

CHINA FINANCIAL MARKET



HIGHLIGHT

Xinhua Winshare: “strengthening, ascending and extending the chain”, being a “game changer” in the publishing industry in the new era

新華文軒：「強鏈升鏈延鏈」做新時代出版行業的「破局者」

Youran Dairy deploys whole-industry chain for further enhanced competitive advantages

優然牧業全產業鏈佈局 競爭優勢進一步強化

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 汪安琪
 史黛拉
 龐斯銘
 任蘊
 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
 2022年2月

本期焦點

3 新華文軒：「強鏈升鏈延鏈」做新時代出版行業的「破局者」

中國融資大獎

7 全產業鏈佈局 優然牧業榮膺2021年中國融資雙項大獎

公司透視

- 8 產品研發進展順利 再獲9100萬美元融資道明生物前景看好
 10 光大銀行：各項業務快速發展 財富管理躍上新台階
 12 景瑞控股——「為愛定義生活」堅持「客戶第一」
 13 堅持落實「雙碳」戰略 濰柴動力再攀動力新巔峰
 14 最佳基建及公共事業公司——青島港
 15 認購60億成第二大股東 中國信達入局消費金融服務領域發展可期
 17 核心業務雙引擎強勢驅動「量利齊增」 樂享集團投資價值水漲船高
 19 亞盛醫藥全力支持「浙裏醫保·南太湖健康保」項目
 20 紅星美凱龍：Top100 Mall勾繪行業「新地圖」
 21 華潤醫藥博雅生物3個產品獲評「2021江西名牌產品」 引領示範效應
 22 星盛商業綜合運營能力強業務規模進一步擴大
 23 福耀集團以「四品一體雙驅動」質量管理模式榮獲中國質量獎
 24 保費收入5810.47億元 中國人保成「雙奧」保險企業發展勢頭良好
 25 中通快遞：技術驅動決策，實現降本增效
 26 「迎峰度冬」耗煤急速攀升 伊泰煤炭轉型迎來新機遇
 27 彩虹新能源擬A股上市獲深交所受理 「A+H」戰略佈局順利推進

股壇速遞

- 28 中升集團獲大股東增持 未來發展積極向好
 29 原保險保費收入同比增長3.8% 中國財險龍頭優勢持續擴大
 30 中國玻璃獲管理層持續增持 未來發展積極向好
 31 金嗓子多元化業務佈局 品牌優勢不斷提升
 32 北京控股斬獲大獎 持續穩健增長
 33 上海醫藥鹽酸氟桂利嗪膠囊通過仿制藥品質和療效一致性價
 34 重慶銀行榮獲2021年度「卓越品牌銀行獎」

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。

- 35 新疆新鑫礦業：致力成為成行業龍頭企業
- 36 華潤醫藥榮獲「港股100強」之「醫藥股25強」獎 集團綜合實力備受認可
- 37 偉仕佳傑深度佈局信創產業 積極開展緊密合作
- 38 嘉和生物領先市場 前景可期
- 39 正商實業資產規模快速提升 彰顯公司核心競爭力
- 41 奧星生命科技 未來發展可期
- 42 全力推進綠色高質量發展 京能清潔能源核心競爭力不斷提升
- 43 積極豐富產品線經營穩健 海納智能聚焦研發可重點關注
- 44 國藥新冠疫苗益各國 防護效力強

- 52 中智全球在罕見病領域發展 賦能兒童罕見病治療
- 54 天津銀行「銀賬通」業務成功落地
- 55 華潤水泥——向著更加美好的未來出發
- 57 職業教育政策鼓勵導向明確 東軟教育揚帆起航正當時
- 58 雙體系推進產品上新 海底撈釋放門店活力拓寬未來盈利空間
- 59 深度發力「互聯網+中醫醫療」 京東健康進一步打開增長空間
- 61 遠洋服務收購未來物業 全年實現合約面積破億
- 63 新華文軒文化產業發展優勢領先
- 65 佈局海上風電全產業鏈 中國交建主營收入 健增長未來前景明朗
- 67 醫保支付改革向縱深推進 國新健康長期受益將迎來業績釋放
- 69 興證國際榮獲2021年中國融資「資本市場明星投行獎」與「年度最佳表現基金」兩項大獎

- 45 中國太保關於佈局全球保險區塊鏈一直在行動
- 47 新晨動力積極進行新能源轉型 與理想汽車設立合資公司四川理想新晨
- 48 業績穩健增長競爭優勢持續提升 深高速值得長期關注
- 49 玖龍紙業榮獲「2021年InnoESG大獎」之ESG Care獎
- 51 堅持可持續穩健發展受認可 眾安集團榮獲「最具價值地產公司」大獎

- 70 車載雷達行業：自動駕駛加速駛來，車載雷射雷達開啟百億藍海市場
- 76 賦能數字經濟，雲計算基礎設施邁入新「黃金十年」
- 80 穩增長政策有望加速出臺，將拉動有色金屬行業景氣抬升

財經點將

行業解構

新華文軒： 「強鏈升鏈延鏈」做新時代出版行業的「破局者」



隨著互聯網的發展以及計算機、智能手機、平板電腦等介質的普及，大眾的閱讀方式發生變化，數字閱讀逐漸興起並興盛，逐漸成為國民閱讀的重要形式之一。在美國，亞馬遜的電子書銷量已經超過實體書銷量，電子書、電子閱讀產品的出現對傳統出版行業產生了強大的衝擊。

此外，新冠疫情的爆發導致書店長時間的停業，並降低了人們去書店這類線下場所的頻率，加速了讀者閱讀方式、獲取內容渠道以及內容傳播方式的轉變，出版企業持續面臨挑戰。根據《2020年新聞出版產業分析報告》，由於疫情的持續影響，2020年新聞出版產業規模有所下滑，全國出版、印刷和發行服務實現營業收入16776.3億元(人民幣，下同)，較2019年降低11.2%；擁有資產總額22578.7億元，降低6.3%；所有者權益(淨資產)11425.4億元，降低6.0%。

市場生態的改變，也在加速傳統出版行業的轉型和創新發展。近年來，整個出版行業主動擁抱變化，加速線上線下融合，積極探索新業態、新模式，在行業的變局之中尋求打開新的發展格局。其中，新華文軒出版傳媒股份有限公司(以下簡稱「新華文軒」或「公司」)就是新聞出版行業的成功「破局者」。

積極強化渠道優勢與出版能力優勢 鞏固「精品書」品牌形象

曾經，線下渠道是出版行業發展的沃土。然而，隨著電商的興起以及短視頻、直播的盛行，以及持續反復的疫情影響，線下渠道面臨前所未有的衝擊與挑戰，出版商如何應對，也成為考驗企業經營之道的一個難題。



市場陰霾之下，新華文軒作為全國圖書電商的龍頭，又是通過怎樣的方式，實現了線上線下銷售渠道的有機融合呢？對此，新華文軒董事長羅勇在接受採訪時是這樣回答市場疑惑的：「線上，公司大力發展互聯網銷售業務板塊，以全渠道、多場景的電商服務格局，結合大數據分析、數字化營銷等技術創新，不斷強化商品精細化運營，提升供應鏈能力，多店鋪、多業態協同發力，鞏固優勢渠道，拓展新興渠道。」

流量為王的時代，得流量者得天下，新華文軒深諳這個道理。羅勇提到，「除了在傳統電商平台的營銷，新華文軒還在抖音、快手等內容電商渠道加快佈局，搶抓新興流量機遇，不斷豐富消費場景，渠道銷售規模快速增長。截至2021年底，新華文軒在天貓、京東等主要平台保持圖書類銷售前三的地位。」

對於圖書出版這種內容主導企業來說，強大的銷售只是輔助，優質的出版內容才是維持其長期發展的基石。這就對策劃出版企業的綜合實力有很大的要求，要能夠在優質作者資源、版權資源之間斡旋，還要能夠對市場需求有較好的把握。新華文軒恰恰具備了這一能力。

「新華文軒的核心競爭力之一就是其強大的出版能力優勢」，羅勇如是說，「自振興四川出版戰略實施以來，公司就一直致力於穩步提升內容資源聚集開發能力，與知名作家王蒙、黃亞洲、龍平平、阿來、北貓、楊紅櫻以及權威機構專家建立了密切合作關係。同時，公司還擁有Disney、DK等全球著名出版傳媒機構的多種授權。此外，公司聚焦了一批優秀的編輯隊伍，成立了明琴工作室等經驗豐富的出版團隊，緊密貼合市場需求，策劃開發選題，打造優質雙效圖書。」



憑藉其突出的出版能力，近年來，新華文軒出版了一系列優秀圖書，獲得了多項國家級獎項，入選了多個國家級項目，並在少兒類圖書上形成了較強的內容品牌優勢，公司旗下四川少兒出版社擁有爆款IP—米小圈的專有出版權，持續登上開卷少兒圖書全國暢銷榜，累計銷量近1.2億冊，其「精品書」的品牌形象得到不斷鞏固。

連續第三年舉辦天府書展 成功實現「跨圈鏈接」

長期以來，舉辦書展一直是出版業最重要的行業活動，也被本地讀者視為一個重要的節日，不但能夠看到平常不常見的新書、好書，還能見到自己喜愛的名家大家。隨著時代的發展，書展已經由早期的「書市」，到「圖書訂貨會」發展成為了一個跨圈鏈接各類出版業的參與者的一個平台。

羅勇認為，「通過書展這個鏈接平台，出版業能夠掌握各行業最新的資訊、鮮活的故事、精彩的歷程，並將這些原始的內容素材打磨成一部部優秀的作品，為各行業提供知識積累和精神力量的服務。同時，這個平台可以讓行業內外、出版發行、讀者作者、網路通路等的產品、人才、信息、資源等生產要素在書展交匯、碰撞、互動、演化和延伸，從而為出版業的發展催生出新的生命力，增添出版發展新動能。」新華文軒舉辦書展的目的就在於此。

2021年，新華文軒成功舉辦第三屆天府書展。在辦書展的過程中，新華文軒充分利用電商平台、出版社、網店和省外實體書店多渠道辦展，以先進的內容形式和傳播手段，提高文化穿透力，通過精準傳播直達讀者的內心。2021天府書展設立了天府書展[●]雲世界，聯合京東、天貓、學習強國商城設立分展場，集合全國數百家實體書店建立覆蓋全國的線下協同展場，構建「1+3+N」線上展場格局，大大提升了天府書展的傳播力。此外，新華文軒還與抖音合作，首次搭建天府書展直播平台，以「主展場直播間直播」、「參展商品牌直播」和「民間主播『邊逛邊播』」等多種維度開展直播展銷，書展期間，入駐直播間主播訪問總人次超過1200萬。



通過一系列活動，2021年天府書展成功實現了作者與讀者的鏈接、書店與讀者的鏈接、書店與圖書館的鏈接、網絡書店與網友的鏈接、出版與書店的鏈接、書店與黨政部門的鏈接以及出版與文創等關聯行業的鏈接，受到了全行業的密切關注。最終，2021年天府書展實現了4460萬人次線上線下參與、800餘家出版單位和線上書店參展、1100餘場活動、1.18億元銷售碼洋，交出了一張漂亮的答卷。

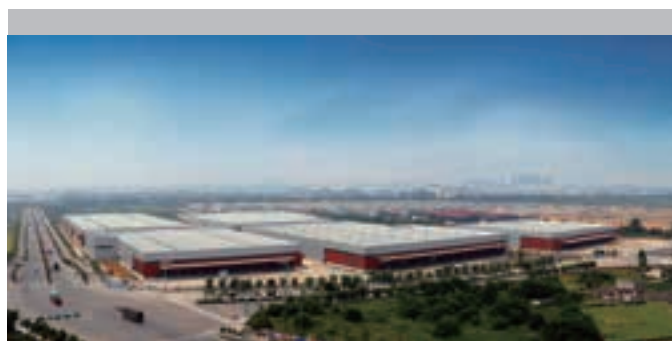
出版業所面臨的市場環境、讀者需求、技術支撐仍將持續性地發生巨大變化，關於天府書展的未來，新華文軒也有了新的探索方向。羅勇表示，未來，天府書展要朝著提升書展的文化味、增強書展的科技味、提升書展的人情味這三個方向舉辦，把天府書展辦成「跨圈鏈接」的精彩盛會，延續天府書展的核心價值。

打破發展禁錮持續增強產業鏈優勢 核心競爭力不斷增強

作為國內唯一的A+H雙上市出版傳媒企業，新華文軒在過去幾年營業收入實現了高速增長，利潤率持續保持全國同行業領先水準。「十三五」期間，新華文軒營業收入由2015年的57.33億元增長到2020年的90.08億元，增長60%；淨利潤由6.15億元增長到12.43億元，增長超過一倍；總資產由107.43億元增長到169.69億元，增長超過50%。



產業鏈方面，新華文軒已經形成了大眾出版發行和教育出版發行這兩條成熟的產業鏈。在大眾出版發行產業鏈上，出版板塊經營業績持續增長、市場排位大幅攀升，渠道板塊實體書店、中盤、圖書電商等主要渠道齊頭並進，品牌影響力顯著提升，形成了立足四川、輻射全國的渠道能力。在教育出版發行產業鏈方面，公司構建了一體化的產業鏈運作模式，形成了涵蓋出版、印製、發行、物流等全鏈條、全環節的運營能力，在四川市場樹立了較為明顯的競爭優勢。



但是，新華文軒同樣也面臨著大環境的挑戰。從行業層面來看，互聯網以及多媒體的發展，以及抖音、快手等短視頻平台的出現，極大的豐富了人們的休閒、娛樂選擇，一定程度上分流了讀者對大眾類圖書的消費。整個出版行業都面臨著轉型升級的發展需求，新華文軒也不例外，如何保持經營業績的穩定增長才是市場最為關心的問題。

對此，羅勇在接受記者採訪時指出，新華文軒打算從「強鏈升鏈延鏈」三方面著手，強大眾出版發行產業鏈和教育出版發行產業鏈，推動新華文軒傳統產業鏈向智慧產業鏈升級轉型以及推動新華文軒產業鏈優勢向外部延伸，打造新的產業發展增長極。其中，強鏈升鏈是鞏固和加強產業鏈優勢，延鏈是突破的關鍵。



如何實現延鏈？羅勇說道，「新華文軒計劃一方面推動內部供應鏈向行業延伸，打造行業供應鏈服務大平台。另一方面推動出版價值鏈向影視、動漫、文創等大文化產業延伸。」

羅勇告訴採訪記者，在供應鏈建設方面，目前新華文軒打造的行業供應鏈協同平台已連接了上游1400多家出版單位、下游500多家發行網點，月均訂單已超5萬張，年訂單碼洋超50億。未來，新華文軒將充分利用自身供應鏈優勢，打造行業互聯網中盤，從TC業務向TB+TC業務轉型，為出版業現代流通體系建設貢獻文軒力量。

在價值鏈延伸方面，新華文軒近年來不斷嘗試，公司旗下天地出版社多部作品與影視聯動，打造爆款「IP」成潮流；旗下美術社出版動漫作品《鬥羅大陸》，少兒社開發「米小圈」系列文創產品，邁出了延伸出版價值鏈的第一步。未來，新華文軒將繼續從價值鏈入手，向文創等大文化產業延伸，用優質的內容去敲開新的行業大門，為公司打開新的突破口。

對出版行業來說，數字閱讀對紙質圖書的衝擊，既是挑戰，又是機遇。而新華文軒已經做好面臨挑戰的準備。未來，在清晰的發展方向和發展戰略指引下，新華文軒有望突破現有行業衝擊，為整個出版行業提供一個破局之道。

全產業鏈佈局優然牧業榮膺 2021年中國融資雙項大獎

12月24日，由著名財經雜誌《中國融資》主辦，並攜手多家香港權威機構共同舉辦的「中國融資大獎」頒獎盛典在香港舉行。優然牧業作為「中國乳業上游第一股」，憑藉其優異業績和巨大發展潛力，榮膺「最具潛力上市公司」和「最佳品牌價值」雙項大獎。



「中國融資大獎」評選作為發現優秀企業價值、鼓勵創新的平台，獲得了香港各界的廣泛關注和大力支持，並成為香港資本市場的風向標。此次斬獲雙項大獎，是資本市場對優然牧業綜合實力、發展潛力及品牌價值的肯定和高度認可。

據報道，優然牧業是全球最大的原料奶供應商、中國最大的反芻動物飼料提供商、中國最大的苜蓿草供應商、中國最大的奶牛育種企業，擁有國內最大的牧業產業鏈共享平台—聚牧城科技。公司始終以客戶為中心，聚焦反芻動物養殖領域，堅持整合全球資源，用世界級技術、服務，生產和提供優質天然的产品。

自上市以來，優然牧業因其優秀的業績，受到資本市場廣泛關注。據悉，從2018-2020年，優然牧業收入從63.3億元增至117.8億元，年化複合增速達36.4%；淨利潤從6.53億元增至15.41億元，年化複合增速高達53.6%。優然牧業中期業績披露，收入72.92億元，同比增長36.4%；淨利潤11.88億元，同比增長59.6%。

在「健康中國」「奶業振興」等國家戰略推動下，優然牧業將繼續苦練內功，秉承「好種育好牛、好料養好牛、好牛產好奶」的綠色循環理念，乳業上游競爭優勢有望進一步強化，為公司帶來更高的增長速度和更大的發展空間。



產品研發進展順利 再獲9100萬美元融資 道明生物前景看好

隨著生物技術持續創新、藥企研發投入持續加大，專注於開發全球首創First-in-Class創新藥逐漸成為醫藥市場研發熱點並且迎來快速發展。

其中，道明生物 (Treadwell Therapeutics) 是一家由科學驅動，專注於開發全球首創First-in-Class腫瘤藥物，處於臨床階段及涵蓋多個分子種類(包括小分子，生物藥及細胞治療)的創新藥物全球開發的生物科技公司，由包括多倫多大學麥德華教授及斯坦福大學Mark Davis 教授在內的多位世界著名科學家聯合創立。公司現有兩個臨床階段小分子藥物產品管線，包括全球首創及唯一的PLK4 激酶抑制劑CFI-400945，及全球首創的TTK抑制劑CFI-402257，以及全球進展最前沿的口服的免疫調節相關的HPK1激酶抑制劑CFI-402411。公司還擁有專注於First-in-Class靶點的臨床前生物藥管線及TCR-T細胞治療管線。

