

CHINA FINANCIAL MARKET



HIGHLIGHT

Lawrence Chia, Pico Far East chairman: The worst has passed: we're rebounding and transforming

筆克遠東主席謝松發訪談：最壞時期已過 順勢而為積極轉型 業務重回上升趨勢

Excellent performance gains high-net-worth customers' confidence, Everbright Bank's wealth management scale sees steady expansion

業績靚麗聚焦高淨值客群挖掘 光大銀行財富管理規模持續擴大



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10月

本期焦點

- 3 筆克遠東主席謝松發訪談：
 最壞時期已過
 順勢而為積極轉型 業務重回上升趨勢

公司透視

- 11 業績靚麗聚焦高淨值客群挖掘
 光大銀行財富管理規模持續擴大
- 13 華能國際：加速新能源轉型步伐 綠電發展值得期待
- 15 聚焦新能源構建新思路 龍源電力聚力創新迎接未來
- 17 深入貫徹可持續發展戰略 農業銀行全面開展綠色金融實踐
- 19 中國神華：Q3淨利創同期歷史新高 行業趨暖前景向好
- 21 堅守主業穩健發展 中國信達不良資產經營成效顯著
- 22 專注強化資源開發實力構建成長韌性 中國有色礦業潛力十足
- 24 大股東增持提升方圓生活服務品牌價值未來可期
- 25 佳源國際提前回購優先票據 獲得資本市場認可
- 27 健康生活 力高同行
- 28 完整收購《仙劍奇俠傳》IP 中手遊乘勢佈局元宇宙
- 29 著眼智慧能源 中裕燃氣改名彰顯集團未來發展方向
- 30 重慶銀行的「內外兼修」之路
- 31 北辰實業第三季度淨利增177.37%，打造國際一流會展品牌
- 32 華電國際助力「雙碳」目標 開創高質發展新局面

股壇速遞

- 33 福耀玻璃加快盈利修復 積極開拓光伏新業務
- 34 紅星美凱龍前三季度經營業績良好，降槓桿下的高質量發展
- 35 基石藥業與多特生物簽訂全球開發合作與期權協議，佈局下一代創新管線
- 36 滔搏國際控股中期業績表現良好 每股盈利持續上升
- 37 浙商銀行與華為簽署戰略合作協議 數字化發展助力穩健增長
- 38 中國太平洋人壽保險(香港)有限公司獲發長期保險業務牌照
- 39 東方證券2021年三季報業績符合預期 資管業務表現出彩
- 40 國藥控股新藥研發 把握時代發展機遇
- 41 綠城管理：持續完善全國化佈局，代建業務享先發紅利
- 42 上海醫藥重組抗CD20人源化單克隆抗體注射液獲臨床試驗批准
- 43 疫情影響逐漸消化，同程藝龍復蘇節奏領跑行業
- 44 亞盛醫藥核心品種奧雷巴替尼(HQP1351)獲歐盟委員會孤兒藥資格認定
- 45 政策收緊數據回落企業尋求自身發展
- 46 能控雙耗政策推動中國鋁業三季度再創佳績，公司新能源推廣應用取得突破性進展
- 48 破達峰、碳中和政策下，中國中冶迎來新的發展機遇

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

- 49 顆粒硅技術打造王牌優勢 保利協鑫能源估值現吸引力
- 50 東風集團擬回歸A股 處於估值窪地中長線配置價值凸顯
- 51 身處黃金賽道業務佈局持續加速 呷哺呷哺可積極介入
- 53 積極豐富產品線經營穩健 海納智能聚焦研發可重點關注
- 54 華融金控穩健進取打造專業特色投行
- 55 手握核心關鍵技術 環球新材可積極買入
- 57 快速擴張的多元品牌矩陣助力，九毛九9922.HK業績騰飛
- 58 洛陽鋁業的環境、社會及管治績效受國際認可
- 60 深圳國際首趟中歐專列開出 構築國際物流新通道
- 61 「一體三翼」產業佈局多樣化 神冠控股有望迎來突破
- 63 正通汽車以全新面貌構建新增長動力
- 64 中國玻璃境外收購告捷 一帶一路機遇無限
- 65 房地產板塊回暖 龍湖集團值得關注
- 66 郵儲銀行上市五年，開創高質量綠色發展新局面
- 68 碳中和政策穩推進 鋼鐵行業遇新機

行業解構

- 70 國內醫療器械市場快速擴容，未來增長動力主要來自於進口替代及產品出口
- 74 食品飲料行業：白酒業績穩定，大眾品逐漸恢復
- 78 碳中和集結號吹響，儲能賽道一觸即發

筆克遠東主席謝松發訪談： 最壞時期已過 順勢而為積極轉型 業務重回上升趨勢

二零二零年，一場突如其來的疫情，給鼠年春節蒙上了陰影，更是對企業運營管理的一次大考。

疫情之下，眾所周知，除了旅遊業、航空業、影院業、酒店業等生意慘淡，筆克遠東所處的品牌活動及展覽行業同樣面對重重挑戰。

陰雲籠罩面臨多重考驗

疫情肆虐疊加全球經濟下滑，對全方位品牌激活專家筆克遠東的業務造成一定影響。

此次疫情亦對集團銷售造成影響。截止二零二零年十月三十一日，集團錄得總收益為34.38億港元，較二零一九年同期減少31.5%；公司股東應佔溢利為5,050萬港元，較二零一九年同期減少80.3%。

高瞻遠矚 加速數碼轉型



2020中國移動全球合作夥伴大會在廣州舉行，首次採用線上線下雙線並行的新模式，與廣泛參與者一同交流商用5G的應用機遇。筆克獲中國移動咪咕委託，打造大會的H5網頁、線上虛擬城市，以及多主題的線上虛擬全景展館，展示近150家參展商的豐富內容。虛擬城市上座落一個個虛擬全景主題展館。這些展館均增設雙端互動科技，訪客可通過手機和虛擬實境頭戴裝置參與體驗。虛擬展館亦加入自動照片生成功能，參與者可以發揮創意，自行選擇喜歡的展館場景圖、邊框顏色、合影位置及大小，製成個人化照片，並可保存和分享。

疫情加速會展行業的轉型，大家都開始摸著石頭過河，探討新的發展模式。然而筆克遠東早著先機，於五、六年前已積極推行數碼化轉型。透過聚焦數據智能、分析技術及應用，集團採納最新科技，並將該等科技與對外產品及內部營運相結合。

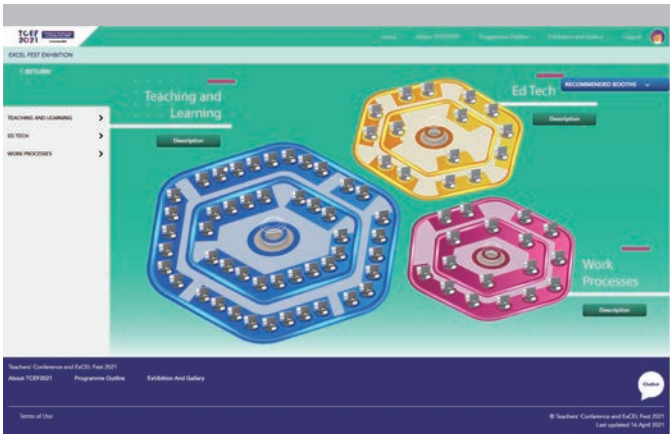
對外方面，筆克運用最先進及最合適的科技，致力為客戶制訂創新方案；對內方面，各部門同樣展開數碼化轉型，持續向員工提供培訓，使員工掌握最新數碼技術知識。數年前更投資一體化資訊科技系統，其涵蓋自動化及中央統籌基建架構於一身，可應用於整個集團網絡，有效簡化程序，為集團提供數據分析科技及工具，協助客戶關係管理及挽留客戶。

疫情爆發只是令原來對數碼方案存疑的客戶，開始對此表示認同，並紛紛採納數碼方案，從而加快轉型進程。

專注設計品牌體驗

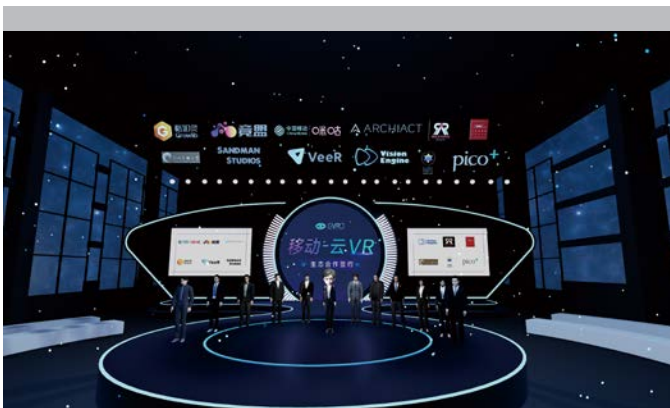
無論是舉辦展覽、活動或會議，都需要一個平台進行。以實體活動而言，會展中心、商場或酒店等場地就是平台。但這兩年虛擬活動如雨後春筍，對網上平台的需求亦順應變得殷切。

筆克遠東集團主席謝松發對此有獨到見解：「不同市場各有所需，例如語言就是一大差異。因此各地均會開發適合當地需要的平台。筆克遠東是環球的全方位品牌激活專家，擅長針對不同客戶、不同市場的需要而設計活動體驗，只要在市面上物色合適的平台，並將之與科技結合，為品牌打造專屬、創新的優秀體驗，才是業務成功關鍵。」

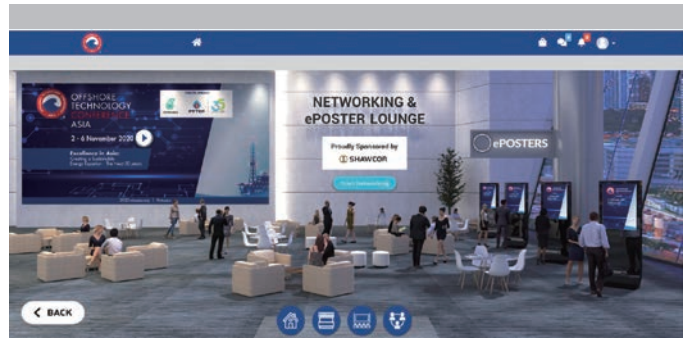


Teachers' Conference and ExCEL Fest旨在向教師提供學習，以及與業界專家及從業人員聯繫的機會。平台加入多項特色功能，實現個人化體驗。用戶可透過定製獨特虛擬化身，創建個人資料。平台內置推薦功能，根據個人資料設定，向用戶推薦可能感興趣的網絡研討會。篩選功能亦套用於所有會議及海報簡報。此外，平台融合遊戲化元素，根據用戶在活動期間所獲星星，解鎖「稀有」的虛擬化身，鼓勵用戶積極體驗。

謝松發說道：「目前，行內能夠實現真實的網上體驗只有我們。現在很多來自新加坡、香港和國內的客戶都委託筆克協助打造體驗。只因我們打造的網上體驗不僅透過視頻影像展現，而是旨在設計一場引人入勝、猶如親臨現場的活動或會議。」謝松發亦分享小心得，一般線上活動參與者的專注力上限大約僅為兩小時，因此需要從用家角度出發，為活動增添輔助功能，如聊天室、現場問答環節等互動環節，延長觀眾的專注力及提升參與度。



在第五屆全球虛擬現實大會，中國移動咪咕視訊採用筆克的全新虛擬實境(VR)雲展覽方案提升受眾體驗，打造360度全場景數字化展會環境，為觀眾呈現虛擬展區、發佈會及簽約儀式場景，帶來身臨其境的體驗。參加者除了可使用VR頭戴式裝置「進場」外，還可在手機和電視屏享受360度超高清全景體驗。所有出席嘉賓的虛擬形象均可行動自如，擁有豐富微表情和手勢，觀眾亦可鼓掌、起立以及做出揮手等動作。客戶在會上亦發佈其合作計劃，在講解產品時，疊加了筆克制作的豐富動畫效果，增添趣味。代表合作單位的嘉賓逐一上台，並揮手致意，簽約嘉賓即使於現實身處各地，亦能通過同時點擊互動按鈕，啟動簽約儀式。



2020亞洲OTC首次以虛擬形式舉辦展覽，展示37個虛擬攤位，一共有311家參展商參與。大會委任筆克設計和開發虛擬平台，平台設有社交和電子告示板休息室，以及商務配對休息室。訪客可以在虛擬休息室內與石油和天然氣行業的領導者以及世界知名的專家參加虛擬電話會議。

他舉例道，華為的產品發展會議原本的實體版本是一年一度，但筆克早前為其打造的線上模式，因成效理想而得到客戶認可，之後客戶因而續辦規模較小但次數較頻繁的線上會議。

為展覽業注入年輕潮流元素



筆克獲委託設計與建造全新的「亞博流動直播室」

這兩年數碼足跡迅速滲入各個領域，牽起各行各業的新趨勢。筆克最近為亞洲國際博覽館設計與建造全新「亞博流動直播室」就是一例。流動直播室設有視像會議和直播設備，並兼容網絡服務，可以立即迎合視像會議、現場或視像訪問，甚至直播帶貨等各種需求。二零二一年九月，「亞博流動直播室」在8,500人的拉闊音樂會首次亮相，成為活動開始前的訪客互動媒體。

流動直播室能將其所在的環境佈局，例如展覽場館和購物中心等，瞬間轉化為線上線下交互的接觸點，以應對線上線下整合式活動的增長趨勢。謝松發說道：「因為畢竟展覽也要跟隨潮流，相信現在每個年輕人都對現場直播不陌生，那我們就要負責將潮流結合到項目，開發並實現新事物。」



「亞博流動直播室」設有視像會議和直播設備，並兼容網絡服務

運用大數據分析活動體驗效果

在線上活動盛行的時代，集團善用大數據打造新服務，為客戶分析體驗報告。這項服務稱為「Experience Pulse (ExQ)」：在活動中，筆克幫助客戶收集受眾大數據，並分析每樣體驗項目的效果，再根據客戶需要，按照不同年紀、國家或其他分類進行分析並生成報告。這項新服務不但幫助品牌更瞭解顧客，亦為品牌日後營銷工作提供數據參考，促進業務發展。

市場對線上活動接受度



由馬來西亞惠普公司舉辦的二零二零年發佈會暨合作夥伴活動首次以虛擬形式舉行，在現場網絡直播上，主持人邀請觀眾利用手機簡單掃描視頻中的HP商標，觸發AR效果，令新品的名稱及照片顯示在手機屏幕上。



線上版合作夥伴頒獎典禮上，團隊創造虛擬化身，讓夥伴遠程參與典禮。得獎者視頻猶如科幻小說中的一幕，他們的真實面貌被動畫化成機器人，沿著一條高科技走廊奔向未來。

關於市場對於線上服務的接受度，謝松發說道：「這要視乎個別國家或城市而言，不能一概而論。比如中國對線上活動的接受度會比較高；在新加坡，一些顧客的預算成本較高，接受率亦較高；美國市場也接受線上項目；而中東則視乎目標顧客群而定；一些發展中國家，例如馬來西亞及菲律賓相對較慢，而泰國接受度卻比較快，該國科技發展迅速，所以線上發展亦相對蓬勃。而且泰國是除了中國以外玩線上遊戲人數最多的國家之一，年輕人對線上服務接受度很高。」

活動及展覽業將繼續朝整合體驗模式發展

疫情料不會一下子消退，至今不同地區疫情爆發仍時有所聞，謝松發解釋道：「一旦疫情再爆發，實體活動及展覽就會取消，線上模式可說是唯一選擇。線上的優勢是不受地域限制，亦能夠提升活動時效及持續性，加上成本相對較低，毛利率亦會較線下活動高。」

謝松發表示，未來公司都會繼續數碼化，並以整合模式發展；意指線上模式並非線下的替代品，而是相輔相成，線上參與體驗亦成為各種現場活動的成敗關鍵，因此無縫融合兩者的體驗將成行業常態。

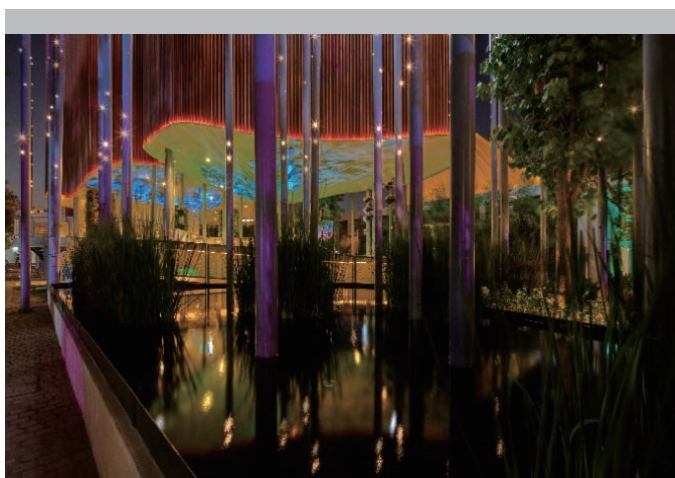
筆克早前為美的激活的一項活動也採用了近似策略：美的以進駐年輕及新潮受眾市場為目標，於成都熱門購物中心打造密室逃脫遊戲快閃店。線下快閃店推出前，集團為品牌進行了一系列預熱宣傳，包括透過微信H5頁面的線上密逃遊戲、聯動科技和遊戲等領域的網

絡紅人、以及多渠道宣傳等方式與受眾互動。這些體驗成功為活動預先凝聚粉絲，令受眾對線下快閃店的精彩活動更為期待。網絡紅人體驗線下快閃店期間亦進行直播，讓線上觀眾投票，協助他們解謎闖關。整個活動累積超過1.5億曝光量，逾九成參加者表示「喜歡」或「很喜歡」整個活動設計，成效卓著，足證整合模式的潛力。

比起疫情前，現在舉辦展覽的利潤仍受到一定影響，只是不同國家、不同城市，影響也各異。不過前文已提及，筆克遠東的業務不僅僅是展覽，更擅長透過創造體驗而吸引受眾，從而激活品牌。集團一早已改變經營模式，品牌激活項目的佔比相對較大，比起單做展覽，業務彈性會相對高。



各國經濟業務開始復蘇



迪拜世博會於二零二一年十月一日至二零二二年三月三十一日舉行，展期為期六個月。筆克服務約二十個展館，包括阿爾及利亞、巴西、柬埔寨、捷克共和國、馬來西亞、馬耳他和英國的國家展館；位於中國館內的上汽集團展台；以及數個企業和主題展館。

集團贏得的其他服務合約包括場地設施、停車場及引路服務合約；為迪拜展覽中心之臨時結構和遍布在世博會展區的零售店提供室內裝修服務；以及為數名客戶提供活動策劃及營運管理服務。

中國、香港、台灣、澳門這些大中華地區，對待疫情主要還是以控制清零為主的做法。經過兩年努力，國內抗疫已取得一定成效，而對於筆克遠東的業務恢復情況，謝松發表示：「其實國內業務還是有所增長，有時候因應不同城市的疫情情況，難免仍有一些項目會取消。」



第十九屆上海國際汽車工業展覽會(上海車展)是二零二一年首個如期舉辦的A級車展，以「擁抱變化」為主題，吸引1,000家企業參展，參觀人次達81萬。筆克於今屆車展激活多個知名品牌，包括ARCFOX極狐、長安歐尚、長城汽車、歐拉、東風標緻、東風汽車、廣汽菲克Jeep、廣汽集團、凱迪拉克、雷克薩斯、理想汽車、Polestar極星、上汽集團、斯柯達、WEY、小鵬汽車、英菲尼迪、Zeekr極氪等。

於東南亞，包括香港在內，為數不少的展覽由B2B轉為B2C。香港一直以來都是國際大都會，吸引海外買賣家參與。但疫情下香港設有隔離要求，對國外參展商或訪客來港構成障礙，所以大型的B2B國際項目難以舉行。不過於香港舉辦的活動現已逐步復蘇，只是較多展會轉向B2C形式，吸引本地大眾消費者參與。



筆克為CENTRESTAGE 2021(香港國際時尚匯展2021)的四場主要時裝秀提供整體創意、編排製作、管理及內容製作服務，以及於時裝秀中應用數碼技術及科技。CENTRESTAGE是香港首個在舞台上應用XR和AR科技的時裝秀，務求營造虛擬及真實交融的奇觀。筆克融合創意及XR科技，打造具震撼力的視覺效果，以及活力十足、身臨其境的觀眾體驗。此外，展會網站及社交媒體同步直播匯演，並加入AR效果將網上觀賞體驗提升至另一層次。

(照片經香港貿易發展局及香港國際時尚匯展授權使用)

大中華區作為筆克遠東的重要營收來源，隨著經濟復蘇，其業務的恢復，對集團來說都是一個重大利好。

「全世界的國家都需要一點時間去恢復。其他地區現在一般是與疫情共存，短期當然存有波動，但是仍會繼續開放市場。比如說中東，包括迪拜及沙地阿拉伯，自從五月開放之後，大型項目大致開始復蘇，筆克也逐步開始重啟中東生意。雖然美國疫情也反覆不定，但筆克已開始再次接到美國及歐洲的訂單。另外，大型體育項目已開始復蘇。而從十一月起，筆克的生意訂單也開始增加。」

最壞時期已過 業務逐漸重回正軌

那麼，是否意味著展覽最惡劣的情況是否已經結束？謝松發認為，最壞的情況應已結束，因為各國都有控制疫情的措施，不像最開始時疫情突如其來，令全球措手不及，陷入停擺狀態。現在各行業已有較充足準備，業務正慢慢恢復，所以理論上最差情況已過，但是疫情短時間內不會終結，未來會如何發展仍是未知之數。

當然以目前情況來看，筆克在部份已通關一段時間的國家中，不斷接到訂單，業務情況比較穩定，所以整個前景應該比較樂觀。



英菲尼迪「INFINITI無限空間」展廳於二零二一年六月正式開幕，以數碼化和智能化的零售空間為定位，設有一系列互動體驗、智能裝置，以及數碼化銷售和服務工具。英菲尼迪亦採用了擴增實境(AR)、虛擬展台和車景萬像模擬器等技術，全面展示車型信息、產品功能和精緻工藝。

業務恢復動力強勁 集團重回上升趨勢

在盈利方面，截至二零二一年四月三十日止六個月，筆克遠東實現收益18.76億元，同比增長0.4%；核心經營溢利9208.7萬元，同比增長9.2%；公司股東應佔溢利5752.3萬元，同比增長138.5%。收入保持平穩增長，而歸母淨利潤增速則十分可觀。

展望未來一年，謝松發表示有信心集團業務會較今年好，但最重要還是希望疫情盡快結束。筆克遠東在疫情後期的恢復動力十分強勁，業務拓展不斷得到行業認可。集團線上線下整合運營模式帶動團業務重回上升趨勢，展現出足夠競爭力，對筆克遠東而言更是一次新發展機遇。

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

業績靚麗聚焦高淨值客群挖掘 光大銀行財富管理規模持續擴大

日前，光大銀行披露了2021年第三季度報告。報告顯示，前三季度光大銀行實現營業收入1170.72億元，同比增長9.39%；實現歸母淨利潤350.85億元，同比增長18.48%。總體來看，在強化財富管理銀行建設的基礎上，疊加經營環境改善，光大銀行前三季度經營業績呈現穩步增長，總體好於預期，保持了明顯的基本面向好態勢。

財富管理規模穩步擴張資產質量穩中向好

前三季度，光大銀行財富管理規模穩步擴張，基礎更加夯實，多項相關業務收入大幅增長。

三季報數據顯示，截至2021年9月末，光大銀行的零售資產管理規模達(AUM)20687億元，較年初增長7.9%；零售信貸規模9411億元，較年初增長12.5%；零售營收佔比41.3%，同比提升1.3個百分點；理財管理規模達到10119億元，較年初增長20.8%，突破萬億元大關；代理公募基金資產規模較年初增長36%，代理私募多策略淨值型產品規模較年初增長331%，代銷保險期繳保費同比增長17%。財富管理業務表現優秀，帶動相關業務收入高增，成為光大銀行新的增長極。



與此同時，在客戶群方面，光大銀行客戶群基礎保持良好增長，相關指標表現強勁。三季報數據顯示，截至2021年9月末，光大銀行對公客戶85.6萬戶，較年初增長9.4%；零售客戶13618.5萬戶，較年初增長10.7%，其中私行客戶4.76萬戶，較年初增長18.7%，財富客戶102.5萬戶，較年初增長7.9%；三大APP(手機銀行、雲繳費、陽光惠生活)月活客(用)戶數3793萬戶，同比增長28.8%。雲繳費服務活躍用戶4.3億戶，直聯客戶8275.3萬戶，較年初增長64%，持續保持中國最大開放便民繳費平臺領先優勢。

在業內最為關注的資產質量方面，截至2021年9月末，光大銀行不良貸款率1.34%，較年初下降0.04個百分點；關注率1.88%，較年初下降0.27個百分點；逾期率2.03%，較年初下降0.12個百分點；撥備覆蓋率185.75%，較年初提升3.04個百分點。主要風險指標實現「三降一升」，顯示出光大銀行的資產質量穩中向好。同時，該行撥備覆蓋率保持穩定態勢，有助於提高風險抵禦能力，支撐規模和業績成長，利好其長期高質量發展。

聚焦高淨值客群綜合實力進一步增強

為打造「一流財富管理銀行」，光大銀行於2020年5月成立私人銀行部，聚焦高淨值客群分層和價值挖掘。自成立以來，光大銀行積極構建私行客群DSC經營模式，不斷優化升級分層經營系統，搭建了「1+2+N」的服務模式，加速推進代理產品淨值化轉型。

高質量的私行客戶，為光大銀行整體財富管理提供了有力的支撐。財務數據顯示，2021年上半年，私行零售業務實現營業收入319.7億元，佔全行營業收入的41.5%，同比提升0.9個百分點；零售管理規模(AUM)達到20201億元，較年初增長5.3%，首次站上2萬億元大關；理財管理規模8771億元，較年初增長4.9%。截至2021年6月末，光大銀行的私人銀行客戶為45971戶，較上年末增長14.61%。全年代理公募基金銷量同比增長219.52%，代理期繳保費同比增長50.07%。該行銀證信保基業務的全面協同，讓其綜合服務能力進一步增強。

