部品牌宣傳，提升五礦地產品牌美譽度。

五礦地產一系列內部升級工作收到良好效果。上半年，簽約銷售總額達41.1億元人民幣，同比上升46.2%，簽約銷售總樓面面積為232,000平方米同比上升24.1%，平均售價上升17.2%至每平方米約17,700元人民幣。此外，五礦地產土地儲備充足，於2019年6月30日，該集團旗下22個房地產發展項目，分佈北京、營口、廊坊、天津、南京、長沙、武漢、惠州、佛山、廣州及香港等十一個中國城市，合共可開發土地儲備總樓面面積約為424萬平方米。

在未來，五礦地產將繼續着眼于人和城市的健康可持續發展，合理開發和利用有限的土地資源，挖掘歷史人文價值，應用綠色科技手段，打造優質精品專案，建設宜居和諧社區，推動區域經濟發展。



五礦地產

奔馳大陸電池工廠 年底投產掀開發展新篇章

Baic Motor proactively facilitates new energy to turn a new page to the development of the company.

「北京汽車股份有限公司(以下簡稱：「北京汽車」)(01958.HK)」從事製造及銷售乘用車、發動機和汽車零部件業務，為北汽集團子公司。德國汽車廠商奔馳母公司戴姆勒CEO康林松(Ola Källenius)9月10日表示，奔馳大陸電池工廠將在今年年底投產。

2017年7月，北汽集團與北京汽車宣佈在北京奔馳建立純電動車生產基地及動力電池工廠，生產梅賽德斯－奔馳品牌的純電動車產品。同時開展動力電池的本土生產和研發，並採用國產電芯，供應給北汽新能源和北京奔馳車型。據悉，此工廠總投資為7.4億美元，佔

地面積5.63萬平方公尺。

該工廠主要為奔馳EQC車型供貨，EQC也將於年底國產下線並上市。該車於2019年上海車展在中國首發，定位為一款中型純電動SUV，搭載80kWh容量的電池，NEDC工況百公里耗電量為22.2kWh/100km，滿電NEDC工況續航里程達到415km，其能量回收還有5個級別可選。

電動化是汽車未來發展的大方向，隨著中國汽車新能源產業的崛起，不論是合資品牌還是自主品牌都在專攻這一領域，以便獲得未來市場先機。EQC作為梅賽德斯－奔馳旗下EQ品牌的首款國產電動豪華SUV，相信將提升北京奔馳市場競爭力，掀開北京汽車發展新篇章。



北京汽車奔馳車型

資管超3億美元 安誼金融進軍日本固收市場



In order to move into a new stage of development, FinEX Asia Investment Limited, which has been established for three years, announced in September, changed its name to Assured Asset Management Limited and officially enter the Japanese market from next year, targeting fixed-income retirement assistance and insurance financial institutions, while the Japanese government has promised to assist in obtaining licenses.

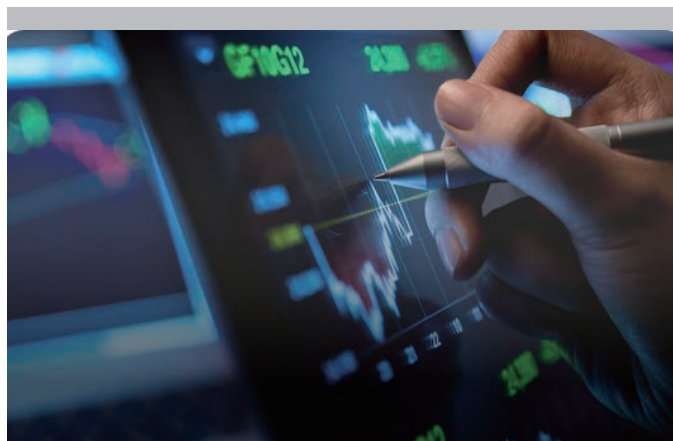
為邁向新的發展階段，成立已有三年的亞盟金融(FinEX Asia Investment Limited)在9月份宣佈更名為「安誼金融投資股份有限公司(Assured Asset Management Limited)(以下簡稱：「安誼金融」)」，且自明年開始正式進軍日本市場，鎖定偏好固定收益的退休與保險金融機構，日本政府已承諾給予取得牌照協助，安誼金融也將落地成立日本子公司。日本正面臨高齡社會及高額現金儲蓄去化難題，日本政府對於安誼金融管理的資產類別在日本市場的運用，感到高度興趣。

聯合創辦人林彥君表示：「以安誼金融為名，主要是因為有值得信任與託付之意，「安誼」則有安享美好生活之意，以此為名正與我們提供量身打造方案幫助投資人享有安適生活，成為全球投資人值得託付的資產管理

公司目標不謀而合。」

安誼金融是一間專職為專業與機構投資者提供直接投資全球高品質資產的全球性資產管理公司，總部位於香港，受香港證監會監管，持牌號碼為AFQ783。安誼金融充分利用在科技、風險管理的專業以及全球網絡方面的競爭優勢，同時也為金融機構提供基金管理系統解決方案。

歷經近3年的努力，安誼金融資產管理規模超過3億美元，在今年各方面業務有明顯良好的發展。以美國市場為主的消費信貸基金也獲得新加坡、南韓監理機關核准註冊，以及麥格理集團(Macquarie Group)1億美元融資額度投入投資，並且成功推出新的消費信貸商品美元短天期基金、優先列後結構型基金。



遠東發展 榮獲30週年企業管治獎



Far East Consortium was awarded the first place (tie) of the 30th anniversary Corporate Governance Awards (Hong Kong) by Asiamoney during the 10 years since 2010, reflecting the continued outstanding performance of Far East Consortium has been recognized by the capital markets.

「遠東發展有限公司(以下簡稱：「遠東發展」)(00035.HK)」欣然宣佈於《Asiamoney》「30週年企業管治獎項(香港)」評選中榮獲2010年起10年間第一(並列)。該獎項反映出遠東發展持續的傑出表現已獲得資本市場的認可。《Asiamoney》是一本創立於1989年的金融刊物，致力於為機構投資者、資深企業財務決策者提供金融投資市場相關資訊的報道及評論。

遠東發展於1972年在港交所上市，主要業務包括物業發展及投資、酒店營運及管理、停車場及設施管理、證券與金融產品投資以及博彩業務，遍佈香港、中國內地、澳洲、東南亞及歐洲等地區。過去數十年，遠東發展一直致力於推動企業的持續轉型以及業務優化，獲得眾多獎項正是投資者對其多年來努力的顯著肯定。值得注意的是，就在今年9月份，遠東發展透過旗下間接全資附屬公司帝盛酒店集團有限公司與AMTD Property

Investment Holdings Limited成立了合營公司，收購了新加坡繁華中央商業區的中心地帶一間現有的酒店，使其進一步多元化發展了酒店組合。

遠東發展董事總經理孔祥達先生表示：「我們很高興在企業管治方面得到業界的認同，展望未來，遠東發展將會不遺餘力地與各方保持相互的良好的溝通，同時，將我們綜合水平提升到新高度，從而為持份者創造價值，最終成為最值得信賴的上市公司之一。」



遠東發展位於於澳洲的物業。

雨潤祝義材獲建國70周年紀念章 企業經營發展面臨考驗



A commemoration medal of celebrating the 70th anniversary of the establishment of People's Republic of China was awarded to Zhu Yicai, the chairman of CUF, which was a witness for the past achievements of Zhu Yicai.

近日，「中國雨潤食品集團有限公司(以下簡稱：「雨潤食品」或「雨潤」)(01068.HK)」董事長祝義材榮獲中共中央、國務院、中央軍委將頒發的「慶祝中華人民

共和國成立70周年」紀念章。這是祝義材回歸雨潤近8個月後迎來的一份特殊榮譽。

1993年祝義材創立雨潤集團，經過二十餘年艱苦奮鬥，將雨潤集團打造成全國知名的國家級農業產業化重點龍頭企業，在新增就業崗位、帶動農民增收致富、推進「三農」發展等方面作出了重要貢獻。祝義材曾榮獲全國勞動模範、優秀中國特色社會主義事業建設者、中華慈善獎、中國光彩事業突出貢獻獎等諸多榮譽，符合黨和國家功勳榮譽表彰工作委員會確定的紀念章頒發對象條件。

今年上半年，雨潤食品實現收益73.92億港元，同比增長20.9%，但仍淨虧損4.48億港元，較去年同期收窄約17.3%。事實上，雨潤食品在上游屠宰、下游肉食品加工方面一直有較好的市場基礎，但是最近幾年面臨難題。此次榮獲紀念章獎勵的也是祝義材過往的成就，也是對未來他能帶領雨潤打贏一場漂亮的翻身仗的期待。



雨潤食品：右為祝義材

保利置業積極增加土儲 年內跑贏龍頭空間大

Poly Property have accumulated contracted sales of approximately RMB28.8 billion in the first nine months of this year. Poly has stepped up new acquisitions in the second half of the year and aggressively added land bank in an effort to revive growth. As at the end of September, the total gross floor area of the Poly Property's land bank amounted to approximately 23 million square metres.

近期，內房股淡市中持續偏穩，保利置業集團有限公司(以下簡稱：「保利置業」)(00119.HK)今年股價累升12%，專業人士預言年內不難繼續跑贏龍頭，甚至直追最勁的龍湖！

保利置業是中國主要的地產發展商之一，其主要業務包括物業發展、投資和管理。從中期業績進度評估，保利置業預測市盈率要維持4.5倍的機會率極高，因半年所賺已為2018年全年盈利的1.7倍，反映出不計下半

年收益，現價實際市盈率僅2.7倍。

保利置業發佈公告稱，保利置業於今年前9個月累計實現合約銷售額約288億元，合約銷售面積約160.5萬平方米。據此前公告，保利置業於2019年前8個月實現合約銷售額約265億元，據此計算，保利置業於9月單月實現合約銷售額23億元。今年初，保利置業將年度銷售目標定為420億元，在中期業績會上，保利置業高層表示有信心完成年度銷售目標。截至9月30日，保利置業已完成銷售目標約68.57%。

預期下半年，中國房地產市場將平穩發展。保利置業已加快進行新收購及積極在下半年增加土儲，以求恢復增長。據不完全統計，保利置業在前9月份拿地上單月斥資約40.26億元。今年年中，保利置業以約180億元的總額分別在香港啟德、佛山順德和昆明的公開市場上拿下了三宗地。截至9月底，保利置業的土地儲備總建築面積約2300萬平方米。



哈爾濱銀行對俄金融服務 向縱深發展

Harbin Bank is committed to innovative development of financial services to Russia, to provide high-quality services for Chinese and Russian cross-border enterprises, and to build a first-class cross-border e-commerce comprehensive financial service platform in China.

近月，國務院印發6個新設自由貿易試驗區總體方案。黑龍江省加入自由貿易試驗區新方陣，成為中國最北自貿試驗區。「哈爾濱銀行股份有限公司(以下簡稱：「哈爾濱銀行」)(06138.HK)」跟隨政策動向，始終致力於創新發展對俄金融服務，為中俄跨境經營企業提供優質服務。

哈爾濱銀行是境內最早開辦盧佈現鈔兌換業務的銀行之一，歷史高峰時期，盧佈現鈔兌換量占境內同業兌換總量的90%。隨著盧佈現鈔沉澱量的增加，如何實現盧佈現鈔的回流成為首要問題。為此，哈爾濱銀行率先辦理了兩國金融機構間首筆盧佈現鈔的對俄跨境調運，實現了第一筆盧佈現鈔從莫斯科市向中國非口岸地區—哈爾濱市的跨境調入，打通了俄羅斯莫斯科及遠東地區現鈔跨境調運路徑。除此之外，為推進人民幣國際化進程，哈爾濱銀行率先實現了兩國金融機構間首筆人民幣現鈔對俄跨境航空調運。目前，哈爾濱銀行已成功開通了對俄本幣現鈔雙幣種、雙向、陸空聯合調運管道，調

運範圍貫穿俄羅斯東西部地區，累計向俄羅斯跨境調運人民幣現鈔2.05億元，調出盧佈現鈔70億、調入盧佈現鈔7000萬。

在構建中俄本幣結算重要樞紐方面，哈爾濱銀行已與近百家俄羅斯銀行建立了代理行關係，與22家俄羅斯銀行互建了42個本外幣帳戶，對俄清結算網路已覆蓋俄羅斯全境。此外，為發揮對俄金融合作領軍帶動作用，哈爾濱銀行聯合俄聯邦儲蓄銀行，在第二屆中俄博覽會期間共同發起成立了「中俄金融聯盟」。在過去5年時間裡，聯盟不斷發展壯大、成員凝聚力不斷增強，成員數量實現翻倍增長—從初始的35家發展成為現在的72家。在跨境電商金融服務方面，截至2019年6月末，哈爾濱銀行跨境電商金融服務平台已與12家境外主流支付管道達成對接合作，其中對俄管道占比達75%，全管道交易結算量占同業線上業務市場份額15%以上，市場排名前三位。



哈爾濱銀行



哈爾濱銀行總部大樓

用戶黏性高 映客發展多元化業務



映客直播

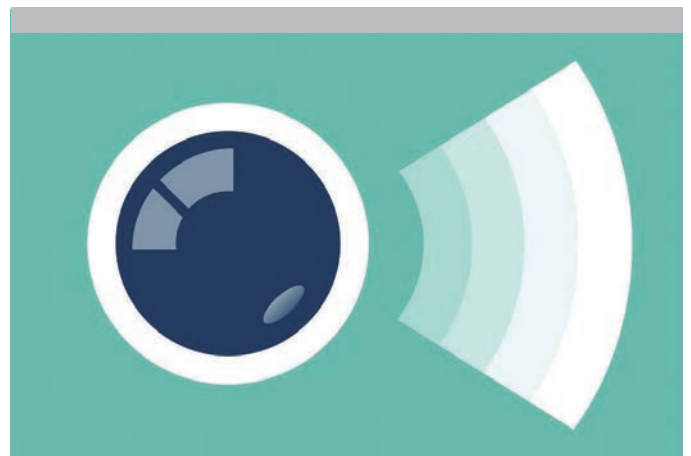
Chen Siyu, the director of investor relations of Inke Limited, presented at an event that users of the main app of Inke were very stable and highly loyal, which was represented by retention rate of approximately 50% of the active users in the following month.

