

CHINA FINANCIAL MARKET



HIGHLIGHT

Xinji Shaxi, the leader of hospitality supplies industry, maintains the trend

酒店用品產業領軍者
信基沙溪屹立潮頭

Prefabricated buildings form a trillion new vents
Broad housing and workers share the benefits of the era
装配式建築成萬億新風口
遠大住工分享時代紅利



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
 2020年7月

市場快線

3 港股私有化的動機及過程解讀

本期焦點

5 酒店用品產業領軍者 信基沙溪屹立潮頭
 13 信基沙溪為抗擊疫情助力 涓涓細流溫暖人心

公司透視

15 裝配式建築成萬億新風口 遠大住工分享時代紅利
 16 中國新城市簽約蕭山新街道新盛村村級留用地項目
 17 中國國航攻堅克難 繼續保持領先
 18 中國通號近三月至五月已中標6個重要項目 涵蓋鐵路交通市場及城市交通市場
 19 北京汽車昆明生產基地簽約暨交車儀式正式舉行
 20 君樂寶暖心之舉助力湖北重振
 22 玖龍紙業獲納入恒生大中型股價值偏向指數
 23 企業數位化轉型是未來持續營運的方法
 24 本月吃飯下月付錢 美團月付正式上線
 25 海底撈助力援鄂醫護人員「雲火鍋」之約
 26 百倍利潤增速的珠光控股再獲全面優化
 27 全球藥品監管趨嚴 奧星迎發展契機
 28 中國消費者對方便速食的寵愛
 29 鑫苑服務榮獲「2020物業服務企業上市公司經營績效領先企業」

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

- 30 九江銀行持續助力農業金融支持
- 31 水泥行業整體利好 山水水泥未來可期
- 32 日照港裕廊—持續港口城市統一發展新篇章
- 33 易居企業集團发布《防疫期案場管理白皮書》
- 34 青島港打造世界一流港口
- 35 浙商銀行落地全國首單集合型ABCP
- 36 國泰君安發佈公告將採納A股限制性股票激勵計劃
- 37 基石藥業 研發與商業化共同發展
- 38 「中國籍」曲妥珠單抗HLX02歐盟上市申請獲EMA CHMP推薦批准
- 39 港大零售旗下之商贏醫療已與多家公司訂立合作協議
- 40 華領醫藥獲納入MSCI香港微型股指數
- 41 福耀玻璃老牌工業企業仍難掩強勁實力
- 42 徽商銀行成為安徽省首批貿易外匯收支便利化試點銀行
- 43 紅星美凱龍總冠名天貓618超級晚 聯手阿里發佈周年寵粉節

財經點將

- 44 力高集團穩步推進創新發展 健康建築潛力無限
- 45 大發地產成立24週年 增長穩健
- 46 全球最大電子束處理工業廢水專案正式投運
- 47 中梁「後浪」奔湧：80後執行董事佔位過半
- 48 中廣核新能源破局求新 進一步深化業務投入
- 49 平安好醫生逆市上升
- 50 北控水務佈局5G+智慧水務 啟動數位潛能
- 51 抗疫不遺餘力 兗煤澳洲逆勢成長
- 52 腎科線產品銷售收入逐步增加 靜待康臣藥業內在價值釋放
- 53 新天綠色能源近期回A股上市
- 54 新農動力獲授合計4000萬美元貸款融資
- 55 雷士國際更名受利 將迎來更大發展機遇
- 56 雲南水務中標污水處理項目 未來發展可期
- 57 疫情影響下 港股教育板塊持續受到關注

行業解構

- 58 中國民營眼科獨具優勢 市場規模增長快速
- 60 保險業復甦趨勢延續
- 64 巴氏奶消費風起正當時

港股私有化的動機及過程解讀

當上市公司大股東認為公司價值被市場低估時，可通過私有化收購所有小股東手上的股份，完成私有化後公司將在聯交所除牌，變為私人公司。

私有化是指由上市公司大股東或控權股東全數買回小股東手上的股份，完成收購後上市公司會向香港聯交所申請撤銷上市地位，上市公司除牌後會變為大股東旗下的私人公司。

踏入2020年以來，在港上市的企業接二連三提出私有化，當中包括會德豐(0020.HK)，利豐(0494.HK)，Soho中國(0410.HK)，華電福新(0816.HK)等市值過百億的大型企業。那麼，是什麼原因促成企業主動放棄上市地位呢？

一、私有化的主要原因

上市公司提出私有化普遍由於大股東認為公司估值偏低，即市場的定價未有完全反映公司的價值，例如股價相對每股資產淨值或每股淨利潤出現很大的折讓。這種情況有時源於市場資訊不對稱，大股東掌握更多資訊，如公司的未來項目或潛在收入，因此比大眾更了解公司的真實價值，又或是大眾持股者對公司的願景未能完全理解，對其長線投資缺乏興趣，只著眼短線營收，導致企業價值被低估。恒指在上半年一度低迷，部分股票出現照賣，也激起了部分企業私有化的熱情。

而作為私人公司的一大好處是不用受大眾監管，一些敏感資訊也可以不作揭露，提出新的項目不需要經過過於詳盡的研究及小股東的同意，因此可以更為迅速地採取行動，對公司高層及大股東無疑是減少了施展動作的阻力。由於不用跟大眾交代，公司決定不必以股價為考慮，而是可以依據現金流，長期目標等因素來做出決策。另一方面，由於私人公司不用按照證監會要求披露資訊，公司維持上市涉及的成本如法律諮詢費用、審計費用也會大幅減少。

私有化對於小股東而言也有好處，畢竟如果公司以協議方式提出私有化，最終小股東的支持也非常關鍵。一般公司提出私有化的定價均比市場上的價格有10%-60%的溢價，部分溢價更超過100%。在公司股價低迷時，或對等待股價回歸內在價值的長線投資者而言，接受公司提出的高溢價退場以鎖定獲利，也是有利之舉。

二、私有化的方式

目前在香港上市的企業有兩種方式進行私有化：強制收購及協議安排。

強制收購指大股東取得在提出收購建議時可接納建議的股份(無利害股份)的90%時，他便有權強制收購餘下的股份。

協議安排指公司向股東提出註銷所有小股東持有的股份。有關的協議安排會由所有股東投票決定。如協議獲得通過，將對所有股東均具約束力。小股東所持有的股份將被註銷，而控權股東將因此持有該公司全部投票權。根據香港證監會的《公司收購、合併及股份回購守則》，通過議案的條件為：最少75%出席股東大會及投票的無利害關係股東(意指所持股份為控權股東及與他一致行動的人士持有的股份以外的股份)或他們的代表通過，以及，不得有超過所有無利害關係股東的10%投票反對。在股東大會通過私有化安排後，有關安排須再提交公司成立所在地的法院審批。經法院批准後，上市公司便可向聯交所申請除牌。

無論採用哪種方式，公司必須就私有化建議於指定時間內(一般為21天)向股東發出一份通函，解釋有關私有化對他們的影響、私有化計劃的預期時間表、獨立董事局委員會的意見、獨立財務顧問的意見，以及公司的財務資料。

上市公司在提出私有化的時候並非毫無風險。首先是大股東或母公司需要預留足夠的資金完成私有化。私有化議案一般需要靠較高溢價吸引小股東，而支付的方式大多為現金回購，因此上市公司必須有大量的現金流。公司也可以透過進行資產擔保貸款，或向一些私募股權公司賣出一部分股份獲得現金。同時公司需要考慮

到會計費用、財務股份費用、融資費用以及可能會出現的訴訟費用。股價方面，在提出私有化後，股價可能會抽升到接近私有化定價的水平，但當私有化不被通過，公司股價可能面臨急跌風險，甚至跌破宣佈私有化前的價格，因此公司在提出私有化前需要審慎考慮。

在公司提出私有化議案前後，投資者關係工作對議案的通過成功率極為關鍵。其中包括進行股東身份認證，精確了解股東背景及分佈，從而對各類股東進行針對性溝通。接著是與機構股東積極溝通，說服非利益股東(DISINTEREST SHAREHOLDER)簽署不可撤回承諾(承諾人會行使所有投票權支持議案)，為市場傳遞正面消息及信心，利好其餘非利益股東對本次私有化項目投贊同票的可能。同時，公司需要建立多場NDR(非交易路演)溝通會議打消市場疑慮，並與投資者保持良好溝通，持續跟進投票事宜，確保議案最大可能通過。



如果您需要更多的投關資訊和投關解決方案，歡迎與皓天團隊聯繫。ir@wsfg.hk

酒店用品產業領軍者 信基沙溪屹立潮頭

As the first professional hospitality supplies operator in China and the undisputed leader of the industry, Xinji Shaxi Group Co., Ltd. (3603.HK) was successfully listed on the main board of the Hong Kong Stock Exchange in November 2019, being the “first share of hospitality supplies industry in China”. The two “first” not only indicates that the hospitality supplies industry in China has entered a new stage of development, but also indicates

the unlimited development potential of Xinji Shaxi Group in the future. Now, the Company has been listed for more than half a year, experiencing the impact of economic cycle and market waves, and the stock price is still stable at the high level of approximately HKD2.6 per share. We believe this is closely related to the Company’s solid business foundation, flexible ability to adapt to changes, and long-term favorable business prospects.



信基沙溪香港上市

作為中國第一家專業酒店用品商城經營者，行業毫無爭議的龍頭，信基沙溪集團股份有限公司(3603.HK)於2019年11月，以「中國酒店用品產業第一股」成功在香港聯合交易所主板掛牌上市。兩個「第一」預示著中國酒店用品產業進入一個新的發展階段，同時也預示著信基沙溪集團未來無限的發展潛力。如今，公司上市逾半年，經歷經濟週期衝擊和市場風浪，股價仍然穩企於約2.6元港幣以上高位，相信這與公司堅實的業務根基，靈活應變的能力，長期向好的業務前景密不可分。

2019年11月8日，美麗的東方明珠—香港，秋高氣爽，和風拂面，彼時香港聯合交易所正上演著振奮人心的時刻：信基沙溪集團成功在港交所主板掛牌上市。

這是信基沙溪集團作為酒店用品產業第一股，於香港成功完成IPO上市。中國酒店用品協會會長，信基沙溪集團董事會主席、總裁張漢泉，執行董事梅佐挺、張偉新及廣州市番禺區常務副區長黃卡等政府相關領導出席上市敲鐘儀式，敲響了上市的銅鑼，見證信基沙溪集團上市這一重要歷史時刻。

信基沙溪是中國最早從事酒店用品市場開發與運營的專業企業，是中國酒店用品協會的會長單位。歷經20年的發展，已成長為中國酒店用品行業的領軍企業。本次成功上市，不僅表明國際資本市場對中國酒店用品品牌的價值認同，也預示著酒店用品類民族企業迎來了新的發展機遇。

就2018年中國酒店用品的營業區域及酒店用品租賃收益而言，信基沙溪是中國最大的酒店用品商城經營者。截至2019年4月30日，信基沙溪於中國廣州及瀋陽擁有三家酒店用品商城和兩間家居用品商城，其總建築面積約為36.3萬平方米，總可出租面積約為27萬平方米。

信基沙溪由一支經驗豐富的管理團隊領導，團隊積累了豐富的行業知識，也有管理專長經驗，為集團獨特的商業模式作出貢獻。

尤其是，作為企業靈魂人物，信基沙溪創始人張漢泉先生在中國營運商城方面擁有逾16年的經驗，其本人



信基沙溪集團創始人張漢泉在上市儀式上講話

自2013年6月起一直擔任中國酒店用品協會(CHSA)主席，且為中國酒店用品行業的開拓者及領導者。

張漢泉早年從順德傢俬行業起步，憑藉改革開放市場化的契機將生意做大，同時憑藉敏銳的觀察，把握細分市場的資源整合機遇，成功引領產業發展，從傢俱業細化到酒店用品業，從批發市場到批發城到商業地產，從順德到廣州到珠三角，到華北、華中、西南、東北等全中國各地，都留下信基集團發展蒸蒸日上的軌跡。

張漢泉現任中國酒店用品協會會長、國家飲食設備標準化委員會副主任委員、國家商業機械設備標準化委員會副主任委員、全國工商聯廚具業商會名譽會長、中國社會組織促進會副會長等職。此外，張漢泉先後榮獲政府頒發的「全國優秀中國特色社會主義事業建設者」、「全國優秀企業家」、「中國優秀民營企業家」等榮譽稱號。

崢嶸歲月

張漢泉先生的個人創業史，可以說是一個中國改革開放進程中，把握時代潮流，在專業領域做深做強的典型。1998年11月，張漢泉先生創立信基集團前身，廣州市番禺信基房產發展有限公司。當時正值亞洲金融風暴，百業蕭條。但不久即傳來利好消息：番禺將撤市設區，成為廣州市的一個新區。

1998至2003年，張漢泉與朋友合夥投資，策劃建成了廣州市當時規模最大的傢俬展銷城—大石傢俬城。



張漢泉當時還定下了一項重要的經營規矩，店鋪「只租不賣」。這一規矩此後一直被嚴格執行，即便是在資金緊缺的艱難時期，張漢泉也始終堅持這一點。他認為，這是傢俱專業市場成功的關鍵。理由是：一旦賣掉，市場就對店鋪失去了支配權，無法確保專業定位。而且，賣是一錘子買賣，租是長期有收。

根據信基沙溪招股書，信基沙溪集團的歷史真正可以追溯至2002年，當時張漢泉與數位親友，於2002年1月成立廣州沙溪酒店用品博覽城，負責租賃物業及銷售日用工業產品。

2003年12月，集團首家酒店用品商城信基沙溪酒店用品博覽城隆重正式開業，仍採用當初在大石傢俬城所定下的「只租不賣」的商業模式。

當時，中國內地「酒店用品」市場還處於萌芽期，行業發展尚不明晰。張漢泉憑藉敏銳的商業觸覺，預感到這或許是個巨大的市場。

他再找專業公司來調查，情況跟他想像的一致：中國當時有星級酒店1.2萬家，酒店業收入以每年15%的速度遞增，到2030年中國有望成為全球飯店客房第一大國。北京2008年舉辦奧運會，2010年上海世博會、2010年廣州舉辦亞運會等等，這些大事說明中國正在吸引世界的目光和全球人士的光顧。酒店、酒樓業的蓬勃發展為國內外市場提供了巨大的購買市場。而以製造業著稱的珠江三角洲，匯聚了廚房設備、陶瓷餐具、玻璃器皿、不鏽鋼製品、清潔洗滌等酒店用品行業，是中國最大的酒店用品製造和出口基地。

張漢泉後來說：「決定做酒店用品也是很痛苦的，從已知到未知，畢竟打破原有市場還是存在風險的。」相信中國的酒店用品商城經營行業有理想前景，張漢泉與集團其他股東決定將廣州沙溪酒店的業務重點，轉為經營酒店用品商城。

為保持專業定位，通過賠償違約金的方式，張漢泉把與酒店用品無關的租戶「送」走，只租給跟酒店用品有關的商戶。對新進來的商戶，從業態、經營實力、品牌影響力、行業聲譽等方面進行考量，凡不符合酒店用品定位的企業或商家一律不得入駐。重新定位後，知名品牌紛紛進駐，經營品種主要有陶瓷餐具、玻璃器皿、餐廳布草、餐飲用品、客房用品、廚房設備、不鏽鋼製品、清潔用品、五金電器、床上用品等，還在短短幾年後就發展成為國內酒店用品及家居廚房用品的主要供貨中心和採購集散地。

事實上，業內人士相信，信基沙溪將業務重點定為酒店用品城獲得空前成功，與廣東作為製造業基地的地位密不可分。早在2008年，全國酒店用品行業的產值就達8000億元，其中43%出自廣東。廣東在幾大酒店用品的主要產品門類上都有著充裕的產能。以「陶瓷之都」潮州為例，六成產品用於出口，甚至有外商直接到潮州開辦陶瓷廠。「2008年金融風暴，外地有一堆酒店專業市場死掉了，沙溪市場卻活了下來，而且越活越好，這與廣州和廣東的經濟地位是密不可分的。」

2006年，張漢泉牽頭成立了廣東省酒店用品行業協會，他被推選為首任會長。他表示，將立足實事、追求效率、注重管理，力求打造一個能為商戶提供更好服務

和相互交流的平台，使廣東的酒店用品由單個企業到產業鏈的聚集，逐漸鍛造出一個蓬勃發展的朝陽行業。

為進一步發展酒店用品商城經營業務，沙溪豪泰酒店用品城於2007年12月開始營運。2014年10月，瀋陽信基沙溪酒店用品博覽城開始營運。

張漢泉擴張的想法很樸素：「市場越大，生意越好做。」信基沙溪旗下兩個位於廣州的酒店用品城，將沙溪片區打造成了酒店用品市場的集群。

張漢泉先生一直致力於推動中國酒店用品行業的創新發展，積極推動企業誠信經營、行業規範發展和行業標準化建設。

早在2014年，張漢泉領導的信基集團向廣州市、番禺區遞交了打造番禺「中國酒店用品之都」的規劃草案，信基沙溪酒店用品博覽城有意向升級改造集酒店用品博覽中心、五星級酒店、金融服務、餐飲百貨、酒店式公寓、甲級商務寫字樓等配套功能於一體的全球星級酒店用品交易基地，傾力打造「中國酒店用品之都」，信基全球酒店用品企業電商總部也有意向落戶番禺沙溪。規劃草案得到了廣州市委市政府及番禺區政府的認同與支持。

張漢泉表示，將全球酒店用品市場引向規模化、國際化和購物中心化，是信基集團的戰略高點。信基以「用產業推動行業發展、用產業推動城市化進程」為己任，致力於利用自身龐大的廠商資源和上下游產業鏈資源優勢，整合產業鏈資源；以打造「中國酒店用品之都」為核心，在會展、貿易、電子商務、行業文化等多元業務實現聚合發展。通過行業協會進一步延伸酒店用品上下游產業鏈，並向國際市場尋找貿易出路，逐步把中國酒店用品產業鏈延伸至國際市場，提升國際影響力。

「要把廣東酒店用品推向世界舞台，我們就得先人一步，走在行業的最前面。」

在穩固根基方面，信基沙溪計劃繼續集中在中國廣東省發展，並定位為酒店用品行業的領導者。根據行業報告，截至2018年12月31日止年度，廣東省的酒店用

品生產和分銷在中國名列首位。

另一邊廂，憑藉在商城營運方面的經驗，信基沙溪也計劃在中國其他主要城市尋求合適的擴展機會，擴大業務網絡及市場份額；以及多元化業務網絡與接觸面。

在中國酒店用品商城經營行業的地位穩固之後，信基沙溪也已擴展家居用品商城經營業務。於2015年3月，瀋陽信基沙溪國際家居用品博覽中心開始營運。2018年12月1日，開始經營之前由番禺房產管理的信基大石傢俬城。

家居用品商城業務前景理想

事實上，隨著可支配收入不斷增加、中國人的生活水準日漸提高以及快速城市化進程，中國家居用品市場在過去數年取得迅速增長。根據Frost & Sullivan的資料，中國家居用品市場在2018年錄得零售總額約人民幣49,683億元，2013年至2018年期間的複合年增長率為10.5%。

中國家居用品市場預期將大大受惠於教育程度更高、具有環保意識和擁有不錯購買力的人群。居民消費升級，消費者願意購買個性化和定制化的優質產品，相關家居用品需求更暢旺。

展望未來，隨著中國宏觀經濟穩定增長，中國家居用品市場仍有望維持上升勢頭。根據Frost & Sullivan的資料，中國家居用品市場有望追隨宏觀趨勢，於2018年至2023年以複合年增長率8.2%的速度增長。



廣州沙溪酒店用品博覽城



其中，家居用品商城是家居用品行業極其主要及關鍵的零售渠道。符合整體家裝市場情況的是，中國家居用品商城市場於過去數年亦經歷快速發展。得益於人們對購置高質量家裝產品要求的提高和中國整體家裝市場的預期穩定增長，傢俱商城客戶的平均賬單規模亦不斷上升，預測家居用品商城市場將維持以複合年增長率約6.6%穩定增長，並於2023年前達致人民幣25,400億元。

隨著較低層級城鎮消費者的購買力不斷提高，越來越多的高端家居用品製造商及分銷商現正擴大渠道，以更好地覆蓋該等增長中的市場。家居用品商城作為主要零售渠道，在較低層級城市增長迅猛。同時，家居產品的線上銷售重要性日益彰顯，能更好地觸及供需兩側。

於網上商城的投資電商模式近年來已成為一種主要的商業模式，其結合了線上及線下商城，有可能為家居用品零售商帶來更高零售收入及銷量。此外，此模式亦可提升品牌形象和增進消費者的關注度。更多服務種類如裝飾設計、建設及維修有可能為家居用品零售商帶來新的增長點。

總而言之，經過20年發展，酒店用品商城和家居用品商城兩大主營業務蒸蒸日上，並以此為基礎做多元化及產業鏈上下游的嘗試，信基集團已成為以酒店用品市場及家居用品博覽城的開發與運營為主，集國際會展、國際貿易、電子商務、產業互聯網平台和綠色產業園為一體，擁有20多家子公司，30多個項目遍佈華南、東北、西南、華中、華北、華東等多個區域的大型現代企業集團。目前全面啟動6城1心戰略，以廣州、瀋陽、成都、武漢、北京、上海為核心，建設6大總部基地，形成覆蓋全國大城市的業務佈局。

「沙溪」本是番禺的一個村名，後來被張漢泉當作品牌打通全國，出現了「廣州沙溪」、「廣東沙溪」、「瀋陽沙溪」、「武漢沙溪」等酒店用品專業市場品牌。

信基沙溪相信，未來在張漢泉總裁的帶領下，信基沙溪將繼續為中國酒店用品行業發展做出努力。

展望未來

集團未來的主要業務目標為進一步鞏固作為中國酒店及家居用品商城知名營運商的地位，並創造長期股東價值。

信基沙溪對未來有清晰規劃，主要發展策略如下：首先是藉與中國酒店用品協會(CHSA)的關係，提高品牌知名度以增加客流量並支撐租戶銷售增長；其次是通過提供商城管理服務擴大業務；再次是擴展O2O平台，為客戶提供全渠道銷售體驗；最後繼續將集團業務營運集中在中國廣東省，同時在中國其他主要城市，積極尋求適當擴展及多元化業務網絡與接觸面。

提升品牌知名度方面，信基沙溪旨在藉引人注目的營銷活動提高品牌知名度。集團與CHSA保持長期聯繫，並與CHSA展開了一系列營銷活動、行業會議、年度峰會及品牌建設活動，集團將繼續努力鞏固與CHSA的關係，以提升品牌的知名度；亦希望繼續利用及加強整合資源的能力，以於未來擴展業務。