加強金融科技投入強化科技賦能作用

得益於優秀的綜合服務能力、多元化的運營管理及強大的核心競爭力，近日，在2021(第十四屆)「中國資產管理年會」當晚的2021「金貝」資產管理競爭力研究榮譽榜發佈會上，光大銀行私人銀行成功斬獲「2021卓越私人銀行」稱號。

除了靚麗的業績，對於數字時代的競爭態勢，光大銀行一向前瞻並敏銳。近年來，該行不斷加強財富管理行業生態的建設和對金融科技的大力投入，通過人機協作、相互賦能，打造出「手機銀行私行專版+遠程視頻投顧+私行中心」的線上、線下融合服務新模式，以金融科技的力量強化價值創造，幫助其實現業績的穩健增長。

未來，光大銀行將繼續堅持黨建引領，強化主責主業，服務實體經濟，圍繞「打造一流財富管理銀行」戰略願景，聚焦財富管理，堅持合規經營，發揮科技賦能作用，推動集團實現高質量發展。

華能國際： 加速新能源轉型步伐綠電發展值得期待

2020年，中國在聯合國大會上明確提出，二氧化碳排放力爭在2030年前達到峰值，努力爭取到2060年前實現碳中和。雙碳目標的提出，對傳統高能耗、高碳排放的能源行業來說，無疑將掀起一輪變革。發展綠色能源，實現低碳轉型已成為能源企業的必然選擇。

作為能源電力行業的領軍企業，華能國際積極響應碳中和目標下能源轉型大勢，加速清潔能源轉型步伐。

今年7月份，華能國際江蘇清能公司灌雲海上風電場成功實現300MW全容量並網發電。該項目是連雲港地區第一個海上風電項目，項目投產後每年預計輸送清潔電量8.6億千瓦時，相當於節約標煤約26.4萬噸，減少二氧化碳約72.25萬噸，對促進當地能源結構轉型升級，推動海上風電高品質發展、助力我國實現碳達峰碳中和目標具有重要意義。

9月，華能國際山東半島南4號海上風電項目34號風機順利並網，助力山東省實現海上風電「零」的突破。該項目是山東省首批海上風電示範工程，總裝機容量301.6兆瓦，安裝58臺5.2兆瓦風機，計劃今年底前實現全容量並網發電。項目投產後預計年可提供清潔電能8.2億千瓦時，相當於節約標煤25.3萬噸，減少二氧化碳排放55.6萬噸，對山東省加快新舊動能轉換和綠色低碳發展具有重要意義。



近年來，為了支持綠電發展，國家出臺多項電力政策，為綠電交易提供製度保障。今年9月份，國家發改委、國家能源局開展綠色電力交易試點工作，本次綠電交易試點以風電、光伏等綠色電力產品為標的物，且將綠電交易優先於其他優先發電計劃和市場化交易結算。此舉賦予公司綠電在傳統能源發電以外的環保價值，綠電溢價的提升有望增厚公司風電項目盈利能力。此外，隨著公司風電項目的推進，未來裝機的穩步擴張也將驅動公司業績長期增長。



除了發展綠色風電能源外，華能國際還通過技術創新，推進煤電產業優化升級，實現煤炭清潔高效利用，從而推動火電業務的節能減排。目前，首套國產大型火電機組分散控制系統(DCS)、新型可程式設計邏輯控制器(PLC)工控系統已在公司所屬電廠成功投運，有效降低了公司火電業務的能耗及碳排放。通過大力推進節能減排，華能國際已圓滿完成超低排放改造任務，主要能耗指標及污染排放績效持續保持行業領先。

值得一提的是，作為國內最大的火電上市公司，在今年電力需求高企，電力供應持續緊張的情況下，公司充分發揮負責任央企的作用，通過加強電量督導、減少機組備用、統籌燃料採購、加大新能源專案開發力度等紮實舉措，全力保障電力熱力安全穩定供應。2021年前三季度，公司累計發電3433.57億千瓦時，同比增長16.97%，切實維護國家能源安全。

2021年是「十四五」開局之年，風電、光伏發電進入新發展階段。新的起點，華能國際公司計劃在2025年，實現低碳清潔能源裝機比重達到45%、力爭50%的發展目標。隨著公司新能源裝機節奏不斷加快，風電、光伏等新能源發電有望超過火電成為公司主要盈利來源，公司的發展前景值得期待。



聚焦新能源構建新思路龍源電力 聚力創新迎接未來



「雙碳」目標引領著能源結構的低碳轉型，經濟發展綠色化的同時，給處於產業鏈條上的企業提出了新的要求，亦帶來了新的機遇。作為全球最大的風力發電企業及行業領先的新能源發電企業，龍源電力(0916.HK)有著自己獨到的見解及與之高度契合發展路徑。

目前，龍源電力擁有風電、光伏、生物質、潮汐及地熱等種類齊全的電源項目，業務分佈於國內32個省區市以及加拿大、南非、烏克蘭等國家。從發展勢頭上看，今年上半年，龍源電力新簽訂開發協議23吉瓦，遠超去年同期水平；新增核準(備案)容量3,200兆瓦，是去年同期的五倍，其中風電5個共545兆瓦，光伏24個共2,655兆瓦；競價中標項目1,860兆瓦，其中風電680兆瓦，光伏1,180兆瓦。在響應國家政策積極發展「綠色動力」的路徑上，龍源電力已呈大步流星之勢。

聚焦行業發展新思路落實企業發展強動能

就行業發展的大方向而言，龍源電力的管理層始終立足於「加快新能源發展、推進能源綠色低碳轉型」這一核心思路展開思考。公司的黨委書記、董事長李忠軍先生由此提出三個方向的實施路勁：一是大力發展新能源產業，大力推動電能替代；二是加大科技攻關力度，推動綠色低碳技術實現突破；三是建立健全綠色低碳能源政策體系和市場化機制。其中，發展綠色能源，減少化石能源使用，從源頭上減少碳排放，是實現「雙碳」目標的重要途徑之一。

將發展思路落實到企業本身，龍源電力選擇圍繞四個層面來實現高速、高質量的發展：一是加強光伏的高效快速發展；二是鞏固風電的全面領先優勢地位；三是全力推進清潔高效的多能互補大基地項目開發；四是拓展儲能、氫能等新興技術發展與引領。

依託創新內核自立自強發揚實力優勢繼往開來

龍源電力作為國家能源集團旗下一員，是中國最早開發風電的專業化公司，開創了中國在海上、低風速、高海拔等風電領域的先河，率先實現風電「走出去」。憑藉豐富的經驗積累及雄厚的實力基礎，龍源電力確有實力在綠色發展的道路上演奏出華麗的樂章。

尤其在能源結構快速轉型的今天，科技創新是企業自立自強的根本。龍源電力堅持提升科技硬實力，持續積極探索發展新模式，不僅編製了「十四五」科技創新發展規劃形成理論指導，還在實踐上取得諸多良好成績，例如今年上半年，龍源電力新申請發明專利2項，新授權發明專利2項，實用新型專利21項。



2021年11月，在「2021(第十九屆)中國企業競爭力

年會周」的「2021中國能源碳中和先鋒」評選活動中，龍源電力歷經層層選拔榮獲「年度碳中和先鋒企業」。回看其優秀成果，截至今年9月底，龍源電力總裝機容量達2489.2萬千瓦，其中風電裝機容量2241.4萬千瓦，連續6年蟬聯世界第一大風電運營商寶座，連續9年被評為全球新能源500強企業，為全球能源綠色低碳發展做出了積極貢獻，獲此殊榮亦是實至名歸。

總的看來，經濟發展的綠色化道路上機遇與挑戰並存，龍源電力顯然已自上而下、由內而外地做好全方位部署，全力揚帆，乘新能源之風打開新局面、發展新篇章。

深入貫徹可持續發展戰略 農業銀行全面開展綠色金融實踐

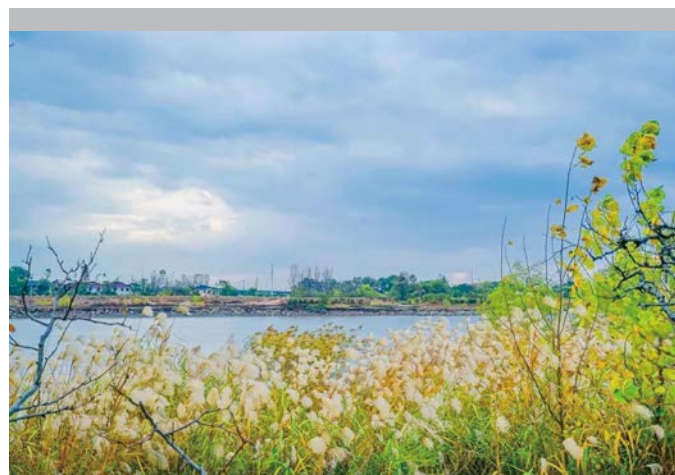
近年來，隨著我國經濟社會發展不斷深入，生態文明建設地位和作用日益凸顯。目前，中國已對外宣佈碳達峰和碳中和目標，並將這一目標寫入「十四五」規劃，推動綠色發展，促進人與自然和諧共生，建設美麗中國的新徵程正在開啟。

農業銀行作為中國金融體系中的重要組成部分，近年來全面部署支持綠色低碳發展，不斷提高綠色直接融資和創新型業務供給能力，打造綠色消費金融服務品牌，將綠色發展戰略融入業務發展全鏈條，以綠色金融實踐助力社會可持續發展。

綠色發展融入業務全鏈條推動聯合國可持續發展目標實現

10月19日，聯合國全球可持續發展投資者(GISD)聯盟第三屆年度會議在線召開。中國農業銀行董事長谷澍作為唯一中方代表應邀參加會議，並圍繞「落實GISD關鍵工作成果，推動實現聯合國可持續發展目標」做主題發言。

作為中國銀行業代表，農業銀行已於10月13日正式簽署聯合國《負責任銀行原則》，成為聯合國環境規劃署金融倡議組織成員。農業銀行將從深入應用可持續發展投資分類標準、聚焦農村普惠金融及提升信息披露質效三個方面落實聯合國2030年可持續發展議程，推動聯合國可持續發展目標的實現。



大力發展綠色信貸業務信貸指標涵蓋眾多行業

此前為全面貫徹落實黨的十九大精神，推進綠色發展，農業銀行已經正式出臺《中國農業銀行綠色金融發展規劃(2017-2020年)》，明確農業銀行全面構建綠色金融體系、助推我國綠色發展的總體要求和頂層設計。農業銀行強調大力發展綠色信貸業務，全方位參與境內外綠色債券市場，加快發展創新型業務，大力開展綠色消費信貸業務，加大農村環境治理信貸投放力度，強化「三農」綠色金融服務。此外，還將積極參與碳交易市場建設，為參與碳交易的企業提供一攬子金融服務。

有了頂層方向和市場前景的引領，疊加在「雙碳」目標指引下，農業銀行秉承社會責任與大行擔當，不斷加大綠色金融的投放力度，綠色金融業務得到了進一步提升。

數據顯示，今年以來，農業銀行綠色信貸投放持續增長，截至一季度末，農行綠色貸款增速11.59%，高於全行貸款增速6.03個百分點。到2020年末，農行綠色貸款餘額已經超過1.5萬億元，綠色貸款佔全行貸款比重超過10%，2020年綠色貸款增速接近20%，連續多年高於全行貸款的平均增速，綠色信貸指標已涵蓋水泥、鋼鐵、焦化、火電、造紙等55個行業。

與此同時，農行主動調整信貸結構，持續強化「兩高一剩」的行業管理，到2020年末，農行「兩高一剩」行業貸款餘額較2017年下降了近1300億元，佔比下降了4.4個百分點。



解決可再生能源行業凸出問題推進碳交易市場建設

在風電、光伏發電等可再生能源行業，農業銀行也是積極行動，創新產品和服務思維，全力解決行業補貼資金不足、補貼拖欠等問題。

值得一提的是，在今年蓬勃發展的碳交易市場，農業銀行綠色金融也是積極參與其中。作為中碳登官方合作銀行，農業銀行積極響應國家號召，為中碳登公司開立了基本賬戶，率先研發「農銀碳服」系統，成為與中碳登系統對接速度更快的大行。

未來，農業銀行將聚焦國家碳達峰、碳中和重大戰略，嚴格落實監管要求，繼續做好金融支持綠色低碳發展服務工作，為建設美麗中國和服務經濟社會發展全面綠色轉型貢獻金融力量。

中國神華：Q3淨利創同期歷史新高 行業趨暖前景向好

今年以來，受用電需求增長以及天然氣價格暴漲導致煤炭的替代性需求猛增，煤炭價格持續上漲，國內煤炭價格甚至在今年9月份達到了歷史最高點。

作為能源領域的龍頭企業，中國神華積極發揮能源供應穩定器的作用，持續加大煤炭供應以及電力生產，在保障產業鏈供應鏈穩定，保障國家能源安全的基礎上，經營業績實現了穩健增長。2021年第三季度，公司實現營收889.70億元，同比增45.64%，環比增16.50%；實現歸母淨利147.59億元，同比增14.11%，創同期歷史新高。

煤炭板塊方面，受益煤炭市場需求旺盛，前三季度公司煤炭銷量3.62億噸，同比增11.8%，綜合售價537元／噸，同比增32.9%；其中三季度單季煤炭銷售量實現1.21億噸，同比增2.2%。前三季度煤炭板塊實現收入1997.71億元，同比增48%。

電力板塊業務方面，在國內用電需求高增的情況下，雖然由於煤炭價格上漲導致電力業務成本大增，但公司充分發揮一體化運營優勢，切實保障電廠燃煤供應，前三季度公司售電量實現115.29十億千瓦時，同比增21.32%；電力板塊實現收入453.19億元，同比增27.2%。公司在9、10月有兩臺發電機組相繼投產，隨著電價定價機制改革不斷推進，電價上浮，公司電力板塊有望實現量價齊升，為該板塊後續發展打開成長空間。

「十四五」是中國實現碳達峰的關鍵期，作為實現碳中和的主力，中國神華正積極推動煤炭消費轉型，實現綠色低碳發展。在煤炭生產及利用方面，公司一方面通過技術改造及升級，提高煤炭利用效能，降低碳排放。另一方面推動綠色低碳技術實現重大突破。在煤炭運輸方面，公司通過建設綠色高效數位化的鐵路港口等措施，實現煤炭綠色運輸。



此外，公司正積極發展新能源業務，為公司未來發展增添新動力。公司參與設立國能新能源產業投資基金，廣泛投資風電、光伏、氫能和儲能等項目。公司還設立國能(濰坊)能源公司，主要投資開發濰坊濱海經濟技術開發區光伏發電專案、能源水務、區域熱網、海上風電、氫能、儲能等各類綜合能源專案，並同步開發自公司壽光電廠至濱海開發區長輸蒸汽管道。今年8月底，公司與國電電力、龍源電力、國家能源集團、國能基金管理公司共同出資設立國能綠色低碳發展投資基金，未來將主要用於綠色低碳項目的股權投資及並購。

進入四季度，雖然在國家發改委等有關部門密集出臺產業調整政策下，煤炭價格有所回落。但是，隨著採暖季等對電力需求加大，預計今冬到明年春，煤炭及需求仍將保持旺盛，煤炭供應有望保持增長，煤炭市場供需偏緊狀態將得到緩解，公司煤炭業務板塊有望維持增長，實現經營業績的連續攀升。



堅守主業穩健發展 中國信達不良資產經營成效顯著



近年來，金融管理部門始終強調金融資產管理公司回歸主業。8月27日，中國信達發佈2021年中期業績報告，截至6月末，公司不良資產經營總資產達10541.6億元，較上年末增加5.2%。不良資產經營業務在集團總資產中的佔比達65.7%，聚焦不良資產主業的戰略成果進一步鞏固。

集中企業優勢資源加大主業投放力度

作為中國四大資產管理公司(AMC)之一，中國信達的主要業務為不良資產經營和金融服務(銀行、證券、信託、基金等)。作為核心業務，中國信達積極貫徹落實監管精神，繼續踐行穩健發展的理念，持續在不良資產領域深耕細作，加大投放力度，使得不良資產經營總資產及收入均錄得微升。

同時，收購經營類業務領先優勢持續擴大，數據顯示，2021年上半年，新增收購經營類不良資產217.5億元，較去年同期增加69.8%，收購經營類不良資產淨收益68.3億元，較去年同期增加7.9%。

在重組類不良資產方面，資料顯示，2020年中國信達撥備覆蓋率保持較好水準，收購重組類不良資產撥備覆蓋率217.3%，比2019年同期增長17.3個百分點，風險抵禦能力進一步增強。

強化防控機制積極化解金融風險

為防範化解金融風險，維護金融市場安全穩定，近年來，金融資產管理公司準確把握國內大勢，加強風險管控。中國信達針對金融機構、資本市場等各市場主體在經營中可能遇到的風險問題給予系統性的解決方案，在有效防範風險的前提下，繼續擴大高水準金融開放。

在推進業務模式創新方面，中國信達密切關注疫情影響下經濟金融領域新的風險形態，探索開展各類金融風險化解工作。據瞭解，公司目前正有序推進不超過220億元人民幣境內無固定期限資本債券和不超過180億元人民幣境外優先股的一攬子資本補充計劃，確保維持穩健的資本狀況以支持公司各項業務高品質發展。

另外，在新冠疫情帶來的經濟變革的大環境下，企業經營盈利受阻，中國信達持續強化全面風險防控。數據顯示，收購重組類不良債權資產減值準備為159.8億元，撥備覆蓋率為207.8%，資產撥備比率為8.8%。

值得一提的是，在當前的數字化大潮中，中國信達推動新核心系統建設，提升資料治理水準，保障集團資訊安全，在主動求變中提升公司治理現代化水準，將科技創新作為推動業務轉型升級的動力，通過科技賦能打造競爭新優勢。並運用大資料、雲計算、人工智慧等技術，為不良資產經營、客戶服務、風險防控、經營決策提供「最強大腦」。



專注強化資源開發實力構建成長 韌性中國有色礦業潛力十足

今年以來，全球大宗商品漲勢明顯。其中，銅、鈷等金屬的在新能源、碳達峰、碳中和等中長期因素的影響下迎來需求量的大幅增長，但產量增速降低的供應格局難以快速轉變，引發供需錯配進而導致價格飆升。在此背景下，擁有豐富礦產資源的中國有色礦業(01258.HK)展現出強勁的市場競爭力與成長韌性。

業績飛速增長彰顯強大內在價值

中國有色礦業的業務矩陣囊括銅、鈷等重要有色金屬品種，擁有完整的產業鏈基礎及強大的技術支撐。在順週期背景下，中國有色礦業已進入高速增長階段。據中期業績報告顯示，今年上半年，中國有色礦業實現收益約21.09億美元，同比增長123.8%；實現公司擁有人應佔利潤約2.39億元美元，同比大增914.9%；經營活動淨現金流為3.7億美元，同比增長430.5%。優異的業績數據直觀的反映出公司強勁的增長勢頭，亦折射出其自身強大的運營實力。

其中，中國有色礦業於今年上半年的粗銅和陽極銅產量同比增長79.7%，陰極銅產量同比增長7.7%；粗銅及陽極銅銷售收益同比增長153.0%，陰極銅銷售收益同比增長72.8%。高行業景氣度背景下，產銷兩旺的絕佳狀態是促成公司業績高增的直接原因，而合理的戰略佈局正是緊握行業機遇的關鍵因素。

良好戰略佈局加速釋放增長潛力

作為中國有色集團旗下的海外資本平臺，中國有色礦業堅持推進「走出去」戰略佈局，以礦產資源豐富的贊比亞、剛果(金)為代表的非洲中南部是其重要的開發區域，並依託集團旗下位於贊比亞的中色非洲礦業、中色盧安夏、謙比希濕法冶煉，以及位於剛果(金)的中色華鑫濕法、中色華鑫馬本德、盧阿拉巴銅冶煉及剛波夫礦業等多家子公司共同發展，鑄就強大規模效應。



據公告顯示，集團旗下的兩家核心子公司產能正在加速釋放當中。中色非洲礦業主營的三大礦體於今年上半年的陽極銅產量同比大增215.3%至約3.71萬噸，並於今年九月底增長至累計約5.33萬噸；中色盧安夏於今年上半年分別生產陽極銅及粗銅約2.21萬噸及6,857噸，同比增幅分別為6.9%及32.6%，並於今年九月底分別增長至約3.24萬噸及1.01萬噸。不斷提升的產能將更進一步滿足當下市場旺盛的需求，填補供需缺口，從而對中國有色礦業的業績提升起到持續性推動作用。

新項目穩步推進助力把握發展良機

針對行業未來發展而言，「雙碳」目標引領新能源產業飛速發展，風光發電設備裝機量快速提升及新能源汽車的不斷滲透使上游原材料的需求量大增，且具有長期持續性。據Navigant research統計數據，2025年新能源(光伏、風能)設備在銅總消費邊際增量將達44%。

而在供給端，彭博統計數據顯示，2021年全球預計銅礦產能同比增幅僅為8.34%，且全球銅供應預計在2023年達到頂峰後開始回落，這意味著未來全球銅供給的缺口或將逐步加大。

面對絕佳的發展窗口期，中國有色礦業堅持步步為贏，於2020年1月開工建設的重點在建項目——剛波夫主礦體濕法煉銅項目已在穩步推進中。今年九月底，該項目的銅冶煉系統已成功投產，沉鈷系統亦已開始投料試生產。而根據計劃，該項目預期年處理礦石99萬噸、尾砂50萬噸，年產陰極銅2.8萬噸，氫氧化鈷含鈷978噸，或將成為中國有色礦業業績快速增長又一重要支點。

總體而言，隨著中國有色礦業資源開發實力的不斷增強，絕佳的行業發展機遇有望使公司價值進一步攀升

大股東增持提升方圓生活服務品牌價值未來可期

Fineland Real Estate Services Group Limited is an established real estate agent in Guangzhou. We offer services covering different stages of the life cycle of a property development project, from the planning phase, to promotion and sales, to after-sales services. We provide our property intermediary services through three main business segments: namely property research and consultancy services, comprehensive real estate agency services in the primary and secondary property markets, and integrated business services. Our business is mainly located in Guangzhou and elsewhere in the Pearl River Delta. Our customers generally include property developers, property owners, property buyers and tenants. According to an industry report prepared by DTZ Cushman & Wakefield Limited, our Group ranks among top 10 in property consultancy and agency companies in the primary residential market in Guangzhou in terms of the approximate total transaction amount in 2016.

近年來，伴隨著時代的發展，消費者對於生活的質量和服務有了更高的要求，物業管理企業在其發展道路上也謀求著新的轉變，不斷通過發掘品牌價值完成全新的突破。最近獲得大股東增持的方圓生活服務(股票代碼：9978.HK)便開創了屬於自己的發展特色。

方圓生活服務為業內知名的房地產綜合服務商，近年來成長迅速，資料顯示，截至2020年末，業務版圖已覆蓋大灣區九個城市中的七個城市，及梅州市場。

該公司近期進行了更名，由「方圓房地產服務集團有限公司」更改為「方圓生活服務集團有限公司」，更名後，更直接、準確地反映該公司的業務及服務範圍，綜合提供房地產代理、物業管理及增值服務，將進一步升級現有數字平臺，力爭實現更全面的智慧數字社區。

同時，方圓生活服務還積極進行收並購，尋求多樣化發展。近期，該公司收購一家IT公司，結合公司在物管服務方面的專業特長，將令方圓生活服務提升經營效率及成本控制能力，為其客戶提供優質成熟的智慧社區服務，多樣化佈局也將為該公司的發展打開廣闊空間。

可以預見，隨著國內行業變革之際帶來新需求、新形勢以及大灣區政策紅利的不斷釋放，方圓生活服務憑藉過硬的實力、優秀的品牌效應及大股東的支持等諸多優勢，有望獲得更多的市場發展機遇，進而帶動其業績更上一層樓，未來可期。



佳源國際提前回購優先票據 獲得資本市場認可

On 15 October 2021, Jiayuan International Group (Stock Code: 2768.HK) announced that it had deposited necessary money in note payment agency for the redemption of 13.75% of senior notes maturing in 2023. The Company has no overseas USD bonds matured this year, and the due date of the next USD bonds is March 11, 2022.

佳源國際(2768.HK)在今年11月5日發佈公告，提前回購於2022年到期的11.375%優先票據及於2022年到期的13.75%優先票據，共計2千萬美元，且該等票據將相應註銷。

在目前國內房地產行業較負面的大環境下，佳源國際堅持穩健發展，合理規劃財務，平衡資金，提前完成境外債兌付，展示了公司面對複雜環境的應變能力與堅韌信心，也凸顯出公司規劃長遠，各項經營活動有序開展的良好面貌。

佳源國際此前早已開始主動提前贖回未到期的美元債。年初至今就通過公開回購及要約回購等方式累計提前回購了多達3.09億美元的美元債。佳源國際堅持長期穩健的發展，高度重視資本市場，回購優先票據是積極優化債務結構、有效降低平均融資成本的重要舉措，亦進一步增強市場投資者的信心；同時亦顯示公司審慎穩健的財務管理能力，保證充足的流動性及持續維護二級市場，加上本次的回購，今年至今，公司通過公開回購和要約回購等方式已累計提前回購美元債2.89億美元。

據業績報告顯示，佳源國際於今年上半年實現合約銷售額同比增長64%，淨利潤同比增長24%。在業績穩步增長的同時，難能可貴的是其剔除預售款後的資產負債率由2020年末降低2.17個百分點至62.11%，淨資本

負債率也由2020年末的53.85%降至40.71%，非受限現金短債比為1.29，「三道紅線」指標全面達標。

佳源國際優質表現亦不斷獲得多家機構積極評價，屢獲國際大行推薦報告。2021年9月，惠譽上調佳源國際評級至B+，展望穩定；野村證券、滙豐銀行、招銀國際維持佳源國際「增持」評級。10月20日，建銀國際發佈研報，首次覆蓋佳源國際，給予「跑贏大市」評級，目標價4港元。

佳源國際穩健的銷售表現、低成本的優質土儲、優於同業的盈利水平及良好的財務表現是獲得機構高度認可的基礎。此次提前回購，意味著佳源國際在資本市場獲得認可與肯定，亦增加了投資信心。





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

健康生活力高同行

Established in 1992, Redco Group has grown to a large-scale comprehensive enterprise headquartered in Shenzhen, China. Redco primarily engages in real estate development, overarching diversified business including healthcare, commerce, technology, property, cultural tourism and education. In January 2014, Redco Group was listed on the Main Board of the Hong Kong Stock Exchange (Stock code: 1622.HK), and included in the constituents of the MSCI Index.