9月份，在深圳舉辦的「互聯互通・共同繁榮－2019 港股上市公司峰會暨投資者集體接待日」活動上，「映客互娛有限公司(以下簡稱：「映客」)(03700.HK)」IR總監陳思羽在活動中表示，「映客主APP的用戶群體是非常穩定，忠誠度非常高的，活躍用戶次月留存率在50%左右。平台逐步從傳統的秀場直播平台向綜合的互動娛樂平台轉型，讓直播成為高效的溝通、交流方式。」

而今年上線了交友房功能後，用戶的使用時長有很大的提升。映客現階段的目標更加關注於活躍用戶向付費用戶的轉化，在用戶保持穩定的前提下，刺激更多用戶產生付費行為。這正是映客逐漸轉型的方式，業務模式開始不僅僅限於直播，更加趨向於多元化發展。

近年來，基於對用戶的深度理解，映客跟緊時代持

續升級產品，已積累成熟的運營和商業模式。據公開資料，映客2019年上半年研發開支1.53億元，同比上年的8522萬元，增加了80%。全力發展音視頻娛樂互動產品矩陣，建立完善的內生流量體系，成為映客下一站的重中之重。今年7月份，映客以8500萬美元的價格全資收購新生代社交產品「積目」，這也是映客提出「圍繞社交、泛娛樂等維度發展」等重大策略後的第一個項目。映客認為，積目作為高速增長且已沉澱一定規模用戶基礎的社交產品，將有效助力映客社交產品發展戰略，雙方的結合將打造一個完整的年輕用戶線上社交+娛樂的生態閉環。



映客

紅星美凱龍通過合作 擴大業務版圖知名度不斷攀升



紅星美凱龍

Red Star Macalline frequently cooperates with other merchants to expand its business territory, and improves its brand awareness through large-scale activities, with outstanding performance in the first half of 2019.

紅星美凱龍家居集團股份有限公司(以下簡稱:「紅星美凱龍」)(01528.HK)是國內經營面積最大、商場數量最多以及地域覆蓋面最廣闊的全國性家居裝飾及家居商場運營。作為中國家居行業的龍頭企業,紅星美凱龍頻繁與其他商家合作,以擴大業務版圖。

紅星美凱龍與阿里巴巴和騰訊兩大網絡巨頭簽訂合作協議。據公司透露,紅星美凱龍與阿里的合作未來會聚焦在包括新零售門店建設,電商平台,複合業態信息共享,物流倉配和包裝服務商體系以及支付系統等,以求將阿里巴巴在新零售領域先進的經營理念與技術支援引入到公司的傢俱建材及家居商場的主業經營中來,提升經營效益,進一步推動行業線上線下的業務融合。紅星美凱龍與騰訊推出重磅合作項目—IMP全球家居智慧行銷平台,以大資料實現超連接,連接家居生態內的各

種角色、各種場景和各種內容,從而實現為使用者提供家裝全週期、個性化服務,並以此來製造流量,然後將流量分享給所有的品牌,讓整個行業的行銷效率提升,運營成本下降。

為打造全球領先的、開放的、服務於酒店及相鄰行業的電商平台和多邊生態體系,近月,紅星美凱龍與錦江酒店、錦江投資宣佈,共同投資設立錦江全球雲採購有限公司,將全面進軍全球酒店裝修市場,賦能整個酒店行業的轉型升級。

在不斷擴大業務版圖的同時,紅星美凱龍通過大型活動提升品牌知名度。2019年9月,紅星美凱龍首次登陸國際時裝周,成為紐約時裝周中國日的獨家冠名品牌以及紐約時裝周的「時尚合作夥伴」,將中國家居行業領軍品牌的時尚設計理念展示給全球市場。憑藉自身出色的運營能力,紅星美凱龍2019上半年業績突出,實現營業收入77.57億,同比增長21.7%,公司綜合毛利達51.9億人民幣,同比增長17.6%;扣非後淨利潤達17.13億元,同比增長6.08%。

重慶鋼鐵經營效率大幅提升 中期業績發盈喜

In the first half of 2019, the internal operation efficiency of Chongqing Iron&Steel has been greatly improved, and the announcement of interim results are positive profit.

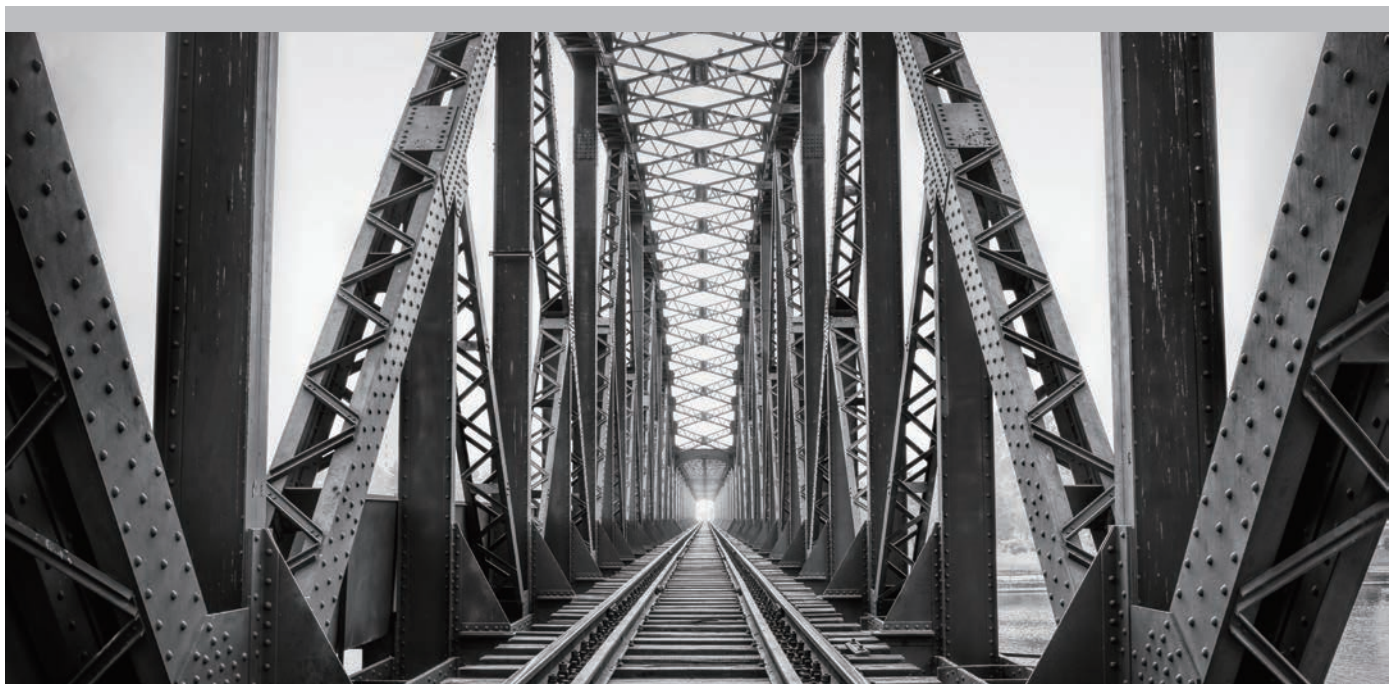
「重慶鋼鐵股份有限公司(以下簡稱：「重慶鋼鐵」)(01053.HK)」是中國西南地區最具競爭力的鋼鐵企業，成立於1997年，先後在香港和上海的證券交易所掛牌上市。公司曾獲得全國五一勞動獎狀、全國實施卓越績效模式先進企業、重慶市著名商標、重慶市質量效益型企業、重慶市重合同守信用企業等榮譽稱號。

重慶鋼鐵2019年上半年製造能力明顯增強，高爐工序主要經濟技術指標均創歷史最好水平，實現了產能規模提升和技術經濟指標優化。主作業線月均設備故障停機時間創歷史最好水平，保障能力明顯增強。除此之外，重慶鋼鐵2019年上半年全面推進體系能力建設，以推行作業長制和標準化作業為抓手，全面提升現場管理能力；圍繞年度計劃預算目標，策劃生產、技術、設備、管理等管理提升項目48項，以工作任務項目化為抓手，持續提升公司職能業

務部門專業管理能力和員工職業素養。

出色的製造能力和紮實的體系能力，使得經營業績大幅度提升。從公司中期業績報告來看，重慶鋼鐵2019年上半年產銷規模創歷史最高水平，實現鐵、鋼、材產量分別為298.42萬噸、325.06萬噸、309.72萬噸，同比分別增加19.97萬噸、15.05萬噸、13.03萬噸；實現鋼材銷量313.22萬噸，同比增加18.87萬噸。通過積極拓展營銷渠道，完善直供、直銷、直發營銷體系，重慶鋼鐵上半年實現向金安金沙江大橋、巫山桂花大橋、水土嘉陵江大橋等重點基礎設施項目直供鋼材。

重慶鋼鐵在不斷擴大經營規模的同時，持續推進成本削減工作，確立「成本領先」和「製造技術領先」發展戰略。公司2019年上半年實現降本人民幣144元／噸材，降本總額人民幣4.49億元，完成年度目標的64.5%；上半年近80%的公司級技術經濟指標刷新2018年連續三個月最好水平，鐵水成本持續保持西南區域領先水平，低成本製造能力取得新突破。



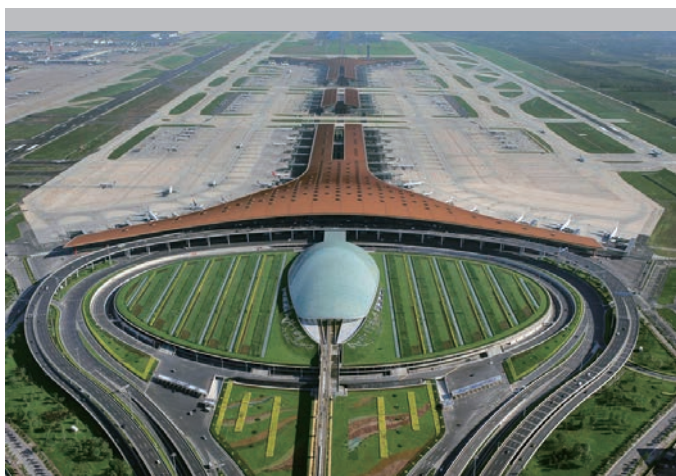
利好不斷 首都機場獲投資者看好

Benefiting from the increase in National Day holiday travel, on October 2, JPMorgan increased its stake in Beijing Capital Airport by 10.3924 million shares at a price of HK\$6.71 per share with a total amount of approximately HK\$69.7330. After the National Day, Capital Airport rose 14.75% to HK\$7.70 in the week ending Oct 11. Various positive news show that the the capital market is optimistic on Capital Airport.

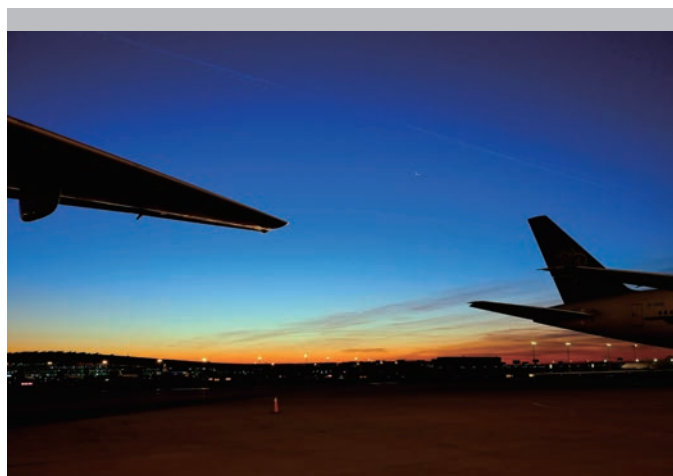
民航局公佈，在國慶假期(10月1日至7日)期間，全國民航實際飛行航班11.4萬班，日均16,351班，按年增長3.08%。據初步統計，七天共運送旅客1,280萬人次，按年增長約5.1%；平均客座率約84.9%，平均航班正常率92.16%。10月2日，「北京首都機場股份(以下簡稱：「首都機場」)(00694.HK)」獲摩根大通增持1039.24萬股，每股作價6.71港元，總金額約為6973.30萬港元。國慶後，截止10月11日收盤，首都機場一周漲幅達14.75%，報7.70港元。各種利好消息說明首都機場獲投資者看好。

10月8日，首都機場宣佈將機場停車樓經營權轉讓給首長國際(00697.HK)附屬公司首中投資，項目涵蓋北京首都國際機場1號停車場、2號停車樓、GTC停車樓(即T3停車樓)、5號停車場整體對外經營權轉讓，項目佔地總面積約為26,441平方米，總建築面積約43.09萬平方米，車位數共計10,774個。依照合作協議，首都國際機場向首中投資設立的项目公司授予15年經營權。

早在9月份，首都機場獲得民航局批准以非公開發行的方式向母公司配發及發行認購股份。根據該批准的條款：首都機場將不超過14.94億元人民幣(下同)的資本公積轉換為由母公司持有的認購股份；相關的認購股份數量為2.48億股，及發行價為每股認購股份6.0161元。目前，非公開發行的所有先決條件已獲達成，首都機場將於適當時候向母公司發行認購股份。若完成發行，首都機場將大大充實公司資本實力，機場運營將進一步得到擴展。



北京首都機場



榮獲多項榮譽 神冠控股積極開拓市場

Wuzhou Shenguan Protein Casing Co., Ltd., a subsidiary of Shenguan Holding, won the “99th among the Top 100 Private Enterprises in Guangxi in 2019”, “43rd among the Top 100 Private Enterprises in Manufacturing Industry Guangxi in 2019” and “the Most Competitive Private Enterprises in Guangxi in 2019”.

2019年9月，廣西壯族自治區工商聯合會發佈了「2019廣西民營企業100強榜單」。其中，「神冠控股(集團)有限公司(以下簡稱：「神冠控股」)(00829.HK)」旗下梧州神冠蛋白腸衣有限公司榮獲「2019廣西民營企業100強第99位」和「2019廣西民營企業製造業100強第43位」以及「2019廣西最具競爭力民營企業」。

神冠控股於香港聯交所主板上市，專注膠原蛋白產品的生產企業，具有30多年的研發和生產膠原蛋白腸衣歷史。神冠控股致力於核心膠原蛋白技術的開發，主要於中國從事製造及銷售食用膠原蛋白腸衣產品。自2015

年開始，業務逐步擴充至藥品、食品及護膚產品等。此次連續獲獎，不僅為神冠控股增添了榮譽，更體現出了業界對公司的認可。

此外，在近期的中國—東盟博覽會上，神冠控股亦帶著其生產的食品、護膚品亮相展會，吸引了民眾關注。中國—東盟博覽會是中國境內由多國政府共辦且長期在一地舉辦的展會之一。以展覽為中心，同時開展多領域多層次的交流活動，搭建了中國與東盟交流合作的平台。展會目的是促進中國—東盟自由貿易區建設，為各國商家共同發展提供新的機遇。

出於積極開拓市場的業務理念，神冠控股每年都有參加博覽會，並且收到了不錯的成效。神冠控股董事局主席周亞仙女士表示，中國—東盟博覽會是連接東盟市場非常重要的渠道，希望通過這個平台讓廣西、東盟等市場瞭解到神冠控股的科研實力，同時也希望借此機會拓展周邊及東盟市場，尋找更多的商機。



神冠控股

國銀租賃2019上半年營收淨利 實現雙增長

On August 28, CDB released its interim results for the first half of 2019. For the first half of 2019, the total revenue of CDB amounted to RMB7,939.4 million, representing an increase of 28.7% as compared to the same period of the last year. Net profit amounted to RMB1,361.2 million, representing an increase of 21.7% as compared to the same period of last year.

