

CHINA FINANCIAL MARKET



HIGHLIGHT

Self-strengthening amid adversity to forge ahead
Kintor Pharmaceutical strives for steady and sustainable development

逆境自強 銳意進取
開拓藥業 行穩致遠

Fuyao Glass, adapting to the times implies a good innovation
福耀玻璃 適應時代就是好的創新



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
 2021年4月

本期焦點

- 3 逆境自強 銳意進取
 開拓藥業 行穩致遠

公司透視

- 9 福耀玻璃 適應時代就是好的創新
 10 對談IT高教龍頭股 一東軟教育總裁溫濤博士
 14 海吉亞醫療獲麥格理上調目標價至66.72港元
 發展勢頭強勁
 15 海通恒信：千億航母 揚帆新征程
 16 筆克遠東數碼轉型見成效 持續加強實力迎變而上
 18 基石藥業商業化步伐加速 搶佔市場先機
 19 新疆新鑫礦業2020年度業績表現強勁 行業地位鞏固
 20 徽商銀行業務持續較快發展 綜合實力逐步增強
 21 濰柴動力2020年多元業務發力 營收同比增長13.3%
 22 紅星美凱龍吹響三軍集結號 貫徹輕資產重運營降槓桿戰略

股壇速遞

- 24 中遠海能公佈2020年年度業績 淨利潤同比大幅增長
 25 同程藝龍市場地位及運營策略優勢彰顯 業內領先超卓復蘇
 26 江西銀行二零二零年發展穩中求進 擁有進賢瑞豐村鎮銀行
 69.5%股權
 27 海螺創業公佈2020年全年業績 實現穩健經營良好發展
 28 資產規模突破千億級 深圳國際打造一流產業集團
 29 盛京銀行資產規模站穩萬億 零售業務猛增69%
 30 消費股回溫 九毛九炙手可熱 「太二+慈」勢不可擋
 31 物業龍頭碧桂園服務開啟行業整合序幕
 32 「代建第一股」綠城管理首份年報 歸母淨利潤同比增35.3%
 33 愛點擊iClick-SaaS領域不能忽視的一匹黑馬
 34 現代牧業 不平凡之年創不平凡業績 持續收購做優做強

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。

財經點將

- 35 中梁控股獲穆迪上調評級展望至「正面」
資本市場認可度提升
- 37 永和智控戰略轉型持續深入 醫院效益穩步提升
- 38 著力推進數字化轉型 甘肅銀行實現高質量發展
- 40 多重擴展策略並行 成實外教育行業地位領先
- 42 江南布衣2021年上半財年淨利4.6億
線下渠道銷售恢復迅速
- 44 東風集團A股上市後將提高分紅比例
- 46 雨潤食品推進「擴低溫上高溫，建網路上規模，
開疆拓土創輝煌」的全新發展戰略
- 48 神冠控股2020年全年研發成果顯著 產品多樣化發展
- 49 規模全球前三 彩虹新能源行業頭部優勢顯現
- 51 眾安集團成功舉行2020年年度業績發佈會
- 53 新天綠色能源業績喜人 年度純利升6.33%至15.11億元

行業解構

- 54 中國醫美市場規模近兩千億 醫美滲透率提升空間極大
- 57 煤炭行業減排尤為重要 綠色低碳發展是必然選擇
- 61 產業結構調整及偶發疫情催生
靈活用工成為當前市場關注焦點

逆境自強 銳意進取

開拓藥業 行穩致遠

In May 2020, Kintor Pharmaceutical officially made its debut in the international capital markets. Founded by Dr. Tong Youzhi in 2009 after he returned to China, the Company witnessed the gradual prosperity of the innovative drug industry in China and survived a tough time of financial weakness itself when struggled to support of the R&D of single drug alone. “A Decade of Grinding A Sword” The company has strengthened its brand and won top investor’s favour now. After the listing, the employees of Kintor Pharmaceutical worked together to overcome difficulties and made breakthroughs in project research and development, clinical operation, capital market and commercial cooperation. The approaching of commercialization of Proxalutamide, a therapeutic drug candidate for the treatment of COVID-19, will bring a promising future to the Company.

2020年5月，開拓藥業正式亮相國際資本市場。公司由童友之博士於2009年海歸後創辦，見證中國創新藥行業從無到有，逐漸蓬勃興盛；也從資金緊張、僅靠單

藥研發苦苦支撐的逆境中逐漸自強，「十年磨一劍」，成為頂級投資人競相追逐的資本寵兒。上市後，開拓藥業員工上下齊心、迎難而上，在項目研發、臨床運營、資本市場融資和商業合作等多方面均取得突破。旗下治療新冠藥物普克魯胺商業化在即，可謂前途無限。

自新冠疫情爆發以來，港股的生物科技板塊可說備受關注，尤其多隻生物科技股首次公開發行(IPO)，獲得投資者以空前熱情認購，顯示行業前景被大家看高一線。其中開拓藥業(股票代碼：9939.HK)也是明星新股之一，IPO期間認購情況火爆，公開發售獲得超額認購逾550倍，凍資額超1000億港幣；國際配售獲極大幅超額認購，獲得多家業界知名的長線基金、醫藥專業基金、國家主權基金、對沖基金和高淨值投資者的踴躍認購。開拓藥業以招股價上限20.15元定價，5月22日正式掛牌港交所，集資規模約2.4億美元。

投資者眾星捧月，與開拓本身的研發能力強勁、商業化前景理想等息息相關。開拓藥業成立於2009年，專注發展潛在「best-in-class」和「first-in-class」創新藥物的研發及產業化，致力成為創新療法研究、開發及商業化的領軍企業。





開拓藥業創辦人、董事長兼首席執行官童友之博士，在生物醫藥研發及管理方面有著豐富的經驗。童博士早年畢業於北京大學，取得化學學士學位及碩士學位；隨後又取得美國康奈爾大學醫學博士學位；於1999年至2001年間，擔任阿爾伯特·愛因斯坦醫學院的助理教授。

2009年成立集團之前，2002年至2008年的六年期間，童博士為Angion Biomedica Corp.副總裁。童博士曾表示，這段帶領團隊從初創走向成熟的經歷，對後來創辦開拓藥業有重要意義。2008年金融海嘯期間，他毅然辭職，決定回國創業。

當時中國的創新藥行業剛剛起步，開拓也難免面臨資金緊拙，產品線單一的初創企業困境。不過在童友之帶領下，公司獲得來自國家和天使投資的資金，也在5



年內完成首個新藥臨床試驗IND申報，可以說熬過了最艱難的時期，開始漸入佳境。

公司經過多年的發展，以雄激素受體(AR)和腫瘤領域相關疾病為核心，研發多信道產品組合，產品覆蓋全球高發病率癌症及其它未滿足臨床需求的疾病領域，包括新冠、前列腺癌、乳腺癌、肝癌、脫髮和痤瘡等。開拓藥業前瞻性佈局了包含小分子創新藥、生物創新藥及聯合療法的多元化產品管線，包括6款正在開展臨床研究的產品雄激素受體(AR)拮抗劑、ALK-1單抗、mTOR激酶靶向抑制劑、Hedgehog/SMO抑制劑和AR-PROTAC，以及正在進行臨床前研究的PD-L1/TGF- β 雙靶點抗體和c-Myc抑制劑等。

公司在全球擁有已獲得及申請中的60多項專利，多個項目被列為國家十二五、十三五「重大新藥創制」專項。



核心產品優勢明顯

開拓藥業新藥普克魯胺(GT0918)是一種新一代AR拮抗劑，其不僅能夠有效地抑制雄激素與AR相結合，並且新穎的化學結構使其具有獨特的下調AR蛋白表達的「雙重作用機制」，進而有望更有效地推遲疾病的進展，AR拮抗劑已成為治療前列腺癌的最重要手段之一。

普克魯胺是公司從創辦初期，就全力推進的自主研发核心產品，可謂「十年磨一劍」。這是國家十二五和十三五重大新藥創制項目，技術上處於全球領先地位，也是開拓藥業產品研發進度最快的產品。全球新冠疫情肆虐之下，普克魯胺拓展新冠適應症，發現其對於治療輕中症、重症、危重症新冠患者均有突出的療效，其中輕中症新冠男性患者住院率降低100%，女性患者住院率降低90%；重症住院患者的死亡率降低92%，住院天數縮短9天。普克魯胺治療輕中症男性患者的III期臨床試驗已獲得美國食品藥品監督管理局(FDA)批准。

同時，公司正在開展普克魯胺作為轉移性去勢抵抗性前列腺癌(mCRPC)二線療法、普克魯胺和阿比特龍聯用作為一線療法的兩項III期臨床試驗。普克魯胺單藥在中國的III期臨床試驗、在美國的II期臨床試驗已完成患者招募。臨床研究結果顯示，普克魯胺在曾經接受恩紮盧胺及阿比特龍等現有藥物治療進展的mCRPC患者中普遍具有良好的安全性和有效性。在普克魯胺聯合其他藥物治療轉移性乳腺癌方面，開放、多中心的Ic期臨床試驗正於中國推進中。

開拓藥業的研發方向亦瞄準脫髮治療及痤瘡領域，除了口服AR拮抗劑普克魯胺，開拓藥業利用其核心技術，深耕AR靶向藥物的研發，開發出潛在同類首創外用AR拮抗劑福瑞他恩(KX-826)，這種中美雙報雙批的創新藥物是一種專為局部應用而設計的外用靶向藥物，它直接作用於皮膚的靶向治療部位。因其局部產生藥理作用，以局部阻止雄激素介導信號傳遞，而非有系統地降低雄激素水平，並且其代謝產物在體內顯著降低AR激動劑活性，因而限制其副作用，從而更可能具有比現有治療更好的安全性。福瑞他恩凝膠劑型研究申請也已獲中國國家藥品監督管理局批准，用於痤瘡的治療。

2020年12月29日，公司已完成在中國開展的福瑞他恩II期臨床試驗的患者招募，同時在美國的福瑞他恩Ib期臨床試驗也業已完成，正在清理數據，所有受試者成功出組，正在進行數據分析、清理和總結。福瑞他恩在美國的I和Ib期臨床試驗，初步驗證了多次外用給藥具有良好的安全性和耐受性。最新的臨床試驗數據表明福瑞他恩安全、有效，有望成為以AR為靶點的first-in-class的治療脫髮新藥。

福瑞他恩有潛力吸引比現有治療方案更多的患有雄激素性脫髮以及痤瘡治療新藥的患者，有望改變雄激素性脫髮藥物和以及痤瘡治療新藥的市場格局。該藥物一旦上市，可彌補現有治療方法的不足，為廣大脫髮及痤瘡患者帶來福音。



多元管線市場開闊

開拓藥業所開發的產品組合聚焦的癌症領域，包括前列腺癌、乳腺癌、肝癌，在全球腫瘤發病率均靠前，有著廣闊的市場空間。

肝癌是中國第四大最常見的癌症，也是癌症死亡的第二大主要原因，其中最常見的肝癌類型是肝細胞癌(HCC)，儘管有多項新療法的開發，患者的整體生存率仍不理想，亟需更優的治療方案提高患者療效獲益。

公司的ALK-1單克隆抗體(GT90001)與Nivolumab聯合用於治療轉移性肝細胞癌(HCC)的中國台灣II期臨床試驗結果良好，顯示客觀緩解率(ORR)為40%。ALK-1單抗與Nivolumab聯合用藥二線治療晚期肝細胞癌的II期臨床試驗已獲FDA批准，前景樂觀。

此外，開拓也正研發迪拓賽替(GT0486)，用於轉移性實體瘤的治療。迪拓賽替是第二代mTOR抑制劑，可同時抑制mTORC1和mTORC2。其於中國正就轉移性實體瘤處於I期臨床試驗。與僅抑制mTORC1的第一代mTOR抑制劑相比，迪拓賽替具有更大的治療優勢。截至最後實際可行日期，全球尚無mTORC1/mTORC2雙重抑制劑獲批上市。開拓藥業認為，迪拓賽替有潛力成為同類首創mTORC1/mTORC2雙重抑制劑，可滿足尚未滿足的重大醫療需求。

另外，開拓藥業研發管線中的Hedgehog/SMO抑制劑(GT1708F)，為一種hedgehog信號轉導途徑抑制劑，主要用於治療白血病及基底細胞癌。開拓藥業已於

2020年2月就GT1708F獲得國家藥監局的IND批准，及於11月獲得了美國FDA的受理。

最後，開拓藥業基於PROTAC平台開發外用AR降解劑(GT20029)，用於雄激素性脫髮和痤瘡的治療，這也是全球首個基於PROTAC技術開發的外用AR降解劑。目前，GT20029已於2021年2月IND獲CDE受理。

除了以上六項臨床階段產品，臨床前項目方面，開拓藥業正在開發的c-Myc抑制劑屬c-Myc/Max蛋白-蛋白相互作用小分子抑制劑，目前公司經過數輪分子設計、篩選和優化，已合成數百個化合物。現有的試驗結果已顯示出其具有治療c-Myc基因組變異依賴性腫瘤的潛力，其有望成為First-in-class的c-Myc靶向腫瘤治療藥物。目前尚未有c-Myc/Max相互作用抑制劑進入臨床研究。

未來，開拓藥業的研究團隊將加速該項目的研發並進行新藥臨床試驗(IND)申請，積極探索單藥和聯合用藥及相關生物標誌物，為腫瘤患者提供更佳的解決方案。

推進商業化進程

2020年，公司與多家公司建立起合作夥伴關係。福瑞他恩方面，開拓藥業與京東健康、國藥控股股份有限公司達成戰略合作，該合作將最大化實現福瑞他恩的商業化拓展。此外，開拓藥業也在積極拓展大小分子兩翼齊飛，包括與康寧傑瑞達成合作，共同推進ALK-1單抗聯合重組人源化PD-L1/CTLA-4雙特異性抗體KN046



治療肝細胞癌等腫瘤在全球範圍內的臨床研究等。此次雙方合作將先行探索GT90001與KN046聯用治療肝細胞癌的安全性、耐受性和有效性。同時，公司獲得美國Gensun公司的雙靶點抗體PD-L1/TGF- β 在大中華區研發和商業化的獨家許可，深入佈局生物藥單抗和雙抗領域。公司還與邁百瑞國際生物醫藥有限公司簽署戰略合作協議，雙方就生物大分子藥物的研發與生產展開全方位合作。另外，公司與普米斯生物技術(珠海)有限公司就生物藥開發達成戰略合作協議。

除了在戰略合作方面積極佈局，開拓藥業還在產業化方面不斷進取。2020年11月，開拓藥業位於蘇州的第一個GMP工廠獲得《藥品生產許可證》，正式投入運營，用於普克魯胺商業化生產和福瑞他恩臨床藥品的生產，為公司的產業化提供保障。同時，公司位於浙江平湖縣的原料藥和製劑生產基地項目，約佔地4萬平方

米。項目設計已經啟動，預計2021年第三季度開工，2022年年底前完成建設。同年，公司新設北京子公司，分管臨床以及政府事務，新設廣東子公司負責大分子研發及生產基地。

公司也正打造自己的商業化團隊，未來將積極進行多款核心產品的推廣與商業運營。同時，創始人童友之博士是二次創業，他帶領的管理團隊擁有豐富行業經驗，將使開拓藥業的商業化計劃有力進行，利用專業知識帶來長期回報。

開拓藥業作為港股生物科技領域的新秀，針對市場廣闊的領域發展專長，不斷開拓最核心的科研能力和商業發展能力，穩步佈局，打造自身產業鏈平台，有望成為未來擁有全球戰略佈局的領軍企業之一，前景值得拭目以待。



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@wsccloud.hk

福耀玻璃 適應時代就是好的創新

On March 9, 2021, Fuyao Glass Industry Group Co., Ltd. (Collectively the “Fuyao Glass” or the “Company”, Stock Code: 3606.HK) announced that the Company received the CSRC Acceptance Notice of the Application for Administrative Permission. To broaden the investor base of H Shares and optimize the capital structure of the Company, the Company proposed to issue and place not more than 101,126,240 additional H Shares to qualified investors on January 8, 2021, representing 20% of the total number of issued H Shares of the Company as at the date of the Board meeting.

二零二零年是機遇與挑戰並存的一年，面對新冠疫情衝擊、全球宏觀經濟下行、國際政治緊張局勢加劇等多重因素疊加影響，汽車行業仍舊面臨下行壓力。據中國汽車流通協會發佈的《汽車市場走勢分析及2021年預測》報告顯示，汽車行業銷量較2019年同期降幅達14.33%，市場增長降速意味著市場進入了存量競爭階段，銷售端壓力向上游轉移，亦將影響至整個汽車產業鏈。



縱觀2020全年業績表現，即便在全球汽車行業低迷的情況下，公司業績增長情況始終優於整體汽車行業表現，其中第四季度經營穩健增長，海外業務復蘇趨勢明顯。瑞銀發表研報稱，福耀玻璃(3606.HK)2020年度核心業務毛利率按年升1.8個百分點，上調其2021至2023年度盈利預測1%至3%，以反映毛利率高於預期。

2021年1月，公司發佈公告稱，擬增發不超過1.01億股H股，其募集所得資金用於補充營運資金、償還付息債務、研發投入、優化公司資本結構、擴大光伏玻璃市場等。福耀玻璃作為汽車玻璃行業的龍頭企業，在光伏行業處於高景氣階段持續加碼光伏玻璃領域，將憑藉公司在玻璃領域的多年經驗積累和資本實力，為公司帶來新的業績增量。根據光伏協會預測，按2021年全年全球光伏新增裝機總量160GW(預測值)計算，光伏玻璃原片總需求量為1132.91萬噸，同比增長33%，光伏玻璃高景氣度持續。展望未來，福耀玻璃將以創新為驅動，以研發投入和技術積累為根基，助力拓展業務邊界，實現新的增長點。

對談IT高教龍頭股 一 東軟教育總裁溫濤博士

Dalian Neusoft Education Technology Group Co. Limited (Stock code: 9616.HK) (hereinafter referred as Neuedu) is headquartered in Dalian, which is committed to become a leading IT and Healthcare Technology education service provider (ESP). Driven by our mission of “Empower Students with Innovative Education”, we have developed a digital talents education service system with full-time formal higher education services as our fundamental business, and education resources & apprenticeship programme and continuing education services as our two strategic businesses integrating online and offline.