Adopting the brand concept of “To build a better life”, Redco has engineered a product system with distinct differentiations and complementary functions, consisting of residentials, commercial complexes, apartments, office buildings and five-star hotels after years of accumulation of experiences and application of expertise.

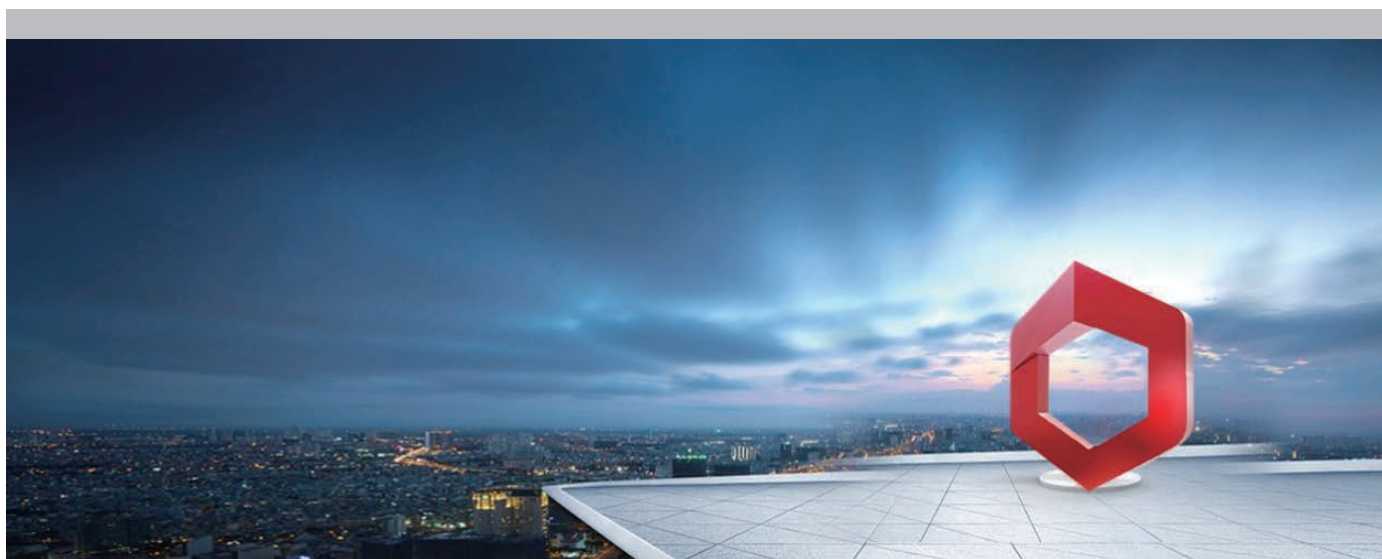
健康生活力高同行

面對房地產市場不斷變化的當下，力高地產(1622.HK)接連傳來喜訊，先後獲評「2021年度價值地產上市公司」、「2021年中國地產創新力企業」等獎項。2021

上半年力高集團合約銷售再創新高，合約銷售金額達235.1億元人民幣，合約銷售建築面積約為267.7萬平方米，同比分別增長80.6%及58.3%，上半年實現營業收入91.3億元，較2020年同期約67.0億元增加約24.3億元，增長36.2%；毛利潤22.6億元，同比增長61.7%；淨利潤13.1億元，同比增長78.1%；基本每股收益15.02分，同比增長19.9%；總資產944.7億元；而得益於業績穩健增長及債務優化，力高集團頻獲評級機構認可，惠譽將力高集團主體評級由「B」上調至「B+」，評級展望均為穩定。

力高集團創新地提出了「新東方健康建築」的概念，並將「新東方健康建築」上升為集團戰略，將專利技術產品化，在國內外率先開發出來建築防疫產品，如：電梯防疫淨化器、防疫新風機、防疫淨水器等；傾心打造全新的硬核產品體系——新東方健康建築(NOWA)；持續深耕長三角，擴充優質土地儲備；不斷提升和豐富健康建築標準體系，在深耕地產的同時本集團結合行業發展趨勢，推動多元化業務佈局，實現產業價值鏈的延伸，孵化全產業鏈閉環。

力高以經營質量、經營效益為重點，夯實組織人才，創新提效；持續對健康建築的研發投入和落地實踐，設立《可持續發展金融框架》，力高將持續的發揚健康建築行業的先行者這一優勢，推動社會和經濟發展，與健康生活理念一起同行。



完整收購《仙劍奇俠傳》IP 中手遊乘勢佈局元宇宙

CMGE has completed its acquisition of the most popular IP:the Legend of Sword and Fairy.Based on the concept of Megaverse, CMGE also set up its layout of the Legend of Sword and Fairy.The new version will adapt to new technology as AR, VR, NFT and block chain, committed to provide immersive game experience for players and fans.Looking into the future, CMGE will make a good use of Megaverse concepts and related technologies to broaden its business blueprint and seeking for new growth point.

作為一家領先的全球化IP遊戲生態公司，中手遊多年來以IP為核心，遊戲為根基，打造極具競爭力的IP遊戲生態體系。公司不斷深化自有IP運營，持續為粉絲創造精品內容和互動體驗，打造世界級IP，致力於將公司品牌升級為具有全球影響力的文化品牌。

中手遊其中一個非常具有影響力的IP是《仙劍奇俠傳》。2021年下半年，仙劍IP相關動作頻頻，中手遊繼8月完成對北京軟星和旗下《仙劍奇俠傳》IP大陸地區權益的完整收購後，於10月推出了由旗下全資子公司軟星科技(北京)有限公司研發的PC單機遊戲、《仙劍奇俠傳》系列第九部作品《仙劍奇俠傳七》，以及官宣了電視劇版《仙劍奇俠傳六》，並在2021年H1財報中正式披露了自主研發中的仙劍IP次世代跨端遊戲《代號：世界》。

「元宇宙」熱潮持續席捲資本市場，資本聞風而動，眾多企業紛紛展開佈局。中手遊也走在前列，11月12日，中手遊董事長兼CEO肖健在線上與投資者進行交流，首次公佈「仙劍元宇宙」相關具體規劃。「仙劍元宇宙」將按照數字孿生、虛擬原生、虛實融生三步規劃，直至實現虛擬世界與現實世界界限模糊、互相交融的目標。遊戲與社區統一的貨幣機制和經濟系統，以及區塊鏈NFT技術，將能夠保障交易和消費安全。之前中手遊也已宣佈擬於2023年退出《仙劍元宇宙》遊戲《代號：世界》，該產品是一款架設於「仙劍奇俠傳」IP世界觀上，高自由度沉浸式的開放世界RPG遊戲。

展望未來，中手遊與元宇宙，計劃達成「相輔相成」的關係，互相借鑒，互相成就，藉由元宇宙，公司在遊戲領域的發展可以達到一個新高度，不斷拓寬業務邊界，實現新的業務增長點。



著眼智慧能源中裕燃氣 改名彰顯集團未來發展方向

This October, Zhongyu Gas Holdings Limited has changed its name into "Zhongyu Energy Holdings Limited", which demonstrated company's determination on developing smart energy. Moreover, it was the first time, the Company received a Ba3 ranking from Moody, the rating agency has great confidence on Zhongyu's future development. In addition, Zhongyu has signed a 565-million-dollar loan financing agreement with a syndicate of several international and domestic banks. The successful over-raising of the syndicated loan fully demonstrates the confidence of the domestic and foreign banking industry in the company's future development strategy.

2020年初，集團提出打造「城鎮燃氣」、「增值業務與新零售」、「智慧能源」和「能源貿易」的「一體三翼」經營戰略，智慧能源板塊被明確列為集團一大事業群，相關業務發展再度發力。

2021年10月，中裕燃氣宣佈將公司中文名稱由「中裕燃氣控股有限公司」更改為「中裕能源控股有限公司」，英文名稱隨之更改為「Zhongyu Energy Holdings Limited」。另外，公司也委任葛一鳴先生為新任CFO，以進一步發揮自身優勢，推進業務更快更好發展，助力公司成為中國最具價值綜合能源服務商。

公司經營狀況也得到了評級機構的肯定，穆迪首次給予公司Ba3評級，展望為「穩定」，同時向中裕燃氣擬發行的美元票據授予「Ba3」的高級無抵押債務評級。11月9日，中裕集團與由數家國際和國內銀行組成的銀團簽訂貸款融資協議，公司共獲得總額5.65億美元、為期3年的承諾性定期貸款融資。此次銀團貸款的成功超募，充分彰顯了境內外銀行業對公司未來發展戰略充滿信心。針對本次銀團項目，管理層將持續監督利率及匯率風險，並考慮在適當的市場環境下採取金融工具對沖重大固定利率貸款及外匯風險。

公司將抓住機遇，加速能源轉型，大力發展情節低碳能源，響應國家綠色可持續發展號召，積極探索與開發分佈式能源、智慧電網、光伏發電與儲能、地源熱泵、蓄冷設施、新能源汽車充電站等綠色能源業務，在傳統燃氣板塊穩定發展的基礎上，積極拓展增值服務、智慧能源及能源貿易等相關產業。在資金和政策雙重保障下，公司未來前景廣闊，業務發展顯現良好趨勢。



重慶銀行的「內外兼修」之路

Bank of Chongqing, founded in 1996, is the earliest local joint-stock commercial bank in western China and the upper reaches of the Yangtze River. In accordance with the development strategy of “eating lobsters in three ways” formulated by the Municipal government, it was successfully listed on The Hong Kong Stock Exchange on November 6, 2013, becoming the first mainland city firm to be successfully listed on the main board of the Hong Kong Stock Exchange. In recent years, with the care and help from all walks of life, Bank of Chongqing has gradually developed into a “small but excellent” commercial bank with excellent business structure, good asset quality, strong profitability and great development potential.

重慶銀行的「內外兼修」之路

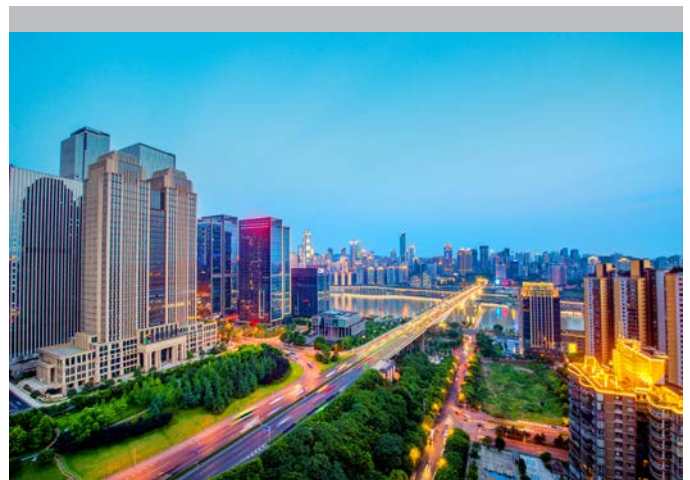
2021年11月16日重慶銀行榮獲由廣東時代傳媒集團主辦，時代週報、時代財經承辦的第十四屆時代營銷盛典頒獎典禮頒佈的「品牌價值傳播獎」。重慶銀行憑藉領先行業的品牌影響力，營銷領域的風向標，在聚焦品牌營銷新趨勢的背景下，實至名歸拿下獎項。同樣值得一提的是在中國博士後科學基金第69批面上資助人員名單上，重慶銀行有3名博士後獲得資助，而且是此次受資助名單中，博士後人數最多的的企業。

在人才培養方面，重慶銀行以服務戰略為重點，推動全行人才隊伍建設。強化人才招聘力度，保障全行人才需求。成立重銀大學，優化人才培訓培養體系。同時，整合組織架構體系，增強組織運行效率。加強系統規劃，推進人力資源信息化建設，不斷致力於員工的持續成長，才有如今的回報。

同時重慶銀行不止步於此，其正籌建的科技創新中心是集科技管理、研發創新、生產運營於一體的綜合性園區，能夠為重慶銀行未來數字化轉型與金融科技創新發展提供充足的科技動力。

在服務方面，重慶銀行開展以「便民」「親民」為主題的服務，以「幸福」為題的系列營銷活動；同時，為了推進貴賓增值服務體系持續升級，重慶銀行在銀行原有的健康體檢、貴賓出行等服務項目的基礎上，增加接贈送鮮花、接送機等特色化項目，使得顧客的需求最大程度的被滿足。

一個企業能夠做到對外樹立自己的品牌影響力，對內注重人才培養、客戶需求，重慶銀行有著一家國企應有的擔當。



北辰實業第三季度淨利增 177.37%，打造國際一流會展品牌

Beijing North Star Company Limited (0588.HK) announced the third quarter of 2021 report on October 28. The company achieved operating revenue of 6.949 billion yuan, a year-on-year increase of 370.60%, net profit attributable to the owners of Company was 37,696,600 yuan, a year-on-year increase of 177.37%, Net profit attributable to the owners of the Company after deducting the nonrecurring item was RMB29,885,400, a year-on-year increase of 151.91%. This shows that Beijing North Star's performance in the first three quarters is remarkable.

北辰實業(0588.HK)於10月28日公佈2021年第三季度報告，公司實現營業收入69.49億元，同比增長370.60%；歸屬於上市公司股東的淨利潤3,769.66萬元，同比增長177.37%；歸屬於上市公司股東的扣除非經常性損益的淨利潤2,988.54萬元，同比增長151.91%。由此可見北辰實業前三季度的表現可圈可點。

北辰實業成立於1997年，歷經二十餘年發展，公司主營業務包括發展物業、會展及投資物業(含酒店)。作為全國最大的會展場館運營商之一，會展及投資物業一直是北辰實業的核心競爭力。

就在今年的8月2日，首都會展(集團)有限公司成立儀式順利召開，北辰會展集團有限公司引入首旅集團、首鋼建投、京東科技及法國智奧會展集團四家戰略投資者，正式更名為首都會展(集團)有限公司。通過引進戰投股東、改善治理體系、整合資源優勢，首都會展集團有望實現會展全產業鏈生態戰略佈局。

作為一家北京企業，多年來，北辰實業以立足北京、拓展京外為方針，持續推進區域深耕和新城市拓展。目前，北辰實業的發展物業項目已進入北京、廣州、長沙、武漢、杭州、成都、蘇州、南京、廊坊、合肥、寧波、重慶、無錫、海口、眉山等15個城市，實現總土地儲備623.41萬平方米。

相信北辰實業未來將打造國際一流的會展品牌企業和國內領先的複合地產品牌企業，值得關注和期待。



華電國際助力「雙碳」目標 開創高質發展新局面

Huadian Power International Corporation Limited is one of the largest comprehensive energy companies in the People's Republic of China (PRC), primarily engaged in the construction and operation of power plants, including large-scale efficient coal –or gas-fired generating units and various renewable energy power generating projects. The Group's power generating assets are located in 13 provinces, autonomous regions and municipalities across the PRC at the prime location, mainly in the electricity and heat load centres or regions with abundant coal resources. The Group had a total of 45 controlled power plants which have commenced operations involving a total of 53,411.85 MW controlled installed capacity, with a total of 42,360 MW attributable to coal-fired generating units, 8,343.45 MW attributable to gas-fired generating units and 2,708.40 MW attributable to renewable energy generating units such as hydropower generating units.

華電國際電力股份有限公司(1071.HK)作為國內最大的綜合能源公司之一，其主要業務為建設、經營發電廠，包括大型高效的燃煤及燃氣發電機組及多項可再生能源發電項目。集團發電資產遍佈全國十三個省、自治區及直轄市，地理位置優越，主要處於電力負荷中心、熱力負荷中心或煤炭資源豐富區域。截至2021年6月30日，集團已投入運行的控股發電廠共計45家，控股裝機容量為53,411.85兆瓦，其中燃煤發電控股裝機容量共計42,360兆瓦，燃氣發電控股裝機容量共計8,343.45兆瓦，水電等可再生能源發電控股裝機容量共計2,708.40兆瓦。



2021中報顯示，集團期間取得營業額約為人民幣526.14億元，比2020年同期增加約28.51%；實現歸屬於本公司權益持有人應佔本期間利潤約為人民幣33.02億元，比2020年同期增長約36.94%；實現歸屬於本公司股東權益持有人應佔本期間利潤約為人民幣27.76億元，比2020年同期增長約40.56%；基本每股盈利約為人民幣0.281元。

近年來，國家加快構建以新能源為主體的新型電力系統，新能源快速增長且跨省跨區互濟能力不斷增強。「3060」、「雙碳」目標的提出和行動落實，持續推動能源結構加速轉型，催生新產業、新業態、新模式。隨著全球疫情及經濟形勢的逐漸明朗，中國經濟內生動力進一步增強，國內需求復甦，將有效拉動發電行業發展。同時，華電國際積極履行社會責任，發揮了大國重器的關鍵作用，以清潔低碳、安全高效為方向，不斷推進高質量發展。公司通過主動佈局優化和結構調整，清潔能源佔比持續提高；積極探索技術應用創新和資源管理創新，提升了資源整合利用效率的同時達到降污減排的目標。關於未來，華電國際將持續加快戰略轉型，大力拓展國內水電、優質氣電和符合國家政策的高效煤電，積極探索海外風光電項目併購，著力改善集團資產質量，提高市場競爭力和效益貢獻度，躋身具有國際知名度的一流能源上市公司。

福耀玻璃加快盈利修復 積極開拓光伏新業務

Summary:

Fuyao Glass is the domestic automotive glass manufacturer with the largest scale, high technical level, and largest export volume, occupying more than half of the domestic automotive glass OEM market. Last year, domestic sales of Fuyao Glass accounted for more than 50% of its total revenue. For the first three quarters of 2021, Fuyao Glass recorded a revenue of RMB17.153 billion, representing an increase of 24.5% as compared to that of last year. Net profit was RMB2.596 billion, up 50.7% year on year.



福耀玻璃是國內最具規模、技術水平較高、出口量最大的汽車玻璃生產供應商，佔據國內汽車玻璃代工生產(OEM)市場一半以上的份額。去年，福耀玻璃國內的銷售額佔其總收入的50%以上。

福耀玻璃發佈今年9月底止首三季度業績，營業額錄得171.53億元(人民幣，下同)，與去年相比增長24.5%。純利為25.96億元，按年升50.7%。其中第三季錄收入56.1億元，減少0.8%，純利8.3億元，增長8.9%。

公司指出，淨利潤增加主要是因為收入增加以及成本有效控制所致。得益於特斯拉引領的天窗玻璃趨勢，滲透率加速提升，汽車玻璃的配套價值也隨之上升，公司收入得到顯著增長。在汽車玻璃業務之外，福耀玻璃還計劃進軍光伏玻璃市場。目前，公司已經在美國擁有光伏組件背板玻璃的生產能力。未來，公司計劃將進一步擴大國內外光伏玻璃市場，但相關項目還處於調研階段。隨著晶片短缺的影響逐漸緩解，國內玻璃批發銷量得以回升疊加海外需求的回彈，公司業績有望得到改善，並且在海外市場持續發力，提高海外市場佔有率。

股東增持公司股份，持續向市場傳遞積極信息。近日，福耀玻璃獲新加坡政府投資有限公司於11月12日在場內以每股平均價44.385港元增持9.04萬股，涉資約401.28萬港元。增持後，新加坡政府投資有限公司的最新持股數目為3035.09萬股，持股比例由4.99%增持至5.00%。

紅星美凱龍前三季度 經營業績良好， 降杠杆下的高質量發展

Summary:

In the first three quarters of 2021, Red Star Macalline achieved revenue of RMB11.354 billion, up 19.18% year-on-year; net profit attributable to the Parent reached RMB2.287 billion, up 32.20% year-on-year. Red Star Macalline's gearing ratio gradually decreased. As at 30 September 2021, Red Star Macalline's interest-bearing debt ratio decreased by 5.8p.p.t, and its gearing ratio dropped to 59.4%. Leveraging the "asset-light" business model, Red Star Macalline is on its way to high-quality development.

10月29日，紅星美凱龍(股份代碼：01528.HK、601828.SH)發佈2021年第三季度報告，核心財務指標繼續保持穩健增長態勢。依託輕資產、重運營、降槓桿戰略的高效推進，紅星美凱龍2021年前三季度實現營收人113.54億元(人民幣，下同)，同比增長19.18%；歸母淨利潤達22.87億，同比增長32.20%；扣非後歸母淨利潤為13.94億元，同比增長20.13%；基本每股收益達0.59元，同比增長34.09%。

報告期內，紅星美凱龍自營商場淨增加2家、委管商場新開業10家。截至2021年9月底，紅星美凱龍共經營94家自營商場，273家委管商場，通過戰略合作經營11家家居商場。以特許經營方式授權開業66家特許經營家居建材項目，共包括478家家居建材店/產業街。此外，公司有20家籌備中的自營商場，籌備的委管商場中，有345個委管簽約項目已取得土地使用權證/已獲得地塊。

在謀求高質量發展的道路，紅星美凱龍還持續優化財務表現。財報顯示，紅星美凱龍截至2021年9月底的資產負債率相較2020年年底下降1.8個百分點，有息負債率同比下降5.8個百分點，資產負債率降至59.4%。報告期內，紅星美凱龍經營性現金流繼續保持穩健增長。2021年前三季度，紅星美凱龍經營活動產生的現金流量淨額47.74億元，同比大增128.98%，賬面資金64.8億元。未來，紅星美凱龍將繼續綜合通過保持經營性現金流充足穩定、A股定增、縮減資本開支等方式穩步推進降槓桿。

2021年是家居行業景氣度穩步回升的一年。作為家居行業龍頭，紅星美凱龍正通過深入推進輕資產、重運營、降槓桿戰略，開啟高質量發展的良好局面。



基石藥業與多特生物 簽訂全球開發合作與期權協議， 佈局下一代創新管線

Summary:

CStone Pharmaceuticals (HKEX: 2616) is a biopharmaceutical company focused on researching, developing, and commercializing innovative immunology and precision medicines to address the unmet medical needs of cancer patients in China and worldwide. CStone Pharmaceuticals has assembled a world-class management team with extensive experience in innovative drug development, clinical research, and commercialization. On November 8, 2021 CStone Pharmaceuticals entered into a global development collaboration and option agreement with DotBio Pte. Ltd, thereby laying out its next generation innovation program.

近日，基石藥業-B(股份代碼：02616.HK)公佈，該公司與一家專注於開發下一代抗體療法的生物科技公司DotBio Pte.Ltd(多特生物)於2021年11月8日簽訂合作協議。這是首個入駐位於蘇州的基石藥業全球研發中心及產業化基地的合作項目，基石藥業將根據期望達到的作用機制主導設計靶點組合，多特生物將主導分子的設計和構建。該合作將為基石藥業管線2.0戰略提供臨床前候選藥物，進一步推動藥物研發和源頭創新。

通過合作，雙方將共同開發至多三款同類首創或同類最優下一代抗體療法，包括多功能抗體藥物和抗體偶聯藥物(ADC)。基石藥業將對多特生物進行股權投資，並根據預先擬定的條款，有權獲得這些分子的全球權益。

2021年上半年，基石藥業作為一家全能型生物製藥公司，延續了去年的強勁勢頭，業績記錄持續增長。產品管線及業務運營已取得重大進展。首先是商業運營推進產品的成功上市，其中包含醫療社區參與支持產品成功上市，戰略合作協議支持產品分銷，商業運營擴大市場潛力及後期管線資產的上市準備。其次是大量臨床試驗的成功從而支持成熟管線發展。整體來看，基石藥業於報告期內充分發揮了業務基本驅動力的能力，更清晰地展現基石發展中產品組合的全面商業及臨床價值。

目前基石藥業正在努力取得多項重要的臨床及商業開發成果，加速推進今年下半年及二零二二年的增長。未來基石藥業將迅速擴大產品的目標市場，從而支持日後產品上市。其採取多項舉措，提高患者對藥物的可及性，擴大藥物銷售地理覆蓋區域，並通過關鍵意見領袖參與及納入治療及診斷指南，提高藥物的知名度，同時全面實現基石創新能力及獨特運營模式的商業價值。



滔搏國際控股中期業績表現良好 每股盈利持續上升

Summary:

Topsports presented good news at their FY2022/02 Interim Results, earnings per share continues to rise by 9.3% at 23.07 RMB and continues to improve values for shareholders. Throughout 2021, Topsports has proven its leading position within the industry with a significant increase in revenue compared to its competitors. The size of Topsports business within the domestic country continues to expand as its businesses now cover more than 360 cities in China. Topsports has devoted itself to continue improving its capacity and to improve both efficiency and quality of its businesses around the country.