2021年11月底，道明生物宣佈美國FDA批准其TTK抑制劑CFI-402257的第二階段研究的IND申請。這是該公司在臨床階段小分子管線方面取得的重大進展。臨床前研究顯示，CFI-402257在各種異種移植模型中對腫瘤生長有強大的抑制作用。據瞭解，該抑制劑針對晚期實體瘤和乳腺癌，存在巨大且未被滿足的市場需求，其商業前景十分廣闊。

值得一提的是，2021年11月18日，道明生物剛剛宣佈完成了超額認購的B輪融資，融資額超過9100萬美元。此次融資由中國領先醫藥企業，中國生物製藥有限公司和3W基金管理有限公司領投，著名文化企業家鄭志剛先生及多個專業醫療基金參與，所得資金將用於CFI-400945、CFI-402257和CFI-402411的持續臨床開發、生物製品和TCR-T細胞治療平台的臨床前開發等用途。本輪融資的超額完成，是投資人對道明生物研發實力以及發展前景的肯定。

根據弗若斯特沙利文報告，2018年全球生物藥市場規模達2618億美元，2030年市場規模有望達6651億美元，2018-2030年複合增速預計達8.1%。道明生物強大的業界領先研發實力將使公司能夠在火熱的生物醫藥市場中享有競爭優勢，且公司屢獲業界領先企業及投資機構加碼支持，長期發展值得期待。



總結：隨著生物技術持續創新、藥企研發投入持續加大，生物藥逐漸成為醫藥市場研發熱點，生物製藥行業迎來快速發展。道明生物藥物產品管線研發進展順利，且公司新獲超9100萬美元B輪融資，在資金支持和研發實力支持下，公司長期發展值得期待。



光大銀行：各項業務快速發展 財富管理躍上新臺階

近日，光大銀行披露2021年第三季度報告。報告顯示，前三季度，該行緊緊圍繞「一流財富管理銀行」發展戰略，全力推進「跨越計劃」，強化財富管理銀行建設，業務規模平穩增長，盈利水平大幅提升，取得了良好的經營成效。

財務數據顯示，2021年前三季度，光大銀行實現營業收入1167.8億元，同比增長98.9億元，增幅9.3%。實現淨利潤352.5億元，同比增長55.3億元，增幅18.6%。截至9月末，光大銀行資產總額56860億元，較上年末增長3178億元，增幅5.9%，盈利能力不斷提升。

持續強化財富管理建設各項業務經營成效顯著

優異業績的取得與光大銀行財富管理業務密不可分，2021年以來光大銀行持續強化戰略執行，加快財富管理銀行建設。

截至2021年9月末，該行零售資產管理規模(AUM)20687億元，較年初增長1511億元，增幅7.9%；零售信貸規模9411億元，較年初增長1048億元，增幅12.5%；零售營收佔比41.3%，同比提升1.3個百分點；理財管理規模突破萬億元大關，達到10119億元，較年初增長1739億元，增幅20.8%；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%。基礎業務的快速增長，意味著光大銀行業務拓展情況良好，進而為其業績持續增長注入新的活力。

與此同時，作為財富E-SBU牽頭單位，光大銀行堅持發揮光大集團內部協同優勢，全力建設大財富E-SBU。2021年前三季度，依託集團E-SBU協同優勢，光大銀行全力推進「跨越計劃」，業務達到新高度，零售業務躍上新臺階。數據顯示，去年前三季度，該行實現協同營收79.8億元，同比增長15.3%；協同中收24.9億元，同比增長18.2%。

2021年以來，光大銀行持續鞏固客戶基礎，在長尾客戶的深度挖掘和重點客群的價值提升上均有突破，差異化客戶經營能力顯著提升。該行對公客戶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%。



加強線上渠道打造資產質量進一步夯實

此外，光大銀行持續推進理財經理的隊伍建設，加強線上渠道打造，強化和光大理財子公司、集團內企業、頭部機構的合作，通過平臺賦能，零售拓客引資能力不斷提升。雲繳費作為全國最大的開放繳費平臺，積極發揮場景賦能作用，目前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%，保持中國最大開放便民繳費平臺領先優勢。

在各項業務快速增長的同時，光大銀行十分注重業務結構優化，重視風險管理，資產質量進一步夯實。截至2021年9月末，該行不良貸款率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。資產穩步擴大的同時，風險指標實現「三降一升」，直觀地體現出光大銀行整體良好的發展態勢，風險抵禦能力持續增強。

未來，光大銀行將繼續強化主業，不斷創新產品，優化業務結構及服務，提高資本內生能力，擴大市場份額。同時，公司將堅持合規經營，嚴守風險底線，推動「一流財富管理銀行」建設，實現高質量發展。



景瑞控股—「為愛定義生活」 堅持「客戶第一」

Founded in Shanghai in 1993, Jingrui Holdings Limited is one of the leading regional residential property developers in the Yangtze River Delta region of China. With winning market opportunities through reform and innovation as its central task, Jingrui continuously optimizes its development concept and adjusts its strategic blueprint in due time, and has initially completed its strategic transition and upgrade based on the dual-driver model of 「customer insights」 and 「asset-light operation」 in 2016. This model facilitates the Company's scale growth by highlighting the value design capability with 「customer insights」 as the core and the asset-light operation mode of fund operation. At present, Jingrui Holdings has formed a comprehensive platform covering five businesses: Yan Capital Management, Jingrui Properties, Jingrui Capital, Jingrui Service and Co-Fortune Capital. By focusing on the asset-light, refined and operation-oriented strategy, Jingrui can cover the upstream and downstream industrial chain of real estate and push itself to transform from a conventional developer into an asset management service provider.

房地產的話題一直是我們關心的話題之一，2016年年底的中央經濟工作會議首次提出，「房子是用來住的，不是用來炒的」，此後房住不炒一直是兩會的討論熱點之一。今年8月國新辦「努力實現全體人民住有所居」的發佈會，講述了新時代新階段我國在住房和城鄉建設事業發展上取得的歷史性成就，以及對未來發展的新期待。從「住有所居」到「住有宜居」，對居住品質、環境都提出了更高的要求。

深耕地產領域的景瑞地產順應時代發展要求，提出「為愛定義生活」，圍繞「客戶第一」的價值觀，堅持以客戶需求為導向，構建出全新的「WAVE」產品價值體系 (Warm, Artistic, Various, Enjoyable)。根據不同人群需求點，推出「悅」系和「譽」系兩大產品，「悅」系專為城市年輕力量專屬定製，從公共社交空間、智慧社區體驗到戶型功能精細化等都力求完善；而「譽」系重點針對在為追求高品質幸福感的城市精英群體，實現品質生活的進階洗禮，構築屬於他們的理想空間。除此以外，還打造出「Spaceme精彩家」定製服務平臺，以此滿足客戶的更多需求。

2021年12月，「第六屆[●]格隆匯全球投資者嘉年華[●]2021」召開，景瑞控股再度獲獎，榮得「最佳IR團隊」，「以審慎經營著稱的中小型房企景瑞控股，堅持長效治理，錨定長期主義，在今年政策調控以及市場環境低迷的情況下依舊保持著穩健且高質量的發展態勢，屬於非常難得的穩健型房企。」



堅持落實「雙碳」戰略 濰柴動力再攀動力新巔峰

Summary:

Recently, two major actions of Weichai Power have attracted the attention of the industry and capital market. In terms of traditional energy, at 9:00 am on January 8, 2022, Weichai Power (2338.HK) released the world's first diesel engine with a thermal efficiency of 51.09% and major hydrogen energy technology demonstration achievements in Jinan, which once again refreshed the thermal efficiency limit of the global diesel engine, highlighting the Technology is self-reliant. In terms of hydrogen energy, Sinotruk heavy-duty tractors supporting Weichai's self-developed hydrogen fuel cell system completed the first delivery to Shandong Port Group, strongly leading the process of fuel cell industrialization.

當前，綠色低碳發展已成為全球共識，中國提出「2030碳達峰」「2060碳中和」戰略目標。交通運輸領域是實現「雙碳」戰略的重要戰場，在這一過程中內燃機行業扮演著重要角色。

2022年1月8日上午9點，濰柴動力(2338.HK)在濟南發佈全球首款本體熱效率51.09%柴油機及重大氫能科技示範成果。

山東重工集團黨委書記、董事長，濰柴動力董事長，國家燃料電池技術創新中心學術委員會主任譚旭光匯報了濰柴動力全球首款本體熱效率51.09%柴油機科研成果、國家燃料電池技術創新中心和「氫進萬家」科技示範工程運行情況。國際權威檢測機構德國TÜV南德意志集團將熱效率達到51.09%的認證證書頒發給濰柴。隨後，舉行了山東重工[●]山東港口首批氫燃料重卡示範運營交付儀式。

國際汽車工程師學會、麻省理工學院、奧地利AVL公司、德國FEV公司、美國西南研究院、德國博世集團、德國緯湃科技，以及中國機械工程學會、中國汽車工程學會、中國內燃機學會、中國內燃機工業協會等，紛紛發來賀信和祝賀視頻，對濰柴動力全球首款本體熱效率51.09%柴油機發佈表示熱烈祝賀。

聚焦行業鏈技術瓶頸突破，開展行業首次極寒條件下的燃料電池車對環境適應性試驗，行業首家實現產品壽命3萬小時。科技賦能，不斷拓展新場景，國內首款大功率集裝箱式氫燃料電池熱電聯供系統、首款30kW固態氧化物燃料電池熱電聯供系統在濰坊投入運行；全國首個港口氫燃料電池重卡示範運營項目在青島港啟動；配套濰柴動力產品的49噸燃料電池重卡在濟南泰鋼至青島董家口港區路線運行超5000公里。氫能源區、氫能港口和氫能高速的探索應用為濰柴高質量發展注入新功能。



最佳基建及 公共事業公司 — 青島港



The Port of Qingdao commenced operations in 1892. Located between the Bohai Rim port region and the Yangtze River Delta port region in the PRC and occupied a central position among ports in Northeast Asia, the Port of Qingdao is one of the most comprehensive ports in the world, and an important hub for international trade and transportation in the West Pacific.

青島港開埠於1892年，位於中國環渤海港口群及長江三角洲港口群的中心地帶，佔有東北亞港口圈的中心位置，是西太平洋重要的國際貿易樞紐，目前是世界最大綜合性港口之一。

近日，在深圳舉辦的「2022年全球投資趨勢論壇暨第六屆金港股頒獎典禮」上，青島港(06198)榮獲「最佳基建及公共事業公司」獎項。「2022年全球投資趨勢論壇暨第六屆金港股頒獎典禮」由國內領先的港美股資訊平台智通財經和同花順(124.960,-2.04,-1.61%)財經共同主辦，專業財經路演直播平台「大路演」提供全程路演支持。

「最佳基建及公共事業公司」獎項旨在表彰公司治理結構健康、行業地位顯著、主營業務良好，能為投資者提供持續、穩定價值回報的公共事業及基建行業港股上市公司。此次青島港獲得「最佳基建及公共事業公司」獎項，凸顯行業和投資人的關注與認可，對青島港是極大的鼓勵，更是一種鞭策。

認購60億成第二大股東中國信達 入局消費金融服務領域發展可期

疫情反復與經濟復蘇的交織下，中國經濟頂住層層壓力，保持了穩健發展步伐。在科技賦能百業的背景之下，消費金融行業也在與中國經濟同頻共振中進入快速發展階段。在這期間，中國信達(1359.HK)積極入局消費金融領域，旨在拓寬金融全產業鏈服務，增強營運實力，為公司發展注入新活力。

中國信達於1999年4月20日在北京成立，註冊100億元人民幣，為中國四大資產管理公司之一的國有獨資金融企業。資料顯示，截至2021年6月30日，中國信達由中華人民共和國財政部和中華人民共和國全國社會保障基金理事會分別持有58.00%和7.6%的股份。另外，截至2021年上半年，中國信達持續經營活動收入總額達人民幣41.4億元，盈利能力較強。

持股20%成螞蟻消金第二大股東開掘相關服務深度

2021年12月24日，重慶螞蟻消費金融有限公司(下稱「螞蟻消金」)擬向全體增資認購方增發註冊資本220億元。與此同時，中國信達發佈公告稱，公司將出資人民幣60億元，以現金方式認購螞蟻消金20.000%股份權益。本次認購完成後，中國信達將持有螞蟻消金24.003%股份權益，成為螞蟻消金第二大股東。

據悉，自2021年6月成立以來，螞蟻消金主要經營業務包括發放個人消費貸款；接受股東境內子公司及境內股東的存款；固定收益類證券投資業務等。截至2021年9月末，螞蟻消金共實現收入2.91億元，總資產達600.98億元，淨資產74.75億元。

在消費需求增長、監管體系逐漸完善的社會背景下，消費金融產業規模持續擴大。此次增資完成後，中國信達的金融服務規模將得以持續擴大，並能夠與業內最為領先的消費金融服務提供者建立緊密的合作夥伴關係，在金融科技、金融全產業鏈服務等領域取長補短、互惠互利。



持有多家企業股份未來發展前景明朗

在成為螞蟻消金第二大股東後，12月30日，雲南銀保監局發佈公告稱，中國信達通過司法裁定「以股抵債」的形式取得雲南長基房地產開發有限公司原持有的雲南瑞麗南屏農商行6500萬股股份，持股比例為13%，該行的註冊資本也由5億元變更為7億元。

中國信達完成「以股抵債」的舉措後，一方面緩解了雲南長基房地產開發有限公司的償債壓力，另一方面幫助雲南瑞麗南屏農商行擴充了股本金，進一步增強資金實力，同時也為豐富自身業務版圖增添了新的助益，實現多方共贏。

此外，公告披露顯示，12月29日，中國信達與金一文化簽訂《債權收購協議》，收購海科金集團持有的金一文化到期債務人民幣9.2億元的債權，包含債務本金9億元及利息1995.19萬元，支付的收購價款為9億元。中國信達表示，公司本次收購債務擴大了生產經營規模，形成了規模效應，有助於公司在其他領域的資源利用和經營效率的提升。

長纓在手，當縛蒼龍。長期來看，作為一家主要從事提供金融服務及經營不良資產的公司，未來，中國信達將在持續聚焦主業的同時，跟隨市場趨勢積極入局消費金融行業，不斷增強自身核心競爭力，擴大運營業務規模、提高經營效率，助力公司可持續發展，必將大有可為。

核心業務雙引擎強勢驅動 “量利齊增”樂享集團 投資價值水漲船高

2021年以來，在互聯網平台大廠階段性「失速」、粗放式擴張即將告一段落的背景下，樂享集團(06988.HK)依舊維持高成長的昂揚發展態勢，憑藉互娛及電商兩大核心業務的強勢驅動，加之持續大量資金投入研發，規模效應繼續兌現，前三季度業績十分靚麗，凸顯充足的經營內在韌性，投資價值也隨之走高。

互娛與電商雙引擎強力驅動2021年前三季度業績爆表

作為中國最大的效果類自媒體營銷服務供應商，樂享集團依託微信公眾號及抖音的移動新媒體生態，憑藉數據及模型演算法核心優勢，主要面向線上行業客戶提供效果營銷服務，幫助客戶促進商業化轉化進而從中獲取收入分成。

去年前三季度，樂享集團的互娛及電商兩大核心業務節節開花，受抖音短視頻電商的爆發推動，電商板塊增長尤為顯著。數據顯示，截止2021年9月底，該公司電商帶貨產品達到358款，較去年同期翻番；2021Q1-Q3電商產品GMV達8.97億港元，同比大漲249%。其中，覆蓋抖音的營銷點位總數暴增902%逾82.9萬個，活躍營銷點位超過7.9萬個，同比增約200%。

同期，受益於在微信生態的精耕細作，樂享集團的互娛產品交易流水達27.12億港元，同比增108%。其中，覆蓋微信公眾號的營銷點位總數及活躍營銷點位數分別超過9.29萬個、6.64萬個，同比增長均在七成左右。除了微信公眾號生態之外，樂享集團正在佈局的微信視頻號也將是未來的一個重要增長動能。

根據披露的財務及業務最新情況，截至2021年09月30日止九個月，樂享集團實現總收入約9.45億港元，同比增長61.07%；毛利3.31億港元，同比增長94.49%，接近翻番。互娛及其他數字產品營銷收入約7.5億港元，同比增長39.93%；電商產品營銷收入約1.94億港元，同比增長300.12%。強勁的業績表現，令樂享集團呈現出「量利齊增」的良好態勢，效果營銷賽道的逆週期特性得以持續驗證。

此外，樂享集團高度重視研發，持續加大研發投入，不斷優化演算法和累積畫像數據。2021年前三季度報研發投入同比增189%，達到4684萬港元，研發費率由2020年末微升至5%左右。預計在未來1-2年內，樂享集團將重點發展短視頻為核心的興趣類電商營銷服務，隨之也會加大相關研發投入從而累計更多技術和算法優勢，並通過多重管道培育1P內容和流量，提升客戶服務和盈利能力。

營銷科技再出新意業務模式全面升級

過往多年來業績的持續高速增長，已經證明瞭樂享集團業務戰略的成功。在市場份額穩居行業龍頭地位的同時，基於迅速變化的國內及國際新媒體效果營銷市場，樂享集團依然能做到審時度勢，營銷上再出新意，在技術演算法以及人才團隊層面的優勢不斷提升，開啟了第三輪全面的業務升級。

本輪業務升級，主要從明確DTC+CPS營銷理想、DSP和SSP服務的升級、科技實力升級三個方面深入展開。DTC+CPS營銷模式，提供了一種新的營銷鏈路，可幫助品牌直接和消費者建立聯繫，成為技術壁壘和重要優勢所在；DSP和SSP服務通過Saas工具，能夠令需求端平台以及供給端平台服務能夠形成有效協同，隨著行業客戶以及營銷點位元增長互相促進，產生產品複投、流量複利，從而驅動業績增長的強大飛輪效應；數據規模的擴大與演算法能力的增強，為營銷業務效果提升，以及進一步拓展行業客戶及內容發佈者數量奠定了堅實基礎。

在資本市場對高成長性科技型創新企業格外青睞的當下，業務模式的全面升級，帶動著樂享集團在效果營銷行業的競爭力穩步攀升。人才重磅引援，夯實了迅猛發展的「地基」。高速增長的業績表現，充分鞏固了優異的基本面。而戰略上的進取與戰術上的務實，為其未來被市場長期看好提供了堅實的保障。

未來，作為國內極具創新精神和創新能力的科技公司，樂享集團將繼續遵循集團化、國際化、多元化的發展戰略，通過先進的商業模式、優勢壁壘、戰略佈局，以更加強大的業務形態、更優秀的團隊實力來應對行業挑戰和機遇，實現長期高速發展，帶動估值水漲船高，投資價值更上層樓。



亞盛醫藥全力支持 「浙裏醫保·南太湖健康保」項目

Ascentage Pharma (6855.HK) , a global biopharmaceutical company engaged in developing novel therapies for cancers, chronic hepatitis B (CHB) , and age-related diseases. The company's wholly-owned subsidiary Guangzhou Shunjian Biomedical Technology Co. , Ltd.(hereinafter referred to as Shunjian Pharmaceutical) , the original Class 1 new drug Orebatinib Tablets(trade name:Nerike®) , has been officially incorporated into Huzhou City, Zhejiang Province. Commercial Supplementary Medical Insurance –「Zheli Medical Insurance South Taihu Health Insurance」list of high-value drugs.