由於信基沙溪的品牌於中國商城經營行業聲譽良好，其他商城業主開始尋求合作。憑藉多年來積累的委管商城的專業知識和寶貴經驗，集團擬通過特許或授權「信基沙溪」品牌及向其他物業業主(獨立第三方)提供商城管理服務來擴大業務。

在通過合作發展委管商城的輕資產商業模式下，信基沙溪將管理商城營銷和商城管理服務，並為商城規劃租戶組合，同時由集團的合作夥伴承擔商城的所有經營開支，並向集團支付品牌授權費和營運管理費。

比如於2018年10月，信基沙溪與獨立第三方訂立合作協議，據此，同意擔任一間經規劃酒店用品商城的

商城運營管理，該商城位於中國湖南省由獨立第三方開發的綜合商場內。

鑒於該商業模式可以節省資本投資成本，集團擬迅速擴大商城委管業務及增加市場份額。目前正在中國主要城市物色潛在合作夥伴，並正與一些目標合作夥伴討論商城委管業務。

委管業務及擴展O2O平台均有亮點

隨著電子商務的快速發展，信基沙溪也認為時下消費者越來越期望在O2O平台上與零售商進行互動。

信基沙溪擬通過利用在線購物給公司定位，並與市場趨勢保持一致，以便通過互聯網購物提供的便利，為自身帶來最大的裨益。

2017年9月，廣州信基達境開始與知名互聯網電商巨頭京東合作開立網上商城，為酒店用品及家居用品供應商提供另類貿易平台，以抓住電商行業的商機及補充傳統實體商城的經營和銷售業務。



張漢泉

於2018年4月，集團通過廣州信基達境開始經營網上商城，截至2018年年底全年，以及截至2019年12月底全年，網上商城分別產生收益約人民幣786萬元及人民幣1506萬元。

信基沙溪相信，該網上商城將提高公眾對集團品牌的認知度，並吸引採購商及零售商等網上顧客到其商城，相信熟悉公司品牌並在實體商城體驗過服務的消費者，將對通過網上商城提供的產品更有信心。

信基沙溪計劃在O2O平台上採用全渠道方式，通過調整和同步所有的商城，為中小企業消費者提供無縫一體化購物之旅。

集團還計劃在日後適時進一步擴大和加強自身或第三方經營的在線購物平台，(包括可通過個人移動設備訪問的平台)，以最大化集團的商機和盈利能力。

發起成立中國酒店用品垂直電商平台

2019年11月27日，信基沙溪集團上市答謝盛典在廣州星河灣酒店舉行。當時國家飲食服務機械質量監督檢驗中心主任張春生、中國國際貿易促進會廣東省委員會會長、黨組書記方利旭，黨組成員、秘書長敖妍，番禺區區委副書記、區長陳德俊，區委常委、常務副區長黃卡，中國酒店用品協會會長、信基沙溪集團董事會主席張漢泉，全國工商聯廚具商會理事會主席鐘建民，全國工商聯廚具業商會監事會主席魏連生，原廣東金融高新區發展促進局副局長曾昭武等領導及來自全國各省市酒店用品協會、行業龍頭企業代表出席活動盛典。

會上，信基沙溪集團繼上市後再拋出重磅消息，由中國酒店用品協會、信基沙溪集團股份有限公司、各省市酒店用品協會及行業龍頭企業、信基蜂巢科技公司共同發起成立「中國酒店用品行業互聯網一站式服務平台」，並舉行了隆重的戰略框架簽約儀式，同時還進行了第一階段佈局：啟動中國酒店用品行業垂直電商平台。

信基蜂巢科技公司副總經理黃志貴在會上詳細介紹，中國酒店用品行業互聯網一站式服務平台是以「共



建、共用、共榮」為核心原則，通過發展產品研發中心、國際會展中心、交易中心、現代物流中心、金融結算中心，建立標準化、體系化的酒店用品B2B電商解決方案和酒店用品「家居化」B2C電商解決方案，打造高端酒店用品行業品牌集合價值，用平台價值回報品牌企業。而第一階段啟動酒店用品行業垂直電商平台是打造中國酒店用品行業互聯網一站式服務平台的關鍵一步，將致力於引領中國酒店用品產業邁向高品質、智能化和可持續化的發展新時代，並通過專業、系統和便捷的方式使顧客獲得更高品質的生活。

據中國酒店用品協會數據顯示，2019年中國高端酒店用品製造企業超10000家，在不久的將來，商用、民用兩大市場酒店用品消費量將高達3萬億元，華南地區產銷達5000億的規模。

然而，目前酒店用品行業下游採購產業鏈資訊不對稱，各種採購價格不透明、採購渠道單一、優質品牌產品集中度不高、無法實現高效快速採購等問題一直困擾著各大酒店用品品牌廠商。與此同時，隨著全球消費升級，「酒店用品家居化」趨勢也更加明顯，酒店用品與家庭生活的結合將更加緊密。在5G時代，大數據、人工智能AI逐漸滲化應用到各個領域的時代，互聯網+已經成為傳統企業轉型升級突破發展瓶頸的有力武器，當前亟待解決酒店用品銷售渠道的轉型升級。

時代力量的呼喚，作為酒店用品行業龍頭信基沙溪集團在上市後已取得中國酒店用品行業領先的競爭地位，必須扛起推動中國酒店用品行業互聯網一站式服務發展的大旗。

由此，聯合中國酒店用品協會、各省市酒店用品協會及行業龍頭、信基蜂巢科技公司共同打造中國酒店用品行業互聯網一站式服務平台便應運而生。這一平台將逐步解決酒店產業高端品牌廠商面臨的產品標準化、用戶體驗個性化、銷售不暢、融資難、智能物流、金融結算等困擾與問題，最終幫助酒店用品產業高端品牌降低流通成本、實現更好經濟效益得和為用戶提供更多的互聯網解決方案的同時，也能更好地滿足市場日益新起的網上購物趨勢，更好地促進酒店用品廠商的全球銷售，更好地滿足消費升級下人們不斷增長的物質文化生活需要。

在互聯網+傳統產業發展的大背景下，順應中國電子商務未來發展趨勢，幫助行業高端品牌降低流通成本、提高效益而打造的中國第一個高端酒店用品品牌垂直電商交易平台，其定位非常明確，天然擁有厚實的產業基礎和龐大的客戶群體。這較之其他傳統B2B、B2C電子商務來說，中國酒店用品行業垂直電商平台在專業性、標準化、智能化上更具行業特色。據業內專家預測，未來3到5年內中國酒店用品市場線上銷售佔比將由目前的8%增長至15%或以上，線上總交易量將達4500億，垂直電商交易平台交易額也將超1000億，未來線上交易市場空間巨大。

中國酒店用品協會會長、信基沙溪集團董事會主席張漢泉表示，舉辦中國酒店用品行業互聯網一站式服務平台簽約儀式，必將為中國更好地參與世界酒店用品互聯網產業鏈服務，也將向世界展示中國酒店用品行業形象和產業底蘊。此次成功舉辦中國酒店用品行業互聯網一站式服務平台啟動儀式，必將促進中國酒店用品行業成為吸引全國乃至全球產業資源和要素的重要平台，有力地推動中國酒店用品行業更加澎湃向前發展。

雖然經歷2020年全球新冠疫情的艱難時刻，但酒店用品行業是一個朝陽產業。根據行業報告，截至2018年底，年度的酒店供應商產值達人民幣18,182億元，2013年至2018年的複合年增長率為6.9%，根據Frost & Sullivan的資料，預期2018年至2023年中國酒店用品市場將按6.4%的複合年增長率增長。市場穩步增長，行業充滿廣闊前景。

展望未來，隨著中國宏觀經濟穩定增長，可支配收入不斷上升帶動消費升級，中國酒店用品市場仍有望維持上升。旅遊業在疫情結束後必然出現消費反彈，酒店業、餐飲業也蓬勃發展，酒店用品行業發展進入快車道。

正如張漢泉在上市儀式上所說，「經過多年的努力，作為中國酒店產業第一股——信基沙溪，獲得了來自全球客戶、行業和資本市場的一致認可，這對於信基沙溪集團來說是最大的激勵，但同時也鞭策著信基沙溪在未來的發展道路上更加穩健，持續發展。這也是公司發展史上的一個重要里程碑，標誌著信基沙溪已進入一個全新階段，一個新的歷史起點！信基團隊將會更加努力工作、規範管理、注重風險意識，抓住機遇發展企業，以更加優良的經營業績，回報股東，回報客戶，回報員工，回報社會。」

在新的起點上，信基沙溪集團這一中國酒店用品產業第一股，將擁有更廣闊的發展空間，同時也獲得更多的市場與行業的關注。彙聚更多國際資源的信基沙溪集團，將以更加專業的服務回報顧客和社會，彙集優秀人才，增強企業核心競爭力，實現企業新的飛躍發展。



信基沙溪為抗擊疫情助力 涓涓細流溫暖人心

Disease has no mercy, but people are not the same. In recent months, the COVID-19 epidemic has gripped the hearts of people across the country. As an advanced enterprise in Panyu District, Guangzhou City, Guangdong Province, Xinji Shaxi Group has reached out to streets and communities on the front lines to fight against the epidemic. We believe that contributing back to the society is the way to operate. We also believe that the virus is ruthless, but there is love among people. Many a little makes a mickle. As long as we work together, we could defeat the epidemic!

病疫無情人有情，近月，新型冠狀病毒肺炎疫情牽動著全國人民的心。作為廣東省廣州市番禺區先進企業，信基沙溪集團向堅守在防疫阻擊戰一線的街道和社區伸出援手。相信回饋社會是經營之道，也堅信病毒無情，人間有愛，涓涓細流必能奔湧成河，只要大家攜手共進，一定能戰勝疫情！

在瞭解到街道一線疫情防控物資緊缺情況下，2020年2月11日至13日，信基沙溪集團通過各種渠道購買防疫物資，向洛浦街道、大石街道、東環街道共捐贈84消毒水1200斤、免水洗洗手液160瓶、消毒洗手液50瓶。信基沙溪集團表示，要積極響應國家號召，積極行動起來為抗擊新型冠狀病毒盡綿薄之力，與全區人民一起打贏這場疫情防控戰。

大石街道黨工委書記鐘文輝、街道辦事處副主任羅翌潔，東環街道辦事處副主任梁樹根，工會主席潘立強與洛浦街道二級調研員梁國英、來穗辦主任原耀昌收到捐贈物資後，分別向信基沙溪集團領導表示感謝，並表示，在時下全國防疫醫療物資緊缺的情況下，上述用品將有效助力一線人員疫情防控工作的有序開展，信基沙溪集團無償捐獻防疫物資，是對本次防疫工作最及時有



信基沙溪集團為上滌村捐贈口罩

力的幫助。街道承諾，信基沙溪集團捐贈的每件物資，都將用於群眾和基層一線工作人員的防護。大石街道鐘文輝書記還代表街道向信基沙溪集團贈送感謝信，感謝集團的大愛精神。

在抗擊疫情的道路上，信基沙溪集團勇擔社會責任，將同全體人民一道齊心協力、共克時艱，助力疫情防控工作，為最終戰勝疫情貢獻企業力量。

為一線工作人員再蓄力

2020年3月16日，為保障一線工作人員的物資需求，信基沙溪集團向洛浦街上滌村村委會捐贈一次性口罩6000個，這是繼2月捐贈防疫物資以來的第四次捐贈活動。

上滌村黨委書記、村委會主任湯杏梅，街派駐上滌村第一書記譚書記等領導對信基沙溪集團表示衷心的感謝。湯杏梅書記還表示，近期疫情已經得到有效控制，返程務工人員增加，防疫工作絲毫不能鬆懈，因此，口罩類防疫資源依舊緊缺，信基沙溪集團在此期間為上滌村捐贈口罩，展現了共抗疫情的責任擔當，彰顯了企業

的社會擔當和守望相助的民族精神。

據悉，本次疫情信基沙溪集團已捐贈大量一次性口罩、84消毒水、免水洗洗水液、消毒洗手液等緊缺抗疫物資。

事實上，信基沙溪創辦人張漢泉先生多年來，懷著強烈的社會責任感，一直熱心公益事業，關心社會弱勢群體，多次慷慨捐資捐物，自企業成立以來累計捐助物

資共約6000萬元。同時張漢泉還積極發揮自己的行業影響力，發動和組織中國酒店用品企業捐款捐物，大力支持祖國文化教育事業、殘疾人福利事業、社會公益事業，得到社會極力稱讚。

信基沙溪集團作為一家有社會責任的企業，必將全力以赴支援疫情防控，也堅信病毒無情，人間有愛，只要大家攜手共進，一定能戰勝疫情！

裝配式建築成萬億新風口 遠大住工分享時代紅利

With the support of national policies, Broad Homes Industrial is expected to continue to improve its research and development capabilities, enhance the soft power of intelligent manufacturing, drive the comprehensive integration of the industrial Internet platform system, and lead the transformation of the construction industry 4.0.

中國裝配式建築行業香港IPO第一股，遠大住工吸引著資本市場和投資者的廣泛關注。7月20日，明顯走強的遠大住工(2163.HK)漲勢繼續，再創上市新高價28.65港元/股。

遠大住工股價的強勁走勢，也折射出裝配式建築作為新型產業發展方向，擁有巨大的應用前景。平安證券研報指出，2012-2018年我國新建裝配式建築面積已經增長至2.9億平方米，年均複合增速為65.2%，預計2021年我國裝配式建築市場規模將突破1萬億元。在今

年兩會上，「裝配式建築」依然是行業熱詞之一，在國家鼓勵「大基建」的背景下，各地將會加緊推進裝配式建築的落地進程。

疫情改變大部分客戶的購房觀、居住觀、價值觀，讓客戶對於美好生活、對於好房子、對於生活方式的選擇有了重新的定義。本質上，買房置業其實不僅是購買房產本身的「容器」，更是一種對生活方式的選擇，改變自己和改變家人生活方式的最佳選擇。

基於對疫情的反思，遠大住工深度挖掘鄉村住宅市場客戶痛點，將健康安全的新居住環境理念融入鄉村住宅規劃建設全過程，真正將住宅做到產品化，打造全裝配式的鄉村工業化高別墅產品「遠大美宅」。從工廠大工業生產，「像造汽車一樣造房子」；到首創房屋銷售4S店模式佈局鄉鎮，「像賣汽車一樣賣房子」，遠大住工正實現從ToB到ToB+ToC的跨越，而這一轉型很大程度得益於公司數位化戰略帶來的成效。



遠大美宅

中國新城市簽約蕭山新街街道新盛村村級留用地項目

By signing a village-level reserved land project in Xinsheng Village, Xiaoshan Xinjie Street, China New City can put the resources and experience advantages accumulated in the development of multiple industries in the commercial field into practice; The signed project plot is located in the north unit of Xinjie in Xiaoshan District, and the development potential of the project is huge.

中國新城市商業發展有限公司(以下簡稱：「中國新城市」)(01321.HK)宣佈公司及其附屬公司簽約浙江省杭州市蕭山新街街道新盛村村級留用地項目。在杭州市打造世界名城的規劃中，蕭山區被定位為魅力國際門戶，智慧品質城區，圍繞蕭山國際機場，獲批成為國家級臨空經濟示範區。新街街道在蕭山區是機場城市大道經濟帶上的「戰略腹地」。今次簽約的項目地塊位於蕭山區新街北單元內，項目發展潛力巨大。今次出讓用地面積26087m，容積率3.0，無縫對接杭州地鐵7號線「農都」站，既可承接濱江外溢需求又能滿足蕭山本土需求，未來區域價值可期。

中國新城市指，通過簽約蕭山新街街道新盛村村級留用地項目，能夠將商業領域多元產業發展累積的資源與經驗優勢得以付諸實踐，助力新街打造成高品質商貿宜居現代化街道，同時亦能獲取更多的業務發展資源，提升盈利能力並擴大品牌影響力。

於2019年報中，中國新城市表示其對未來前景仍保樂觀，並堅持以「創造城市新生活」為企業使命，以「專注大眾需求」為戰略指導思想，依託現有的商業產業，運用自身成熟的開發投資理念帶動文化教育、健康醫療、影視娛樂、文旅休閒等四大產業的新發展，板塊佈局輻射整個長三角區域。



中國新城市

中國國航攻堅克難 繼續保持領先

Air China Limited is the national flag carrier of China and a leading provider of passenger, air cargo and airline-related services and products in China. Its operational headquarters is in Beijing, a major domestic and international hub in China. It also provides airline-related services, including aircraft maintenance, ground handling services in Beijing, Chengdu, and other locations.

受疫情影響，全球航空業受到劇烈衝擊，企業發展面臨極大的壓力與挑戰。在經營面臨極大困難的形勢下，中國國際航空股份有限公司(以下簡稱：「中國國航」)(753.HK)通過有效把握復工復產、貨運需求、國際客運回程等市場機遇，及嚴格的成本控制，多措並舉有效降低了疫情影響，主業得以保持領先，核心優勢繼續擴大。

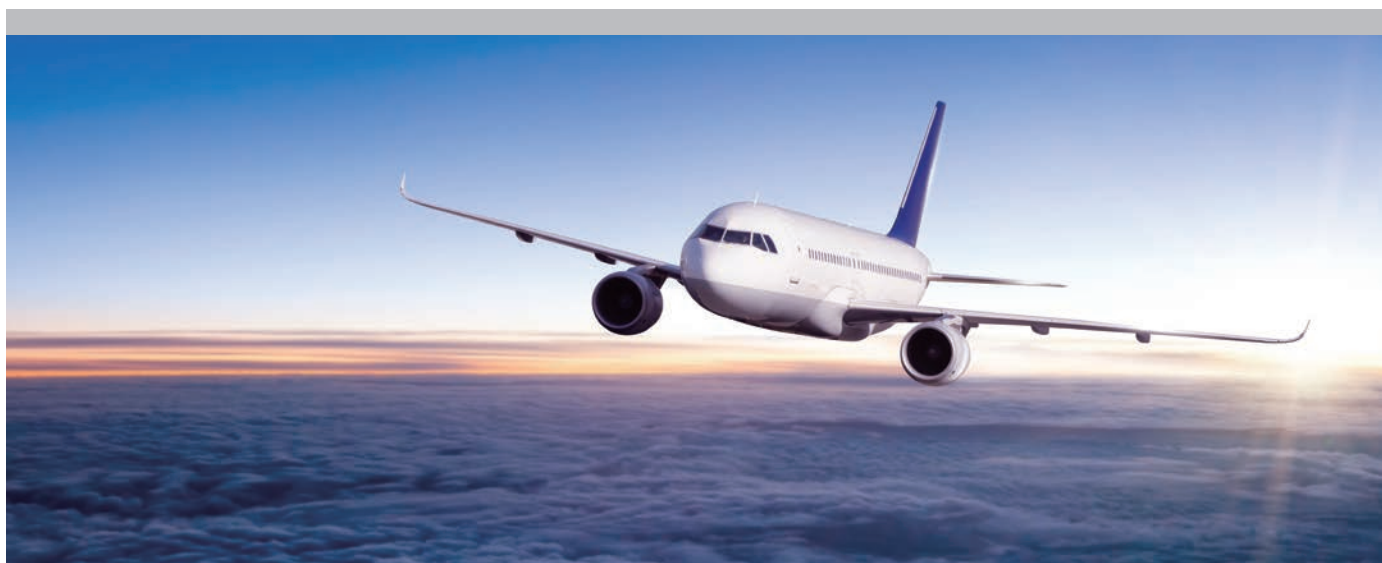
集團積極尋求增利空間，通過國內國際聯動、客運貨運聯動，資源保障聯動等舉措，在國際客運減班情況下，實施客機貨班運營模式，並取得良好的經濟效益；在為抗擊疫情發揮積極作用的同時，集團抓住市場機遇，通過動態調整航線航班和客貨聯動，快速匹配市場

需求，降低收入下降幅度；集團實施嚴格精細的成本管控，在變動成本方面，由於投入減少、燃油成本下降，支出較有較大幅度下降。

此外，集團通過長期的不懈努力，打造了高質量的資產結構，資產負債率在世界主要航空公司中處於較低的水平；受疫情影響，公司經營性收入銳減。但公司有充足的資金儲備，並且銀行授信和債券可發行額度充足，融資渠道暢通，可以充分確保公司現金流安全充裕。

未來，中國國航將繼續堅持邊際貢獻最大化原則，國內把握投入規模，實現有效增投，精細收益把控，加強銷售組織；國際加強客貨聯動，及時動態調整航班，進一步加大「客機貨班」投入力度，做好內外部協同，配合運控臨時包機生產組織，積極落實包機任務。

集團亦將加強國航系協同力度，在激烈的市場競爭中，切實加強國航系成員企業資源共享的廣度和管理協同的深度，從生產組織協同、共飛航線一體化運營、協同機制建立等方面，推進國航系多品牌協同，共同應對經營挑戰。



中國國航攻堅克難 繼續保持領先

中國通號近三月至五月已中標6個重要項目 涵蓋鐵路交通市場及城市交通市場

China Railway Signal & Communication Corporation Limited has won six important communications signal engineering projects during March to May 2020. As the world's leading provider of rail transit control system solutions, CRSC is in the world's leading position in the core products and services of railway and high-speed rail control systems, of which the total winning miles covered by the core products and services of high-speed railway control systems rank first in the world.

中國鐵路通信信號股份有限公司2020年3月至五月，公司已中標6個重要的通信信號工程項目，包括在3月至4月中標的四個項目和5月份中標的兩個項目，項目涵蓋鐵路交通市場及城市交通市場。

中國通號作為全球領先的軌道交通控制系統解決方案提供商，在鐵路、高鐵控制系統核心產品及服務處於世界領先地位，其中高速鐵路控制系統核心產品及服務



中國通號大樓



中國通號新建鐵路線路方案示意圖

所覆蓋的總中標里程居世界第一。此外，中國通號在中國城市軌道交通市場也擁有顯著地位。

中國通號中標項目源源不斷，與不僅其擁有全球領先的行業地位有關，亦與全球鐵路行業的發展趨勢有關。20世紀90年代後期至今，為高速鐵路發展的第三次浪潮，正在修建和規劃修建高速鐵路的國家和地區數量迅速增長，而中國鐵路發展已走在世界前列。根據中國政府頒布的《中長期鐵路規劃2020-2035》(徵求意見)，高鐵路網將從「八縱八橫」擴展到「十縱十橫」，《國家綜合立體交通網規劃綱要(2021-2050年)》等文件也為未來一段時間國內鐵路建設進入一個新高潮奠定了基調。

行業發展趨勢和國家鐵路交通發展規劃都為中國通號未來的進一步壯大鋪平道路。2020年公司將繼續保持經濟指標穩增長、高質量發展穩推進的總體工作思路，科學決策、統籌安排，以市場經營為龍頭，加快高質量發展。以確保實現全年經營目標。

北京汽車昆明生產基地簽約暨交車儀式正式舉行

BAIC MOTOR Corporation Limited (the “BAIC MOTOR” or “Company”; stock code: 1958) held the signing and delivery ceremony of Kunming production base.