滔搏國際控股有限公司(6110.HK)中期業績發佈會宣佈2022年2月28日止財年上半年，公司總收入同比略為下降1.2%至人民幣15,573.4百萬元，經營利潤同比提升7.9%至人民幣2,059.7百萬元。公司權益持有人應佔溢利為人民幣1,430.8百萬元，同比增長9.3%。每股盈利則為人民幣23.07分，同比增長9.3%。同時，董事會決議宣派截至2022年2月28日財年中期股息每股普通股人民幣13分，持續為股東創造價值。

面對更加複雜多變的外部環境，滔搏及時對市場變化做出預判和調整，積極迎接挑戰。期內，得益于深耕行業20年的經驗積累，以及與各合作夥伴的通力協作，公司再次通過強勁的韌性推動了業績健康可持續增長的達成，加固業務護城河，在高質量發展道路上更進一步。

截至2021年8月31日，滔搏運營的7,785家直營店舖網絡，深入覆蓋全國1至7線的超過360個城市。較2021年2月28日相比，總門店數淨減少221家，毛銷售面積同比增加0.8%；與2020年8月31日同比淨減少371家，毛銷售面積同比增加4.9%。就單店面積而言，150平方米及以上面積的店舖佔比持續提升。其中，300平方米以上大店數目佔比10.8%，較2021年2月28日相比，提升1.4個百分點；較2020年8月31日同比，提升2.8個百分點。

然而截至2021年8月31日，公司的累計註冊會員數達4,720萬人。在截至2021年8月31日的最新季度中，會員貢獻的店內零售總額(含增值稅)比例為95.6%，持續保持在較高水平。同時，滔搏運動APP於2021年8月31日的累計用戶規模突破350萬。

面向未來，滔搏表示將堅持「優選+優化」策略落實門店拓展；不斷深化「精準+高效」的長期數字化升級；持續擴大品牌效應，強化與品牌夥伴的合作；聚集消費者互動及運營，使會員規模及粘性同步快速發展；圍繞消費者全旅程中更多價值鏈環節延展服務形式及內容，進一步深挖消費者價值。



浙商銀行與華為簽署 戰略合作協議 數字化發展助力穩健增長

Summary:

Zheshang Bank Co., Ltd. ("Zheshang Bank" for short) is one of 12 national joint-stock commercial banks. It officially opened on August 18, 2004 and is headquartered in Hangzhou, Zhejiang. Recently, Zheshang Bank signed an strategic cooperation agreement with Huawei Technology Ltd. The two parties will conduct joint exploration and practice in areas such as the creation of green data centers and smart branches.

浙商銀行(02016.HK)(601916.SH)日前與華為技術有限公司在深圳簽署戰略合作協議。雙方將建立全方位的戰略合作關係。在信息技術領域方面，基於華為在ICT領域的技術優勢以及浙商銀行金融業務創新的優勢，將在新一代綠色數據中心建設、智慧網點打造等領域進行聯合探索和實踐。

在金融業務領域方面，浙商銀行將為華為廣泛的生態合作夥伴提供優質定制化的金融服務。同時，雙方將進一步加強人才領域的合作和培養，提升面向未來的人才數字化能力。

數字化發展助力浙商銀行穩健的業務增長態勢，銀行經濟效益趨勢向好。根據第三季度報告顯示，浙商銀行實現營業收入404.83億元，同比增加51.95億元，增長14.72%；歸屬於股東的淨利潤105.78億元，同比增加4.34億元，增長4.28%。另外，截止報告期末，銀行的資產質量保持穩定，資本充足率保持合理水平。不良貸款率1.52%，比上年末上升0.10個百分點；資本充足率11.73%，比上年末下降1.20個百分點。

浙商銀行股份有限公司(簡稱「浙商銀行」)是12家全國性股份製商業銀行之一，於2004年8月18日正式開業，總部設在浙江杭州。2016年3月30日，在香港聯交所上市；2019年11月26日，在上海證券交易所上市，系全國第13家「A+H」上市銀行。



中國太平洋 人壽保險(香港)有限公司 獲發長期保險業務牌照

Summary:

Hong Kong, 18 November 2021 – China Pacific Life Insurance (H.K.) Company Limited (“CPIC Life (HK)”, the “Company”) announced that it has been authorized by the Hong Kong Insurance Authority to operate long term insurance business in Hong Kong. The Company’s vision is to be the best customer experience life insurance company in Hong Kong, with products focus on health protection, wealth management and retirement solutions.

中國太平洋人壽保險(香港)有限公司(「太保壽險香港」)于2021年11月18日宣佈獲香港保險業監管局授權在香港經營長期保險業務。

中國太平洋人壽保險股份有限公司(「中國太保壽險」)總經理蔡強表示，太保壽險香港是中國太保壽險完善大灣區佈局的重要一環。此外，中國太平洋保險(集團)股份有限公司(簡稱「中國太保」股份代碼：0177.HK)正在積極推進大健康戰略，例如廣慈太保互聯網醫院是上海首家成功獲批非公立的互聯網醫院，為客戶提供高科技遠程診治。與此同時，中國太保打造家庭醫生服務品牌「太醫管家」，探索打通「醫、藥、險」閉環的有效路徑。在退休養老方面，透過「太保家園」優質養老社區的投資佈局，專注提供高品質的養老，養生服務，竭誠為內地及香港客戶提供全方位的優雅養老方案。

太保壽險香港相關負責人表示，太保壽險香港很高興獲得香港保險業監管局授權在香港經營長期保險業務。太保壽險香港願景是成為客戶體驗最佳的香港人壽保險公司，產品將專注於健康保障、財富管理和退休養老方案。太保壽險香港將會積極善用集團資源，包括「太醫管家」，「太保家園」等服務，提供全方位、「責任、智慧、溫度」的太保服務和客戶體驗。她最後總結太保壽險香港將會以「誠信天下，穩健一生，追求卓越，創新共贏」紮根香港。



東方證券2021年 三季報業績符合預期 資管業務表現出彩

Orient securities company limited is an integrated securities company established with the approval of the China Securities Regulatory Commission. Its predecessor, Orient Securities Limited Liability Company, commenced operations on March 9, 1998. Headquartered in Shanghai, the Company has existing registered capital of RMB6.994 billion. It was successfully listed on the Shanghai Stock Exchange on March 23, 2015 (Stock Code: 600958), issued H-share successfully and be listed on July 8, 2016 (Stock Code: 03958), becoming the 5th A+H share listed securities firm in the industry.

東方證券股份有限公司是一家經中國證券監督管理委員會批准設立的綜合類證券公司，其前身是於1998年3月9日開業的東方證券有限責任公司，總部設在上海，現有註冊資本人民幣69.94億元。公司於2015年3月23日成功登陸上交所（證券代碼：600958），2016年7月8日H股成功發行並上市（股份代號：03958），成為行業內第五家A+H股上市券商。

日前，東方證券披露2021年第三季度報告，業績增速符合預期，公司實現營業收入為188.40億元，同比增長17.32%；實現歸屬於母公司股東的淨利潤為43.21億元，同比增長41.62%。公司業績增速基本符合預期。



作為業內較早進行財富管理轉型的券商，東方證券的商業模式不斷反覆運算進化，同時深化事業部改革，實現高效組織管理。在客戶觸達方面，公司線上線下並舉，於2017年開始擴大營業部建設，有助於提升戶均資產規模；近期公司獲得基金投顧試點資格，這將在其買方投顧業務的拓展上提供助力。在產品與投資能力方面，公司發揮資產端優勢，金融產品代銷業務收入達到2.99億元，同比增長159%，收入貢獻佔比不斷提升。

受益於公募基金管理規模快速擴張，東方證券的資產管理業務持續領跑行業。21年前三季度公司資管業務淨收入27.9億元，同比增56.9%。資管淨收入占手續費及傭金淨收入的比重為40.5%，較去年提升5.8個百分點。2021H1受託資產管理總規模為3525.9億元，較去年末增長18.1%。其中，公募基金管理規模為2602億元，佔比73.8%，較年初增長30%。

隨著券商資管步入公募化時代且公司“東方紅”品牌影響力不斷擴大，光大證券認為東方證券資管業績增速將持續有亮眼表現，公募基金或將成為公司資產管理業務新的增長點。

國藥控股新藥研發 把握時代發展機遇



Sinopharm Group Co. Ltd, established in January 2003 and listed on the Stock Exchange of Hong Kong Limited (stock code: 01099. HK) in September 2009, manages its network of retail drug stores chain in major cities of China via direct operations and franchises to sell pharmaceutical and healthcare products to end customers. It has become a leader in China's pharmaceutical retail industry.

國藥控股成立於2003年1月，於2009年9月在香港聯交所上市(股票代碼：01099.HK)為中國最大的藥品、醫療器械及醫療保健產品批發商和零售商，及領先的供應鏈服務提供者。集團主營醫藥及醫療器械分銷業務，依託覆蓋全國的分銷及配送網絡，為國內外藥品、醫療器械、耗材及其他醫療保健產品的製造商和供應商，及下游的醫院、其他分銷商、零售藥店、基層醫療機構等客戶提供全面的分銷、配送和其他增值服務。公司於8月23日公佈1H21收入人民幣2,490億元(同比增長22.3%)和淨利潤人民幣35.82億元(同比增長23.7%)。

在零售方面，公司在2021年上半年錄得收入人民幣140億元(同比增長25%)。國大藥房旗下有8,439家藥店(較2020年增加779家)和1,413家專科藥房(較2020年增加26家)。受益於推進「批發零售一體化」戰略，公司預計2021年板塊銷售額同比增長約25%。

在合作發展方面，國藥與華為簽署戰略合作協議。根據協議，雙方將在打造醫藥新零售、智能製造和數字化轉型等方面開展深度戰略合作，助力健康中國戰略實現，更好地滿足基層百姓的醫療健康服務需求。國藥控股董事長于清明表示，雙方將在大健康全產業鏈推進全方位合作，探索數字化轉型、醫藥新零售、醫藥智能製造，以及醫養康養等領域的創新融合，推動行業高質量發展。華為中國區副總裁、華為雲中國區總裁張修徵表示，華為與國藥控股的戰略合作可謂「水到渠成」。雙方在數字化轉型緊密合作的基礎上，還將重點探索醫藥新零售等創新領域，打造可複製推廣、能更好服務百姓健康生活的創新零售模式。

此外，國藥控股與天境生物達成商業戰略合作，並授權國藥控股集團內300多家子公司作為分銷商，進行零售調撥及終端銷售，並就重點項目等方面開展全方位合作，合力推動高度差異化、「同類最優」乃至「全球首創」的產品早日進入中國市場，為廣大病患解決實際治療需求。

展望未來，公司將繼續秉承「關愛生命，呵護健康」的初衷和理念，進一步把握行業的戰略轉型機遇，順應健康時代的未來發展方向，完善網絡佈局，優化資源配置，持續做強核心主業，推進數字化轉型，加大科技創新投入，拓展產業鏈、生態圈，為長遠穩步發展培育增長點，提升本集團核心競爭力，不斷創造企業價值，引領行業趨勢，實現高品質發展。



綠城管理：持續完善全國化佈局，代建業務享先發紅利



Greentown Management Holdings Co Ltd is a China-based investment holding company mainly engaged in the provision of project management services. Through its subsidiaries, the Company mainly operates three segments. The Commercial Project Management segment provides various services throughout the residential property development process. The Government Project Management segment provides property development management services to government on resettlement housing property development projects and public infrastructure. The Other Services segment provides consulting services and construction design services.

綠城管理(9979.HK)於2020年7月10日在香港交易所主板上市，成為中國代建第一股。綠城管理是綠城中國(3900.HK)的附屬公司，也是綠城品牌和代建管理模式輸出的主體。根據2021第三季業績報告，2021年9月止第三季度，集團新拓代建項目的合約建築面積464萬平方米，按年增加91.4%；代建費預估16.1億人民幣，增加98.5%。

歷經十餘年的探索與積累，公司率先形成多元客戶結構，是目前國內唯一一家具備政府代建、商業代建、資本代建服務能力的代建品牌，已實現全國化佈局。目前，公司管理項目覆蓋96座城市，整體建築面積的80%位於長三角、珠三角、京津冀、環渤海等主要經濟區域，規模效應和議價能力顯現。

除了穩健的業務水準，公司還具備強勁的拓新和業務增長表現。公司的首席執行官，執行董事李軍先生認為，對於房地產行業提前佈局房地產服務行業，做輕資產和創新業務，才能搶佔先機。公司拓展並實施了綠城的第一個商業代建專案，並最終將綠城代建業務帶到了香港資本市場。即使在房地產下行週期下，綠城管理作為國內代建行業的奠基人和領航者，已經在高景氣度的代建賽道建立起顯著優勢。

在政府代建部門領域，公司確立國內最大的保障房建設服務商的地位。在諸多優質政府專案的背書下，綠城管理有望繼續進一步擴大公司在政府代建領域的品牌勢能，鞏固優勢地位。公司2021上半年，新拓政府代建項目合約總面積6.1百萬平方米，超去年同期拓展規模5倍，公司政府代建合約總建築面積達36.1百萬平方米。

綠城管理控股在博鰲房地產論壇上榮膺「2021年度資本市場影響力企業10強」。博鰲房地產論壇在業內擁有推動發展及變革的廣泛影響力，公司摘得此項殊榮既是對其高品質產品、優質服務以及品牌價值增長潛力的認可，也是對其作為行業發展風向標的表彰。



上海醫藥重組抗CD20人源化單克隆抗體注射液獲臨床試驗批准

Shanghai Pharmaceuticals Holding Co., Ltd. is a vertically-integrated and diversified pharmaceutical group. The company has dual listings on the stock exchanges in Shanghai (601607) and Hong Kong (02067) respectively. The company provides leading healthcare services in: Research & Development, Manufacturing, Distribution and Retail.

In 2020, SPH reported revenues of US\$27.8bn, and it ranked 473rd on the Global Fortune 500 list for the first time, making the company one of the country's major forces in the industry. SPH is one of the few listed pharmaceutical companies with a leading position in both manufacturing and distribution in China. It is included in the constituent stocks of the SSE 180, CSI 300 indices and MSCI.

上海醫藥集團股份有限公司是滬港兩地上市的大型醫藥產業集團(港交所股票代碼：02607；上交所股票代碼：601607)。公司主營業務覆蓋醫藥工業與商業，2020年營業收入1919億元，位列《財富》世界500強與全球製藥企業50強，居全國醫藥企業第二，入選上證180指數、滬深300指數樣本股、摩根斯坦利中國指數(MSCI)。

近日，上海醫藥開發的「重組抗CD20人源化單克隆抗體注射液」收到國家藥品監督管理局核準簽發的《藥物臨床試驗批准通知書》，並將於近期啟動Ib期臨床試驗。

重組抗CD20人源化單克隆抗體注射液是新型人用重組單克隆抗體製品，註冊分類為治療用生物製品1類，擬用於水通道蛋白4抗體(AQP4-IgG)陽性視神經脊髓炎譜系疾病(NMOSD)的治療，公司對其擁有自主智慧財產權。公司於2021年8月完成該項目臨床前研究，並向國家藥監局提交臨床試驗申請。2021年9月，該項目的臨床試驗申請獲得國家藥監局正式受理。近日，國家藥監局核準簽發針對該項目的《藥物臨床試驗批准通知書》，同意公司按照已提交的方案開展臨床試驗。

作為行業領先的綜合性產業集團，上海醫藥主營業務覆蓋醫藥工業和醫藥商業。公司持續加速創新轉型，深化集約化發展，實現了經營品質、盈利能力、運營效率、行業地位的穩步提升，持續為民眾健康創造價值。據2021年三季報顯示，公司實現營業收入1609.73億元，同比增長14.72%；實現歸母淨利潤44.84億元，同比增長24.49%。

公司表示，在工業方面，將逐漸調整產品結構，進一步完善行銷系統，加大研發轉型力度，自研加引進佈局創新藥管線，重塑研發體系、產融結合多種方式刺激創新；商業方面將積極應對集采影響，繼續擴張分銷版圖，夯實行業領先地位。同時積極探索拓展新商業模式，佈局「互聯網+」醫藥商業平臺。



疫情影響逐漸消化， 同程藝龍復蘇節奏領跑行業



Tongcheng-Elong Holdings Limited is a China-based holding company principally engaged in the provision of online travel products and services. The Company mainly conducts its businesses through three segments. The Transportation Ticketing segment mainly provides online air ticketing, train ticketing, bus ticketing and ferry ticketing services. The Accommodation Reservation segment mainly provides accommodation reservation services. The Others segment provides various ancillary value-added travel products and services to meet customers' evolving travel needs throughout their trips.

同程藝龍於2018年11月26日在香港交易所主板上市，同程藝龍是中國線上旅遊行業的創新者和市場領導者。同程藝龍由中國領先的線上旅行平臺同程及藝龍於2018年合併而成。根據2021中期業績報告，2021年上半年，同程藝龍收入37.5億元，同比增長70.1%；經調整淨利潤6.9億元。各項核心業務和平均月活用戶、月付費用戶都超過了2019年同期水準。利潤率在18.6%，與疫情前持平。

公司在2020年疫情開始後，即切換重心到國內旅遊，瞄準下沉市場。公司現任執行董事、首席執行官馬和平先生認為：「下沉市場無論在商務出行還是休閒旅遊都是待開發市場，未來20年機會更大。」同程藝龍在產品供應鏈上，持續向下沉市場傾注資源。包括投資符合下沉市場需求的愛電競酒店，支持旗下酒店PMS公司住哲向中小酒店提供服務，投入下沉市場的數位化升級，如佈局汽車票機、景區票機等。

公司對於市場有準確的判斷，藉著國民生活文化消費水準的提升，同程藝龍推出新穎的產品針對年輕用戶，使用者規模獲得有效增長。2021年4月，同程藝龍基於對年輕用戶消費需求的敏銳洞察，在行業內率先推出創新產品「機票盲盒」。「機票盲盒」贏得了眾多年輕用戶的青睞，多次登上各大網路平臺熱搜榜，提升了同程藝龍的品牌知名度。

中信證券發佈研究報告稱，同程藝龍背靠騰訊和攜程，充分享有流量和供應鏈優勢。此外，公司不斷發掘線上和線下多元場景流量入口，拓寬獲客管道；通過產品和行銷創新打造年輕化品牌形象，不斷拓展品牌矩陣提升一站式銷售能力。公司深耕下沉市場，有望享受低線滲透率不斷提升紅利。



亞盛醫藥核心品種奧雷巴替尼 (HQP1351)獲歐盟委員會孤兒藥資格認定



Ascentage Pharma (6855.HK) founded in 2009, is a globally focused, clinical-stage biotechnology company engaged in developing novel therapies for cancers, CHB, and age-related diseases. The company aims to discovery and development of innovative first- and best-in-class therapies to address unmet medical needs globally.

亞盛醫藥(6855.HK)成立於2009年，是一家全球領先的處於臨床階段的原創新藥研發企業，致力於在腫瘤、乙肝及與衰老相關的疾病等治療領域開發創新藥物。公司所有在研項目均為新化合物結構的原創新藥，旨在瞄準中國乃至全球患者「無藥可醫、尚未滿足」的臨床需求，研發具有「First-in-Class」和「Best-in-Class」潛力的國際新型原創小分子藥物，以填補國內空白，並進軍國際高端醫藥市場。

11月22日，亞盛醫藥－B(06855.HK)公告，歐盟委員會(EC)日前授予公司1類新藥奧雷巴替尼(Olverembatinib, HQP1351, 曾用名耐克替尼、奧瑞巴替尼)孤兒藥資格認定，用於治療慢性髓細胞白血病(CML)。這是亞盛醫藥的藥物品種在歐盟獲得的首項孤兒藥資格認定，也是該在研藥物繼獲美國食品和藥品監督管理局(FDA)孤兒藥資格認定後的第二項孤兒藥認證。

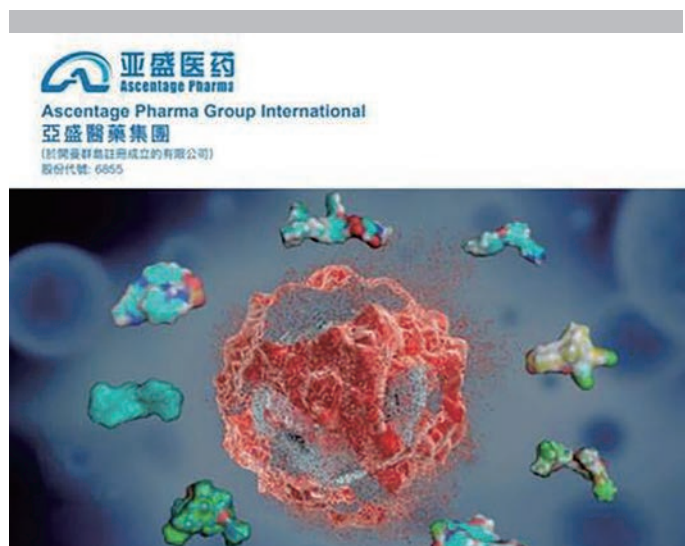
"孤兒藥"又被稱為罕見藥，指用於預防、治療、診斷罕見病的藥品。在歐盟，孤兒藥資格認定由歐盟委員會(EC)根據歐洲藥品管理局(EMA)孤兒藥委員會(COMP)的積極意見授予。只有用於治療在歐盟發病率

低於5/10000、危及生命或嚴重影響生存質量、且治療領域存在巨大未被滿足需求的罕見疾病的藥物，才能在歐盟被授予孤兒藥資格認定。

而獲此認定的藥物必須通過足夠的非臨床和臨床數據表明其能夠帶來比現有已獲批療法更大的獲益。為鼓勵罕見病藥品的研發，歐盟提供了一系列激勵措施。奧雷巴替尼獲此項孤兒藥認定，將有助於該藥物在歐盟的後續研發和商業化開展等方面享受積極的政策支持，包括臨床研究計劃援助、相關費用減免、特別是在批准上市後可享有10年市場獨佔權。

根據中國國家藥監局官網最新公示顯示，奧雷巴替尼(HQP1351)新藥上市申請的審評審批狀態已更新為「在審批」，這說明該產品有望在近期正式獲批上市。它的上市不僅意味著亞盛醫藥創立十多年來迎來了首款獲批產品，也意味著中國迎來首款由本土企業自主研發的第三代BCR-ABL抑制劑，彰顯了學界對其療效和安全性的認可。

值得注意的是，此前公司就HQP1351在中國市場的共同開發與共同推廣以及APG-2575在中國市場的臨床合作和聯合開發與信達生物達成2.45億美元的戰略合作。通過與信達成熟的商業化隊伍合作，有望在進入醫保前滲透80%的CML市場，提高HQP1351銷售峰值，並最大化藥物商業價值。



政策收緊數據回落 企業尋求自身發展

國家統計局此前公佈了2021年1-8月全國房地產銷售情況，在信貸政策持續收緊，樓市調控逐步升級加碼的大背景下，全國房地產市場總體繼續下行，全國商品房今年累計銷售額和銷售面積環比增速已經連續6個月下滑。

市場熱度持續下降的情況下，「領地控股集團有限公司(以下簡稱：「領地控股」)(06999.HK)」擁有強勁發展勢能，據領地控股半年業績報告，2021上半年合約銷售額實現同比增長40%；合約銷售面積同比增長25%；回款率達98%；毛利率達20.3%；領地控股現金及銀行結餘約77.8億元，各項指標穩步提升，處於行業領先水平。

領地亦積極外拓尋求土地儲備的多元化。截至2021年上半年底，領地新增土儲239萬方，新增貨值197億元，土地儲備面積達1776萬方，形成以川渝經濟帶、粵港澳大灣區、華中及京津冀地區為核心區域的全國化佈局。豐厚的土地儲備為未來經營品質的提升和規模的穩步增長提供有力保障，更容易靈活應對市場變化跨越週期。

隨著融資監管政策的推進以及集中供地政策的實施，未來銷售回款對於房企到位資金的重要性將進一步顯現。今年以來房地產行業銷售數據持續回落，投資數據變弱，而銀行放款有望加速，政策底預期加強，疊加土拍新政後，房企利潤率將改善，考慮到行業基本面韌性仍足，板塊估值仍處歷史低位，繼續看好板塊投資機會。

土地端來看，預計三批次集中供地門檻將進一步降低，房企拿地意願有望逐步回暖。短期來看，新開工持續回落主要系融資政策收緊以及集中供地導致的週期性所致。整體來看，房地產投資數據仍處於歷史高位，新開工短期受阻但竣工表現相對穩定，年底第三批集中供地完成後，全年投資有望繼續保持一定韌性。

Leading Holdings Group Limited (Hereinafter referred to as 「Leading Holdings」) has strong development potential and actively expand to seek diversification of land reserves. With the advancement of financing regulatory policies and the implementation of the centralized land supply policy, the importance of future sales returns for the funds in place for real estate companies will become more apparent. Since the beginning of this year, the real estate industry sales have continued to fall, investment sales have weakened, and bank lending is expected to accelerate, and policy expectations are strengthened. After the new deal is superimposed, the profit margin of real estate companies will improve. The value is still at a historically low level and continues to be optimistic toward investment opportunities in the sector.