近兩年，港股教育板塊內生增長穩定，外延擴張表現突出，教育類公司普遍為投資者看好。其中，中國領先的民辦IT高等教育服務提供商——東軟教育科技有限公司（以下簡稱：「東軟教育」或「公司」）(9616.HK)是港股高教行業的優質標的。東軟教育專注於培養IT專業人才，以滿足中國軟件和IT服務行業對人才快速增長的需求。公司建立了以全日制學歷高等教育為基本業務，以繼續教育服務及教育資源與數字工場為兩大戰略業務的教育服務生態體系。2020年9月29日，東軟教育正式登陸香港聯合交易所主板上市（股票代碼9616.HK），成為港股市場「IT高教第一股」。

2021年3月29日，東軟教育公佈上市後首份年報。截至2020年12月31日，東軟教育實現營業收入11億元人民幣（下同），同比增加14.8%；實現毛利4.2億元，同比增加30.4%；扣除上市等相關費用後純利約人民幣2.76億元，較去年同期增長40.9%，超過市場預期。隨著人工智慧、大數據、物聯網等新一代資訊技術不斷取得新突破，數字經濟蓬勃發展。2020年，公司聚焦於數字化人才教育服務的賽道，高等學歷教育穩健提升，IT增值教育服務創新發展，充分展現了公司「一體兩翼」發展策略的持續向好和輕資產「3+N」業務模式的強大韌性。

受訪人簡介：溫濤博士



溫濤博士，東軟教育執行董事、總裁，兼任大連東軟信息學院黨委書記、校長，擁有超30年以上的教育行業經驗。曾任遼寧石油化工大學副校長，現任東北大學教授，博導。溫濤博士還是全國高等學校設置評議委員會委員，全國工業和信息化行業教學指導委員會副主任委員，教育部高等學校軟件工程專業教學指導委員會委員，中國計算機學會職業教育發展委員會常務委員，中國職業技術教育學會常務理事、遼寧省人民政府第五屆省政府督學、遼寧省民辦教育協會監事長、大連市人大代表等。

問：了解到公司是一個極具特色的教育集團，港股有許多教育類公司，市場十分關注公司收購及規模擴張的意願。公司於2020年11月19日發佈潛在收購自願公告，「將擬收購由東北大學集團持有5.93%，及由中國人保股東持有13.25%的東軟睿新股權。收購一旦落實，東軟教育間接持有東軟睿新的公司權益將由80.82%變更為100%」，本次回購動作的原因是什麼？回購的意義什麼？公司想向市場傳遞一種怎樣的信息？

溫濤博士：上市後，東軟教育科技有限公司(上市主體公司)間接持有東軟睿新80.82%股權，少數合資企業股東東北大學與中國人保分別持有東軟睿新5.93%、13.25%股權。

由於目前公司的業務都在境內發生，為了便於上市公司100%在境內完整地開拓新的業務，發起了本次回購。東軟教育會按照國有股權的要求，在規定的程序下，完成潛在的收購，使境內外股權一致。

公司於2020年11月19日發佈潛在收購自願公告，與中國人保、東北大學就潛在收購進行討論，在持續推進中，該回購將進一步增厚上市公司主體利潤。

問：東軟教育在2020年度辦學成果的新業績有哪些？過去一年在校園擴建及新校區建設方面的成效如何？

溫濤博士：2020年突如其來的新冠疫情給各個行業帶來了巨大的挑戰。教育行業也不例外，2020年春節之後，所有教育機構都面臨著無法實施「面對面」教學的挑戰。

作為國內實施混合式教育模式的先行者，東軟教育在過去始終堅持實施線上線下融合的混合式教學改革，在智慧化的線上教育教學平台，數字化的教學管理系統，以及各類在線教學和實踐資源方面，我們都有著多年的積累和實際經驗，所以面對疫情，不論是我們自己的三所大學，還是在繼續教育服務及教育資源輸出的交付上，我們很快實現了由線下向線上的轉變。

此外，2020年度東軟教育也取得了一系列的辦學成果：

東軟三所大學，依託教育集團統一化辦學優勢，持續深化TOPCARES教育教學改革，辦學質量與水平持續提升，辦學聲譽與影響力不斷擴大。

在專業建設方面，截至2020年底，東軟教育三所大學共有18個專業入選一流本科專業建設「雙萬計劃」，其中大連東軟信息學院有3個專業在2020年初入選首批國家級一流本科專業建設點，獲批數量位居全國民辦高校之首。

在課程建設方面，根據近期公佈的首批國家級一流本科課程認定結果和2020年度省級一流本科課程認定結果，東軟教育三所大學共計有56門課程入選，獲認定數量均在各自所在省份的民辦高校中排名第一。其中大連東軟信息學院有一門課程入選首批國家級一流本科課程，成為遼寧省唯一獲批的民辦高校。這些獎項進一步證明了東軟教育優異的辦學質量。

在產教融合方面，大連東軟信息學院成為遼寧省唯一推薦參評教育部首批特色化示範性軟件學院的省屬高校，成都東軟學院成為省內唯一入選四川省首批特色化示範性軟件學院的民辦高校。

在創新創業方面，成都東軟學院SOVO成功獲批科技部火炬中心眾創空間，至此三校SOVO均進入國家級眾創空間梯隊。

在國際化方面，廣東東軟學院獲批首個中外合作辦學項目，三校國際合作與交流在線順利開展。

2020年，東軟學歷教育的品牌影響力持續擴大，在「軟科2020中國民辦高校排名」中，三所大學全部入榜百強，大連東軟信息學院位居全國第五。

此外，公司通過升級現有學校設施及擴建校園，為未來擴大招生規模提供了有效支撐。大連學院、成都學院的新校區建設、廣東學院的校園擴建工程完成後，可分別提供8000、5000、4000余個容量增量，大連學院已在2月3日如期實現新校區項目全部封頂，三所大學新校區的首期工程預計會在2021年9月份前交付使用。學費方面，公司所在三個省份均已實現學費備案制，進一步放開民辦學校自主定價權。待東軟三所大學新校區及校園擴建工程陸續投入使用後，東軟教育亦將迎來新的業績增長點。

問：東軟教育有哪些合作夥伴？

溫濤博士：繼續教育服務這方面，東軟教育在地方政府和合作企業的委託下提供特色化的B端培訓，2020年我們承接了十多個省市自治區的師資培訓業務，也承接了包括銀行、建築等不同行業企業的員工培訓。

在教育資源和數字工場方面，我們的客戶主要是全國的應用型本科高校和職業院校，目前已經合作了400餘家。其中有30餘所中國「雙一流」建設高校，包括南京大學、哈爾濱工業大學、大連理工大學、東北大學、華中科技大學等；有64所中國職業教育「雙高計劃」建設學校，包括深圳信息職業技術學院、江蘇農林職業技術學院、無錫職業技術學院、南京信息職業技術學院等。

現在是數字經濟時代，各行各業都離不開IT技術的融合。基於東軟的IT產業優勢、圍繞IT學歷教育多年的辦學積澱，以及我們的科研平台優勢，未來我們的繼續教育業務及教育資源輸出業務，會在數字化的、智能化的、雲架構的平台上加快實現更新迭代，使我們的產品、服務和解決方案更加精準、豐富，並適配和滿足各類院校、不同學習者的使用需求，最終實現快速的成長，為中國數字化人才培養做出我們的貢獻。

問：公司全日制高等教育業務在20/21學年圍繞「IT+健康醫療科技」開設了相關新專業，目前新專業實踐情況如何，未來圍繞這個主題是否還有新的規劃和開展？

溫濤博士：從2000年—2018年，東軟的教育基本是圍繞著中國IT產業的發展，依託東軟在IT產業方面的優勢，聚焦於IT相關專業的開設和人才培養。隨著國家大健康產業佈局，特別是中國社會的發展對於健康醫療科技相關人才的規模化、多樣化的需求，這樣一個形勢的背景，以及東軟醫療、東軟熙康等東軟系企業在大健康產業方面積澱的優勢，我們東軟教育從2018年以後增設了一個新的醫療健康與工程相結合的人才培養方向，就是健康醫療科技類專業。

2020/2021學年，聚焦「IT+健康醫療科技」領域，東軟教育共計新增7個本科專業、5個專科專業及1個專升本專業。這些新增專業不僅是東軟教育根據學科佈局科學論證後，對「IT+健康醫療科技」領域專業集群的協同補充與進一步聚焦，更是東軟教育緊隨國家戰略新興產業導向，面向人工智能、大數據、健康醫療科技等產業人才緊缺領域開展的積極實踐。

根據弗若斯特沙利文報告，於2018/2019學年，我們的IT專業開設數量在全國所有民辦高校中排名第一；IT專業在校生數量在民辦高校(不含獨立學院)中排名第一。

下一步，東軟教育將會充分依託現有專業優勢與基礎，全面保證新設專業的人才培養方案、師資隊伍、教學資源等教育教學各環節領域的水平與質量，全力支持新設專業辦出水平、辦出特色。

問：全國就業形勢嚴峻的情況下，東軟教育和其他同業公司相比，有哪些競爭優勢呢？

溫濤博士：東軟教育20年的發展得益於中國的經濟社會的發展，得益於IT產業的發展。回顧這20年IT領域的滲透和自身的發展，我們已經進入了一個數字經濟時代，一個新基建的時代，我們在疫情下又進入了一個新的內外部雙循環的時代。在目前的經濟形勢下，社會對於IT類型人才、對數字化人才的需求從未減弱。再加上

東軟教育有自身特色的TOPCARES教育方法學和混合式教育教學模式，有極具競爭力的產教融合、校企合作體制機制，有科學完善的辦學質量提升和改進體系，我們學生的就業率和平均薪酬都保持在各自省內的領先水平。學生的就業效果也使得我們這幾年入口端的生源質量不斷提升，在招生規模持續擴大的情況下，三所大學在所在省的入學的分數在持續提升，意味著東軟教育的品牌影響力持續擴大，得到廣大學生、家長和社會的廣泛認可。

問：在公司招股階段我們看到有一些內地的私募基金參股公司，您覺得他們是主要看重公司哪方面的競爭優勢？

溫濤博士：一個教育集團或者一個大學能不能持續地、健康地、高質量地發展，有兩個重點，一是質量，二是特色。我經常和內部說，我們要以質量求生存，以特色求發展。東軟教育持續不斷提升質量，這是我們的生命線，只有辦學的質量提高了，東軟教育才能健康地持續地發展下去。

另外一個就是我們的辦學一定要有特色，我們有自己的特色教育方法學指引，我們有深度的產教融合。在深度產教融合下，構建了與產業發展和技術應用緊密結合的教育教學內容和平台，這是我們自己的一個重要特色。

2020年的下半年，我們三所大學新增9個專業成為省級一流專業，有55門課程成為省級一流本科課程，大連學院還有一門課程被認定為國家級一流本科課程。2020年年末，大連學院還獲得了9個省級教學成果獎，其中省級教學成果一等獎一個、二等獎四個、三等獎四個，獲獎數量在省內民辦高校中排在首位。

我們在學校裡立下的一個對標體系，我們要在質量、在特色、在持續性發展等方面對標公辦高校，要樹立更高的一個目標，只有在這樣一個有情懷有夢想的基礎上，才能夠激發我們所有員工的工作激情，保持熱愛教育、關愛學子的情懷，踐行「教育創造學生價值」的辦學使命，讓我們的教育特色彰顯出來，教學質量得到一個全面的提升。這也是我們整個教育能夠持續健康發展的必須堅持的一個原則。



海吉亞醫療獲麥格理上調目標價至66.72港元 發展勢頭強勁

Recently, Macquarie lifted Hygeia Healthcare Holdings Co., Limited (Stock code: 6078.HK)'s target price to HK\$66.72 and maintained "outperform" rating. According to Macquarie's report, it is expected that Hygeia Healthcare's strong independent system including hospital acquisition, establishment and operation could breakeven in 3–9 months, and the occupancy rate is expected to reach 100% in 3–4 years.

海吉亞醫療控股有限公司(以下簡稱：「海吉亞醫療」)(0678.HK)近日獲麥格理上調目標價11%至66.72港元，將今明兩年每股盈利預測上調10%及16%，予「跑贏大市」評級。麥格理在報告中指，海吉亞醫療收購、建造及運營醫院的強大獨立系統能夠在3至9個月達到收支平衡，在3至4年內入住率可達到100%。

麥格理強調，海吉亞醫療的主要增長動力為擴張，預期未來3年將新設6家新醫院，並在未來8年每年收購或建造3家醫院，而在短期內亦預計今年及明年每年將落實13項放射治療合同，其擴展的網絡將幫助公司在未來3年內達到30%的複合年增長率。麥格理指，管理層回歸所形成的專業團隊將增強投資者信心；另外，海吉亞醫療擁有優質的腫瘤醫療服務，從早期篩查到康復一體化的腫瘤相關服務能有助海吉亞醫療建構品牌知名度，並吸引更多病人使用其服務，預料每名患者的平均支出將增長14%至1.3萬元人民幣。

海吉亞醫療堅持把患者滿意放在首位，注重醫療服務品質的提升，持續加強精細化管理，收入強勁增長以及經營管理效率顯著提升。考慮到海吉亞醫療其強勁發展勢頭，麥格理將目標價上調至66.72港元，予「跑贏大市」評級。



海通恒信：千億航母揚帆新征程

In 2020, Haitong Unitrust International Financial Leasing Co., Ltd. ("Haitong Unitrust"; Stock code: 1905) announced its annual results and showed a good performance to the capital market. During the reporting period, the total assets of Haitong Unitrust amounted to RMB108,141.5 million, representing a year-on-year increase of 9.2%. The total revenue was RMB7,915.0 million, representing a year-on-year increase of 10.8%. The average yield of interest-earning assets was 7.03%. The profit for the year of the company amounted to RMB1,116.0 million. The weighted average return on net assets was 7.45%.

2021年3月30日，國內首家上市券商系融資租賃企業—海通恒信公佈全年業績，向資本市場亮出不俗的成績單：截至2020年12月31日，公司資產總額達到1,081.42億元人民幣（單位下同）規模，較2019年末增長9.2%。公司全年營收規模實現同比增長10.8%至79.15億元，生息資產平均收益率為7.03%，年度溢利錄得11.16億元，加權平均淨資產回報率達7.45%。

在疫情侵擾的2020年，海通恒信不僅資產規模跨入千億級別，營收規模更是實現可觀的持續增長，同時公司資產不良率也維持在健康狀態。

期間，公司依託的「一大一小」客戶戰略，效果顯著。海通恒信與大中型客戶建立了長期穩定合作關係的同時，全力發展極具潛力的小微企業及個人客戶。2020年，公司大中型客戶、小微企業及個人客戶生息資產平均餘額，分別同比增長12.67%、17.75%至522.94億元、373.10億元。



國內大循環建設帶來的基礎設施投資、消費內需擴大、製造業自主循環等行業型機遇，將推動公司大客戶、大項目的進一步開拓。再加上公司圍繞融資租賃業務模式，深入瞭解特定業務場景，從而開拓儲備具有核心競爭力的優質小微企業；以及借助金融科技介入普惠金融領域，發展新的業務增長點。

展望未來，海通恒信將穩步推進「一體兩翼」、「一大一小」戰略，深耕屬地化細分產業，優化資產投放結構。相信在利好政策的推動下，公司持續實現高質量發展。由此觀之，2020年成長為千億資產航母的海通恒信，其揚帆新征程只是剛剛開始。

筆克遠東數碼轉型見成效 持續加強實力迎變而上

Having foreseen a digital future for the events industry, Pico Far East Holdings Limited (752.HK) has in the past five years pursued a digital transformation strategy, applying technology to enhance the experience and promotional effectiveness of events. More and more brands found the results impressive, and the pandemic further boosted demand for such services. Pico's experience and expertise helped clients respond effectively to the challenges of 2020. With China's economy recovering and vaccinations underway globally, Pico is confident that the events business will rebound. The Greater China region will remain a key market of the Group's global business. In future, Pico will continue to adopt new technologies and nurture talent for its 'experience-led, digital-first' transformation.

過去一年，實體活動、展覽及會議幾乎陷入停頓，至今仍未能完全復甦。疫情的衝擊加快行內企業變陣轉型，務求繼續站穩陣腳，爭取商機。

憑藉數碼實力渡過難關

筆克遠東集團有限公司(「筆克」；股份代號：752.HK)身為活動行業的龍頭企業，早年已洞悉行業未來走向數碼化，約五年前開始積極推動數碼轉型策略，投資技術和人才，在業務中應用科技，進一步提升品牌活動的參加者體驗和推廣成效。期間，筆克樂見越來越多品牌滿意成果。疫情爆發後，市場對相關需求急增，該集團一直以來累積的實力和實戰經驗使他們可迅速為客戶變陣，靈活應對挑戰。



目前，筆克已為各行業的客戶設計數碼方案，交付眾多虛擬和線上線下雙線並行的推廣項目，包括線上發佈會、虛擬展覽、線上音樂節等，在實體活動受限的情況下，繼續協助客戶透過不同方式接觸受眾、推廣品牌，滿足現今消費者的需要。

雙線並行活動模式是大勢所趨

虛擬和線上模式靈活，又不受地域和時間限制，內容展示方式豐富多樣；而雙線並行更可額外提供參與渠道，讓參加者可自主選擇如何參與其中，廣及更多受眾。對企業客戶而言，此等方案別具成本效益，故已非只用作權宜之計，而是成為新常態下的有效模式。即使大型實體活動捲土重來，筆克預期仍會有更多企業客戶將其傳統年度實體活動或會議轉為每季、每月甚至更頻繁舉行的線上項目。

中國市場機遇處處

隨着中國市場迅速復甦，疫苗接種計劃亦在各地展開，筆克有信心會展活動行業和業務將逐步恢復。剛通過的「十四五」規劃和2035年遠景目標綱要提到中國將加快數碼化發展，包括推進網絡強國建設、培育和壯大新興數碼產業等一系列計劃，勢將為各行業營造良好數碼生態，締造龐大機遇，而企業需要全面配合發展，方能穩握商機。

筆克現時於大中華區的業務佔整體業務近五成。未來，大中華區仍是筆克環球業務的主要市場。該集團將繼續迎變而上，將業務模式轉變為以「體驗主導、數碼為先」的業務，進一步加快採納新科技及數碼轉型步伐，並吸納和栽培更多優秀人才，為品牌激活注入更引人入勝的體驗，為客戶帶來卓著成果。



基石藥業 商業化步伐加速 搶佔市場先機

On March 31, 2021, CStone Pharmaceuticals (“CStone”; Stock Code: 2616.HK), a leading biopharmaceutical company focused on developing and commercializing innovative immuno-oncology therapies and precision medicines, announced that the National Medical Products Administration (NMPA) of China has approved AYVAKIT (avapritinib) tablets, which is China’s first approved therapy for patients with PDGFRA exon 18 mutant GIST specifically designed to target the underlying molecular driver of their disease.