受中美貿易摩擦以及宏觀經濟影響，汽車銷量自2018開始下滑，出現負增長，且具有持續性，到2020年3月為止合計長達21個月持續負增長。為拉動汽車消費，在工信部2月發佈的《關於有序推動工業通信業企業復工復產的指導意見》中特別提出「鼓勵汽車限購地區適當增加汽車號牌配額，帶動汽車及相關產品消費」。3月31日，國務院召開常務會議，將新能源汽車購置補貼和免征購置稅政策延長2年，一系列有利政策將幫忙汽車企業特別是新能源汽車企業逐步脫離困境。

中國汽車工業協會近日公佈2020年5月汽車銷售數據，5月汽車銷量219.4萬輛，同比增長14.5%，為21個月來第二個月實現同比增長。隨著汽車消費政策效用的進一步釋放，銷售數據有望逐步回暖，預計下半年汽車行業景氣有望緩慢回升。

在汽車行業整體回復情況下，6月16日北京汽車股份有限公司(以下簡稱：「北京汽車」股份代號，1958.

HK)昆明生產基地簽約暨交車儀式正式舉行。北京汽車昆明生產基地產品定位於新能源乘用車，主要市場為網約車、出租車、公務車等。目前，北汽昆明生產基地已具備3分鐘換電池的EU300換電版，B級公務車、高檔專車首選的BEIJING-EU7等新能源車型的生產能力。基地預計將實現2020年產銷不低於1萬輛、產值20億元。作為北汽昆明基地首批交付的地產車—BEIJING-EU5也是國內新能源乘用車銷量第一車型，被市場公認為網約車首選。北汽昆明基地利於北京汽車深耕國內西南區域市場，亦可借地理優勢開拓東南亞國際市場。



北京汽車昆明生產基地簽約暨交車儀式正式舉行

君樂寶暖心之舉助力湖北重振

Since Coronavirus outbreak in early 2020, Junlebao, a leading dairy firm in China, has taken immediate action, donating supplies and dairy products worth more than 100 million yuan. The supplies had sent to Hubei and Hebei in the shortest time to ensure infant and maternal nutrition, helping more than 110,000 families. In June, Hubei Federation of Industry and Commerce offered an appreciation letter expressing thankfulness for Junlebao's outstanding contributions during the epidemic. To fight the virus, Junlebao will continue its efforts to provide supports for people with high-quality products and services.

今年初，一場突如其來的新冠疫情席捲中國。在這場沒有硝煙的戰疫中，君樂寶作為國內乳業的領軍品牌，在做好員工自身防控和產品供應的同時，積極奉獻愛心、承擔起助力經濟復蘇的企業責任。公司深知，企業的生存發展與社會息息相關、與國家命運相連。

千里馳援民族企業積極承擔社會責任

疫情發生後，君樂寶第一時間行動，積極奉獻愛心。首批捐贈醫用物資及乳製品營養補給等款物達2700余萬元，其中600萬元定向用於支持武漢雷神山醫院建設。君樂寶還協調全球資源，僅三天時間就從海外購得

醫用口罩10.1萬隻，緊急馳援黃岡和天門醫護人員。此後，針對湖北等疫情嚴重地區一些嬰幼兒、孕產婦人群出行不便、物流受阻的實際困難，君樂寶追加捐贈價值7500萬奶粉保證特殊人群營養需求，幫助11萬個家庭解決了奶粉可能斷糧的燃眉之急。疫情期間，君樂寶向湖北、河北等抗疫一線捐贈款物超過一億元。

同時，在疫情嚴重的關鍵時期，君樂寶積極協調生產、品質、運輸等各個環節，確保產品的價格穩定、品質安全和市場供應。並加大訂貨補貨，發揮線上線下優勢，暢通物流運輸，強化從業人員安全防護，為疫情後勤保障打出漂亮一役。

守望相助，君樂寶助力湖北重振

6月初，君樂寶積極參與全國工商聯攜手知名民企助力疫後重振脫貧攻堅湖北行活動，定向捐款用於鹹寧市貧困人口幫扶，提振湖北地區疫後重建信心，助推湖北如期完成脫貧攻堅目標任務。

日前，君樂寶乳業集團收到一封來自湖北省工商業聯合會的感謝信，信中表示，新冠肺炎疫情爆發以來，湖北人民生命安全和身體健康面臨重大威脅，經濟社會發展遭受重創。危難時刻，君樂寶火線馳援，為打贏湖北保衛戰作出了積極貢獻。另外，信中還對君樂寶再次向湖北省捐贈200萬元表示感謝。

信中同時表示：湖北正處在「兩個一百年」奮鬥目標的歷史交匯期和全面建成小康社會的關鍵期。疫情短期內為湖北經濟社會發展帶來陣痛，但湖北決勝全面建成小康社會的決心信心不動搖。君樂寶本次捐贈的暖心之舉，有力助推了湖北經濟社會秩序全面加快恢復，彰顯了同舟共濟、共克時艱的責任擔當。對此，湖北省委、省政府和6100萬湖北人民深表感謝，銘記於心。

「面對疫情，把自己的企業做好就是對中國經濟的最大的貢獻；把自己的產品做好、品質安全做好，就是對中國消費者最大的貢獻。」君樂寶董事長魏立華在一



君樂寶乳業集團捐贈款物2700余萬元支援疫情防控

次採訪中說道，疫情考驗了中國品牌，同時中國品牌也展現出強大的中國信心、中國力量，相信在各行業同仁的共同努力下，中國品牌形成合力，持續釋放出強大動能，交出一張經濟復蘇的滿意答卷。

君樂寶一直堅信，履行社會責任是企業成長的最佳路徑。未來，君樂寶將繼續堅守職責，不斷加強落實常態化疫情防控措施，並為消費者提供優質的產品和服務，以更豐富優質的乳製品助力國民健康，為滿足消費者健康需求、保障生產生活秩序作出更多貢獻。

湖北省工商业联合会

感谢信

石家庄君乐宝乳业有限公司：

新冠肺炎疫情暴发以来，湖北人民生命安全和身体健康面临重大威胁，经济社会发展遭受重创。在这危难时刻，贵司坚决贯彻落实习近平总书记关于重要指示和党中央决策部署，火速驰援，与打赢湖北保卫战、武汉保卫战作出了积极贡献。在湖北复工复产最艰难的时候，贵司全力响应习近平总书记“握把子、拉一把”号召，积极参与全国工商联携手知名民企助力疫后重振荆楚支援湖北行动，在爱心认购、结对帮扶、就业扶贫、捐赠扶贫等方面做出了新贡献，有力助推了湖北经济社会秩序全面加快恢复。这充分彰显了贵司同舟共济、共克时艰的责任担当。对此，湖北省委、省政府和4100万湖北人民深表感谢，铭记于心！

当前，湖北正处于“两个一百年”奋斗目标的历史交汇期和全面建设社会主义现代化的关键期，这次疫情，短期有企稳湖北经济社会发展的障碍，但湖北经济长期向好的基本面没有改变，多年积累的潜在优势没有改变，在国家和区域发展中的重要地位没有改变，湖北战胜全面建成小康社会的决心不动摇。决不放弃坚决不输全国后顾。

我们坚信，在以习近平总书记为核心的党中央的坚强领导下，有全国人民的大力支持，湖北省委、省政府一定能够带领全省人民打赢疫后重振的民生保卫战、经济攻坚战。

祝贵司事业兴旺发达，蒸蒸日上！



湖北省工商业联合会感谢信

玖龍紙業獲納入恒生大中型股價值偏向指數

Following the inclusion of Hang Seng China High Dividend Yield Index in February this year, Nine Dragons Paper was once again included as a constituent of Hang Seng Large-Mid Cap Value Tilt Index, which shows that the performance and value of the Company is well recognized and approved by the market and investors.

玖龍紙業(控股)有限公司(02689.HK,「玖龍紙業」)欣然宣佈,根據恒生指數有限公司於2020年05月18日發佈的指數推出通告,公司已獲選為恒生大中型股價值偏向指數,並已於當日正式生效。

恒生大中型股價值偏向指數旨在反映於在香港上市

的大型股和中型股上套用價值股票策略的整體表現。指數內價值分數相對較高的成份股之比重會被調高,同時價值分數相對較低的成份股之比重會被調低。

繼本年度2月份獲納入恒生中國高股息率指數成份股,以及更早前獲納入恒生港股通高股息率指數成份股、恒生中國內地企業高股息率指數、恒生綜合指數及分類指數、恒生港股通指數、恒生港股通中國內地公司指數、恒生港股通非AH股公司指數、恒生中國(香港上市)100指數、恒生高股息率指數及恒生港股通大灣區指數系列後,玖龍紙業再獲納入恒生大中型股價值偏向指數,反映出公司的表現及價值備受市場和投資者的認同和肯定。



企業數位化轉型是未來持續營運的方法

The COVID-19 pandemic is accelerating digital transformation in companies. Digital transformation is not the hot topic just recently, it actually being discussed few years ago. Yet, many of the corporations have not thought about the necessary of digital transformation. Because of the covid-19, people are forced to rely on digital tools to keep semblance of normality for both work and personal life. It is the right time for corporations to rethink their business model, from offline physical office working to online digital tools which allow us to well keep working.

冠狀病毒疫情爆發迄今為止衝擊全球經濟，不單是中小企業營運，連大企業營運亦因受疫情帶來不利等的負面影響。尤其是在家隔離的時段，企業面臨著無法繼續商業活動或及時回應客戶問題等的考驗，導致營運管理不能正常運作。同時，不少消費者因懼怕受感染，避免參加公眾活動和減少外出，比如說逛街購物和到餐廳進食等。整體來說民眾的實體活動減少，相對而言的是留在家中的時間越來越頻繁，帶來了大量數據資料的使用。由此，企業應趁著這次疫情，好好思考企業數位化轉型，運用大數據掌握顧客行為、員工遠距辦公環境、文件電子化等營運方式。

亞信科技(1675)於2018年在港股上市，專注提供業務轉型及數位化的軟體產品，致力為企業提供數位化轉型服務和產品。公司去年收入為57.21億元人民幣，純利為4.08億元，按年升1倍，經調整(來自持續經營業務)淨利潤約6.72億元，按年升11.7%。公司首席執行官高念書認為，疫情推動企業電子化營運發展。亞信科技去年業績在數字化營運方面，收入為1.52億元，按年增83.9%；業務包括智能營銷、客戶管理、渠道管理、金融營銷、人口管理等。高念書更提到，疫情爆發期間，亞信科技亦有幫助電訊商及政府抗疫，包括新增14款抗疫系統，如利用數字化營運幫助政府及企業復工。其實不單單只是這次疫情的影響，而是在可見的未來，企業對於雲端基礎建設及雲端服務等的數字化轉型需求將持續成長。所以，企業應趁這次疫情帶來的影響，好好思考如何轉型，以智慧化模式在未來持續營運。



本月吃飯下月付錢 美團月付正式上線

China's leading Local service platform Meituan Dianping launched its new credit payment product "Meituan Monthly Pay" on May 29TH. The new service offers credits to qualified Meituan App users by delay payments and interest-free loans. The interest-free period is up to 38 days. With Meituan's solid transacting user base, the introduction of the new credit product will increase competition between consumer finance providers.

美團點評(以下簡稱:「美團」)(3690.HK)信用支付產品美團月付在5月29日正式上線。這是美團正式入局消費金融的一次大動作。在消費金融數字化的大趨勢下,美團作為國內最大的生活服務平台提供商加入競爭,使互聯網消費金融市場更加火熱。

基於本地生活服務上的巨大優勢,本次美團入局信用支付對市場來說並不意外。月付產品正式上線前,美團花費近一年時間試運營和產品反覆迭代。2019年9月,月付產品前身「買單」功能在美團APP開啟。負責人表示,正是這個功能超預期的試運營結果給了美團月付正式上線的信心,「通過試運營,我們驗證了信用支付對美團主營業務的提升價值,驗證了信用支付在小額高頻交易場景的廣闊前景以及在下沉市場的可拓展空間」。

美團表示,滿18周歲、完成實名認證的美團活躍用戶均可打開美團App,首頁搜索「美團月付」申請開通。根據頁面資訊,用戶在美團

系App消費時,在訂單付款頁面可勾選美團月付,最長免息期為38天,支持延期、分期還款。同時,美團月付支持帳單延期繳款和帳單分期繳款,最長可分12期。除信用付功能外,美團月付還將主打美團場景內的疊加優惠權益和先享後付體驗。

公司產品負責人表示,「我們希望為美團用戶帶來更流暢的支付方式,一個吃喝玩樂也可以先享後付的新體驗;一個在支付之餘還能時不時領個小紅包、用張立減券的小確幸;一個哪怕一時遇上困難也可以先用月付把肚子填飽、打起精神扛過去的備用金、零錢包」。

公司披露,美團月付可有效提升美團的支付訂單轉化率,試運營期間,月付用戶的美團訂單量平均提升超20%,交易金額平均提升超15%;用戶對月付的使用意願也在不斷增強,追蹤數據顯示,用戶開通美團月付六個月後,月付支付在其個人消費金額中的佔比較開

通首月,平均可提升超六成,越來越多的用戶,尤其是90後、95後美團用戶開始習慣把美團月付設置成首選支付方式;而在下沉市場,三四五線城市用戶的月付開通意願和繳款表現甚至比一二線城市用戶還要好。

近年來,國內信用消費市場呈現出了明顯的從大額低頻信用消費向小額高頻信用消費轉變,從一二線城市向三四五線城市滲透的發展趨勢。分析人士認為,美團有著全國最大的小額高頻交易場景,下沉市場使用者基礎紮實,美團入局會給國內信用支付市場帶來怎樣的新變化,值得期待。



美團月付界面

海底撈助力援鄂醫護人員「雲火鍋」之約

Haidilao International Holding Ltd. (“Haidilao”, together with its subsidiaries, “the Group”, Stock code: 6862. HK) provided free hotpot for medical staff who helped Wuhan contained COVID-19 coronavirus.

疫情期間，王琪是安徽省第一批支援湖北醫療隊隊，也是醫院同批支援湖北醫療隊員中年齡最小的護士。在先後收到馬雲送出的奶茶、炸雞等物資後，她在微博上向馬雲發出了一起吃火鍋的邀請，且很快得到馬雲回復。

6月6日，馬雲與王琪的火鍋之約得以實現，除安徽省支援湖北醫療隊員王琪等共66人外，還有來自30多個省、市、自治區的6000多名支援湖北醫護一起「雲火

鍋」，同步分享快樂。

這場「雲火鍋」由海底撈國際控股有限公司（「海底撈」，連同其附屬公司統稱「集團」，股份代號：6862. HK）全力支持，為了向援鄂醫護人員表達敬意，除提供活動現場的火鍋食材外，海底撈更從合肥十多家門店調配了二十餘名服務人員到場協助，亦有總部食品安全人員到場，力圖保障活動順利完成。

除了現場60多位嘉賓和醫護人員的用餐安排，海底撈還聯動全國98個城市的232家門店及外送站，精心搭配定制套餐，設計製作活動專用外送箱，並搭配上多功能、海底撈MINI小紅鍋。將火鍋配送到6000多名醫護人員的家中，為敬愛的醫護工作者帶去一絲溫暖。



海底撈助力援鄂醫護人員雲火鍋之約

百倍利潤增速的珠光控股再獲 全面優化



Zhuguang Holdings issued a substantial transaction announcement that it sold RMB3.118 billion for the old reform project of Huangpu Huocun in Guangzhou, and the direct income was expected to reach RMB1.153 billion, and it has once again ushered in all-round improvement for its capital structure.

繼公告2019年度股東應佔利潤強勢增長超143倍後，珠光控股集團有限公司(以下簡稱：「珠光控股」)(01176.HK)再給市場驚喜，公告31.18億元人民幣出售廣州黃埔火村舊改項目，直接收益預計將達到11.53億元人民幣，資本結構再迎全方位改善！

珠光控股於4月22日晚間發佈一則重大交易公告稱，公司全資附屬公司裕德投資有限公司(作為賣方)、珠光控股、天騰、目標公司與買方訂立合作開發協定。

根據協定，買方以代價人民幣15億元人民幣購買待售股權及相應貸款及購買待售貸款，該筆貸款於2019年12月31日約為人民幣18.18億元人民幣，合計交易價款31.18億元人民幣。珠光控股已從不同管道積極拓展土地儲備，包括參與公開拍賣、城市舊改項目、一級開發、與房地產項目公司合作及收購房地產項目公司。

在達成此次資產出售後，公司不僅產生的直接收益預計將達到11.53億元人民幣，並且經扣除直接應佔開支後的出售事項所得款項淨額有近31.64億元人民幣，公司表示這部分資金將用作償還集團銀行及其他借款，以及為其他物業發展專案提供資金。除此之外，出售事項還能讓珠光控股免除一大筆未償發展成本的資金壓力。珠光控股可以免除為未償發展成本提供資金，並在適當時候將廣州市土地城市更新項目的投資變現，為公司長遠穩健發展提供更大的操作空間。

全球藥品監管趨嚴 奧星迎發展契機

AUSTAR Group is a technology-based pharmaceutical engineering solution provider, with its business covering more than 50 countries and regions, partnering with world-leading pharmaceutical companies to protect and promote human health. Over 1000 people in different regions deliver technically guaranteed pharmaceutical engineering solutions that assist its clients to set up drug production facilities and contribute to world drug safety and efficacy.

2019年12月，中國《疫苗管理法》及《藥品管理法》正式生效，全球藥品監管市場迎來重大變化。此外，歐洲藥品管理局及美國食品藥品監督管理局亦開始出台一系列政策，反映全球藥品監管市場進一步趨嚴，但所有



奧星生命科技

這些政策都會推進工程諮詢服務和解決方案提供商業務的增長。

奧星生命科技有限公司(以下簡稱：「奧星生命科技」)(6118.HK)是中國製藥企業及研究機構的一體化工程解決方案供應商，一直向客戶提供高端、綜合服務及產品一體化工程解決方案，在製藥設備業界中得到廣泛的認同，並取得多項相關的工業認證。憑藉多年的專業經驗，奧星生命科技向客戶提供協助，創立生產設施，並進行系統建設，利用硬件及軟件工程及技術向客戶提供建議。迄今為止，集團通過提供多元化的產品組合和服務，與客戶建立重要的長期業務關係。

集團過往成績表亦頗為亮眼，根據2019年報，其營收達10.49億元，同比增長28.5%；期內毛利2.84億元，同比增長39.1%；純利809.1萬元，同比增長74.6倍。值得注意的是，這種增長趨勢自2018年以來一直在持續，表示公司多年來的戰略均取得成效，在當前的市場環境下，這種增長模式和勢頭將持續下去。

為確保未來幾年增長勢頭的驅動力，奧星生命科技確定了全球擴張戰略、奧星轉型計畫、以技術應用為重點的品牌推廣、知識獲取能力增強計畫和核心產品製造等一系列關鍵的變革和改進計畫。儘管這些促進增長的計畫都將會產生額外的資源需求和額外的費用，或會影響該集團目前的淨利潤，但預計一系列措施亦將帶來長期良好業績的回報。

中國消費者對方便速食的寵愛

The covid-19 has brought the golden business chance for FMCG instant food, such as self-heating hotpot. Especially in Chinese market, instant food has been almost sold out because of the 'panic buying psychology' of Chinese consumer. People may wonder that the sales of certain category should have to decline. However based on the research, from the Chinese consumer eating habit, they are crave for those instant food, especially rely heavily on self heating hotpot, therefore there is still a growing demand of the instant food market in the future.

2020年因為新型冠狀病毒疫情爆發的關係，導致民眾多留在家中，間接令視頻會議軟件、遊戲配件還有方便食品銷售量直線上升。2020農曆新年期間，消費者恐慌性囤貨，不但是線下超級市場內的貨架一個又一個地被搶空，各大線上電商銷量也在疫情期間，出現了同比700%的增長。

疫情期間，由消費者的囤貨模式，帶熱了自熱火鍋



在網上一度脫銷，甚至需要通過預售才能購買得到。然而，在疫情慢慢消去的時候，未來售賣這類食品的公司能持續下去嗎？

頤海國際(HK:01579)是上市火鍋店—海底撈的火鍋底料供應商。旗下產品包括提供從火鍋底料、火鍋蘸料、中式複合調味品以至到最近疫情爆紅賣斷貨的自熱火鍋均是來自頤海國際。就方便食品這個類別來說，頤海國際在自熱小火鍋中收入高速增長。過去兩年，其方便食品的收入分別為4.49億人民幣和9.99億人民幣，收入佔比從2017年的3.6%提升至23.3%。

其實，自熱小火鍋從來不只是一個曇花一現的熱潮。從數據來說，目前自熱小火鍋消費人群是18-29歲的年輕一輩，根據中國18-29歲消費者人口來計算，這個年齡層的消費者每人每年最少消費1.1個自熱小火鍋，整個市場規模能夠達到106.4億元。所以，自熱小火鍋的市場規模也是不容忽視，這是一個足夠大的市場規模。方便食品、自熱小火鍋就算是沒有疫情的出現，其增長在這兩年也是正在高速的增長，這也許反應了中國消費者對方便快捷的食品存在一定的需求，同時也反應了中國消費者對食品依賴習慣在於方便的關鍵。疫情可謂是方便食品、自熱火鍋的催化劑，進一步加速用戶消費習慣的形成。估計在未來，即使是疫情完全消去的時候，頤海國際的方便速食收入在未來兩之三年還是會保持高速增長。



鑫苑服務榮獲「2020物業服務企業上市公司經營績效領先企業」

The 2020 China Real Estate and Property Listed Company Evaluation Results Conference was held in Shanghai on May 26. It aims to evaluate the comprehensive strength of listed companies through scientific, fair, objective and authoritative evaluation index system and evaluation methods. Xinyuan Property was awarded "Leading Company in Operating Performance".