亞盛醫藥是一家立足中國、面向全球的生物醫藥企業，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。2019年10月28日，亞盛醫藥在香港聯交所主板掛牌上市，股票代碼：6855.HK。

亞盛醫藥擁有自主構建的蛋白-蛋白相互作用靶向藥物設計平台，處於細胞凋亡通路新藥研發的全球最前沿。公司已建立擁有8個已進入臨床開發階段的1類小分子新藥產品管線，包括抑制Bcl-2、IAP或MDM2-p53等細胞凋亡路徑關鍵蛋白的抑制劑；新一代針對癌癥治療中出現的激酶突變體的抑制劑等，為全球唯一在細胞凋亡路徑關鍵蛋白領域均有臨床開發品種的創新公司。

2021年1月5日公司宣佈，公司全資子公司廣州順健生物醫藥科技有限公司(以下簡稱順健醫藥)的原創1類新藥奧雷巴替尼片(商品名：耐立克®)已於日前被正式納入浙江省湖州市商業補充醫療保險—「浙裏醫保[●]南太湖健康保」高值藥品清單。這是耐立克®自去年11月25日獲批後被納入的第一個城市定製型商業醫療保險，將加速提升耐立克®的可及，惠及更多慢性髓細胞白血病(CML)患者。

「浙裏醫保[●]南太湖健康保」專為湖州醫保參保人定製，是湖州唯一一款政府指導支持的商業補充醫療保險。作為多層次醫療保障體系的重要組成部分，「浙裏醫保[●]南太湖健康保」與湖州基本醫療保險、大病保險、醫療救助實行有效銜接、功能互補，將進一步減輕參保群眾患重特大疾病的醫療負擔。

根據產品介紹，「浙裏醫保[●]南太湖健康保」2022年的保費標準為100元/人。被保險人經臨床醫生診斷後，需使用耐立克®等「浙裏醫保[●]南太湖健康保」高值藥品清單中的藥品，且符合清單中對應藥品適應癥範圍時，可在定點醫院憑外配處方到指定藥房取藥，起付線5000元以上部分報銷50%，上限100萬元。



紅星美凱龍： Top100 Mall勾繪行業「新地圖」

Summary:

On January 8, 2022, the Red Star Macalline (01528.HK) Top 100 Mall launch conference and the awarding ceremony of the No.1 store in the country were grandly held at No.1 Southwest of Red Star Macalline, Chongqing. Another major release after the store strategy, the supreme mall strategy and the benchmark mall strategy. This is a fresh frontline pioneer – the leading player「geese」lined up, flying against the clouds, and began to explore new development space.

2022年1月8日，紅星美凱龍(01528.HK)Top100 Mall發佈會暨全國1號店授牌儀式在重慶紅星美凱龍西南1號隆重舉行，這也是紅星美凱龍繼去年底正式啟動1號店戰略，至尊Mall戰略、標桿商場戰略後的再一次重大發佈。

隨著房地產市場告別高增長時代，與房地產平行發展的家居業也到了靠內功撬動增長的新時期。通過精細化運營挖掘更多的能力，滿足剛需、換新、高端等多種群裡的消費需求，抓住市場的新機會。而對少不了線下體驗的中高端家居市場，把握住消費脈搏，順勢迭代，才能在新消費時代牢牢抓住新一代消費群裡，拓展出更大的發展空間。

2021年開始，紅星美凱龍針對多元的市場需求，確立了1號店、至尊Mall、標桿商場的差異化多元店型協同定位：1號店以「店王之王」輻射區域市場；塔尖玩家至尊Mall，用行業頂尖水準，聚集高淨值人群；標桿商場是剛需、改善型和地區高淨值人群的消費首選。當差異化多元店型協同發展已全面鋪開之外，紅星美凱龍則進一步進行精準的「勢能」卡位。

紅星美凱龍在「拓品類、重運營」戰略指引下，Top100 Mall「雁陣」逐漸成行，歸根究底還是在於圍繞「人」去構建差異化門店和服務。在這一過程中，紅星美凱龍前瞻性地從單一的「商場」走向了集團軍式「生態」，而消費者，也因為有了值得探索和匹配的「商業新物種」，而獲得了反覆運算進化的消費新體驗。對於紅星美凱龍，在變化的市場中，不斷根據趨勢自我革命、轉型創新，是將好生意做長久的根本。而對於整個家居零售行業，這是一次新鮮先鋒的嘗試——頭部玩家「雁陣」成行，排雲而飛，行業開始觸探新的更大發展空間。



華潤醫藥博雅生物3個 產品獲評「2021江西名牌產品」 引領示範效應

華潤醫藥(3320.HK)是中國領先的綜合醫藥集團，旗下擁有多家製藥企業，博雅生物作為旗下子公司始終秉承「產品品質為企業生命線」原則，持續完善品質管理體系，加強品質溯源和風險管控，打造公司品牌品質文化，確保生產安全藥、優質藥、放心藥。

江西省名牌產品評定，主要是從市場評價、品質評價、效益評價、發展評價和社會責任評價等五個維度進行綜合認定，獲評產品在品質水準、市場佔有率、用戶滿意度和知名度上都擁有高度認可。近日，「2021江西名牌產品發佈會」發佈了「2021年江西省名牌產品」名單，博雅生物製藥集團股份有限公司的產品人血白蛋白、靜注人免疫球蛋白(PH4)、人纖維蛋白原3個產品被認定為2021年江西名牌產品。這是繼華潤江中的產品複方草珊瑚含片、利活牌乳酸菌素片入選江西省名牌產品之後，華潤醫藥旗下企業再次斬獲此殊榮。

此次博雅生物獲得「江西省名牌產品」這一榮譽，是社會各界對博雅生物、華潤醫藥的再次認可。未來，華潤醫藥將繼續踐行「守護人類健康，提升生命品質」的使命，發揮「名牌產品」的示範效應，加強自主創新能力，持續為大眾提供更優質的產品和服務。

Summary:

China Resources Pharmaceutical (3320.HK) is a leading comprehensive pharmaceutical group in China, which owns a number of pharmaceutical enterprises. As a subsidiary of Boya Biological, it always adheres to the principle of「product quality is the lifeline of the enterprise」. Recently, in 2021 Jiangxi famous brand product conference, boya biopharmaceutical Group Co., LTD.3 products were selected into the list of「2021 Jiangxi Famous Brand products」.



星盛商業綜合運營能力強 業務規模進一步擴大

E-Star Commercial (6668.HK) based on the conditions and characteristics of commercial properties and the resources and needs of owners, provides customers with a full range of comprehensive commercial operation capabilities, which promotes the further expansion of the business scale.

星盛商業(6668.HK)2021年在香港上市後成為港股市場第一家純商業運營服務商的同時，也成為星河控股旗下首家上市公司。得益於母公司星河控股在大灣區的市場優勢，及星盛商業純商業運營的獨特性，發展迅速。雖然依託於星河控股，但其並不依賴於母公司，始終堅持以市場化能力為導向。例如其組建了五大區域事業部：深圳、粵東、華南、華東、中西部，戰略發展持續漸進，從大灣區、長三角等區域開發，並不斷深入中西部地區的核心城市。

星盛商業根據商用物業的狀況和特點以及業主的資源及需求，為客戶提供全方位的綜合商業運營能力—量身定製的研策能力、強大的租戶招攬能力、數位化的運營能力、因地制宜的改造升級能力。這些強大的綜合能力為公司業務規模進一步擴大起到了強有力的推動作用。

據報告顯示，星盛商業營收主要來自委託管理服務、品牌及管理輸出服務、整租服務。報告期內，三項業務營收分別佔總收入的66.4%、28.8%、4.8%，較去年同期均有20-40%的不同漲幅。其憑藉全面的服務，以「以商業智慧構築城市繁榮」為目標，通過不同品牌提供商業運營服務，其中包括「COCO Park」、「COCO City」、「COCO Garden」、「iCO」及「第三空間」滿足業主及租戶需要以及向消費者提供美好購物體驗。



福耀集團以「四品一體雙驅動」 質量管理模式榮獲中國質量獎

福耀集團以「四品一體雙驅動」質量管理模式，受到評選表彰委員會的肯定，榮獲中國質量獎。「四品一體雙驅動」質量管理模式，是福耀在數十年質量管理實踐中，將中國人本思想與現代科學管理高度融合，不斷摸索試錯、總結改善而最終形成，兼具中西方企業管理精粹的創新型企業質量管理體系。

Fuyao Glass Industry Group Co., Ltd. (「Fuyao Group」, Stock Code: 3606.HK) was awarded the China Quality Award for its 「Four-in-One Dual-Drive」 quality management model. The 「Four-in-One Dual-Drive」 quality management model is an innovative enterprise quality management system that combines the essence of both Chinese and Western enterprise management, which is the result of Fuyao's decades of quality management practice, the high integration of Chinese people-oriented thinking and modern scientific management, and continuous exploration, trial and error, summarization and improvement.

中國質量獎是中國質量領域的最高榮譽，於2012年經中央批准設立，每兩年評選一次，已開展了四屆評選表彰活動。中國質量獎旨在推廣科學的質量管理制度、模式和方法，促進質量管理創新，傳播先進質量理念，激勵引導全社會不斷提升質量，推動建設質量強國。

目前，「四品一體雙驅動」質量管理模式在全球11個國家及中國16個省區市的57個產銷研基地成功復刻。依託該模式，福耀實現了「高性能、高穩健、高績效」的福耀「三高」質量目標，核心技術100%自主可控，產品及服務得到賓利、奔馳、寶馬、奧迪、通用、豐田、大眾、福特、克萊斯勒等全球知名汽車製造企業及主要汽車廠商的認證和選用。截至2021年，福耀國內市佔率超68%、國際市佔率超28%，創造了以福耀為引領的全球汽車玻璃行業新格局。

近年來，福耀持續加大科技創新的力度，先後組建國家認定企業技術中心、院士工作站、博士後科研工作站、國家CNAS檢測實驗中心等九大國家級科研平台，通過分佈全球的六大研發中心，整合全球創新資源，形成了覆蓋汽車玻璃全產業鏈的自主創新能力。此外，福耀不斷提升智能製造水平，運用先進的傳感技術實現高端設備互聯，並通過部署MES數字化製造執行系統打造智慧工廠。在實現企業高質量發展的同時，福耀始終以綠色發展為目標，打造資源節約的環境友好型企業。

福耀將以此次榮獲中國質量獎為新起點，以助力國民經濟高質量發展為責任與使命，永不停步，追求極致，為世界貢獻一片「中國創造福耀智造」的透明玻璃。



保費收入5810.47億元中國人保成「雙奧」保險企業發展勢頭良好

With the improvement of Chinese people's knowledge level and insurance awareness, people have begun to pay attention to insurance. Especially after the outbreak of the epidemic, more people are willing to understand and purchase various insurance products and services. In this regard, the People's Insurance Company(Group) of China Limited(「PICC」) closely followed the market trend, improved profitability, and achieved good performance in 2021, thereby further consolidating its leading position in the industry.

隨著國人知識水平和保險意識的提高，人們開始注重保險，尤其疫情發生後，更多的人願意瞭解、購買各種保險產品和服務。對此，中國人民保險集團股份有限公司(簡稱「中國人保」)緊跟市場趨勢，提高盈利能力，在2021年獲得了不俗的業績表現，從而進一步鞏固了自身的行業龍頭地位。

1月12日，中國人保發佈保費收入公告，公告披露，2021年1月1日至2021年12月31日期間，累計原保險保費收入為5810.47億元，同比增長3.67%，實現高收入增長。其中，其子公司中國人民財產保險股份有限公司、中國人民人壽保險股份有限公司及中國人民健康保險股份有限公司的原保險保費收入分別達4483.84億元、968.47億元和358.16億元，流動資金儲備充沛，盈利前景向好。

據瞭解，中國人保成立於1949年，2012年成功登陸港交所，是一家綜合性保險(金融)公司，也是世界上最大的保險公司之一，在海內外具有深遠影響力。值得一提的是，繼成功保障北京2008年奧運會之後，2019年12月，中國人保正式成為北京2022年冬奧會和冬殘奧會官方合作夥伴，成為「雙奧保險」企業，有助於中國人保繼續實現高質量發展。

為全面做好冬奧會保險保障服務工作，中國人保成立了包括合作推廣、綜合協調、贊助權益、VIK管理和客戶服務在內的「冬奧會工作領導小組」，並根據實際需求，為冬奧會各個群體量身定製車險、財產險、責任險和人身意外險四類保險產品。同時，處於疫情防控考慮，賽事期間，中國人保還將通過「十朵雲」的實現視頻指揮調度、遠程判定保險責任等功能，開啟線上理賠，打造「冰雪冬奧，溫暖服務」，力求在體現體現科技奧運理念的同時，將保險服務落實到位。

受疫情影響，大眾的保險意識有了質的提升，中國保險業未來勢頭良好，值得深耕。依託產品豐富度、管理完備度等核心優勢，中國人保將持續提升保險服務的質量和效率，在需求旺盛、政策助力等行業紅利下，未來將大有可為。



中通快遞： 技術驅動決策實現降本增效

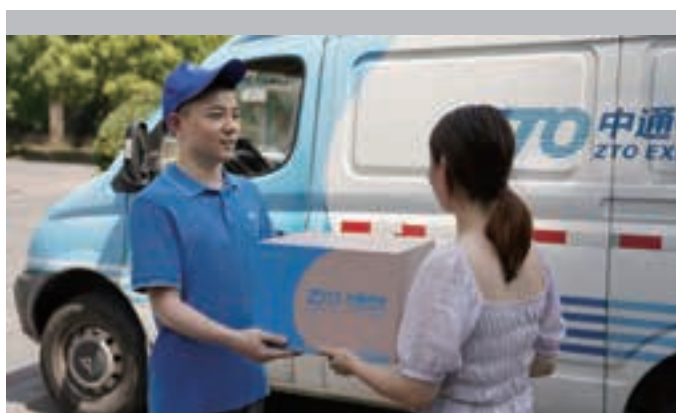
ZTO Express (Cayman) Inc is a China-based company principally involved in the provision of express delivery services through its nationwide network as well as other value-added logistics services. Its express delivery services mainly include parcel sorting and line-haul transportation. The Company directly provides express delivery services to certain enterprise customers, including vertical e-commerce and traditional merchants, in connection with the delivery of their products to end consumers. The Company conducts its businesses in domestic and overseas markets.