能控雙耗政策推動中國鋁業三季度再創佳績，公司新能源推廣應用取得突破性進展

10月26日「中國鋁業股份有限公司(以下簡稱：「中國鋁業」或「集團」)(02600.HK)」發佈了三季度業績，報告稱今年1至9月，公司營業收入1949億元，同比上升46.39%，實現淨利潤81億元，較去年同期增長7.4倍，歸母淨利潤53億元，同比增長10.4倍。資產負債率較年初下降3.33個百分點。公司經營性現金淨流入較上年同期增加85億元，創歷史同期最好水平。作為中國有色金屬行業的龍頭企業，是全球最大的氧化鋁，電解鋁，精細氧化鋁，高純鋁和鋁用陽極生產供應商，公司表示，前三季度營收同比增長主要由於今年公司貿易收入增加及主營產品銷售價格上漲。

能控雙耗政策下鋁價有望中長期保持高位

自今年8月下旬以來，已經有20個省、自治區啓動了不同程度的限電、限產舉措。根據國家發改委印發的《2021年上半年各地區能耗雙控目標完成情況晴雨表》表示今年上半年，青海、寧夏、廣西、廣東、福建、新疆、雲南、陝西、江蘇9個省(區)能耗強度同比不降反升，其中青海、新疆、雲南、廣西等有色金屬的重要產地均在此列中。能耗雙控政對有色金屬鋁、鋅、鎳、錫等產能都帶來不同程度影響，尤以電解鋁受到的衝擊最為明顯。10月中旬開始，鋁價從高位開始回落，此後出現小幅反彈。雖然中國的減產限產政策對全球鋁供給端造成了明顯影響，至少預計在明年冬奧會之前產能不會有所改善，但伴隨著全球經濟的復蘇，汽車、建築等下游產業需求量不斷增加，全球鋁庫存量減少，市場整體供應不足，或將為鋁價帶來支撐，預計未來中長期鋁價將會繼續在高位波動，為公司的業績提供保障。



順應國家政策，新能源推廣應用取得突破性進展

中國鋁工業的發展始終踐行著「生態文明」「綠色發展」的綠色發展理念，習近平總書記在第七十五屆聯合國大會一般性辯論上向國際社會作出「碳達峰、碳中和」鄭重承諾，進一步推動中國鋁產業裝備、技術水平、能耗、排放指標不斷向能源綠色低碳轉型。中鋁集團總經理、黨組副書記劉祥民說：「鋁行業處於能源消費和碳排放重點領域，推動碳達峰、實現碳中和責無旁貸、義不容辭。我們全體鋁業同仁要以實際行動體現中國風範，從鋁產業著手推動實現碳達峰、碳中和共同目標。」此外中鋁集團還發佈了《碳達峰碳中和行動方案》，提出「力爭2025年前實現碳達峰、2035年降碳40%，率先在行業內實現碳中和」的總體目標，正在加大前沿性綠色、低碳、無廢技術的基礎研究，加強與清潔能源企業的合作，積極佈局循環再生產業體系。10月30日，北奔新能源電動重卡交車儀式在中鋁物流內蒙古公司隆重舉行，這標誌著中鋁物流新技術、新能源推廣應用專項工作取得了實質性進展，積極響應了國家推動綠色發展、實現「雙碳」目標號召，緊緊抓住新技術、新能源推廣應用的重大契機。

Since late August, 20 provinces and autonomous regions have implemented a Dual Control System of Total Energy Consumption and Energy Intensity, which have various influence on non-ferrous metals, such as aluminum, zinc, nickel, tin, and electrolytic aluminum has been impacted severely. Energy consumption and intensity dual control system in China has greatly involved with the shortage of global aluminum supply, but as the recovery of the global economy, the demand of automobile, construction and other downstream industries is increasing, which may support the increase in aluminum price, and it is said to be a strong foundation of company's outstanding performance. China's aluminum industry has made lots of efforts to accelerate the development of a green and low-carbon circular economic development system in China by adhering to green development concepts, like "ecological civilization" and "green development", to further improve the industrial equipment, technique level and effectively control the greenhouse gas emissions.

碳達峰、碳中和政策下， 中國中冶迎來新的發展機遇

2021年10月，國務院印發《2030年前碳達峰行動翻案》，提出實施重點行業節能降碳工程，推動電力、鋼鐵、有色金屬、建材、石化化工等行業開展節能降碳改造。綠色交通是「雙碳」目標實現的重要環節，倡導綠色出行，推廣新能源汽車是目前綠色交通的主要政策方向。隨著經濟持續發展，交通運輸需求規模將持續擴大，交通運輸行業的節能減排壓力較大。交通部會同發改委制定了《綠色出行創建行動方案》，到2022年，力爭60%以上的創建城市綠色出行比例達到70%以上，綠色出行服務滿意率不低於80%。新能源汽車替代傳統燃油車能夠有效降低交通運輸行業碳排放量，政策上主要從供給與需求兩側共同驅動新能源汽車推廣。

「中國冶金科工集團有限公司(以下簡稱：「中國中冶」或「公司」)(1618.HK)」主要從事資源開發業務主要集中在鎳、鈷、銅、鋅、鉛等金屬礦產資源的採礦、選礦、冶煉等領域。10月29日晚間公佈2021年三季報顯示，前三季度，公司實現營業收入3494.87億元，同比增長30.42%；歸屬於上市公司股東的淨利潤61.28億元，同比增長33.01%。第三季度單季，公司實現營業收入984.84億元，同比增長12.67%；歸屬於上市公司股東的淨利潤11.9億元，同比增長17.27%。公司開發及運營中的礦產資源項目包括：巴布亞新幾內亞瑞木鎳鈷項目、巴基斯坦杜達鉛鋅礦項目、巴基斯坦山達克銅金礦項目、阿富汗艾娜克銅礦項目。其中巴布亞新幾內亞瑞木鎳鈷項目是近年來中國在海外運營水平最好，該項目主要生產氫氧化鎳鈷(MHP)，是生產三元電池正極材料前驅體的重要原料，是公司參與新能源產業鏈的主要組成部分。

隨著新能源汽車產業的迅猛發展，對三元電池的需求正在拉動上游原材料產業鏈，對氫氧化鎳鈷的需求也與日俱增目前中冶新能源5系、6系高鎳三元前驅體產品已應用於廣汽、上汽、蔚來、小鵬、吉利等車企的常規續航里程車型。中國中冶預計，隨著下游新能源汽車行業對高鎳三元動力電池需求的持續擴大釋放，鎳價將繼續高位運行，未來該項目在達產達標、滿產滿銷基礎上，有望實現年度利潤新的突破，為公司業績提升做出進一步貢獻。

In October 2021, The State Council issued Action Plan for Carbon Dioxide Peaking Before 2030, and the green transportation is an important part to achieve the carbon peaking and carbon neutrality goals. The main policy direction of green transportation is to popularize the use of vehicles driven by new energy. MCC has achieved a remarkable performance in the past 9 months, Nickel and Cobalt Project in Papua New Guinea is the best according to its operation condition. The product of the Nickel and Cobalt Project is MHP, which is a significant raw material to synthesize the ternary cathode materials. Along with the rapid development of new energy vehicles industry, the demand for ternary battery is pulling the upstream raw materials industry chain. In the future, the project is expected to achieve new breakthroughs in annual profits and make further contributions to the improvement of the company's performance.



顆粒硅技術打造王牌優勢 保利協鑫能源估值現吸引力

近年來，在全球加速脫碳的背景下，光伏行業迎來快速發展期。作為光伏產業鏈的上遊行業，硅料需求持續高企，由於硅料產業是典型的高能耗製造產業，為了順應碳中和的發展目標，深度脫碳已成為硅料生產企業新的技術革新焦點。

硅料龍頭企業保利協鑫能源(3800.HK)聚焦發展顆粒硅技術，其核心技術顆粒硅在今年10月已獲得全球第一張由法國國家能源署頒發的碳足跡認證證書，刷新全球紀錄，這為保利協鑫顆粒硅擴大市場規模再添重要砝碼。目前，公司已規劃在江蘇徐州、四川樂山以及內蒙古包頭建設三個十萬噸級硅料項目。截至2021年三季度末，徐州新增2萬噸顆粒硅產能建設即將完成，預計明年5.4萬噸顆粒硅產能將全部釋放；同時，樂山一期項目正在快速推進，內蒙古包頭項目相關準備和建設工作已全面展開。

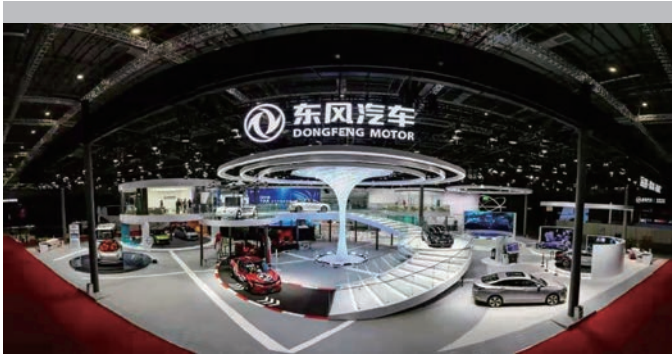
今年以來，保利協鑫已拿到雙良節能、隆基股份、中環股份、晶澳科技等多家頭部光伏企業的多個百億級硅料採購長單，隨著其顆粒硅產能的逐步釋放，公司的盈利空間有望得到快速提升。

保利協鑫在戰略上的調整以及在顆粒硅技術上的發展也獲得資本市場的青睞，公司此前復牌後，其股價於復牌當日暴漲了82.83%，市值最高突破900億。股價走勢上，保利協鑫能源基本面長期向好，近日整固後再次向上。且公司當前PB值僅2.5倍左右，遠低於行業超4倍的平均估值水平，此次調整，給公司創造了一個極具吸引力的賣點，投資者可伺機買入。

In recent years, under the background of accelerated global decarbonization, the photovoltaic industry has ushered in a period of rapid development. The leading silicon material company GCL-Poly Energy (3800.HK) focuses on the silicon technology, which favored by the capital market.



東風集團擬回歸A股處於估值窪地 中長線配置價值凸顯



Summary: Under the current market environment, electrification has been integrated into the automotive sector, and auto companies with independent strength and active involvement in the new energy field are more favored by the capital market. At the end of September, Dongfeng Motor Group, which is actively focusing on its new energy strategy, issued an announcement stating that it intends to apply for listing on the main board of the Shenzhen Stock Exchange. The decision has attracted attention of the market.

2021年以來，中國新冠疫情防控成效顯著，汽車市場明顯回暖，但隨之而來的「缺芯」、原材料漲價等不利因素給車企帶來了巨大壓力。面臨外部環境的嚴峻挑戰，東風集團(00489.HK)積極調整產銷結構，強化全價值鏈降本增效，提升經營品質的同時全方位滿足客戶需求，緊緊握住新環境下的行業發展機遇，上半年交出了優秀的業績答卷。

中期業績報告顯示，東風集團於2021年錄得收入約人民幣x698.56億元，同比增長38.12%；股東應佔溢利約人民幣86.29億元，同比大增136.9%，整體表現十分優秀，一方面體現出東風集團擁有強大的應對外部環境波動的能力，另一方面說明其本身的核心實力不俗，能夠充分把握挑戰背後蘊藏的難得發展機遇。

當前市場環境下，電動化已融入到汽車板塊的估值體系中，擁有自主實力並積極投身於新能源領域的車企更受資本青睞。9月底，積極聚焦新能源戰略的東風集團發佈公告稱，決定向深交所撤回在創業板上市的申請，並擬申請於深交所主板上市，其回A步伐的突然轉變引起了市場的重點關注。

在戰略層面上，回到A股市場對東風集團的發展具有重大意義。一方面有利於集團健全治理結構，優化內部控制，夯實戰略根基，奠定發展基礎；另一方面，上市所募資金將助力集團提升研發實力及產品力，盤活基本面，搶佔新能源市場。

此次東風集團衝刺主板IPO的募資將主要用於新品牌高端新能源乘用車項目、新一代汽車及前瞻技術開發項目。與此前的IPO申請對比可以看出，東風集團的新能源戰略定位依舊堅定，並更加聚焦於新車型及新技術，爭取滿足多樣化需求的同時，帶來更極致的用戶體驗，從而推升整個東風品牌，鑄就新的增長曲線。

公告顯示，東風集團今年1至10月的乘用車產銷量分別約為224.27萬輛及225.08萬輛，同比增幅分別為2.46%及1.28%。尤其是集團在新能源賽道上的主力軍——嵐圖，從今年8月8日啟動交付到10月底累計銷售量達2741輛，創新融合的發展模式已見成效。

總體而言，東風集團目前正處在穩步發展的態勢中，新能源戰略的快速有效推進，為集團注入強勁的增長動力，而選擇回到A股則有望放大集團原本的競爭優勢，提升內在價值。

身處黃金賽道業務佈局持續加速 呷哺呷哺可積極介入



Summary: Xiabuxiabu is a leading fast casual restaurant operator in China, pioneering the bar-style Hot-pot dining cuisine. Started its first restaurant in Beijing in 1998, In the first half of 2018, the Group opened 48 Xiabuxiabu restaurants and 7 Coucou restaurants. As of 30 June 2018, the Group owned and operated 780 Xiabuxiabu restaurants in 86 cities over 14 provinces and in three centrally administered municipalities, namely in Beijing, Tianjin and Shanghai, in China.

火鍋作為中餐的細分品類，具有無烹飪、標準化、食材廣、強社交等優勢，2020年，中國疫情防控常態化，「一人一鍋」的小火鍋以安全、衛生的定位備受消費者關注。

呷哺呷哺(0520.HK)是小火鍋行業中的領軍企業，該公司以「一人一鍋」的休閒小火鍋起步，不斷擴充產品矩陣，滿足消費者的多元需求。

該公司近年來成長迅速，業務佈局持續擴張。半年報數據顯示，於二零二一年上半年，該公司新開設40間呷哺呷哺品牌餐廳，新開設9間湊湊品牌餐廳，目前，該公司於中國21個省份、三個直轄市及於香港共經營1,077間呷哺呷哺品牌餐廳及149間湊湊品牌餐廳，且50%門店位於一線城市，下沉空間巨大。

財務數據方面，二零二一年上半年，該公司實現營業收入人民幣30.47億元，同比增加58.5%，其中，呷哺呷哺品牌銷售額為人民幣18.67億元，同比增加50.6%，湊湊品牌銷售額為人民幣11.27億元，同比增加90.0%。靚麗的營收與良好的運營，讓該公司於近期宣佈派息每股0.028元。未來，隨著湊湊門店數量的增加，該公司的營收有望進一步提升。

長期來看，中餐行業屬於典型的剛需大行業，擁有3萬億的龐大體量，火鍋是中餐行業第一大細分品類，也是行業中的黃金賽道，根據弗若斯特沙利文數據，市場規模超5000億元，未來增長空間巨大。

呷哺呷哺作為行業中的龍頭，該公司在資金、供應鏈、管理經驗和產業鏈佈局等方面競爭優勢明顯，湊湊「火鍋+奶茶」網紅模式的打造成型，並在全國範圍加速擴張，有望成為該公司新的業績增長點，值得投資者積極介入。

積極豐富產品線經營穩健 海納智能聚焦研發可重點關注



Summary: The excellent performance reflects the strong strength of Heiner Intelligence. Among them, product research and development capabilities and capacity synchronization capabilities that match the strong strategic execution are the key to outlining outstanding performance, and the resulting competitive advantage is also a powerful weapon for its future market.

二零二一年，雖然仍面臨著新冠疫情未結束的形勢，但隨著國內經濟持續穩定恢復，國內市場發展呈現穩中加固、穩中向好態勢。作為國內第三大一次性衛生用品機械供應商，海納智能(1645.HK)積極豐富產品線，順應市場需求，實現公司穩健發展。

中期報告顯示，截至2021年6月30日止六個月，海納智能獲得收益約人民幣201.2百萬元，毛利約人民幣45.8百萬元及毛利率約為22.8%，自身實力強勁。流動資產淨值約人民幣313.4百萬元，同比增長17.8%，流動性得到顯著改善；資產淨值約人民幣333.9百萬元，同比增長16.2%，呈穩步增長趨勢。另外，海納智能的資產負債比率於2021年6月30日為12.8%，處於偏低水平，顯示公司經營穩健。

研發能力是海納智能長期立足行業領先地位的根本。憑藉專業化生產製造、自主研發等方面的優勢，截止二零二一年六月三十日，海納智能在中國擁有139項專利，強大的研發實力有利於海納智能提升整體效率，改善產品及服務質量。

據瞭解，海納智能有意在中國福建晉江市收購一處合適的基地，設立專用研發中心，並將現有研發活動轉移至研發中心以更為妥善的方式監控重點產品的開發工作，提升新品的開發速度。此外，公司計劃將在增加產品競爭力、增加生產基地產能、加深市場滲透率及打造互聯網數位賦能平臺等方面持續發力，鞏固行業領先地位。

長期來看，海納智能以研發為引擎，搭配持續擴充的產能，催動產品的質與量的雙重提升，來滿足多樣化的需求並順應行業趨勢，最終實現良好的商業價值。隨著市場的不斷擴大，海納智能有望持續發力實現更高目標，並帶動估值上行拉動股價，值得投資者重點關注。

華融金控穩健進取打造 專業特色投行

Summary : Huarong International Financial Holdings Limited. (“HRIF”, stock code: 993 HK) is a Hong Kong listed licensed company of China Huarong Asset Management Co., Ltd. (“China Huarong”, stock code: 2799 HK). Relying on the solid strength of the controlling shareholder China Huarong, HRIF gives full play to the professional advantages in asset management and financial services, to provide customers with one-stop and high-quality integrated financial products and services.

近年來，越來越多的中國企業選擇向香港市場融資，同時，面對中國市場的發展機遇，國外資金也在尋求進入境內市場。隨著金融業態的多元化、人民幣國際化，中資金融機構在港乘勢發展，在香港金融市場上扮演越來越重要的角色。

中資券商行業處於優勝劣汰、加速洗牌的格局重塑期，雖然強者恒強馬太效應明顯，但特色專營化投行也存在市場空間。以華融金控(993.HK)為例，總部及華融國際不斷拓展的業務網路為華融金控提供了豐富的客戶資源和業務機會，近年來在打造特色精品投行方面也在不斷精進。

華融金控所服務的投資機會及金融市場長期潛力極大，隨著相關業務快速有效的拓展和整合提升，公司有望依託中國華融「大不良」差異化特色，以及華融國際有力的業務支持，增進各牌照業務之間的協同效應，著力以牌照業務支撐轉型發展，真正打造華融國際條綫「投資+投行」、「主業+牌照」特色。



華融金控于10月19日舉行了股東週年大會，表明了公司維護股東利益的決心，短期來看，公司面臨的挑戰依然存在，但依託總部以及華融國際的大力支持，其所服務的投資機會及金融市場的長期潛力依然龐大，有助於華融金控相關業務快速有效地拓展和整合提升，真正實現各牌照業務之間的協同效應。

手握核心關鍵技術 環球新材可積極買入



Summary: Recently, Global Advanced Materials (6616.HK) is pleased to announce that it has successfully held the unveiling ceremony of the "New Energy Battery Materials Laboratory" on October 27, 2021. The layout in the field of battery materials goes further. Global New Material International Holdings Limited is the largest pearlescent pigment producer in the PRC market, ranked fourth in the global market. As of 30 June 2021, the pearlescent pigment products offered by the Group comprised a comprehensive portfolio of various applications, colours, texture and glossiness, which include 483 natural mica-based pearlescent pigment products, 270 synthetic mica-based pearlescent pigment products, 30 glass flake-based pearlescent pigment products and eight silicon oxide-based pearlescent pigment products.

近日，環球新材(6616.HK)欣然宣佈，其於2021年10月27日成功舉行「新能源電池材料實驗室」揭牌儀式，標誌著該實驗室正式投入運營，亦意味著公司於新能源電池材料領域的佈局更進一步。

實驗室將立足新能源電池材料的前沿領域，聚焦新能源電池材料技術領域亟需解決的電池性能優化及安全性兩大重點方向，著力研究以合成雲母為主的絕緣隔熱系統、電池隔膜材料等制約新能源汽車產業發展的關鍵性材料，力求突破。

此前，環球新材國際(七色珠光)與浙江大學共建「浙江大學七色珠光新材料聯合研發中心」的簽約暨揭牌儀式在七色珠光隆重舉行。時隔一個月，雙方高層再次進行深層次科研合作對接，這為今後雙方通過深化科研項目交叉融合發展，促進環球新材國際(七色珠光)新產品和新技术的研發起到了積極推動作用。

據瞭解，環球新材是中國頭部珠光顏料製造商。按2020年收益計，公司是全球市場內最大的合成雲母基珠光顏料生產商，全球第四大珠光顏料生產商，也是中國市佔率最高的珠光顏料生產商。

環球新材在產品和生產工藝，尤其是合成雲母的研發上，形成了強大的自主研發能力，技術壁壘強大，核心競爭優勢明顯。同時，業務網絡不斷拓寬，客戶數量高速增長，進而帶動銷售收入持續上升。

相較於傳統顏料，珠光顏料無毒害、穩定性高，有著廣泛的應用前景。根據弗若斯特沙利文預測，中國雲母市場於2025年將達到人民幣 112億元，2021年至2025年的複合年增長率為24.8%，其中，合成雲母市場將達到人民幣76億元，佔市場份額的67.9%，發展空間巨大。為滿足不斷上升的市場需求，環球新材正加速產能擴張，以獲取更多的市場份額，鞏固其領先優勢。

2021年上半年，公司持續優化產品陣列，強化市場營銷，取得了優秀的業績成果，實現收入人民幣307.0百萬元，同比增加25.3%；公司擁有人應佔溢利為人民幣94.1百萬元，同比增加54.3%；毛利率從去年同期的48.6%增加至52.7%，淨利率從去年同期的25.6%增加至32.0%，盈利能力得到進一步提升。隨著公司多元化佈局的不斷深化，即將落地的新能源電池材料產品有望成為公司業績高質量增長的又一強大支柱，助力公司在新材料的前沿領域快速發展，進一步提升規模優勢，鞏固市場地位。

快速擴張的多元品牌矩陣助力，九毛九9922.HK業績騰飛

Summary: Jiumaojiu International Holdings Limited is a leading Chinese cuisine restaurant brand manager and operator in the PRC, focusing on serving cuisines with quick services, and creating a casual and upscale ambience with modern decoration of restaurants which are primarily located in shopping malls. As of June 30, 2021, the Company operated 393 restaurants and managed 26 franchised restaurants, covering 70 cities in the PRC, and one city in Canada. The Company currently manages and operates five self-developed distinctive brands, namely, Jiu Mao Jiu, Tai Er, Double Eggs, Song and Uncle Chef.

得益於成效顯著的常態化疫情防控措施，中國經濟穩中有升，消費回暖且升級步伐持續提速，餐飲行業亦迎來了快速復甦。國家統計局數據顯示，今年上半年全國餐飲收入為21,712億元，同比增長48.6%，基本回到2019年同期水平。對於餐飲板塊的上市公司而言，行業變局無疑帶來了難得的發展機遇，作為餐飲頭部明星企業的九毛九(9922.HK)緊抓契機，展現出不俗的成長潛質。

從基本的業績數據上看，九毛九於2021年上半年實現收入人民幣2,021.5百萬元，同比大增112.9%；而今年上半年利潤更為亮眼，達到人民幣205.2百萬元，實現扭虧為盈。優秀的業績表現一方面說明九毛九已經徹底從疫情的陰霾中走出，回歸增長快車道當中；另一方面說明九毛九找到後疫情時代中新行業格局下的有效發展路徑，增長潛力正不斷釋放。

九毛九多元化的品牌策略是實現優秀業績增長的關鍵因素之一，旗下擁有九毛九、太二、2顆雞蛋餅、愆以及那未大叔是大廚等優質品牌，能夠全方位滿足消費者多樣化的需求。特別是後來居上的太二品牌，以獨特的產品及優質的服務吸引了眾多消費者，在2021年上半年為九毛九帶來收入人民幣1,600.5百萬元，同比增長138.6%，已然成為九毛九業績爆發的主要支柱。



此外，九毛九於今年上半年新開設58間餐廳，包括1間九毛九餐廳、55間太二餐廳、1間愆重慶火鍋廠餐廳及1間2顆雞蛋加盟餐廳。快速擴張的餐廳網絡布局為九毛九的發展打下了堅實基礎，持續推動企業高速高質增長。九毛九有望憑藉深厚的經驗積澱高效地複製成功模式，充分釋放成長潛能，持續高速高質增長。

洛陽鉬業的環境、 社會及管治績效受國際認可



Summary: CMOC is an international mineral resources company engaged in exploration, mining, processing, refining, marketing and trading of mineral products. With its main business presence in Asia, Africa, South America, Oceania and Europe, CMOC is a leading producer of tungsten, molybdenum, cobalt and niobium as well as an important copper producer in the world. CMOC is the second largest producer of phosphate fertilizers in Brazil. CMOC's wholly owned subsidiary, IXM, is the third largest base metals merchandizer in the world. As a top tier global mining company which has obtained an MSCI ESG rating (A), CMOC follows the highest international ESG practices. CMOC is listed on the Shanghai and Hong Kong stock exchanges and currently employs approximately 11,000 employees and contractors globally.