8月28日，「國銀金融租賃股份有限公司(以下簡稱：「國銀租賃」)(01606.HK)」發佈了2019年上半年中期業績。上半年，國銀租賃實現總收入人民幣7,939.4百萬元，同比增長28.7%，實現淨利潤人民幣1,361.2百萬元，同比增長21.7%。

國銀租賃的主要業務分部為飛機租賃、基礎設施租賃、船舶、車輛和工程機械租賃及其他租賃業務。上半年，公司堅持以飛機及基礎設施租賃兩大板塊作為核心業務，積極開展船舶、車輛和工程機械租賃業務，審慎拓展其他租賃業務，業務結構得到進一步優化。

飛機租賃方面，雖然競爭激烈，2019年上半年仍然實現了飛機租賃板塊的增長，實現收入人民幣4,207.7百萬元，同比增長23.3%。基礎設施租賃方面，業務規模和盈利能力穩步提升。基礎設施板塊業務佔上半年新增投放量的近一半。截至6月末，該分部資產總額為人民幣94,267.9百萬元，實現收入及其他收益為人民幣2,757.0百萬元，同比增長21.9%。船舶、商用車和工程機械租賃方面，國銀租賃重視優化業務佈局，創新業務模式，選擇優質租賃物和客戶開展業務。截至6月末，該分部資產總額為人民幣47,280.0百萬元，較2018年12月31日增長10.0%。在融資方面，國銀租賃不斷增強籌資能力和實現籌資渠道多元化，在國內外宏觀金融環境複雜多變的情況下，適時調整融資策略，創新融資品種，拓展融資渠道，進一步優化債務結構，有效平衡融資成本。

近年租賃行業擴張迅猛，國銀租賃作為境內第一家在H股上市的金融租賃公司，國家開發銀行唯一的租賃業務平台，其明顯的專業優勢、渠道優勢、客戶優勢將進一步顯現，在市場集中度不斷提升的背景下，作為頭部企業將具有更大的競爭力。



國銀租賃上半年實現了飛機租賃板塊的增長。

盛京銀行盈利指標大幅提升 營收利潤實現兩位數高增長



盛京銀行服務市民生活

Shengjing Bank achieved double-digit growth in the operating profit in the first half of the year. In the first half of 2019, the bank achieved an operating income of RMB10.138 billion, representing a year-on-year increase of RMB4.109 billion or 68.1%. Net profit of RMB3,144 million, representing an increase of 10.8% as compared to the same period of last year.

2019年以來，全球經濟增速普遍有所放緩。上半年國內銀行業整體資產增速趨緩，部分銀行盈利水準回落。8月23日，盛京銀行(02066.HK)公佈了2019年半年報，在一眾銀行中，其財報數據非常亮眼。

據盛京銀行半年報公佈的數據顯示，截至2019年6月30日，該行總資產達1.03萬億元，比年初增加480.28億元，增幅4.9%，已穩步跨上萬億銀行序列。上半年實現營業收入101.38億元，較去年同期增加41.09億元，增幅達68.1%。實現淨利潤31.44億元，同比增長10.8%。

市場人士認為，盛京銀行營收、利潤的大幅增長，得益於該行持續推進資產負債結構、客戶結構和收入結構調整。6月末，該行各項貸款餘額4304.02億元，較年初增長538.05億元，增幅達14.3%，高出全部資產增速9.4個百分點。貸款佔總資產比重由年初的38.2%上升至41.7%，體現其資產負債結構持續優化。該行樹立

「存款立行」理念，各項存款餘額5822.39億元，比年初增加680.72億元，增幅13.2%。

上半年，盛京銀行轉型發展成效也很突出。該行加速「大零售」戰略轉型，以支付結算、場景應用、消費投資、資產管理為核心的高效能零售銀行體系建設全面啟動，零售資產成為該行轉型發展的新引擎。截至6月末，該行個人貸款總額392.47億元，較年初增長137.95億元，增幅54.2%，高出各項貸款增速39.9個百分點。盛京銀行持續穩健發展，資產質量更得到進一步改善。數據顯示截至6月末，該行不良貸款率1.69%，較年初下降0.02個百分點，撥備覆蓋率170.47%，較年初提高9.66個百分點，顯示其風險處置和抵補能力進一步增強。面對激烈的市場競爭，盛京銀行發揮體制機制優勢，堅定不移推進結構調整，持續聚焦基礎客戶經營，堅持轉型發展、精細管理，有望持續快速、高質量發展。



盛京銀行

當代置業推出四條全新產品線 回購票據凸顯發展信心

Modern Land has launched four brand new product lines, and the management is full of confidence in the future development of the company. It has announced the buyback and cancellation of the coupons of March 2018, with the aggregate principal amount of US\$15 million.

「當代置業(中國)有限公司(以下簡稱：「當代置業」)(01107.HK)」是一家具有一級開發資質的房地產開發商，其「MOMΛ」項目旨在打造中國綠色科技地產領域的標誌性品牌，曾榮獲世界十大建築奇跡之一。近月，當代置業在「MOMΛ」項目上又有新動向，行銷管理中心副總經理朱錦繡發佈當代置業全新的四條產品線：綠色科技產品線、高端綠色科技產品線、品質綠色科技產品線、混合功能產品線。

全新的四條產品線各具特色。綠色科技產品線人文藝術感與綠色、健康生活相結合；高端綠色科技產品線擁有恒溫恒濕恒氧恒靜的系統和帶有東方韻味的設計；品質綠色科技產品線給希望在這個城市中成長和發展的

人們一個物有所值的品質綠色舒居；混合型複合功能產品線是全生命週期生活家園理念的忠實載體。

當代置業產品線不斷豐富，產品定位越來越精準，企業管理層對公司未來的發展充滿信心。當代置業宣佈，回購並註銷2018年3月票據，累計本金總額1500萬美元。此次回購不僅體現出公司管理層對未來發展的信心，更顯現企業出良好的回款情況，資金充裕。

當代置業以打造「綠色科技+舒適節能+數字互聯的全生命週期生活家園」和「取暖製冷的獨特解決之道+空氣品質的獨特解決之道+能耗運行費用降低的獨特解決之道」為核心競爭力。從事節能且舒適建築的開發與運營已將近19年，當代置業能將MOMΛ建築的全年室內溫度控制在20℃到26℃之間，PM2.5淨化率在95%以上，相對濕度控制在30%-70%以內，室內噪音低於國家標準5分貝。而且，與普通住宅相比，每1萬平米的MOMΛ建築能節約930噸的標準煤。節能環保是當下全球發展的主旋律，當代置業是房地產開發行業綠色舒居的領軍者，獲得越來越多購房者的青睞。



中國綠色建築的領跑者當代置業

諾發集團上半年業績大漲127% 各項業務發展良好

On September 30, 2019, NOVA Group issued the annual results announcement for the year ended 30 June 2019. In the first half of 2019, NOVA Group have achieved approximately HK\$576 million in revenue, representing an increase of approximately 126.77% as compared with that of approximately HK\$254 million in the previous year. Operating profit was approximately HK\$219 million, representing an increase of approximately 92.71% as compared with that of approximately HK\$113 million in the Previous Year.

2019年9月30日，「諾發集團控股有限公司(以下簡稱：「諾發集團」)(01360.HK)」公佈截至2019年6月30日止年度(「年度報告」)業績。報告年度內，諾發集團在各個主要業務的總體經營表現良好，錄得收益約5.76億港元，較去年的2.54億港元增加約126.77%，經營溢利約為2.18億港元，較去年約1.13億港元增長約92.71%。

上半年，諾發集團的推廣及諮詢服務分部取得出眾

業績。其中，主要提供市場推廣及專業管理諮詢服務的諾笛聯盟平台現階段已擁有1000多家娛樂門店聯盟會員。期內，推廣及諮詢服務分部的收益約為2.77億港元，約佔總收益的48.04%(2018年：14.86%)。諾發集團亦為文化及娛樂行業的從業者提供有關燈光藝術奇觀、特殊音響及音樂、聲光藝術裝置項目的設備諮詢，並取得理想表現。期內，該項業務收益約為1.98億港元，佔集團總收益約34.45%(2018年：約32.77%)。上半年，諾發集團品牌管理及品牌管理相關下游業務也取得良好進展，諾發集團授權經營商數量從去年的21間門店大幅增加至48間門店，該項業務收益從去年約2.61千萬港元增加約33.78%至3.50千萬港元。其融資業務及信貸保理業務也均由零發展分別至1.43千萬港元及1.32千萬港元，實現了重大突破。展覽會業務、活動策劃及相關服務得到市場廣泛認可。

為進一步提升服務質量，諾發集團正計劃於近期在綜合服務平台中引入人工智能、虛擬現實技術及3D技術並提供予文化及娛樂門店客戶，從而打造具競爭力的綜合服務平台。



諾發集團經營諾笛聯盟

中國節能皓信環境顧問集團

CECEPEC

中國節能皓信由中國節能環保（香港）投資有限公司發起成立，以突出的行業專業能力作為經營特色，憑藉雄厚的股東實力、良好的溝通技巧以及專業的境內外環境和公司管治顧問團隊，致力為客戶的不同需求，量身打造全方位的解決方案。

主要業務

一、可持續發展報告及鑒證服務

一、ESG/CSR/GRI報告服務

- 建立關鍵績效指標(KPI)收集體系
- 建立ESG管治系統和披露策略
- 進行對標及媒體分析
- 持份者參與和重要性分析

二、可持續發展報告鑒證服務



三、可持續發展大數據分析平台 - EnvAI

三、綠色金融

一、環境與社會風險評估

- 對投資併購的項目進行環境及社會風險分析
- 對環境和社會等非財務指標展開盡職調查
- 建立環境和社會指標的風險監測系統

二、綠色金融產品

- 綠色債券第三方認證
- 可持續發展指數

三、責任投資研究

- 協助公司申請聯合國責任投資原則PRI簽約機構
- 責任投資定制化策略研究
- 責任投資原則、政策、理念培訓

二、綠色建築

中國節能皓信能為客戶提供全面的綠色建築顧問服務，範圍涵蓋美國綠色建築LEED、香港綠色建築BEAM Plus及健康建築WELL等體系的認證。



四、培訓課程

GRI專業化培訓

中國節能皓信是市場上少數由GRI授權、可以同時在中國大陸及香港地區開展GRI持證人員培訓的專業機構。

- 設有公開或私人課程，並有多種培訓模式
- 互動式教程幫助企業了解GRI及其應用方法
- 應用指南提供的框架，指導可持續發展管理流程與績效的改進



WELL/LEED/CGBL專業化培訓

中國節能皓信與眾多專家團隊合作，可幫助建築或環保相關從業人員全面了解綠建認證體系，最終順利得到認證。

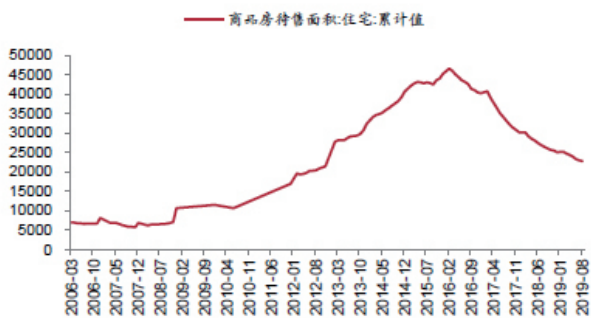
水泥行業分析

From the medium-term perspective of 3-5 years, we believed that the demand pull of real estate for cement was in central and southern, eastern China and southwest China would continue to be superior than other regions

地產中期補庫平抑水泥需求下行斜率

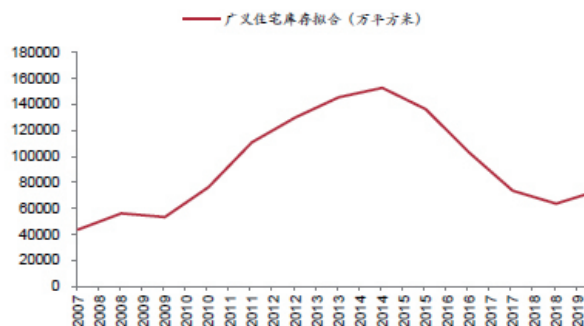
從全國來看，地產狹義庫存繼續走低，地產廣義庫存已經回落到2010年的水準，低庫存為政策調控空間提供了良好的環境，房地產市場形成大幅量價齊跌的可能性較小。從地產的庫存週期看，2013-2017年經歷了長達5年的去庫存週期，到2018年地產廣義庫存已經回到了2010年附近的水準。在較低的庫存週期下，可以通過一輪小週期的補庫週期對地產拿地、銷售、新開工、施工等均形成不同程度的拉動，平抑整體下行期在地產投資鏈條端的波動。

图表 1: 狭义地产库存持续回落



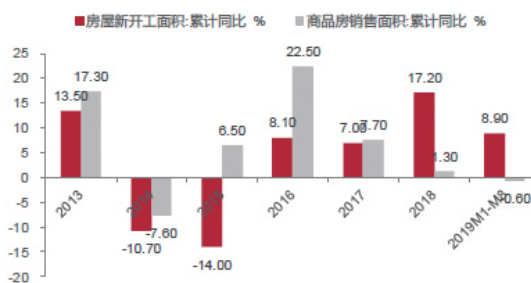
来源: wind, 中泰证券研究所

图表 2: 广义地产库存回落至 2010 年水平



来源: wind, 中泰证券研究所

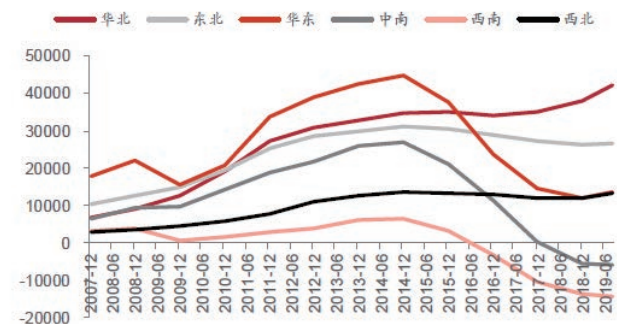
图表 3: 新开工和销售面积增速



来源: wind, 中泰证券研究所

分地區來看，西南和中南地區的廣義地產庫存已經基本回到低於合意庫存中樞位置，華東庫存水準不高，而北方地區的廣義庫存相對來說並不低。通過房屋新開工與銷售之差擬合出目前各區域的住宅廣義地產庫存，展望未來，從地產補庫存角度看，西南、中南、華東三大地區是未來地產補庫存的主要區域，而北方地區補庫存空間和幅度將會受到已有的庫存制約。站在目前時點看未來3-5年水泥需求，基於目前的廣義地產庫存，區域間的水泥需求分化會進一步凸顯，其中西南、中南、華東地區的水泥需求中期表現有望持續優於其他地區。

圖表4: 分區域住宅廣義庫存變化拟合(萬平方米)