中通快遞(開曼)有限公司於2020年9月29日在香港交易所主機板上市，創建於2002年5月8日，是一家以快遞為核心業務，集跨境、快運、商業、雲倉、航空、金融、智慧、傳媒、冷鏈、兔喜等生態版塊於一體的綜合物流服務企業。2016年10月27日在美國紐約證券交易所上市，向全世界打開了一扇瞭解中國快遞發展的視窗，成為首家同時在美國、中國香港兩地上市的快遞企業。

根據公司二零二一年第三季度財報，在有序的行業競爭中，中通著力於更高品質的增長，在保障行業領先的客戶滿意度和保持20.8%的領先市場份額的同時，中通的經營性利潤同比增長了16.4%，可比淨利潤較去年同期增長了13.7%。公司還披露此次「雙11」的成績單，其中最高單日訂單量1.8億，最高單日攬收量1.3億，最高單日派件量1.1億，累計訂單量和業務量在11月12日均突破10億件。值得關注的是，這次「雙11」中通「收、轉、運、派」單日全部「破億」。

12月27日，矩陣資料科技研發的無人駕駛快遞物流車「開拓者號」在中通快遞總部啟動應用場景內測。矩陣資料科技是一家專注於新能源配送車及物流無人車研發、末端自動化配送服務的科技企業，是擁有國家備案的整車生產資質的智慧駕駛企業。矩陣資料科技總裁谷祖林表示，快遞量三年翻一倍，而快遞員年流動率在76%，供給遠遠不到快遞量的增速。一個快遞員可以配5臺快遞無人車，每臺車可工作10小時以上，單獨運輸一天能送兩千至三千件。而快遞員以往日均派件量在320件左右，一旦投入「開拓者號」快遞無人車，日後整體效率能提升幾十倍。

中通快遞發展研究中心主任金任群表示，公司需要在技術上更有底氣，未來十年如何依靠技術把單位成本決策做好是轉型的主要方向，未來將通過「開拓者號」無人駕駛快遞物流車替代網點至驛站的配送來實現降本增效。



「迎峰度冬」耗煤急速攀升 伊泰煤炭轉型迎來新機遇

2021年在需求大幅增長、產量缺乏彈性的背景下，煤炭供需錯配明顯，煤價大幅上漲，各類煤種平均價格漲幅接近70%。2021年前11月全國規模以上煤炭開採和洗選業實現利潤總額6473.60億元，同比增長226%。

2021年下半年，隨著宏觀經濟的持續復甦向好，電廠日耗持續高位運行，動力煤基本面需求支撐較好，整體向理性回歸。據「內蒙古伊泰煤炭股份有限公司(以下簡稱：「伊泰煤炭」)(03948.HK)」2021年第三季度報告，公司實現營業收入人民幣133.6億，同比增長49.67%。歸屬於母公司淨利潤人民幣23.5億，同比增長1051%。基本每股收益人民幣0.72元/股，同比增長1100%。公司第三季度營業收入變動主要系煤炭市場需求旺盛，煤炭價格上漲，煤炭平均銷售價格增長所致。

為進一步落實國家保供穩價政策，助力煤炭市場價格理性回歸，內蒙古伊泰煤炭積極響應今冬明春動力煤保供穩價號召，作出鄭重承諾：今冬明春供暖季期間，環渤海港口下水的發熱量為5500大卡的動力煤平倉價在1800元/噸以下；5000大卡動力煤平倉價在1500元/噸以下；4500大卡動力煤平倉價在1200元/噸以下；上述煤種之外的高卡動力煤價格不超過2000元/噸。伊泰煤炭從保障能源供應安全的大局出發，用實際行動全力保障今冬明春煤炭穩定供應。

自去年9月首次綠色電力試點交易啟動，伊泰煤炭等12家重點煤企積極參與綠色電力交易，增加綠色電力消費，通過深入挖掘綠色電力的「環境價值」，推動化石能源清潔化，助力實現碳達峰、碳中和目標做出更大貢獻。

二級市場上，眾多煤炭股表現優異。Choice資料顯示，2021年1月4日，煤炭指數開盤點數僅為2279.89，而2021年9月16日，煤炭指數達到4463.54點峰值，創其6年內新高。截至2021年12月31日，該指數回落至3235.08點。中信證券認為未來煤炭行業仍將維持高景氣度，預計2022年工業用電及地產政策放鬆的效應對煤炭需求依然有支撐，行業或呈現供需雙旺的格局，大型優質煤企的信用資質有望得以提升。

In the first half of last year, driven by the steady recovery of the national economy, the national coal demand continued to rise, and the total profit was reached RMB647.360 billion. In the second half of 2021, with the continued recovery of the macro-economy, thermal coal prices will return to rationality under the background of policy pressure and fundamental support. Starting from the overall situation of ensuring energy supply security, YITAI CO., LTD.(03948.HK) responds to the national policy of ensuring supply and stabilizing prices, actively participates in green power transactions, increases green power consumption, and helps achieve the 「dual carbon」 goal.

In the secondary market, it is expected that the coal industry will continue to rise next year, the industry may present a pattern of booming supply and demand, and the credit qualifications of large and high-quality coal enterprises are expected to be improved.



彩虹新能源擬A股上市獲深交所受理「A+H」戰略佈局順利推進

彩虹集團新能源股份有限公司欣然宣佈，公司已就建議A股發行向深交所提交包括A股招股說明書(A股招股書)在內的申請材料，並於2021年12月28日收到深交所就公司申請建議A股發行出具的受理通知書。

著力發展全氧燃燒光伏玻璃生產技術

彩虹新能源是中國領先的光伏玻璃製造商，依靠強大的央企背景，公司已成為該領域從業時間長，技術先進的企業之一。目前，彩虹新能源專注於全氧燃燒光伏玻璃生產技術，擁有全球規模領先的全氧燃燒光伏玻璃生產基地。近年來，全球光伏行業的快速發展，國內光伏需求高增。為把握行業發展機遇，彩虹新能源持續深化光伏玻璃板塊戰略佈局，分別在陝西省鹹陽市、延安市，安徽省合肥市，江西省上饒市等全國多個城市和地區建立了光伏產業基地和生產工廠，技術及產能穩居行業前列，產品獲得市場高度認可。

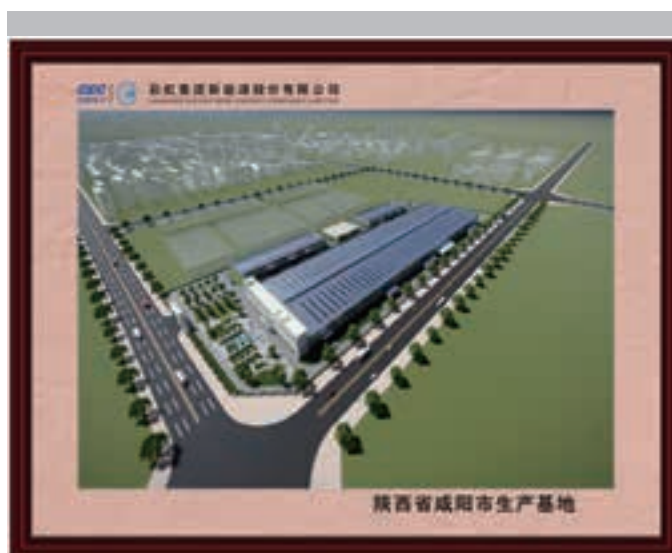
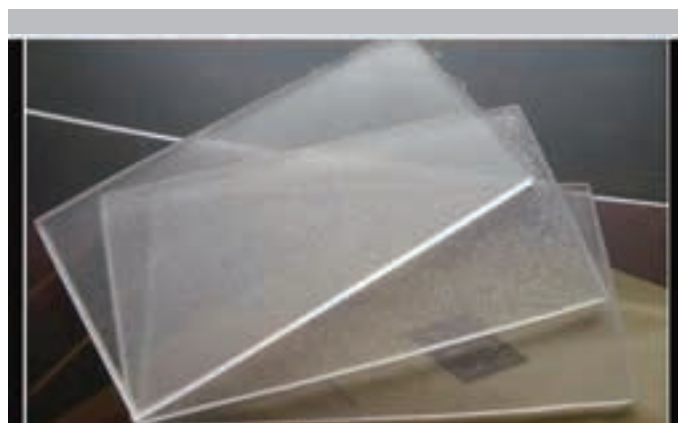
以節能環保為發展目標

同時，公司積極響應可持續發展戰略，不斷做大做強光伏產業。今年2月，江西彩虹光伏有限公司(江西光伏)成立。5月，彩虹新能源在江西省上饒市經濟技術開發區投資建設的重點項目—江西彩虹超薄高透光伏玻璃項目開始啟動。

上述項目的落成投產，有利於鞏固和擴大公司主營業務的市場份額，提升綜合競爭優勢，為公司的長期高質量發展夯實基礎。同時，將對中國具有節能、環保功能性光伏玻璃市場發展起到很大的推動作用，為中國實現碳達峰、碳中和目標作出應有的貢獻。

值得一提的是，彩虹新能源於2004年在香港聯交所主板上市(股份代號：0438.HK)，若今後A股上市能夠順利完成，公司將成功實現「A+H」股戰略佈局，同時，在A股上市也將給公司繼續提升服務能力和效率，優化服務體系和質量，改善資本結構，加速業務拓展，強化行業地位注入了新的動力，公司的未來發展值得期待。

IRICO Group New Energy Company Limited is a leading photovoltaic glass manufacturer in China. With a strong background as a central enterprise, IRICO Group New Energy Company has become one of the enterprises with experienced and advanced technology in this field. Currently, IRICO Group New Energy Company focuses on the full oxygen combustion photovoltaic glass production technology with the world's leading bases, which are highly recognized by the market. At the same time, the company actively respond to the sustainable development strategy, and continue to grow bigger and stronger. It will play a great role in promoting the development of photovoltaic glass market with energy-saving and environmental-friendly technology in China and make outstanding contributions to the realization of carbon peak and carbon neutral goals in China.



中升集團獲大股東增持 未來發展積極向好

中升集團控股有限公司(「中升集團」)是中國領先的全國性汽車經銷商集團之一。集團擁有廣泛的全國性4S(包括銷售、零部件、售後服務及資訊調查)經銷店網絡，提供一站式的汽車服務。

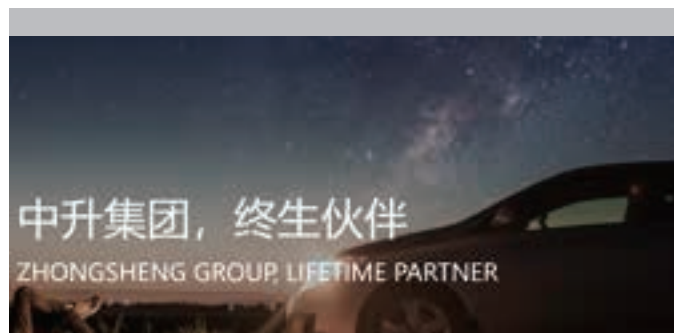
2022年1月10日，中升集團公司最終控股股東及董事會董事長黃毅先生和首席執行官李國強先生通過其間接全資擁有的Blue Natural Development Ltd.，在場內以平均每股約58.96港元的價格，共增持12.65萬股股份，涉資約745萬港元。

此次增持是基於大股東對公司未來發展前景之信心以及對公司股票長期投資價值之認同，體現了控股股東對公司擁有的中高端及豪華汽車品牌組合以及中升電動車發展前景的看好。中升集團憑藉其在行業內的領先優勢，近年來不斷完善其銷售終端及提升服務品質，ESG評級屢獲提升並入選「SHS品牌消費50」指數，發展潛力備受認可。

未來，中升集團將繼續秉承規模優勢和效率提升並重的發展路徑，通過數字化打造品牌力和競爭力，提升服務能力和客戶忠誠度；推進行業整合，進一步強化在核心品牌及重點區域的領導優勢，穩步提升中升在行業內的龍頭優勢，為股東及其他利益相關方持續創造價值。

Summary:

On January 10, 2022, Mr. Huang Yi, the ultimate controlling shareholder and chairman of the board of directors of Zhongsheng Group Corporation, and Mr. Li Guoqiang, the chief executive officer, through their indirect wholly-owned Blue Natural Development Ltd, increased 126,500 shares with a price of HK\$58.96, involving a capital of approximately HK\$7.45 million. The increase in holdings is based on the major shareholders' confidence in the company's future development prospects and their recognition of the long-term investment value of the company's stocks.



原保險保費收入同比增長3.8%

中國財險龍頭優勢持續擴大

Recently, insurance companies have centrally disclosed premium data for December 2021. In 2021, due to the impact of the COVID-19, residents' willingness to consume will be affected, and the overall insurance industry will be under pressure. In addition, the reform of auto companies continues to deepen, and the short-term operating pressure of insurance companies, especially property insurance companies, continues. Against this backdrop, PICC Property and Casualty Company Limited (02328.hk) still achieved steady growth with outstanding operational resilience.

近日，險企集中披露2021年12月保費數據。2021年，由於新冠疫情的影響，居民消費意願受到影響，保險行業整體承壓。此外，車企改革持續深入，險企尤其是財產險企業短期經營壓力持續。在此背景下，中國財險(02328.hk)仍然實現了穩健增長，經營韌性凸顯。

數據顯示，2021年，中國財險原保險保費收入同比增長3.8%，達4483.84億元(人民幣，下同)，穩居龍頭地位。車險方面，中國財險通過加強定價能力、管道以及創新方面的建設，保費收入明顯改善。2021年全年實現車險保費收入2,553億元，同比降幅進一步收窄。特別是12月單月，該公司車險保費收入已實現了10.3%的同比正增長，達284億元。未來，隨著車險業拐點已來，中國財險有望憑藉其在定價、管道、品牌等方面的優勢，持續強化其領先優勢，在全新的行業格局中實現更好發展。

與此同時，中國財險積極發力非車險業務，持續擴展盈利空間。2021年，中國財險非車險業務整體表現良好，尤其是意外健康險板塊延續高增長態勢。2021年，中國財險意健險保費收入807億元，同比增長21.9%，其中12月單月保費增速達156.0%，已成為公司業績增長的又一推動力。

此外，中國財險持續精益運維管理，提升經營效能。2021年12月31日，中國財險宣佈與中國人民保險集團簽訂了南中心一攬子服務協議。據此中國人民保險集團向中國財險提供南中心辦公場地、會議室、機房樓服務器機位的租賃服務，及網絡服務、南中心美的機房運維服務等其他服務。這將方便中國財險與中國人民保險集團其他子公司在運維管理方面的協同配合，進一步發揮集團戰略協同作用，減少重複建設與使用成本，提升運維工作效率。

總體而言，中國財險車險業務正走出車企改革影響，在規模效應的作用下，車險業務將重拾升勢。且其非車險業務成長迅速，未來在車險、非車險雙輪驅動的作用下，中國財險龍頭優勢將持續擴大，中長期成長可期。



中國人民財產保險股份有限公司
PICC PROPERTY AND CASUALTY COMPANY LIMITED

中國玻璃獲管理層持續 增持未來發展積極向好

中國玻璃控股有限公司(「中國玻璃」)是中國領先的平板玻璃和鍍膜玻璃生產商，以浮法玻璃為主業，同時覆蓋多個細分市場。當前公司擁有八大生產基地13條生產線，日容量6,900噸/天，產能約佔全國4%。

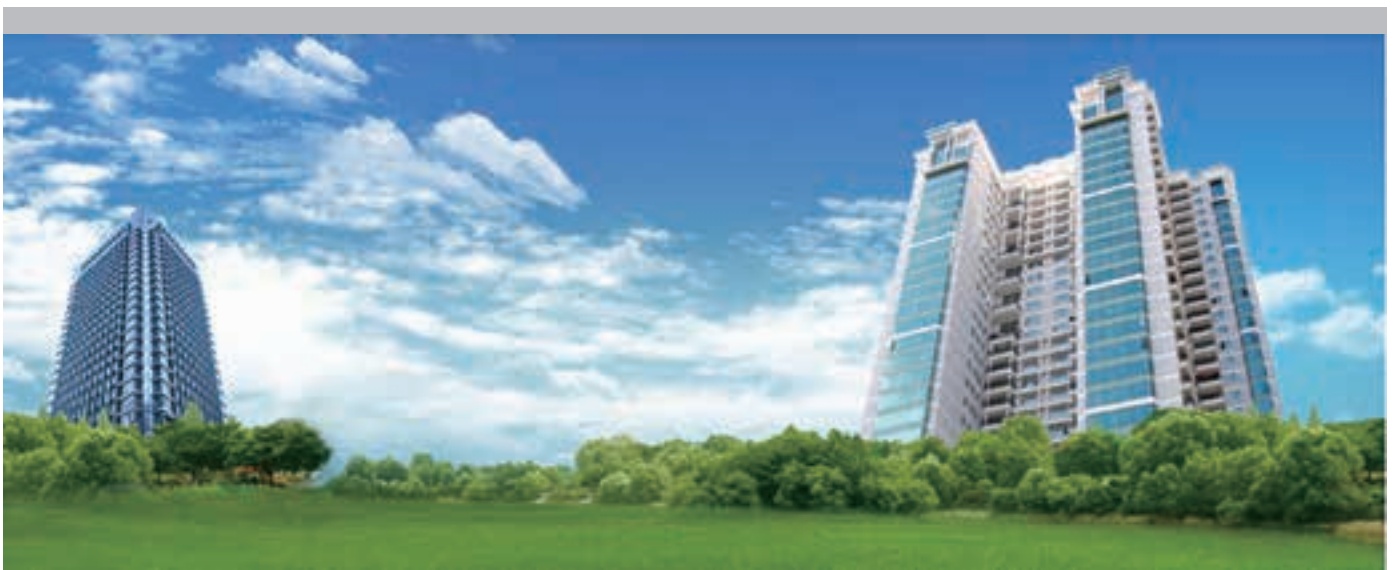
董事會1月14日宣佈，自2021年9月17日至2022年1月14日期間，中國玻璃公司獲管理層於證券市場以平均價格約每股港幣1.83元合共增持約627萬股，涉資約港幣1,149萬元。

此次獲管理層連月持續增持公司股份，是基於管理層對公司業績成長之認可、股票長期投資價值的充分肯定，同時表明管理層對於中國玻璃未來整體發展前景及增長潛力之信心。進入2022年上半年，受惠於國家「嚴禁新增產能，實行減量置換」、「雙碳」政策的穩步推進及地產政策的邊際放鬆，中國玻璃未來發展積極向好。

未來，中國玻璃將繼續加強獨特的市場競爭優勢，實施產業升級，打造行業優質浮法及特種玻璃龍頭企業，積極推動發展價值最大化。

Summary:

China Glass Holdings Limited(「CNG」) was incorporated in 2004 and listed on the Main Board of the Hong Kong Stock Exchange in 2005(stock code:03300.HK, stock short name:China Glass)。China Glass Corporation obtained the management to increase its stake in the stock market by about 6.27 million shares at an average price of about HK \$1.83 per share, involving a capital of about HK \$11.49 million.



金嗓子多元化業務佈局 品牌優勢不斷提升

Guided by consumer demand, Golden Throat has continuously optimized and enriched its product system over the years. It has leading technological advantages, a strong market distribution network, a well-known brand, and excellent product quality. The company focuses on customer needs and digital operation methods, and constantly builds new products. Growth logic, consolidate its leading position in the market, the company has a broader development space in the future.