洛陽樂川鉬業集團股份有限公司(以下簡稱：「洛陽鉬業」)(03993.HK)是一家主要從事礦產品勘探、開采、加工、精煉、銷售和貿易的國際礦資源公司，目前公司主要業務分佈於亞洲、非洲、南美洲、大洋洲和歐洲五大洲。洛陽鉬業是全球領先的鎢、鉬、鈷和鈮生產商，重要的銅生產商，也是巴西第二大磷肥生產商。洛陽鉬業全資子公司埃珂森是全球第三大基本金屬貿易商。

作為一家資源公司，洛陽鉬業在環境、社會及管治方面表現優異，MSCI ESG最新評級由「BBB」調升至「A」，屬全球行業第一梯隊，與國際同行力拓、必和必拓、英美資源同級，領跑國內礦業界的ESG排名。

目前，公司的所有礦區均每年接受ISO14001環境管理體系認證。根據洛陽鉬業《環境、社會及管治報告》，公司2020年的循環水利用比例已經達到總用水量的82%，所有礦區都利用循環水，極大地減小了業務對當地水資源的影響。此外，公司在生物多樣性保護、廢棄物排放等領域均引入了國際良好實踐。

在社會領域，公司多年來保持積極的社區投資政策，踐行與所有利益相關方共享發展成果的理念。2020年，公司在全球的社區投資達1.6億元人民幣，其中有1.2億用於幫助社會經濟發展水平落後的剛果(金)業務所在地。在中國礦區所在的河南省洛陽市欒川縣，公司多年來積極參與脫貧攻堅，長期 地方發展捐資助力，先後獲得欒川縣「捐資扶貧功勳企業」、洛陽市「精準扶貧愛心企業」、河南省「脫貧攻堅先進集體」、「中國扶貧好企業」等多項殊榮。此外， 了應對手抓礦挑戰，公司於2021年相繼加入了國際組織Better Mining和Fair Cobalt Alliance，與國際同行一起尋求改善非洲當地手抓礦社區的工作和生活條件。

除了環保和社會領域以外，洛陽鉬業在治理領域也領跑同行。公司的獨立董事充分參與董事會委員會工作，對公司管理提供了強有力的監管。作 上海和香港兩地上市的公司，洛陽鉬業持續重視信息披露工作，是有色行業裏唯一一家連續四年獲得上交所「上市公司信息披露」A級評價的民營企業，這充分證明瞭監管機構和投資者對於企業治理體系和信息披露工作的高度認可。

近年來，洛陽鉬業高度重視環境、社會和管治工作，持續提高ESG績效。隨著國際化發展的不斷推進，公司加強了企業文化建設，將公司願景升級 打造「受人尊敬的、現代化、世界級資源公司」。公司董事長兼董事會戰略和可持續發展委員會主任袁宏林表示：「可持續發展是這個遠大目標中不可或缺的一部分。公司將繼續致力於負責任的礦業生產和貿易，不斷完善風險管理體系，踐行國際先進標準和良好實踐，與股東、員工、社區居民和東道國政府等各利益相關方共享發展成果，使礦業造福子孫後代。」

深圳國際首趟中歐專列開出 構築國際物流新通道

深圳國際控股有限公司(以下簡稱:「深國際」或「公司」)(152.HK)作為粵港澳大灣區、長三角和環渤海經濟帶的現代物流體系中堅力量,長期致力於推動物流體系優化,提高地區商貿往來效率。在不斷增強集團實力的同時,惠及更多具有跨境、外貿需求的中小微企業,承擔社會責任。

近日,深圳國際及旗下深圳國際灣區投資發展有限公司聯合深圳海關設立的「灣區號」中歐班列「深國際專列」從平湖南國家物流樞紐啟程。專列搭載著出口歐洲的衣服鞋帽、玩具、健身器材、電子壁爐、LED燈飾及汽車配件等,貨值約人民幣2000萬元,貨源地覆蓋深圳、東莞等灣區城市及廈門、漳州等泛珠三角城市。「灣區號」中歐班列為大灣區及周邊城市跨境電商和外貿中小微企業量身定製,旨在紓解企業交付聖誕季出口訂單的燃眉之急。

每年9-10月都是聖誕季訂單的交付旺季,但受疫情影響,今年海運、陸運的運能較為緊張。為此,作為「灣區號」運營平臺參股企業,深圳國際積極對接深圳海關,及時組織開行深圳中歐班列「深國際專列」。深圳國際灣區投資發展公司開放旗下所有物流園受理集運業務,並為企業提供散貨拼箱、庫內理貨、代理訂艙、訂單跟蹤等一站式服務,切實為企業紓憂解困。跨境電商貨物搭載「灣區號」速度要比海運快,每公斤貨物的運輸成本比當前海運成本低約30%左右、比空運低80%,有效節約了企業的物流和時間成本。



深圳國際

深圳國際作為深圳唯一一家以物流為主業的市屬國企,繼續認真貫徹市委、市政府戰略部署,通過深度開發鐵路資源,建設跨區域的泛物流經濟產業帶,增強對外貿易能力。同時,深圳國際亦緊抓我國加入區域全面經濟夥伴關係協定(RCEP)和加大中歐合作力度的重大機遇,主動融入新發展格局,打造聯通「東盟—深圳—中亞及歐洲」國際物流新通道,進一步奠定深圳在國內物流產業中的龍頭地位,並在世界舞臺上展現中國助力全球經濟復甦的大國擔當。

Summary: China-Europe Railway Express “Shenzhen International Special Train” has recently launched to Europe. The special train carried goods with a value of 20 million RMB, produced in Shenzhen, Dongguan, Xiamen, Zhangzhou and other Pan-Pearl River Delta cities, which greatly relieved the delivery pressure of Christmas export orders for many companies. In the future, Shenzhen International will continue to develop railway resources in depth and create a new international logistics channel across “ASEAN-Shenzhen-Central Asia and Europe”.

「一體三翼」產業佈局多樣化 神冠控股有望迎來突破



Summary: In the first half of this year, the total retail sales of consumer goods increased by 23% year-on-year, which means that the consumer demand and market environment have improved significantly and the pace of consumer upgrading has further accelerated, which has also contributed to the healthy growth of the collagen casing market. As the first company in China to obtain a patent for the invention of edible collagen collagen coating technology, Shenguan Holdings (0829.HK) has been deeply cultivated in the industry for more than 40 years and has accumulated rich experience in the research and development and production of collagen products, which has been greatly benefited from the improvement of the external environment.

今年上半年，社會消費品零售總額同比增長23%，意味著消費需求及市場環境明顯改善，消費升級的步伐進一步加快，亦促進了膠原蛋白腸衣市場的良好增長。

作為中國首家取得食用膠原蛋白腸衣技術發明專利的公司，神冠控股(0829.HK)深耕行業40餘載，積澱了豐富的研發及生產膠原蛋白產品的經驗，極大地受益於外部環境的改善。

據悉，神冠控股是中國領先的膠原應用企業，主要業務為製造及銷售食用膠原蛋白腸衣產品、膠原蛋白食品、膠原蛋白護膚品、膠原蛋白醫美產品及醫療器械等，掌握膠原蛋白的核心技術。食用膠原蛋白腸衣作為神冠控股核心產品之一，一直保持著國內領先的行業地位。

神冠控股於上半年實現了生產、銷售和效益三大關鍵指標齊頭並進的好成績，銷售收入突破506.0百萬元，一舉創下5年來最大增幅。優秀的業績表現一方面說明神冠控股應對疫情的防控措施成效顯著，把握住了疫情危機後難得的發展機遇，調整自身抵禦風險及應對行業變化的能力較強；另一方面說明公司本身的核心實力雄厚，根基牢固，在內外部有利因素的共振下即可凝聚出強勁的增長動能。

核心業務穩健發展夯實增長基礎

一直以來，神冠控股都致力於推進以膠原蛋白技術為核心的產業鏈建設，以膠原蛋白腸衣為主業，膠原蛋白食品、膠原蛋白護膚品、膠原蛋白醫療器械「三大產業」共同發力，構建起「一體三翼」的產業佈局。

在主營業務上，神冠控股精準地抓住了產品的關鍵重心——品質。通過深入從生產環節到銷售環節的方方面面，落實責任制及監督制，嚴控生產環境，規範操作方法，保證設備設施的穩定運行，從而保證產品品質。

同時，神冠控股生產線的技術改造一再加速，擁抱前沿科技，實現智能化、數字化賦能，降低勞動強度及整體成本，全面提升生產效率及經濟效益，讓傳統的生產業務涅槃新生，獲取新的增長活力。

如此一來，在神冠控股多維度措施的推動下，核心的膠原蛋白腸衣業務有望保持長期健康發展，為公司整體經營業績穩步增長的奠定堅實基礎。

三大產業齊頭並進打開業績天窗

神冠控股的目標是打造安全、可靠、標準化的大健康產業，早在「十三五」期間就已展開佈局，形成了膠原蛋白食品、膠原蛋白護膚品及膠原蛋白醫療器械「三大產業」方向。

膠原蛋白食品方面，神冠控股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初具市場規模，牛小筋新品剛踏入市場不久就廣獲市場好評。

在膠原蛋白護膚品方面，神冠控股打通線上線下雙渠道，構建協同效應，使膠原蛋白面膜、膠原蛋白原萃、膠原蛋白臻萃等產品的銷售頻頻遇喜。

膠原蛋白醫療器械方面，「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，並正在積極準備臨床試驗工作，市場潛力十足；最新研發的「醫美產品(小美容針)」預計亦將在今年下半年進入檢測階段；集團旗下梧州勝馳的「水膠敷料」及「液體敷料」已獲得生產許可，商業前景廣闊。

「三大產業」的形成為神冠控股的產品陣列注入多元化優勢，能夠滿足多樣且多變的需求；同時，「三大產業」與神冠控股的核心業務一脈相承，其豐富的經驗積澱將凝聚為獨到的競爭優勢，對未來發展形成強大支撐；此外，齊頭並進的產業佈局將為神冠控股的業績增長打造全新增長極，引來「活水」的神冠控股亦有望以此打開業績的天窗，實現更高的目標願景。

正通汽車以全新面貌 構建新增長動力

中國正通汽車服務控股有限公司(以下簡稱:「正通汽車」或「公司」)(1728.HK)是中國領先的汽車經銷商集團之一。公司致力於經銷包括保時捷、奔馳、寶馬在內的20個超豪華及豪華品牌汽車,現已在全國17個省、直轄市的41個城市擁有超過120家經營網點,位居2020年中國汽車經銷商集團百強榜單第13位。近半年以來,正通汽車通過多重措施,以全新面貌構建新增長動力。

第一「新」,新控股股東加入。今年8月31日,廈門國貿控股集團有限公司收購正通汽車原大股東29.9%的股權,成為其單一最大股東。優質國企新控股股東的加入,為正通汽車的發展帶來了豐厚的資源支持,協同效益盡顯。與國貿控股集團訂立財務支持協議,使正通汽車的融資成本亦大大降低,授信額度逐步提升,助力正通汽車夯實基本面底座,綻放全國一線豪華汽車經銷商集團的風采。

第二「新」,全新組織架構。近期正通汽車董事會及管理層全面「換血」,新任董事會及管理層成員均為擁有多年汽車行業經驗或專業財務經驗的資深專家,全新的管理理念及運營模式將會為公司注入強勁的發展動能,提升競爭實力,激發企業潛能,並進一步增厚業績,促進正通汽車在二級市場中穩步向前。

第三「新」,新店開張。今年8月28日,正通汽車成都北湖保時捷中心盛大開業。中心總佔地面積約10,000平方米,按照保時捷全球新CI標準建造。此次中心的開幕進一步拓展了正通汽車在全國的佈局網絡,未來公司將繼續深耕市場,為消費者提供最優質的購物體驗。

三「新」齊發,勢不可擋。新控股股東的加入,為未來雙方的深度合作帶來了無限可能;全新的管理層,彰顯了正通盤活組織架構、打造一流團隊的決心;而不斷擴張的線下門店,定會進一步穩固正通的市場份額,成為消費者無憂購物的首選地。相信未來必將見證正通汽車以全新面貌角逐市場的精彩篇章。



正通汽車成都北湖保時捷中心

Summary: In the past six months, Zhengtong Auto has continuously improved the company's operating capabilities through multiple effective measures. Firstly, the new controlling shareholder, Xiamen ITG Group has brought significant synergy to Zhengtong Auto. Besides, new board of directors will boost the company's development. In addition, the opening of the Zhengtong Auto Porsche Centre in Chengdu continued to deepen the company's southwest market and improved the dealer network layout.

中國玻璃境外收購告捷 一帶一路機遇無限

「一帶一路」倡議提出以來，中國企業「走出去」同沿線各國開展商貿合作為企業在境外開疆拓土提供了有利契機。中國玻璃控股有限公司(以下簡稱:「中國玻璃」或「公司」)(股份代號:3300.HK)作為對外發展的先行者，經過多年的探索，再獲重大突破。

11月8日，中國玻璃發佈公告稱，公司的全資附屬公司中玻國際投資有限公司向獨立協力廠商Belt and Road Glass收購皇愉發展全部股權，代價為6752萬美元(約5.25億港元)。皇愉發展主要從事投資控股，其主要資產為在項目公司持有的79.71%股權。項目公司一直在哈薩克斯坦克孜勒奧爾達建設一條日熔化量為500噸的浮法玻璃生產線。

此次收購，是中國玻璃積極尋求在中國以外擴展其玻璃生產業務的一次重大突破。擬收購的哈薩克斯坦項目為現代化的浮法玻璃生產線，為「一帶一路」倡議提出以來中國與哈薩克斯坦合作規模最大、最早的項目之一。自2007年以來，中國玻璃一直在為哈薩克斯坦項目提供管理及專業運營知識支援，對該生產線的質量、性能及運營模式極為熟悉。多年來充分的業務積累和密切的合作，令此次收購事項及未來的業務交接都極為平穩順利，公司對哈薩克斯坦項目預計帶來的額外產能及目標市場的行情走向亦具有充分的把握和信心。哈薩克斯坦項目達到滿負荷生產後，亦有望成為歐亞地區最大的玻璃生產線。哈薩克斯坦項目的建設已大致完成，預計最早於今年年底實現點火及生產。

此次收購事項，不僅是中國玻璃對外業務拓展的一大步，對於「一帶一路」合作框架的深化發展亦具有重大意義。未來，中國玻璃將繼續在「一帶一路」沿線及更廣闊的世界市場上尋求發展機遇，補充集團的全球生產及銷售網絡，推動中國玻璃先進技術惠及全球。



中國玻璃

Summary: On 8 November 2021, China Glass (the Purchaser) announced that the Company and Belt and Road Glass(the Seller) entered into the Share Purchase Agreement. The Seller conditionally agreed to sell, the entire equity interest in King Charm for the Consideration of US\$67.52 million (equivalent to approximately HK\$525.31 million). The Project Company has been constructing a float glass production line with a melting capacity of 500 tons per day in Kyzylorda, Kazakhstan. This acquisition is a big step for China Glass's external business expansion. In the future, China Glass will continue to seek cooperation opportunities to complement the overall global production and sales network and promote China Glass's advanced technology to benefit the world.

房地產板塊回暖 龍湖集團值得關注

龍湖集團業務遍佈全國5個地區和60餘座城市，產品包括多業態高質量住宅，以「天街」為代表的購物中心，租賃住房品牌「冠寓」，物業品牌「龍湖智慧服務」以及代表房屋租售與房屋裝修的全新生活服務品牌「塘鵝」等。未來，龍湖將始終秉承「善待你一生」理念，成為以客戶為中心的空間營造服務企業。

Longfor has a presence in 5 regions nationwide and more than 100 cities. Its products include multi-format high-quality residential buildings, Paradise Walk shopping malls, “Goyoo” rental housing and the property management brand Longfor Smart Service. In the future, Longfor will always adhere to the concept of “for you forever”, to be a customer-centric space creation service provider.

近來，房地產板塊明顯回暖，龍湖集團(960.HK)等質地優良的地產股接連大漲，或意味著板塊在經歷了較長週期的築底後，迎來真正意義上邊際改善，市場拐點亦有望趨於明朗。

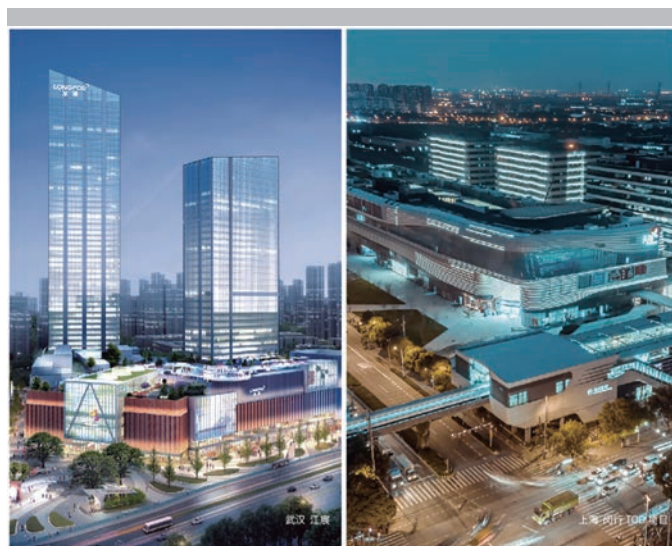
從行業背景看，前不久監管層頻頻發聲，強調此前的房地產風險屬於個案而非系統性風險，要求銀行要保持房地產信貸的平穩有序投放，為市場注入一針強心劑。特別是中國人行於11月首次公佈了個人住房貸款的單月統計數據，10月金融機構明顯提高了個人貸款的投放速度，被視為房地產調控邊際改善的重要信號。此外，部分房企於近期計劃在銀行間行註冊發行債務融資工具，流動性有望得到改善。

但在「住房不炒」的主基調未變的情況下，市場或將向穩健發展的房企傾斜，尋求收益的同時，規避不確定性風險。儘管今年上半年地產板塊的風險事件頻發，龍湖集團依舊實現了穩增，合同銷售額同比增長28.4%，營業額同比增長18.5%，剔除公平值變動等影響後的股東應佔核心溢利同比增長17.1%。

長遠來看，擁有多維度優勢的企業將脫穎而出。龍湖集團六大航道業務已呈齊頭並進之勢，為其形成了多個的業績增長極，一方面分散了行業風險，另一方面依託產業協同，夯實了未來發展的基礎。

同時，龍湖集團秉承「空間即服務」戰略，圍繞客戶視角，依託數字化、智能化科技驅動，不斷升華服務體系，努力做好連接人與空間的未來企業，力求在目前存量博弈白熱化的市場裡抓住了高質量服務這一突出重圍的關鍵發力點。

總體看來，目前地產股有望迎來一輪較強的估值修復，而龍湖集團質地優良，不失為良好的投資標的。



郵儲銀行上市五年， 開創高質量綠色發展新局面



2016年9月，郵儲銀行在香港聯交所掛牌上市。2019年12月，公司在上交所掛牌上市，圓滿完成「股改—引戰—A、H兩地上市」三步走改革目標。郵儲銀行擁有優良的資產質量和顯著的成長潛力，是中國領先的大型零售銀行。郵儲銀行緊抓鄉村振興戰略機遇，不斷推動改革轉型和管理創新，抓好「十四五」開局之年，開創高質量發展新局面。

In September 2016, Postal Savings Bank of China Co., Ltd. went public and was listed on the Hong Kong Stock Exchange. In December 2019, it was listed on the Shanghai Stock Exchange, successfully accomplishing the three-step reform, namely “joint stock reform, introduction of strategic investors and initial public offerings of A share and H share”. The Bank seized strategic

opportunities arising from rural revitalization, continued to advance the reform, transformation and management innovation, ensured the good start for the next five years and broke new ground in the high-quality development.

郵儲銀行積極適應經濟發展新形勢，資產負債規模保持穩定增長。截至2021年9月末，郵儲銀行資產總額12.22萬億元，較上年末增長7.65%；負債總額達到11.44萬億元，較上年末增長7.14%；客戶存款總額達11.02萬億元，較上年末增長6.39%。資產端，郵儲銀行加大信貸尤其是零售貸款的投放力度，存貸比、信貸資產佔比、個人貸款佔比持續提升，較上年末分別提高2.63個、1.78個、0.88個百分點，分別為57.82%、52.13%、57.80%。資產負債結構持續優化，資產收益率趨穩，價值創造能力持續提升。

郵儲銀行持續發力普惠金融、財富金融、產業金融、綠色金融四大領域，服務實體經濟質效顯著。此外，該行加快數字化戰略佈局，深化科技賦能，三季度投產上線了新一代分佈式核心系統運維平臺。「十四五」期間，郵儲銀行將重點推進六項科技能力建設，包括場景創新、產品研發、風險防控、數據分析、技術支撐、組織治理等，全面提升科技賦能水平。

近期，上海出臺《上海加快打造國際綠色金融樞紐服務碳達峰碳中和目標的實施意見》，積極服務「雙碳」目標，加快打造國際綠色金融樞紐。郵儲銀行上海分行持續貫徹綠色金融授信政策指引，在組織體系建設、授信政策制定、綠色金融服務能力、評估考核等方面，建立相對完備的工作機制。努力探索、積極研發能效信貸新產品，同時嚴格落實綠色信貸政策，包括：嚴禁支持環保不達標企業、嚴禁準入環保排放不達標、環評手續不齊備、嚴重污染且整改無望的企業等等。通過一系列策略，助力上海國際綠色金融樞紐建設。

碳中和政策穩推進 鋼鐵行業遇新機



鋼鐵行業碳達峰實施方案將於近日發布，長期看來，在碳中和背景下，我國鋼鐵行業擴產週期結束。2018年以來，行業通過添加廢鋼、優化工藝已經將整體的產能利用率提高到極限水平。另外，隨著碳中和政策的不斷推進，鋼鐵行業兼並重組的速度或加快，我國鋼鐵行業集中度的上升仍將持續。

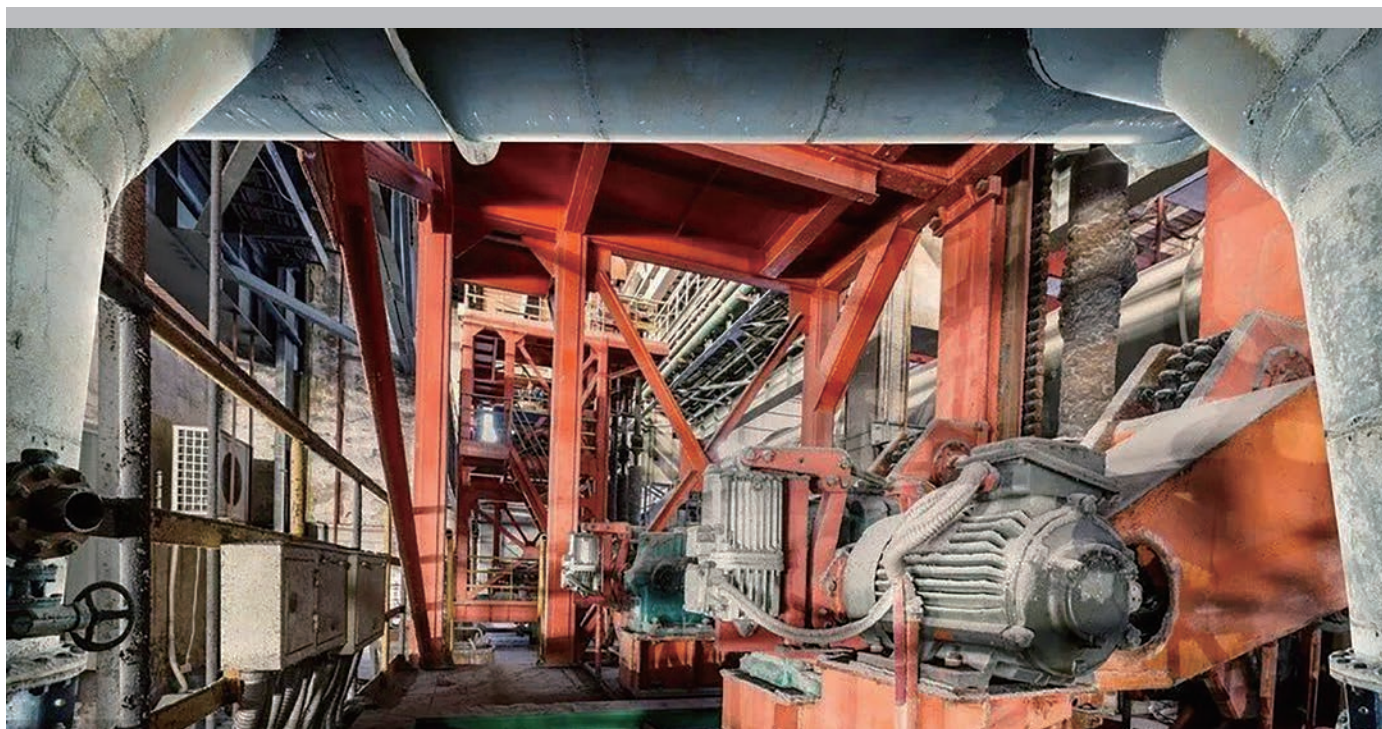
「重慶鋼鐵股份有限公司(以下簡稱：「重慶鋼鐵」)(01053.HK)」發布2021年三季報，今年1-9月實現營業收入317.64億元，同比增長77.20%；歸屬於上市公司股東的淨利潤28.80億元，同比增長677.61%；扣除非經常性損益後歸屬於上市公司股東的淨利潤30.16億元，增752.52%，基本每股收益0.323元。重慶鋼鐵今年前三季經營活動產生的現金流淨額達 19.91億元，同

比增長 310.05%。其中，7-9月實現營業收入90.94億元，同比增長29.95%；歸屬於上市公司股東的淨利潤1.83億元，同比下降26.63%，扣除非經常性損益後歸屬於上市公司股東的淨利潤1.82億元，降26.05%。對於今年前三季業績大增，重慶鋼鐵表示，主要系商品坯材銷量增加及售價上漲，同時公司通過全面對標找差、全力開展降本增效所致。

重慶鋼鐵擬與寶武環科組建合資公司以承接公司水渣、鋼渣、塵泥等相關固廢業務。公告稱，公司與寶武環科共同出資組建合資公司，並以此為平臺有序承接公司水渣、鋼渣、塵泥等相關固廢業務，通過固廢資源產品化和高值化，為公司創造增量價值，並助力創建生態工廠，發展新型工業，符合公司未來發展規劃要求。

鋼鐵行業過去二十年 能擴張週期結束，在城鎮化率提高和製造業發展背景下，鋼鐵需求持續提升，行業將迎來供需長週期錯配，鋼價大幅波動結束。展望未來，行業將持續景氣。公司股價方面，中報與三季報數據亮眼，投資者可積極關注。

Chongqing Iron & Steel Company Limited (Hereinafter referred to as “Chongqing Iron & Steel”) is benefited from the situation that the capacity expansion cycle of the steel industry over the past two decades has ended. With the increasing urbanization rate and the development of the manufacturing industry, the demand for steel continues to increase. The industry will usher in a long-term mismatch of supply and demand, and the sharp fluctuations in steel prices will end. Looking ahead, the industry will continue to be prosperous. In terms of the company's stock price, the interim report and the third quarterly report are eye-catching, and investors can actively pay attention.