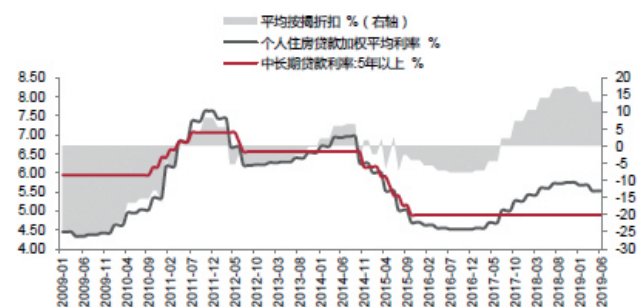


来源: wind, 中泰证券研究所

地產短期資金壓力與悲觀預期下的發展

由於個人住房貸款利率從17年中開始上行，但自底部上行的絕對高度並不多，且從18年中開始進一步回落至今，展望未來在全市場利率整體下行的背景下，居民的房屋購買力有望得以維持；在「因城施策」的精准調控下，居民的購買意願並不會突然大幅減弱，僅在例如蘇州、西安等地由於房價上漲超預期才會加碼限購政策，而近日上海的首套房貸款利率不低於LPR 20bp也是一個銷售端的放鬆信號。在意願和能力均能夠配合的情況下，房地產銷售有望保持較強的韌性，不太容易出現斷崖式的下跌。政策及監管上，今年整體地產政策從4月政治局會議以來出現逐漸收緊的跡象，導致地產前端融資加劇緊張。

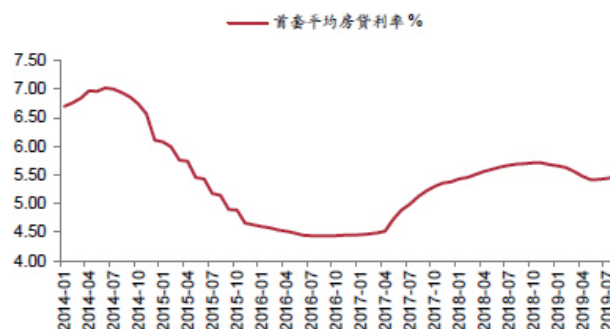
圖表5: 個人住房貸款加權平均利率及折扣



备注: 折扣正数为住房贷款利率相对于中长期贷款利率上浮

来源: wind, 中泰证券研究所

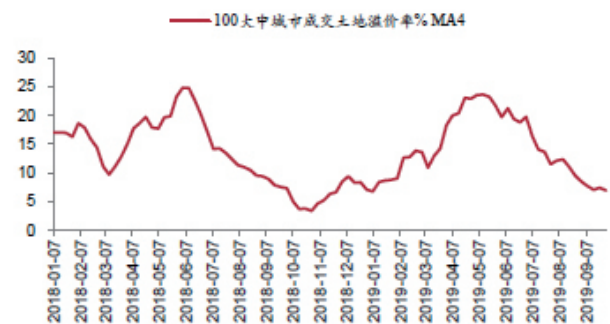
圖表6: 首套平均房貸利率%



来源: wind, 中泰证券研究所

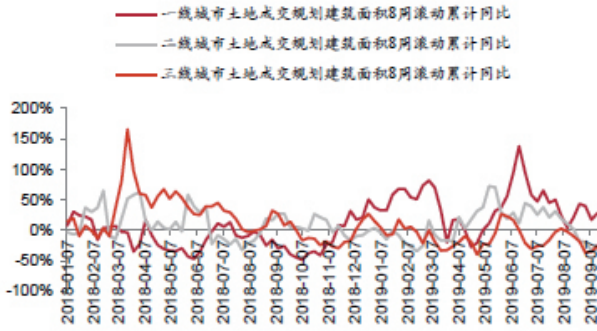
在土地購置前端融資受到一定約束的情況下，企業對銷售回款的訴求變得更加強，寄希望於通過新開工至可預售狀態快速實現銷售回款。分地區來看，各地區不同的新開工增速形成一定對沖，平緩了整體下滑速度。在「因城施策」的精准調控下，不同能級的城市、不同區域的城市均出現不同程度的分化，週期錯位平緩了以往一刀切帶來的整體大幅下行情況。分區域來看，我們可以認為越是低能級城市占比高的地區，在目前較為悲觀的預期下，企業將儘快開發；而華東和中南等較發達地區，全國性佈局的房企在資金有限的情况下並不會選擇快速趕工。

圖表7: 100大中城市成交土地溢價率%



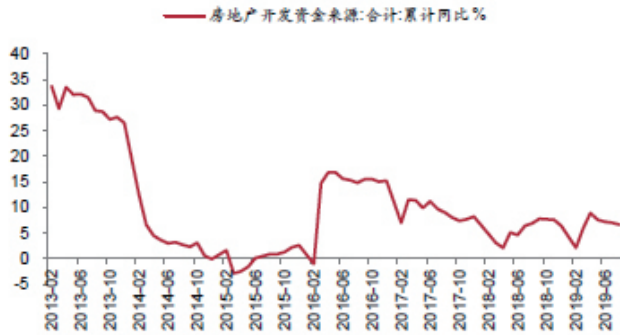
来源: wind, 中泰证券研究所

图表 8: 分能级城市土地成交规划建筑面积累计同比

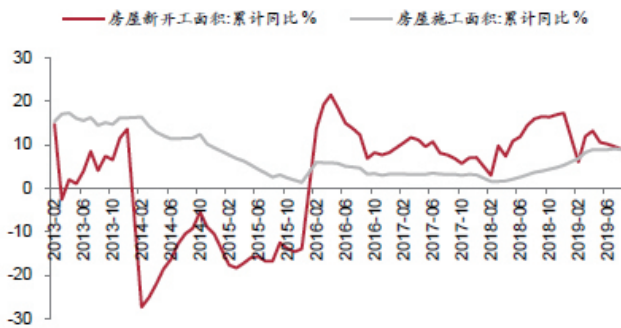


来源: wind, 中泰证券研究所

图表 9: 房地产资金来源增速



图表 10: 新开工和施工面积增速



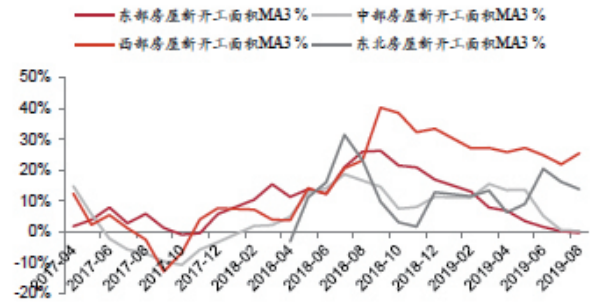
来源: wind, 中泰证券研究所

图表 11: 分地区房屋新开工面积累计同比



来源: wind, 中泰证券研究所

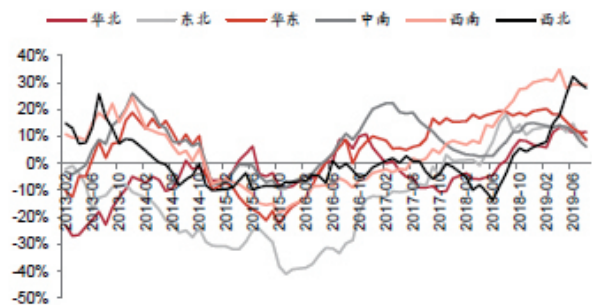
图表 12: 分地区房屋新开工面积 3 个月同比



来源: wind, 中泰证券研究所

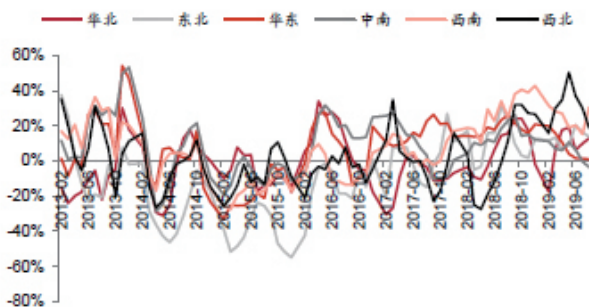
展望2019Q4的新开工和施工进度，我們認為由於房地產加速趕工的訴求依然存在，在整體庫存沒有大幅回升的情況下，新开工和施工的同比增速會走弱，但依然有望維持小幅正增長。此外，市場擔心從18Q4開始土地購置下行會逐步傳達到新开工增速，但我們認為這一方面的影響在19Q4較為有限。

图表 13: 房屋新开工面积 12 个月滚动累计同比



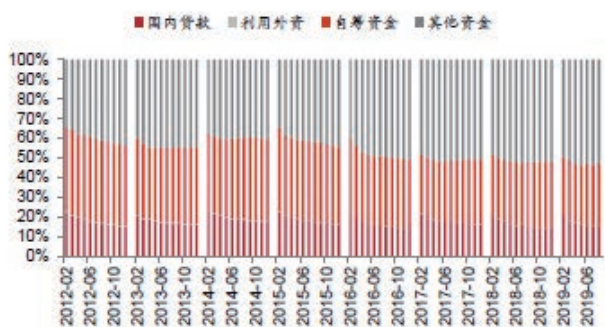
来源: wind, 中泰证券研究所

图表 14: 房屋新开工面积 3 个月滚动累计同比



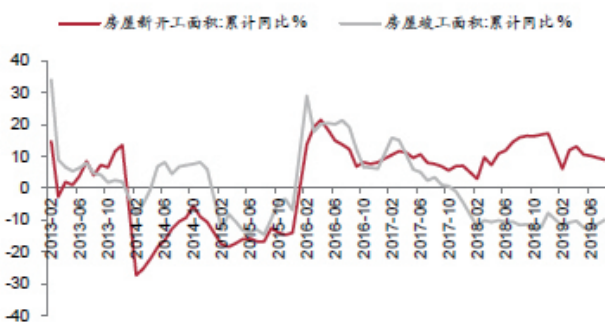
来源: wind, 中泰证券研究所

图表 15: 房地产开发资金来源销售回款占比提高



来源: wind, 中泰证券研究所

图表 16: 大量期房存在交付压力



来源: wind, 中泰证券研究所

图表 17: 万科不断提高自身在建的总面积比例



来源: 公司公告, 中泰证券研究所

图表 18: 土地购置今年以来整体出现下滑



来源: wind, 中泰证券研究所

以3-5年的中期维度看，地產對於水泥的需求拉動在中南、華東、西南地區將會持續優於其他地區。但從短期Q4的维度看，由於房地產在融資壓力和未來悲觀預期下，將加快低能級城市的土地開發及變現，足量土地儲備和充足的開發預期下，新開工增速不會下滑太快；過去三年大量的期房銷售，2019-2020年均存在大量的交付壓力，施工增速預計仍將維持目前水準。

基建托底意願強第四季基建難以大幅回暖

在地產投資逐步下行，外部風險不確定的背景下，基建作為經濟的「穩定器」不可偏廢。9月4日國務院常務會議提出「今年限額內地方政府專項債券要確保9月底前全部發行完畢，10月底前全部撥付到專案上，督促各地儘快形成實物工作量」，「按規定提前下達明年專項債部分新增額度，確保明年初即可使用見效」，此次降准也有望緩解地方政府債加快發行帶來的金融體系流動性衝擊，符合8月底「實施積極的財政政策，把財政政策與貨幣金融政策更好地結合起來，金融部門繼續做好支持地方政府專項債發行相關工作」的會議表態。

圖表 19: 基建投資增速累計同比

固定資產投資完成額:基礎設施建設投資(不含電力):累計同比



來源: wind, 中泰證券研究所

圖表 20: 公共財政支出基建方面

公共財政支出:基建類 累計同比

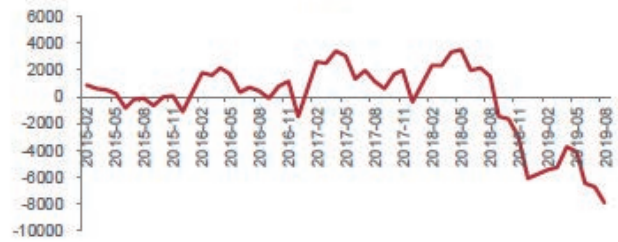


來源: wind, 中泰證券研究所

在土地財政收入下降以及減稅降費的大背景下，專項債提前發放有望彌補Q4基建資金來源，但在整體財政壓力較大的約束下，預計Q4基建對水泥需求僅形成小幅正向拉動。專項債的使用範圍確定和可撬動的槓桿率提高有助於保障Q4的基建專案資金來源，近期項目申報逐步加快，但最終落實到項目建設上可能還要到2020Q1才能體現。

圖表 21: 地方政府性基金收支當年累計值

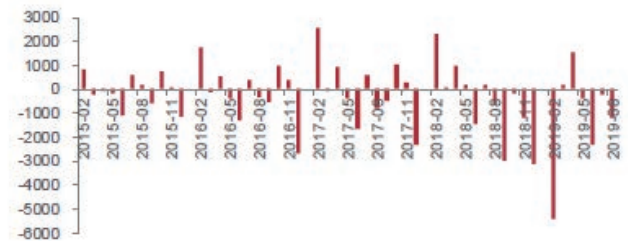
地方本級政府性基金收入:累計值 - 地方本級政府性基金支出:累計值



來源: wind, 中泰證券研究所

圖表 22: 地方政府性基金收支當月值

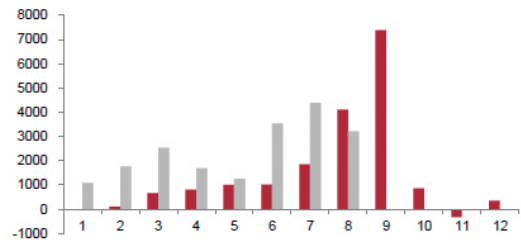
地方本級政府性基金收入:當月值 - 地方本級政府性基金支出:當月值



來源: wind, 中泰證券研究所

圖表 23: 地方政府專項債券淨融資額

■ 2018 ■ 2019



來源: wind, 中泰證券研究所

水泥預計第四季旺季需求 同比小幅正增長

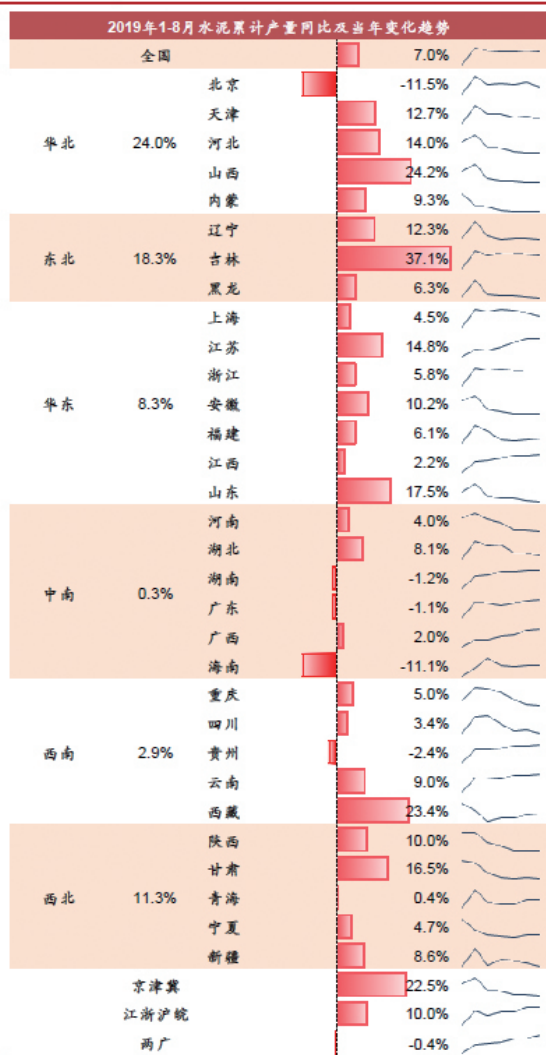
盈利複製去年高位

從1-8月的水泥累計產量看，全國7.0%的水泥累計產量同比增速略超我們年初的預期。分地區看，1-8月華北、東北、西北的需求修復較為明顯；華東在去年較高的基數下依然維持了8.3%左右的較好增長；西南地區也維持了良好的增速；兩廣地區由於上半年雨水天氣