2021年3月31日，專注於開發及商業化創新腫瘤免疫療法及精準治療藥物的領先生物製藥公司—基石藥業有限公司(「基石藥業」或「公司」，股份代號：2616.HK)對外宣佈，胃腸道間質瘤(GIST)精準靶向藥物泰吉華®(avapritinib，阿伐替尼片)已獲中國國家藥品監督局批准上市，該藥是中國首個獲批的針對PDGFRA外顯子18突變型GIST的精準治療藥物。

不久前，基石藥業「普拉替尼膠囊」亦通過國家藥品監督管理局(NMPA)附條件批准上市。

作為中國第一個獲批上市的選擇性RET抑制劑，普

拉替尼膠囊為局部晚期或轉移性非小細胞肺癌(NSCLC)成人患者提供了新的治療選擇，也給肺癌患者帶來新的生存希望。於此同時，普拉替尼作為基石藥業首個商業化的上市產品，頗具里程碑意義。

根據公司資料披露，目前擁有14款在研產品，其中8款為自主研發，6款為授權引進。伴隨著管線產品研發的穩步推進，公司正式步入商業化階段。除了已於3月末獲批上市的兩項商業化產品「普拉替尼膠囊」及「阿伐替尼」外，公司還有兩款重磅產品預計會於年內獲批，自主研發和外部引入「雙輪驅動」的多元化佈局將加速商業化步伐。

更為重要的是，除了卓越的研發能力，公司也在臨床研發階段過渡至商業階段，持續推進商業化團隊建設，為管線2.0的打造奠定了紮實的基礎。基石藥業已於2019年起從團隊配置上著手備戰商業化，目前已建立一支接近200人的商業團隊，其中管理人員有著超15年以上的腫瘤領域經驗，均在業內有豐富的腫瘤產品成功上市經驗，計劃將在2021年底拓展至300名。此外，公司位於蘇州的產業化基地在全面建設中，預計年底前投入試運營。展望未來，隨著商業化團隊和生產基地的準備就緒，基石藥業雙輪驅動下的商業化進程提速，有望搶佔中國創新藥市場先機。



新疆新鑫礦業2020年度業績表現 強勁 行業地位鞏固

In 2020, Xinjiang Xinxin Mining (Stock Code: 3833.HK) recorded a substantial growth in the consolidated net profit against the backdrop of coronavirus outbreak. In addition to taking effective measures to reduce production costs and expenses, the Group adopted the marketing strategies of pricing option combining spot and futures for the purpose of increasing the selling price of products, thereby enhancing the economic efficiency of the Group.

近日，新疆新鑫礦業股份有限公司(以下簡稱：「新疆新鑫礦業」)(3833.HK)公佈其公司連同其附屬公司(以下簡稱：「集團」)截至2020年12月13日止全年業績。儘管面對新冠肺炎疫情爆發對全球經濟造成的不利影響，新疆新鑫礦業憑借其穩固的行業地位及有效的成本管理措施，著力提高企業經濟效益。年內，集團的營業收入為人民幣1,853.9百萬元，比2019年度的人民幣1,657.5百萬元上升11.85%；集團的綜合利潤為人民幣179.2百萬元，較2019年度綜合利潤人民幣24.8百萬

元增長622%；歸屬於公司股東的綜合淨利潤為人民幣151.8百萬元，較2019年度歸屬於公司股東的綜合淨利潤為人民幣27.4百萬元，增長454%。

作為國內硫化鎳資源生產電解鎳的第二大生產商，新疆新鑫礦業繼續保持其行業領先地位。2020年度，集團電解鎳的平均銷售價格(不含稅價格)為每噸人民幣106,136元，比2019年度上漲8.5%；共銷售陰極銅11,218噸，比2019年度增長46.5%。

年內，集團主要技改擴產和環保提標項目進展順利，並實現了安全生產目標。集團完善了喀拉通克礦業提高採礦、選礦、冶煉生產能力及環保提標技改擴產項目，完善阜康冶煉廠配套提高電解鎳、陰極銅精煉加工能力及環保提標技改擴產項目，以及新疆亞克斯新增採礦、選礦生產能力技改擴產項目等三個技改擴產項目。

隨著中國更加注重優化經濟結構和發展方式的轉變，環保督查力度加大，作為行業領先企業，新疆新鑫礦業將繼續加大對主要生產流程的升級改造，以適應安全生產和環境保護提標要求的需要。



徽商銀行業務持續較快發展 綜合實力逐步增強

Huishang Bank Corporation Limited (“Huishang Bank” or “the Bank”) (03698.HK) recently released 2020 Annual Results Announcement. By maintaining its market position as a bank “serving the local economy, serving small and medium enterprises (“SME(s)”) and serving the general public”, the Bank has continuously experienced a relatively fast growth in its business development, has gradually strengthened its comprehensive strength, has steadily improved its operational management standards, and has achieved a synergic development of scale, quality and efficiency.

全國首家由城市商業銀行、城市信用社聯合重組成立的區域性股份制商業銀行徽商銀行股份有限公司(以下簡稱:「徽商銀行」或「銀行」)(03698.HK)近期發佈2020年度業績公告。去年,銀行堅持「服務地方經濟、服務中小企業、服務廣大民眾」的市場定位,業務持續較快發展,綜合實力逐步增強,經營管理水平穩步提升,規模、質量、效益協同發展。

截至2020年末,銀行本外幣資產總額人民幣12,717.01億元,較年初增長12.37%;客戶存款總額人民幣7,129.53億元,增長20.06%,存款結構更優、基礎更牢、穩定性更強;客戶貸款及墊款總額人民幣5,729.54億元,增長23.49%,存、貸款增加額均超千億;實現淨利潤人民幣99.21億元;不良貸款率控制在1.98%。

徽商銀行在把穩發展方向中優化業務結構,積極拓展基礎客戶,著力提升服務質效,把服務客戶作為經營管理的出發點和落腳點。2020年,銀行對公客戶數近21萬戶,較上年末增加1.56萬戶,個人客戶數超1,400

萬戶,增加191.1萬戶,直銷銀行賬戶數突破2,200萬戶,增加351.3萬戶,客戶基礎全面擴大、漸趨牢固。

2020年,是徽商銀行成立15周年,也是銀行發展史上具有里程碑意義的一年。面對疫情嚴重衝擊,以及汛情嚴峻考驗,銀行統籌抓好疫情防控、金融服務、戰略佈局和經營管理工作,全面完成了各項經營計劃和任務。

藍圖繪就千般景,揚帆破浪正當時。2021年是實施「十四五」規劃開局之年,站在新起點、踏上新征程、邁入新階段,徽商銀行以優異成績向建黨100周年獻禮。



濰柴動力2020年多元業務發力 營收同比增長13.3%

In 2020, Weichai Power Co., Ltd. (“Weichai Power”, Stock codes: 2338.HK; 000338.SZ) has overcome the adverse effects of the epidemic, proactively resumed the operation and production, seized the market opportunities, made full efforts in diversified businesses, hence made significant advantages in technological innovation, enhanced all-competition competitiveness, flourished new business, and its intelligent logistics business’s revenue increased against the trend with a new record high, all of which have achieved a high-quality “acceleration”.

中國裝備製造產業集團之一——濰柴動力股份有限公司(以下簡稱「濰柴動力」)(02338.HK, 000338.SZ)公佈2020年度業績。年內，公司克服疫情不利影響，率先復工復產，搶抓復甦機遇，多元業務全面發力，科技創新優勢顯著，競爭力全維提升，新業態蓬勃發展，智能物流業務逆勢上揚，經營業績再創歷史新高，跑出了高質量發展「加速度」。

2020年，濰柴動力實現營業收入約為人民幣197,491百萬元，同比增長約13.3%；歸屬於母公司股東的淨利潤約為人民幣9,207百萬元，同比增長約1.1%；每股基本盈利為人民幣1.16元。

年內，公司持續升級「N+H+M」新一代高端平台並堅持創新引領，各系列產品協同並進，發動機、變速箱、車橋以及其他高端產品均取得不俗的銷量。此外，公司於9月發佈全球首款本體熱效率突破50%的商業化應用柴油機，樹立了全球柴油機熱效率的新標杆。

值得一提的是，公司智能物流業務實現逆勢上揚，回升態勢持續向好，全年實現總訂單金額同比增加3.6%至94.4億歐元，創歷史最高紀錄；其中供應鏈解決方案訂單36.5億歐元，同比增加31.9%。2020年底的在手訂單大幅增長22.3%至44.4億歐元。

面向未來，公司將穩抓機遇深化創新。圍繞2030年「碳達峰」和2060年「碳中和」目標，找准國家「十四五」規劃切入點，搶抓環保治理、「兩新一重」基建加碼、全面鄉村振興、智能物流成為新趨勢等戰略機遇，加速業務結構調整，加快科技創新步伐，實現動力總成業務再升級再賦能，推動新科技、新業態全面加速落地，智能物流高質量跨越式增長，新能源業務引領全球行業發展。





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

紅星美凱龍吹響三軍集結號 貫徹輕資產重運營降槓桿戰略

On March 25, 2021, China's industry-leading home decoration and furnishing service provider Red Star Macalline Group Corporation Limited ("Red Star Macalline" or "the Company") (1528.HK) held Spring Conference ("the Conference"), sounding the rallying call of "the Navy" Home Decoration Business, "the Land Force" Furnishing Business, and "the Air Force" Online and Offline Tmall Tongcheng Retail. The Company also announced "Focusing on asset-light operation, and Lowering leverage" strategy during the event.

2021年3月25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(以下簡稱：「紅星美凱龍」或「公司」)(1528.HK)召開春季大會(以下簡稱：「大會」)，在眾多媒體人與行業嘉賓的共同見證下，吹響「海軍」家裝業務、「陸軍」家居業務、「空軍」線上線下同城零售業務三軍集結號，宣佈要將「輕資產、重運營、降槓桿」的戰略進行到底。

大會上，紅星美凱龍掌門人車建新表示：「紅星美凱龍的企業使命是以提升中國人的居家品味為己任，但在我看來，這句話適用於所有家居人。幫助消費者實現夢想，引導他們提升居家品味、走向居家藝術，理應是行業共同的目標。」

過去一年，面對飽受疫情衝擊的經濟環境和客戶整體消費升級趨勢，紅星美凱龍的王牌「海軍」家裝業務逆流而上，家裝收入首年突破10億元，從開展單純的零售業務，發展為制定空間美學解決方案，家裝設計能力、營銷能力和交付能力三重提升。同時，在確保實現自營商場佈局一二線城市優質地段的基礎上，公司採取輕資產戰略，以委管商場業務模式在三線及其他城市迅速擴展版圖，以堅實悠久的「陸軍」家居業務為壤生長家裝業務，搶佔前端家裝流量入口，再由家裝業務反哺主業，全面踐行家裝家居一體化，並深度推行「空軍」線上線下同城零售一體化和精準營銷。

展望2021年，公司將重點關注家居業務運營，升級9家精品主題館，推動體驗式佈局，引進更多熱銷品牌，持續優化品牌和品類佈局，真正做到從物業到平臺的轉型，實現品牌賦能和用戶增長，引領家居界新零售轉型。



PERSPECTIVE DRAWING
中心廣場透視圖

中遠海能公佈2020年年度業績 淨利潤同比大幅增長



COSCO SHIPPING Energy Transportation Co., Ltd. (the "Company") is pleased to announce the annual results for the year ended 31 December 2020. The net profit attributable to shareholders of the Company was RMB2.381 billion with a year-on-year increase of 475.4%, and EBITDA of RMB6.948 billion with a year-on-year increase of 31.2%.

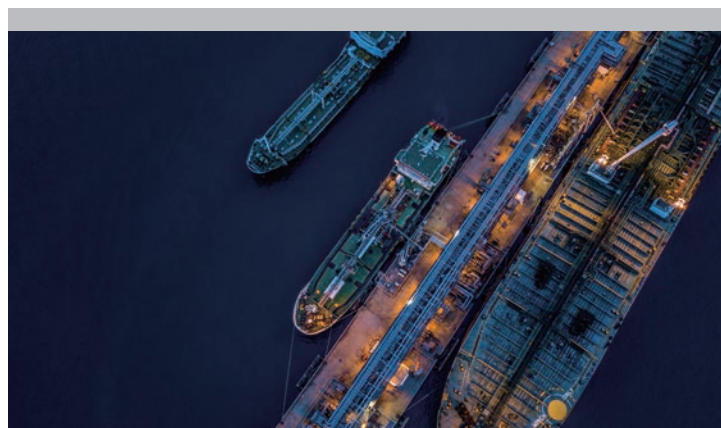
中遠海運能源運輸股份有限公司(「中遠海能」，連同其附屬公司稱「集團」)於2021年3月30日公佈年度業績。

按運力規模統計，集團是全球第一大油輪船東。截至報告期末，集團共擁有和控制油輪運力160艘，2,372萬載重噸，同比增加9艘，201萬載重噸。2020年度，

集團實現運輸量(不含期租)為16,064.50萬噸，同比增加6.85%；運輸周轉量(不含期租)為4,860.62億噸海哩，同比增加10.27%；主營業務收入人民幣162.68億元，同比增加18.6%；主營業務成本人民幣115.46億元(不含船舶減值損失)，同比增加3.8%；毛利率同比提高10.1個百分點。實現歸屬於上市公司股東淨利潤人民幣23.81億元，同比增加475.4%；EBITDA人民幣69.48億元，同比增加31.2%。

2020年度，面對錯綜複雜的外部環境以及敏感多變的航運市場，集團主要把握了以下六個方面，取得了較好的經營業績：一是周密部署疫情防控工作，保障船隊平穩運營；二是合理佈局運力投放，切實提升外貿油運經營效益；三是紮實鞏固基礎貨源，內貿油運市場份額穩中有升；四是積極開展內外貿聯動，助力全船隊經營效益最大化；五是大力開發LNG運輸項目，持續增厚穩定收益板塊；六是完成非公開發行股票項目，募集資金約人民幣51億元，助力油輪船隊逆週期發展。

展望未來，面向「十四五」新征程，集團堅定「做全球能源運輸卓越領航者」願景不動搖、堅定「為世界『船』遞能量」企業使命，堅定「四個全球領先」戰略目標不動搖，切實承擔起國家能源運輸的使命和責任，不斷增強企業競爭力、創新力、控制力、影響力、抗風險能力。



同程藝龍市場地位及運營策略優勢彰顯

業內領先超卓復蘇

Tongcheng-Elong Holdings Limited, the innovator and leader in the online travel industry in China, announces its audited consolidated results for the twelve months ended December 31, 2020 (the period under review). Tongcheng-Elong is pleased to announce a continued strong improvement in certain key metrics in 2020 through its strategic direction of continuing to operate a diversified traffic pipeline and expanding its coverage in low-tier cities.

中國線上旅行行業的創新者和領導者，同程藝龍控股有限公司公佈截至2020年12月31日止十二個月(回顧期)之經審核綜合業績。同程藝龍通過持續運營多元化的流量管道，拓展低線城市覆蓋率等戰略方針指引，2020年欣然錄得若干關鍵指標呈持續強勁的復蘇趨勢。

新型冠狀病毒爆發以來，全球各國政府實施出行限制、封城政策等防疫措施對整個行業帶來顯著影響。同程藝龍持續運營多元化的流量渠道，業務每季度持續改善，多項關鍵指標呈持續強勁的復蘇趨勢，打響了業內超卓復蘇第一槍。二零二零年第四季度，同程藝龍業務取得卓越增長，國內間夜銷售錄得同比增長21%，低

線城市的同比增幅超過30%，國內機票銷量同比增長約5%，且汽車票銷量則錄得同比增長近180%。在疫情期間充滿挑戰的市場環境中，二零二零年第四季度，同程藝龍實現平均月付費用戶逾2,800萬人次，同比增加近6%；年付費用戶近1.6億人次，同比增加1.8%。2020年，同程藝龍憑藉清晰的市場定位及良好的成本把控，成為疫情以來全球唯一連續四個季度盈利的上市OTA。

2020年，同程藝龍亦攜手多個旅遊服務供應商，為用戶提供一站式出行產品及服務。財報資料顯示，公司線上平台提供由超過820家航空公司及代理運營的逾7,600條國內航線、約2.2百萬家酒店及非標住宿選擇、近390,000條汽車線路、逾670條渡輪線路，以及約8,000個國內旅遊景點門票服務。此外，同程藝龍持續提升交叉銷售策略，交叉銷售率得到了持續改善。於二零二零年末，公司合併了住宿及旅遊景點業務，以獲得更佳協同效益並進一步提升交叉銷售。

於二零二一年初，憑藉中國有效控制疫情及具效力的疫苗誕生，同程藝龍表示有信心可憑藉流量來源、市場地位及運營策略的競爭優勢，繼續在業內領先同行。得益於政府對發展及數字化旅遊業的支持，公司將利用先進的科技改善供應商及業務夥伴的價值定位，建立長遠的可持續合作關係。



江西銀行二零二零年發展穩中求進 擁有進賢瑞豐村鎮銀行69.5%股權

In the past year, JIANGXI BANK has successively completed the equity acquisition and directional capital increase of Jinxian Ruifeng village bank. At present, Jiangxi Bank holds 69.5 million shares of Jinxian Ruifeng village bank, accounting for 69.5%. Jinxian Ruifeng village bank has officially become a subsidiary of Jiangxi Bank.

江西銀行股份有限公司(以下簡稱「江西銀行」, 1916.HK)面對新冠疫情業務發展態勢穩中有進。在過去的一年裡,江西銀行首先以人民幣139.5萬元收購進賢瑞豐村鎮銀行9%股權,共計450萬股。收購完成後,江西銀行擁有進賢瑞豐村鎮銀行39%股權。此後,江西銀行再次以每股人民幣1元對進賢瑞豐村鎮銀行進行定向增資,增資金額人民幣5,000萬元。增資完成後,江西銀行共持有進賢瑞豐村鎮銀行6,950萬股,持股比例由39%上升至69.5%。這標誌著進賢瑞豐村鎮銀行正式

成為江西銀行的附屬公司。

進賢瑞豐村鎮銀行有限責任公司(「進賢瑞豐」)於2012年6月15日在江西省進賢縣註冊成立,註冊資本為人民幣1億元。其主要業務為提供公司及零售銀行服務。成立以來,進賢瑞豐村鎮銀行積極貫徹集團總體發展戰略,堅持依法合規經營。截至2020年12月31日,進賢瑞豐資產總額為人民幣2.66億元,較上年末增加人民幣0.84億元。

此外在過去的一年裡,江西銀行的各方面的綜合業務也取得了可圈可點的成績。江西銀行採取多種措施推動不良資產處置,建立完善了長效內控管理機制,這都為江西銀行的穩健發展打下了堅實基礎。未來在「雙循環」戰略格局下,江西銀行將主動適應新發展階段,推動高質量發展,事業發展將會進一步開啟新篇章。



海螺創業公佈2020年全年業績 實現穩健經營良好發展

Under the negative impact of the COVID-19, Conch Venture seized the development opportunities, adhered to a diversified strategic layout, and further expanded its industry scale. With concerted efforts of Conch Venture to operate against the gloomy prospect, the net profit of the principal businesses attributable to the parent amounted to RMB1.23 billion, representing an increase by 24.55% compared with that for the same period of last year.