中國房地產及物業上市公司測評成果發佈會於5月26日在上海舉行。此次會議上，備受關注的「2020物業服務企業上市公司十強」、「2020物業服務企業潛力獨角獸」兩大榜單同期揭曉，其中鑫苑物業服務集團有限公司（以下簡稱：「鑫苑服務」）(01895.HK)榮獲「經營績效領先企業」。

物業服務企業上市公司測評研究工作旨在通過科學、公正、客觀、權威的評價指標體系和評價方法，對上市企業的綜合實力進行評估，進而發掘綜合實力強、具有發展潛力的優秀物業服務企業。

鑫苑服務22年來為客戶提供專業的物業服務，形成了多業態管理能力及泛物業產業運營能力，創新發展了

獨具價值的服務與運營模式，涵蓋住宅、寫字樓、商業綜合體、酒店、產業園等多種業態。同時，在物業服務品質持續提升的基礎上，不斷進行產業鏈及價值鏈的延伸，拓展服務的範圍。

未來，鑫苑服務將持續進行區域深耕和全國化發展，延伸創新服務及商業模式，依託智慧物業平台優勢，推行覆蓋多個領域、品牌特色鮮明、競爭力突出的發展模式，開闢企業發展新路徑，做中國領先的泛物業產業運營商。



鑫苑服務榮獲「2020物業服務企業上市公司經營績效領先企業」

九江銀行持續助力農業金融支持

Jiangxi is a traditional agricultural province, and the Bank of Jiujiang (6190.HK) has been deeply involved in the agricultural industry chain for many years to promote agricultural industrialization. It is reported that, in the first quarter, the Company added the new loans for agriculture month-end average value of more than RMB900 million, the new inclusive agricultural loans nearly RMB70 million.

新冠肺炎疫情以來，為兼顧疫情防控和保證經濟平穩運行，九江銀行(6190.HK)始終加大對疫情防控重點保障企業金融支援力度，保障疫情防控物資供給。截至5月26日，九江銀行為158戶疫情防控重點保障企業發放182筆抗疫優惠貸款共計33.031億元，其中為134戶已確認合格名單企業發放158筆抗疫優惠貸款共計29.265億元，為24戶已備案未確認名單企業發放24筆抗疫優惠貸款共計3.766億元。

江西是傳統農業大省，九江銀行多年來一直深度融入農業產業鏈，助力農業產業化。據悉，今年，九江銀行進一步加大對農業產業鏈的支持，僅第一季度，九江銀行新增新三農貸款月末平均值超9億元，新增普惠型涉農貸款近7000萬元。

2019年以來，九江銀行先後與江西省糧油集團有限公司、江西井岡山糧油集團有限公司、江西省鄱陽湖米

業等農業龍頭企業開展合作，並在農業產業建設項目取得新進展，為宜春奉新農墾集團茶產業園建設、上饒橫峰土地整治項目等提供信貸支援。

很多農村地區地理位置偏遠，需要到鎮上甚至縣城才能享受到金融服務。為破解這一難題，九江銀行前往湖南韶山學習調研農村支付業務；前往多地進行農村普惠業務調研。2019年7月，九江銀行在瑞昌設立兩家普惠金融服務站進行試點。經過半年多的運營，服務站已經進入良性經營，並得到周邊村民的認可。

截至2019年底，九江銀行分支機構普惠條線新增新三農貸款月末餘額平均值近5億元，新三農髮卡量近10萬張，有效助力各地農村加快脫貧進程，促進農民增收。



九江銀行持續助力農業金融支持

水泥行業整體利好 山水水泥未來可期

In 2019, supported by the steady growth of infrastructure investment, real estate investment and the expansion of new construction area, cement demand is steadily improving, and cement output maintains a good growth level. Under the main theme of steady economic growth, the cement industry will continue to maintain a stable development trend. With the help of the macro environment, the performance of Shanshui Cement in the future is worth looking forward to.

2019年，受基建投資增速保持平穩、房地產投資和新開工面積韌性較強的支撐，水泥需求量穩中向好，水泥產量同比保持良好增長水平。全年全國水泥累計水泥產量23.3億噸，同比增長6.1%，為水泥出現峰值期以來首次實現較快速增長；全國熟料產量創歷史新高，總量達到15.23億噸，行業利潤總額首次突破1,800億元，同比增長約19.6%，行業效益再次邁上一個新的台階。

山水水泥致力於細化內部基礎管理，以提升現有生產運營質量和持續盈利能力。截至去年底止年度業績，營業收入達214.79億元，按年增長20.18%，盈利人民幣30.29億元，同比增長39.6%，股東應佔溢利29.73億元，按年增長35.3%，在大陸市場獲利大增，創下同期以來的歷史高峰。



水泥行業整體利好 山水水泥未來可期

2020年是中國全面建成小康社會和「十三五」規劃的收官之年。從行業層面看，雖然水泥行業產能過剩的問題依然突出，但當前實施錯峰生產推動供給側結構性改革已成為行業共識，水泥企業經營目標更加理性、市場自律基礎也逐步鞏固；從需求層面看，新型冠狀病毒疫情爆發期正處於北方市場傳統淡季，熟料企業亦正在實施錯峰生產，全年來看水泥需求會延後釋放，對整體需求影響不大，基建和房地產仍對水泥需求起到較強的支撐和拉動作用；從價格和效益來看，隨著全國水泥行情逐步趨於平緩、行業競爭格局日漸穩定，水泥價格有望呈現高位平穩波動。在經濟平穩增長的主基調下，水泥行業將繼續保持穩定發展態勢，在宏觀環境的助力下，未來山水水泥的表現值得期待。

日照港裕廊—— 持續港口城市統一發展新篇章

Rizhao Port Jurong is the largest importer of grains and woodchips in China. The import throughput capacity of soybeans and woodchips ranks first in China. Since its establishment, the company has grown rapidly and its compound annual growth rate of throughput capacity has reached 13.2%, thanks to the company's operating efficiency and business structure. Compared with peers, the company has a high-profit margin. Benefiting from China's strong economics and continued growth of international trade, as well as the good opportunities, brought about by the "One Belt One Road" initiative, which enables the company to enjoy sustained business growth. Plus, its superior geographical location and the developed intermodal transportation network lays a solid foundation for the company's business development, and the company will have sustained and good business growth in the future.

日照港裕廊(6117.HK)是中國糧食及木片進口規模最大的港口，大豆及木片進口吞吐量穩居中國第一；公司成立至今，成長迅速，吞吐量年複合增長率達13.2%；得益於公司的經營效率及業務結構，與同業相對比，公司擁有較高利潤率；受益於國內強大的經濟及國際貿易持續增長，及「一帶一路」帶來的良好機遇，加之優越的地理位置和發達的聯運網絡，為公司業務發展

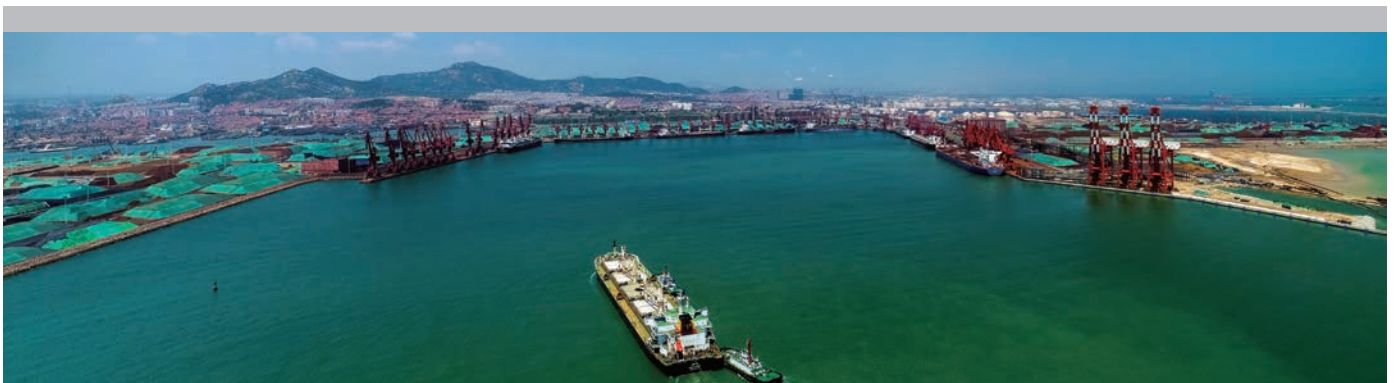
奠定堅實基礎，未來公司將有持續且良好的業務增長。

追溯日照港裕廊的發展歷史，日照港於1986年開始運營，根據灼識報告，按2017年吞吐量計，是中國第九大及世界第14大沿海港口，前身日照港裕廊碼頭有限公司則是一家由日照港集團及裕廊海港於2011年3月在中國成立的合資企業。

於2020年6月8日，公司接獲日照港股份的通知，指山東省國資委已於2020年6月8日印發《山東省國資委關於同意無償劃入日照港集團有限公司100%國有產權的批覆》，據此，山東省國資委同意日照市政府持有的日照港集團100%國有產權及享有的權益無償劃入山東省港口集團。

此舉一經實施，在6月9日，日照港裕廊(06117.HK)便股價大漲，最多升達47.5%至0.87元，收市升33.9%，報0.79元，成交額558萬。

值得關注的是，至今上市將近一年。2019年，受內地糧油、紙漿及酒精加工行業波動，以及中美貿易戰下出口貨量受挫的大環境影響，公司貨物輸送量承壓，按年微幅下跌0.5%。營業收入達5.43億元人民幣，同比反升2%，全面收益總額達1.41億元人民幣。凸顯了其業務供應鏈在行業中的優勢，種種優異表現足以令市場對其抱有新期待。



日照港裕廊——持續港口城市統一發展新篇章

易居企業集團发布《防疫期案場管理白皮書》

For the real estate industry, how to strictly guard the bottom line of epidemic prevention during COVID-19 period, while actively responding to the call of the government and provide good coordinating work in the opening and resumption, has become the most urgent task of the industry. E-House (China) Enterprise (2048.HK) made rapid response in marketing and took the lead in issuing the White Paper on The Management of Epidemic Prevention Field to formulate new standards for the management of epidemic prevention field.

疫情持續之下，一場保衛中國經濟的硬仗已然打響。對於房地產行業來說，如何在嚴守防疫底線的同時，積極回應政府號召，做好案場開業復工，成為行業最緊迫的任務。易居企業集團(2048.HK)下的易居營銷快速反應，率先發佈了《防疫期案場管理白皮書》(以下簡稱《白皮書》)，制定防疫期案場管理新標準，同時響應政府安全復工號召，今年3月已在中國範圍陸續復工。

易居《白皮書》精簡而言為「防疫期案場復工的3大門檻」，首先，防疫到位，安全到位。易居為全國合作案場量身定制了以區塊鏈技術為核心的線上管理工具—案場智控鏈，通過3大維度的線上數位化管控平台，對案場進行全方位防疫管控，將所有資料即時上鏈，隨時可查。

第二，網上營銷，標準操作。易居營銷通過整合自身技術和平台產品，形成了一整套覆蓋召集、轉化、交易全流程的成熟的線上行銷工具矩陣—易居營銷新房智慧生態系統。無論是VR展廳、線上選房、電子合同、在私域客戶畫像都能夠線上上平台完成，為疫情期獲客、轉化提供智慧保障。同時還將為銷售員提供個人智慧經營的線上工具，隨時分析客戶、業績，助力銷售員成為「網商」。

最後，賦能一線，提高效率。易居網上學習平台「易家人才學院」形成集線上學習、線上考試、線上直播、線上互動、線上社群、線上活動6大模組為一體的線上學習生態管理閉環，為員工線上培訓做好專業賦能。



易居企業集團发布《防疫期案場管理白皮書》

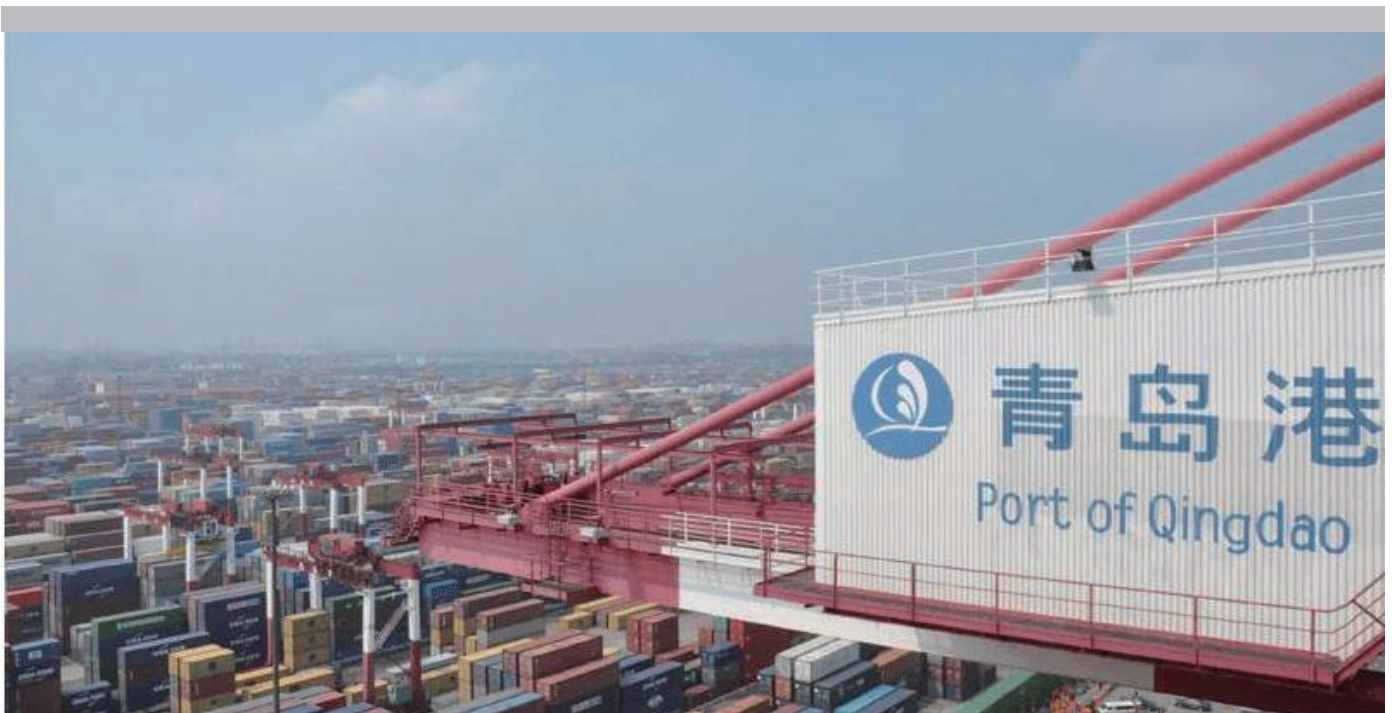
青島港打造世界一流港口

Qingdao Port International Co., Limited(601298.SH; 06198.HK) aimed to accelerate redefining itself into a world-class ocean port and proactively coped with the changes from external factors of macro economy. The Group deepened supply-side structural reform in port services, improved quality and efficiency, innovated the development model, positively developed the core business of stevedoring, vigorously developed modern logistics, continued to improve its comprehensive strength and increase its influence in the industry. At the same time, Qingdao Port cooperate with China Unicom to build a set of globally leading and reproducible 5G intelligence wharf overall solution plan.

青島港歷史悠久，但一直扮演著運輸港的角色，近幾年來，公司順應市場環境的發展，積極推動商業化進程。現已成為世界首個實現全程自動化無人操作的現代化智能港口。

青島港瞄準加快建設世界一流的海洋港口，積極應對外部宏觀經濟環境變化，抓住山東省、青島市推進新舊動能轉換、加快產業升級的機遇，深化港口服務供給側結構性改革，提質增效、創新發展，積極發展裝卸主業，大力發展現代物流，綜合競爭實力持續提升。同時，公司積極開拓新的市場，陸向開班列、建內陸港，海向推動船公司增航線、擴艙容，持續深化船公司總部戰略，吸引船公司增開國際航線，加密中轉航線網絡，推進國際中轉業務量持續增長，加快建設東北亞國際樞紐港。

與此同時，青島港還大力發展現代物流，深化港口服務供給側改革，優化港口服務功能，健全端到端全程物流服務體系，實現碼頭業務與物流業務深度融合，拓展發展新空間。同時與中國聯通合作，打造一套全球領先、可複製的5G智慧碼頭整體解決方案，完成無綫化和無人化改造後，港口的裝卸速度多次打破自己保持的世界紀錄，現在的速度已大幅領先國際同行業水平。在保障工人的安全的情況下，同時也降低了企業的運營成本，有助於實現公司可持續發展。



青島港 打造世界一流港口

浙商銀行落地全國首單集合型 ABCP

On 5 June China Zheshang Bank successfully issued the “Lianxin 2020 Lianjie First Phase Assetbacked Commercial Paper”(鏈鑫2020年度聯捷第一期資產支援商業票據). China Zheshang Bank has made use of blockchain technology to help bring assetbacked commercial paper (ABCP) to the Chinese financial market.

6月5日，由浙商銀行(2601.HK)主承銷的「鏈鑫2020年度聯捷第一期資產支援商業票據」(簡稱「鏈鑫聯捷」)成功發行。該項目為中國銀行間市場交易商協會推出資產支援商業票據(ABCP)產品的首批5個試點項目之一，也是全國首單集合型ABCP，發行規模1.2億元，首期發行半年，後續可選擇滾動發行。

據介紹，「鏈鑫聯捷」的落地，成功運用區塊鏈技術，結合資產證券化創新設計，為更多產業鏈上下游中小企業搭建起對接公開市場的融資管道，大大提升了企業融資直達性。

供應鏈金融創新，直接融資直達實體經濟。

據交易商協會相關負責人介紹，ABCP的推出，將供應鏈金融與中小微企業融資有機結合，在對復工復產核心企業提供支持的同時，更加對其上下游配套企業進行支援，尤其是對直接發債融資較為困難的中小企業，提高融資可得性。

「ABCP產品特徵及服務實體經濟中小企業的理念，與浙商銀行長期以來探索的供應鏈金融創新，支持產業鏈協同復工復產的實踐十分契合。」浙商銀行投資銀行總部總經理沈濱表示。該行應收款鏈平台已記載大量客戶在不同場景下形成的應收款資訊，並且絕大部分是單獨發債困難、與公開市場無緣的中小企業。浙商銀行通過「鏈鑫聯捷」，運用區塊鏈技術，實現多家企業應收款批量入池發行證券，可以改善單家企業在債券市場的融資條件，降低融資成本。



浙商銀行落地全國首單集合型ABCP

國泰君安發佈公告將採納A股 限制性股票激勵計劃

Guotai Junan Securities hereby announces that the Board has passed the resolution on, among others, the proposed adoption of the Restricted Share Incentive Scheme of A Shares on 7 June 2020. The resolution will take effect upon the approval by the Shanghai SASAC and the approval by the general meeting of the Company.

2020年6月7日，國泰君安(2611.HK)發佈公告將推出股權激勵計劃。公司公告指出「為了進一步完善公司的法人治理結構，實現對執行董事、高級管理人員以及其他核心骨幹人員的長期激勵與約束，充分調動其積極性和創造性，使其利益與公司長遠發展更緊密地結合，防止人才流失，實現企業可持續發展，公司根據有關法律、行政法規和規範性文件以及《公司章程》的規定，制定本計劃。」

對於國泰君安此番推出的股權激勵計劃，業內人士



認為，與新《證券法》修訂後政策鬆綁相關。據新《證券法》，實施股權激勵計劃或者員工持股計劃的證券公司的從業人員，可以按照國務院證券監督管理機構的規定持有、賣出本公司股票或者其他具有股權性質的證券。國泰君安亦是新《證券法》生效以來首家實施股權激勵的券商。

激勵計劃擬向激勵對象授予不超過8,900萬股A股限制性股票，約佔本計劃公佈時公司股本總額8,907,948,568股的1.00%。其中首次授予不超過8,159.3萬股，約佔本計劃公佈時公司股本總額的0.92%，約佔本次授予限制性股票總量的91.68%；預留授予不超過740.7萬股，約佔本計劃公佈時公司股本總額的0.08%，約佔本次授予限制性股票總量的8.32%。並且此次計劃共涉及國泰君安451名員工。

證券行業受限於國企和金融企業股權激勵面臨的特殊性，以及受困於證券從業人員不能持有股票的約束，券商推行股權激勵「困難重重」。此次國泰君安的激勵計劃，具有行業破局的標誌性意義。

香港交易及結算所有限公司和香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



國泰君安證券股份有限公司
Guotai Junan Securities Co., Ltd.
(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)
(股份代號：02611)

建議採納A股限制性股票激勵計劃

本公司謹此公佈，董事會已於2020年6月7日通過(其中包括)有關建議採納A股限制性股票激勵計劃的決議。該決議在經過上海市國資委批覆，並經本公司股東大會批准後方可生效。

基石藥業 研發與商業化共同發展

CStone Pharmaceuticals(2616.HK) initiated 9 new pivotal studies, for a total of 13 registration studies that are ongoing. CStone has further enhanced its external partnership, including an IO combination collaboration with Bayer Healthcare LLC and a licensing partnership with Numab Therapeutics AG. At ASCO annual meeting, CStone announced including CS1001, avapritinib and pralsetinib, and data readouts of seven critical clinical studies. In addition, CStone embarked on the journey of commercialization by having Ms. Shirley Zhao (MD, MBA) join the company to lead and scale up a full-fledged commercial organization.

過去的一年，基石藥業(2616.HK)啟動了9個後期臨床研究，註冊性試驗數量達到13個。公司發佈的三款腫瘤免疫骨架產品的關鍵臨床數據，均顯示了良好的初步療效和安全性。這其中，CS1001(抗PD-L1)作為公司重要的IO單抗產品，已在多個瘤種中顯示出療效，尤其在食管癌和自然殺傷細胞/T細胞淋巴瘤(NKTL)治療上，更證實具有出色的臨床活性，充分顯現其成為同類最優候選藥物的潛力。另一方面，公司進一步深化外部戰略合作，公司與拜耳公司合作開發腫瘤免疫聯合療法，並與瑞士Numab Therapeutics AG達成了授權合作，全面建設以自研管綫為基礎，優勢聯合、互利共贏

的商務推進盾構。管綫以外，公司已就建設位於蘇州的全球研發總部及產業化基地簽署協議，為未來探索前沿研究和可持續藥物供應奠定基礎。此外，TIBSOVO®(ivosidenib)預計將於2020年在中國台灣獲批新藥上市申請(NDA)，該藥用於治療復發/難治性急性髓系白血病(R/R AML)。公司在ASCO年會上還公佈了包括CS1001、avapritinib和pralsetinib在內的多個重要產品的7項關鍵臨床數據，並在中國提交這些產品針對多個適應症的新藥上市申請及生物製劑許可申請。

更為重要的是，隨著趙萍女士(MD, MBA)的加入，基石藥業全面開啟了商業化之路，她將為基石打造出一支高戰鬥力的商業化團隊，成為基石加速商業化的高能引擎，以實現公司的願景，盡早滿足中國和全球癌症患者的殷切醫療需求。



「中國籍」曲妥珠單抗HLX02歐盟上市申請獲EMA CHMP推薦批准

Shanghai Henlius Biotech, Inc. and Accord Healthcare Limited jointly announced that the Committee for Medicinal Products for Human Use (CHMP) of the European Medicines Agency (EMA) has adopted a positive opinion, recommending marketing authorisation for biosimilar HLX02 (trastuzumab for injection), for the treatment of HER2 positive early breast cancer, HER2 positive metastatic breast cancer and previously untreated HER2 positive metastatic adenocarcinoma of the stomach or gastro-oesophageal junction. According to the EMA CHMP summary of positive opinion HLX02 is highly similar to the reference product Herceptin (trastuzumab). Data show that HLX02 has comparable quality, safety and efficacy to Herceptin.