較去年同期大幅增加，影響了出貨進度，同比出現小幅負增長。

月輸送到華南沿岸的水汽較少，因而該區雨量會較少。專業機構認為，如果降雨量較少將有利於四季度的水泥施工的連續性以及水泥價格持續回暖。

图表 25: 2019 年 1-8 月水泥累计产量增速 %



来源: wind, 中泰证券研究所

建立在前文對2019Q4房地產、基建相關投資的判斷上，在房地產趕工和基建托底的支撐下，2019Q4的水泥消費量同比有望繼續維持小幅正增長。其中，需要重點關注2019Q4廣東水泥需求增速有望繼續環比改善。從2019年1-8月華南以及兩廣整體的水泥出貨進度看，2019均遜色於2018年，專業機構認為主要是由於天氣原因導致，而不是因為區域基建或地產的需求弱化，而展望2019年下半年，這部分滯後的需求有望釋放。根據香港天文臺公佈的資料及類比預測，今年9-11

图表 26: 粤港澳大湾区 2019 年 1-9 月降雨情况统计

城市	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
广州	105	105	105	105	105	105	105	105	105
深圳	105	105	105	105	105	105	105	105	105
珠海	105	105	105	105	105	105	105	105	105
佛山	105	105	105	105	105	105	105	105	105
东莞	105	105	105	105	105	105	105	105	105
惠州	105	105	105	105	105	105	105	105	105
肇庆	105	105	105	105	105	105	105	105	105
江门	105	105	105	105	105	105	105	105	105
阳江	105	105	105	105	105	105	105	105	105
茂名	105	105	105	105	105	105	105	105	105
湛江	105	105	105	105	105	105	105	105	105

备注: 雨量单位为毫米, 取表中雨量少于1毫米, 括号【】内数字为当月雨量与气候平均之差别 (负) / 当月气候平均雨量。

来源: 香港天文台, 中泰证券研究所

由於10月，11月前期基本都是旺季，企業基本都滿產滿銷，在需求端小幅強於去年的情況下，華東地區的價格判斷上我們認為Q4價格在前期可能更高於去年；但Q4後期由於供給端錯峰力度同比趨弱導致的供給釋放，特別是華北地區的放鬆對華東的傳導影響，預計Q4後段水泥價格高度不及去年Q4。

分區域看，我們認為重點應該關注廣東區域的水泥景氣邊際改善，一方面本身需求端的延後釋放將帶來同比增量，另一方面廣東一直以來也沒有明顯的錯峰生產，對供給端政策弱化的衝擊不是特別明顯。

從地產需求看，在目前的政策調控下，房企加快土地周轉的模式不會改變，新開工增速回落速度將偏慢，施工前端也有望保持，2020H1的回落幅度不會太大；基建端，由於地方政府債務約束，整體向上幅度有限，但考慮2020年依然有保增長的訴求，因此我們預計2020年基建對水泥的拉動同比持平。綜合來看，水泥2020年需求端預計同比小幅回落。供給端，2020年局部地區新增產能的投放可能會對個別區域景氣度形成一定衝擊；華東的格局較為穩固，新增產能以減量置換為主，雲南、廣西的新增產能可能會對供給端造成一定衝擊。在供給側改革政策逐步弱化的背景下，以省或者中央層面下達的錯峰檔可能會逐步弱化，但在地方政府對於大氣污染及環保方面的考核壓力下，地方政府的錯峰力度依然不會減弱。因此，整體來看我們預計2020年水泥景氣度可能會小幅回落，但由於水泥股隱含的估值非常低，具備較強的風險收益比，若水泥的盈利韌性超預期強勁，水泥股依然會有非常良好的表現。

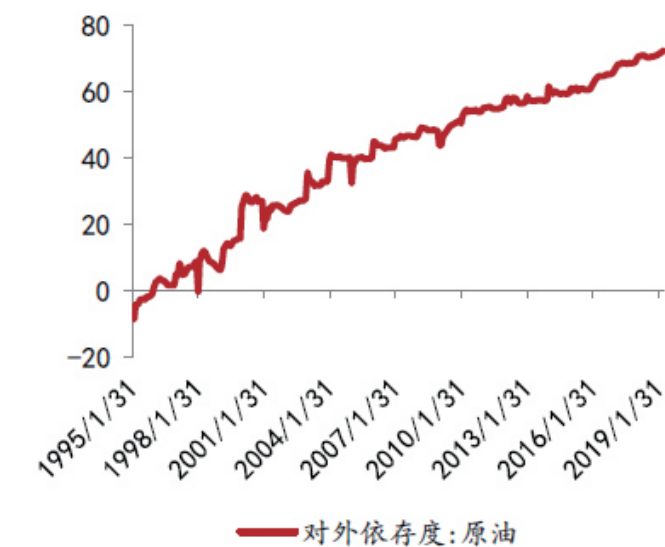
汽車行業分析

Since the past century, people have constantly attempted to develop electric vehicles. Although we have experienced many failures, we still persevere with the development. The driving force includes the effort in environmental protection in the long run and improvement in energy efficiency. Meanwhile, the development of new energy vehicles has become the strategic direction of our country, which has significant influence on getting rid of reliance on traditional resources, so as to improve air quality.

我國大力發展新能源汽車的原因

石油對外依存度降低需求。以汽車為主的交通領域是石油的最大消耗方。我國石油對外依存度大幅度增加，從1995年的負數增長到2018年的近70%。國際上一般將石油對外依存度達到50%看做是條「安全警戒線」，因此從我國能源安全角度出發，減少石油增量以及提高自給自足能力的需求格外強烈。2013年汽車用汽柴油消費占全國汽柴油消費的比例就已經達到55%左右，每年新增石油消費量的70%以上被新增汽車所消耗。

图 7: 我国石油对外依存度 (%)

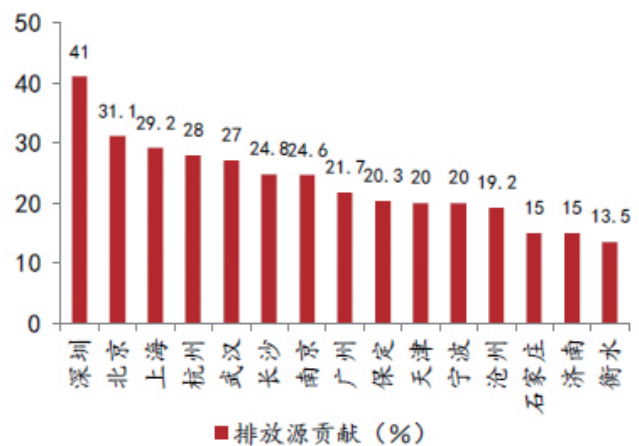


资料来源: Wind, 川财证券研究所

霧霾治理的需求。空氣污染的治理已經成為我國環境治理的重中之重。中國機動車污染防治年報指出，根據我國已完成的第一批城市大氣細顆粒物源(PM2.5)解析結果，部分城市機動車排放已成為PM2.5的首要來源。北京、上海、杭州、廣州和深圳機動車排放為首要來源，分別佔比為31.1%、29.2%、28.0%、21.7%和41.0%。在重污染期間，機動車排放在本地污染積累過程中作用明顯，加大對機動車排放的控制，有助於緩解空氣污染。復旦大學和中國疾病預防控制中心的研究表明：中國多個城市的年平均暴露值為56 ug/m³，遠高於世界衛生組織10 ug/m³的空氣品質標準。空氣污染每增加10 ug/m³，呼吸道疾病的死亡率增加0.29%。

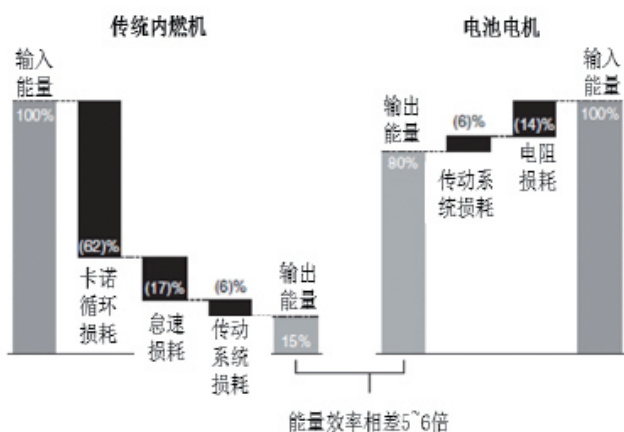
能量使用效率的提升。汽車電動化將能量使用效率從15%提高到80%。由於卡諾迴圈的限制，燃油汽車內燃機的理論效率在40%左右，而除開怠速、傳動系統等的損耗，實際有效能量輸出效率在15%左右，造成了能量的巨大浪費。從能量的角度，在粗放型經濟向迴圈和環境友好型經濟轉變的過程中，汽車電動化會成為一個長期的發展趨勢。

图 8: 机动车排放对 PM2.5 浓度的贡献 (%)



资料来源: 中国机动车污染防治年报, 川财证券研究所

图 9： 燃油车和电动车能量效率比较



资料来源: Vehicle Applications, 川财证券研究所

我國出台多項扶持新能源汽車發展的政策

中央政府側重對我國新能源汽車產業的生產能力、銷售量等做出規劃，如《節能與新能源汽車產業發展規劃(2012-2020年)》做出2020年我國部分類型新能源汽車生產能力200萬輛，累計產銷500萬輛規劃。同時隨著2008年前後新能源汽車推廣工作的成功與我國新能源汽車產業的技術突破，國內出現了大量的新能源汽車廠商，國家也出台了《新能源汽車生產准入管理規則》，對廠商的准入、產品的技術要求等都做出了相應的規範。為了保證新能汽車的銷量目標，我國政府也十分重視對於新能源汽車配套基礎設施的建設，《電動汽車充電基礎設施發展指南(2015-2020年)》就明確提出了2020年全國將建成480萬個充電樁，其中包括分散式公共充電樁50萬個，私人充電樁430萬個。然而由於新能源汽車還處於發展階段，民眾對其接受度還主要靠相應地推廣與政府提高補助政策，我國的補助政策從一開始的「無差別」補貼到後來按技術補貼、「退坡補貼」，對新能源汽車消費市場起到了一定的激勵作用。

表格 2. 我国政策汇总

时间	发展规划	技术与能源限制	基础设施配套	补贴
2008年				《关于开展节能与新能源汽车示范推广试点工作的通知》
2012年	《节能与新能源汽车产业发展规划(2012-2020年)》			
2013年				《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》
2014年	《2014-2015年节能减排科技专项行动方案的方案的通知》		《关于新能源汽车充电设施建设奖励的通知》	《关于进一步做好新能源汽车推广应用工作的通知》
			《关于电动汽车用电价格政策有关问题的通知》	《关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》
2015年			《关于加强城市停车设施建设的指导意见》	《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》
			《国务院办公厅关于加快电动汽车充电基础设施建设的指导意见》	
			《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020年)》	
2016年	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	《汽车动力电池行业规范条件(2017年)》	《新能源汽车充电基础设施奖励政策及加强推广应用的的通知》	《调整完善补贴政策促进新能源汽车产业健康发展》
	《“十三五”能源规划》			《关于新能源汽车推广应用审核责任有关事项的通知》
2017年	《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录(2016版)》	《“十三五”节能减排综合工作方案》	《加快单位内部电动汽车充电基础设施建设》	《汽车贷款管理办法》
	《汽车产业中长期发展规划》		《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》	
			《关于促进储能技术与产业发展指导意见》	
2018年	《打赢蓝天保卫战三年行动计划》	《新能源汽车动力电池回收利用管理暂行办法》	《提升新能源汽车充电保障能力行动计划》	《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》
	《推进运输结构调整三年行动计划(2018-2020年)》	《汽车动力电池和氢燃料电池行业白名单暂行管理办法》		《关于创新和完善绿色发展价格机制的意见》
			《提升新能源汽车充电保障能力行动计划》	
2019年	《绿色出行行动计划(2019—2022年)》			《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》
				《关于继续执行的车辆购置税优惠政策的公告》

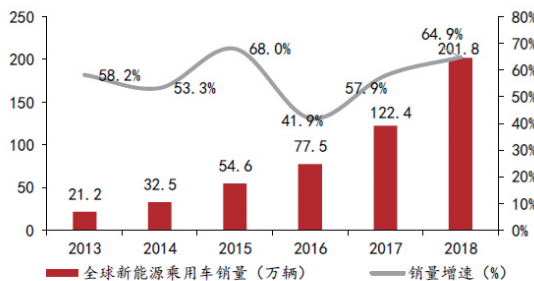
资料来源: 中外新能源汽车政策模式比较, 川财证券研究所

我國新能源汽車產業得到快速發展

作為全球新能源汽車發展的主力軍，我國新能源汽車產業得到快速發展，2018年我國新能源乘用車年銷量首次突破100萬輛，其中純電動乘用車年銷量達76萬輛，同比增長69%。2018年整體銷量占全球比例過半。新能源乘用車的滲透率節節攀升，2019H1已經達到5.6%，我們認為滲透率從1%~10%的過程是高速滲透階段，增速有望延續。