國內醫療器械市場快速擴容，未來增長動力主要來自於進口替代及產品出口

摘要：國內醫療器械市場規模8000億元，約為藥品的三分之一，但行業保持高速增長態勢，器械市場年20%的市場增速約為全球醫療器械和國內藥品市場增速的4倍。產業結構看，國內醫療器械產品仍以中低端為主，競爭格局較為分散。近年來，通過自主研發及海外並購，國產產品創新程度及競爭力不斷提升。在創新推動下，我國醫療器械至少三分之一產品國產化率不足50%的格局有望得到改變。此外，在新冠疫情全球蔓延期間，大多數產品出口額實現翻倍以上增長，為國產器械國際化奠定基礎，其中「一帶一路」國家在內的新興市場，將是國產器械出口的重要區域。

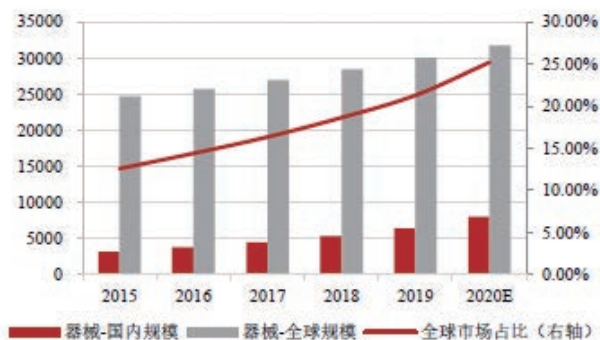
對比全球市場械佔比，國內器械行業長期擴容空間大

近幾年國內醫療器械行業全球市場佔比逐年提升。2015年，國內醫療器械市場規模約3000億元，同期全球器械市場規模已達3712億美元，約合2.47萬億元（按美元兌人民幣匯率6.65折算），當時國內器械市場僅為全球市場的1/8。近五年，國內醫療器械市場快速擴容，全球市場佔比也逐步由1/8，提升至2019年的1/5。預計，2020年國內醫療器械市場有望達到7000億元，全球市場佔比約22%，將近全球醫療器械市場的1/4。

國內人均藥械支出遠低於美國水平，近年來器械佔比加速提升。據康基醫療招股書，2019年國內人均藥品支出213美元，約為美國人均藥品支出的1/5，而醫療器械人均支出69美元，僅為美國人均器械支出的1/7。此外，國內醫療器械／醫藥市場規模（藥械比）也遠低於全球水平。海外市場藥械比一般在1：2，部分發達國家甚

至可以達到1：1，而國內藥械比約為1：3。但近年來，隨著醫療器械產品滲透率提升，國內械佔比呈逐年提升趨勢。國內藥械比已逐步由2015年的1：4提升至2019年的1：3，預計2020年國內藥械比有望提升至1：2.5。

圖2：全球、國內醫療器械市場規模（億元）



資料來源：Wind，醫療器械藍皮書，招商銀行研究院
注：海外市場美元轉人民幣匯率6.65（近5年平均）

圖3：國內醫藥、醫療器械市場規模（億元）

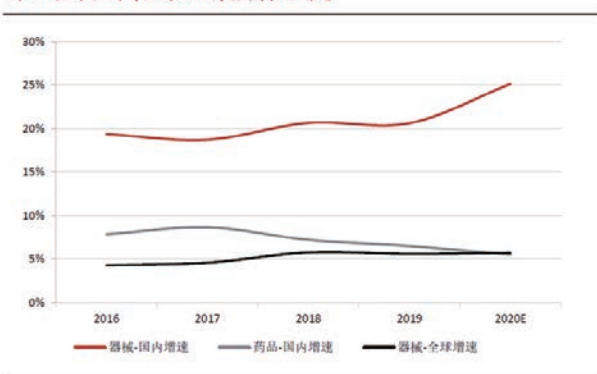


資料來源：佛若斯特沙利文，器械藍皮書，招商銀行研究院

國內器械市場快速增長，增速遠高於藥品及全球器械市場

據統計，中國醫療器械市場規模自2015年來年均增長率保持20%左右，遠高於國際市場不足6%的增速。主要原因在於海外市場相對較為成熟，醫療器械終端可及性及滲透率已達到相對較高水平，市場增長主要來自於已有產品更新迭代及少數未滿足臨床需求。而國內醫療器械市場在政策支持、終端未滿足臨床需求、進口替代及產品出口等推動下，保持快速增長態勢。

图 4: 全球、国内医药及医疗器械市场增速

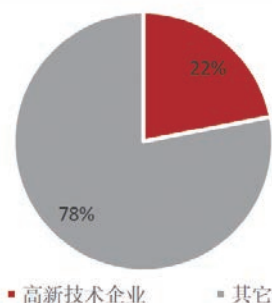


资料来源: Wind, 德普斯特沙利文, 招商银行研究院

國產器械市場分散、產品集中於低端領域，仍有較大結構調整空間

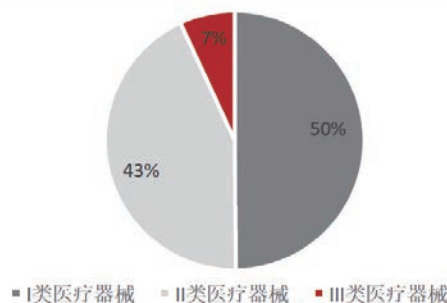
國內2.5萬家醫療器械企業中，高新技術企業佔比不足四分之一。企業產品結構來看，可生產I類產品企業佔比接近50%，但III類器械生產廠商佔比不足7%，大部分器械企業以生產技術壁壘較低的I類醫療器械為主要業務。另據中商產業研究院數據，國內醫療器械市場僅1/4產品為高端器械I，基礎醫療器械仍佔主流。除低端產品2市場佔有率高、生產企業數量多，國內低端產品同質化競爭也較為嚴重。如國內僅生產輸液器、注射器的企業就有200多家，各家產品質量和性能並沒有明顯的差別。

图 8: 国内医疗器械高新技术企业占比



资料来源: 众成医械, 招商银行研究院

图 9: 国内医疗器械企业产品结构

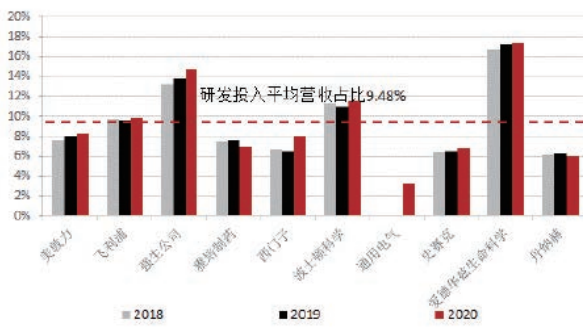


资料来源: 众成医械, 招商银行研究院

國內企業研發起步晚且投入低，近年研發投入及對外投資增加

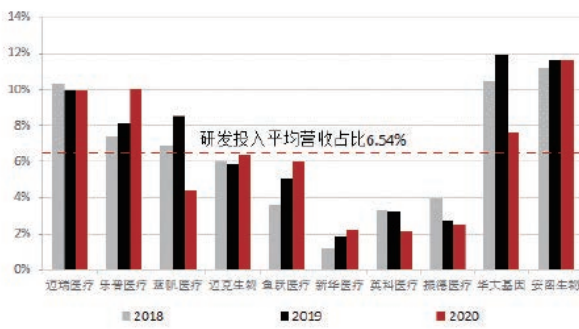
研發投入關係到醫療器械企業產品創新開發能力及後續爆發力。據wind數據，全球前十大醫療器械企業近三年平均研發投入收入佔比在9%以上，年平均研發投入金額超過30億美元。其中醫療器械巨頭強生、波士頓科學每年研發投入收入佔比均在10%以上。而國內醫療器械前十大企業近三年平均研發投入收入佔比僅6.5%。國內研發投入絕對值平均約4億元，研發投入絕對值僅有全球的約1/8(海外企業研發投入未經折算為人民幣)。但值得關注的是，國內企業近年來研發投入力度不斷加大。

图 12: 全球医疗器械企业研发投入营收占比



资料来源: wind, 招商银行研究院

图 13: 国内医疗器械企业研发投入营收占比



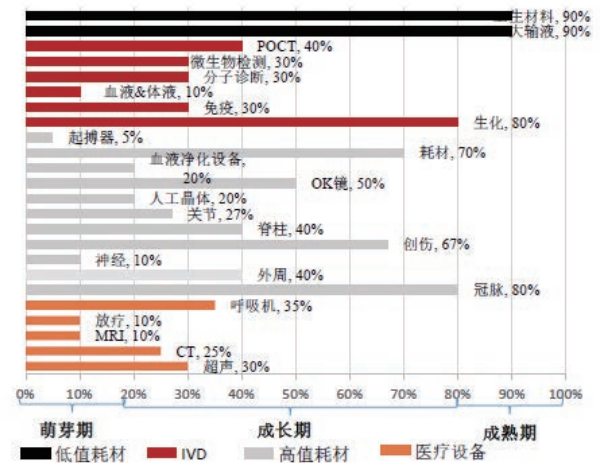
资料来源: wind, 招商银行研究院

國內高端器械市場仍以進口為主，國產替代空間巨大

國內醫療器械約有三分之一品類進口替代率不足50%，但由於進口替代率比較低的大部分品類進口產品售價較高，2015-2020年，國內醫療器械進口產品銷售額占醫療器械市場整體約三分之一。未來，國產市佔率較低的品類，銷售額將隨該產品整體市場規模提升而增長，例如，目前國內高值耗材的神經介入、高端醫療設備等已逐步進入進口替代萌芽期。而體外診斷領域的分子診斷、免疫診斷等，高值耗材的外周血管介入、人工

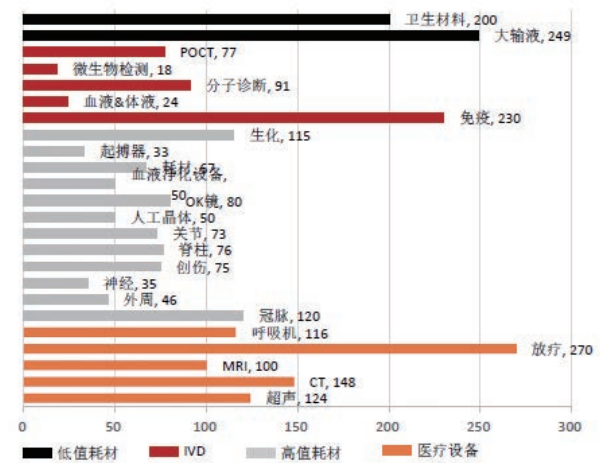
晶體，醫療設備的CT等領域，已步入進口替代的高速成長階段。相對來講，低值耗材的大輸液、衛生材料，體外診斷的生化診斷等，已經基本完成進口替代

图 16: 国内医疗器械各细分赛道国产化率



资料来源: 医业观察等, 招商银行研究院

图 17: 国内医疗器械各赛道市场规模 (亿元)

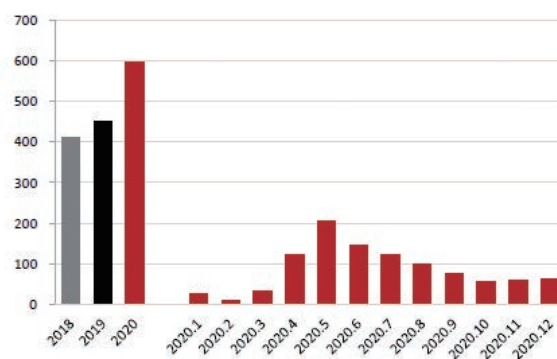


资料来源: 医业观察等, 招商银行研究院

國內器械企業以新冠疫情契機，走出國門步調顯著加速

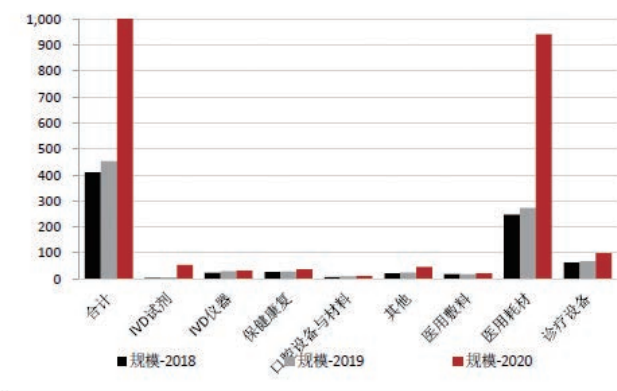
2020年醫療器械出口額同比實現翻倍增長，其中醫療耗材出口增加一定程度上拉動中高端產品出口增長。2020年國內醫療器械出口額達到1019億美元，其中醫用耗材類942億美元。剔除疫情延續帶來的醫用耗材出口高增長部分，2020年IVD試劑、診療設備等出口額增長，帶動全年出口額達到596億美元，增速突破30%，而正常年份，醫療器械出口年均增速僅有10%左右。但從2020年器械出口月度數據看，國內醫療器械出口5月進入高峰，10月基本恢復至每月60億美元。預計2021年國內器械出口仍將保持在高位水平，後續出口產品結構有望迎來調整。

图 20：器械出口規模（20 年剔除非常規部分）



资料来源：众成医械，招商银行研究院

图 19：近三年器械出口细分品类变化（亿美元）



资料来源：众成医械，招商银行研究院

食品飲料行業：白酒業績穩定，大眾品逐漸恢復

摘要：隨著年底銷售旺季的到來，消費會快速恢復，市場銷售有望恢復增長態勢。

10月，國內多地爆發疫情，社會消費品零售總額增速明顯下降，但隨著年底銷售旺季的到來，消費會快速恢復，市場銷售有望恢復增長態勢。上游原材料方面，生鮮乳平均價有所反彈，牛奶價格處於相對穩定的狀態。此外，豬肉價格大幅下行，2021年10月，豬肉價格止跌，22個省市的豬肉平均價為22.71元/斤，豬肉價格的下行對肉製品行業的影響持續。

根據三季報的表現，白酒業績穩定，大多數酒企呈現增長態勢，由於鮮奶價格的向上，乳製品龍頭企業的淨利率明顯提升，調味品行業處在調整之中，恢復緩慢，食品綜合板塊的企業分化明顯。

食品飲料板塊10月市場排名第8位。2021年10月，食品飲料板塊上漲1.95%，在28個一級行業中排名第8位；2021年初以來，食品飲料板塊累計下跌5.08%，排名第26。

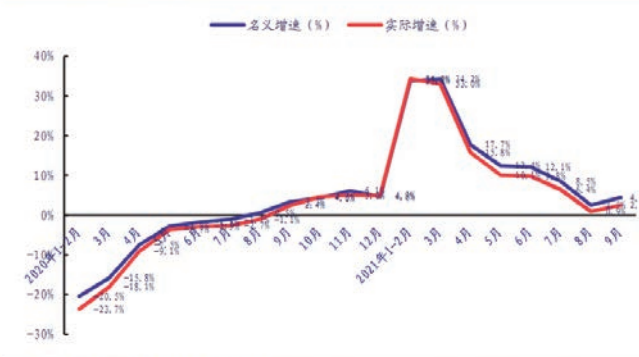
一、宏觀經濟

(一) 市場銷售增速回升，消費者信心有所上漲

市場銷售增速回升，消費者信心有所上漲消費市場增速回升。消費市場同比較快增長。前三季度，消費市場經受住局部地區新冠肺炎疫情、極端天氣等因素衝擊，恢復態勢延續。前三季度，社會消費品零售總額同比增長16.4%，保持兩位數較快增長；比2019年同期增長8.0%，兩年平均增長3.9%（以2019年相應同期數為基數，採用幾何平均的方法計算）。9月份市場銷售增速加快。9月份，全國疫情防控形勢持續向好，在促消費

政策以及中秋假期消費等因素帶動下，消費市場增勢良好。社會消費品零售總額同比增長4.4%，增速比上月加快1.9個百分點；與2019年同期相比增長7.8%，增速比上月加快4.8個百分點；從環比看，9月份增長0.30%

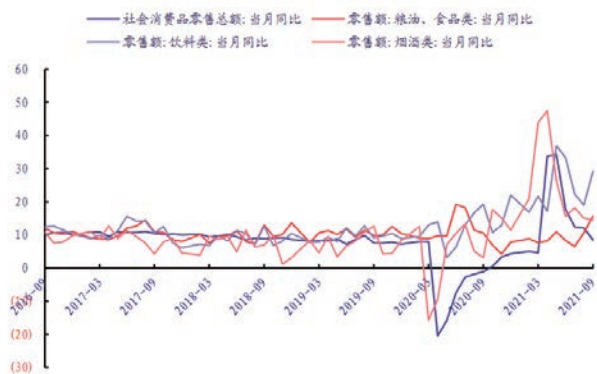
圖 1: 社零名義和實際增速 (%)



資料來源: Wind, 中國銀河證券研究院整理

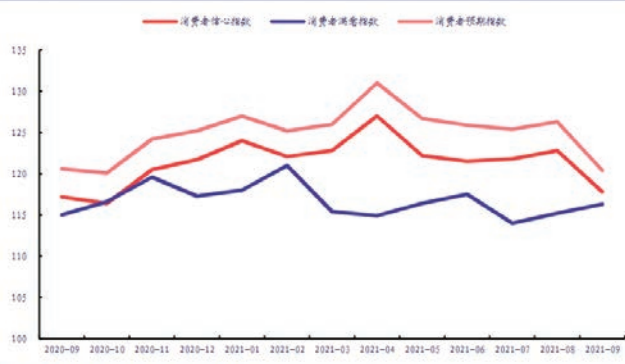
9月，社會消費品零售總額同比增長4.4%，比2019年9月份增長7.8%，兩年平均增速為3.8%。其中，除汽車以外的消費品零售額增長6.4%。扣除價格因素，9月份社會消費品零售總額同比實際增長2.5%。從環比看，9月份社會消費品零售總額增長0.3%。1-9月份，社會消費品零售總額同比增長16.4%，比2019年1-9月份增長8.0%。其中，除汽車以外的消費品零售額增長16.3%。按經營單位所在地分，9月份，城鎮消費品零售額31462億元，同比增長4.2%；鄉村消費品零售額5371億元，增長5.4%。1-9月份，城鎮消費品零售額275888億元，同比增長16.5%；鄉村消費品零售額42169億元，增長15.6%。按消費類型分，9月份，商品零售33002億元，同比增長4.5%；餐飲收入3831億元，增長3.1%。1-9月份，商品零售285307億元，同比增長15.0%；餐飲收入32750億元，增長29.8%。按零售業態分，1-9月份限額以上零售業單位中的超市、便利店、百貨店、專業店和專賣店零售額同比分別增長6.2%、14.5%、19.9%、17.1%和19.8%。

图 2: 社零同比增速 (%)



2021年9月，消費者信心指數為121.2，開始反彈，比8月份增長3.7個點，處於中高位區間運行。其中，消費者滿意指數為116.3，比上個月高1.1個點，拉動消費者信心指數有所上升；消費者預期指數為124.5，比上個月高5.5個點，拉動消費者信心指數連續觸底反彈。

图 3: 消費者信心指數



資料來源: Wind, 中國銀行證券研究院整理

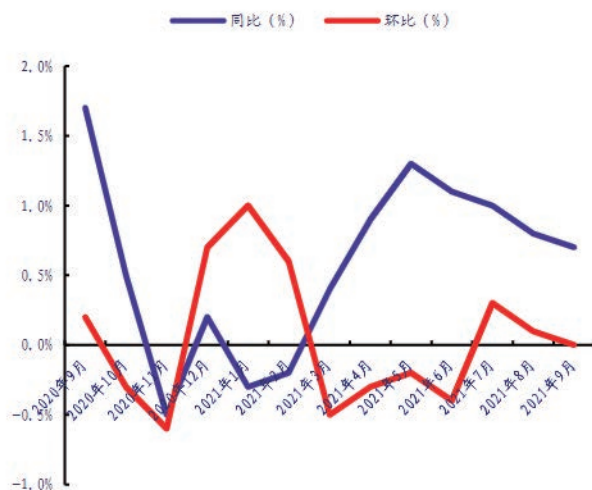
(二) CPI有所回落，食品飲料子類別有所分化

前三季度，CPI總體穩定，月度同比先升後落。前三季度，CPI上漲0.6%，漲幅比上半年擴大0.1個百分點。分月看，CPI同比總體呈先升高後回落走勢。前兩個月，受去年同期基數較高影響，CPI同比下降；隨著高基數效應逐漸減弱，3月份同比轉為上漲0.4%，之後繼續回升，5月份上漲1.3%；6月份起，在豬肉價格下降等因素帶動下，漲幅逐步回落，9月份同比上漲0.7%。

食品價格有所下降。前三季度，食品價格下降1.6%，降幅比上半年擴大1.4個百分點，影響CPI下降約0.30個百分點，主要是豬肉價格下降帶動。隨著生豬產能持續擴大，豬肉價格同比從去年10月份開始連續下降，今年前三季度豬肉價格平均下降28.0%，降幅比上半年擴大8.7個百分點，影響CPI下降約0.66個百分點；在豬肉價格下降帶動下，雞肉和鴨肉價格也有所下降，前三季度分別下降6.5%和1.9%；其他食品中，淡水魚、雞蛋和食用植物油價格分別上漲22.0%、11.6%和8.4%，鮮菜、鮮果和糧食等價格基本穩定。

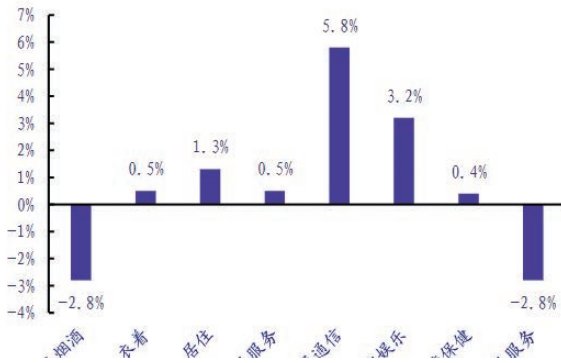
非食品價格有所上漲。前三季度，非食品價格上漲1.1%，漲幅比上半年擴大0.4個百分點，影響CPI上漲約0.93個百分點。非食品中，工業消費品價格上漲1.5%，漲幅比上半年擴大0.6個百分點，主要是能源價格上漲帶動。前三季度，汽油、柴油和液化石油氣價格分別上漲13.4%、14.6%和7.4%，漲幅比上半年均有擴大，合計影響CPI上漲約0.40個百分點；除能源外的工業消費品價格總體漲幅較小，前三季度平均上漲0.2%。隨著服務消費持續恢復，服務價格逐步回升，前三季度平均上漲0.7%，漲幅比上半年擴大0.4個百分點。其中，出行類價格回升較快，飛機票和賓館住宿價格分別上漲10.6%和2.0%，漲幅比上半年均有擴大；家庭服務、教育服務和養老服務價格漲幅相對穩定，前三季度分別上漲2.5%、2.0%和1.7%。核心CPI繼續回升，前三季度扣除食品和能源價格的核心CPI上漲0.7%，漲幅比上半年擴大0.3個百分點。

图 4: 全國居民消費價格 (CPI) 變化



資料來源: 國家統計局, 中國銀行證券研究院整理

图 5：9 月食品饮料子类别居民消费价格变化 (%)

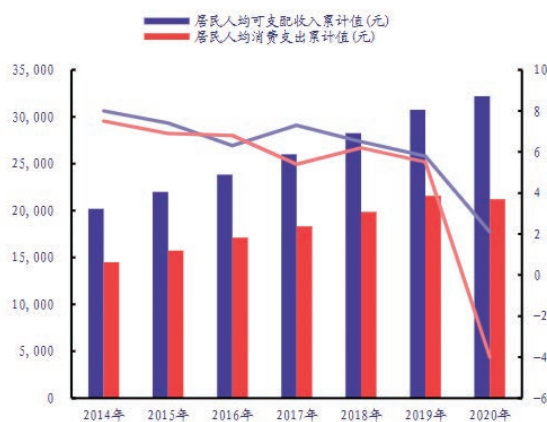


(三) 居民可支配收入上升，消费明显复苏

居民經濟和生活不斷向好。前三季度，全國居民人均可支配收入26265元，比上年同期名義增長10.4%，扣除價格因素，實際增長9.7%；比2019年前三季度增長14.8%，兩年平均增長7.1%，扣除價格因素，兩年平均實際增長5.1%。全國居民人均消費支出17275元，比上年同期名義增長15.8%，扣除價格因素影響，實際增長15.1%，比2019年前三季度增長11.7%，兩年平均增長5.7%，扣除價格因素，兩年平均實際增長3.7%。

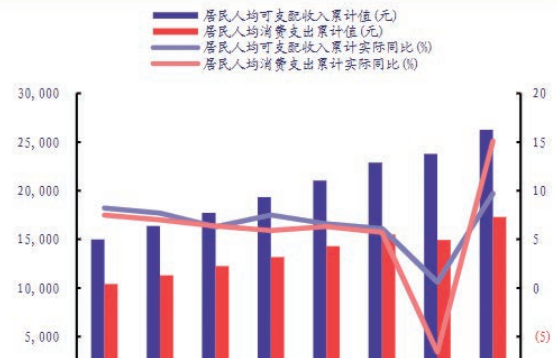
前三季度，全國居民人均可支配收入中位數22157元，增長8.0%，中位數是平均數的84.4%。其中，城鎮居民人均可支配收入中位數32417元，增長8.0%，中位數是平均數的90.2%；農村居民人均可支配收入中位數11962元，增長12.3%，中位數是平均數的87.1%。

图 6：2014-2020 年居民人均可支配收入和消费支出



资料来源: Wind, 中国银河证券研究院整理

图 7：前三季度居民人均可支配收入和消费支出



前三季度，全國居民人均消費支出17275元，比上年同期名義增長15.8%，扣除價格因素影響，實際增長15.1%，比2019年前三季度增長11.7%，兩年平均增長5.7%，扣除價格因素，兩年平均實際增長3.7%。分城鄉看，城鎮居民人均消費支出21981元，增長14.2%，扣除價格因素，實際增長13.4%；農村居民人均消費支出11179元，增長18.6%，扣除價格因素，實際增長18.1%。前三季度，全國居民人均食品煙酒消費支出5144元，增長13.2%，佔人均消費支出的比重為29.8%；人均衣著消費支出1002元，增長18.2%，佔人均消費支出的比重為5.8%；人均居住消費支出4031元，增長7.9%，佔人均消費支出的比重為23.3%；人均生活用品及服務消費支出1021元，增長14.0%，佔人均消費支出的比重為5.9%；人均交通通信消費支出2237元，增長14.4%，佔人均消費支出的比重為12.9%；人均教育文化娛樂消費支出1867元，增長46.3%，佔人均消費支出的比重為10.8%；人均醫療保健消費支出1557元，增長16.4%，佔人均消費支出的比重為9.0%；人均其他用品及服務消費支出415元，增長26.3%，佔人均消費支出的比重為2.4%。