2021年3月29日晚間，海螺創業(「公司」)公佈了2020年度經審核綜合業績。

面對嚴峻的國內外疫情和複雜多變的國際經濟形勢，公司上下奮力拼搏，逆勢而上。於2020年度，共實現營業收入66.05億元，同比增長28.99%；實現權益股東應佔淨利潤76.18億元，同比增長8.89%，其中應佔主業淨利潤12.30億元，同比增長24.55%。總資產達543億元人民幣，資產負債率僅為26.41%。公司各項業務指表現良好，實現了穩健經營。

盡管新冠疫情、經濟形勢等外部環境承壓，公司依然緊抓發展機遇，堅持多元化發展戰略，年內取得環保項目40餘個，實現產業規模進一步擴大。截至目前，公司已在全國23個省市自治區共推廣158個環保項目，已形成固廢危廢處置895萬噸/年，垃圾處置1301萬噸/年的規模。項目運營方面，通過技改技措、區域化統籌管理，運營指明顯提升。

未來，公司積極探索固危廢處置行業新技術發展方向，推進油泥處置、土壤修復業務廣泛佈局，培育新的利潤點。垃圾處置業務方面，公司充分利用資金優勢，探索資源化利用方向的業務延伸，加快推進更多海外項目的落地。

海螺創業郭景彬表示，海螺創業價值的提升離不開資本市場的認可與支持，公司始終提升廣大股東利益放在首位。未來，公司堅持以環保產業雙輪驅動為核心，提升經營業績，為股東帶來更多持續回報。



資產規模突破千億級 深圳國際打造一流產業集團

Shenzhen International Holdings Limited, makes full use of advantages and strong background to continuously expand its business network, improve operational efficiency and enhance its status in the capital market. Total assets exceeded the hundred billion level.

儘管新冠疫情對經濟發展造成嚴重影響，但作為國企的中堅力量，深圳國際充分發揮自身優勢，憑藉強大實力背景，通過一系列強有力舉措不斷拓展業務網絡、提升運營效率及提升資本市場地位，總資產突破千億至港元1131.87億元，集團發展前景獲一致看好。

各核心業務穩健發展，資本運營模式進一步優化。作為集團成長型核心業務的物流業務及港口業務全年均實現高增長。物流園區建設已實現在全國30個物流節點城市的佈局，涉及規劃用地面積達778萬平方米，投營面積261萬平方米，綜合出租率超過90%。智慧倉、冷鏈、園區配套等產品及綜合服務業務相輔相成，物流園

區產業鏈規模化趨勢愈加明顯。重點部署長江流域水運聯網行動，西壩碼頭全年接卸量2072萬噸，位居沿江同業前列。此外，河南沈丘、江西豐城尚莊以及江蘇靖江三個新優質碼頭項目已落地，協同效益優勢凸顯，綜合競爭力持續增強。一系列併購與合作極大提升了集團在粵港澳大灣區等戰略區域的核心實力和行業地位，集團持續在水陸空鐵全領域持續發力，全面提高市場佔有率。

繼被納入MSCI中國指數、恒生港股通高股息率指數、恒生中國內地企業高股息率指數後，再被納入恒生中國高股息率指數，資本實力受到市場充分認可，影響力不斷擴大。

恰逢「十四五」開局之年，深圳國際又提出了「做大、做優、做強，打造一流產業集團」的更高發展目標，重大項目重點部署，塑造「四輪驅動」產業格局，助力集團可持續發展。近期集團股價持續走高，並接連獲得多家券商機構覆蓋，最高目標價上調至港元18.20元。



盛京銀行資產規模站穩萬億 零售業務猛增69%

Shengjing Bank Co., Ltd. is one of the most renowned city commercial banks in China and it engages in commercial banking and related financial services. In the 2020 National Banking Top 100 list released by the China Banking Association, Shengjing Bank ranked 22nd in the total list, ranked 5th in city commercial banks, and the Northeast Headquarters Bank ranked 1st place.

作為根植遼瀋的總部銀行，盛京銀行始終堅持「服務地方經濟、服務中小企業、服務城鄉居民」的市場定位。在中國銀行業協會發佈的2020年全國銀行業100強榜單中，盛京銀行名列第22位，城商行第5位，東北地區總部銀行首位。

3月30日，在香港聯交所上市的盛京銀行發佈2020年業績報告。數據顯示，該行資產規模站穩萬億，業務結構持續優化，發展穩定性不斷增強。數據顯示，截至2020年末該行總資產微增1.6%至10379.58億元，總負債微增1.7%至9579.12億元；存貸款規模增長相對較快，總貸款為5470.63億元，同比增長19.7%，總存款為6814.05億元，同比增長6.2%。

2020年盛京銀行各項數據中最大亮點是貸款增速接近20%，截至2020年末該行總貸款餘額為5470.63億元，占總資產比例升至52.7%，大幅提升7.9個百分點。其中，公司貸款、個人貸款餘額分別為4696.04億元、774.58億元，增速為17.5%、34.7%。與此同時，零售業務發展迅猛，零售存款餘額3,579億元，同比增長69%；零售貸款餘額同比增長35%。瀋陽地區零售存款餘額、增量連續多年保持第一。對於零售貸款增長，該行表示，主要是加速推進零售銀行轉型，積極拓展優質零售客群，通過大力加強用戶場景化建設，推動渠道和服務優化升級，打造線上線下相結合的金融供給模式，全面提升零售信貸綜合經營能力。其中，個人經營性貸款、信用卡貸款增速較快。

面對新冠疫情影响，該行新一屆領導班子堅持「服務地方經濟、服務中小企業、服務城鄉居民」的市場定位，堅持「存款立行」基本行策，主動出清和有效化解存量資產風險，深化體制機制改革，培育強大執行力，堅定不移做一家好銀行。盛京銀行根植遼瀋，不斷持續加深與政府部門合作，圍繞省市重大項目、重點企業提供強有力的金融支撐，在助力區域經濟發展的過程中，也實現了自身的發展，未來可期。



消費股回溫九毛九炙手可熱 「太二+愆」勢不可擋

Although the epidemic has severely hit retail and consumption, under the background of active domestic epidemic prevention and control and policies to stimulate consumption, catering and consumer industries have obviously recovered. Jiu Mao Jiu won again with the brilliant performance of Tai Er and new brands “Song”, the future of the Company can be expected.

儘管疫情對零售及消費打擊嚴重，但在國內積極的疫情防控、政策刺激消費的背景下，餐飲股及消費股明顯回溫，九毛九憑藉太二及新品牌愆的亮眼表現再次博得市場眼球，未來可期。

2020年，突如其來的疫情對消費股打擊甚重，但亦機遇與挑戰並存。於2020年初上市之九毛九(9922.HK)，自1月26日起公司全線門店暫停營業，3月18日逐步恢復營運，所有餐廳於5月10日起得以恢復營運。但儘管疫情衝擊，公司全年年收入仍升1%至人民幣2714.8百萬元，並錄得年度正溢利人民幣138百萬元及

正經營現金流人民幣546.1百萬元；太二及愆得益於餐廳網絡擴張及品牌受歡迎持續收入上升，由於菜單價格及組合調整，餐廳人均消費均呈上升趨勢。

疫情之下，公司仍保持作為中國領先的中餐廳品牌管理商及營運商的市場地位，於2020年積極持續拓展餐廳網絡，公司於2020年新開139間餐廳，包括10間九毛九餐廳、109間太二餐廳、2間2顆雞蛋煎餅自營餐廳、16間2顆雞蛋煎餅加盟餐廳及2間愆重慶火鍋廠。截至2020年12月31日，公司在中國21個省份60個城市及四個直轄市、澳門特別行政區及加拿大溫哥華經營349間餐廳及管理32間加盟餐廳。其中，愆品牌於2020年取得長足發展。為讓愆品牌再進一步，九毛九通過創立「愆重慶火鍋廠」將品牌轉型切入火鍋賽道，並於年內開設2間餐廳，並透過獨特的裝修、餐牌及菜單設計、品牌及營銷策略，為顧客提供不一樣的火鍋用餐體驗。

值得注意的是，公司獲納入恒生綜合指數並於2020年9月7日生效，為資本市場的充分肯定，未來將有利獲得南下資金助推。至今，公司股票共獲得二十餘家知名券商覆蓋，最高目標價\$46。



物業龍頭碧桂園服務 開啟行業整合序幕

Country Garden Services Holdings Company Limited (“CG Services”, Stock Code: 6098.HK) is a leading service provider in comprehensive property management in China with residential property as its major focus. CGS’s 2020 annual results was outstanding, and at the same time it has opened the prelude to the integration of the property management industry, which is worthy of attention in the future.

3月22日，物管龍頭企業碧桂園服務(6098.HK)發佈2020年度業績，年收入增長61.7%至約人民幣156.0億元，稅前利潤增長78.9%至約人民幣37.1億元，毛利同比增長約73.6%至約人民幣53.0億元，總體毛利率提升2.4個百分點至約34.0%，業務保持高速增長，盈利能力維持強勁；其合約面積突破8億平方米，業務規模也再上新台階。當晚，碧桂園服務的又一大動作，繼續引發各方的高度關注。根據收購守則3.5，碧桂園服務公告披露了有關收購四川藍光嘉寶服務集團股份有限公司若干H股及內資股的有條件協定的交易。該交易總現

金代價為人民幣5,432.3百萬元(相當於6,472.1百萬港元)。預計該等協定完成後，碧桂園服務集團將擁有藍光嘉寶71.17%股權。藍光嘉寶將成為碧桂園服務的附屬公司，其財務業績將合併入碧桂園服務集團的財務報表，同時建議藍光嘉寶退市。由此看來，物管行業整合趨勢或正式拉開序幕。

本次交易，碧桂園服務提供的收購溢價對於獨立股東來說極具吸引力。每股約51.0571港元的收購價格較嘉寶2月23日停牌前最後30個完整交易日的平均收市價37港元的價格溢價率達37.99%，若除牌決議獲批准且條件達成，嘉寶獨立股東更將獲得每股54.3港元的增強要約價格，較停牌前最後30個完整交易日的平均收市價溢價率達46.76%，高於2015年至今香港私有化交易平均溢價水平。

此次收購完成之後，碧桂園服務將成為藍光嘉寶大股東，未來再次發出全面要約的可能性極低，嘉寶獨立股東應抓住此次機會套現出局，如若除牌失敗，藍光嘉寶有機會因未能符合公眾流通量要求而被要求停牌，對獨立股東而言可能得不償失。



「代建第一股」綠城管理首份年報 歸母淨利潤同比增35.3%

On March 22, Greentown Management (09979.HK) announced its 2020 results, revealing that in 2020, the company achieved a net profit attributable to the mother company of \$439 million, an increase of 35.3% year-on-year, and an operating cash flow of \$903 million, a year-on-year increase of 645.9%, reaching a new record.

3月22日，綠城管理(09979.HK)披露的2020年業績資料顯示，2020年，該公司實現歸母淨利潤4.39億元，同比增長35.3%；實現經營性現金流9.03億元，同比增長645.9%，再創新高。

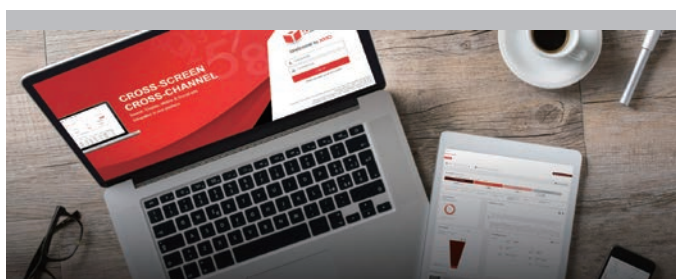
作為中國房地產輕資產開發模式的先行者、引領者，綠城管理秉持「品質、信任、效益、分享」的核心價值觀，通過項目管理整合資源、輸出品牌及標準，以定制化的解決方案和高品質的服務，為客戶創造價值。

作為輸出品牌、輸出管理、輸出資源的專業服務商，公司為不同客戶提供按需定制的房地產開發服務，是亞洲資市場稀缺的房地產輕資產標的。2020年，公司管理項目數量由去年同期的260個增加至296個，合約項目總建築面積76.1百萬平方米，較去年同期的67.5百萬平方米增長12.7%。公司新拓代建項目的合約總建築面積達18.7百萬平方米，較去年同期增長約16.8%；新拓代建項目代建費預估58.1億人民幣，較去年同期增長約22.3%。根據公司區域佈局，主要經濟區域總建築面積達64.9百萬平方米，超整體面積的85%，戰略化的城市佈局將進一步夯實利潤增長空間。

公司繼續孵化產業鏈上下游公司，重點收併購輕資產模式、利潤率高、且為房地產核心價值業務的產業鏈公司，產業鏈上下游孵化業績達人民幣46.0百萬元，較去年同期相比增加47.4百萬元。未來，公司將進一步升級商業模式以獲取更多流量，不斷提升價值產業鏈業務及變現能力，通過流量業務與存量業務的相互賦能，打造全價值鏈的代建業務平台。



愛點擊iClick-SaaS領域 不能忽視的一匹黑馬



iClick Interactive Asia Group Limited (“iClick” or the “Company”) (Nasdaq: ICLK), an independent online marketing and enterprise data solutions provider in China. Built on cutting-edge technologies, our proprietary platform possesses omni-channel marketing capabilities and fulfils various marketing objectives in a data-driven and automated manner, helping both international and domestic marketers reach their target audiences in China.

3月25日，中國獨立在線營銷與企業數字化運營解決方案提供商愛點擊集團iClick(NASDAQ:ICLK)發佈截至2020年12月31日，未經審計的2020年第四季度及全年財務業績。

「企業數字化運營解決方案」和「在線營銷解決方案」在四季度均保持迅猛增長，主要得益於市場對線上線下消費者行為資料整合需求的增長和客戶對行銷需求的不斷攀升。2020全年，「在線營銷解決方案」收入增長至2.26億美元，同比增長20%；「企業數字化運營解決方案」收入為2,889萬美元，同比增長177%。2020年第四季度毛利潤為2,326萬美元，同比增長36%，主要得

益於「在線營銷解決方案」業務的持續擴張，以及毛利率相對較高的「企業數字化運營解決方案」業務的貢獻不斷提高。愛點擊2020全年毛利潤達7,326萬美元，同比增長29%。此外，根據非美國通用會計準則調整後EBITDA，全年達1,727萬美元，同比增長188%，主要得益於毛利潤顯著提升。2020全年調整後淨利為756萬美元，相比去年同期的調整後淨虧損208萬美元，這也是愛點擊首次實現年度調整後淨利。

近期，愛點擊與中國領先品牌電商服務合作夥伴寶尊建立了戰略合作夥伴關係，攜手創建基於騰訊生態系統的工業級私域電商解決方案。通過與寶尊的合作，愛點擊不僅能夠進一步開拓產品線，還能夠對寶尊的品牌客戶進行交叉銷售。除此之外，與寶尊將攜手開發的全套解決方案，也將加速其現有的「在線營銷解決方案」客戶向「企業數字化運營解決方案」的轉化。



現代牧業 不平凡之年創不平凡業績 持續收購做優做強

Backed by the world's pioneered business model featuring the "integration of forage grass planting, dairy farming and milk processing", Modern Dairy has developed into the largest dairy farming enterprise, a high-quality raw milk supplier and a quality milk processor in China. Up to now, 26 farms have been built with a capacity of 10,000 cows in seven provinces, nearly 230,000 dairy cows have been kept, various pieces of land with a total area of more than 1 million mu have been signed up for forage grass planting.

依託全球首創的「牧草種植，奶牛養殖，牛奶加工一體化」戰略，現代牧業已發展成為國內規模最大的奶牛養殖企業及高質量原奶供應商及優質乳加工製造者。至今，已在全國7個省建成萬頭規模牧場26個，奶牛存欄近23萬頭，簽約牧草種植土地超過100萬畝。

2020年，中國乳製品消費需求出現15年來最快增長，全國牛奶產量同比增長7.5%。在需求增長和成本上升雙重驅動下，國內奶價走勢穩健。公司抓住時機，乘勢而上。公司2020全年業績顯示，公司核心指標再創新高，盈利突破預期：銷售收入60.20億元(人民幣，下同)，同比增長9%。現金EBITDA錄得22.65億元，同比增長11%。公司淨利潤7.84億，同比大幅增長124%，創歷史新高。公司按照國家「六保六穩」的要求，積極應對疫情和國際貿易摩擦雙重壓力和挑戰，採取措施，提升運營效率，專注上游，實現了盈利翻倍增長。

2020年，公司在十五周年慶典發佈了五年領跑計畫：到2025年實現牛、奶雙翻番，奶牛存欄規模達到50萬頭，原奶產量達到360萬噸。一手抓內生自繁，繼續穩步進行塞北、察北、蚌埠、馬鞍山舊牧場的擴建，同時抓緊正在籌備的通遼及寶雞新建牧場的開工建設，以滿足大部分自繁牛只的固定資產設施投建。一手抓外延並購，公司積極關注優質牧場資源，並於2021年3月22日發佈公告收購富源國際全部股權，收購完成後，牛群規模將突破31萬頭，原奶產量預計可達200萬噸。

2021年，公司將繼續堅守初心，致力於堅持規模化養殖，提高原奶品質；努力實現現代化養殖，引領行業發展；加強上下游協同，打造全鏈條佈局；努力提升品牌形象，助力消費升級。同時，進一步增強市場競爭力，打造中國原奶第一品牌，捍衛龍頭地位，為做優做強中國奶業做出新的貢獻。



中梁控股獲穆迪上調評級展望至「正面」資本市場認可度提升

Moody's has revised Zhongliang Holdings' rating outlook to 'Positive' from 'stable', affirmed its strong sales execution and enhance Capital Market Recognition, reflecting Moody's expectation that Zhongliang's credit metrics will continue to be strong over the next 12-18 months for its B1 corporate family rating (CFR), supported by its solid revenue growth and controlled debt growth. At the same time, Moody's has affirmed Zhongliang's B1 CFR and its B2 senior unsecured debt rating. Zhongliang's B1 CFR reflects its recognized brand name in second-tier and lower-tier cities in the Yangtze River Delta region; strong sales execution, as reflected by its rapid annual contracted sales growth in the past three years; and solid credit metrics and good liquidity.