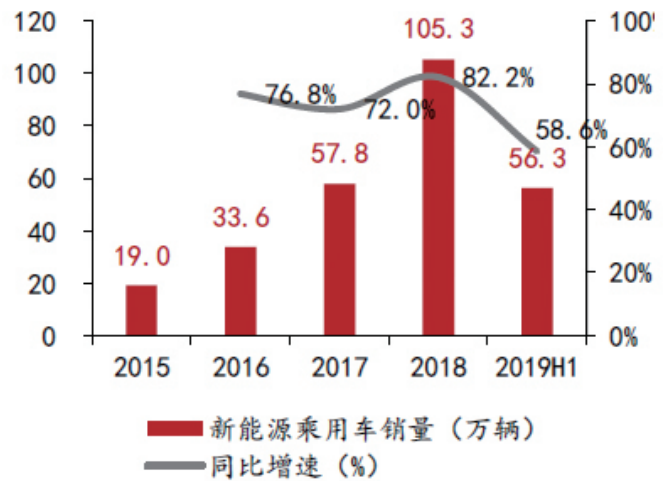
結構化轉變，產業升級初步完成。2015年之前我國支援新能源汽車發展的方式是開放公共交通的市場，公交電動化成為該時期的主要趨勢；電池技術不斷進步，同時乘用車市場的巨大潛力有待釋放，2016年國家開始重點支持乘用車發展，A00級車市場需求旺盛，佔據銷量的絕大部分；我國汽車產業彎道超車的目標依舊嚴峻，高端長續航里程乘用車成為主要發展方向，2017年之後，政策開始對A級車進行傾斜，並設定相應的技術門檻，以提升產業競爭力。截止目前，我國整車技術雖與國際先進企業仍有差距，但是從整車的性能指標來看已經不弱，而核心零部件領域也孕育出了與日韓同級別的電池企業。

图 10: 全球新能源乘用车销量



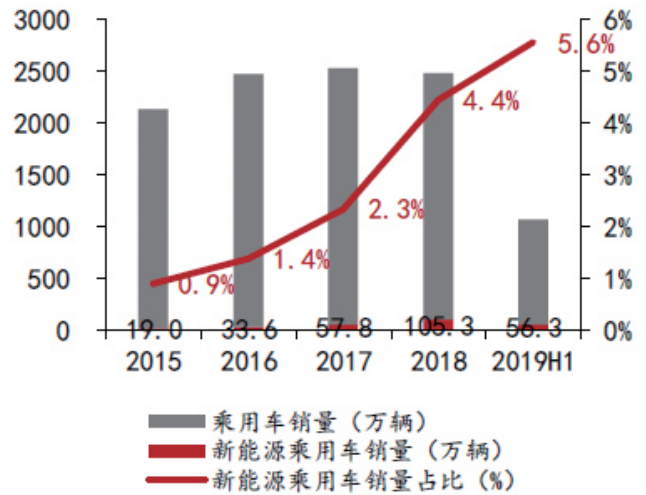
资料来源: EV-Volumes, 川财证券研究所

图 11: 我国新能源乘用车销量



资料来源: 中汽协, 川财证券研究所

图 12: 我国新能源乘用车销量渗透率

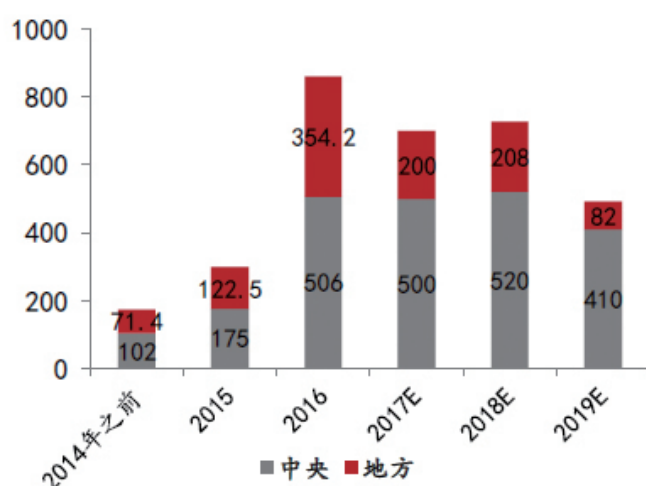


资料来源: 中汽协, 川财证券研究所

補貼呈現退出趨勢技術門檻要求提升

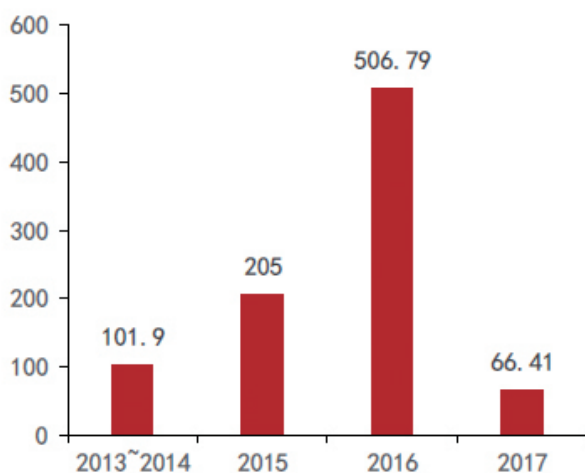
補貼作為政策的核心，體現宏觀的引導方向、節奏等，並對產業鏈的利潤有直接的影響。根據近期工信部發佈的2015、2016年新能源汽車補貼資金初審結果，我們測算整個補貼期，國補和地補總額將超過3000億，在2016年到達頂峰，隨後呈現下滑趨勢，預計在2021年徹底退出。

图 13: 历年中央和地方补贴测算 (亿元)



资料来源: 汽车电子设计, 川财证券研究所

图 14: 补贴清算节奏 (亿元)



资料来源: 汽车电子设计, 川财证券研究所

2019年新能源汽车补贴大幅退坡, 技术门槛要求提升。2019年3月26日, 财政部、工业和资讯化部、科技部、发展改革委联合发布了《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》, 新一轮补贴退坡政策随之浮出水面。2019年新能源汽车补贴政策明确指出了, 根据新能源汽车规模效益、成本下降等因素以及补贴政策退坡退出的规定, 降低新能源乘用车、新能源客车、新能源货车补贴标准, 促进产业优胜劣汰, 防止市场大起大落。

在纯电动乘用车领域, 新政仍按照续航里程分档补贴, 但由2018年的五档简化为两档, 整体退坡幅度平均在50%, 且此前续航低于250公里之下的两档车型不再给予补贴。

新能源客车方面, 相比2018年, 所有类型客车补贴标准均由千元/kwh跌至百元/kwh, 其中快充类纯电动客车退坡幅度最大, 直接由2100/kwh降至900/kwh。此外, 所有类型客车的单车补贴上限也都腰斩过半。

在技术门槛上, 非快充类纯电动客车单位载品质能量消耗量(Ekg)不高于0.19Wh/km·kg, 电池系统能量密度不低于135Wh/kg, 续航里程不低于200公里(等速法); 快充类纯电动客车快充倍率要高于3C; 插电式混合动力客车(含增程式)纯电动续航里程不低于50公里(等速法)。

此次纯电动客车的补贴指标降低很快, 总体补贴降低50%-55%, 而且单度电量的补贴降低幅度更大。不过, 新政取消新能源客车电池系统总品质占整车整备品质比例(m/m)不高于20%的门槛要求。

补贴退出加速市场化竞争加剧

补贴退坡加速, 产业洗牌已经开启。自2014年到2018年过渡期, 补贴水准呈现显著的下滑, 2018年出于对产业结构调整的规划, 2018年提出5档补贴标准, 续航里程大于400公里的电动车, 补贴不降反升。除了增长的补贴标准门槛, 2018年标准还提出了额外的鼓励措施, 那就是对于电池技术和车辆技术的创新, 优秀的电池和整车设计还可以获得额外的补贴。2019年新能源汽车补贴政策延续之前的降补贴思路, 相较于2018年降幅为50%以上, 退坡强度加大, 地方补贴完全取消, 产业洗牌已经开启。

表格 6. 2013-2019 年新能源乘用车补贴标准变化

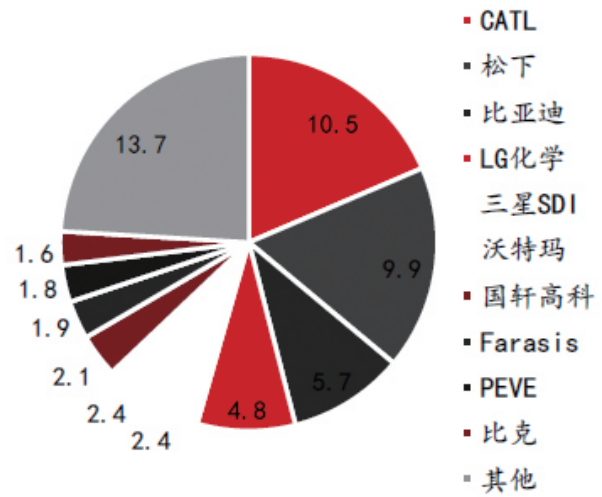
项目	补贴标准								
	2013	2015	2016	2017	2018 过渡	2018	2019 过渡	2019	
度电补贴上限 (元 /KWh)						1200			550
单车补贴 (万元)	100-150	3.5	3.15	2.5	2	1.4	0	0	0
	150-200	5	4.5	4.5	3.6	2.5	1.5	0.15	0
	200-250	5	4.5	4.5	3.6	2.5	2.4	0.24	0
	250-300	6	5.4	5.5	4.4	3.1	3.4	2.04	1.8
	300-400	6	5.4	5.5	4.4	3.1	4.5	2.7	1.8
	≥400	6	5.4	5.5	4.4	3.1	5	3	2.5
	插电混动 R≥50	3.5	3.15	3	2.4	1.7	2.2	1.32	1
系统能量密度要求 (Wh/Kg)	90-105				1	1	/	/	/
	105-120				1	1	0.6	0.6	/
	120-140 (19 年为 125)				1.1	1.1	1	1	0.8
	140-160				1.1	1.1	1.1	1.1	0.9
	≥160				1.1	1.1	1.2	1.2	1
电耗补贴倍数	2018 年 0.5 倍 / 2019 年 0.8 倍					优于门槛 0-5%			优于门槛 10-20%

對行業而言，過去廠商密集推出諸多售價低廉的低續航車型，除了需要迅速擴張佔領市場，同時也需要獲得較高的補貼。新政同時對新能源汽車續航提出一系列技術指標，電池能量密度更大，能耗更低的車型將獲得更多補貼。促使廠商不得不離開舒適區，轉向研發和生產高品質產品。

集中度提升 頭部企業突圍

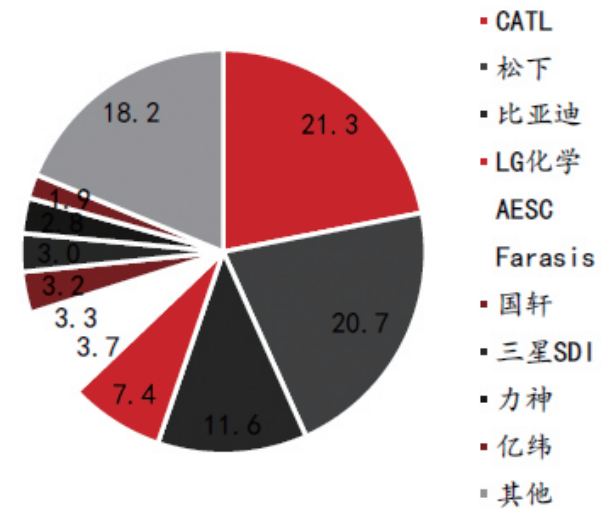
2019 上半年，我國動力電池裝機總電量約 30.01GWh，同比增長 93%；年度裝機總量由 2015 年的 15.6GWh 增至 2018 年的 56.8GWh，CAGR 達 53.8%。在蓬勃發展的同時，行業集中度也在日益提高，2019 上半年裝機總電量排名前十的企業總裝機量合計約 26.4GWh，占全行業的 88%。其中，寧德時代的裝機量占比達 43.7%，自 2015 年以來公司在國內的市占率一直穩步提高，行業的領先地位日益鞏固。

图 24: 2017 年全球动力电池装机量 (GWh)



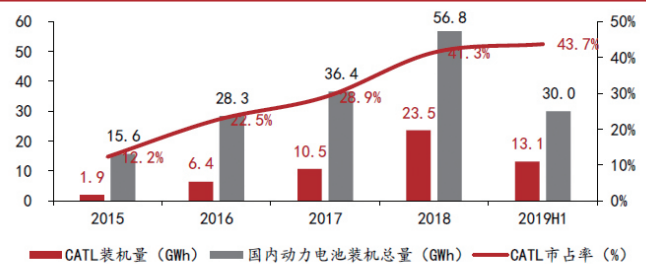
资料来源: 中汽协, 川财证券研究所

图 25: 2018 年全球动力电池装机量 (GWh)



资料来源: 中汽协, 川财证券研究所

图 26: 动力电池装机量



资料来源: 公司公告, 高工锂电, 川财证券研究所

表格 8. 中游各环节市占率情况

		CR1		CR3		CR5	
		2017	2018	2017	2018	2017	2018
正极	LFP	17%	24%	40%	43%	50%	56%
	NCM	13%	10%	34%	31%	49%	47%
负极	人造石墨	28%	24%	60%	61%	70%	76%
隔膜	干法	20%	23%	41%	51%	54%	73%
	湿法	26%	36%	63%	55%	75%	64%
电解液		28%	29%	50%	60%	64%	69%
电池		29%	41%	52%	67%	62%	74%

资料来源：高工锂电，川财证券研究所

中游環節中，濕法隔膜和電池的頭部企業市占率已經超過或者接近40%，而且在2019年還在持續提升，呈現一超多強格局；CR3來看，負極的人造石墨、電解液、電池都已經超過60%。另外，幾乎所有中游各環節呈現集中度提升的趨勢，僅僅只有三元正極出現例外，其原因是技術更迭迅速，在電池成本中占比最大，價格競爭激烈。

證券行業分析

In the first half of 2019, CSI 300 rose by 27%, the operating environment of the securities industry improved significantly compared with the same period of the last year, and the performance of the β attribute was relatively sufficient. Among all the businesses, the net income of brokerage, self-operated and interest business increased by different level, while the income of investment banking and asset management business decreased. In the first half of 2019, 35 listed securities companies realized a net profit of RMB55.1 billion in aggregate, representing an increase of 58.57% over the corresponding period in the past year.