上海復宏漢霖生物技術股份有限公司聯合合作夥伴Accord Healthcare Limited共同宣佈，歐洲藥品管理局(European Medicines Agency, EMA)人用醫藥產品委員會(Committee for Medicinal Products for Human Use, CHMP)發佈積極審評意見，建議批准HLX02(注射用曲妥珠單抗)用於治療HER2陽性早期乳腺癌、HER2陽性轉移性乳腺癌，以及未經治療的HER2陽性轉移性胃癌或胃／食管交界處腺癌的營銷授權申請(Marketing Authorisation Application, MAA)。根據

EMA CHMP的積極審評意見，「HLX02與參照藥赫賽汀(曲妥珠單抗)高度相似，研究資料支援HLX02在品質、安全性與療效等方面與赫賽汀均無顯著差異。」

HLX02是由復宏漢霖按照歐盟和中國生物類似藥相關指導自主開發和生產的生物類似藥，其歐盟MAA由復宏漢霖與合作夥伴Accord共同推動，未來HLX02在歐洲的商業化將由Accord負責。根據審評流程，CHMP的積極審評意見將被遞交至歐盟委員會(European Commission, EC)，EC將參考CHMP的審評意見並在未來2-3個月做出最終決定。若獲得批准，HLX02即可在全部歐盟成員國以及歐洲經濟區國家挪威、冰島和列支敦士登上市銷售，成為進入歐洲市場的第一個「中國籍」單抗生物類似藥，參與生物藥的「世界盃」比賽。

復宏漢霖聯合創始人、首席執行官劉世高博士表示：「HLX02能夠獲得EMA的積極審評意見，我們感到非常驕傲。這意味著我們已經成功通過了EMA的嚴格審評，在生物藥研發和生產方面的品質獲得了國際權威藥監機構的認可。HLX02有望於今年8月獲歐盟批准，非常期待它能夠早日上市，為HER2陽性乳腺癌和胃癌患者提供新的質高價優的治療選擇。復宏漢霖始終秉持以優質生物藥造福全球病患的使命，未來我們將繼續與合作夥伴Accord攜手不斷提升HLX02在歐洲及其他地區的可及性，努力惠及全球患者。」



醫藥藥品研發

港大零售旗下之商贏醫療已與多家公司訂立合作協議

Since the S-culture has purchased Shangying Internet Medical Company, the Group's Internet medical business has entered a rapid development stage. At present, Shangying Medical has successfully obtained multiple cooperation opportunities and continued to improve the Internet medical supply chain, which is conducive to the overall business development of the Group. In the future, the Group will continue to build an efficient and trustworthy service tool and mechanism for hospitals, doctors, patients and eco-friends of medical insurance and health management to provide services based on leading information technology innovation and R&D capabilities and build a complete medical industry platform.

港大零售國際控股有限公司(「港大零售」或「公司」，連同其附屬公司統稱「集團」，港交所股份代碼：1255)欣然宣佈，港大零售旗下之商贏互聯網醫療(上海)有限公司(「商贏醫療」)已與上藥控股有限公司(「上藥控股」)、國藥健康在線有限公司(「國藥健康」)、同濟大學附屬同濟醫院(「同濟醫院」)及北京好藥師大藥房連鎖有限公司(「北京好藥師」)訂立互聯網醫療相關的協議。

近年來，隨著互聯網的高速發展，加上國家的政策推動所支持，互聯網醫療成為國內的發展大趨勢。為迎

合國內市場的發展主軸，港大零售收購商贏醫療，率先佈局互聯網醫療領域業務。

商贏互聯網醫療(上海)有限公司已於二零二零年二月二十五日獲得醫療機構設置批准。互聯網醫院依託於上海同濟醫院，會是上海首家獨立設置的綜合性全科互聯網醫院，它將提供遠端醫療服務，包括預防保健、內科、外科、婦產科、兒科、口腔科、皮膚科、腫瘤科等全科醫學服務。待獲批醫療機構執業許可後，互聯網醫院會積極加速推進醫保申請與對接工作，並最終服務於全國使用者。

港大零售的管理層表示：「自港大零售收購商贏醫療以來，集團的互聯網醫療業務亮起綠燈，邁入高速發展的階段。目前，商贏醫療成功取得多個合作機會，繼續完善互聯網醫療的供應鏈，有利於集團的整體業務發展。」



港大零售旗下之商贏醫療已與多家公司訂立合作協議

華領醫藥獲納入MSCI香港微型股指數

Hua Medicine(2552.HK), a leading innovative drug development company focused on developing novel therapies for the treatment of diabetes, is pleased to announce that the Company has been officially included as a constituent stock of MSCI Hong Kong Micro Cap Index. The strategic goal of the company is to become a global diabetes care and management company. Since listing, the Company has achieved many milestones.

華領醫藥(「公司」，香港聯交所股份代號：2552.HK)，一家針對糖尿病臨床需求開發全球首創新藥的研發公司，欣然公佈公司已被正式納入MSCI香港微型股指數，相關指數調整已於2020年5月29日收市後生效。



華領醫藥獲納入MSCI香港微型股指數

華領醫藥的發展目標是成為一家全球性的糖尿病治療和管理公司，上市以來取得了眾多核心業務的進展。全球首創新藥雙重機制葡萄糖激酶啟動劑dorzagliatin的單藥治療III期臨床研究(HMM0301)已達到24周主要療效終點，公司的dorzagliatin產品組合持續擴大，近期公佈的臨床研究資料，不斷夯實dorzagliatin作為糖尿病基石藥物的基礎，通過單藥或是聯合諸多現有口服抗糖尿病藥物，如二甲雙胍、恩格列淨(一種SGLT-2抑制劑)和西格列汀(一種DPP-4抑制劑)等，具有控制糖尿病進展、抑制或延遲併發症發生的巨大前景。公司計畫於2020年第三季度結束前公佈HMM0301的頂線52周核心資料結果。另一項dorzagliatin聯合二甲雙胍的聯合用藥III期臨床試驗HMM0302已完成24周患者訪視，公司計畫於2020年第三季度結束前公佈HMM0302的頂線24周核心資料結果，以及在2020年年底前公佈頂線52周核心資料結果。

華領醫藥CEO陳力博士表示：「我們將繼續為建立糖尿病治療新標準而不斷努力，深入推進dorzagliatin+發展戰略，建設創新、共用、共贏的血糖穩態科學平台，秉承『患者為先、創新為本、良藥為民』的宗旨，持續為dorzagliatin及相關產品在中國乃至全世界範圍內的研發、註冊和上市做出努力，以更出色的業務表現回饋廣大的投資者並造福全球糖尿病患者。」

福耀玻璃老牌工業企業仍難掩強勁實力

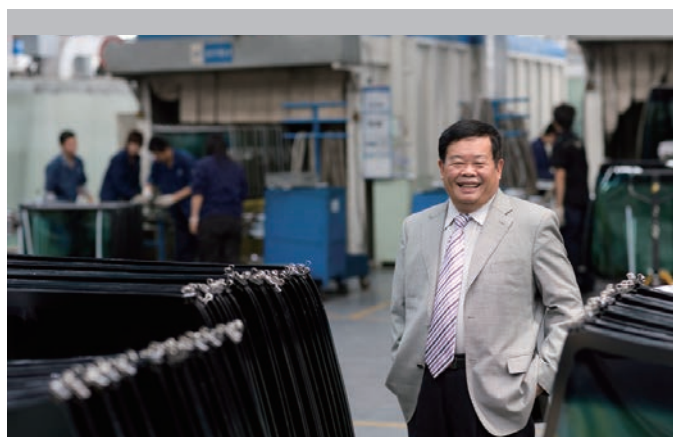
At the award ceremony of the 92th Academy Award, American Factory, a film based on the prototype of Fuyao Glass(3606.HK), won the award of Best Documentary Feature. In 2019, the global economic growth weakened, China's economy has been weathering increasing economic downward pressure, and particularly, the manufacturing industry was most directly affected by trade frictions, Fuyao Glass realized revenue of RMB21.10 billion, representing a year-on-year growth of 4.35%. The Company acquired Jiangsu Decoration and established Tongliao Refined Aluminum to achieve synergy of upstream and downstream businesses with German Aluminum Decoration and complete its aluminum auto decorative industrial chain.

2020年2月10日舉辦的第92屆奧斯卡金像獎頒獎典禮中，以福耀玻璃(3606.HK)為原型的影片「美國工廠」榮獲最佳紀錄長片獎，福耀玻璃創始人曹德旺先生也在該紀錄片中出鏡。雖然片中主要講述的是中國企業在海外設廠的過程中所遇到的文化、制度等方面的碰撞，但還是能夠看出福耀玻璃作為中國製造業龍頭企業在海外市場的影響力。

2019年，全球經濟增速放緩，投資規模下降，貿易局勢緊張和金融不穩、地緣政治不確定性的增加，削

弱了全球經濟增長；中國經濟下行壓力加大，尤其是製造業受到貿易摩擦最直接的影響，汽車消費動力明顯偏弱。進入2020年，全球汽車行業更是受到疫情的影響一直處於低迷狀態，但根據公司披露的2019年年報以及2020年第一季度報告顯示，公司2019年度，實現營收211億元(人民幣，下同)，同比上漲4.35%；符合市場預期。福耀玻璃美國2019年實現營收39.1億美元，同比上漲14.7%，在汽車行業整體較為低迷的情況下，仍然保持快速增長。2020年Q1 實現營收41.7億元，下跌15.47%，業績略超與預期。

此外，在2019年，公司收購收購了德國SAM的鋁亮飾條資產，SAM是該領域技術能力全球排名領先的企業，擁有獨特的技術專利。同時公司收購江蘇飾件，成立通遼精鋁，與德國鋁飾件形成上下游聯動，完善鋁飾件產業鏈，進一步強化福耀汽車玻璃的集成化能力，同時將拓展福耀的發展空間。



福耀玻璃老牌工業企業仍難掩強勁實力

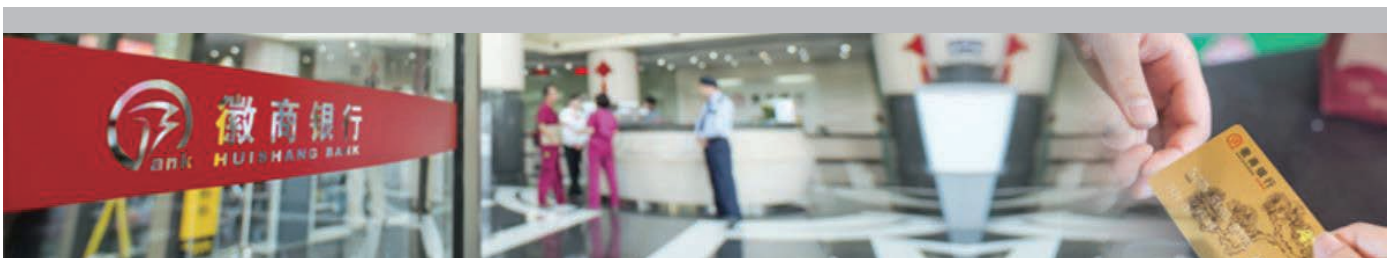
徽商銀行成為安徽省首批貿易外匯收支便利化試點銀行

On May 29, the Anhui Branch of the State Administration of Foreign Exchange announced the list of the first batch of pilot banks for foreign exchange revenue and expenditure facilitation in Anhui Province. Huishang Bank Corporation Limited (“Huishang Bank” or “the Bank”, stock code: 3698) became the first batch of One of the four pilot banks with access conditions. The selection is an affirmation of the development of Huishang Bank’s foreign exchange business, compliance and prudent operation, and financial service standards, which will help the bank to better support Anhui’s foreign economic development.

5月29日，國家外匯管理局安徽省分局公佈了安徽省首批貿易外匯收支便利化試點銀行名單，徽商銀行股份有限公司（「徽商銀行」，股份代號：3698）成為首批符合准入條件的四家試點銀行之一。此次入選是對徽商銀行外匯業務發展、合規審慎經營、金融服務水準的肯定，有利於該行更好的支持安徽省涉外經濟發展。

據悉，安徽省外匯局為深化「放管服」改革，提升安徽省貿易自由化、便利化水準，積極實施貿易外匯收支便利化試點。符合條件審慎合規的銀行為信用良好的境內機構辦理貨物及服務貿易外匯收支時，可根據「瞭解客戶、瞭解業務、盡職調查」的展業原則辦理。本次試點工作有利於發揮正向示範效應和激勵作用，推動構建「企業分類」「銀行分類」的信用約束和激勵機制。

2019年，徽商銀行立足城市商業銀行的特色，深耕細作安徽省本土市場，大力拓展南京等省外市場，運用多種產品、多種途徑、多種工具為客戶提供綜合化金融服務，全力支持實體經濟發展。繼續鞏固市政、政府機構類客戶傳統批發業務優勢，進一步加強業務模式及產品創新，不斷培育新的業務增長點，調整業務結構，加強風險管控，全面提升資產盈利能力，促進利息收入的穩步增長和非利息業務收入佔比的快速提升，推動批發業務快速、健康發展。徽商銀行將繼續推進外匯等業務穩健發展，不斷提升金融服務能力，為區域經濟發展作出新的更大貢獻。



徽商銀行成為安徽省首批貿易外匯收支便利化試點銀行

紅星美凱龍總冠名天貓618超級晚 聯手阿里發佈周年寵粉節

On May 18, Red Star Macalline, a leading home improvement and furnishings shopping mall operator in China, joined hands with Tmall and linked Thousands of home furnishing brands have launched the first Red Star Macalline Anniversary Pet Fan Festival. At the same time, Red Star Macalline also announced the exclusive title Tmall 618 Super Late for the first time. This unprecedented combination of strengths will open the prelude to the ideal life carnival season of Tmall 618 and ignite a new look in the Chinese home in 2020.

5月18日，中國領先的家居裝飾及傢俱商場運營商紅星美凱龍家居集團股份有限公司（「紅星美凱龍」或「公司」，股份代號：1528.HK & 601828.SH）牽手天貓，聯動千大家居品牌，重磅啟動首屆紅星美凱龍周年寵粉節。與此同時，紅星美凱龍還首次公佈了獨家冠名天貓618超級晚，這場史無前例的強強聯手，將順勢拉開天貓618理想生活狂歡季的序幕，點燃2020年國人家居煥新的熱情。

作為此次寵粉節的發起方，紅星美凱龍家居集團執

行總裁朱家桂表示，今年上半年，紅星美凱龍的一舉一動都受到了整個行業的關注：從免租1個月，到捐出6600萬關愛湖北武漢一線ICU醫護人員，再到聯合全行業發放20億消費券，多項產業幫扶計劃，引導家居行業消費回暖復甦。在剛剛結束的五一大促中，紅星美凱龍全國商場銷售額超87.06億，消費人數29.5萬，掀起了2020中國家居產業經濟提振行動的浪潮，也讓整個行業看到了後疫情時代家居裝行業的消費熱情。

據他透露，今天紅星美凱龍重磅發佈周年寵粉節，並公佈獨家冠名天貓618超級晚。此次618期間，紅星美凱龍將聯手天貓，以頂級淘系資源和頂級明星直播助陣，與家居品牌合作夥伴攜手提振行業經濟。與此同時，紅星美凱龍將進一步加速商場數位化的基建和天貓同城站的建設，更好地賦能家居行業。

據悉，在此次周年寵粉節期間，紅星美凱龍將全面升級服務承諾：在提供家居購物服務之外，增加了家裝設計、施工等服務；新增「線上線下一體化」，確保消費者線上、線下購物所享受的服務一致；升級新增「家居維保」，免費為消費者提供如床墊除蟎、沙發保養、地板保養等的售後維保服務。



紅星美凱龍總冠名天貓618超級晚，聯手阿里發佈周年寵粉節

力高集團穩步推進創新發展 健康建築潛力無限

Redco Group has built a brand-new product system, the New Oriental Green Building, which deeply integrated the core services of its three industries of "healthcare, property, and technology." It insists on taking technology as the guide, through the application of cutting-edge technology, to design a healthier space environment, health-supporting facilities, and healthy community operations for residents.

近期樓市及地市復蘇，疫情中積累的購房需求集中釋放，房企加大推盤力度、置業情緒短期回溫，短期銷售反彈明顯。目前，樓市政策出台放緩，多地區銀行房貸利率呈現出了穩中趨降的勢頭，且目前涉房金融政策「房住不炒」基調未有調整，加上多地人才落戶配套政策密集發佈等因素的助推下，及部分城市疫情防控再度升級的影響，房地產於今年後期走勢仍存不確定性。

在此市場大環境及疫情的考驗下，力高地產集團有限公司作為集康養、商業、科技、物業、文旅、教育等多元化產業於一體的大型綜合企業集團，在疫情中居民對於社區防疫功能、綠色覆蓋提出新要求的情況下，構建了全新的硬核產品體系，即提煉出「新東方生活美學」以及「健康建築」兩大關鍵維度，堅持以技術為先導，通過前沿技術的應用，為客戶設計更健康更合理的人居環境，健康配套設施及健康的社區運營。

力高集團在2020年進一步深化集團全國佈局，踐行3+N+1戰略，將「新東方健康建築體系」擴散及複製在粵港澳大灣區、長三角區域及環渤海區域。年初至今，力高集團以穩健務實的市場風格，以前瞻性的戰略投資佈局，先後獲得煙台、南昌、寧波、合肥等多個優質地塊。豐富的土地儲備加上多元化產業相互賦能、融合創新，賦予新東方健康建築強大的生命力，再加上旗下「康養、物業、科技」三大產業的核心服務的深度融合，相信能為力高集團帶去不俗營運表現。



力高集團

大發地產成立24週年 增長穩健



大發地產

DaFa Properties Group Limited (DaFa Properties), incorporated in 1996 and headquartered in Shanghai, is a real estate developer specializing in developing and selling residential properties mainly in the Yangtze River Delta. Dafa Properties celebrated its 24th anniversary since its establishment on May 18, 1996.

近日，兩會宣佈的政府工作報告中指出，房地產行業將繼續貫徹「住而不炒」的發展理念，因城施策，促進房地產市場平穩健康發展。政府工作報告中也提到將進一步深化長三角地區一體化發展，發揮中心城市和城市群綜合帶動作用，以上海為中心，輻射帶動長三角地區的高質量發展。

筆者留意到大發地產(6111)植根於長三角地區，積極佈局二線及三線城市，致力打造城市居民高品質生活，並於今年五月迎來自1996年5月18日成立以來的24

週年慶。過去一年間，大發地產迎來高速成長期，營收利潤增速強勁，合約銷售及收入分別約為人民幣210億元及人民幣74億元，同比上升67.8%及24.4%。另外，集團於2019年首次公開發行美元高級票據，並於同年11月獲納入MSCI中國股小型指數，體現出資本市場對集團業務能力和未來發展的認可。

近期，評級機構穆迪發表信用報告，重申其企業信用評級B2，評級展望「穩定」，以反映公司深耕長三角的運營策略及充裕的流動性。穆迪預計大發地產未來將可在保證規模穩定增長的同時，維持充裕的流動性及適度的債務水平，財務穩健性逐年提高。

在今年寬鬆的政策環境與長三角地區的發展態勢來看，今年內房將有寬鬆的發展政策作為支撐，同時兼有穩定的樓價政策，行業整體發展態勢值得看好。同時，大發地產財務結構不斷優化，積極拓寬融資渠道，相信大發地產的發展前景值得期待。

全球最大電子束處理工業廢水專案正式投運

CGN announced that the world's largest electron beam treatment industrial wastewater project was completed and put into operation, marking the innovation of electron beam pollution control technology. It has entered the forefront of the world and entered the stage of large-scale commercial application.

6月5日「世界環境日」當天，中國廣核集團（簡稱中廣核）對外宣佈，全球最大的電子束處理工業廢水專案在廣東省江門市新會區冠華針織廠建成投運，標誌著我國自主創新的電子束治汙技術水準走在了世界前列，並邁入大規模商業化應用階段。該項目由中廣核核技術發展股份有限公司（簡稱中廣核技）建設，實現了7台電子加速器連線運行，日處理廢水量達3萬噸，為中國乃至世界工業廢水綜合治理提供了一種解決途徑及一個案例標杆。

當天，中廣核技與冠華針織廠進行了項目移交。近半年試運行資料顯示，項目印染廢水化學需氧量(COD)

從200mg/L降到50mg/L以下，色度從80至100倍降到10倍左右，且不返色，出水水質達到國家及地方直排標準，廢水回用比例達70%，每年可節約用水450萬噸，減少COD排放1000噸，相關技術指標和經濟指標均符合預設目標。

據介紹，電子束處理工業廢水技術由中廣核技、清華大學核研院聯合研發。在雙方多年的共同努力下，電子束處理工業廢水技術實現了世界環境污染治理領域的重大突破，形成了具有完全自主智慧財產權的核心裝備和處理工藝，並制定了全球首個電子束處理工業廢水應用領域技術標準，填補了國際標準空白。

隨著中國水環境治理標準和要求升級，水環境治理需求也逐步釋放，電子束處理工業廢水技術有著廣闊的應用前景。作為一項工業廢水處理技術，它能夠適應複雜的水質變化，尤其是在難降解廢水和工業廢水深度處理方面具有獨特的優勢，廣泛適用於印染、造紙、化工、製藥等各行業廢水處理，以及水質複雜的工業園區廢水處理領域。



中梁「後浪」奔湧： 80後執行董事占位過半

On June 5, Zhongliang Holdings (2772.HK) announced that Huang Chunlei had resigned as executive director and resigned as the company's chief executive officer. Chen Hongliang and Li Heli, executive directors and co-presidents of the group, will be co-executive presidents of the company, Responsible for the management of the group's business, effective after the end of the annual general meeting. On June 5, Zhongliang Holdings (2772.HK) announced that Huang Chunlei had resigned as executive director and resigned as the company's chief executive officer. Chen Hongliang and Li Heli, executive directors and co-presidents of the group, will be co-executive presidents of the company, Responsible for the management of the group's business, effective after the end of the annual general meeting.