中梁控股集團有限公司(以下簡稱:「中梁控股」)(2772.HK)欣然宣佈,集團獲穆迪投資者服務公司(「穆迪」)上調評級展望由「穩定」至「正面」,該行預期公司未

來12-18個月的信用指標將繼續保持強勁,主要由強勁收入及受控的債務增長推動;並維持中梁控股「B1」的企業家族評級及其「B2」的高級無抵押債務評級。該發行人評級反映了中梁控股在市場的領先行業地位及遍佈全中國的佈局,尤其在長三角區域二、三線城市的品牌知名度。展望正面,說明了穆迪認可中梁控股強大的銷售執行力,穩健的信用指標和良好的流動性。

銷售執行力強勁積極優化資本結構

穆迪預計,中梁控股的債務槓桿率(以收入/調整後債務)將繼續保持強勁,未來12-18個月將從2020年的99%進一步改善至95%-100%。這是基於該行對中梁強勁收入的期望,以及公司追求增長的同時,嚴謹控制債務增長。同時,穆迪預計,在收入增長和利息成本下降的支撐下,未來EBIT/利息覆蓋率將從2020年的2.8倍提高到3.0倍左右。

穆迪認為,中梁在核心市場擁有龐大的銷售資源、強大的銷售執行力和受惠堅實的住房需求,預期其2021年和2022年的年銷售額達提升至人民幣1750億至1850億元。

可售銷售貨源充足聚焦二三線城市

儘管受新冠疫情影響,中梁控股2020年全年合同銷售總額仍同比增長11%,達到人民幣1688億元。集團收益受強勁銷售帶動,2020年總收益同比增長16.4%,達至人民幣659.4億元。



集團堅持深耕外拓的投資策略，提升城市能級，並通過商業合作勾地項目及收併購等多元化拿地策略，完善全國性的土儲佈局。2021年預計買地銷售比約40%，確保有充足的可售貨值供應，為未來銷售增長

作準備。集團可售貨值中，二三線城市佔比88%；預期2021年供貨超過人民幣2,600億元，可售銷售貨源充足、穩定並分散。集團將在實現銷售穩健增長的同時，持續提升產品競爭力。

区域	省分	城市能級	城市列表	区域	省分	城市能級	城市列表
长三角	江苏	二线城市	苏州、无锡、南京	中西部	重庆	二线城市	重庆
		三线城市	徐州、常州、扬州、泰州、盐城、连云港、宿迁、南通、淮安		河南	二线城市	郑州
	浙江	二线城市	杭州、宁波、温州		三线城市	信阳、商丘、许昌、南阳、洛阳	
		三线城市	嘉兴、金华、台州、绍兴、湖州、舟山、衢州、丽水		四线城市	濮阳、新乡、平顶山、焦作、济源	
	安徽	二线城市	合肥		四川	二线城市	成都
		三线城市	芜湖、六安、亳州、铜陵、安庆、宣城、 黄山		三线城市	南充、绵阳、达州、眉山、遂宁	
		四线城市	宿州、池州、淮北、滁州、蚌埠、阜阳、 马鞍山		四线城市	自贡、宜宾	
海峡西岸	福建	二线城市	福州、厦门		湖北	二线城市	武汉
		三线城市	漳州、宁德、三明、龙岩、泉州、 莆田 、 南平		三线城市	黄冈、襄阳、宜昌	
	江西	二线城市	南昌		四线城市	鄂州、恩施、随州、黄石	
		三线城市	抚州、赣州		湖南	二线城市	长沙
环渤海	天津	二线城市	天津		三线城市	株洲、益阳、娄底、岳阳、常德、衡阳、郴州	
	山东	二线城市	青岛、济南		四线城市	邵阳、 永州 、 荆州	
		三线城市	聊城、威海、临沂、德州、济宁、泰安、烟台、滨州、枣庄、淄博、潍坊		陕西	二线城市	西安
	河北	三线城市	唐山、沧州、 邯郸		三线城市	榆林	
	辽宁	二线城市	沈阳、大连		四线城市	安康、铜川、 延安	
珠三角	广东	二线城市	东莞		内蒙古	三线城市	包头、呼和浩特、赤峰
		三线城市	肇庆、江门、佛山、韶关、茂名、 中山	广西	二线城市	南宁	
		四线城市	潮州、河源、揭阳、清远	三线城市	柳州、钦州		
				四线城市	贵港、北海		
				云南	二线城市	昆明	
				三线城市	玉溪、楚雄		
				四线城市	保山、大理、普洱、昭通、 蒙自		
				山西	二线城市	太原	
				四线城市	临汾		
				贵州	二线城市	贵阳	
				三线城市	遵义		
				四线城市	毕节		
				甘肃	四线城市	平凉、天水	
				宁夏	三线城市	银川	

永和智控戰略轉型持續深入 醫院效益穩步提升



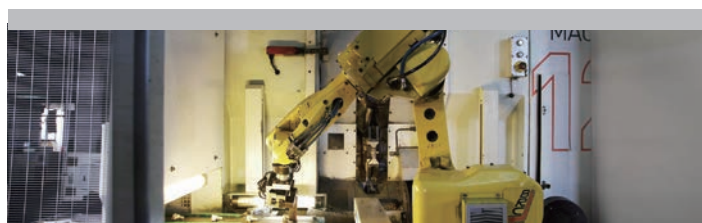
Yorhe Intelligent Control (002795.SZ) has implemented a dual-industry layout of “Medical and Health Industry + Fluid Intelligent Control Business”. After a year of continuous investment and refined operations, Yorhe Intelligent Control’s medical and health industry layout has begun to take shape, and the operating efficiency and profitability of its hospitals have been achieved significant improvement. “Medical and health industry + fluid intelligent control business” dual-industry synergistic development effect is gradually emerging, and Yorhe Intelligent Control may usher in a bright future in 2021.

2020年，新冠疫情給醫療健康產業帶來了巨大的衝擊，同時也產生了很多機遇。醫療健康產業一度被推上風口浪尖，產業創新不斷湧現，並發展為最活躍的行業之一。「永和流體智控股份有限公司(以下簡稱：「永和智控」)(002795.SZ)」於2020年正式進軍醫療健康產業，主打精準放射治療，欲打造中國腫瘤精準放射治療細分領域的龍頭醫療服務企業，邁入了醫療健康的黃金賽道。

目前，我國精準放射治療方案應用前景十分廣闊。資料顯示，我國放射治療設備數量分佈呈現數量「不充分」、分配「不均衡」的特點，且公立醫療資源不足。據WHO統計，放射治療適用範圍廣泛，可覆蓋95%的腫瘤治療，是腫瘤治療的主要手段之一，且治癒率呈逐年增長趨勢。相比于傳統化療，精準放射治療能夠減少對正常細胞的誤傷，治療效果更好且副作用更小。但在中國，僅有不到23%的腫瘤患者接受放射治療。在美國，這一資料是60%-70%，在歐洲和日本等國，也有約50%-60%的腫瘤患者接受放射治療。因此，我國精準放射治療仍存在著巨大的需求空間。

永和智控實施「醫療健康產業+流體智控業務」雙產業佈局。公司於2020年度收購了達州醫科腫瘤醫院及昆明醫科腫瘤醫院，投資設立了重慶華普腫瘤醫院、廈門永和醫科腫瘤醫院及浙江永和醫療科技有限公司，並參股了西安醫科腫瘤醫院，並在醫療設備和人員方面投入了大量資源以期提升整體實力。

經過一年的持續投入及精細化運營，永和智控醫療健康產業佈局已初具規模，旗下醫院的經營效益和盈利能力得到顯著提升。「醫療健康產業+流體智控業務」雙產業協同發展效應日漸顯現，永和智控在2021年度或將迎來高光時刻。



著力推進數字化轉型 甘肅銀行實現高質量發展

In 2020, Bank of Gan Su focused on digital transformation, taking product innovation as the starting point to realize the rapid transformation of retail banking. Moreover, the bank adheres to the market positioning of serving the local economy, serving the development of agriculture, rural areas and farmers, serving small and medium-sized enterprises, and serving urban and rural residents, actively developing inclusive finance to help the development of small, medium and micro enterprises.

「甘肅銀行股份有限公司(以下簡稱：「甘肅銀行」)(02139.HK)」近日披露業績，從年報信息來看，2020年，該行著力推進數字化轉型，且取得了良好成效。與此同時，面對疫情挑戰，甘肅銀行積極應對，切實履行了服務地方經濟發展的使命擔當。

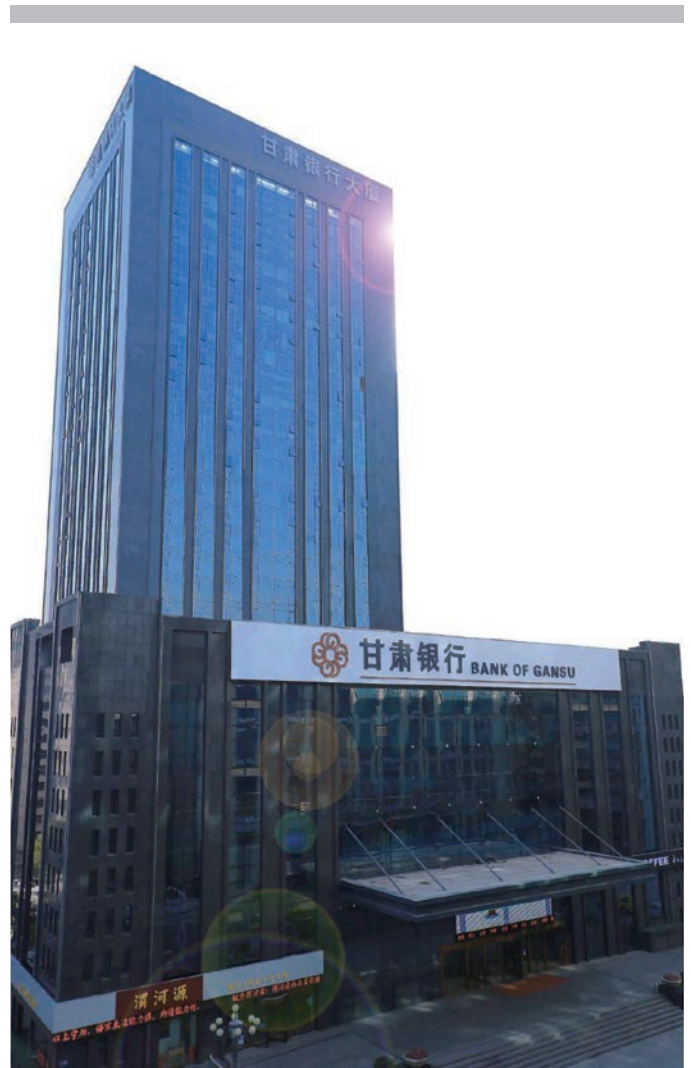
截至2020年12月31日，甘肅銀行總資產為人民幣3,423.6億元，同比增長2.2%；客戶貸款及墊款總額為人民幣1,818.3億元，同比增長6.7%；客戶存款總額為人民幣2,496.8億元，同比增長5.4%。其中公司存款佔比33.0%，零售存款佔比59.7%，均較2019年有所增長。

大力推動數字化轉型零售銀行業務快速增長

該行以產品創新為抓手，上線投產「隴盈快貸」「安e貸」等消費信貸產品，有效擴大了服務客群。於2020年11月，甘肅銀行完成了智慧營銷服務平台項目投產上線。通過線上活動及線下廳堂的智慧網點佈局，結合營銷平台的精準營銷活動策劃，達到用戶引流、促活、轉換的效果，為客戶提供適合的金融服務，加深合作，提

升客戶價值，最終實現線上線下全渠道協同營銷，推進零售營銷向數字化、智能化轉型。

甘肅銀行於2020年初全面啟動數字化轉型，制定全行數字化轉型方案，以「服務基層、驅動業務、強化管理、防控風險」為宗旨，緊跟數字化時代步伐，助力銀行業務轉型發展。在落地實施方面，按照「先急後緩、整體規劃、分步實施」的原則落地十三項重點項目。通過「落地一套機制、打造三個平台、深化五大應用、夯



實六大集市、構建十大主題」來支持金融科技與金融業務應用場景的快速融合創新，推動銀行的數字化轉型。

此外，由於甘肅銀行積極推動業務轉型，優化業務結構，加大產品拓展營銷力度，其手續費及佣金收入淨額由2019年的人民幣253.2百萬元增至2020年的人民幣328.9百萬元，同比增幅高達29.9%，已成為這家上市城商行新的利潤增長點。

服務實體經濟助力中小微企業

甘肅銀行始終秉承「服務地方經濟、服務三農發展、服務中小企業、服務城鄉居民」的市場定位，積極發展普惠金融，助力中小微企業發展。成立九年來，甘肅銀行先後為地方經濟社會發展投入信貸資金超過5,500億元，創造利稅超過220億元，累計為35,000戶企業、740萬人提供金融服務，7次榮獲「省長金融獎」，為地方經濟社會提供了有力的金融支撐。

為了更加精準的服務中小微企業，2020年，甘肅銀行搭建了供應鏈金融平台系統，依託供應鏈金融業務，以點帶面帶動整個產業鏈發展，實現鏈群小微客戶批量獲取信貸支援，將高效、便捷的金融活水引入民營和中小微企業。截至目前，民營企業貸款占比已達到60%，實現了對中小民營的精準滴灌。

初心因執著而歷久彌新，使命因擔當而神聖宏偉。回顧九年發展，甘肅銀行以服務實體經濟為己任，以改革創新為動力，由創業之初的金融新兵成長為上市銀行。作為地方金融改革的開拓者、探索者和創新者，甘肅銀行緊跟經濟社會發展脈搏，與時代同頻共振，並在多個領域取得了輝煌的成績。未來，甘肅銀行將堅持以科技創新為驅動，深入實施業務數字化、智慧化和線上化發展，提升金融服務的覆蓋率，進一步提升金融服務實體經濟的質效，實現銀行的良性循環和持久經營。



多重擴展策略並行成實外教育 行業地位領先

Virscend Education Company Limited currently operates over twenty schools in Chengdu City, Panzhihua City, Yaan City, Yibing City, Deyang City, Dazhou City and etc.. Through these schools, Virscend Education Company Limited offers formal education with comprehensive education programs from kindergarten through university. The company is one of the few private education companies in Southwest China that offer complete K-12 and university education. This allows the company to attract students at an early age and create a stable student pipeline for the schools at each grade within the K-12 system. The Group aspires to provide a pathway to first-tier universities in China and reputable colleges and universities abroad for interested students.

在中國，升學的競爭壓力從大學一直向下傳導至初中、小學甚至幼兒園階段，驅動著優質教育資源的需求增長。近年來民辦教育高速發展，教學成績突出的王牌學校，更易在競爭中贏得市場份額。「成實外教育有限公司(以下簡稱：「成實外教育」或「集團」)(01565.HK)」就因其斐然的教學成果而享譽西南地區。

領先中國西南地區為學生開闢康莊大道

成實外教育為領先的學前教育至十二年級(「學前教育至十二年級」)及高等教育服務供應商，於二零二零年十二月三十一日，集團經營43間學校，分別位於中國四川省七個城市，以及美國的爾灣市。集團是中國西南地區少數提供全面的學前教育至十二年級及大學教育的民



辦教育公司之一，集團可吸引幼年學生，為學前教育至十二年級體系內各級別學校提供穩定的學生來源。

成實外教育為成績中上的學生開闢升讀國內頂級大學和國外知名院校的康莊大道。於二零一八年、二零一九年及二零二零年舉辦的高考中，集團三所成立多年的高中分別約有94.7%、95.1%及96.6%參加考試的高三畢業生考獲可升讀中國頂級大學的分數。於二零二零年舉辦的高考中，集團約96.6%參加二零二零年高考考試的高中畢業生考取可申請並升讀中國頂級大學的分數。55名高中畢業生獲北京大學及清華大學錄取(二零一九年：38名)，而有87名高中畢業生毋須參加高考而獲推薦入讀頂級大學(二零一九年：81名)。

透過多重擴展策略實現未來快速增長

憑藉成實外教育學校的良好品牌聲譽及認可，集團對於中國西南地區優質民办教育的強大需求感到樂觀。為鞏固及增強於該地區的市場領先地位，集團將透過多重擴展策略實現未來增長，包括輕資產規模擴張、增加現有學校的可容納人數及學費：i)與第三方業務夥伴合作設立新學前教育至十二年級學校(主要依照輕資產模式)；ii)提高現有學校網絡的使用率及學費；iii)在學校內部設立國際教育課程，並提供出國留學諮詢服務；iv)提供非學歷教育服務。

展望未來，中國民办基礎教育收益及招生人數的市場趨勢將繼續增長。為把握未來增長和增加市場份額，成實外教育將著力於不斷提升競爭力，為學生提供更靈活多樣的課程，並提高未來的民办教育質素。



江南布衣2021年上半財年淨利4.6億 線下渠道銷售恢復迅速

On March 18, JNBY announced the results for the six months ended December 31, 2020 (hereinafter referred to as the "first half of fiscal year 2021"). During the reporting period, JNBY achieved total revenue of 2.315 billion yuan, a year-on-year increase of 8.4%; net profit was 464 million yuan, a year-on-year increase of 7.8%.

In the first half of 2021, JNBY, the main brand of group, achieved revenue of 1.319 billion yuan, a year-on-year increase of 8.2%, accounting for 57% of total revenue and a gross profit margin of 62.7%. The other three growth brands CROQUIS, jnby by JNBY and less achieved a combined revenue of 951 million yuan, a year-on-year increase of 9.6%, accounting for 41% of total revenue, and a gross profit margin of 61.4%.