業績：35家上市券商歸母淨利潤同比增長59%，自營業務貢獻較大

從2019年上半年證券行業經營環境來看，雖增長有所放緩，但總體市場較去年仍維持回暖態勢。報告期內，滬深300上漲8.96%，中證全債上漲6.46%；滬深AB股日均成交金額4388億元，同比增長33.90%；股權融資額7095億元，同比下降13.68%。截至報告期末，兩融餘額9193億元，同比下滑0.93%。

表 1: 2019H1 證券行業經營環境

	2018H1	2019H1
經紀：累計股票成交金額（百萬元）	52,227,701	69,346,984
Yoy	0.53%	32.78%
經紀：日均股票成交金額（百萬元）	438,888	587,686
Yoy	0.53%	33.90%
自營：滬深300	3,510.98	3,825.59
區間漲跌幅	-4.25%	8.96%
自營：中證全債	182.62	194.42
區間漲跌幅	4.21%	6.46%
投行：股權融資額（百萬元）	709,543	612,473
Yoy	-19.13%	-13.68%
兩融：餘額（百萬元）	919,382	910,817
Yoy	4.49%	-0.93%

數據來源：wind，廣發證券發展研究中心

注：貨幣單位為人民幣，本文中所有貨幣如果沒有特別註明均為人民幣

從2019H1上市券商經營資料來看，35家上市券商合計歸母綜合收益、淨利潤均呈現不同程度的增長。其中，歸母綜合收益為566億元，同比增長102%；歸

母淨利潤為551億元，同比增長59%。綜合收益同比上升120%，根據對2019年上半年綜合收益變動的歸因分析，對綜合收益正面影響較大的主要為自營收入增長，對業績產生60%的正向影響，而利息、經紀收入也分別對綜合收益產生5、8個百分點的正向影響；負面影響較大的主要為投行收入，對業績產生7個百分點的負向影響，同時資管業務變動也對業績產生了1個百分點的負向影響。

表 2: 2019H1, 35家上市券商合計綜合收益變動歸因分析

合併	金額（百萬元）		占比		同比	歸因
	2018H1	2019H1	2018H1	2019H1	2019H1	2019H1
營業收入	125313	181,475	100%	100%	45%	104%
經紀	32675	36,802	26%	20%	13%	8%
自營	25962	58,253	21%	32%	124%	60%
投行	18491	14,852	15%	8%	-20%	-7%
資管	14111	13,501	11%	7%	-4%	-1%
利息	17560	20,482	14%	11%	17%	5%
其它	16514	37,585	13%	21%	128%	39%
營業支出	-77141	-107,599	-62%	-59%	39%	-56%
營業外收入與支出	5784	-373	5%	0%	-106%	-11%
利潤總額	53955	73,503	43%	41%	36%	36%
綜合收益	29582	65,020	24%	36%	120%	66%
歸屬於母公司綜合收益	27976	56,625	22%	31%	102%	53%
所得稅率	45.17%	12%				
綜合收益歸屬母公司比例	94.57%	87.09%				

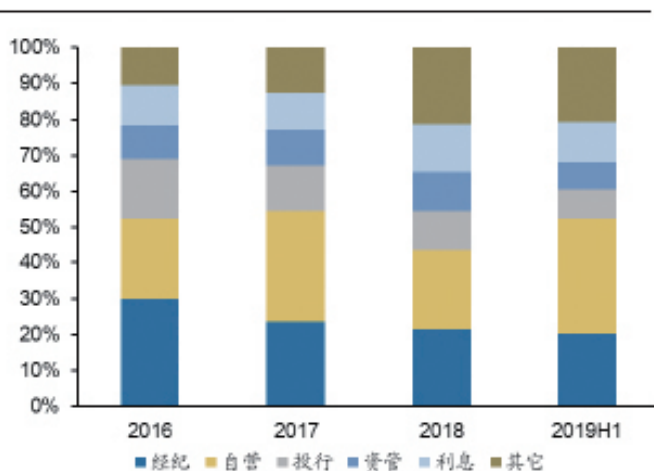
數據來源：公司中報，廣發證券發展研究中心

從收入結構來看，投行收入有所下滑，自營收入貢獻占比小幅上升。2019年上半年，證券行業分業務收入居於前三的依次為自營、經紀和資本仲介，占總營收的比重分別為32%、20%和11%。較去年同期，投行收入同比下滑20%，證券承銷業務受挫。經紀、自營和資本仲介業務呈現不同程度的上升，主要歸於2019年以來兩市有所回暖。從貢獻度來看，自營收入貢獻度顯著增長，較2018年同期提升11個百分點。從證券行業分業務來看，經紀、自營、利息業務淨收入均出現不同程度的上升，投行、資管業務收入有所下降。

經紀：2019年上半年兩市成交金額同比增長32.78%，35家上市券商實現代理買賣證券業務淨收入368.02億元，同比增長13%；自營：2019年以來兩市回暖，受整體行情影響，上市券商2019年上半年自營投資收益582.53億元，同比增長124%；投行：2019年上半年股權融資持續低迷，規模下滑13.68%；債權融資有所回暖，債券市場發行規模增長5.79%。35家上市券商合計實現證券承銷業務淨收入148.52億元，同比下滑

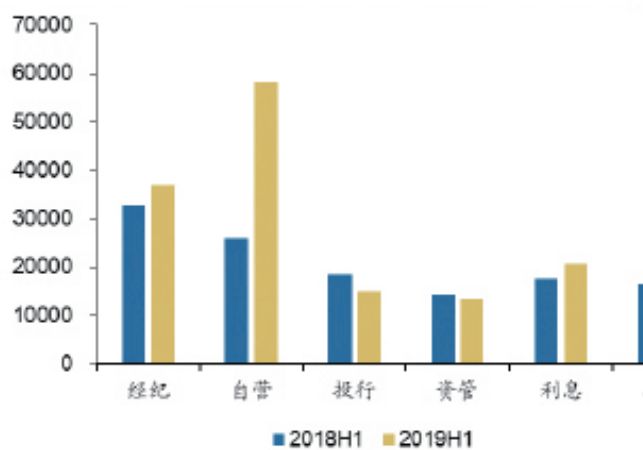
20%；資管：受2018年以來資管業務監管影響，券商資管通道業務進一步收縮，2019年上半年上市券商實現資產管理業務收入135.01億元，同比下滑4.3%；資本仲介：受二季度股市行情回落並持續震盪的影響，2019年上半年滬深兩市兩融餘額較上一年中僅增長3.5%，上市券商2019年上半年利息淨收入204.82億元，同比增長16.6%。

圖1: 35家上市券商分業務收入占比變動情況



數據來源：公司中報、廣發證券發展研究中心

圖2: 35家上市券商各項業務收入同比變動情況(百萬元)

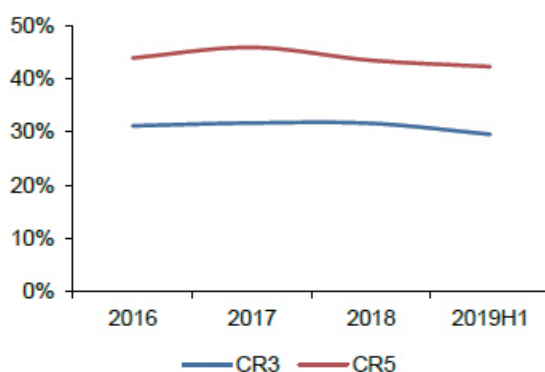


數據來源：公司中報、廣發證券發展研究中心

行業格局：集中度仍處高位中小券商凸顯貝塔優勢

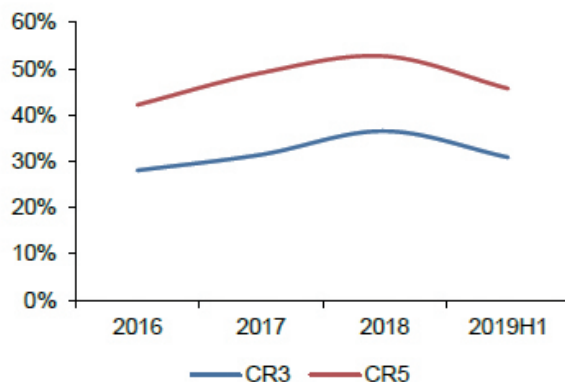
近年來頭部券商營收比重上升，行業營收及淨利潤集中度整體呈提升趨勢，2012-2018年，營業收入排名前10的券商占行業總收入的比重由51.8%提升至64.9%，每年提升約1.9個百分點。2019年上半年35家上市券商中，營業收入前三名的證券公司佔35家上市券商營收合計的31.13%，前五名占比43.89%；歸母淨利潤方面，前三名佔35家上市券商歸母淨利潤合計的28.01%，前五名占比42.19%，行業集中度仍然較高。

圖3: 35家上市券商營業收入集中度



數據來源：wind、廣發證券發展研究中心

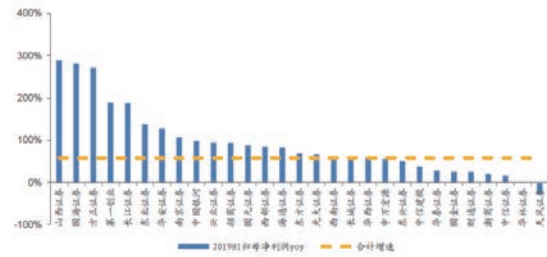
圖4: 35家上市券商歸母淨利潤集中度



數據來源：wind、廣發證券發展研究中心

不過，β行情下，中小券商緩和經營壓力更為明顯，導致集中度有些微回落。35家上市券商整體歸母淨利潤同比增長102.4%，所有上市券商歸母淨利潤均出現不同程度增長。其中，21家上市券商增長幅度超過上市券商整體歸母淨利潤的增長，14家上市券商增長幅度小於整體增長幅度。受益於上半年市場回暖，交易量上升，中小型券商歸母淨利潤提升幅度更大，增幅居前的券商分別為東吳證券(2758%)、山西證券(288%)、國海證券(280%)；頭部券商原有收益基數大，增長幅度較弱。

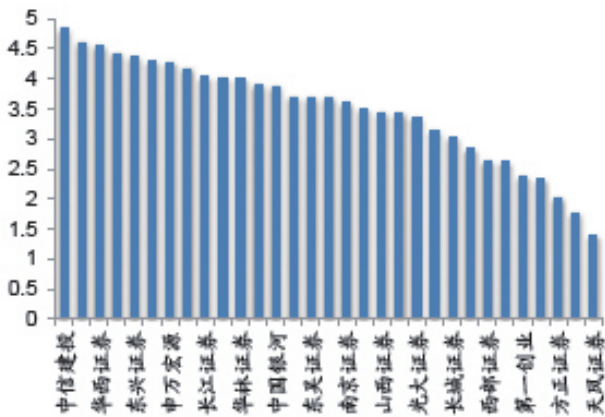
圖5：2019年上半年30家上市券商歸母淨利潤增速



數據來源：wind、廣發證券發展研究中心

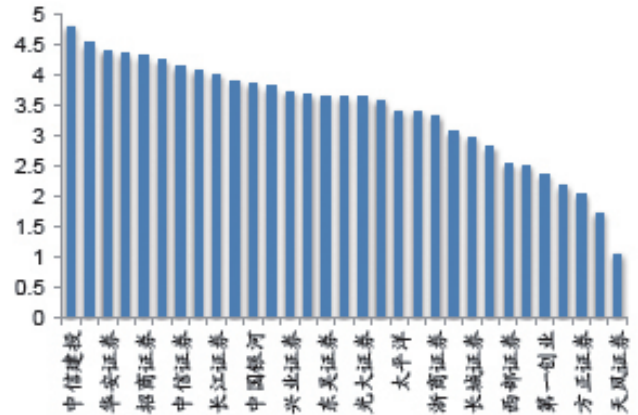
總體來看，行業仍呈現業績分化顯著趨勢。綜合實力占優、管控水準更高的頭部券商穩定增長，部分業務突出的成長性券商在相關子行業確定差異化優勢，業績表現同樣優秀；業務模式傳統、通道業務員占比較高的券商則在競爭中處於劣勢。

圖6：2019年上半年31家上市券商ROE：平均 (%)



數據來源：wind、廣發證券發展研究中心

圖7：2019年上半年31家上市券商ROE：扣非/平均 (%)

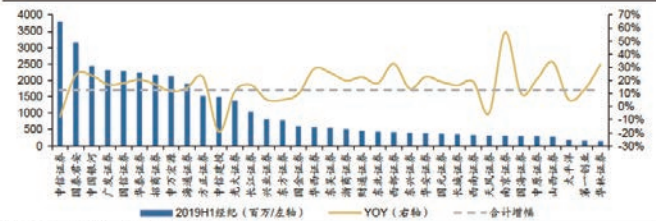


數據來源：wind、廣發證券發展研究中心

收入：業績增長顯著集中度進一步提升

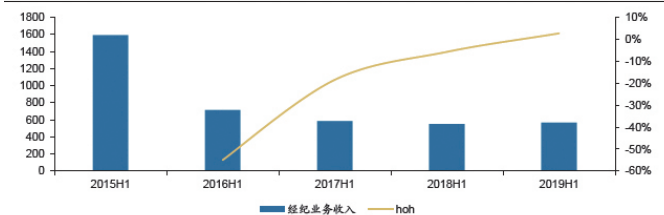
經紀：整體收入穩定增長，日均成交額上漲明顯。受益於2019年以來市場回暖環境下，券商經紀業務業績穩定增長。35家上市券商2019H1合計實現經紀業務淨收入368億元，較2018H1同比增長12.6%。其中，經紀業務淨收入排名前列的券商主要有中信證券(37.99億元)、國泰君安(31.5億元)、中國銀河(24.41億元)，分別同比變動-7.6%、24.2%、23.8%；經紀業務收入同比增速超過30%的主要是西部證券、山西證券、華林證券等中小券商。

圖8：2019年上半年35家上市券商經紀業務收入(左軸，百萬元)，同比增速(右軸)，合計同比增速(右軸)



數據來源：公司中報、廣發證券發展研究中心

圖9：35家券商經紀業務收入合計(左軸，億元)，環比變動(右軸)

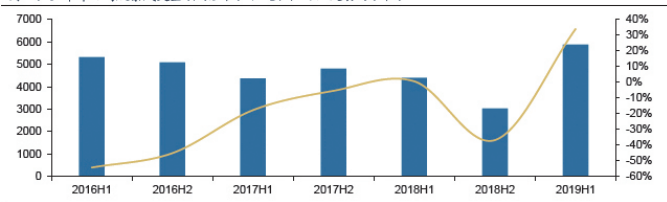


數據來源：wind、廣發證券發展研究中心

自營：整體收入大幅提升，強力助推總營收。券商目前自營投資業績主要取決於股債市場波動，在宏觀政策調整下，貨幣政策有所放鬆，市場流動性提升，2019年以來股債市場回暖，2019年上半年，滬深300指數上漲8.96%，中證全債指數上漲6.46%。同時，金融科技的發展及多元化投資策略的實施給券商開展自營業務帶來新機遇。在綜合因素影響下，券商自營收入大幅提升。

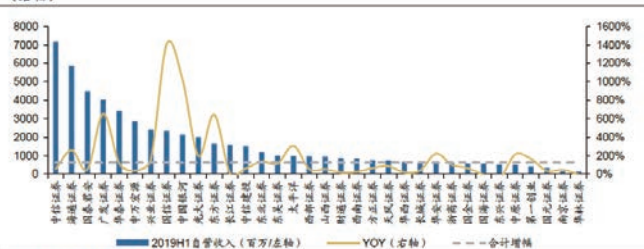
2019年上半年35家上市券商合計實現自營收入582.5億元(自營收入核算口徑為扣除對聯營去也和合營企業的投資收益後的投資淨收益、公允價值變動收益加總)，較2018H1同比增長124.4%，主要歸於權益投資市場向上。

图10: 上半年日均股票成交金額 (左軸, 億元), 环比变动 (右軸)



数据来源: wind、广发证券发展研究中心

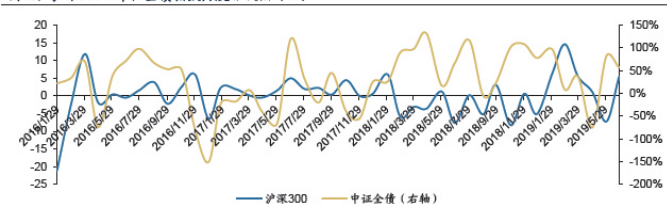
图11: 2019年上半年35家上市券商自營业务收入 (左軸, 百萬元) 与同比增长 (右軸)、合计同比增长 (右軸)