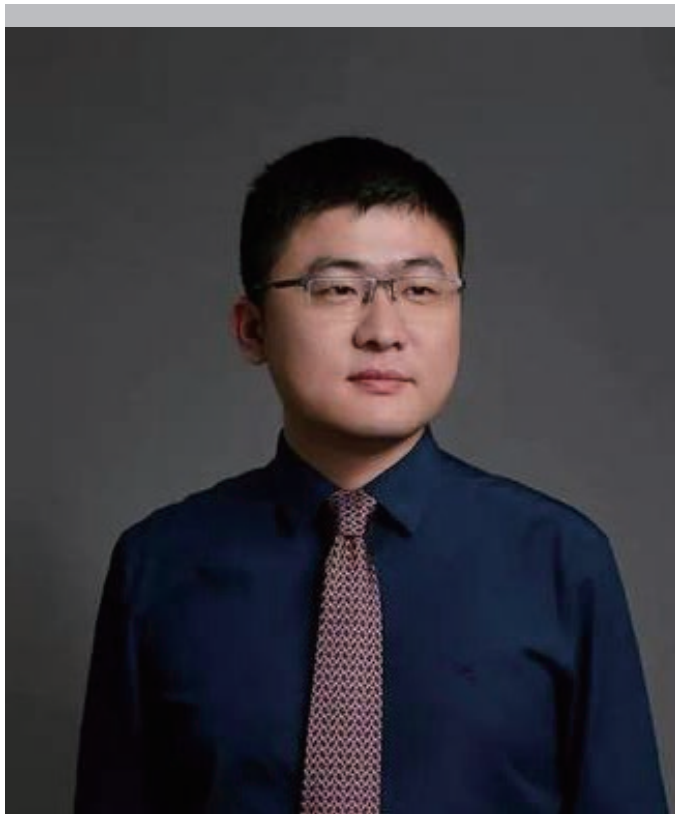
6月5日，中梁控股(2772.HK)發佈公告稱，黃春雷已退任執行董事並辭任公司的首席執行官職務，集團執行董事兼聯席總裁陳紅亮及李和栗將為公司的聯席執行總裁，負責集團業務的管理工作，自股東周年大會結束後生效。

陳紅亮先生將專注於集團的業務策略、人力資源、機制會計、法律、風險及財務管理、房地產資訊管理及品牌建設；而李和栗先生將專注於集團的投資、產品開發、銷售及客戶服務以及業務運營監督。

可以看到，此次調整後，兩位80後作為公司的聯席執行總裁責任將更加重大，也可以看到中梁對內部人才的重視及對「後浪」的重視。

除此之外，中梁內部還有著大量年輕人擔任高級崗位的例子。如中梁地產集團總部法務風控中心副總經理薛美玲，15年本科畢業後通過「新棟樑」專案加入中梁，參加工作僅4年。

今年4月，中梁推出了全新的管培生提拔計畫——鑄劍計畫，核心就是「大膽提拔年輕人，打造新棟樑標杆」，接下來公司原則上將不再招聘專業經理級以下崗位，基礎核心崗位全部由管培生補位。可以預見，在未來這樣的現象在房企會越來越頻繁，且年輕與高學歷並存的人勢必會更具競爭力，而高忠誠度與能力兼備的管培生大概率也能仕途坦蕩。



李和栗

中廣核新能源破局求新 進一步深化業務投入

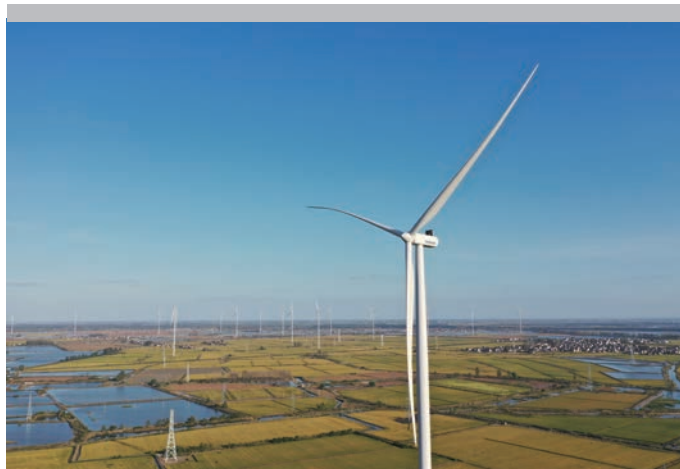
CGN New Energy's will have a 40-billion Procurement investment on its domestic new energy business in the year 2020, and at the same time, it will comprehensively deepen cooperation with 50 strategic suppliers.

According to the speed of an annual increase of 3 million kilowatts, the company will increase the total installed capacity to 40 million kilowatts at the end of the "Fourteenth Five-Year Plan" period.

隨着新冠疫情逐步可控，電力消費增速，社會用電量正全面恢復增長，今年夏季氣溫仍可能偏高，有望促進用電需求持續回升。當前電力及能源行業進一步全面復工復產，全國發電量降幅收窄，新能源裝機容量仍處於高速增長通道，風光水電正源源不斷為各地經濟復蘇提供能源支持。「十四五」將近，我國新能源發展面臨着能源轉型、清潔能源消納、平價時代成本下降等發展形

勢。同時各類型不確定因素，如政策推進不及預期、利用小時降低、降水量減少等等，也對新能源企業提出了更高的營運要求。

在嚴格的政策要求及複雜的市場競爭下，電源種類和地理分佈多元化的亞洲獨立發電商中廣核新能源，在其2020年供應商大會上表示，公司境內新能源業務將有400億的採購投入，同時將與50家戰略供應商全面深度合作，以於產業鏈內實現更大範文、更深層次地同頻共振，齊步向前。按照年增300萬千瓦的新增投運速度，公司將在「十四五」末期將運裝機總提至4000萬千瓦。在「十三五」收官之際，中廣核新能源更加大力度推進扶貧工作，預計將在全國12個貧困縣建設17個新能源項目，為更多家庭創崗增收，同時整合區域資源，拉動產業、改善民生。中廣核新能源在疫情後於2020年4月實現100%復工，保電抗疫獲得顯著成效，目前在運裝機總量達2054萬千瓦，多個項目已完成作業及並網投運，發展勢頭強勁。



中廣核新能源

平安好醫生逆市上升

Ping An Health Medical Technology Co., Ltd. (stock code: 1833; referred to as “Ping An Good Doctor”), the world’s leading medical and health ecological platform that has been listed in China, has become a big winner in this epidemic. Ping An Doctor released its annual results in February. The announcement showed that the net loss was lower than expected. At the same time, due to the serious impact of the epidemic, Ping An Good Doctor seized the opportunity and officially launched the English version of the Ping An Good Doctor Global Medical Consultation Platform to provide global users with 7X24-hour online consultation on new coronary pneumonia. Global users can enter the global anti-epidemic consultation platform through WeChat public account, Linkedin, Twitter or QR code to obtain professional new coronary pneumonia consultation services and epidemic prevention guidance.

2020年初，全球爆發新冠肺炎疫情，令全球經濟受到重挫。從而卻帶醫療保健行業的發展，也大幅度刺激健康相關服務的需求。疫情威脅亦令大家完全扭轉日常活動，足不出戶，所有活動由線下改到網上進行。在這

個特殊時期，中國的網上醫療保健市場乘勢崛起。

其中，國內已上市的全國領先醫療健康生態平台—平安健康醫療科技有限公司(股份代號：1833；簡稱「平安好醫生」)成為這場疫情的大贏家。平安好醫生於2月發佈年度業績，公告中可見淨虧損低於預期。同時由於疫情影響嚴重，平安好醫生緊抓機會，正式上線英文版全球抗疫諮詢平台(Ping An Good Doctor Global Medical Consultation Platform)，為全球用戶提供7X24小時新冠肺炎線上諮詢。全球用戶可通過微信公眾號、Linkedin、Twitter或二維碼進入全球抗疫諮詢平台，獲取專業的新冠肺炎諮詢服務及疫情防護指導。平台集結了平安好醫生的國際化醫生專家團隊，他們都曾是各大三甲醫院主治及以上醫師，覆蓋呼吸內科、普內科、中醫科、全科等多個科室。這些專業資深的醫生們不僅是在此次國內抗擊疫情中積累豐富實戰經驗的「抗疫老兵」，還具備國際醫院工作以及海外交流經驗。此外，平安好醫生還支持7X24小時全英文諮詢服務，說明全球使用者科學抗疫，共渡難關。

平安好醫生將憑藉強大的接診能力及豐富的抗疫經驗，為世界帶來中國的戰「疫」力量。現時，公司的中國客戶基礎正急速擴大，預期網上醫療服務會錄得更強勁增長，將有望創下佳績。



平安好醫生

北控水務佈局5G+智慧水務 啟動數位潛能

Beijing Enterprises Water Group Limited as a pioneer in the water industry, has been closely following the development of ICT technology. The Group combined with innovative projects of operation mode to explore and practice the application of industrial Internet network system in the field of smart water affairs. The Group is gradually promoting the application of 5G + industry in light of the construction and development needs of smart water affairs business.

近日，國家發改委就「新型基礎設施建設」概念和內涵作出正式解釋，提供數位轉型、智慧升級、融合創新等服務的基礎設施體系逐漸明晰。智慧水務是5G+工業互聯網應用的重要領域。北控水務集團有限公司(股份代號：371.HK，以下簡稱「北控水務」或「集團」)作為水務行業排頭兵，一直密切關注著ICT技術的發展。

北控水務結合運營模式創新項目，探索和實踐工業互聯網網路體系在智慧水務領域的應用，集團正在結合智慧水務業務的建設與發展需求，逐步推進5G+行業應用，並受邀加入了中國聯通5G應用創新聯盟成為會員單位，共同探索基於5G的工業互聯網實施，在5G+智慧水錶、5G+遠端專家指導、5G+即時監控、5G+無人巡檢等應用場景，利用5G技術打造全連接水廠，助力企業實現精細化管理和運營，提升客戶服務水準。

展望未來，北控水務將堅持高質量發展，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，積極推動全球水務環境命運共同體的構建。



北控水務

抗疫不遺餘力 兗煤澳洲逆勢成長

Yancoal Australia Limited (hereinafter referred to as “Yancoal Australia”, 3668.HK) recently released the 2019 annual results showing that in the first quarter of this year, the company’s employees did not have a new COVID-19 case, and its mines are operating normally, with production and sales The average growth rate is more than 10%, and major equity acquisitions have also been completed.

澳大利亞專營煤炭生產商，兗煤澳大利亞有限公司（下稱「兗煤澳洲」，3668.HK）近日發佈財報顯示，今年第一季度該公司員工未出現新冠病例，旗下各礦正常運營，產銷量同比均增長10%以上，還完成了重大一級資產股權收購。

兗煤澳洲作為擁有5000餘名員工的大型中資能源企業，在全球眾多能源企業受新冠疫情衝擊被迫停產、效益驟降之時取得如此業績，公司疫情防控調度指揮負責人謝里夫·巴拉解釋說：「我們的大股東兗礦集團從中

國疫情暴發後就和我們分享疫情防控資訊，發送預警報告，我們比澳大利亞其他同行更早瞭解新冠病毒，更早做出部署。」

另外在疫情期間，公司亦致力於繼續提高其業績表現，公司於2020年3月27日發佈公告，該公司的全資附屬公司Yancoal Moolarben（買方）、公司（作為擔保人）、MCM（公司的另一家全資附屬公司）與Sojitz（賣方）簽訂合營企業權益出售契約，買方同意以3億澳元的購買價，購買Sojitz在莫拉本煤炭合營企業中的10%權益。公司目前（透過MCM）擁有莫拉本煤炭合營企業的85%權益。

據悉，莫拉本煤礦位於新南威爾士州Western煤田，是達世界級的露天礦及地下煤炭資產，其開採年限長，而且成本低廉，生產符合出口品質的動力煤。莫拉本煤礦在2019年內是公司應佔可售煤產量的主要貢獻者。建議收購事項乃屬良機，讓公司將其在莫拉本煤炭合營企業中持有的權益從85%增至95%，並且繼而將莫拉本煤炭合營企業95%的財務業績與公司綜合入帳。

在多個亞洲國家中，煤炭在推動經濟增長和提高生活質量方面繼續發揮著關鍵作用，包括通過首次向部分人口居住地引入電力。公司相信，其優質煤炭仍將是地區能源結構的關鍵組成部分，且公司致力於持續增長的長期戰略，包括擴展和擴建現有項目。



兗煤澳洲逆勢成長

腎科線產品銷售收入逐步增加 靜待康臣藥業內在價值釋放

In 2019, amidst the ever-changing global situations, complicated and changing external environment, coupled with increasingly stringent medical insurance cost control in China, the pharmaceutical industry has undergone substantial changes in development trend and competition landscape. For the pharmaceutical industry, it is a year in which challenges and opportunities coexist. Among them, Conson Pharmaceutical Group Co., Ltd. (1681.HK), which has a total of 70 medical insurance catalog varieties, is worthy of your attention.

2019年外部環境複雜多變，更兼逢國家醫保控費日趨嚴格，使得醫藥行業發展趨勢與競爭態勢發生巨大變化。對醫藥行業來說，是挑戰與機遇並存的一年，其中共有醫保目錄品種70個的康臣藥業集團有限公司(1681.HK)更值得各位留意。

康臣藥業於2020年3月公佈其2019年全年業績，其

中腎科線產品的銷售收入於約為人民幣10.6億元，較去年同比增長約14.4%。公司位列國家新版醫保目錄甲類的龍頭產品尿毒清顆粒一直處於穩定的增長態勢，市場覆蓋率、佔有率整體呈上升趨勢，公司制定的腎科線的戰略戰術是符合競爭形勢要求的。

業績增長的背後，是公司高品質產品帶來的放量效應。2019年8月，康臣藥業發佈公告稱，公司共有70個產品進入國家醫保藥品目錄。可見藥業分部業務的優秀表現則奠定了康臣藥業持續穩健發展的基石。

另外於2019年，康臣藥業先後獲評金港股「最具價值醫藥及醫療股公司」、中國融資大獎「最具投資價值獎」和「最佳企業管治獎」。可見公司受資本市場的認可。

於2020年初出現的新型冠狀病毒疫情，則引起全國全民防護意識的提高，國家層面對醫藥防護的重視。公司仍將繼續堅持「以專為主、以普為輔」的方針，靈活調整經營策略，全力打造「1+6」產品格局，繼續推動腎科、影像業務向縱深發展，盈利水平有望持續提升。



康臣藥業

新天綠色能源近期回A股上市



新天綠色配圖

China's top securities regulator has approved the initial public offering (IPO) applications of China Suntien Green Energy Co., Ltd. The company will be listed on the A-share market, the China Securities Regulatory Commission (CSRC) said in a statement.

The companies and their underwriters will confirm IPO dates and publish their prospectuses

following discussions with the stock exchanges. Under the current IPO system, new shares are subject to approval from the CSRC. China is gradually switching from an approval-based IPO system to one based on registration.

6月11日，新天綠色能源(00956-HK)宣佈，於2020年6月8日完成向詢價對象進行的初步詢價後，公司將按發行價格每股3.18元人民幣發行1.3475億股A股。若本次發行成功，預計發行人募集資金淨額為38982.93萬元，擬投入到河北建投豐甯森吉圖風電場(三期)150MW工程項目。據披露，此次發行全部為新股，不進行老股轉讓。

新天綠色能源股份有限公司成立於2010年2月9日，由股東河北建投與建投水務發起設立，是一家主要從事發電及天然氣銷售業務的香港投資控股公司，於當年10月在港交所主板上市。

該公司通過兩大分部運營。天然氣分部銷售天然氣及天然氣用具以及提供建造及接駁天然氣管道服務。風電及太陽能分部開發、管理及營運風電廠及太陽能電廠。該分部還生產電力並出售予外部電網公司。其主要在中國內地開展業務。該公司其子公司從事融資租賃及購買及租賃物業維護業務。

近日再有內地風電股陸續被私有化，消息帶動板塊走強，公司亦在資訊科技系統出現信號。公司股價近日在多重利好消息刺激下一路向好。

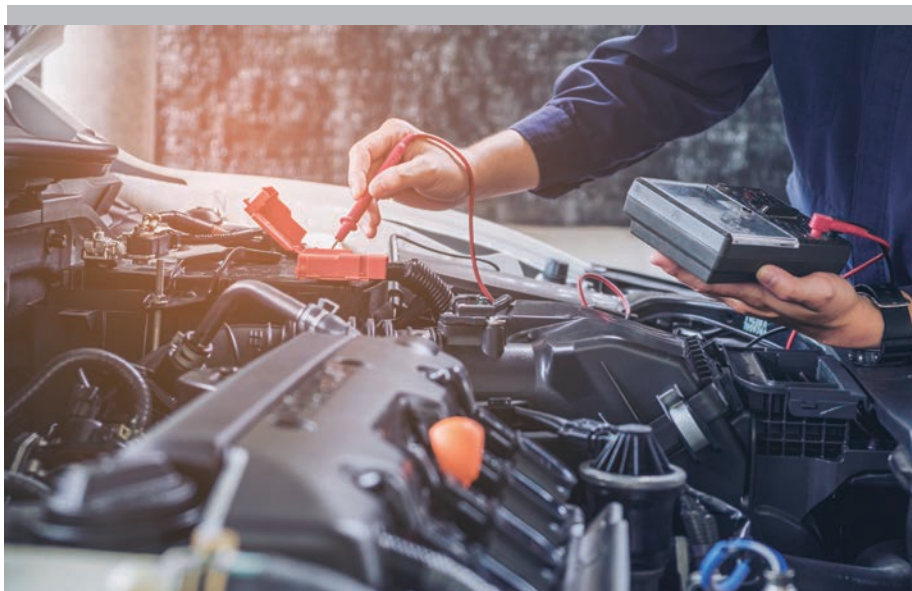
新晨動力獲授合計4000萬美元 貸款融資

Xinchen Power (01148) issued an announcement that on June 8, 2020, the company's wholly-owned subsidiary Mianyang Xinchen Power Machinery Co., Ltd. (Mianyang Xinchen) (borrower) and the company (guarantor) and a financial institution (The lender) separately entered into two bank financing agreements with respect to: fixed-term loan financing of US\$4 million; and fixed-term loan financing of US\$36 million. The final maturity date is 3 years from the date of the first withdrawal. The lender is a third party independent of the company and its connected persons.

新晨動力(01148)發佈公告，於2020年6月8日，公司的全資附屬公司綿陽新晨動力機械有限公司(綿陽新晨)(借方)及公司(擔保人)與一間財務機構(貸方)分別

就：定期貸款融資400萬美元；及定期貸款融資3600萬美元訂立兩份銀行融資協定，最後到期日為由首次提款日期起計滿3年。貸方為獨立於公司及其關連人士的協力廠商。

新晨動力擁有輕型汽油機和輕型柴油機共4大系列29個品種，功率覆蓋38.5-120kW，排放可達國VI標準，滿足2020年以後的油耗法規要求，並提供先進的混合動力解決方案。累計銷售310萬台，廣泛應用於乘用車及輕型商用車，包括轎車、越野車、多功能車、小型及微型客車、小型及輕型卡車等。製造發動機核心零部件主要有缸體、缸蓋、曲軸、連杆等，已成為華晨寶馬發動機曲軸的唯一供應商，及華晨寶馬發動機連杆的重要供應商。建成綿陽、瀋陽兩大基地，擁有發動機工廠、曲軸工廠以及連杆工廠。每年可達60萬台發動機、60萬支曲軸和160萬支連杆產能。



新晨動力

雷士國際更名受利 將迎來更大發展機遇

NVC International held an extraordinary general meeting of shareholders and agreed with 99.98% of the votes to rename “NVC Lighting Holding Limited” as “NVC International Holdings Limited”. An important step for the company’s strategic transformation.

近年來，在智慧化、自動化高新技術的驅動下，智能家居行業進入了飛速發展時期。智能照明作為互聯網時代照明領域智慧化的發展成果，為城市和家庭提供了全新的照明方案。在智慧家居領域，智慧照明優勢明顯，主要體現在操作方便、節能、安全、降低成本等幾個方面，其未來前景十分廣闊。

雷士國際注重全球業務鏈發展，業務版圖廣闊，去年與KKR股權交易協定獲得港交所通過，KKR與雷士國際控股有限公司(2222.HK)達成戰略合作，並以7.94億美元股權對價收購雷士中國多數股權。2019年9月，

雷士國際與天貓精靈達成千萬級戰略合作，在未來三年內，雷士國際將實現1000萬台智慧設備接入天貓精靈，這一合作將有助於雷士國際快速佔領智能家居市場。10月3日，盛傳多時的雷士國際與KKR股權交易協定獲得港交所通過，KKR與雷士國際達成戰略合作並以約7.94億美元股權對價收購雷士中國多數股權。12月，雷士國際累計漲幅40.1%，創下自2010年香港上市以來單月最大漲幅。12月27日，雷士國際召開臨時股東大會，以99.98%的贊成票同意將「雷士照明控股有限公司」更名為「雷士國際控股有限公司」。為公司戰略轉型邁出重要一步。

今年3月，雷士國際更是披露了正面盈利預告，預期集團截至2019年12月31日止年度錄得的母公司擁有人應佔利潤約為人民幣31.5億元至人民幣32.5億元，而截至2018年12月31日止年度錄得的母公司擁有人應佔虧損為人民幣3.28億元。



雲南水務中標污水處理項目 未來發展可期

Yunnan water officially won the bid for Lufeng municipal domestic sewage treatment facility project awarded by Lufeng Municipal People's Government of Shanwei City, Guangdong Province through public bidding, with an estimated total investment of about 1.593 billion yuan. In the aspect of water pollution prevention and control, it is the focus of domestic environmental protection departments to take effective measures to effectively prevent water quality pollution, continuously improve the efficiency of water environment management and provide people with safe water environment.