3月18日，江南布衣有限公司(以下簡稱「江南布衣」)發佈了截至2020年12月31日的6個月業績(以下簡稱「2021年上半財年」)。報告期內，江南布衣實現總收入23.15億元，同比增長8.4%；淨利潤4.64億元，同比增長7.8%。

2021年上半財年，江南布衣主品牌JNBY實現收入13.19億元，同比增長8.2%，占總收入的比重為57%，毛利率為62.7%。另外三個成長品牌CROQUIS、jnby by JNBY和less合計實現收入9.51億元，同比增長9.6%，占總收入的比重為41%，毛利率為61.4%。

截至2020年12月31日，江南布衣獨立實體零售店總數達1931家，其中JNBY店鋪為914家。報告期內，受益於線下管道銷售的迅速恢復，江南布衣來自線下自

營店的收入為9.6億元，經銷商店為10.22億元。同時，因更多消費者習慣通過電商平台購物，江南布衣線上管道實現收入3.29億元，同比增長21.1%，占總收入的比重上升至14.2%。

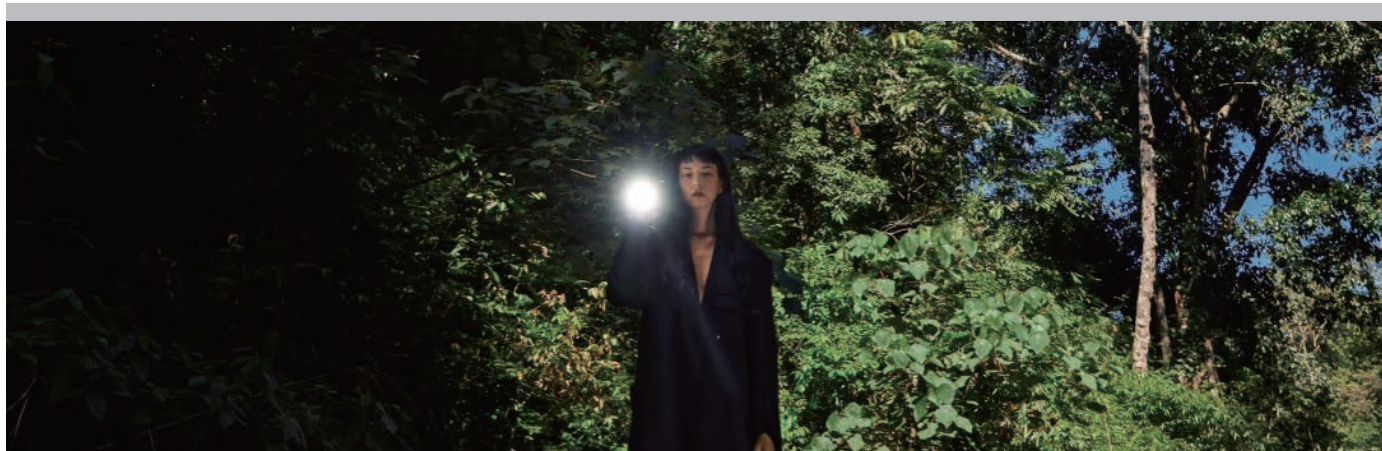
會員方面，截至2020年12月31日，江南布衣會員帳戶數超450萬個，活躍會員帳戶數超41萬個，購買總額超過5000元的會員帳戶數超18萬個。



江南布衣方面表示，隨著消費升級及消費者的年輕化，設計師品牌所處的細分化市場正經歷一輪洗牌，呈現強者恒強的競爭格局。公司計劃通過自我孵化或並購的方式，進一步優化設計師品牌及品類組合。

江南布衣集團為中國最有影響力的設計師品牌公司，創立於1994年，總部位於中國杭州。其主營業務為品牌服裝的創意設計、工藝技術研發及生產銷售，並擁

有強大的設計師隊伍、專業的管理團隊、先進的運作機制以及遍佈全球的銷售網路。目前，江南布衣集團的品牌組合包括三個階段的多個品牌，即成熟品牌JNBY，成長品牌CROQUIS(速寫)、jnby by JNBY及less，以及包括POMME DE TERRE(蓬馬)及JNBYHOME等多個新興品牌，各個品牌均各自面向特定細分客戶並擁有基於本集團統一品牌理念「自然而然地做自己」(Just Naturally Be Yourself)的獨特設計形象。



東風集團A股上市後 將提高分紅比例

Dongfeng Group announced on March 29 that it will postpone the 2020 dividend. But in fact, the postponement of dividends this time is not to cancel the dividends. The company has stated in the announcement that “we will view the A-share issuance and listing process and make profit distribution in a timely manner while meeting the relevant regulatory requirements of the China Securities Regulatory Commission and the exchange.” Market participants explained, This announcement clarified that the undistributed dividends will be paid back after the listing and will be issued together with the next dividend.

因A股上市暫時延後年度分紅

東風汽車集團股份有限公司(以下簡稱「東風集團」或「公司」)本次A股創業板上市已通過深交所上市委審核，目前正在等待證監會註冊階段。由於尚未完成發



行，根據證監會《證券發行與承銷管理辦法》第十八條規定，「公司在境內發行證券，存在利潤分配方案、公積金轉增股本方案尚未提交股東大會表決或者雖經股東大會決議通過但未實施的，應當在方案實施後發行。」根據以上規定，東風集團在3月29日發佈了公告會推遲2020年度分紅。但其實本次推遲分紅並不是取消分紅，公司已經在公告裡點明「我們將視A股發行上市進程，在滿足證監會和交易所相關監管要求的情況下適時進行利潤分配。」市場人士解讀，這一公告明確了上市後會把本次未分配的分紅補回來，並與下次分紅一併進行發放。

實際上，因A股上市而推遲分紅的案例非常普遍，屬於市場慣例，中信建投、紫金礦業、鄭州銀行、中金公司、國聯證券等H回歸A股公司，都發過類似公告。這些公司中比如中信建投、資金礦業在A股上市後，會把之前推遲的分紅與後續分紅一併發放。

預計公司在中期會有大比例分紅

市場人士解讀，東風集團以往每年都會有兩次分紅，一般在每年的8月份實際派發上年度分紅，在10月份派發當年中期的分紅，所以兩次分紅實際距離也就兩個月時間。從公司目前所處的審核狀態看，今年10月份前肯定完成了註冊和發行，所以不會影響到2021年度的中期分紅，預計公司會在2021年中期分紅中包括2020年年度分紅。

尤其是東風集團在2020年11月10日發佈了公告，在A股上市後會提高分紅比例至40%，這在同行業中都是非常高的分紅比例。所以說本次暫時推遲2020年度分紅，而選擇在上市後在本年中期以更高比例分配去年和今年中期分紅，仔細算帳，投資者是獲益的。比如公司

在2019年末期分紅派發日期為2020年8月25日，分紅比例為34.50%，如果2020年度分紅推遲至2021年10月份和中期分紅一起分，分紅比例就要在40%以上，將有望超過同行業的平均水準。



雨潤食品推進「擴低溫上高溫，建網路上規模，開疆拓土創輝煌」的全新發展戰略

COVID-19 has posed a severe challenge to the economic environment, with the catering industry bearing the brunt. Despite the impact of the overall environment, China Yurun Food Group Limited did not stop to promote the brand new development strategy of "expanding high temperature and low temperature meat products, expanding the scale of the network, expanding the territory to create a brilliant future." Through a series of activities, Yurun has displayed a brand new look and development status, looked ahead to the development trend of the global meat industry, sought new cooperation, created new opportunities, and injected new vitality into the Group's development.

新冠肺炎疫情為經濟環境帶來嚴峻考驗，餐飲業首當其衝。二零二零年，全國餐飲收入人民幣39,527億元，同比下降16.6%。受非洲豬瘟疫情發酵與新冠肺炎疫情疊加衝擊下，生豬產能亦受到影響。

雖然在大環境的影響下，中國雨潤食品集團有限公司(以下簡稱：「雨潤食品」)(1068.HK)業務受到衝擊。但集團並沒有停下腳步，推進了「擴低溫上高溫，建網路上規模，開疆拓土創輝煌」的全新發展戰略，通過一系列活動，展現出了雨潤的全新面貌和發展狀態，前瞻全球肉類行業發展態勢，謀求新合作，創造新機遇，為集團發展注入新活力。



疫情期間人民的消費習慣發生變化，「宅經濟」異軍突起，各類線上消費實現了大幅度增長，肉製品受到消費者青睞，成為消費剛性需求。中國雨潤食品集團持續發揮在資源、戰略及品牌上的核心競爭力，把握挑戰中的機遇，有力推動業務平穩發展。

雨潤食品重點推進全國生鮮新零售改革和佈局，融合互聯網基因的「雨潤精選店」、「雨潤特選店」、「雨潤精選批零中心」應運而生，短短兩個月，在長三角消費市場布點近百家，取得了驕人業績，獲得了上下游的一致好評。

2020年7月，雨潤食品集團董事長祝媛女士與江南大學黨委副書記共同為「創新食品聯合研究院」揭牌，將在植物基肉腸(人造肉)、休閒食品、油炸食品和低溫方便米飯等領域深入開展全面戰略合作。雨潤食品自二零一九年以來，加大新品開發力度，圍繞低溫肉製品、中式鹵製品、高溫肉製品、休閒食品、網紅食品等領域，研發出了近300種新產品，部分人氣產品銷售增長取得了令業界矚目的不俗成績。科技創新、產品創新一直以來都是雨潤食品轉型升級的核心動力。



神冠控股2020年全年研發成果 顯著產品多樣化發展

Shenguan Holdings achieved outstanding results in new product research and development in 2020. The group will continue to invest to enrich the production capacity of existing products, carry out advanced technological transformation, and precisely facilitate high-quality development. The Group will earnestly develop a collagen industrial chain from upstream to downstream as well as its horizontal development. The Group will seize opportunities, overcome difficulties, fully mobilize the enthusiasm and creativity of staffs and work together to accelerate the implementation of product diversification strategy, fully complete the expected goals and tasks by centering on the guiding philosophy, so as to lay a good foundation for the Group to kick a good start in the “Fourteenth Five-Year Plan” period.

神冠控股(集團)有限公司在新產品研發方面成果顯著。在膠原蛋白食品方面，集團所研發的膠原蛋白米線、膠原蛋白飲料、牛膠原食材等新產品已實現了初步的市場開發和推廣；新增的牛小筋新產品已經進入了市場試銷階段，並獲得消費者的認可。在膠原蛋白醫療器械方面，廣東勝馳生物科技有限公司的六個產品包括纖維性第一型膠原蛋白(Q/SCSW2-2017)、醫療用可溶

性第一型膠原蛋白(Q/SCSW3-2017)、膠原蛋白傷口敷料(Q/SCSW4-2017)的企業標準已獲廣東省有關部門備案，並獲得歐盟ISO13485和ISO22442雙認證，產品已在市場上開始銷售。報告期間，集團獲得2個醫療器械一類產品包括「創口貼」(水膠敷料)、「液體敷料」的生產許可證，「高活性膠原基骨修復生物材料(人工骨)」已完成技術指標的檢測，正在開展臨床試驗的準備工作，梧州勝馳生物科技有限公司獲得歐盟ISO13485認證第一輪審核通過，待複審後可獲得證書。

展望未來，集團的發展戰略方向主要包括：(1)開發並大幅提升高檔膠原蛋白腸衣新產品的比例，牢牢鞏固膠原蛋白腸衣在國內的領軍地位。(2)聚焦膠原蛋白健康食品上規模，加快健康食品的研發和市場的深度調研，做大膠原蛋白米線、膠原蛋白食材、膠原蛋白牛小筋、膠原蛋白飲料等健康食品，為集團營業收入作出大的貢獻。(3)聚焦膠原蛋白護膚品方面的品牌發展，充分發揮集團的技術優勢，加大宣傳推廣食品級膠原蛋白膜貼的面膜、以及醫療級膠原蛋白護膚品的獨特性質，擴大品牌的影響力，增加市場份額。(4)加快膠原蛋白醫療器械系列產品的研發，充分利用集團去除膠原蛋白內毒素含量更優於歐盟標準的技術優勢，開發「人工骨」、「止血綿」等醫療器械產品，為集團提供今後發展後勁。(5)在營銷上，集團將採取「拓新品、擴網絡、促銷售、上規模」的經營策略，抓住發展機遇，創新市場營銷，擴大網絡銷售渠道，促進市場份額上規模。



規模全球前三 彩虹新能源行業頭部優勢顯現

IRICO Group New Energy Company Limited (the “Company”) is one of the long-term and technologically advanced enterprises in the field of photovoltaic glass manufacturing in China. In recent years, the Company underwent transformation successfully, establishing a photovoltaic vertical industrial chain comprising quartz sand, photovoltaic glass, photovoltaic parts and photovoltaic power station. Being a leading solar photovoltaic glass supplier in China, establishing the world’s largest photovoltaic glass production base using oxy-fuel kiln technology, and photovoltaic glass production capacity ranks the top three in the world. In addition, the Company’s new electronic functional materials have also achieved large-scale development. In the future, the company will be committed to becoming a world-class enterprise that “provides strategic advanced material products and solutions for the country.”

近期，彩虹集團新能源股份有限公司(以下簡稱：「彩虹新能源」)(0438.HK)公佈了2020年全年業績。根據業績公告，彩虹新能源在2020年實現收入利潤雙增長，營業收入為人民幣251,851萬元，同比增長12.18%；歸屬於母公司股東的淨利潤為人民幣21,966萬元，同比增長135.84%；光伏玻璃業務的利潤更是同比大增390%。

產能規模全球前三運營成本顯著降低

根據業績公告可知，彩虹新能源的產能規模已經是全球前三，並且還在進一步擴大。而待上饒超薄高透光伏玻璃項目建成後，公司將建設千億光伏產業集團。

上饒超薄高透光伏玻璃項目作為重大項目於3月1日已正式開工，並計劃在2020年上半年點火運行。上饒超薄高透光伏玻璃項目共計投資人民幣106億元，將進一步強化彩虹新能源行業頭部優勢、夯實參與國際競爭實力，並有助於彩虹新能源建設千億光伏產業集團。



根據安信國際的研報，上饒基地電價及氣價均較合肥低20%以上，且由於距離客戶位置較近，運輸成本低70%以上。上饒基地完全建成後，將成為國內最大的單體光伏玻璃生產基地，憑藉規模效應將拉低彩虹新能源的平均成本。

2020年10月，彩虹新能源通過股權轉讓的方式，剝離了之前盈利較弱的部分業務，全力聚焦太陽能光伏玻璃業務進展。通過提升生產效率、優化產品結構、統一採購、改善資本結構，彩虹新能源有效控制了運營成本，相較於競爭對手取得了明顯的成本優勢。

充分發揮技術資源優勢持續擴大行業領先地位

彩虹新能源還是中國光伏玻璃製造領域從業時間長，技術先進的企業之一。彩虹新能源延安光伏玻璃基地熔化單耗全球最低，並擁有國際領先的窯爐設計等技術。

為了緊抓光伏並網潮所帶來的機遇，彩虹新能源積極調整產業結構。於2020年，公司剝離了光伏發電、光

伏電池及組件、新材料等多項長年拖後腿的業務，以重點發展光伏玻璃主營業務。而在資產剝離過程中，公司將確認一次性出售資產收益約6,977萬元，改善了財務結構。實現資產重組後的彩虹新能源，能更好地聚焦主業，充分發揮在技術和資源上的領先優勢，持續擴大公司於光伏玻璃行業的領先地位。

此外，彩虹新能源於2020年在薄型化光伏玻璃等產品開發及量產方面取得突破性進展，出貨量同比上升200%，成為新的利潤增長點。彩虹新能源超薄高透光電玻璃工藝及相關國產裝備的研發技術，也將打破部分關鍵設備被國外技術壟斷的局面，有利於中國節能、環保功能性玻璃市場的發展。

總體來看，彩虹新能源在市場地位、技術、成本三個方面均取得了明顯優勢，建立了應對市場波動的牢固屏障，短期內的光伏玻璃價格波動，對公司的影響十分有限。目前，全球碳中和任務任重道遠，但發展綠色能源已成為社會共識。而太陽能光伏發電，必將在未來綠色能源發展中佔有一席之地。目前的短期波動，不會影響彩虹新能源的長期價值，公司的未來仍然可觀。

眾安集團成功舉行2020年 年度業績發佈會

Zhong An Group Limited (“Zhong An Group” or the “Group”, Stock Code: 00672.HK), a leading property developer in the Yangtze River Delta region of China, held the press conference for 2021 annual results on live broadcast at 2 p.m.. Mr. Shi Kancheng, Chairman of the Board and Executive Director, Mr. Zhang Jiangang, Executive Director and Chief Executive Officer, Ms. Shen Tiaojuan, Executive Director and Vice President, Ms. Jin Ni, Executive Director and Vice President, Ms. Shi Jinfan, Executive Director and Assistant to the President, and Mr. Peng Xianghui, Chief Financial Officer, attended the conference, and the conference was of a complete success.

中國長三角地區領先的房地產開發商—眾安集團有限公司(「眾安集團」或「集團」，股份代號：00672.HK)於下午兩點直播發佈2021年年度業績發佈會，董事會主席兼執行董事施侃成先生、執行董事兼首席執行官張堅鋼先生、執行董事兼副總裁沈條娟女士、執行董事兼副總裁金妮女士、執行董事兼總裁助理施金帆女士、首席財務官彭向輝先生出席了發佈會，發佈會取得圓滿成功。



眾安集團管理層在發佈會上分別從2020年經營業績回顧、運營回顧以及2021年重點展望等幾個方面向投資者及分析師進行了重點介紹和交流。

合約銷售大幅增長金額突破200億

2020年，集團全年合同銷售金額約為人民幣219.4億元，較2019年增加約76.5%；全年合同銷售面積約109.9萬平方米，較2019年增加約42.1%；合同銷售均價約為每平方米人民幣19,963元，較上年上升約24.1%。

盈利持續提升財務穩健

母公司擁有人應佔利潤為人民幣8.3億元，較2019年增長約29.9%；每股基本盈利為人民幣14.6分，較2019年增長約32.7%；現金及現金等價物總額約為人民幣59.1億元，現金流充裕；剔除預收款之後的負債率為66%；淨資產負債率為83.9%；現金短債為1.62，均未觸及監管「三條紅線」，處於健康水平。

深耕區域發展完善土儲佈局

2020年，集團在全國範圍內共斬獲土地21宗，新增建築面積233萬平方米，新增貨值人民幣454億。截至2020年12月31日，集團的土地儲備總建築面積約為935萬平方米。預計可支持未來五年的發展，樓面地價平均成本僅約每平方米人民幣2,752元。集團在一二線城市形成全面深耕之勢，同時開啟全國化佈局。

拓展多種經營提供多元化服務

2020年，集團不僅在酒店管理、商業運營等主營業務方面有所提升，在影視娛樂、健康醫養、教育文化、休閒旅遊、現代農業等方面業務拓展也有了一定突破。眾安物業在2020年，繼續蟬聯「中國物業服務百強企業」等多個獎項。截至2020年12月31日，眾安物業管理收入約人民幣3.53億元，較2019年的人民幣2.459億元增長43.8%。

眾安集團管理層在會上表示在保持規模效益增長的同時，將繼續發揮本土優勢，區域深耕佈局；同時，整合集團各板塊資源，不斷完善產業鏈佈局。憑藉眾安優質的戰略資源和完善的產業鏈佈局，及勇於擔當、銳意進取的核心管理團隊，集團將不斷進步，並以磅礴的發展勢能邁向新的征途，實現企業可持續發展，為股東帶來理想回報。



新天綠色能源業績喜人 年度純利升6.33%至15.11億元

Suntien (00956.HK) issued an announcement that for the year ended December 31, 2020, the company's operating income was RMB12.511 billion, an increase of 4.38% over 2019; profit before tax was RMB2.264 billion, compared with 2019 Increased by 3.35%; net profit attributable to shareholders of the parent company was RMB1.511 billion, an increase of 6.33% over 2019; earnings per share was RMB0.38, an increase of 5.56% over 2019. A cash dividend of RMB1.36 (tax included) was distributed to all shareholders for every 10 shares, for a total of RMB521,587,800. In the future, with the introduction of carbon neutrality and carbon peak targets during the "14th Five-Year Plan" period, there is a lot to be done in the field of clean energy. As a leading company in the industry, the future performance of Suntien is worth looking forward to.