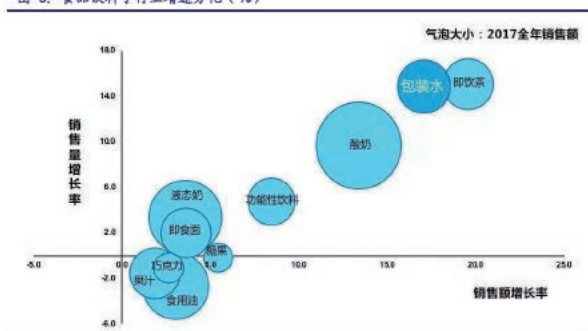
二. 食品飲料行業

(一) 行業進入存量博弈階段，消費需求多樣化

1. 行業進入存量時期，差異化競爭占優

食品飲料行業整體進入成熟發展期。從統計局資料來看，社零食品分項增速已經從2017年以前的雙位數下降到10%以下，行業整體進入成熟發展期。消費增速放緩、結構調整的原因主要來自於人口和收入，一方面是人口紅利減弱，主力消費群體年齡結構的變化映射出消費理念的轉變，另一方面是人均收入的提升和中產崛起推動消費升級的總體趨勢。

图 8：食品饮料子行业增速分化（%）



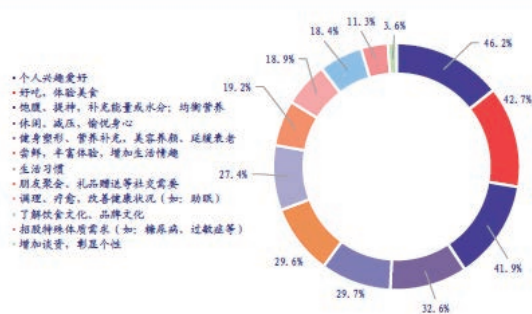
资料来源：尼尔森零售研究，中国银河证券研究院整理

食品飲料細分子行業呈現出不同的增長特點。根據尼爾森零售研究的測算，中國食品飲料子行業的增速分化明顯，其中，即飲茶、包裝水、優酪乳的增速較高，而巧克力、果汁和食用油的銷量增速呈現負增長趨勢。

近些年，食品飲料行業總量的變化不大，但隨著居民生活水準的提高和飲食觀念的變化，消費需求也產生了很大的調整，健康飲食、網紅餐飲、體驗消費等等不同的消費需求和理念不斷湧現，消費者變得更加多元化和多樣化，不同群體的消費者或者不同時期的消費者呈現不一樣的消費需求。同時，隨著國內消費能力的

提升和生產能力的升級，生產的效率得到大幅提升，行業門檻不斷降低，這也使得行業加速從產業側驅動向消費側驅動轉變，消費者成為市場的主導，具備更強的話語權，消費者偏好和議價能力不斷推動著產業端發生變革，消費者付費意願和能力的提升也加速了更多新品類和新品牌的湧現。目前，各類食品飲料企業均在進行研發提速迎合當前的消費市場需求，因此，行業內部開始出現分化，像低卡零糖食品、網紅零食等表現較好，傳統的食品飲料增長疲軟。當前，食品飲料的消費不僅僅是為了滿足基礎生理需求，消費者的需求變得多元化，基於興趣愛好和增加美食體驗的心理需求已經超過了飽腹、提神，補充能量和營養的生理性需求，此外，「休閒減壓、愉悅身心」和「豐富體驗、增加生活情趣」也成為主要的消費理由。

图 9：食品饮料的消费需求及心理



资料来源：尼尔森零售研究，中国银河证券研究院整理

2. 食品工業快速恢復，工業增加值強勢反彈

從食品飲料整個行業來看，2018-2020年，食品製造業和酒、飲料和精製茶製造業的營收和利潤總額維持中低速的緩慢恢復，2021年行業復蘇態勢明顯，10月，食品製造業的累計營業收入達到15149.2億元，同比9.7%，酒、飲料和精製茶製造業營業收入達11803億元，同比13.4%；食品製造業的利潤總額達到1144.5億元，同比-0.6%，酒、飲料和精製茶製造業營業收入達2013.6億元，同比21.3%。

碳中和集結號吹響， 儲能賽道一觸即發

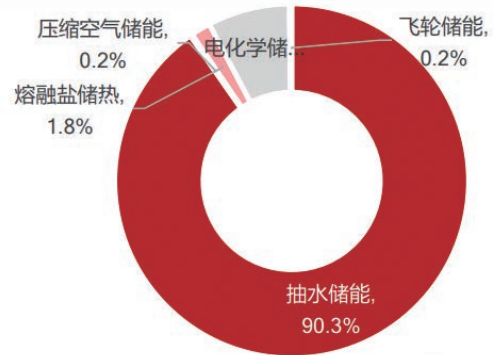
摘要：儲能作為一種柔性電力調節資源，在全球新能源替代傳統化石能源低碳轉型進程中，具備長期的、正向的、不可替代的社會價值，在新能源消納、調峰調頻等輔助服務、提升電網系統靈活性穩定性的技術必要性已得到充分驗證。經濟性只是短期的摩擦性因素，投資者更需具備「終局」意識，關注儲能資產長期定價邏輯的根源。

1. 電化學儲能：全球能源革命主線，未來電力系統的核心資產

隨全球碳中和理念成為共識，能源結構轉型進入加速階段。高比例可再生能源必將引發電力系統對儲能長期、持續的需求。電化學儲能作為當前主流儲能手段，綜合優勢明顯，將充分受益於產業紅利。

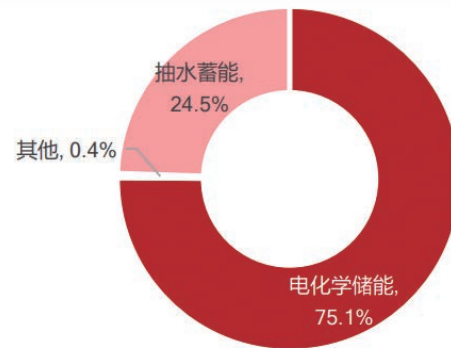
抽水儲能佔比最高，電化學儲能發展迅猛。據CNESA，2020年全球已投運儲能專案累計裝機規模191.1GW，抽水蓄能佔比最高，為90.3%。抽水蓄能是當前最為成熟的電力儲能技術，自上世紀以來商業化開發接近尾聲，同時受區位因素侷限，增長較慢。電化學儲能作為飛速發展的儲能技術，是具備高度靈活性的調節資源，在電力系統中的份額快速提升，累計裝機佔比已從2016年約1%增長至2020年的7.5%，位列第二。2020年新增的儲能裝機中，75.1%來自電化學儲能，貢獻了大部分增量。

图 2：全球儲能累計裝機分布（截至 2020 年）



资料来源：CNESA，浙商证券研究所

图 3：2020 年全球新增儲能分布



资料来源：CNESA，浙商证券研究所

2. 中國儲能市場：初步實現規模化發展，2021年政策利好加速

中國在全球儲能市場中居於一個十分特殊的位置：一方面中國擁有全球最完備的光伏與鋰電產業鏈，新能源裝機量大，儲能產業發展有得天獨厚的優勢；另一方面中國進入經濟發展新常態，疊加外部國際關係的不穩定，下游企業經營壓力大，國家不希望在電價層面給企業加壓，因此儲能的最終收益(無論是上網電網還是用電電價的角度)受到持續壓制。短期內，電源與電網側「誰買單」的問題以及用戶側經濟性的問題始終是主要矛盾。

2.1. 裝機概覽：2020年新增1.56GW，2016-2020年CAGR=71%

政策驅動下迎來二次爆發增長。2017年9月發改委、能源局等五部委聯合印發了《關於促進儲能技術與產業發展的指導意見》，標誌著我國儲能產業的正式啟動。2018年我國電化學儲能經歷飛躍式增長，新增裝機量0.68GW，同比增長465%。2019年隨《輸配電定價成本監審辦法》和《關於進一步嚴格控制電網投資的通知》印發，戶用側、電網側增長放緩，市場回歸理性，新增裝機量同比下降6.7%。2020年我國從疫情中快速復蘇，光伏平價實現，同時多省出臺政策性配儲要求，發電側帶動裝機量二次爆發，2020年新增1.56GW，同比增長145%。

21年頂層政策出臺提速，用戶側超預期。2021年是我國儲能的又一個大年，除了在新能源發展側鼓勵加裝儲能以換取並網資源外，我國出臺了《關於加快推動新型儲能發展的指導意見》，是繼2017年產業發展指導意見後另一個系統的指導性檔，對電力系統各環節儲能應用給予的規劃引導與保障支援，提出2025年30GW的累積裝機指標，為未來儲能產業發展指定了明確的路徑。與此同時，發改委的電價改革同步進行，分別於5月與7月發佈《「十四五」時期深化價格機制改革行動方案》與《委關於進一步完善分時電價機制的通知》，深化電價改革方案，擴大峰穀價差(配套量化指標)，用戶側儲能套利模型有望超預期越過經濟性拐點，用戶側或是儲能率先實現市場化應用的領域。

表 5：2020 年以來我國各省新能源發電配儲政策

省份	政策文件	发布日期	支持力度	配储对象	配备内容
江苏	《省政府关于促进绿色产业发展的意见》	2020/3/27	扶持发展	国电储能、储能等重点领域	培育一批引领绿色产业发展的新能源装备制造领军企业
浙江	《2020 年浙江省能源领域体制改革工作要点的通知》	2020/2/10	扶持发展	充分利用互联网、智能电表	分时段天然气发电、储能、蓄能等技术应用
河南	《关于组织开展 2020 年风电、光伏发电项目建设的通知》	2020/4/7	优先考虑	风电发电项目	优先支持配置储能的新增平价项目
河南	《关于 2020 年中期平价风电和光伏发电项目电网消纳情况的报告》	2020/4/21	鼓励建设	风电发电项目	同时建议今后新纳入政府开发方案的风电、光伏发电项目应配置足够的储能设施提高消纳能力
河北	《关于推进风电、光伏发电科学有序发展的实施方案(征求意见稿)》	2020/9/25	量化指标	风电发电项目	新技术、新模式开展风电储能试点，探索商业化储能方式，逐步降低储能成本
广东	《广东省储能新能源战略性新兴产业集群行动计划(2021—2025 年)》	2020/10/9	扶持发展	提出先建储能后开工等八大重点工程	推动电网侧储能布局，推进电源侧火电联合储能和“可再生能源+储能”发电系统建设
新疆	《关于组织开展 2020 年风电、光伏发电项目建设工作的通知》	2020/5/11	扶持发展	风电发电项目	要求各地发展改革委组织新能源企业参与电力市场化交易和储能设施建设
新疆	《关于开展发电侧光伏储能联合运行项目试点的通知》	2019/2/19	量化指标	光伏发电项目	储能系统原则上按照不低于光伏电站装机容量 15%、且额定功率下的储能时长不低于 2 小时配置
湖南	《关于组织开展 2020 年光伏发电平价上网项目工作的通知》	2020/4/8	鼓励建设	光伏发电项目	鼓励同步配套建设储能设施
湖北	《湖北省 2020 年平价光伏项目竞争性配置工作方案》	2020/6/8	量化指标	风电发电项目	风电项目配备的储能容量不得低于风电项目配置容量的 10%
山西	《关于 2020 年拟新建光伏发电项目的通知》	2020/6/2	量化指标	光伏发电项目	新建光伏项目应视项目条件配备有一定电力容量的全产全销项目

2.2. 電源側：政策大力驅動，「新能源+儲能」率先放量

政策指標逐步明確，電源側將首先打開市場空間。2020年之前我國新能源發電側的儲能政策以框架性檔為主，較少對集中式新能源電站明確提出配置儲能的要求。2020年開始，我國各省份陸續通過量化手段「原則上」對風光發電提出儲能配比，按照不低於新能源電站裝機容量10-20%、且額定功率下的儲能時長不低於1-2小時來配置。值得注意的是，2021年出臺的政策中，除江西沒有提出量化要求外，其他省均提出明確指標，預計量化要求將成為未來常態，風光與儲能「捆綁」後將大幅打開儲能市場空間。

表 4：2021 年我國儲能相關政策梳理

发布机构	文件	时间	相关内容
能源局	《关于 2021 年风电、光伏发电开发建设有关事项的通知(征求意见稿)》	2021/2/26	见 2021 年 5 月正式文件
发改委、能源局	《关于推进电力源网荷储一体化和多能互补发展的指导意见》	2021/3/1	明确了“坚持清库放坝、坚定安全为本、强化主动调节、减轻系统压力、明确清晰界面、统筹运行调节、均等权利义务、实现共学共赢”的总基调，以系统性、多元化的思路统筹推进源网荷储深度融合和多能互补协调发展
发改委、能源局	《关于加快推动新型储能发展的指导意见(征求意见稿)》	2021/4/21	见 2021 年 7 月正式文件
发改委	《“十四五”时期深化价格机制改革行动方案》	2021/5/18	完善风电、光伏发电价格形成机制，落实新出台的抽水蓄能价格机制，建立新型储能价格机制，鼓励新能源及相关储能产业发展，继续推进输配电价改革，理顺输配电价结构，提升电价机制灵活性，促进新能源就近消纳，以及电力资源在大范围的优化配置。
能源局	《关于 2021 年风电、光伏发电开发建设有关事项的通知》	2021/5/20	保障性并网范围以外仍有意愿并网的项目，可通过自建、合建共享或购买服务等市场化方式落实并网条件，由电网企业予以并网，并网条件主要包括配套新增的抽水蓄能、储热型光伏发电、火电调峰、新型储能，可调节负荷等灵活调节能力，并且在确保安全可靠下，鼓励有条件的用户光伏项目配备储能。
发改委、能源局	《关于加快推动新型储能发展的指导意见》	2021/7/23	明确 3000 万千瓦储能发展目标，推动储能实现跨越式发展；强调规划引导，深化各应用领域储能布局；健全新型储能价格机制，推动储能商业模式建立
发改委	《国家发展改革委关于进一步完善分时电价机制的通知》	2021/7/28	在保持销售电价总体水平基本稳定的基础上，进一步完善分时电价机制，更好引导用户削峰填谷，改善电力供需状况，促进新能源消纳，为构建以新能源为主体的新型电力系统，保障电力系统安全稳定经济运行提供支撑

资料来源：江苏发改委，天津市工信局，浙商证券研究所

省份	文件名称	日期	主要内容
安徽	《安徽省实施长江三角洲区域一体化发展规划纲要行动计划》	2020/4/20	扶持发展 将建设长三角绿色储能基地，开展风光储一体化等新能源微电网技术研发，实现分布式能源高效、灵活接入以及生产消费一体化。
山东	《关于2020年拟申报光伏项目意见的通知》	2020/6/5	量化指标 光伏发电项目 储能配置规模按项目装机容量20%考虑，储能时间2小时
辽宁	《辽宁省风电项目建设方案》	2020/5/13	优先考虑 风电发电项目 十四五新增风电项目优先考虑配备储能，利用调峰的项目
吉林	《吉林省2020年风电和光伏发电项目申报指导方案》	2020/4/27	扶持发展 大力支持符合吉林省储能、氢能等战略性新兴产业及装备制造等带动作用的项目
内蒙	《2020年光伏发电项目竞争配置方案》	2020/3/26	量化指标 光伏发电项目 优先支持光伏+储能项目建设，光伏电站储能容量不低于5%，储能时长在1小时以上
贵州	《关于上报2021年光伏发电项目计划的通知》	2020/11/20	量化指标 光伏发电项目 在送出消纳受限区域，计划项目需配备10%的储能设施。
福建	《“电储能”建设三年行动计划（2020-2022年）》	2020/7/15	鼓励建设 风电发电项目 鼓励风电、光伏电站等配备储能设备，提升电能质量
青海	《关于印发支持储能产业发展若干措施（试行）的通知》	2021/1/18	量化指标 新能源发电项目 实行“新能源+储能”一体化开发模式，新建新能源配置储能容量原则上不低于10%，时长2小时以上
宁夏	《关于加快推进自治区储能健康有序发展的指导意见（征求意见稿）》	2021/1/11	量化指标 新能源发电项目 “十四五”期间，储能设施按照容量不低于新能源装机容量的10%，连续储能时长2小时以上的原则逐年配置。
海南	《关于开展2021年度海南省集中式光伏发电平价上网项目工作的通知》	2021/3/15	量化指标 光伏发电项目 每个申报项目规模不得超过10万千瓦，且同步配备建设容量规模10%的储能装置。
陕西	《关于促进陕西可再生能源高质量发展的意见》	2021/3/10	量化指标 新能源发电项目 从2021年起，新增10万千瓦以上集中式风电、光伏发电项目按照不低于20%比例配置储能设施，其中输电地区不低于10%，储能时长2小时以上，且须与发电项目同步投建。
贵州	《关于下达贵州省2021年第一批风电项目开展前期工作的通知》	2021/3/3	量化指标 风电发电项目 在配置一定比例储能，经济可行情况下加快项目建设，储能设施具体配置比例根据电网调度需要，项目年可利用小时数和建设时序而定
山东	《2021年全省能源工作指导意见》	2021/2/19	量化指标 新能源发电项目 新能源场站原则上配置不低于10%储能设施。
江西	《关于做好2021年新增光伏发电项目竞争优选有关工作的通知》	2021/3/19	优先考虑 光伏发电项目 2021年新增光伏发电竞争优选的项目，可自愿选择光储一体化的建设模式，配置储能标准不低于光伏电站装机规模的10%容量/1小时，储能电站原则上不晚于光伏电站同步建成

资料来源：政府官网，浙商证券研究所

2.3. 電網側：成本疏導是核心議題，政策逐步出臺引導發展方向

新政提出成本疏導思路，電網側有望加速發展。2021年4月，國家發展改革委和國家能源局公佈了《關於加快推動新型儲能發展的指導意見》，提出「建立電網側獨立儲能電站容量電價機制，逐步推動儲能電站參與電力市場」與「研究探索將電網替代性儲能設施成本收益納入輸配電價回收」。

2021年5月國家發改委在《「十四五」時期深化價格機制改革行動方案》中提出「建立新型儲能價格機制，推動新能源及相關儲能產業發展。繼續推進輸配電價改革，理順輸配電價結構，提升電價機制靈活性，促進新能源就近消納，以及電力資源在更大範圍的優化配置」。

整體看，頂層設計正逐步出臺，為電網側儲能疏導成本提供方向。

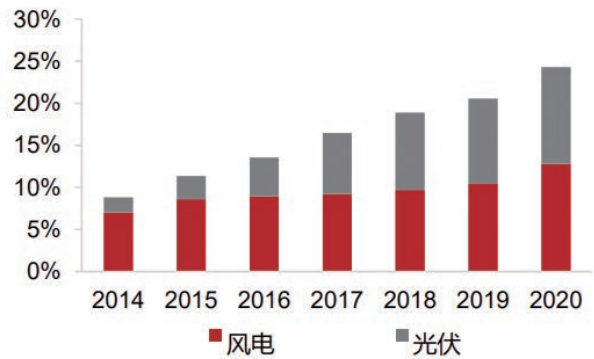
表 6：中國電網側儲能政策

发布机构	文件	时间	相关内容
发改委、能源局	《配电网成本监审办法》	2019年5月	抽水蓄能电站和电网侧储能设施的成本费用不得计入输配电价成本
国家电网	《关于进一步严格控制电网投资的通知》	2019年12月	不得以投资、租赁或合同能源管理等方式开展电网侧电化学储能设施建设
国家电网	《国家电网体制改革(2020)8号》	2020年2月	研究探索抽水蓄能上市可行性，落实储能等新业态实施方案
发改委、能源局	《关于加快推进新型储能发展的指导意见》	2021年4月	建立电网侧独立储能电站容量电价机制，逐步推动储能电站参与电力市场；研究探索将电网替代性储能设施成本收益纳入输配电价回收
发改委	《“十四五”时期深化价格机制改革行动方案》	2021年5月	建立新型储能价格机制，推动新能源及相关储能产业发展，鼓励推进输配电价改革，理顺输配电价结构，提升电价机制灵活性，促进新能源就近消纳，以及电力资源在更大范围的优化配置。

资料来源：发改委，能源局，国家电网，浙商证券研究所

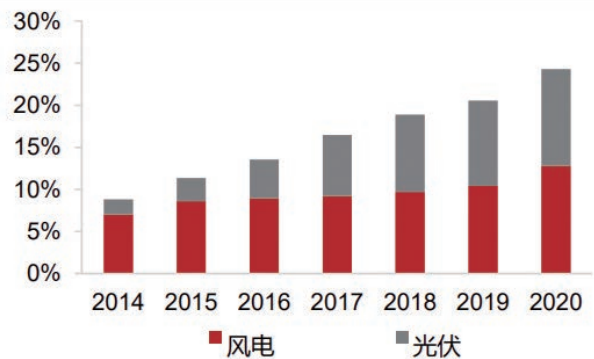
雙碳目標下電網轉型升級，儲能需求有望大超預期。據中電聯統計，2020年中國風光發電裝機容量佔比24.3%（2014年為8.8%），發電量貢獻9.5%（2014年為3.2%）。隨中國加速向碳中和碳達峰目標進發，風光發電量仍有大幅上升的空間。新能源大規模開發接入電網後，其出力的波動性與間歇性將對電網的安全穩定與調節能力提出巨大挑戰，火電機組的逐步退出亦加劇了傳統電網轉型的迫切性，儲能作為靈活性調節資源的重要性得到凸顯。

圖 25：2014-2020 年风光发电装机容量占比



资料来源：中电联，浙商证券研究所

圖 25：2014-2020 年风光发电装机容量占比



资料来源：中电联，浙商证券研究所

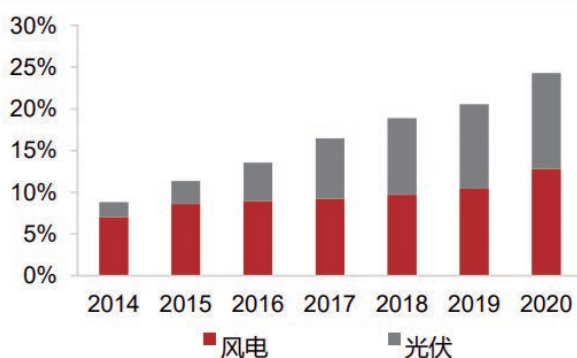
2.4. 用戶側：峰穀套利經濟性超預期，容量電價與需求回應拓寬收益管道

峰穀價差套利是用戶側儲能的主要商業模式，通過低谷充電、高峰放電，時移電力需求實現電費節省。近期各省陸續調整2020-2022年輸配電價和銷售電價，部分省份提出拉大峰穀電價差，並鼓勵儲能應用。

分時電價機制完善，用戶側儲能市場化有望超預期。2021年7月29日，發改委發佈關於進一步完善分時電價機制的通知，通知要求：1)完善峰穀電價機制，合理確定峰穀電價價差，上年或當年預計最大系統峰穀差率超過40%的地方，峰穀電價價差原則上不低於4:1；其他地方原則上不低於3:1。2)建立尖峰電價機制。

使用者側儲能系統參與電網需求回應。需求響應是指通過市場價格信號或資金補貼等激勵機制，引導鼓勵電力用戶主動改變原有電力消費模式的市場參與行為，以促進電力供需平衡。截至2020年底，全國範圍內共有九個省市開展了電力需求回應工作。

图 25：2014-2020 年风光发电装机容量占比



资料来源：中电联，浙商证券研究所

图 26：2014-2020 年风光发电量占比



资料来源：中电联，浙商证券研究所

3. 中國 2025 年新增裝機有望達 45GWh，十四五 CAGR=70%

發電側，新能源發電並網需求是核心驅動力。預計 2020-2021 年間國內各省陸續出臺的政策性新能源配儲要求是未來 5 年發電側儲能的重要推力。目前雖然發電側配儲會一定折損新能源電站的收益率，但隨發電側儲能在競爭性配置、核準並網、保障利用時長、輔助服務補償考核等方面獲得資源傾斜，價格機制逐步釐清，成本得到合理疏導，滲透率提升，預計 2021-2025 年滲透率分別為 10%/16%/23%/32%/40%。

電網側，新型電力系統對儲能需求有望超預期增長。電網側儲能指廣義上的受電網統一調度、參與系統全域優化的儲能系統。未來以新能源為主體的新型電力系統中，新能源大規模接入及火電的退出，發電端的波動急劇變大，電網對靈活調節資源的需求大幅上升，同時，因為碳達峰目標下火電機組逐步退出，儲能在輔助服務市場中的滲透率亦得到提升，預計 2021-2025 年 1.41%/2.41%/3.91%/5.41%/6.91%。

使用者側，工商業儲能盈利模式更優。考慮到用戶側峰穀價差擴大、電力需求回應機制及電力現貨市場建設完善，工商業用戶儲能經濟性提升，市場化需求逐步釋放，預計2021-2025年獨立用戶側儲能增速20%/20%/30%/30%/30%。分散式新能源由於並網壓力較小，且目前缺乏明確的商業模式獲取穩定收益，滲透率低速增長，且低於集中式新能源，2021-2025年滲透率4%/5%/7%/8%/10%。合計用戶側2021-2025年新增0.35/0.54/1.08/1.50/2.00GWh。2025年中國新增45GWh，對應市場規模499億元。綜上所述，預計2021-2025年中國新增電化學儲能5/11/21/31/45GWh，十四五新增裝機CAGR=70%，系統單價1.5/1.4/1.3/1.2/1.1元/Wh，市場規模74/156/272/366/499億元，十四五CAGR=57%。

表 9：部分需求側響應政策整理

發布機構	文件	時間	相關內容
江蘇發改委	《關於開展春節期間電力需求響應工作的通知》	2021年2月	為應對春節期間電網調峰矛盾，緩解電網運行壓力，擬於2021年2月12日至14日（組織開展2021年春節期間電力需求響應，重點鼓勵行單多、任務重的企業通過加班生產，降低燃煤電廠出力及用戶側儲能等方式自主提升用電負荷
天津市工信局	《關於開展2021年度電力需求響應工作的通知》	2021年2月	不斷挖掘電動汽車、儲能等響應資源，形成占全市年度最大用電負荷3%左右的需求側機動調峰能力，響應能力不低於500千瓦，峰谷需求響應固定補貼1.2元/kWh，尖峰補貼1.2-2元/kWh，削峰需求響應一般採用固定補貼價格模式。

資料來源：江蘇發改委，天津市工信局，浙商證券研究所

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

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



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。

CHINA FINANCIAL MARKET



每冊售價 \$38