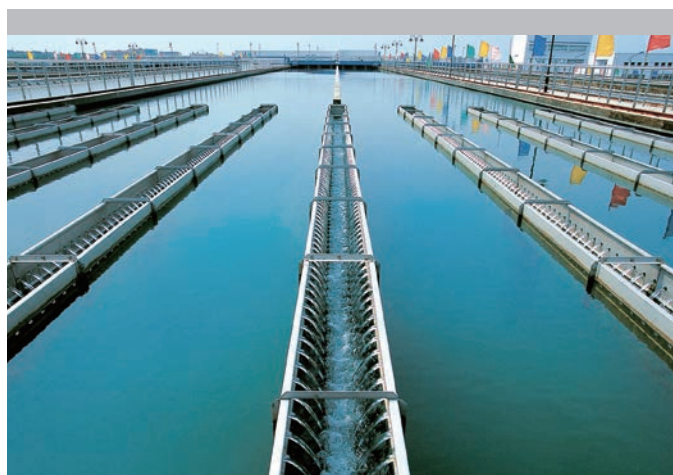
隨著人口的增加、社會經濟快速發展，城市化進程加快，中國的水環境污染問題越來越嚴重。國內的人均水資源只達到世界人均水資源的1/4，全國大約一半的城市缺水，然而水質惡化更使水資源短缺問題雪上加霜。水體污染主要來源於工業廢水、農業廢水、生活污水及其他等。隨著社會經濟的迅猛發展，廢水及其排放量不斷增加，有80%的廢水未經處理，這些城市生活污水和工業廢水的任意排放污染了城市周邊河流和地下水源。可見，當前國內水污染狀況已十分普遍，且有越來

越嚴重的趨勢，水污染治理工作任重道遠。

水務行業作為弱周期性行業，行業發展程度與經濟增長水平、人口數量及城市化進程等因素高度相關，近年來，行政政策監管要求不斷加強，黑臭水體治理、海綿城市建設、鄉鎮污水處理等領域快速增長，總體來看，水務行業投資規模不斷壯大，市場容量仍存在較大發展空間。

筆者留意到，雲南水務正式中標由廣東省汕尾市陸豐市人民政府通過公開招標方式授予的陸豐市生活污水處理設施項目，估算總投資額約15.93億元人民幣。在水污染防治方面積極採取有效措施，有效防範水體品質污染，不斷提高水環境管理效率，為人們提供安全的用水環境，是國內環境保護部門聚焦重點。

雲南水務的水污染處理項目服務人口較多，輻射面積較廣，而陸豐市作為汕尾地區中樞城市，可利用該項目對周邊地區形成區域影響力，為進一步拓展粵東地區市場業務、加強對廣東地區環保業務影響力及跨地區發展提供良好機會。筆者認為，雲南水務此次中標的污水處理項目未來發展可期，投資者可進行密切留意。



雲南水務

疫情影響下港股教育板塊持續受到關注



Chengshi foreign education, listed on Hong Kong stock market in 2016, is the largest private education service provider from preschool education to grade 12 in Southwest China. After more than ten years of development, chengshiwai has become a golden signboard for further education. Its three secondary schools: chengwai, Shiwai, and Shiwai west district nearly 2000 graduates have a college entrance examination rate of more than 87%, far higher than the average admission rate of 10% in Sichuan.

教育是公認的朝陽產業，偏成長股賽道，因其賽道覆蓋人群多，多為從2.5歲到22歲左右的青年人。家長對教育的投資是極其重視的。我國的民辦教育於1980年代初剛開始發展，在政策的支持下，在90年代得以高速增長。民辦教育於2017年在香港市場開始了紮堆上市，板塊公司日漸豐富。民辦教育雖然在成長股賽道，市場需求在增加，政策在扶持，但屬於穩步發展的產業，不像科技類的成長股有迅速爆發的潛力。

受疫情影響，中國教育部印發《關於在疫情防控期間做好普通高等學校在線教學組織與管理工作的指導意見》，要求共同實施並保障高校在疫情防控期間的網上教學，實現「停課不停教，停課不停學」。雖然此指導意見暫在高校範圍，惟內地整體網上教育，中長線仍值得高度關注。肺炎疫情爆發下，不少教育股業績仍然亮麗，令板塊接力炒上。

成實外教育(1565.HK)於2016年在港股上市，是中國西南地區最大的學前教育至十二年級民辦教育服務供應商。擴張之前，其擁有五所學前教育至十二年級學校，即成都外國語學校、成都市實驗外國語學校、成都市實驗外國語學校(西區)、成都外國語學校附屬小學及成外附小幼稚園，經營一所大學—四川外國語大學成都學院。

經過十幾年的發展，成實外已經成為一塊升學的金字招牌，其旗下三所中學：成外、實外、實外西區近2000應屆畢業生高考一本率超過87%，遠高於四川的平均錄取率10%。

7月7日，成實外教育報2.7港元，創2019年9月以來新高，投資者近期可留意。

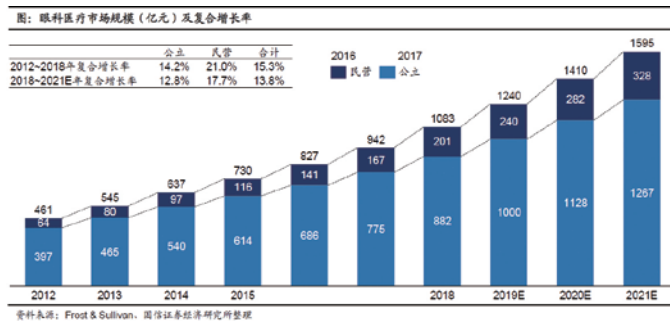
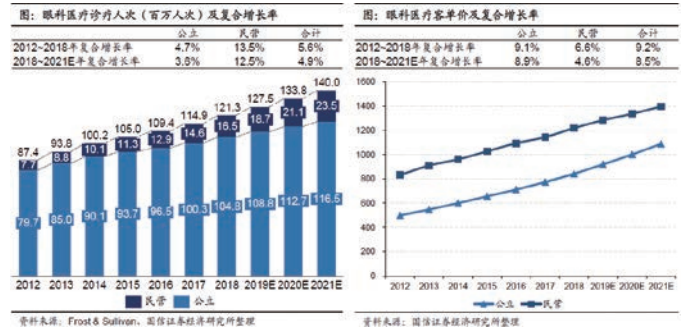
中國民營眼科獨具優勢，市場規模增長快速

Ophthalmic industry grows rapidly, private ophthalmic clinics rise with the tide, and specialized hospitals stand at the head. Compared with the specialized hospital, the ophthalmic industry stands out. Compared with overseas, China's private ophthalmic chain has unique advantages.

於公立眼科，但提價速度相對較慢，與民營眼科醫院、門診部等數量高速增長，市場競爭加劇有關。

眼科行業快速增長，民營眼科乘勢而上

根據Frost&Sullivan測算，2012~2018年，眼科醫療市場從461億元增長至1083億元，年複合增長率達15.3%。2012~2018年，民營眼科年複合增長率達21%，市場佔比從13.88%增長至18.56%。隨著患者基數增長、醫療支出增加、技術進步以及政策扶持，預計未來眼科醫療市場仍將保持高速增長，擴張速度快、經營效率高的民營眼科將乘勢而上，規模不斷擴大。

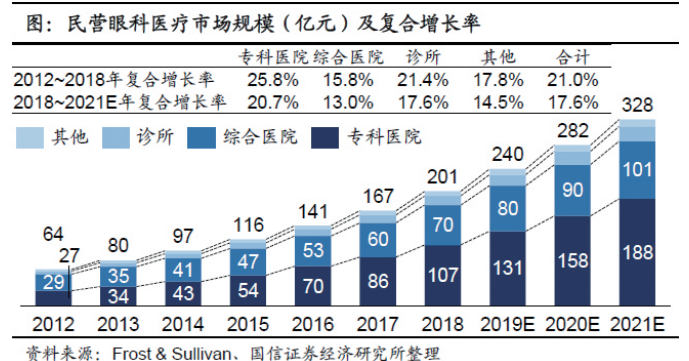


民營眼科乘勢而上，專科醫院立於潮頭

2012~2018年，民營眼科醫療市場年複合增長率達21%，其中眼科專科醫院年複合增長率達25.8%，佔民營眼科醫療市場份額從42.2%增長至53.2%。眼科專科醫院市場份額的增長與眼科專科醫院盈利能力強，吸引社會資本投資新建眼科專科醫院有關。2003~2018年，眼科專科醫院數量從132家增長到761家，其中民營眼科專科醫院從72家增長至709家，佔眼科專科醫院數量的比例也從54.55%上升至93.17%。相比公立眼科專科醫院，民營眼科專科醫院數量多但規模小，2018年民營眼科專科醫院院均營收0.15億元，低於公立的3.05億元，與公立眼科專科醫院主要位於人口稠密且經濟發展水準較高的一二線城市，建院時間長受患者信賴等因素有關。

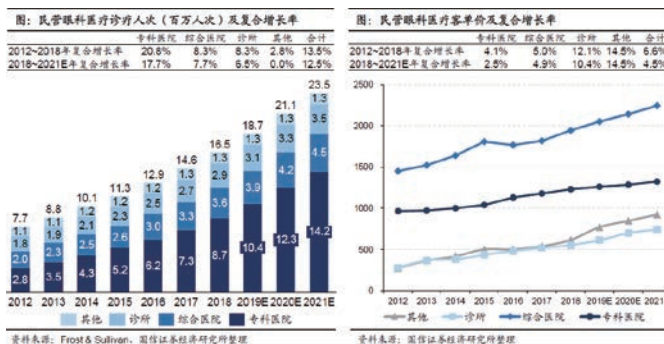
公立眼科客單價增長較快，民營眼科診療人次高速增長

2012~2018年，民營眼科診療人次年複合增長率達13.5%，遠高於公立眼科的4.7%，診療人次佔比從8.81%增長至13.60%。而民營眼科平均客單價從2012年的831元提升至2018年的1144元，年複合增長率為6.6%，低於公立眼科的9.1%。民營眼科平均客單價高



民營眼科專科醫院診療人次高速增長

2012~2018年，民營眼科專科醫院診療人次年複合增長率達20.8%，增速遠超綜合醫院眼科和眼科門診部等，民營眼科醫療市場呈現出患者向專科醫院集中的特點。一方面是民營眼科專科醫院數量快速增長提高了可及性，另一方面是民營眼科專科醫院憑藉醫療品質等優勢吸引了部分綜合醫院眼科、眼科門診部的潛在患者。



中高端眼科器械藥品開啟進口替代，服務端佔比高

國產器械長期以中低端產品為主，近年來在中高端眼科器械領域，愛博諾德等國產廠商進口替代起步。在眼科藥物中，康弘藥業通過推出重磅品種康柏西普快速成長，並在美國啟動與阿柏西普頭對頭III期試驗，若試驗結果理想，將有力搶佔國際市場。由於眼科對藥品依賴度低，服務端佔比約七成，愛爾眼科等頭部眼科連鎖企業優勢明顯。

表：眼科医疗行业主要上市公司眼科业务对比

性质	名称	股票代码	营收(亿元)	毛利率	主营产品(业务)及备注
医疗器械	国外	爱尔康 ALC.N	491	44.3%	眼科药品、眼科耗材、准分子系列、隐形眼镜等；被诺华收购
	国外	眼力健 JNJ.N	312		人工晶状体、屈光手术设备、眼科护理等；被强生收购
	国外	卡尔蔡司 AFX.DF	84	57.0%	人工晶状体、屈光手术设备、眼科护理等
	国外	依视路 EL.PA	847	63.3%	隐形眼镜、框架眼镜镜片等
	国内	六六视觉 002223.SZ	0.9		裂隙灯显微镜、眼科电子诊疗器械、人工晶体等；鱼跃医疗子公司
	国内	美沃股份 837871.OC	0.53	45.4%	裂隙灯显微镜七大类、视力检查仪、眼底镜
上游	国内	康捷医疗 430521.OC	0.51	25.8%	裂隙灯显微镜、带状光检影镜、直接检眼镜等
	国内	欧普康视 300595.SZ	4.58	78.0%	角膜塑形镜(OK镜)
	国内	博士眼镜 300622.SZ	5.66	74.1%	隐形眼镜、滴眼液、框架眼镜(非医疗器械)
	国内	爱博诺德 300622.SZ	1.27	81.4%	人工晶状体、角膜塑形镜
	国外	爱尔康 ALC.N	491	44.3%	眼科药品、眼科耗材、准分子系列、隐形眼镜等
	国外	艾尔建 AGN.N	242		青光眼产品，眼底产品和其他眼科产品
药品	国内	诺华(2016) NOVN.SIX	363		雷珠单抗、Beovu等眼科生物药
	国内	兴齐眼药 300573.SZ	4.31	72.3%	眼用抗感染药、散瞳药和睫状肌麻痹药等
	国内	康弘药业 002773.SZ	8.82	94.7%	康柏西普眼用注射液
	国内	莎普爱思 603168.SH	3.25	92.7%	莎普爱思滴眼液
	国内	闪亮制药(2016) 000650.SZ	0.41		闪亮滴眼液
下游 医疗服务	国内	众生药业 002317.SZ			(消炎类)滴眼液、眼科医疗器械及耗材等
	国内	爱尔眼科 300015.SZ	80.09	47.0%	屈光矫正、白内障手术、视光服务、其他眼病等
	国内	阳光眼科(2017) 838860.OC	1.34	42.9%	屈光矫正、白内障手术、视光服务、其他眼病等
	国内	新视界眼科 002524.SZ	4.5	45.6%	屈光矫正、白内障手术、视光服务、其他眼病等
	外资	德视佳(集团) 1846.HK	3.77	34.8%	高端屈光矫正、白内障手术
外资	希玛眼科 3309.HK	3.38	40.5%	屈光矫正、白内障手术、视光服务、其他眼病等	

資料來源：各公司年報，各公司官網，國信證券經濟研究所整理

保險業復甦趨勢延續

In terms of life insurance, the epidemic has little impact on the growth rate of people in the 2020s. In the second half of the year, team capacity is expected to recover gradually and improve the growth rate of new single delivery. Sales environment of savings business has improved significantly, while the demand for security business is rigid. For property insurance, affected by the plunge in sale volumes of new vehicles, it is expected to improve slightly in the second half of the year.

上半年行情回顧：多因素交織，保險股估值承壓

保險股2020年1-5月累計下跌17.2%，大幅跑輸於滬深300指數(-5.6%)，相對收益為-11.6%。前5月，保險股延續2019年下半年的弱勢走勢，僅4月獲得正收益，其餘月份均下跌且跑輸於指數，在過去的10個月中保險股有9個月跑輸於指數。究其原因，投資機構認為主要由三方面因素：新冠疫情下新單增長承壓、逆週期調節下長端利率下行、利潤高基數下業績增長承壓。

業務方面，突如其來的新冠疫情讓保險公司線下行銷活動受阻，個險管道代理人拜訪客戶頻次和活動率降至冰點，銀行網點客戶稀少，新單保費大幅低於常態化銷售，進而導致新業務價值增速大幅低於原有預期，一季度平安壽險新業務價值降幅超過20%。

利率方面，年初10年其國債收益率為3.14%，疫情防控背景下，貨幣政策逆週期調節發力，長端收益率逐月下行，4月末降至近幾年新低的2.54%，5月份有所回升。與此同時，主要債券發行利率加速下行，對險資配置構成壓力，對以利差為主的商業模式形成衝擊，進而壓制保險股估值。

業績方面，2019年一季度銀股市大幅回暖和折現率小幅上行，利潤基數較高，而2020年一季度受疫情影響，股市回調，疊加準備金折現率拐頭向下，上市險企利潤增長承壓，平安和國壽利潤降幅均較大，太保和新華因投資收益率技術較低受影響相對較小。

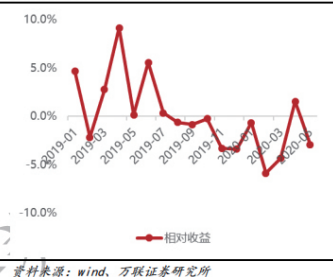
图表1：2019年以来保险指数、沪深300指数、国债收益率走势



图表2：保险指数与沪深300指数月度涨跌幅



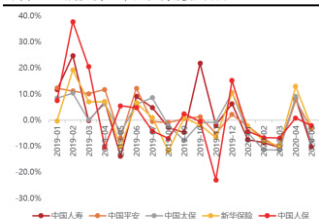
图表3：保险指数月度相对收益



A股主要上市險企跌幅均達兩位數，全部跑輸於指數。在大環境不利背景下，保險股個股表現均不理想，跌幅均超過10%，中國人壽-26.6%、中國平安-15.8%、中國太保-25.3%、新華保險-11.0%、中國人保-18.2%。新華跌幅最小，投資機構判斷主要原因是估值具備相對優勢，經過前幾年的轉型，新華的盈利能力有了明顯改善，穩定性也有所提升。而平安也相對抗跌，則是因為其利源結構較好，對利差依賴程度更低，利率下行對長期盈利的衝擊較小。

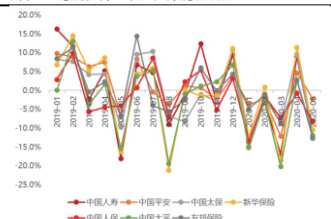
港股方面保險股也大幅下跌，平安韌性最強，太平跌幅高達40.5%。與A股類似，港股主要保險股受疫情和利率下行等因素影響，亦出現大幅下跌，除平安外跌幅均明顯高於A股。跌幅最大的是太平，1-5月下跌幅40.5%，國壽其次為32.9%，新華、太保、友邦跌幅均超過20%，平安下跌15.4%，說明外資對平安的業務結構和盈利能力較為認可。

圖表4: A股主要上市險企月度漲跌幅



資料來源: wind、萬聯證券研究所

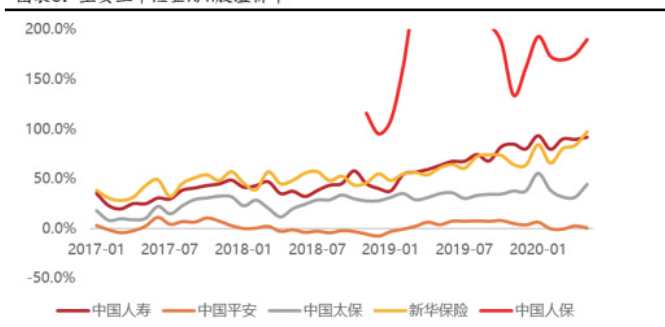
圖表5: 港股主要上市險企月度漲跌幅



資料來源: wind、萬聯證券研究所

除平安外，A/H溢價率繼續上行。受H股跌幅大於A股的影響，上半年保險股A/H股溢價率多數上行，僅平安稍有回落。整體來看，當前保險股A/H股溢價率處於近幾年高位。截至5月末，中國人壽溢價率91.7%，較年初提升11.9個百分點，中國平安僅為0.5%，下降3.1個百分點，AH股價差較小，中國太保44.3%，提升6.7個百分點，新華保險97.3%，提升33.6個百分點，中國人保189.7%，提升28.2個百分點。

圖表6: 主要上市險企A/H股溢價率

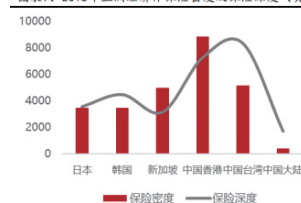


資料來源: wind、萬聯證券研究所

業務：疫情影響上半年保費表現，下半年將繼續復甦

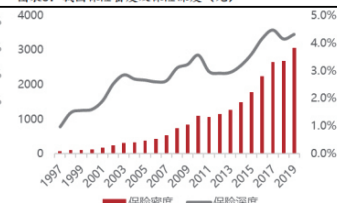
經濟增速在短期受挫後將回到中高速增長軌道，保險市場長期空間仍然巨大。瑞再數據顯示，2018年我國大陸地區保險密度為406美元，保險深度4.22%，雖然近幾年保險密度和保險深度整體呈上升趨勢，但仍顯著落後於日本、韓國、新加坡和中國香港和台灣地區。2019年中國保險深度繼續提升至4.3%，雖然2020年經濟增速受疫情影響將有所放緩（一季度-6.8%），但短期受挫不影響中國經濟發展前景，預計未來將回到中高速增長軌道，同時居民保險意識受疫情催化將加速提升，可支配收入長期仍將不斷提高、居民財富持續擴大，保險保障和財富管理需求將持續釋放，投資機構判斷中國保險深度及保險密度將繼續穩步提升。

圖表7: 2018年亞洲經濟體保險密度及保險深度(美元)



資料來源: 瑞再、萬聯證券研究所

圖表8: 我國保險密度及保險深度(元)

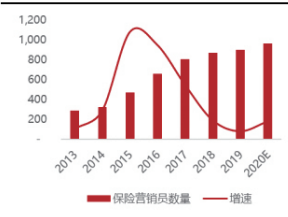


資料來源: wind、萬聯證券研究所

保障+儲蓄雙輪驅動，保障型業務持續高速增長，儲蓄型業務週期性增長。保障性產品和儲蓄型產品是壽險公司目前銷售產品的兩大方向，共同促進行業保費收入不斷增長。

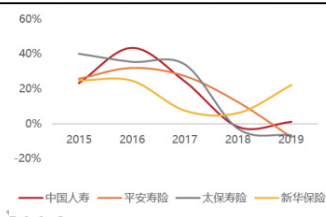
疫情對代理人增速影響不大，2020年有望小幅回升。2015-2017年行業代理人規模持續上升，年均增長率達35.7%，但2017年開始人力增速有所放緩，2018年受利率高位及嚴監管影響，主要壽險公司的代理人數量整體小幅負增長，進入2019年，行業代理人增速繼續下滑，代理人高增長時代已經結束。2020年在疫情背景下，壽險增員相對容易，同時儲蓄型產品銷售環境轉好，也有利於隊伍擴張和留存，投資機構預計2020年行業代理人增速將小幅回升，有望達到5%-10%。

图表10: 我国保险行业营销员数量及增速 (万人)



资料来源: 银保监会, 万联证券研究所

图表11: 主要寿险公司个险渠道平均人力增速



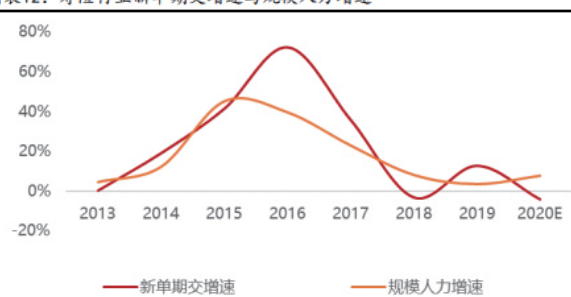
资料来源: 公司公告, 万联证券研究所

上市險企個險發展策略明顯分化，平安太保堅持產能提升，國壽追求量質齊升，新華訴求規模驅動。從個險隊伍看，各公司規模人力增速明顯分化，國壽2019年末個險規模人力達到161.3萬人，2020年一季度末銷售人力已突破200萬，在高基數的基礎上再次實現快速增長，疫情並未放緩銷售隊伍擴張節奏。新華在新一屆管理層上任後加快規模擴張，加大個險隊伍增員力度，2019年末個險人力已達到50萬，預計2020年人力增速將放緩，或實現穩健增長。而平安壽險2019年末為116.7萬人，2020年一季度受產品策略制約和新冠疫情影響，個險隊伍規模繼續小幅下降，與國壽新華對比十分明顯。太保壽險一季度並未披露個險人力資料，投資機構判斷太保人力或稍有企穩，但尚未大幅回升。