新天綠色能源(00956.HK&600956.SH)報告期內，受環保政策持續推進及煤改氣政策影響，集團天然氣售

氣量上升，全年實現售氣量35.25億立方米，同比上升8.90%。其中：批發氣量為20.91億立方米，同比增長4.39%，占總銷售氣量的59.3%；零售氣量為13.51億立方米，同比增長19.02%，占總銷售氣量的38.3%；CNG氣量為0.70億立方米，同比降低28.41%，占總銷售氣量的2.0%；LNG氣量為0.13億立方米，同比增長1,170.73%，占總銷售氣量的0.4%。

集團2020年度新增天然氣管道1,333.11公里。截至2020年12月31日止，集團累計運營管道6,501.77公里，其中長輸管道958.26公里，城市燃氣管道5,543.51公里；累計運營22座分輸站、18座門站。

2020年度，集團新增風電控股裝機容量1,056.2兆瓦，累計控股裝機容量為5,471.95兆瓦；新增風電權益裝機容量1,026.28兆瓦，累計權益裝機容量為4,965.90兆瓦。年內新增轉商業運營專案容量694.1兆瓦，累計轉商業運營專案容量4,400.25兆瓦。截至2020年12月31日止，集團風電在建工程建設容量總計632兆瓦。

伴隨著公司業績的公佈，新天綠股票表現強勢，H股大漲逾30%，A股更是數度漲停。未來，隨著「十四五」期間碳中和、碳達峰目標的提出，清潔能源領域大有可為。新天綠能作為行業的領先企業，相信未來的表現值得期待。



中國醫美市場規模近兩千億 醫美滲透率提升空間極大

According to iResearch, the scale of China's medical cosmetology market will be approximately RMB77.5 billion in 2020, and it is expected that the market size will reach RMB311.5 billion in 2023, with CAGR of 15.2% from 2019 to 2023. The acceptance of medical cosmetology consumption in China has significantly improved. According to Frost & Sullivan, its penetration rate of in mainland China increased from 1.5% to 3.6% in 2019, but it still has a large gap as compared with major countries in the world, approximately 1/3 of that in Japan, 1/5 of the US and 1/6 of Korea. The supply of medical cosmetology products was upgraded iteratively. The consumption growth in lower-tier cities and the post-90s population boosted the penetration rate, and the habit of repurchasing its products promoted the market expansion.

據艾瑞諮詢資料，2020年中國醫療美容市場規模約1975億元，預計2023年市場規模達3115億元，2019-2023年CAGR為15.2%。我國醫美消費接受度明顯改善，Frost&Sullivan統計顯示，2019年中國大陸醫美滲透率從1.5%提升至3.6%，但仍較世界主要國家有較大差距，約為日本的1/3，美國的1/5，韓國的1/6。醫美產品供給反覆運算升級，低線城市與90後人群消費增長促進滲透率提升，醫美消費複購習慣促進市場擴容。

中國國內醫美消費市場快速發展，終端消費規模近兩千億

根據國際整形美容醫學會統計，全球醫療美容服務療程數在2011-2017年的年均複合增長率為8.04%，已進入穩定發展階段。而國內醫療美容市場正呈現出快速發展的趨勢，根據艾瑞諮詢統計與預測，2020年中國醫療美容市場規模約1975億元，同比增長11.6%，受疫情影響，行業增速略有下降，但將逐步提升。東吳證券預計2023年市場規模達3115億元，2019-2023年CAGR為15.2%。

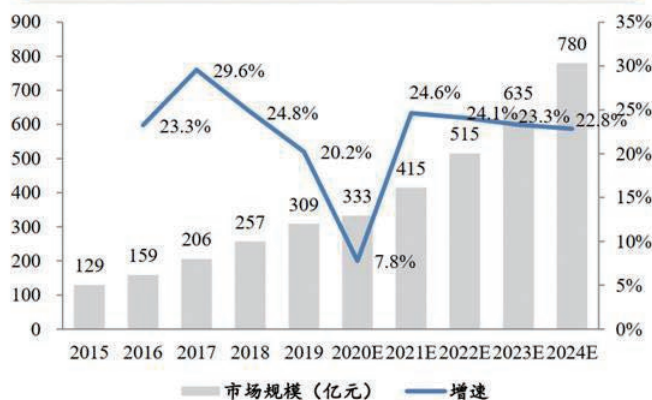


资料来源：艾瑞咨询，东吴证券研究所

輕醫美成潮流風向，注射類項目中玻尿酸和肉毒毒素最受青睞

2020年注射類輕醫美市場規模預計超300億元，複合增速超過24%。根據Frost&Sullivan資料，2015-2019年醫美注射類終端市場規模CAGR為24.4%，預計2020年達到333億元，在輕醫美業務占比約四成。

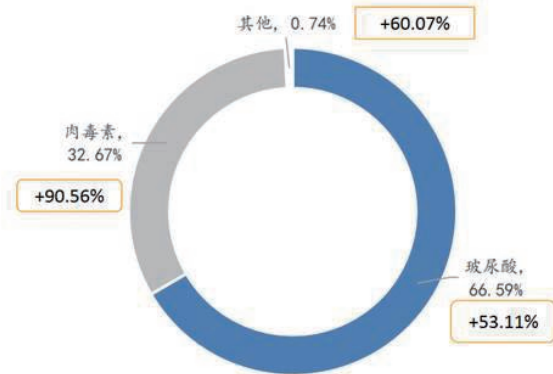
中国医美注射类市场规模及增速



资料来源：Frost&Sullivan，东吴证券研究所

醫美平台用戶資料顯示玻尿酸和肉毒毒素注射類項目合計占比約99%，且保持快速增長。根據新氧基於使用者資料、機構調研等獲得的資料，2019年注射類醫美消費專案中，玻尿酸占比66.59%，同比增長53.11%；肉毒毒素注射類占比32.67%，同比增長90.56%；其他注射類專案占比微小，主要包括膠原蛋白填充劑等。

2019年中国注射类医美项目分布及增速

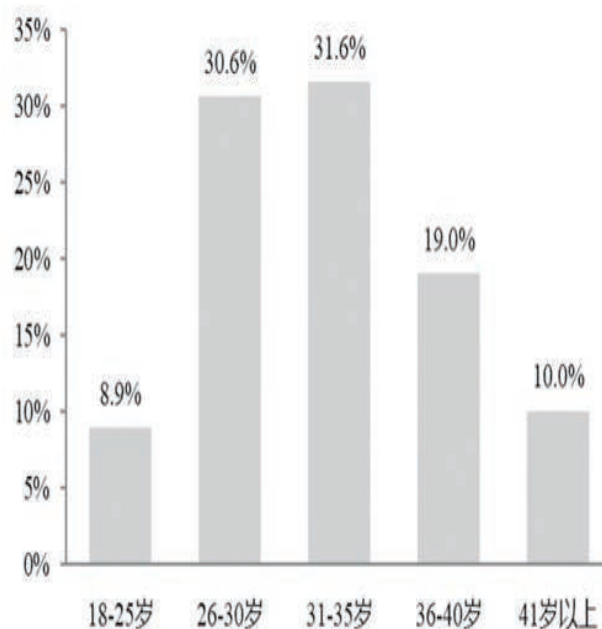


资料来源：新氧大数据，东吴证券研究所

90後成為消費主力軍，促進醫美滲透率提升

我國醫療美容消費仍處於導入期，消費人群總體較為年輕。根據艾瑞諮詢統計，2020年30歲以下消費者占比接近40%，35歲以下消費者占比超過70%。18-30歲消費者注重面部輪廓五官調整，30-40歲注重面部提升與身體塑形，40歲及以上著重抗衰老。

2020年中国医美用户年龄分布

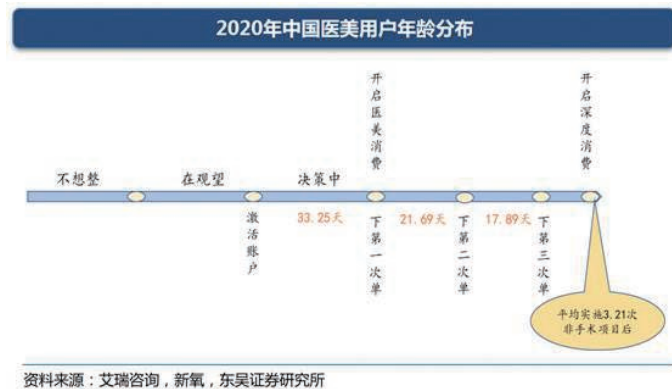


资料来源：艾瑞咨询，新氧，东吴证券研究所

90後主力軍隨著年齡增長，投入更大，推動行業長期增長。總的來看，伴隨年齡的增長，醫美消費的意願更強且投入更大，女性多在35歲時達到年均醫美消費金額峰值6500元左右。我們認為，出生於90年及以後的新時代醫美消費者，作為醫美消費主力軍，將推動醫美消費普及和市場擴張。

輕醫美消費複購率提升，促進市場擴容

根據新氧對中國消費者的調查，輕醫美消費者的複購率很高，2017年度新氧電商平台人均複購率達92%，複購頻次3-6個月。具體到玻尿酸產品，2014年新氧平台玻尿酸複購情況為平均每人2.3支，到2015年11月底，玻尿酸複購增長到4.1支/人。



醫美行業發展尚不成熟，合法合規從業占比比較小

醫療美容行業終端亂象叢生，投訴不斷：近年來，醫美行業充斥著虛假宣傳、非法行醫、暴利、醫療事故等亂象，據中消協資料，2015年全國消協組織共收到關於醫療美容行業的投訴483件，2019年達到6138件，2020年上半年4556件。

合法執業機構、合法從業醫師占比小：根據艾瑞資料的調查與統計資料，2019年中國具備醫療美容資質的機構約13000家，其中合法醫美機構的行業占比約14%，合法合規醫美機構行業占比約12%；2019年中國醫美行業實際從業醫師數量約38343名，其中合法醫生的行業占比約28%，合法合規醫生的行業占比約24%。



醫美行業整頓力度加大，政策監管趨嚴

在行業標準、法規不斷完善的同時，國家相關部門對醫美行業亂象進行持續整頓。2011年、2013年，衛生部等部門開展專項整治活動，查處以非專業非正規的形式進入醫療美容診療活動的單位和個人。2014年，國家食品藥品監管總局於開展了注射用透明質酸專項監督檢查。2017年5月至2018年4月，國家衛健委等7部門聯合部署開展打擊非法醫療美容專項行動。2019年，衛健委要求各地對非法醫療美容等突出問題進行回顧抽檢與查處。

2010-2020年医疗美容行业整顿事件及监管政策			
时间	名称	发布单位	主要内容
2010年11月	“医疗美容行业监管工作座谈会”	卫生部	卫生部与媒体副部长提出制定《医疗美容行业发展纲要》，完善和落实医疗美容行业相关法律法规，发挥行业协会协助政府主管部门的行业监管工作
2011年初	《关于开展医疗美容专项整治工作的通知》	卫生部	在全国范围内开展医疗美容专项整治工作，取缔以非专业正规的形式进入医疗美容诊疗活动的单位和个人
2012年	《关于进一步加强医疗美容管理工作的通知》	卫计委	重申对医疗机构、美容项目、从业人员、广告宣传、信息化五个方面的管理要求
2013年9月	“打击非法医美专项行动”	卫计委等六部门	于2013年10月起在全国范围内开展为期一年的进一步整顿医疗美容行业专项行动，工作对象包括以城市生活美容机构为重点，查处未取得《医疗机构执业许可证》擅自从事医疗美容诊疗活动的单位和个人
2014年9月	“注射用透明质酸专项监督检查”	食药监局	国家食药监局开展了注射用透明质酸专项监督检查，全国累计检查透明质酸的经营企业21415家，使用单位27463家，互联网经营企业984家
2017年	《关于开展严厉打击非法医疗美容专项行动的通知》	卫健委等七部门	2017.5-2018.4开展大规模严厉打击非法医疗美容专项行动，根据国家卫生健康委部署，全国公安机关共破获涉医美事件，涉药品安全案件1219件，抓获犯罪嫌疑人1899名，捣毁制售假冒药窝点728个，总涉案金额达7亿元
2018年	《国务院办公厅关于完善医美对卫生行业综合监管制度的指导意见》	国办	到2020年，实现医疗美容行业综合监管法治化、规范化、常态化
2019年	“医美乱象专项整治抽检与查处”	卫健委	要求各地对非法医疗美容突出问题开展“回头看”，将医疗美容纳入国家监督检查以及8部门联合开展的医疗乱象专项整治，并公布了2019年医疗美容违法违规十大典型案例，对一批违法违规医美机构进行处罚
2020年	《关于进一步加强医疗美容综合监管执法工作的通知》	国办	提出强化自我管理主体责任，积极发挥行业组织自律作用，着力加大政府监管力度

资料来源：卫健委、药监局、国务院等政府官网，东吴证券研究所整理

煤炭行業減排尤為重要 綠色低碳發展是必然選擇

Coal is a basic energy source in China, and its production and consumption process has brought about environmental problems such as water, solid and gas pollution. Most of the large coal bases are located in the Yellow River basin, and the coal production process generates a large amount of carbon emissions. Under the strategy of ecological protection and carbon neutrality of the Yellow River, the green and low-carbon development of the coal industry has become an inevitable choice.

煤炭是我國的基礎能源，其生產和消費過程帶來了水固氣污染等環境問題。大型煤炭基地多分佈在黃河流域，煤炭生產過程產生大量碳排放，在黃河生態保護和碳中和戰略下，煤炭行業的綠色低碳發展成為必然選擇。

綠色低碳是煤炭高品質發展核心

(1) 國家高度重視煤炭行業綠色發展

煤炭是我國的基礎能源，生產和消費占比均居主導地位。2019年，全國原煤產量占全國一次能源生產總量的68.6%，煤炭消費占能源消費總量的57.7%，其在生產和消費過程中產生大量的污染物，包括煤矸石、礦井水、瓦斯等固液氣等污染物和溫室氣體，還會引起地地沉陷和水土流失問題。

近些年，隨著國家對環境保護的重視，我國明確了煤炭安全綠色開發和清潔高效利用的發展方向，政府出台了《關於促進煤炭安全綠色開發和清潔高效利用的意見》《煤炭清潔高效利用行動計劃(2015-2020年)》等一系列政策支持煤炭行業綠色發展。

2020年12月21日，國務院新聞辦公室發佈《新時代的中國能源發展》白皮書，提出「推進煤炭安全智慧綠色開發利用。努力建設集約、安全、高效、清潔的煤炭工業體系。推進大型煤炭基地綠色化開採和改造，發展煤炭洗選加工，發展礦區迴圈經濟，加強礦區生態環境治理，建成一批綠色礦山，資源綜合利用水準全面提升。」

圖表1 煤炭行業環保政策

時間	政策文件	主要內容
2014.9	《煤電節能減排升級與改造行動計劃(2014-2020年)》	有序發展低熱值煤發電，根據煤矸石、煤泥和洗中煤等低熱值煤資源的利用價值，選擇最佳途徑實現綜合利用。用於發電的煤矸石熱值不低於5020千焦/千克。
2014.10	《關於實施煤炭資源稅改革的通知》	改為從價計征，清理相關收費基金，其中對充填採礦換出來的煤炭資源稅減征50%，促進資源合理採採利用。
2014.11	《關於印發能源發展戰略行動計劃(2014-2020年)的通知》	積極推進煤炭分級分質梯級利用，加大煤炭洗選比重，鼓勵煤矸石等低熱值煤和劣質煤就地清潔轉化利用。
2014.12	《關於促進煤炭安全綠色開發和清潔高效利用的意見》	深入發展礦區循環經濟；按照減量化、資源化、再利用的原則，科學利用礦井水、煤矸石、煤泥、粉煤灰等副產品；鼓勵利用矸石、灰渣等對沉陷區進行立體生態整治和土地復垦。
2015.2	《關於促進煤炭工業科學發展的指導意見》	有序發展低熱值煤發電等資源綜合利用項目，加大與煤共伴生資源和礦井水的利用力度，發展礦區循環經濟。
2015.4	《煤炭清潔高效利用行動計劃(2015-2020年)》	加大煤矸石、煤泥、煤礦瓦斯、礦井水等資源化利用的力度。到2020年，煤矸石綜合利用率不低於80%；煤礦瓦斯採利用率達到60%，在水資源短缺區、一般水資源區、水資源豐富區，礦井水或露天礦坑水利用率分別不低於95%、80%、75%；煤礦塌地土地治理率達到80%以上，排矸場和露天礦排土場復垦率達到90%以上；煤炭地下氣化技術取得突破。
2020.10	《關於進一步加強煤炭資源開發環境影響評價管理的通知》	鼓勵對煤矸石進行井下充填、發電、生產建築材料等多途徑綜合利用，因地制宜選擇合理的綜合利用方式，提高煤矸石綜合利用率。提高煤礦瓦斯利用率，控制溫室氣體排放。針對礦井水的特点，從源頭減少和有效防治高鹽、酸性、高氯化物、放射性等礦井水，優先用於項目建設及生產，並鼓勵多途徑利用多餘礦井水。

資料來源：政府官網，平安證券研究所

2020年11月3日，中共中央關於制定國民經濟和社會發展第十四個五年規劃和二〇三五年遠景目標的建議發佈，提出「十四五」時期經濟社會發展主要目標之一是「生態文明建設實現新進步。國土空間開發保護格局得到優化，生產生活方式綠色轉型成效顯著，能源資源配置更加合理、利用效率大幅提高，主要污染物排放總量持續減少，生態環境持續改善，生態安全屏障更加牢固，城鄉人居環境明顯改善。」「到二〇三五年基本實現社會主義現代化遠景目標。廣泛形成綠色生產生活方式，碳排放達峰後穩中有降，生態環境根本好轉，美麗中國建設目標基本實現」。