金嗓子控股集團有限公司(「金嗓子」，股份代號：06896.HK)成立於1956年3月，專注於製藥和食品健康產業，主要產品有金嗓子喉片、無糖金嗓子喉寶、金嗓子腸寶、金嗓子健康糖、金銀三七膠囊、銀杏葉片、羅漢果玉竹顆粒等六十多種藥品，以及老土司元春酒、花生牛軋糖、月餅等十多種傳統食品。

自品牌創立至今，金嗓子一直致力於品牌建設，品牌價值不斷提升。在2010年《中國500最具價值品牌排行榜》中，金嗓子排名第263位元，在同類產品中市場佔有率33%，排名第一。近期，為提升公司產能，以滿足市場對其金嗓子喉片的需求，於11月10日，廣西金嗓子集團媒體見面會上宣佈，公司新的基地正式啟用，未來將着力打造金嗓子健康產業園，努力把金嗓子建設成為百億級細分行業龍頭企業。金嗓子憑藉過硬的產品質量與完善的分銷體系，建立了良好的品牌優勢，如今，公司的產品已經在中國及海外市場威名遠播。

財務方面，數據顯示，經過多年的經營，公司的財務狀況一直較為穩健。截至2021年6月30日，公司的收益約為人民幣3.73億元，較去年同期增長83.1%；公司的淨利約為人民幣0.82億元，較去年同期增長415.8%。其中，公司來自銷售金嗓子喉片(OTC)的收益約為人民幣3.33億元，較去年同期增長80.0%，目前，公司的銷售情況已經恢復到新冠肺炎疫情爆發前的水準。

金嗓子以消費者需求為導向，多年來持續優化豐富產品體系，具備領先的技術優勢，強大的市場分銷網絡，家喻戶曉的品牌及優異的產品品質，公司圍繞顧客需求及數字化運營方式，不斷建立產品新增長邏輯，鞏固其在市場的領先地位，公司未來具備更廣闊的發展空間。



北京控股斬獲大獎持續穩健增長

作為大型國有綜合性公用事業公司，北京控股一直以優異的業績表現及良好企業經營回饋投資者。在當前新冠疫情肆虐的社會環境下，公司依然努力克服大宗商品價格波動和國內外經濟形勢變動等複雜因素影響，取得了較好的經濟效益和增長態勢，在履行社會責任方面也做出了重大貢獻。

2021年12月17日，第十一屆香港國際金融論壇暨中國證券「金紫荊」獎頒獎典禮在香港會議展覽中心隆重舉行。活動現場，共計近200位內地及香港財經界官員、國內外券商高管、投資機構、內地及香港上市公司、創投機構負責人等嘉賓出席與會，香港特別行政區行政長官林鄭月娥亦親臨現場並致辭。大會公佈了2021年中國證券「金紫荊」獎獲獎公司及企業領袖名單，北京控股有限公司在一眾參選公司中脫穎而出，最終斬獲「最佳上市公司」，和「最佳港股通上市公司」兩個獎項。

據悉，中國證券「金紫荊」獎針對中國內地和香港地區所有上市公司及其高管進行對比和綜合評測，推薦出年度特色突出、成就顯著的上市公司和管理者。經過多年發展，中國證券「金紫荊」獎作為規模大、層次高、公信力強的兩地上市公司獎項，已成為海內外觀測中國資本市場及上市公司的風向標。北京控股在其中榮膺兩項重量級獎項，足以證明資本市場的認可。

2022年是「十四五」繼續推進落實的一年，也是北京控股成立25週年，廿五載的拚搏奮鬥為公司積累了豐富的資源與經驗，面向未來，公司將繼續推進落實各項重點工作，強化戰略指引和支撐，發揮資本優勢，加強溝通協調，為取得「十四五」高質量發展的新開局奠定堅實基礎。

Summary:

On December 17, the 11th Hong Kong International Finance Forum 2021 and China Securities Golden Bauhinia Award Ceremony was held. The award-winning companies and business leaders were announced on the event. Beijing Enterprises Holdings Limited stood out among several participating companies, and was awarded 「The Best Listed Company」 together with 「The Best Hong Kong Stock Connect Listed Company」.



上海醫藥鹽酸氟桂利嗪膠囊通過仿製藥品質和療效一致性評價

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，公司控股子公司正大青春寶藥業有限公司(以下簡稱「正大青春寶」)收到國家藥品監督管理局頒發的關於鹽酸氟桂利嗪膠囊的《藥品補充申請批准通知書》，該藥品通過仿製藥品質和療效一致性評價。

鹽酸氟桂利嗪膠囊主要用於典型(有先兆)或非典型(無先兆)偏頭痛的預防性治療，以及由前庭功能紊亂引起的眩暈的對癥治療。該藥品由比利時楊森公司研發，最早於1982年上市。2020年9月，正大青春寶就該藥品仿製藥一致性評價向國家藥監局提出申請並獲受理。根據國家相關政策，通過一致性評價的藥品品種在醫保支付及醫療機構採購等領域將獲得更大的支持力度。因此正大青春寶的鹽酸氟桂利嗪膠囊通過仿製藥一致性評價，有利於擴大該藥品的市場份額，提升市場競爭力，同時為公司後續產品開展仿製藥一致性評價工作積累了寶貴的經驗。



重慶銀行榮獲2021年度 「卓越品牌銀行獎」

As the earliest local joint-stock commercial bank in West China and the upper reaches of Yangtze River, Bank of Chongqing was established in 1996 as Chongqing City Cooperative Bank, jointly funded by 37 urban credit cooperatives or credit unions, 10 local financial bureaus and 39 enterprises or public institutions. In March 1998, approved by the People's Bank of China, the Bank was renamed Chongqing Commercial Bank Co., Ltd. In August 2007, with the approval of China Banking Regulatory Commission (CBRC), the Bank changed its name to Bank of Chongqing Co., Ltd.

近日，由證券之星主辦的「財經風雲榜[●]新徵程」2021年度評選活動圓滿落幕，本次活動主旨是為了表彰為中國發展做出卓越貢獻的優秀企業。

本次參與年度評選公司共有870家，涵蓋銀行、保險、證券、基金、期貨、信託、金融服務、上市公司八大板塊，榜單設置與過去一年的國內外環境的變化緊密相關，通過企業經營表現、社會責任、網路輿情等因素，結合用戶投票及專業評審，綜合評定得出2021證券之星財經風雲榜年度榜單。

在本屆備受關注的上市公司「年度卓越品牌銀行獎」評選中，重慶銀行榮獲此獎項。

重慶銀行成立於1996年，是西部和長江上游地區成立最早的地方性國有股份制商業銀行。2013年11月6日在港交所成功掛牌上市，成為全國城商行中首家在港交所主機板成功上市的內地城商行。

2021年2月5日，重慶銀行成功登陸上交所主機板，成為西部首家「A+H」上市城商行。近年來，重慶銀行在社會各界的關心幫助下，逐漸發展成為一個業務結構優、資產品質好、盈利能力強、發展潛力大的商業銀行。

近年來，重慶銀行企業品牌形象全面提升，連續6年躋身《銀行家》全球前300強，2021年全球銀行品牌500強榜單中，位列206位，排名上升53位，增速在全國上榜銀行中排名第二。連續5年獲得標準普爾「BBB-／穩定／A-3」投資級評級，在國內城商行中處於領先水準。被中央文明委評為「全國文明單位」。



新疆新鑫礦業： 致力成為成行業龍頭企業

Xinjiang Xinxin Mining Industry Co., Ltd. (「Xinjiang Xinxin Mining」) was established as a joint stock company with limited liability in the PRC on 1 September 2005. Xinjiang Xinxin Mining Industry Co., Ltd. is principally engaged in the mining, ore processing, smelting and refining of nickel, copper and other non-ferrous metals which include cobalt and precious metals such as gold, silver, platinum and palladium. Our major product is nickel cathode.

新疆擁有豐富的礦藏，分佈於新疆阿爾泰山、天山及昆侖山。壹些礦藏位於天山及新疆西準噶爾礦帶並向西伸延至中亞的烏茲別克斯坦及吉爾吉斯斯坦共和國。鄰近八個國家對礦產的強大需求，加上有利的交通基建，將使新疆成為新的歐亞大橋梁。

新疆新鑫礦業股份有限公司(「新疆新鑫礦業」；股份代號：3833.HK)立足於新疆，是中國2006年第二大電解鎳綜合生產商；作為壹家以從事鎳、銅及其他有色金屬的採礦、選礦、冶煉和精煉的大型綜合型有色金屬企業，新疆新鑫礦業壹直為把企業打造成行業龍頭而付出孜孜不倦的努力。

2021年年初以來，隨著新冠肺炎疫情防控，全球經濟活動開始復蘇，主要國家維持寬鬆貨幣政策，導致國際國內有色金屬價格上升。以及疊加新能源發展所需的鎳、銅等金屬資源需求進壹步加大，新疆新鑫礦業主營的電解鎳及陰極銅金屬價格均有較大幅度上升，且銅價再上十年價格峰值。

2021年上半年，新疆新鑫礦業立足安全生產經營，狠抓全流程提質增效、努力化解經濟運行中各種矛盾，搶抓有色金屬產品價格上漲的契機，合理研判市場變化趨勢，實現營業收入人民幣1,157.1百萬元，比去年同期大幅上漲83.1%。

展望未來，隨著國家統計局公佈了2021年上半年經濟數據顯示國內工業經濟繼續穩定恢復，並保持較快增長，以及全球各國新冠肺炎疫苗接種進度，預計下半年經濟將持續復蘇，但市場前景依然存在較多不確定因素。新疆新鑫礦業將視乎外部環境變化和國際電解鎳及陰極銅金屬價格走勢調整工作計劃，執行更為嚴格的成本控制，更審慎的現金流管理，努力實現生產經營目標和中長期可持續發展目標。



華潤醫藥榮獲「港股100強」之「醫藥股25強」獎 集團綜合實力備受認可

由港股100強研究中心主辦，財華社、洞視科技協辦的「金融科技－智創未來」2021香港上市公司高峰論壇暨第九屆「港股100強」頒獎盛典將於二月在香港舉行，華潤醫藥憑藉在醫藥行業的深耕發展，榮獲「醫藥股25強」第17位。

港股100強是首個香港和內地共同合作對香港上市公司的評選，自2012年舉辦以來，已逐步成為香港財經界與金融界的年度盛會之一。秉承長期深入對中國上市公司數據研究，以及專業、客觀、公正、準確的理念，評選出香港主板上市公司中發展良好及擁有傑出投資價值的企業。

華潤醫藥是中國領先的綜合醫藥集團，旗下擁有多家製藥企業，已形成了橫跨中西藥，從製造到分銷，從處方藥到OTC甚至保健品的全品類醫藥生態體系。公司緊抓政策帶來的行業轉型升級機遇，堅持產品創新發展不斷推陳出新，在夯實原有優勢業務、鞏固行業領先地位的基礎上，同時繼續推進新興業務發展，進一步拓展終端管道，年內多家子公司推出股權激勵方案，在穩定、可持續基礎上進一步追求高品質發展。2021年上半年，華潤醫藥總收益達1,144.88億港元，同比增長28.1%；實現淨利潤40.9億港元，同比增長12.2%。

1月12日，大摩發表報告，預期華潤醫藥(03320.HK)的股價在未來30日內有70%至80%機率會上升，指出華潤醫藥短期估值具吸引力，給予公司「與大市同步」的評級以及5.5港元的目標價。此次在「港股100強」中榮獲「醫藥股25強」，充分證明瞭資本市場對華潤醫藥的認可。

Summary: China Resources Pharmaceutical Group Limited (CR Pharma) (Stock Code: 3320.HK) is a leading integrated pharmaceutical company in China specializing in the manufacturing, distribution, and retail of medicines and nutraceutical products. Since the Company went public, it has introduced a number of important capital market indexes, including Hang Seng Composite LargeCap Index, FTSE Global Large Cap Index, Hang Seng Stock Connect Hong Kong Index, etc.



偉仕佳傑深度佈局信創產業 積極開展緊密合作

VSTECS established in 1991, VSTECS Holdings Limited is the leading IT product channel development and technical solution integrated service provider in Asia Pacific. VSTECS has three major business segments: enterprise systems, consumer electronics and cloud computing. The portfolio of products of VSTECS comprises of 12 fields, including cloud services, AI, mobile internet, network security, network infrastructure, data storage, data analytics/visualisation, solution delivery, IoT application, gaming & entertainment, wearables and VR products. VSTECS forms strategic partnership with over 300 global top 500 upstream technology vendors and over 50,000 downstream channel partners. VSTECS has 87 offices in nine countries, namely China, Thailand, Malaysia, Singapore, Indonesia, Cambodia, Myanmar, Laos and the Philippines.

2021年，《財富》中國500強排行榜發佈，偉仕佳傑控股有限公司位列第182名，連續四年登上排行榜。2022年1月11日，偉仕佳傑榮獲在深圳舉辦的「2022年全球投資趨勢論壇暨第六屆金港股頒獎典禮」最佳港股通公司大獎。「最佳港股通公司」獎項旨在表彰公司治理結構健康、行業地位顯著、主營業務良好，能為投資者提供持續、穩定價值回報的港股通上市公司。由此窺見，偉仕佳傑紮實穩定的發展潛力。

偉仕佳傑作為為亞太地區主要的科技產品渠道開發與技術方案集成服務的一家公司，是華為、新華三、阿裏、騰訊、曙光、聯想、惠普、戴爾、微軟、蘋果、甲骨文、希捷、西數等300多家世界500強科技企業，在亞太地區最重要的合作夥伴。在2021年疫情的影響下，仍然保持著業績的高速增長，上半年港股偉仕佳傑發佈2021財年中報。公司在2021年1月1日－2021年6月30日實現營業收入348.73億港元，同比增長20.96%，歸屬母公司淨利潤6.45億港元，同比增長53.09%，基本每股收益為0.46港元。下半年12月9日，與科大訊飛簽訂戰略合作協議；12月13日，與景美簽訂戰略合作協議，協議將促進雙方發揮各自優勢，共同推動「人工智能+行業」深度融合，打造產業新生態，積極推動GPU業務發展。

偉仕佳傑近幾年深度佈局信創產業，與國內主流廠商有著長期而緊密的合作。相信未來偉仕佳傑會不斷完善信創領域生態夥伴，助力我國信創產業繼續前進發展，再創佳績。



嘉和生物領先市場前景可期

Genor Biopharma Holdings Ltd, formerly JHBP CY Holdings Ltd, is China-based company mainly engaged in the research and development of biopharmaceutical products. The Company focuses on the development and commercialization of oncology and autoimmune drugs. The Company's main drugs include lerociclib (GB491), coprelotamab (GB221), geptanolimab (GB226), GB492, GB242 and GB223. The Company mainly conducts its businesses in the China market.

嘉和生物藥業(開曼)控股有限公司於2020年10月7日在香港交易所主機板上市，是一家創新驅動型生物製藥公司；目前已擁有強大的產品管線，涵蓋全球前三大腫瘤靶標(乳腺癌、肺癌、胃腸道腫瘤)。公司主要從事生物製藥產品研發，專注於開發及商業化腫瘤學及自身免疫性疾病。嘉和生物現有10餘個研產品處於臨床試驗或者臨床申報階段，公司著力打造成為全價值鏈、全產業鏈的生物製藥創新一體化公司。

全球腫瘤領域生物製藥研發乃大勢所趨，其熱度更是長期居於榜首；目前腫瘤免疫療法、神經系統靶向藥、基因技術是海外創新三大研發趨勢，指引國內創新藥研發變革，其中技術門檻頗高的雙／多抗領域更是國金證券等券商評為重點關注領域。公司在極具市場前景的抗腫瘤藥物領域佈局已久，更是技術門檻頗高的雙多抗領域的領軍企業。生物醫藥專業人士分析認為：「嘉和生物GB491(Lerociclib)較其他同類產品具有顯著的安全性優勢，且療效相當甚至更佳。因此有希望爭取領先的市場份額。此外，嘉和生物GB491(Lerociclib)擁有亞太地區(不包括日本)的專有開發和商業化權利，市場價值相當於中國市場價值的50%左右。」

12月30日，在「2021財聯社投資峰會」上，嘉和生物憑藉多維綜合實力榮膺「2021年度中國新經濟最具投資價值上市公司」獎項。據悉，此屆峰會邀請了政府領導人、知名經濟學家、公私募基金及券商高層、上市公司高管等，基於嚴謹、科學、專業的評選過程，多維度考量企業實力，甄選出一批優質企業。

轉型升級的嘉和生物，目前聚焦於多／雙抗產品領域，擁有顯著差異化雙多抗管線且佈局全球。公司依託位於中國上海的嘉和生物研發中心和位於美國三藩市由嘉和控股的Antibody Therapeutics Inc.形成創新研發雙引擎，對標全球頂級的研發實力，疊加卓越的CMC、臨床、註冊、專案管理實力、優秀的管理架構等多維度賦能，嘉和生物正在「世界前列醫藥企業」的道路上加速奔跑，未來前景可期。



正商實業資產規模快速提升 彰顯公司核心競爭力

12月24日晚，正商實業發佈公告稱，公司已與不同獨立物業擁有人訂立12份委託管理合同，承接在管項目累計建築面積約206萬平方米。為進一步配合品牌及市場銷售管理，正商實業將會嚴格根據各委託管理合同訂立的使用條款及條件，提供予物業擁有人在管項目使用。同時，正商實業仍將根據其整體策略繼續尋求更多有潛力及可行的商機，並利用公司在資金、人員、技術等方面的優勢，快速提升公司的項目數量、資產規模和品牌形象。



頭部房企積極開展代建業務迅速打開市場通路

正商實業僅僅一個月便達成上述12份合作。目前，河南頭部房企建業、正商、康橋、永威等均已正式開展代建業務，悉數進軍代建市場。代建業務是地產行業為數不多的輕資產賽道，也是目前房企在轉型過程中普遍押注的賽道之一。雖然在進軍代建業務的時機上並不佔優勢，但正商實業卻憑藉在本土市場二十多年深耕的品牌優勢迅速打開市場。

當前，大中型房企依託代建業務輸出品牌與管理，繼而達到輕資產運營降低風險的目的。未來，隨著代建賽道參與企業的持續增多，留給中小型房企的選擇也在變得多樣化，「管理能力」將成代建賽道上比拚重點。

近期正商實業連續與福森集團、博奧置業、聖源昊置業、鑫融置業等6家地市企業簽訂合作，共建安陽、晉城、新鄉、信陽、南陽等地市項目。正商實業內部人士表示：雖然以前大家對公司的印象主要停留在鄭州，但實際上在省內其他城市，公司依靠自持項目已經搭建了完善的團隊，做代建主要是突出公司的品牌以及管理優勢。

代建市場持續擴容精細化管理凸顯核心競爭力

在業務模式方面，目前正商實業代建服務包括地產開發項目運營的所有流程，從前期策劃、規劃設計、營銷管理、成本管控、工程管理、財務管理、物業管理等各個環節，最大限度上滿足合作夥伴的要求。在項目開發方面，正商實業有著豐富且多樣的開發經驗，尤其是產品的規劃建設，關係到很多細節性、人性化的理念，可以幫助合作項目在開發、建設、運營、服務等全產業鏈過程中取得更大的利益，產品溢價可以得到更大的提升，公司的精細化管理是吸引合作方的重要原因之一。

品牌卓越管理高效公司硬核實力彰顯

當前，代建行業已成為公認的藍海市場，並且該市場正隨著參與企業的增多及規範化的持續提高，迎來新一輪的變革，此時房企如何才能實現彎道超車，是擺在面前的一道難題。

對此正商實業表示：與省內其他企業比，集團涉足代建雖然不算早，但是取得的效果非常可觀。在市場拓展階段，已經有第三方放棄原有的合作夥伴與公司簽約的案例，原因主要是代建服務的管理效率不同。因為對於不少中小型房企而言，從土拍到項目銷售完成之前，資金壓力一直較大，因此管理效率成為重中之重。此外，目前的代建市場傾向於「小而美」，即規模並非首位，管理效率和成功率及良好的口碑才是第一位。

目前，正商實業已與深圳中深集團、安鋼集團、河南省國控集團、安陽建工集團簽署了委託管理服務協議，凸顯其品牌變現的能力。未來，隨著代建行業競爭加劇，公司將充分發揮管理效率優勢，不斷提升成功率，鞏固市場地位，並在拓展合作的同時，切實做好風險防範措施。

Summary: Zensun Enterprises Limited (formerly known as ZH International Holdings Limited) is a public limited liability company in Hong Kong with its shares listed on the Main Board of The Stock Exchange of Hong Kong Limited. The principal activities of the Group include property development, property investment and management, project management and sales services and securities trading and investment in Hong Kong, the PRC and overseas.