整體而言，2020年受新冠疫情影响，居民收入增速階段性放緩，對行業保費增長形成短期衝擊，同時在主要壽險公司增員力度加大，隊伍增速有望小幅回升的情況下，個險隊伍全年產能提升難度較大。

下半年隊伍產能有望逐漸復蘇，推動新單期交增速改善。2015-2017年，壽險行業新單期交實現高速增長，主要由規模人力快速增長(45%/39.5%/22.8%)驅動，這一特點在個險管道更為明顯。受134號文的影響，壽險行業短期內面臨產品結構調整問題，及由此帶來的新單保費收入增速特別是新單期交增速下降現象。2018年受人力增速繼續下滑影響，壽險行業新單期交同比下降3.4%，進入2019年，人力規模保持相對平穩，受產能改善推動，行業新單期交實現兩位數增長，其中中小公司表現優於大公司。2020年，我們預計人力增速穩中有升，但受疫情影響，隊伍產能提升難度較大，一季度資料已有反映，對於下半年而言我們判斷行業新單期交將繼續復蘇，隊伍產能逐漸改善，月度保費回歸正常增長，全年新單期交增速呈現前低後高的走勢。

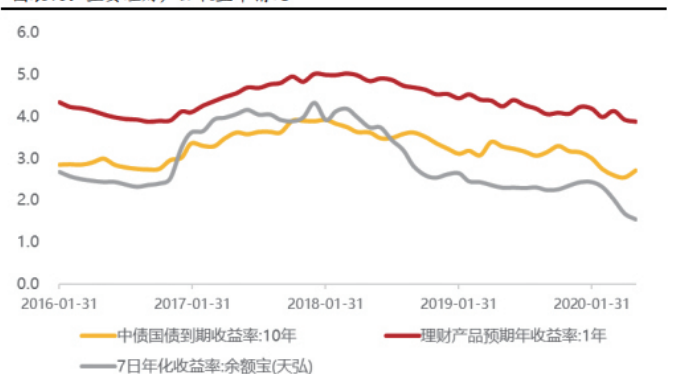
图表12: 寿险行业新单期交增速与规模人力增速



资料来源: 银保监会, 万联证券研究所

儲蓄型業務銷售環境明顯改善，但疫情原因導致2020年增長受挫。2017-2018年理財產品的收益率高企，對儲蓄型產品的銷售產生了一定衝擊。進入2019年，10年期國債利率在3%-3.5%區間震盪，餘額寶等理財產品收益率逐漸下行，保險產品的收益率競爭力有所提升，但各公司產品策略出現分化，國壽推出收益率相對較高的儲蓄型產品，新單銷量較好，但平安太保並未大量投放此類產品，新單負增長。展望2020年，從競品收益率看，餘額寶收益率均已低於2016年水準，一年期銀行理財收益率也降至2016年低點位置，儲蓄型產品市場競爭力大增，國壽開門紅資料便是最好的證明，但疫情的到來使得2月份以後個險銷售階段性受挫，隨著國內疫情好轉，近期有一定恢復，預計下半年將繼續改善。

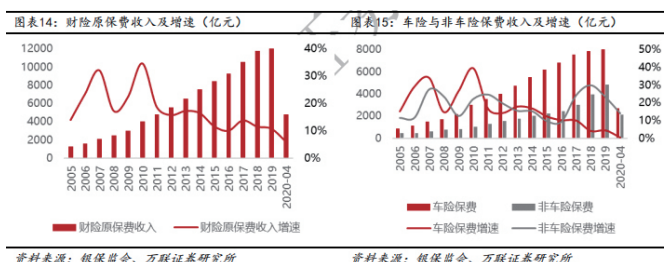
图表13: 主要理财产品收益率情况



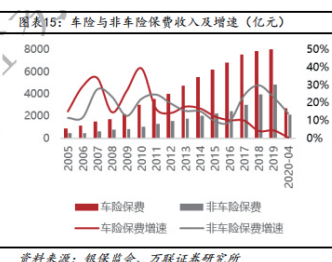
资料来源: wind, 万联证券研究所

需求偏剛性的保障型業務將保持高增長，長期發展空間仍然巨大。過去幾年，健康險市場連續保持高增長，2019年增速29.7%，保費規模已突破7000億。進入2020年，健康險市場並未明顯減速，在高基數基礎上繼續保持快速增長，前4月行業健康險保費收入3293億，同比增長20.5%。展望未來，在中國居民保障缺口較大且保險意識逐漸提升背景下，保障型產品將是壽險公司持續發展的重點業務，長期發展空間較大，有望保持快速增長。2020年，受新冠疫情的階段性影響，健康險銷售受到短暫影響，但疫情也將加快提升消費者保險消費意識，對後疫情時期健康險發展形成促進作用，我們判斷全年健康險增速在20%左右，保費規模有望達到8500億。

下半年財險保費繼續復蘇，全年實現穩健增長。2017年以來，車險和非車險增速明顯分化，車險保費增速連年下滑，而非車險增速明顯提升，導致財險行業保費收入中車險占比在2018年降至70%以下。2019年該趨勢仍然延續，全年車險保費增速僅為4.5%，而非車險增長23.1%，車險占比降至62.9%。進入2020年，在保源增速持續放緩背景下，疊加疫情影響前4月新車銷量驟降，對全年車險保費增速構成挑戰，而非車險雖保持較快增長，但在連續三年高增長後增速將出現回落。近期車險和非車險保費均有回暖趨勢，投資機構判斷下半年將繼續復蘇，預計全年財險行業保費增速在8%左右，其中車險佔比將至60%左右。



资料来源：银保监会、万联证券研究所



资料来源：银保监会、万联证券研究所

汽車保有量增速降至個位數，前4月新車銷量降幅高達31%。中國汽車保有量逐年增長，但增速在2010年達到19.2%的高點後，受汽車銷量不振影響持續下行，近幾年持續下滑，截至2019年12月末，汽車保有量為2.6億輛，同比僅增長8.2%，增速已降至個位數。新車銷量方面，受經濟增速下行和新冠疫情影響，2020年1-4月汽車銷量僅為576萬輛，同比下降31.0%。隨著疫情好轉和國家刺激政策有望出台，預計下半年新車銷售將明顯好轉，但由於前4月降幅過大，全年增長壓力較大。1-4月車險保費收入2668億，同比僅增長0.5%，預計下半年將有小幅改善，但投資機構判斷全年增速將仍低於5%。

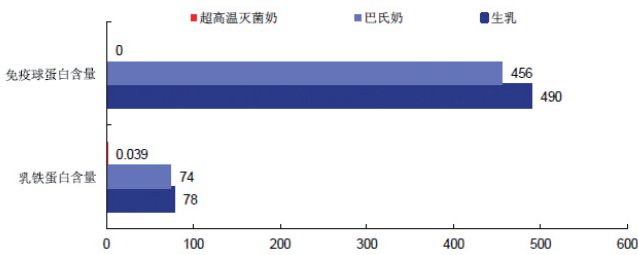
巴氏奶消費風起正當時

The growth of pasteurized milk is strong as the experts attach the importance of drinking milk during the epidemic, thus, the prospects of pasteurized milk are promising. Today, the channel and logistics pain points of pasteurized milk have been resolved, and the price ceiling of pasteurized milk has been broken, benefiting from the upgrading of consumption and the re-education of consumption habits.

一、巴氏奶近年規模增長呈加速態勢

巴氏奶是以巴氏消毒法(在72-90℃的條件下加熱10-15 s)進行滅菌處理的液體奶，該種滅菌方法能夠最大限度地保留鮮奶中的營養成分和活性物質。而常溫奶是利用超高溫滅菌法，在120-150℃的條件下，進行0.5-4 s的瞬間滅菌處理而製成的一種液體奶。由於殺菌溫度控制得較低，巴氏奶與高溫滅菌奶相比含有更多的營養成分，例如免疫球蛋白、乳鐵蛋白等。

圖 1: 巴氏奶由于灭菌方法造成的营养损失小, 因此其营养更接近于原奶



资料来源:《中国乳业》、安信证券研究中心

表 1: 巴氏灭菌的活性物质在热处理工艺中变化最小, β-乳球蛋白含量高

工艺名称	生物活性	物理化学性状	乳类糖含量 (mg/L)	维生素含量	β-乳球蛋白含量	保质期
巴氏杀菌 (72-90℃, 15s)	减少微生物的数量对不高于总菌数健康程度的程度	在热处理工艺中变化最小	<40	<0.2	>2500	冷藏下<10天
阿魏酸超高温灭菌 (120-150℃, 0.5-4s)	有效杀灭和抑制致病微生物	在热处理工艺中变化较大	300-600	1.4-26	50-300	常温下<9个月

资料来源:《中国乳业》、安信证券研究中心

巴氏奶增長強勁。根據歐睿資料，2019年巴氏奶規模343億元，同比增11.6% (2015/16/17/18為6.1%/8.2%/9.7%/10.7%)，並預計2018-2024年複合增速8.9%，高於常溫白奶的4.2%，驅動因素在於消費者健康意識加強、國內和國際大型乳企消費者教育，以及電商平台提高配送效率。

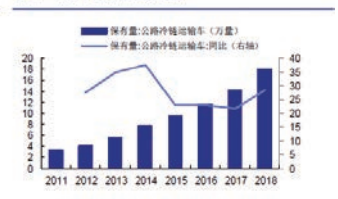
量價均有貢獻，產品結構升級伴隨。根據歐睿資料，2014-2018年量CAGR 5.7%，價CAGR 2.8%，量價齊升，分品類，低脂、50%脂肪、全脂鮮奶規模2014-2018年CAGR為9.6%、9.7%、8.6%，滿足健康需求的低脂以及50%脂肪鮮奶增速更快，表明行業在成長期(更多在於量提升)，而部分成熟市場進入產品結構升級階段。

圖 2: 巴氏奶行业增速高于常温白奶 (单位: 亿元)



资料来源: 欧睿, 安信证券研究中心

圖 3: 社会冷链设施逐步完善



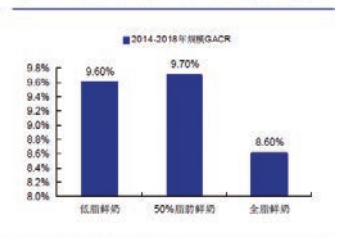
资料来源: 中国物流与采购联合会, 安信证券研究中心

圖 4: 国际大型乳企进军国内鲜奶市场



资料来源: 卓创资讯, 安信证券研究中心

圖 5: 满足健康需求的低脂以及 50%脂肪鲜奶增速更快



资料来源: 欧睿, 安信证券研究中心

二、奶源有一定稀缺性、供應鏈精細化運作要求高

生產工藝與巴氏奶特性決定供應鏈節點的地理距離不宜過遠。巴氏奶生產工藝：巴氏奶採用100%新鮮生乳，工廠在驗收和預處理原料奶後(檢驗、過濾雜質和冷卻)，進行二度雜質分離，使用一次性低強度加熱法將牛乳進行殺菌(72℃到90℃之間加熱10-15s)，而後迅速冷卻至0~4℃並進行無菌灌裝，最後通過冷鏈物流運送到終端。

巴氏鮮奶對原奶菌落指標要求高，需使用高品質原奶加工，為了抑制細菌增長，牛奶從擠出到生產必須在24小時內完成，擠出—生產—銷售全程的溫度始終都須控制在0~6℃，由於含有較多的活性物質，巴氏奶保質期一般不超過7天。

因此，巴氏奶生產與運輸在時間與溫度控制上均要求嚴格，牧場—工廠—市場運距越短，對於乳企來說越經濟，圍繞巴氏奶消費市場的牧場為巴氏奶生產的必要條件之一（一般情況下牧場到市場不超過300公里，根據冷鏈條件有所差異）。

图 6：巴氏奶生产工艺



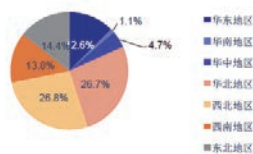
资料来源：《畜牧与饲料科学》，安信证券研究中心

上游：稀缺的城市奶源構築巴氏奶業務的進入壁壘。我國牛奶供需存在區域性不平衡。供給角度，2018年華北(包括河北、內蒙古等)、西北(包括寧夏、新疆等)、東北奶牛存欄數分別佔全國的存欄數的26.7%、26.8%、14.4%，合併佔據了全國的67.9%。消費量角度，2012年最大的消費地集中在以上海為代表的華東地區和以北京為代表的華北地區，其乳製品消費量分別佔全國的34.7%和17.8%。由於南北奶源分佈不均勻，導致華南、西南等地區牛奶淨流入較多，2012年牛奶淨流入量前三的省份分別為廣東、浙江和重慶，而淨流出較多的省份主要為內蒙古、河北等地。

近年來西南地區存欄數增加，源於環保壓力核心城市存欄數減少。2018年西南地區奶牛存欄數143萬頭，占比13.8%，較2003年大幅增9.35pct。而源於環保壓力，近年核心城市對規模較小、環保標準不達標的奶牛養殖場實行退養，上海、北京以及浙江部分城市的奶牛存欄數減少。

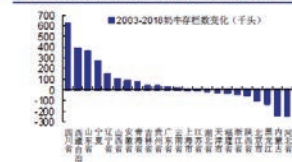
稀缺的城市奶源構築乳企巴氏奶業務的進入壁壘。巴氏奶對於原奶品質要求高，加上精細化的供應鏈需求，穩定、優質、近距離的奶源是關鍵，而近年圍繞核心城市奶牛存欄數減少、環保要求提升增加養殖成本、乳企加大對上游牧場控制，因此奶源具有稀缺性，特別是圍繞核心城市的奶源，成為巴氏奶業務的進入壁壘。

图 7：分地区奶牛存栏数占比（2018年）



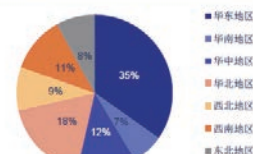
资料来源：《中国奶业年鉴》，安信证券研究中心

图 8：西南地区存栏增加，源于环保压力核心城市存栏减少



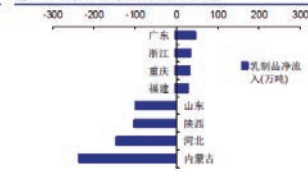
资料来源：《中国奶业年鉴》，安信证券研究中心

图 9：分地区乳制品消费量占比（2012年）



资料来源：《中国奶业年鉴》，安信证券研究中心

图 10：乳制品主要流入和流出的省份



资料来源：《中国奶业年鉴》，安信证券研究中心

图 11：乳制品生产与消费，北方流出、南方流入（2012年）



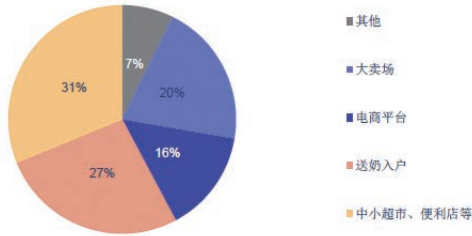
资料来源：《中国奶业年鉴》，安信证券研究中心（注：空心代表流出，实心代表流入，流入/流出越大，空心/实心越大）

下游：一二線城市是消費主力，並逐步向下線城市滲透。管道結構：送奶入戶穩定，電商發展快。巴氏奶家庭自飲居多，作為日常營養品，消費頻次高，保質期短且新鮮度要求高使得消費者一次購買量較少，無法囤貨。送奶入戶管道通過日配(或者一周幾次)上門方式，滿足消費者高頻消費需求，成為巴氏奶消費的主要管道，占比27%，同時日配的方式也更易培養重度飲奶習慣，通過送奶入戶管道教育的消費者粘性極高。近年來電商管道發展快，主要系線上流量紅利、冷鏈物流逐漸完善，以及新興模式例如社區電商、生鮮電商崛起。

消費主力集中在一二線城市以及經濟發達地區。一方面，巴氏奶售價是普通白奶的1.5-2倍左右，一二線城市及沿海發達地區的居民消費水準高，健康意識強，巴氏奶消費更受青睞；另一方面，由於巴氏奶需要全程冷鏈，而一二線等城市的冷鏈基礎設施較為完善，需求量大規模效應下更加導致運輸成本攤薄。根據凱度數據，上海地區巴氏奶滲透率達72%，顯著高於全國的31%；作為巴氏奶消費大省的山東、雲南，省會濟南的低溫奶佔有率達50%，昆明的巴氏奶消費量達到雲南全省的二分之一。

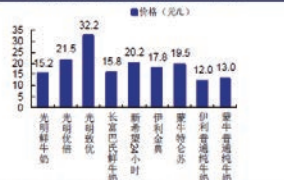
下線城市穩步滲透：隨著城鎮化率提升、消費水準上行，下線城市居民收入增加，健康意識增強，加上冷鏈物流設施完善，巴氏奶逐步向下線城市滲透。

图 12: 送奶入户渠道占比 27%



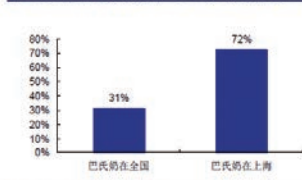
资料来源: 中国产业信息网、安信证券研究中心

图 13: 巴氏奶售价普遍白奶的 1.5-2 倍左右



资料来源: 天图、安信证券研究中心

图 14: 上海地区巴氏奶渗透率达 72%, 显著高于全国的 31%



资料来源: 天图、安信证券研究中心

图 15: 光明核心配送城市



资料来源: 天图、安信证券研究中心

图 16: 长客配送城市



资料来源: 天图、安信证券研究中心

表 2: 一张表总结巴氏奶生产消费与上下游的关系

省份	乳制品企业加工数量 (个)	自给率	巴氏奶产量 (万吨)	人均巴氏奶产量 (千克/人)	2017 年 1000 元以上养殖户户数占比	2019 年人均收入 (元/人)	备注
辽宁	24	111.2%	17.26	3.95	23%	29701	原奶自给率高, 冷链发达, 人均消费水平高
上海	10	76.9%	巴氏奶消费标杆城市	41%	64163	原奶自给率中等, 冷链发达, 人均消费水平高	
福建	14	65.8%	6.62	1.69	59%	32644	冷链发达, 人均消费水平高
云南	18	64.2%	6.00	1.25	12%	20084	原奶自给率高, 企业消费者教育, 人均消费水平高, 冷链发达
山东	59	106%	10.99	1.10	5%	29205	
重庆	2	21.0%	2.20	0.72	5%	26386	
宁夏	20	178%	0.40	0.59	42%	22400	
吉林	6	271.2%	1.30	0.48	3%	22798	
四川	31	43.8%	3.11	0.37	6%	23461	
河南		88.4%	2.60	0.27	7%	21964	

资料来源: 《中国奶业年鉴》、安信证券研究中心
注: 自给率=本地乳制品产量/本地总需求量。

過去兩大痛點制約行業發展。痛點一：消費需求分散化+冷鏈運輸高成本。為抑制細菌增長，巴氏奶需要全程冷鏈運輸與儲藏(2-6℃)，不考慮冷庫費用，冷鏈運輸成本比常溫運輸高80%以上，而巴氏奶保質期短，單個網點單次配送量有限，形成了消費需求分散化+冷

鏈運輸高成本的痛點，供應鏈精細化運作要求極高。進一步，相比一二線城市，下線城市巴氏奶消費基礎弱(且更為分散)+冷鏈物流設施尚未完善，一定程度上制約巴氏奶管道下沉。

痛點二：稀缺奶源+管道開拓初期成本大，導致行業集中度低。圍繞核心城市的牧場具有稀缺性，同時，在管道開拓初期，運輸成本難以充分攤銷，而由於極短的保質期，貨損高(銷量難以預測、企業對當地市場運作經驗不足)，導致在管道開拓初期成本較高，兩方面構築了巴氏奶業務較高的進入壁壘，因此巴氏奶市場往往以區域性乳企為主，全國範圍內集中度低，但單個區域中巴氏奶競爭激烈程度低於優酪乳、常溫白奶。

三、區域性乳企是巴氏奶主要參與者普遍盈利水平優異

選取遼寧、福建、山東等地的區域性乳企，來分析盈利能力。選取銷售收入大於1億元的區域性乳企為樣本，2017年加權平均淨利率為6.7%，部分企業高於10%。

進一步，巴氏奶企業呈現規模效應。對於巴氏奶銷量占比均高於50%的區域性乳企，大規模(銷售額大於1億元)的區域性乳企的淨利率水準顯著高於小規模乳企，主要系巴氏奶的供應鏈複雜，在某一區域的管道精耕與細化後規模提升，單位物流配送費用顯著降低。但也有部分小企業由農場衍生而成，供應鏈簡單，盈利水準一枝獨秀，例如貴州牧草種籽繁殖場、貴州高原乳業等。

規模效應或驅動行業整合。隨著在某一區域的規模提升，企業盈利能力增強，市場化導向中行業整合與淘汰是必然趨勢。2015年乳製品加工企業個數539家相較於2006年減少86家或13.8%。

皓天雲直播助上市公司安心路演
專業、便捷、零接觸

『皓天雲』直播 一站式跨境線上路演解決方案



皓天雲直播是皓天雲APP獨家推出的一站式跨境線上路演解決方案，實現超清視頻直播、全球同步路演，上市公司高管身處會議室或家中，即可會晤全球投資者。

皓天雲直播用戶群體覆蓋境內外高管人士、上市公司管理層、金融機構分析師、高淨值個人投資者、機構專業投資者及境內外財經媒體記者。皓天雲APP平台已正式登陸App Store及安卓應用商店，可實現一鍵下載，界面清晰明了，使用方便快捷。

皓天雲直播優勢：



600人專業團隊一站式服務，久經各國投資者考驗，應對複雜狀況。



實名認證專業機構投資者超10萬人，上市公司超1200家，投資者累計觀看路演千萬人次。



強大數據庫和即時行情，輔助交易決策。



聯手[騰訊自選股]和[新浪財經直播]等，已成功直播上百場公司上市儀式、新聞發布會、行業峰會，觸達千萬受眾。

功能板塊：

超清視頻/全球同步/留言互動/資料共享/資訊行情/專屬服務



立即體驗
掃碼下載



聯繫我們：

內地：
陳曉敏 Demi (+86 15989469262)

香港：
冼小航 Martin Qi (+852 3970 2162)
Email: help@wscloud.hk

招股書制作

年報制作

翻譯服務

設計服務

合規報告

一站式財經印刷商

您的首選合作夥伴

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

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

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

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

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