(2) 黃河流域生態保護對煤炭行業環保要求進一步提高

2020年8月，中共中央政治局召開會議審議了《黃河流域生態保護和高品質發展規劃綱要》，會議指出，黃河流域生態保護和高品質發展是事關中華民族偉大復興的千秋大計，要綜合治理、系統治理、源頭治理，改善黃河流域生態環境，優化水資源配置，促進全流域高品質發展。黃河流域生態保護與高品質發展已上升為國家戰略，與京津冀協同發展、長江經濟帶發展、粵港澳大灣區建設、長三角一體化發展齊頭並進，標誌著推進黃河流域高品質發展進入了新的歷史階段。

我國14個大型煤炭生產基地有9個分佈在黃河流域，煤炭年產量約占全國總產量的70%，黃河流域面積約80萬平方公里，其中含煤面積超過35.9萬平方公里。2019年，晉陝蒙甘寧五省煤炭產量達27.49億噸、占全國產量73.39%，而水資源量僅占全國4.81%。我國四大現代煤化工產業示範區（內蒙古鄂爾多斯、陝西榆

林、寧夏甯東、新疆准東）也有3個分佈在黃河流域。黃河流域中上游處於乾旱半乾旱地區，生態環境脆弱；下游常出現階段性斷流，水資源匱乏。

根據《黃河流域生態保護和高品質發展規劃綱要》相關要求，煤化工專案、煤礦專案環評審批將更加嚴格；另一方面，由於用水指標有限和水價較高，煤炭及煤化工企業加強廢水深度處理迴圈利用補充企業用水將成為必然選擇。

圖表2 全國14個大型煤炭生產基地佈局



資料來源：自然資源部、平安證券研究所

煤炭行業廢水將從無害化到資源化

煤炭產業涉及到煤炭開採和洗選、煤炭深加工與利用。煤炭開採環節產生大量礦井水，洗選環節產生選煤廢水（迴圈利用，基本無外排）；在煤炭應用方面，煤化工環節產生煤化工廢水。

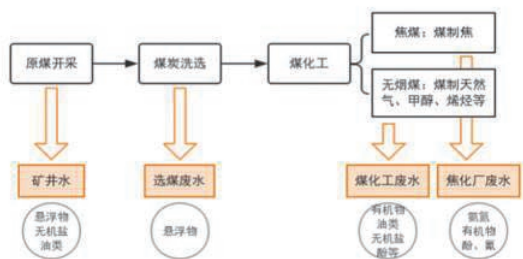
煤礦廢水：煤炭開採礦井水產生量大，按照噸煤產生2噸水、40億噸煤炭年產量估算，每年產生約80億噸礦井水。礦井水含有懸浮物、鹽類、油類及有毒物質，所含懸浮物的細微性小、比重輕、沉降速度慢、混凝效果差。

煤化工廢水：煤化工企業用水量、廢水排放量均很大，廢水含有大量酚、氰、油、氨氮等有毒有害物質。綜合廢水中CODcr一般約在5000mg/L、氨氮在200-500mg/L，廢水所含有機污染物包括酚類、多環芳香族化合物及含氮、氧、硫的雜環化合物等，是典型的含有難降解的有機化合物廢水。



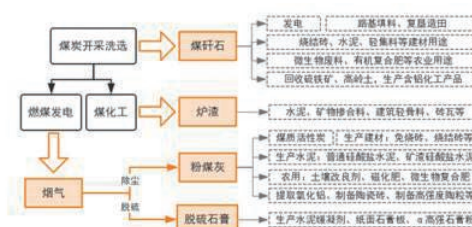
資料來源：生態環境設計公報，平安證券研究所

圖表3 煤炭產業廢水概況



資料來源：中國煤炭加工利用協會，平安證券研究所

煤炭產業固廢概況



資料來源：平安證券研究所

圖表4 煤炭產業廢水特點一覽

產業	來源	類別	水量	水質特點
煤炭	煤炭開採	礦井水	開採1噸煤炭約產生2噸礦井水	開採含硫煤層時產生酸性礦井水；含有煤炭生產帶來的廢機油、乳化油等，含有氟、鐵、錳、鎘、鎘、鎘及放射性元素銻、錳等有毒有害物質；西北及北方缺水地區往往排出高礦化度礦井水含有大量的鈣、鎂、鉀、硫酸根、碳酸氫根等離子，含鹽量大多數為1000-10000mg/L，大多數水質呈中性或偏鹼性。
	煤炭洗選	選煤廢水	噸煤用水量為2-8噸，循環利用	主要污染物有懸浮物、油類物質和有机葯劑。
煤化工	煤氣化廢水、其他煤轉	煤氣化廢水、煤渣化廢水、	生產1噸焦炭約產生0.55噸廢水	成分極其複雜，污染物濃度高，色度高，水質變化大，COD濃度高，氨氮含量較高，有机物污染種類多，含有酚、醃、氰、吡啶、吡啶、長鏈烷烴等大量難降解有机污染物等。
廢水	煤氣化廢水、其他煤轉	煤氣化廢水、煤渣化廢水、	煤氣化廢水、	煤氣化廢水：主要污染物有氨氮、氰化物、硫化物等。煤渣化廢水：含有硫、酚、多環芳烴、苯等且濃度較高，含油量及懸浮物濃度較低，COD濃度、色度、乳濁度較高。

資料來源：中國煤炭加工利用協會，平安證券研究所

煤炭產業固廢應優先實現減量化

根據全國生態環境統計公報，我國工業固體廢物的產量逐年上升，2019年產量約為44.1億噸，處置量和綜合利用量分別為11億噸和23.2億噸，綜合利用率約為52.61%，而《中國製造2025》提出了到2025年工業固體廢物綜合利用率達到79%的目標，工業固廢綜合利用總體有待提升。從占比看，煤炭產業固廢是我國工業固廢產生的主要來源之一，2015年煤炭開採和洗選業固廢占比約13%，另外電力、熱力生產和供應業固廢占比約為19%，兩者加起來約佔32%。煤炭產業固廢主要包括煤矸石、粉煤灰、爐渣和脫硫石膏。煤炭開採加工環節產生煤矸石，燃煤發電環節產生粉煤灰、爐渣和脫硫石膏，煤化工環節產生爐渣、雜鹽危廢等。

碳中和目標下需加大煤層氣開發利用

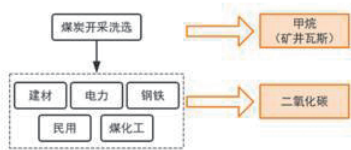
我國政府已經向全世界承諾了溫室氣體減排目標：到2020年，單位國內生產總值(GDP)CO2排放比2005年下降40%-45%；到2030年，碳排放強度將進一步下降到60%-65%，這對控制溫室氣體排放提出了更高要求。國家主席習近平在2020年9月22日召開的聯合國大會上表示：「中國將提高國家自主貢獻力度，採取更加有力的政策和措施，二氧化碳排放力爭於2030年前達到峰值，爭取在2060年前實現碳中和。」

(1) 煤炭開發碳排放主要來自甲烷排放

根據中國碳核算資料庫，2017年因開發利用煤炭產生的碳排放量約為68.63億噸二氧化碳，占我國CO2排放總量約73.5%，碳減排對煤炭生產及利用提出更高要求。煤炭開採和洗選環節碳排放主要來自甲烷排放，煤炭燃燒發電、鋼鐵、建材環節碳排放主要是二氧化碳，煤化工環節在化工轉化過程排放二氧化碳。

為實現碳中和的長遠目標，一方面要加大礦井瓦斯開發利用，另一方面要控制煤炭消費、清潔高效利用煤炭。加強煤層氣的抽採利用、提高發電效率、提高煤化工工藝的煤炭轉化效率以及採用碳捕獲、利用與封存(CCUS)等碳減排技術是降低碳排放的方式。考慮到技術經濟性，煤層氣抽採和利用是目前較為現實有效的降低碳排放方式。

图表27 煤炭产业碳排放概况



资料来源：平安证券研究所

图表28 煤炭产业减少碳排放方法

环节	措施	依据	技术
煤炭开采和洗选	加强煤层气的抽采利用上，通过提高抽采量和抽采利用率可以减少碳排放2亿-3亿吨。	将抽采利用率提高到90%，可以减少碳排放1亿吨以	煤层气综合抽采技术、低浓度瓦斯发电技术
燃煤发电	提高发电效率	发电效率每提高1个百分点，可降低0.5亿吨碳排放。	整体煤气化联合循环发电(IGCC)、碳捕获、利用与封存技术(CCUS)、富氧燃烧等新型燃煤发电技术
现代煤化工	提高煤炭转化效率。采用合适的煤化工工艺利用，避免形成更多二氧化碳。	例如，煤制甲醇应用膜分离技术进行氢气回收与循环	碳捕获、利用与封存技术(CCUS)

资料来源：《我国煤炭行业全生命周期碳排放与碳减排》、《煤化工工艺二氧化碳减排技术研究》、平安证券研究所

(2) 煤層氣開發利用減碳效應明顯

煤礦開採中釋放的礦井瓦斯不但會引起我國煤礦的瓦斯洩漏災害，由於其溫室效應是二氧化碳的21倍，也是引起全球大氣變暖的主要氣體之一，而提高煤礦瓦斯利用率有助於減少碳排放。張國鐸等在《淺談煤層氣發電技術及應用前景》中指出，「煤層氣發電的CO2排放量約為燃煤電廠的42%，氮氧化物排放量則不到燃煤電廠的20%」；楊晉明在《碳資產管理與煤礦瓦斯開發利用研究》中指出，「每利用1億m3純甲烷，相當於減排150萬噸CO2」。

《煤層氣(煤礦瓦斯)開發利用「十三五」規劃》提出了到2020年實現「煤礦瓦斯抽採140億立方米，利用率50%以上，煤礦瓦斯發電裝機容量280萬千瓦，民用超過168萬戶」的目標。目前煤礦瓦斯利用率基本維持在40%左右，需進一步提升煤礦瓦斯利用率，進一步發展管道氣、壓縮天然氣(CNG)、液化天然氣(LNG)、低濃度瓦斯及乏風發電等利用途徑。

2018年，我國煤層氣產量199億m3，其中井下抽採128億m3，地面抽採51億m3，利用煤層氣93億m3，整個利用率不足50%，主要為難以利用的低濃度煤層氣。每年約百億立方米煤層氣排放到大氣中，如果將煤層氣全部利用將減少1.5億噸碳排放，按照當前國內20元/噸碳價估算，可以產生30億元的碳收益。

煤層氣綜合利用途徑

种类	利用途径	甲烷体积分数适用范围
地面煤层气	汽车燃料	≥90%
	化工原料：合成氨、合成甲醇、合成金刚石、合成油和制氢气	≥50%
	民用、工业用气	≥30%
	发电	≥8%
煤矿瓦斯	民用、瓦斯锅炉、工业用气	≥30%
	高浓度瓦斯提纯、制压缩天然气、液化天然气或并入天然气管网	≥30%
	低浓度瓦斯提纯	≥13%
	瓦斯发电	≥8%
风排瓦斯	氧化发电	≤8%与空气或乏风掺混至甲烷体积分数1%-1.2%
	氧化供热	≥0.3%
	燃烧空气	-

資料來源：《我國煤層氣開發利用現狀及綜合利用途徑分析》，平安證券研究所

產業結構調整及偶發疫情催生靈活用工成為當前市場關注焦點

Driven by structural adjustment in the industry and occasional pandemics, flexible employment has become one of focuses in the current market. Some enterprises have undergone labor transformation and outsourced non-core and marginal business to third-party human resources companies for management, so as to improve corporate efficiency by reducing the cost of talent management; others seized development opportunities and expanded business to achieve corporate development, which in turn increased the demand for talents. The labor union directly employed by the enterprise has produced a large number of explicit costs such as recruitment, training and management, as well as hidden costs due to labor relationship risks incurred by labor. When the third-party manufacturers are allowed to trade labor service as a result, the hidden labor cost of the enterprise is reduced due to the deployment capability and professional services of the third-party human resources professional organization.

在產業結構調整和偶發疫情的催生下，靈活用工成為當前市場關注的熱點之一。一部分企業進行用工轉型，將非核心業務、邊緣業務外包給協力廠商人力資源公司管理，通過降低人才管理成本來提高企業效益；另一部分企業抓住發展機遇，擴張業務實現企業發展，因此增加了一定的人才需求。企業直接僱傭用工會有大量的招募、培訓、管理等顯性成本，也存在用工發生勞動關係風險的隱性成本。當讓協力廠商以用工服務作為成果交易時，則因為協力廠商人力資源專業機構的調配能力和專業服務，降低了企業用工的隱形成本。

三大核心板塊圍繞人才資源協同合作加速人力資源高速發展

人力資源服務業是就業優先戰略和人才強國戰略的重要依託，是推動經濟高品質發展的重要支撐。中國人力資源市場服務業態全面發展，可將市場劃分成人力資源獲取、人力資源外包和其他三大板塊，圍繞用工需求，三大核心板塊在人力資源市場創造廣泛價值。同時，人力資源市場供需兩旺，市場賽道的不斷細分，整體市場的蓬勃向上的發展前景。根據人社部資料顯示，2019年我國人力資源機構與從業人數均有較為明顯的增長。



為保障就業穩定和扶持企業發展多項政策給予宏觀支援

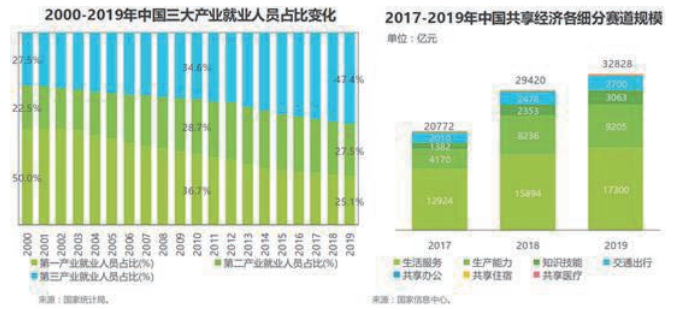
近年來，國家多部門發佈了關於就業支持、人力資源行業發展等相關政策，核心主題聚焦在勞動者就業、行業發展和企業發展三大板塊。具體包括：支援勞動者選擇新業態、多樣化的就業方式；規範人力資源行業健康有序發展；扶持企業發展，多方式增加就業崗位元促進就業，稅改政策規範企業對勞動者的權益保障等。艾瑞分析認為，穩就業前提下，國家對靈活就業的支持激發了靈活用工市場快速發展，伴隨行業發展的同時，規範性政策也更好地引導用工企業、靈活用工行業朝著正確的方向前進。



產業結構調整第三產業用人需求上漲加速用工市場發展

近年來三大產業的結構持續調整，第三產業就業人數占比由2000年的27.5%上升至47.4%，上漲近20%，更多勞動力流向第三產業。產業結構變革激發了靈活用工市場的快速發展。根據國家資訊中心的資料，2019年參與共用經濟的人數約8億人，其中服務提供者約7800萬人。共用經濟的發展推動了靈活就業、兼職就業、創

業式就業等新就業形態的發展。在新業態的不斷發展下，靈活的用工形式被越來越多的企業和求職者所接受。



勞動力獲取成本增加催化靈活用工市場發展

近十年來，中國人口增長逐漸趨緩，老齡化問題日益凸顯，勞動力數量不再成為紅利。第一，從長遠來看，儘管勞動力數量在上漲，但在整體人口中的占比近年來下降明顯，招聘難度加大；第二，中國勞務市場供需比在近8年來逐步上升，顯示勞動力供應的結構性短缺程度不斷上升，導致勞動力獲取成本逐漸增加，在企業的用工成本日益增加的壓力下，企業增加了靈活用工的需求。



中國大陸地區人才短缺明顯導致用工成本上升

近十年來，中國大陸地區人力資源短缺的雇主企業占比呈現較為明顯的上升趨勢，2019年相比2018年上浮3%。中國高新技術的發展與應用加劇了製造產業升級，導致專業與創新領域內的專業人才短缺加劇，增加了獲取成本。從短缺的專業類型來看，最短缺的崗位是銷售人員、技術工匠，其次還包括技術相關人員、生產製造、專職人員等。這些崗位均體現出專業技能強、用工分佈領域廣的特徵。



HR SaaS技術支援人力資源服務商發展提升服務效率

中國靈活用工市場的快速發展也依賴於SaaS技術在人力資源行業的應用不斷深入。在SaaS技術的賦能下，人力資源服務商和其他平台在靈活用工賽道實現了飛速拓展。SaaS技術有效覆蓋企業用人的全生命週期管理，提升了用工管理效率。從企業角度來看，SaaS技術有效幫助企業加快數位化轉型的步伐，提升綜合競爭力。在前端人才招聘方面，可高效實現大批量、短時間招聘管理，提升招聘效率。在後端企業薪酬結算方面，針對不同地區政策、不同薪稅類型、不同雇傭形式，可以高效實現一鍵算薪。隨著SaaS技術在人力資源行業中應用程度加深，驅動更多靈活用工市場中的玩家加強對技術的應用，提升競爭力。



新冠肺炎疫情催化靈活用工市場規範化形成

2020年年初，受新冠疫情的影響，部分企業停工停產，導致員工工作不穩定因素增加。在穩就業保就業的大背景下，企業採取共用措施，在不同企業之間的自發用工協調。共用員工本質上也是靈活的用工方式，在疫情期間一定程度緩解了企業之間的用工調劑，因此受到了社會的關注和部分企業的認可。2020年後疫情背景下，在降本增效的目標的驅動下，會有更多企業選擇了靈活的用工形式。



市場競爭格局分散國內人力資源服務商服務優勢各具特色

從全球人力資源外包公司TOP10營收分佈來看，TOP10企業營收合計占比僅24%，各公司占比不超過5%，全球人力資源市場分散。國內，除了傳統人力資源服務商之外，還有部分平台型互聯網企業，市場玩家眾多，這主要是因為靈活用工市場業務模式相對簡單，易被複製。企業在不同賽道競跑，形成各具特色競爭格局。



靈活用工市場規模不斷增長發展前景可觀

隨著企業雇主靈活用工需求的湧現和勞動者對靈活用工方式接受度的提高，靈活用工市場規模得以飛速發展，2016-2019年高速發展，年複合增長率達到45%，2019年市場規模達到4779億元。同時，2020年新冠疫情的爆發催化了靈活用工的應用，市場規模仍保持高速增長的水準。艾瑞分析認為，面對企業雇主需求的持續增加，人力資源服務商競爭激烈，與此同時，活躍的行業態勢為頭部玩家在競爭與合作中創造更多的機會，因此，艾瑞預計未來幾年靈活用工市場將會繼續保持中高速增長。保守估計，若未來年複合增長率維持在25%，預計2022年靈活用工市場規模將突破1萬億元。



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