奧星生命科技未來發展可期

過去幾年，生物製藥行業發展迅速，對製藥裝備下游企業提出了新的需求。與此同時，新冠疫情的爆發導致製藥裝備疫苗生產訂單量大幅增加。在新冠疫情催生的特殊環境下，奧星對於生物疫苗與製品的安全可靠生產，以及企業未來的發展前景，有著充足的信心。

在疫苗生產方面，「奧星生命科技(以下簡稱：「奧星」)(06118.HK)」研發的奧星凍幹機可精準控制真空度和溫度，達到國際大廠的技術水平。同時，特殊設計的冷凝器可以確保在極端的工藝條件下及時移除水汽，確保工藝安全。不僅於此，奧星凍幹機還在根源上避免了交叉污染的問題。憑藉上述優勢，奧星凍幹機能夠確保疫苗凍乾的有效及安全。自動化生產方面，奧星生命科技打造了基於精益管理理念的數字化工程和健全的自動化產品線，可為客戶快速建立起合規且高效率的生產工程，實現穩定、高度可見、合規的全自動化生產流程。

生物安全方面，奧星生命科技還在發展高等級生物安全實驗室。當前，生物安全已經上升到國家層面，中國國家發改委、科技部聯合發佈的「高級別生物安全實驗室體系建設規劃」明確提出在到2025年，形成佈局合理、網絡運行的高級別生物安全實驗室國家體系。奧星生命科技的實驗室未來可以運用到涉及生物安全的諸多方面，進一步提升公司的盈利能力。

從長遠看，新冠疫情促使社會對製藥行業重視度的增加，公立醫療資源將進一步提升和完善，醫藥設備行業迎來新一輪景氣週期。奧星憑藉著極具競爭力的產品和技術優勢，有望打開新的成長空間。

In the past few years, the biopharmaceutical industry has developed rapidly, which has put forward new demands on downstream enterprises of pharmaceutical equipment. On the other hand, the outbreak of the new crown epidemic has led to a substantial increase in orders for the production of pharmaceutical equipment and vaccines. For the safe and reliable production of biological vaccines and products and the future development prospects of the industry. In terms of vaccine production, the freeze dryer developed by the company can precisely control the degree of vacuum and temperature, reaching the technical level of international manufacturers. In terms of biosafety, the company is also developing high-level biosafety laboratories. In the long run, the new crown epidemic has prompted the society to pay more attention to the pharmaceutical industry, public medical resources will be further improved and improved, and the medical equipment industry will usher in a new round of economic cycle. AUSTAR is expected to open up new growth space by virtue of its highly competitive products and technological advantages.



全力推進綠色高質量發展京能 清潔能源核心競爭力不斷提升

當前，生態環境問題日益受到世界矚目、國家重視與百姓關注，中國已把生態文明建設擺在前所未有的高度。2021年，中國持續加強生態環境保護推動高質量發展取得新進展，深入打好污染防治攻堅戰邁出新步伐，碳達峰、碳中和「1+N」政策體系加快構建，生態環境質量再上新臺階。

實現碳達峰、碳中和，是推動企業高質量發展的內在要求。作為環保領域的領先企業，京能清潔能源於2011年12月在香港聯交所主板上市，該公司按照「立足北京、深耕華北、面向全國」的空間佈局，專注發展燃氣發電及氣源供應業務和風電、光伏發電等可再生能源業務，是北京地區最大的燃氣熱電供應商、國內風電運營龍頭企業。

近期，京能清潔能源於內蒙古錫林郭勒盟阿巴嘎旗建設一個500兆瓦風能太陽能發電製氫項目，以及於內蒙古錫林郭勒盟蘇尼特左旗建設一個500兆瓦風能發電項目。該項目已取得相關核準批覆文件，預計於2023年年底前完工，總投資額約為70億元人民幣，總裝機容量約為1000兆瓦。

作為新能源的一大重要發展方向，氫能符合京能清潔能源的發展戰略，項目建設竣工後，連同附近的熱能及儲能電站，將提高集團的風能及光伏發電能力，減少風能及光能資源的浪費，實現風能、光伏發電、儲能及製氫的一體化營運，有助於該公司在實現「碳達峰與碳中和」的過程中維持競爭優勢。

「降碳」是推動經濟結構綠色轉型，加強污染源頭治理的核心舉措，也是當前加強生態文明建設、實現美麗中國目標的重要抓手。未來，京能清潔能源將堅持以清潔能源為主線，依託業務覆蓋的全面性、專業性等核心優勢，在行業高速發展及政策的助力下，積極應對「碳達峰、碳中和」能源發展形勢，實現綠色高質量發展，值得期待。

摘要：京能清潔能源積極應對「碳達峰、碳中和」能源發展形勢，緊密結合自身實際，加快推動清潔、高效一體化營運，全力推進綠色高質量發展，不斷提升核心競爭力。

Beijing Jingneng Clean Energy Co., Limited actively responds to the「carbon peak, carbon neutral」energy development situation, closely integrates its own actual conditions, accelerates the promotion of clean and efficient integrated operations, fully promotes green and high-quality development, and continuously enhances its core competitiveness.



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: Established in 2011, HAINA Intelligence is a manufacturer engaging in the design and production of automated machines for manufacturing disposable hygiene products, including baby diapers, adult diapers and lady sanitary napkins in the PRC. We have two production bases in the PRC, namely Jinjiang Production Base and Hangzhou Production Base, with a total gross floor area of approximately 36,000 sq.m.

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台等方面持續發力，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。



國藥新冠疫苗益各國防護效力強

Sinopharm experts said sequential inoculation with the company's inactivated and protein-based COVID-19 vaccines can enhance immune response level and introduce neutralizing antibodies of Omicron, after the company's second-generation jab was approved for emergency use in United Arab Emirates (UAE), becoming the world's first of this kind to obtain such approval.

國藥集團表示，與已經廣泛接種的國藥滅活疫苗相比，用其新的蛋白亞單位疫苗作為加強針，能更好防護 Omicron 變異毒株。

阿聯酋衛生和預防部批准緊急使用國藥集團中國生物二代重組蛋白新冠疫苗，是目前全球首個獲批緊急使用的二代重組蛋白新冠疫苗。該疫苗針對多種變異毒株具有廣譜保護效力。阿聯酋已對該疫苗開展相關研究，作為加強針用於已接種兩劑國藥疫苗的人群。

重組蛋白新冠疫苗由中國生物研究院科研團隊研發，具有獨立自主知識產權。在第一代重組蛋白新冠疫苗的基礎上，通過對各種變異株的免疫逃逸能力和進化規律進行全面分析評估，全新設計開發了第二代重組蛋白新冠疫苗。臨床前有效性研究和初步的人體試驗顯示，第二代疫苗對多種變異株具有廣譜保護潛力。目前，該新冠疫苗在阿聯酋已接種近2000名受試者，初步的研究結果顯示，該疫苗安全性和耐受性好，可激發人體產生針對原型株和主要變異株高水平的中和抗體，充分體現了重組蛋白疫苗技術路線在疫苗研發中的優勢和特點。

阿聯酋衛生與預防部確認，緊急使用該新冠疫苗完全符合法規和法律及審查程序。這是衛生部與衛生當局

合作，為加強社區成員對新冠肺炎大流行的預防而付出的艱苦努力的一部分。這一舉措反映了阿聯酋確保國民健康和安全的戰略，以及通過一切可能的手段繼續抗擊疫情的努力。

國藥集團是全球唯一在三條技術路線上研發4款新冠疫苗的企業。目前國藥疫苗已在全球，112個國家、地區及國際組織批准使用或準入。



中國太保 於佈局全球保險區塊鏈一直在行動

For a long time, China Pacific attaches great importance to scientific and technological innovation. Constantly attempt and explore the use of new technology in business operations and customer experience to achieve business mode innovation. Since the second half of 2018 began to insurance block chain the strategic layout of science and technology, has achieved very good results so far. Looking to the future China Pacific has also been will work hard, can assign new credible ecosystem.

步入「十四五」，區塊鏈進入到快速發展的新階段，國家也提出「到2025年，區塊鏈產業綜合實力達到世界先進水平，產業初具規模」的總體目標。作為重要的數字經濟信任基礎設施，區塊鏈在市場化運營中，已經形成了多種商業模式。中國太保積極相應國家的號召，致力於佈局全球保險區塊鏈，打造具有影響力的保險行業聯盟生態，賦能新型可信生態圈商業模式。

再保區塊鏈商業化首添中國範例

近日，中國太保產險攜手數家全球知名再保公司和再保經濟公司，通過B3i平台上的巨災超賠再保險產品成功完成了公司2020年巨災超賠再保險合約的續轉，在平台上實現了相應超層上部分份額的再保安排，為改平台的國際再保區塊鏈商業化運用，添加了中國市場應用場景的新範例。

近些年來，中國太保產險致力於為客戶提供更全面，更便捷的保險服務，在科技賦能與產品創新不斷發力並成果顯著。2020年巨災超賠再保險合約續轉在B3i平台的成功應用，不僅是再保合約續轉渠道的一次創新，更是學習借鑒B3i的領先實踐，為公司下一步探索區塊鏈技術在保險領域的應用積累更多的經驗。

區塊鏈電子章為保險契約护航

近年來，隨著「互聯網保險」業務逐漸規範化，合法，有效的電子簽章產品正逐步成為各大保險公司規範在線投保業務的重要簽約工具。

在傳統投保業務中，涉及投保單，保單，理賠單據等各類文件簽署。當前雖然保險公司一般已實現簽發電子保單和已採用在線點擊確認的簽約方式，但是其他各類文件還是傳統的紙質簽約的方式，涉及的流程較為繁瑣，還存在相關的一些合規和法律風險等問題。

在此需求的基礎上，太平洋保險與君子簽達成深度合作，通過API對接，將區塊鏈電子簽章與太平洋保險內部系統集成，為客戶簽訂保險契約保駕護航，助力投保業務更加智能化，規範化。

打造具有影响力的保險行業聯盟生

2020年1月13日，以「數字發展：構建新格局，構築新優勢」為主題的2022零壹智庫數字經濟年會在上海隆重召開。

會上，中國太平洋保險集團區塊鏈及物聯網首席專家連理發表了《區塊鏈在保險科技中的創新應用》主題演講，從區塊鏈技術特點，區塊鏈保險行業的發展趨勢，保險科技場景創新應用等方面發表了自己的觀點。

連理表示，在區塊鏈方面，中國太保集團正在探索更多場景，比如食品溯源+食品安全保險，汽車，醫療行業數據協作創新模式，保單結合的數字藏品，行業風控協作等。當然，連理也強調，這些場景都是服務保險主業的創新場景，太保希望最終打造一個可信，開放，互聯和多元的生態聯盟，來賦能新型可信生態圈。



新農動力積極進行新能源轉型與理想汽車設立合資公司四川理想新農



In recent years, driven by policies, China has developed into the world's largest new energy vehicle market. New energy vehicles, especially electric vehicles, have also transitioned from the initial experiential market to the economic market, and with the development of technologies such as plug-in hybrid and fast charging, they have begun to penetrate into the mid-to-high-end market. The development of the new energy vehicle industry is bound to bring about the reshaping of the supply chain. For companies related to the industry chain, it is both an unprecedented opportunity and a challenge. Among them, Power Xinchen (1148.HK), an automobile engine manufacturer, actively carried out new energy transformation in the face of the development trend of the automobile industry.

近年來，在政策的推動下，中國已發展成為全球最大的新能源汽車市場。新能源汽車特別是電動汽車也由最初的體驗性市場向經濟性市場過度，並隨著插混、快充等技術的發展，開始向中高端市場滲透。

新能源汽車行業的發展，勢必會帶來供應鏈的重塑。對產業鏈相關企業來說，即是前所未有的機遇，也是挑戰。其中，汽車發動機生產商新農動力(1148.HK)面對汽車行業的發展趨勢，積極進行新能源轉型。

2021年8月，新農動力宣佈與理想汽車成立合資公司，從事適合新能源汽車的增程式發動機及零件的製造、研發、銷售及售後等服務，以及製造其它新能源汽車兼容的汽油發動機。理想汽車是中國造車新勢力三巨頭之一，目前正處於高速增長階段，與理想汽車的合作，將顯著提升新農動力在電動汽車發動機領域的競爭實力，為長期發展助力。

從中長期來看，智能增程式電動車將會是替代燃油車一個非常好的選擇。智慧增程式電動車技術路線也將是合資公司的戰略核心發展方向之一。合資公司將依託雙方的研發和生產能力，提供高品質的產品，擴大智能增程式電動車在國內的市場份額。新農動力和理想汽車合作進入新能源汽車領域、生產新能源汽車全新一代增程器，是在新能源發展大趨勢下的順勢而為。此次投資協議將是新農動力發展史上轉型升級的重要里程碑。

2021年上半年，得益於優質汽車市場持續增長，新農動力扭虧為贏，實現收益人民幣9.39億元，同比增長26.6%，實現盈利3212萬元。

長期看，新能源汽車產業鏈景氣度持續向上，隨著新農動力在新能源汽車零部件市場的佈局成效漸顯，相信會持續增強其盈利能力。

業績穩健增長競爭優勢持續提升 深高速值得長期關注



Summary : The Company was established on 30 December 1996. It is principally engaged in the investment, construction, operation and management of toll highways and roads. The Company aims at enhancing the ability of wealth creation by improving the quality of operation, obtaining reasonable returns through providing high-quality service to the society, and achieving satisfaction of customers, employees, shareholders and related parties by balancing their interests, so as to foster the Company ' s sustainable development. Currently, the Company will maintain its market orientation, focus on the expressway industry, actively explore and engage in new investments in the industry for a synergistic growth in both its scale and efficiency.

近期，多家公司發佈2021年三季度業績預告，其中深高速(0548.HK)在切實做好收費公路業務的同時，積極拓展固廢資源化管理與清潔能源領域，成效顯著，營業收入與淨利同比大幅增長，業績延續高增長態勢。

財務數據顯示，2021年1-9月份，深高速實現營業收入約人民幣66.26億元，同比增長87.97%；實現歸屬於上市公司股東的淨利潤約19.28億元，同比增長193.04%；財務數據十分靚麗，業績持續穩健增長。

在做好主業的同時，深高速深耕大環保細分領域，積極推動在手項目的建設和運營，不斷加大對優質風電項目的投資並購力度。截至2021年上半年，該公司先後收購新疆木壘三個風力發電項目，旗下藍德環保已擁有有機垃圾處理BOT/PPP項目共18個，分佈在全國10個省區14個地市，大環保業務的持續發展，為公司的盈利提供堅實的支撐。

此外，為提高核心競爭力，獲取更多優質收費公路資產。今年7月，該公司全資子公司收購了「深投控基建」100%股權，完成收購後，該公司將間接持有「灣區發展」約71.83%股份。此次收購進一步鞏固了深高速於公路投資、管理及營運方面的核心優勢，推動該公司不斷釋放沿線土地開發價值，提高區域市場份額、未來盈利能力和現金流量，進而實現該公司的可持續發展。

長期來看，粵港澳大灣區是中國經濟活力最強的區域之一，在國家發展大局中具有重要戰略地位。隨著粵港澳大灣區建設的持續推進，廣東地區高速公路的通行需求有望迎來快速提升。

深高速作為中國高速公路龍頭企業，公司主營業務凸出，競爭優勢明顯，未來將不斷受益於大灣區高速發展的紅利，業績有望持續提升，值得投資者長期關注。

玖龍紙業榮獲「2021年Inno ESG大獎」之ESG Care獎



In the foreseeable future, issues related to sustainable development, ESG and climate change will become the new normal, which will greatly change the way companies operate, and companies urgently need to prepare. Nine Dragons Paper (2689.HK) has won the InnoESG Prize 2021 – ESG Care Prize, co-awarded by UNESCO HK Global Peace Centre, Rotarian Action Group for Peace, and SocietyNext Foundation for its outstanding performance in corporate social responsibility, environmental initiatives, and efforts in the creation of a more sustainable society. The InnoESG Prize encourages businesses to innovate in their core business through adapting or incorporating sustainability/ESG aspects. Following the concept of ecological civilization of "lucid waters and lush mountains are invaluable assets", Nine Dragons Paper has always adhered to the philosophy of "No environmental management, No paper making", and persists in sustainability development, giving top priority to the recycling of resources.