数据来源: 公司中报、广发证券发展研究中心

注: 自營業務收入=投資淨收益-對聯營企業和合營企業的投资收益+公允價值變動淨收益
招商證券2019H1自營業務收入為3000百萬元, 2018H1自營業務收入為-15百萬元。

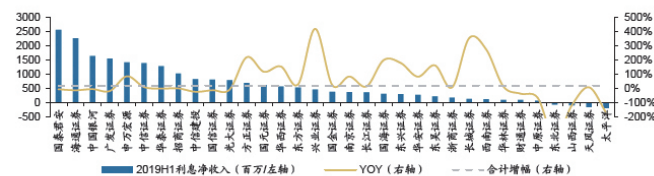
图12: 沪深300、中證全債指數月度涨跌幅 (%)



数据来源: wind、广发证券发展研究中心

資本中介：兩融餘額環比漲幅明顯，質押規模小幅收縮。2019年上半年35家上市券商合計實現資產管理業務淨收入135億元，較2018年同期同比下降4.32%。2019上半年資管業務收入規模居於前列的上市券商分別為中信證券(26.66億元)、廣發證券(19.93億元)、華泰證券(13.99億元)，同比變化-8.4%、7.1%、25.1%。

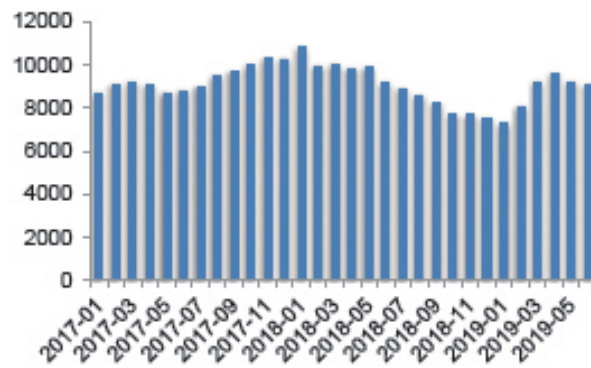
图13: 2019年上半年35家上市券商利息淨收入 (左軸, 百萬元) 与同比增长 (右軸)、合计同比增长 (右軸)



数据来源: 公司中报、广发证券发展研究中心

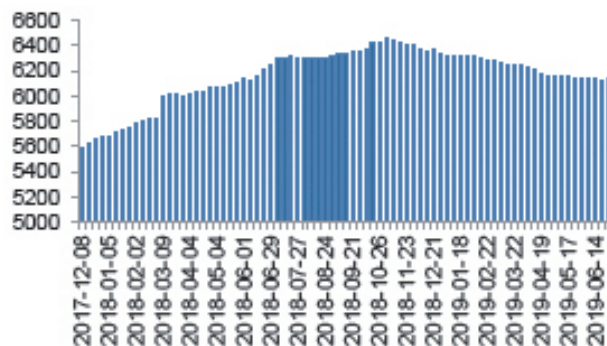
注: 西部證券和第一創業2019年H1利息淨收入分別為102百萬元、-58百萬元, 同比變化1940%、-5700%。

图14: 兩融餘額變動情況 (億元)



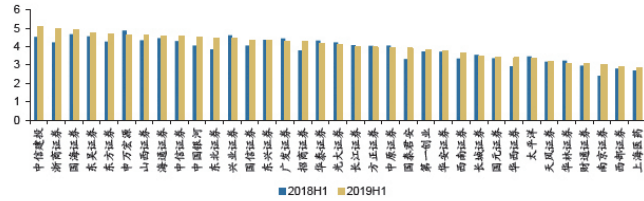
数据来源: Wind、广发证券发展研究中心

图15: 股權質押待購回餘量 (亿股)



数据来源: 公司年報、广发证券发展研究中心

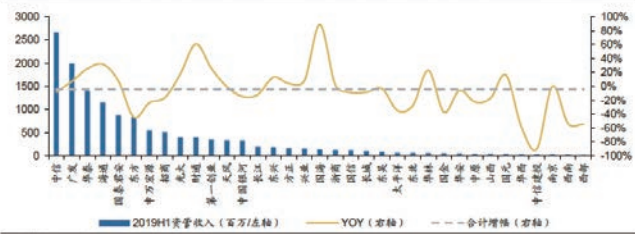
图16: 截至2019H1, 35家上市券商权益类变动情况(倍)



数据来源: wind, 广发证券发展研究中心

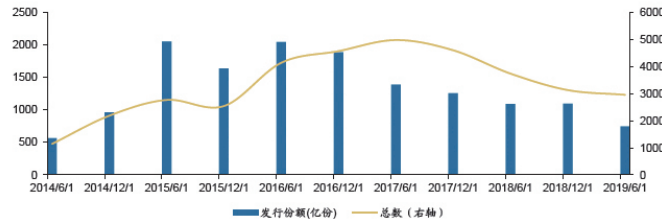
资管：規模縮水，主動管理轉型成為大方向。受2018年资管新規及相關監管政策的影響，證券公司资管業務規模縮水，2019年上半年券商资管新成立產品2952個，發行份額達745億份，較2018H1同比減少20.9%，較2018年末環比下滑5.6%。持續下行的業績表現，使得各證券公司面臨迫切的轉型需求，主動管理成為大方向。

图17: 2019年上半年35家上市券商资管业务收入(左轴, 百万元)与同比增速(右轴)、合计同比增速(右轴)



数据来源: 公司中报, 广发证券发展研究中心

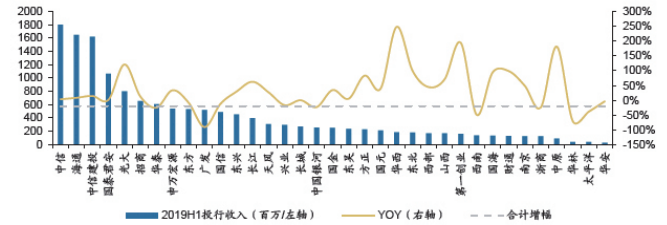
图18: 券商资产新成立产品发行份额(左轴, 亿份), 发行总数(右轴, 个)



数据来源: wind, 广发证券发展研究中心

投行：股權融資規模持續萎縮，同比收入下滑。2019年上半年35家上市券商合計實現投行業務淨收入148.5億元，較2018H1券商投行業務收入的下滑，主要是報告期內IPO、再融資發行放緩，發行規模下降。近年來證監會從嚴審核IPO專案，券商IPO過會率下滑明顯，2018年僅達55.78%，對市場股權融資影響較大。2019H1股權融資規模達6124.7億元，較2018H1同比下滑13.7%。債券市場發行規模有所提升，2019H1達21.7萬億元，較2018H1同比增長5.79%。同比下降19.7%。

图19: 2019年上半年35家上市券商投行业务收入(左轴, 百万元)与同比增速(右轴)、合计同比增速(右轴)



数据来源: 公司中报, 广发证券发展研究中心

图20: 股权融资规模(左轴, 亿元), 同比变动(右轴)



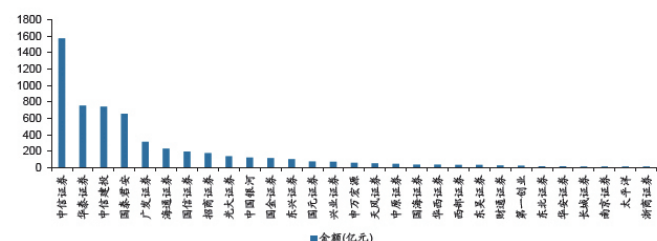
数据来源: Wind, 广发证券发展研究中心

图21: 债券发行规模(左轴, 亿元), 同比变动(右轴)



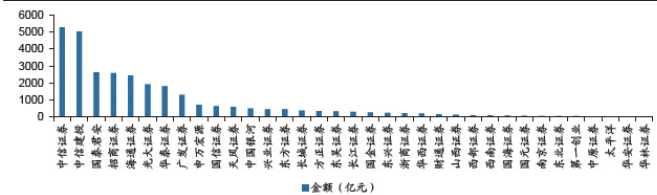
数据来源: Wind, 广发证券发展研究中心

图22: 2019年9月上市券商股权承销规模排名(亿元)



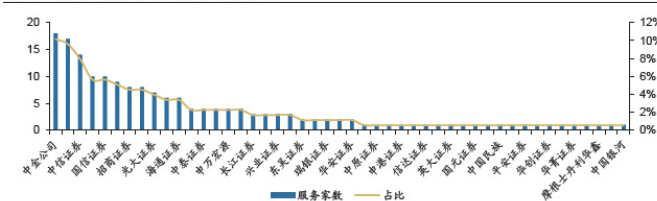
数据来源: wind、广发证券发展研究中心

图23: 2019年9月上市券商债权承销规模排名(亿元)



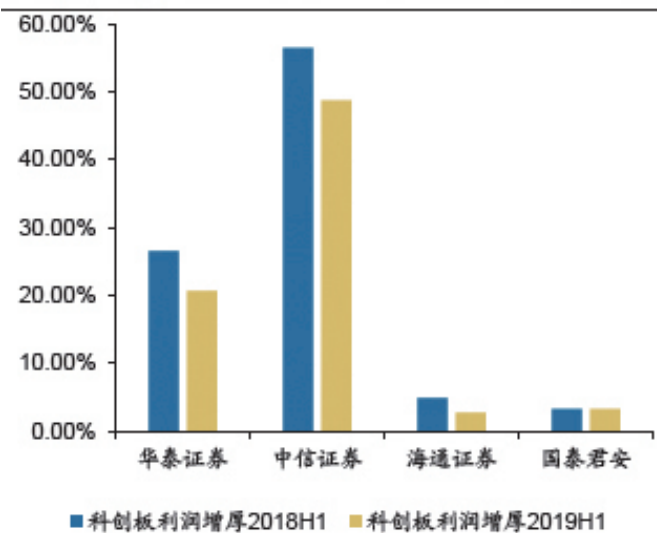
数据来源: wind、广发证券发展研究中心

图24: 科创板保荐机构及主承销业务排行榜



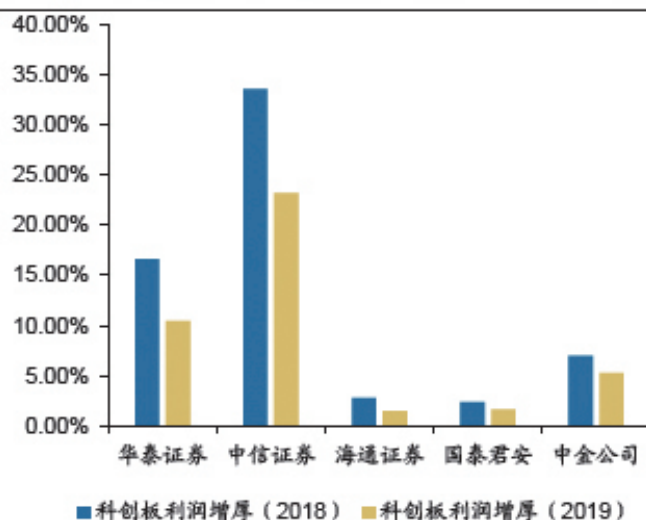
数据来源: wind、广发证券发展研究中心

图25: 2018与2019年上半年4家重点券商受科创板影响的利润增厚



数据来源: 公司中报、广发证券发展研究中心

图26: 2018与2019年5家重点券商受科创板影响的利润增厚



数据来源: 公司中报、广发证券发展研究中心

行業展望：槓桿提升與高ROA業務並舉 助推頭部券商戰略發展

表3: 2019H1 头部券商扣除客户保证金后的权益乘数(倍)

券商	2018H1 权益乘数(倍)	2019H1 权益乘数(倍)	同比变动(%)
中金公司	5.37	6.16	14.71
海通证券	4.19	4.35	3.82
中信建投	3.64	4.01	10.16
华泰证券	3.63	3.90	7.44
中信证券	3.51	3.86	9.97
申万宏源	4.03	3.71	-7.94
广发证券	3.88	3.53	-9.02
国泰君安	2.99	3.51	17.39
招商证券	3.08	3.48	12.99
中国银河	3.03	3.34	10.23

数据来源: Wind、广发证券发展研究中心

注: 权益乘数算法为(资产总计-代理买卖证券款)/归属于母公司的股东权益合计; 其中华泰证券2019年H1 归属于母公司的股东权益剔除了GDR的影响。

我國證券行業提升槓桿之路從供給端方面看，短融和金融債打開槓桿提升空間。短融規模擴大、金融債鬆綁，豐富券商融資管道。2019年6月22日以來，中信證券、國泰君安、華泰證券、海通證券等多家頭部券商接到央行通知提高短期融資券餘額上限，合計約3000億元。

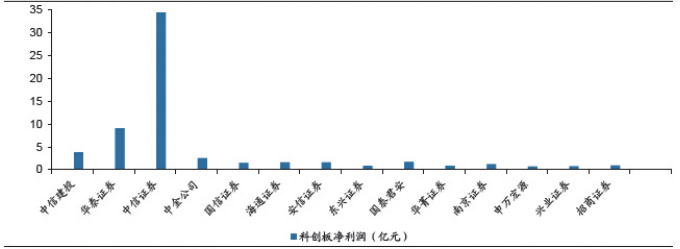
表4: 头部券商待偿还短期融资券余额上限调整情况

券商	调整时间	待偿还短期融资券余额上限(亿元)	
		调整前	调整后
中信证券	2019/6/22	159	469
国泰君安	2019/6/22	130	508
海通证券	2019/6/22	200	397
华泰证券	2019/6/22	216	300
中信建投	2019/6/25	163	209
中国银河	2019/6/25	70	368
招商证券	2019/6/25	70	316
申万宏源	2019/6/25	191	298

数据来源: 《中信证券股份有限公司关于发行短期融资券事项获得中国人民银行通知的公告》等公司公告、广发证券发展研究中心

從需求端方面，衍生品發展帶來槓桿增量業務。我國金融供給側改革持續推進下，衍生品等創新業務發展有望拉動券商資金需求，推動槓桿提升。我國目前處在新一輪對外開放進程中，證券公司各業務類型已基本完善，但衍生品業務從發展的深度和廣度上，和國際大行相比仍有明顯短板，具體來看：內地券商衍生品業務體量較小，主要投向限於固收投資、場外期權，利率產品和大宗商品體量很小。對比而言，外資大行相關FICC業務包括大宗商品、利率產品、貨幣產品、信用產品和抵押貸款五大類，利率產品、信用產品以及外匯大宗商品等均具有顯著收入貢獻。

图27: 2019年上半年券商科创板业务净利润(亿元)



数据来源: wind, 广发证券发展研究中心

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

成都
成都高新區交子大道300號
ICP環匯商業廣場M3-1208號
電話：(86) 028 84165274

CHINA FINANCIAL MARKET



每冊售價 \$38