在可見未來，可持續發展、ESG和氣候變化相關議題將成為新常態，將大大改變企業的運營方式，企業急需做好準備。ESG涵蓋環境、社會及管治報告三個部分，除應對氣候變化外，還有其他範疇。環境範疇包括節能減排，例如善用水資源、處理廚餘等；社會包含共融理念，避免種族及性別歧視等；管治報告包括企業的政策，推行ESG的機制，董事會組成要夠多元化等。

玖龍紙業(控股)有限公司(2689.HK)榮獲由 SocietyNext Foundation、聯合國教科文組織香港協會和平中心和Rotarian Action Group for Peace聯合主辦的「2021年InnoESG大獎」之ESG Care獎，充分展示集團在企業社會責任、環境措施及創造可持續發展社會等價值方面的傑出表現。

InnoESG獎以「改變社會、影響社會、創新的解決方案」為主軸，透過各界社會賢達人士及組織，針對香港企業的可持續性表現，評選出對於可持續發展深具量能與遠見，並且在環境、社會、公司治理(ESG)三大面向指標均表現卓越的企業，鼓勵大眾更有志一同朝可持續發展目標邁進。

InnoESG大獎鼓勵企業通過調整或納入可持續發展及環境、社會和治理方面的內容，以創新方式改革其核心業務。大獎的評選標準包括企業對社會及環境的直接影響、對社會的影響力，以及解決方案的創新性。過往獲獎企業包括阿里巴巴、微軟、特斯拉、瑞銀等企業。此次獲得ESG Care獎彰顯了玖龍紙業多年來致力於建設可持續發展社會所做出的努力。

在「綠水青山就是金山銀山」的生態文明思想指引下，玖龍紙業始終堅持「沒有環保就沒有造紙」的發展理念，堅持走綠色發展之路，把資源的循環利用擺在首位，並在科技創新、細化管理、產品結構、品質標準、環保第一以及客戶服務等方面不斷做出戰略調整，實現了企業經濟效益和社會效益的雙贏。玖龍紙業繼續引進先進的機械和技術，減少業務對環境的影響，以綠色回饋社會。

堅持可持續穩健發展受認可 眾安集團榮獲「最具價值地產公司」 大獎

Summary: On January 11, 2022, the selection results of the "2022 Global Investment Trend Forum and the 6th Golden Hong Kong Stocks Awards Ceremony" jointly sponsored by Zhitong Finance, Flush Finance and China Galaxy Securities were officially announced. ", stock code: 672.HK) won the "Most Valuable Real Estate Company" award for its stable operation and sustainable growth performance for many years.

2022年1月11日，由智通財經與同花順財經、中國銀河證券聯合主辦的「2022全球投資趨勢論壇暨第六屆金港股頒獎典禮」評選結果正式揭曉，眾安集團有限公司（「眾安集團」，股份代號：0672.HK）憑藉多年穩健經營與可持續增長業績榮獲「最具價值地產公司」大獎。

「金港股」已成為全球最權威的港股上市公司評選，其風向標意義得到全球投資者廣泛認可。「最具價值地產公司」大獎是一項享有紮實業界聲譽的傑出獎項，被認為行業在為投資人尋找最佳選擇時的關鍵指標，獲得此獎項的公司均具有較大的發展潛力與投資價值。

眾安集團此次能夠榮膺「最具價值地產公司」大獎，表明了過去一年公司在經營業績、品牌聲譽、發展潛力及投資價值等方面，得到了資本市場的高度認可，同時更是業界對公司在房地產行業耕耘多年成果的肯定。

中期業績報告顯示，2021年上半年，眾安集團盈利能力持續提升，多項核心盈利指標持續向好，公司規模再創新高，實現收入約為人民幣19.8億元，較2020年同期增長約81.4%；實現毛利約為人民幣6.3億元，較2020年同期增長約60.7%。截至2021年6月底，公司資產總額達到約人民幣496.1億元，再創歷史新高。

在維持業績高速增長的同時，公司堅持穩健發展的經營戰略，不斷優化財務結構，推進公司可持續健康發展。2021年上半年，公司剔除預收款後的資產負債率為65.0%；淨負債率78.7%，較2020年末下降5.2個百分點；現金短債比為1.52倍，三道紅線持續保持綠檔。

眾安集團表示：未來，公司將繼續保持短期審慎、長期樂觀的態度，聚焦市場佈局，瞄準優質投資機遇，加大拓展力度，持續深化戰略引擎，優化人才及土儲結構，夯實內功，聚力創新，一步一個腳印，實現公司高質量的可持續發展，為股東和投資者締造長期可持續的回報。

—完—



中智全球在罕見病領域發展 賦能兒童罕見病治療

中智全球控股有限公司（「中智全球」，「IntelliCentrics」或「公司」；股份代號：6819.HK）旗下合資公司——北京仁正醫德科技有限公司與大醫之原（北京）健康科技有限公司簽署合作協議，雙方將本著互惠互利、優勢互補、共同發展的原則，共同開發數字化為基礎的罕見病院外健康管理解決方案，以及慷驊股份有限公司（「慷驊」；IntelliCentrics International, Ltd）台灣分公司與健康益友股份有限公司（「健康益友」）共同打造結合遠距線上醫療平台及線下實體醫療服務之一站式整合醫療服務，協助兒童罕見疾病患者進行遠距醫療二次意見諮詢，為患者提供全生命週期健康管理服務。

Intelli Centrics Global Holdings Ltd. ("IntelliCentrics" or the "Company"; stock code: 6819.HK) a joint venture company of Intelli Centrics Global Holdings Ltd. has signed a cooperation agreement with Tiyancha (Beijing) Health Technology Co. The two companies will jointly develop digital-based out-of-hospital health management solutions for rare diseases based on the principles of mutual benefit, development and complementary advantages, as well as to create a one-stop integrated medical service that combines a telemedicine platform and offline physical medical services, assist patients with rare childhood diseases to conduct telemedicine second opinion consultations and provides life-cycle health management services to patients by IntelliCentrics International, Ltd and EUCARE Co., Ltd..

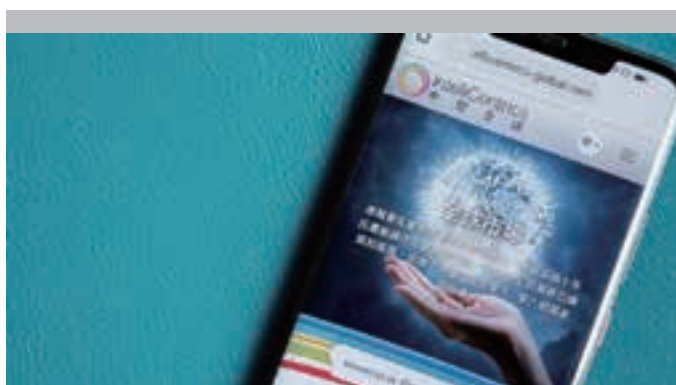
數據顯示，目前已知的罕見疾病有六七千種，大約80%的罕見病是由遺傳因素導致的，其中50%的罕見病在兒童期發病，有30%的罕見病患者5歲前去世。和大多數由於各種原因導致的後天疾病不同，患病概率極低，廣大醫生對罕見病的認知普遍不足，罕見病整體呈現出診斷難、治療難的特點。在此環境下，開展戰略合作，利用健康益友在醫療服務、醫療諮詢等領域的優勢為兒童罕見病患者提供多元化服務。而遠距醫療的出現，打破了地域和時間限制，拓寬了優質醫療的服務半徑。通過互聯網線上平台，偏遠地區患者也能享受到優質的醫療服務。

據悉，遠距離問診面臨的最大挑戰是如何將患者過往病歷資料落實數字化。為此，仁正醫德於當地核實資料的真實性，並在進行諮詢前提交給醫院及專家，同時慷驊也將核實其提供的醫生資質與患者需求是否匹配。匹配完成後，仁正醫德平台ICME的付費會員將透過慷驊連結到遠距離兒童罕見疾病專家，進行線上醫療諮詢。

此合作，將以仁正醫德自有的醫療機構合規管理服務雲平台和慢病管理服務雲平台以及大醫之原近兩萬人的註冊患者為基礎，為患者提供數字化的居家監測解決方案，在此基礎上開發基於數字化的罕見病患者遠程健康管理方案，並協助患者尋求更多且精準的醫療支援。

此外，中智全球透過仁正醫德平台的國內與海外醫療資源，可以為罕見病患者提供線上問診，藥品諮詢，過程會診，緊急狀況處理等醫療服務，使患者獲得更加及時、精準的治療，得到更加優質、便捷的醫療服務新體驗，提高罕見病診治效率。

由於醫療資源不足以及缺乏很好的治療手段或藥物，罕見病市場長期存在巨大未被滿足的醫療需求。中智全球通過合作整合更多外部資源，在造福廣大的罕見病患者的同時，進一步提高公司的盈利能力和服務質量，從而更大程度上提升公司的品牌價值及影響力，為股東和投資者創造更多價值。此次合作，是中智全球佈局的又一落子。



天津銀行 「銀賬通」業務成功落地

Bank of Tianjin is a city commercial bank headquartered in Tianjin, People's Republic of China and regulated by the People's Bank of China. Bank of Tianjin (BoT) serves customers through a network of 109 branches across the major cities in the country. In 2015, the bank ranked 219 in terms of tier-one capital by the "Global Banking 1000" list by the UK based Banker magazine .[2] As of 31 December 2015, the bank had 306 outlets and an asset base of RMB 564 billion (US\$84.6 billion).

近日，天津銀行(1578.HK)「銀賬通」業務成功落地。該業務借助互聯網雲服務實現了企業多銀行帳戶的統一管理以及跨銀行資金的統籌調度，是天津銀行主動迎接數位化轉型、積極踐行「場景金融」的又一次嘗試。

「銀賬通」是天津銀行專為企業客戶打造的一個跨銀行財資管理雲平台，它利用「雲服務」、「金融能力開放平台」等金融科技手段，說明企業客戶快速搭建介面友好、功能強大、拓展性強的資金結算系統。該平台通過與各家銀行的技術對接，建立多銀行帳戶管理體系，滿足客戶包括帳戶管理、支付結算、資金計劃、資金報表、跨行資金池等在內的財資運營需求，有效降低會計操作風險、提升資金管理安全性，助力企業數位化轉型。

未來，天津銀行將充分利用金融科技力量，全力打造生態化、智慧化、場景化的金融服務體系，聚焦企業財資管理領域，以更具市場競爭力的財資管理方案服務廣大客戶。



華潤水泥—— 向著更加美好的未來出發

China Resources Cement Holdings Limited (「China Resources Cement」 or the 「Company」, SEHK stock code: 1313, and together with its subsidiaries, the 「Group」), a large-scale and competitive cement, clinker and concrete producer in Southern China. In the reverse roadshow on January 7, management targets building a new CR Cement during the 14th FYP, transforming from a first-class cement producer into a first-class construction materials producer by 1) enhancing its market position in the basic construction materials segment by actively seeking cement business opportunities beyond South China and continuing its rapid development in the aggregates business; 2) promoting rapid growth in the structural and functional construction materials segment (i.e., ready-mix concrete, precast concrete and engineered stone); and 3) building a good foundation for the new materials business, which could become a significant growth driver in the 15th FYP.

剛剛過去的2021年，百年變局和世紀疫情交織，困難和挑戰明顯增多，華潤人迎難而上、以穩求變，在變局中開新局，於危機中育先機，彰顯了新擔當，展現了新作為。集團整體業務保持穩中有進、提質增效的良好態勢，主要經營指標再創佳績，國有資本保值增值能力進一步提升，連續五年蟬聯社會責任發展指數第一位，《財富》世界500強排名繼續上升。這一年，我們準確識變，聚焦「重塑華潤」，精心謀劃「十四五」藍圖。這一年，我們科學應變，錨定高質量發展，加快構建新發展格局。這一年，我們主動求變，勇闖改革「深水區」，加快推進體制機制創新。

1月7日華潤水泥管理層在線上反向路演中闡述了在「十四五」期間再造一個華潤水泥的目標，公司要從一流的水泥生產商轉變為一流的建材生產商。公司將通過以下舉措達成目標：1)更積極地尋求華南以外的水泥業務機會，推動骨料業務繼續快速發展，提升公司在基礎建材領域的市場地位；2)促進結構建材、功能建材板塊(預拌混凝土、預製混凝土和人造石材)增長提速；3)為新材料業務奠定良好的基礎，新材料業務有望成為「十五五」期間又一重要增長動力。新業務板塊有望成為「十四五」增長引擎。公司的新業務主要包括骨料、人造石、混凝土預製件、瓷磚膠等。一大批骨料和人造石項目將在2022年底投產，預計2023年起將產生可觀的收入貢獻。



1月5日，潤品瓷磚膠新品上市暨客戶交流會在華潤水泥(封開)有限公司順利舉行。中國陶瓷工業協會瓷磚粘貼技術專業委員會秘書長張彩華及中國石材協會秘書長孫衛星，華潤水泥總裁紀友紅，副總裁李保軍、副總裁李維出席活動。張彩華秘書長首先對潤品瓷磚膠成功投產上市表示祝賀。他詳細介紹了相關部門近期頒布的瓷磚膠利好政策以及行業發展趨勢，認為潤品瓷磚膠的上市適逢其時，相信華潤水泥能夠抓住發展機遇，必定大有作為。孫衛星秘書長對華潤水泥持續專注產品自主研發和生產表示認可與支持，並從石材鋪貼的角度高度評價了潤品瓷磚膠的品質。他表示，希望華潤水泥在推動綠色建築建設，實施綠色設計施工，推廣綠色建材應用等方面做出更大貢獻。紀友紅總裁在致辭中提到，潤品瓷磚膠的成功投產上市，標誌著華潤水泥業務轉型開啟了又一新徵程。華潤水泥將通過促發展、抓創新、建體系，打造公司核心競爭力，為行業持續健康發展貢獻華潤力量。他表示，希望參會客戶和夥伴能夠同樣認可華潤文化理念，共同營造合作共贏的健康生態圈，促進行業持續高質量發展。

華潤水泥始終堅持綠色發展理念，以生態、環保、安全、資源集約利用作為工作主線，建立健全環境管理體系，積極投身節能減排事業，致力於建設資源節約型、環境友好型綠色企業，推動水泥行業可持續發展。新的一年，我們穩增長的措施要更精準，穩字當頭、穩中求進；我們謀發展的視野要更寬廣，服務全局，融入大局；我們促革新的決心要更勇毅，改革賦能、創新驅動。在推進「十四五」高質量發展上實現開好局起好步。



職業教育政策鼓勵導向明確 東軟教育揚帆起航正當時

隨著「雙減」政策逐步落實，職業教育將成為教育類上市公司一個很好的轉型賽道，在國家政策的支持下，職業教育被擺在了教育改革創新和經濟社會發展中更加突出的地位，中國職業教育市場快速增長，2021年中國職業教育市場規模達到人民幣7268億元。

在職業教育大勢所趨下，「東軟教育科技有限公司（以下簡稱：「東軟教育」）(09616.HK)」擁有強勁發展勢能，據東軟教育半年業績報告，2021上半年實現收入人民幣5.98億，同比增長36%；實現經營利潤人民幣1.87億，同比增長55%；經調整純利同比增長40.8%，各項指標穩步提升，處於行業領先水準。

東軟教育旗下大連東軟資訊學院首次入圍全球創新大學百強，排名97名，成為2021年度入圍該排行榜的第7所中國（含港澳台地區）大學。入圍全球創新大學百強的中國高校還有清華大學(14)、北京大學(28)。目前，學校在辦學目標和方向與漢薩大學聯盟宣導的目標不謀而合，成功加入漢薩大學聯盟並連續兩年參加WURI RANKING：Industry Application（真實影響力世界大學排名：產業應用）評比，獲得亮眼的排名成績。



（漢薩大學頒發證書）

在2021年教育部高等教育司公佈的第二批產學合作協同育人項目立項名單中，東軟教育旗下三所大學共計獲批82個專案，其中大連東軟資訊學院獲批36項，成都東軟學院獲批25項，廣東東軟學院獲批21項，涉及東軟集團、阿裡雲、華為等50家企業，涵蓋「教學內容和課程體系改革」「師資培訓」「創新創業教育改革」等類別。這為東軟教育進一步創新應用型人才培養提供了重要依託，也體現了各高校在產業領域得到的廣泛支援與認可。

安信國際認為，職業教育未來5-10年將迎來發展黃金期，東軟教育依託一體兩翼發展模式，全日制高等教育業務將保持平穩發展，繼續教育與輕資產業務極具成長性，投資者可積極佈局。

With the encouragement of in-service education policies, the importance of in-service education will become more prominent in the future. Neusoft Education Technology Co., Ltd. (Hereinafter referred to as 「Neuedu」) has strong development potential and will continue to explore and innovate new models of education, further deepen the school's TOPCARES hybrid education reform, create a "first-class entrepreneurship and innovation" ecosystem, open new situations, create new vitality, and improve the quality of applied talents training. Investors can be optimistic about investment opportunities in the industry.

雙體系推進產品上新海底撈釋放 門店活力拓寬未來盈利空間

With the obvious results of coordinating epidemic prevention and control and economic and social development, my country's consumption potential has been continuously released, and the catering industry has also shown an overall stable recovery trend in twists and turns. Under this trend, Haidilao, seized market opportunities in a timely manner, improved operational efficiency, and launched several new products in 2021, thereby further consolidating its leading position in the industry.

隨著統籌疫情防控和經濟社會發展取得明顯成效，我國消費潛力不斷釋放，餐飲行業也在曲折反復中呈現總體穩定復蘇態勢。在這一趨勢下，《2021年上半年中國火鍋品牌排行Top15》中排名第一的海底撈及時把握市場機遇，提高運營效率，在2021年推出多款新品，從而進一步鞏固了自身的行業領先地位。

入冬以來，火鍋進入了消費旺季。截至2021年11月底，海底撈推出的產品達180余款，從鍋底、菜品、小吃及體驗等全方位創新。目前，海底撈在中國大 門店共有 百款產品，其中 底40余款、 菜340余款、素菜140余款、小吃甜品120余款，以滿足不同區域消費者的飲食習慣。在創新基礎上，海底撈還將全國、 域双体系推 產品上新，充分提升消費者的用餐體驗，從而促使海底撈逐步釋放門店活力，實現高速發展。

產品創新的背後是龐大的研發團隊。據了解，海底撈首次提出了以消費者需求為起點的「用戶共創」模式，由8500萬海底撈會員組成的外部研發團隊，站在消費者需求端實現新品輸出。「用戶共創」模式有望有效應對火鍋市場多元、個性化的變化，以在幫助海底撈實現差異化競爭的同時，給予同行業全新變革方向，推動行業整體邁上新台階。

經營政策的調整也在引導海底撈業績逐步向好。中報披露，截至2021年6月30日，公司營收達380.48億元，毛利率達57.70%，實現疫後業績高彈性修復，2022年有望迎來業績拐點。海通證券 其2021-2023年收入各增33%、28%和12%，維持「优于大市」。

隨著疫情帶來的不確定性逐漸削減，餐飲業迎來大幅利好。憑藉持續優化服務、管理模式革新、品牌矩陣豐富等及時性戰略調整，海底撈將持續秉承「服務至上、顧客至上」的理念，隨機應變、持續營造良好氛圍、提供美味產品和優質服務，在市場需求驅動下，未來將大有作為。



深度發力「互聯網+中醫醫療」 京東健康進一步打開增長空間

近年來，在技術推動以及政策支持下，互聯網醫療市場迎來快速增長。根據弗若斯特沙利文數據，預計到2030年，互聯網醫療市場規模將達到4.22萬億元，2019-2030年複合增速將達到130.9%。互聯網醫療也由最初的醫療電商逐步向外擴展服務邊界，進入到包括遠程醫療、醫療配送、在線問診等醫療服務領域。

其中，京東健康作為中國互聯網醫療行業的領先者，更是將觸角延伸到中醫醫療市場，通過將互聯網技術與中醫醫療相結合，為人們提供優質的互聯網中醫醫療解決方案，讓患者得到更加有效的治療和跟蹤。目前，京東健康的「互聯網+中醫醫療」步伐已經取得實效。



牽手河南省商丘市第五人民醫院深入推進「互聯網+中醫醫療」業務

京東健康於2020年6月上線京東健康中醫院，目前其線上中醫院已經匯聚了包括石學敏等7位國醫大師、高思華等9位國家級名老中醫領銜的近萬名中醫科醫生入駐，組成了強大的中醫陣容，可為患者和用戶提供優質的線上問診、複診續方、團隊會診等服務。

2021年12月30日，河南省商丘市第五人民醫院參與中國「互聯網+中醫醫療」調研與評估項目並舉辦啟動儀式。據了解，該項目由京東健康聯合中華中醫藥協會、中國初級衛生保健基金會合理用藥公益基金共同發起，旨在通過總結優秀經驗，以及分析和發現「互聯網+中醫醫療」面臨的主要問題和挑戰，為綜合醫院中醫科室建設，「互聯網+中醫醫療」的科學、規範、快速發展提供依據，推動中醫藥服務能力的提升和中醫藥事業的傳承創新發展。河南省商丘市第五人民醫院的參與，為本項目了解當前中國「互聯網+中醫醫療」的發展現狀提供寶貴的數據和經驗支援。

技術優勢賦能構建核心競爭力

隨著經濟社會的發展以及亞健康人群的增加，人們對中醫藥服務的需求持續增長，推動中醫藥市場蓬勃發展。而新冠疫情期間中醫藥發揮的重要作用以及多項利好政策的出台，更是加速了這一趨勢。但同時，中國中醫醫療存在著醫師資源不足、區域發展不平衡等問題，很難讓所有人群享受到同樣的醫療服務。而互聯網醫療所具有的天然優勢，可有效解決這一難題。

京東健康憑藉其擁有強大的數智化社會供應鏈、技術等能力，可為醫院提供統一的、全場景、全流程一站式醫療健康解決方案，同時賦能線下醫院，提升醫院工作效率、優化資源配置，有效推動醫院中醫藥服務能力的提升，挖掘出中醫醫療市場更大的潛力與價值。

此外，通過京東健康中醫院平台，京東健康可以將其龐大且優質中醫醫療資源下沉到中醫資源不足的區域，令全場景、全流程的健康服務觸達更多用戶。

值得一提的是，京東健康還利用自身的供應鏈優勢，助力社會公益，貢獻公益力量。去年11月，京東健康上線「益采通」項目，該項目依託京東健康在醫藥流通供應鏈領域的能力和資源，整合藥京采覆蓋全國的核心藥品商家與非藥品類協力廠商商家，打造基於數智化醫藥供應鏈的「互聯網+公益」全新採購模式，將全面升級藥京采常態化救災採購機制，顯著提升救助效率。

總體而言，互聯網醫療+中醫大健康產業前景廣闊，京東健康在其構築的技術和供應鏈壁壘下，將進一步鞏固其互聯網醫療行業的領先地位，隨著其中醫醫療領域的佈局推進，公司價值有望持續提升。



遠洋服務(06677.HK)收購未來物業，全年實現合約面積破億

12月29日，遠洋服務控股有限公司收購河南未來和諧物業服務股份有限公司(下稱：未來物業)51%股權，全年實現合約面積破億。

收購未來物業

未來物業成立於2005年，管理業態以住宅為主，業務範圍以鄭州為中心，輻射周邊經濟發達城市，並於2018年成功掛牌新三板，2020年摘牌。未來物業已建立起完整、科學、規範的服務運作機制，擁有優秀的市場口碑，是「鄭州市物業行業100優」「鄭州市物業行業規範服務年活動先進單位」，其管理的多個項目均獲得當地物業管理示範住宅小區的榮譽稱號。截至2020年12月31日，未來物業合約面積近300萬 m^2 ，在管項目13個，其中住宅項目12個，商業項目1個。通過本次交易，遠洋服務在鄭州的管理密度得到加強。鄭州經濟發達，市場發展前景看好，為遠洋服務在華中華西區域的深耕提供助力。

持續發力第三方拓展

遠洋服務持續發力第三方拓展，並依託收並購公司實現進一步的區域佈局加深。截至2021年12月底，遠洋服務合約管理面積達1億平方米，已完成全年業績指標。業績指標的達成得益於遠洋服務強勁的第三方拓展能力以及明確清晰的收並購策略。年中完成的另外一單收購，甌睿物業已全面納入遠洋服務管理體系及完成並表。遠洋服務基於甌睿物業深耕溫州的地域優勢以及聚焦於醫療業態的業務優勢，打通資源，以甌睿物業為主體，外拓簽約台州市立醫院及溫州市第二外國語學校。

同時，遠洋服務在住宅，商寫，公建等方面同樣也著重第三方拓展，在住宅方面，公司簽約大連甜橙派及作品壹號、北京中建長安麓府、深圳市宏浩花園、中山市萬匯美居、唐山市正通首郡、臨沂市寶信家天下、廊坊市文安福瑞城等項目。在商寫業態方面，公司已簽約北京華風氣象影視大樓，天津聯通南開區寫字樓物業項目。同時，在桐廬銀泰城的良好合作基礎上，再簽約銀泰城千島湖廣場店、銀泰城千島湖新城店的商業物業項目。在公建業態方面，簽約周口市行政中心辦公樓、河南省畜牧局服務中心、溫州市交通綜合執法辦公樓等項目。



On December 29, Sino-Ocean Services Holdings Co., Ltd. acquired 51% equity of Henan Future Mylife Property Service Co., LTD., and the annual contract area has exceeded 100 million yuan. Through this transaction, Sino-Ocean Services strengthens its management intensity in Zhengzhou. Zhengzhou has a developed economy and a promising market prospect, which contributes to the deep cultivation of Sino-Ocean Services in the center and west of China. Sino-Ocean Services continues to make efforts to expand its third party, and further deepen the regional layout by relying on the acquisition of companies. By the end of December 2021, Sino-Ocean Services contract management area reached 100 million square meters, and the annual performance target has been achieved. The achievement of the performance indicators is attributable to the strong third-party expansion capacity of Sino-Ocean Services and its clear acquisition and acquisition strategy.

新華文軒 文化產業發展優勢領先

新華文軒出版傳媒股份有限公司(「新華文軒」, 股份代號: 811.HK) 主要在中國從事出版物及相關產品的出版及發行業務, 為全國綜合實力排名前列的發行企業, 是集出版物生產、加工、銷售和多元文化產業發展為一體的文化產業經營實體。

新華文軒認真貫徹國家文化產業發展、文化強省建設和慶祝建黨百年工作決策部署, 深入推進「振興四川出版」和「振興實體書店」戰略, 堅持創新引領, 加快融合發展, 努力實現經營目標。

收益主要得益於教育服務、互聯網銷售業務、門店零售業務及一般圖書出版等業務的銷售增長。新華文軒的經營業務劃分為出版分部和發行分部。出版分部涵蓋了圖書、報刊、音像製品及數字產品等出版物的出版; 印刷服務及物資供應。新華文軒強化出版流程監管, 穩步推進各項重大出版工程, 抓資源、拓市場, 轉型升級銷售模式, 推進出版、發行協同發展。新華文軒教育出版策劃能力、市場開拓能力和教育服務能力持續增強。新華文軒發行分部涵蓋了向學校及師生發行教材教輔, 提供中小學教育信息化及裝備服務; 出版物零售、分銷及互聯網銷售業務等。

新華文軒積極應對競爭愈加激烈的市場環境, 以全渠道、多場景的電商服務格局, 結合大數據分析、數字化營銷等技術創新, 強化商品精細化運營, 提升供應鏈能力, 多店舖、多業態協同發力, 鞏固優勢渠道, 拓展新興渠道。

新華文軒按照「品牌經營+融合發展」的經營思路, 以客戶為中心, 強化「店面經營+店外經營」, 提升經營服務能力。立足出版傳媒業本質, 把握文化產業發展趨勢, 以科技和資本為轉型驅動力, 圍繞大文化消費服務。2021年, 實施以下策略: 推進實施主題出版和重大出版工程項目, 深化版權運營, 實現「文軒出版」提質增效; 穩步推進教育服務業務渠道優化升級和業務融合發展, 持續推進教育信息化及裝備業務, 加快勞動與實踐教育業務及教師培訓業務的發展; 深耕互聯網渠道經營, 加強行業供應鏈服務業務建設, 不斷提升商品運營能力、供應鏈能力及基於互聯網渠道優勢的產品開發能力; 推動實體書店持續提質增效, 繼續做好黨史學習教育的學習材料徵訂發行服務保障工作, 構建政企業務閱讀服務定制的核心能力; 持續提升物流服務能力, 穩步開展第三方物流業務; 集聚社會優質資源, 持續打造基金群, 提升投資拓展能力和投後管理水平。

Promote the implementation of theme publishing and major publishing projects, deepen copyright operations, and achieve "Winshare Publishing" quality and efficiency improvement; steadily promote the optimization and upgrading of education service business channels and business integration development, continue to promote education informatization and equipment business, and speed up labor and labor. Practice the development of education business and teacher training business; deepen the operation of Internet channels, strengthen the construction of industry

supply chain service business, and continuously improve the ability of commodity operation, supply chain and product development based on the advantages of Internet channels; promote the continuous improvement of quality and efficiency of physical bookstores , continue to do a good job in the guarantee of the subscription and distribution of learning materials for party history learning and education, and build the core capability of customizing government and enterprise business reading services; continue to improve logistics service capabilities, and steadily develop third-party logistics business; gather high-quality social resources and continue to build funds Group, improve investment expansion ability and post-investment management level.



佈局海上風電全產業鏈 中國交建收入穩健增長 未來前景明朗

隨著我國「雙碳」目標的落地，各行業實現綠色可持續發展進入「深水區」，亟待進一步探索和升級。以碳達峰、碳中和目標為引領，中國交通建設集團有限公司（簡稱「中國交建」，股份代碼：1800.HK）堅持走綠色低碳之路，積極佈局海上風電全產業鏈，並逐步向上下游拓展。

作為一家擁有123年歷史的百年企業，中國交建是全球領先的交通基建綜合服務企業，具備設計、投資、施工、運維全產業鏈一體化服務優勢，是中國最大的國際工程承包公司和高速公路投資商，也是世界最大的港口、公路與橋樑的設計與建設公司、全球規模最大的疏浚公司。目前，中國交建擁有「三航風華」、「三行風和」等多艘風機安裝船，在國內海上風電建設安裝領域處於龍頭地位。

著眼風電業務全產業鏈佈局打造全新增長點

在世界海上風電開始進入大規模開發階段的背景下，中國海上風電場建設也拉開了序幕。相關數據顯示，2020年我國海上風電新增裝機量超過3GW，占全球新增裝機的50.45%，並預計於2025年達8GW；海上風電總容量約10GW，成為全球第二大海上風電市場，行業進入高速發展期。

在此背景下，中國交建深耕海上風電領域，並於「十三五」期間在取得了顯著成效，攻克了海上風電機組安裝與裝備、風電基礎施工與裝備、海上風電場維護以及風電新材料與耐久性等關鍵技術，當前在海上風電安裝業務的市占率超60%。另外，中國交建擬開始打造適應未來風機大型化、深遠海化的核心船舶裝備，以加強風電安裝業務。並向產業鏈的前後端延伸，構建在風電領域全方位發展的產業鏈優勢。

發展風電業務是中國交建積極回應國家政策號召、推動行業綠色健康發展的重要一步，而其在風電領域的示範效應更有助於公司樹立在行業內標杆地位，提升中國交建的社會認可度和品牌美譽度，從而進一步帶動公司打造發展全新增長點。

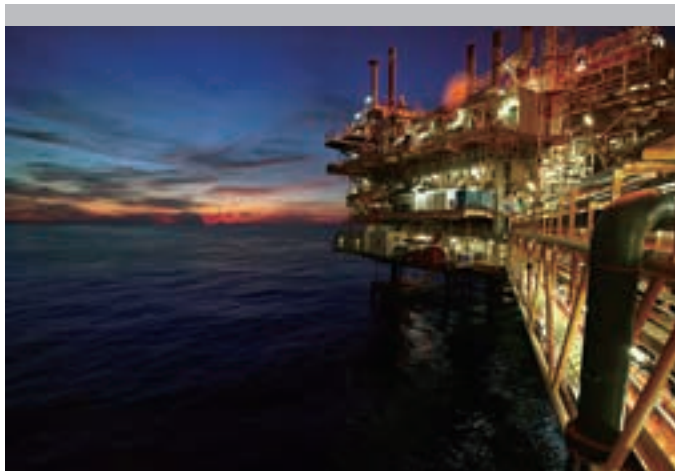
積極履行企業社會責任未來發展期盼新突破

企業的長足發展不僅局限於品牌與行業本身，更與其履行的社會責任休戚相關。中國交建在用技術推動產業、經濟發展的同時，始終將自身的社會責任理念與企業的發展戰略緊密結合，將企業的社會責任融入改革發展大局。

據了解，除堅持「雙碳」戰略發展風電業務外，中國交建在「一帶一路」倡議中同樣履行了企業的社會責任。倡議提出以來，中國交建與沿綫國家和地區簽署合同、協議超過400億美元。迄今為止，中交集團境外在建項目數量已達近千個，合同金額近萬億元。公司還依靠重大工程和優勢產業，打造所在國優秀人才的培養基地，近五年來，為所在地區創造就業14萬人次。

社會責任的積極踐行也為中國交建帶來了可觀的業績表現。2021年三季報顯示，截至2021年9月30日，中國交建主營收入達5162.17億元，同比上升25.99%；歸母淨利潤達149.65億元，同比上升48.58%；其中，2021年第三季度，公司主營收入為1755.89億元，同比上升7.53%；單季度歸母淨利潤為51.94億元，同比上升4.94%。

在國家大力推行可持續發展背景下，綠色發展助力行業轉型已成為業內共識。未來，中國交建始終緊跟美麗中國戰略，籌劃海上風電的全產業鏈發展，依託自身在海上風電建設安裝和裝備製造上的優勢，在推動風電行業生態建設的同時，積極探索落地業務價值，為全產業鏈發展貢獻新力量。



醫保支付改革向縱深推進 國新健康長期受益將迎來 業績釋放

China's medical insurance payment reform is accelerating. As a leading company in the field of digital medical insurance, China Reform Health Management And Services Group Co., Ltd.(000503.SZ) has been actively deploying innovative DRG/DIP medical insurance payment business in recent years while consolidating its basic medical insurance business, grabbing market growth, and has achieved a good start.

中國醫保支付改革正加速推進。2021年11月26日，中國國家醫療保障局印發了《DRG/DIP支付方式改革三年行動計劃》的通知，明確提出從2022年到2024年底，中國所有統籌地區全部開展DRG/DIP支付方式改革工作，到2025年底，DRG/DIP支付方式覆蓋所有符合條件的開展住院服務的醫療機構。由於DRG對醫院信息化有一定的要求，隨著DRG/DIP在中國的推進，院內信息化建設有望隨著支付端改革迎來較大市場增長空間。

國新健康(000503.SZ)作為數字醫保領域的龍頭公司，公司在鞏固醫保業務基本盤的同時，近年來一直積極佈局DRG/DIP醫保支付創新業務，搶抓市場增量，並已實現良好開局。公開資料顯示，國新健康目前DRG試點／非試點項目累計有50餘個，覆蓋金華、柳州、佛山、攀枝花等52個統籌區；DIP項目20多個，覆蓋全國8個省份，在中國醫保IT企業中處於領先水平。



根據採購網數據估算，DRG/DIP建設所帶來的增量市場規模超過人民幣300億元，以22-24年三年建設期計算，年均市場增量超百億元人民幣。國新健康通過數年發展，在試點過程中積累了豐富的產品和技術優勢，並在這個市場佔得先機。未來，隨著醫保支付端改革的推進，公司有望憑藉在醫保基金監管領域積累的渠道優勢以及在DRG/DIP建設中的領先優勢，以可複製的模式快速推進業務，擴大市場份額，推動業績增長。

此外，2021年，國新健康創新探索了門診APG付費改革，並在金華成功落地，實現了多元化門診就醫過程支付管理全覆蓋。長遠來看，DRG和門診APG付費改革，將進一步完善醫保基金長效平衡機制，提高醫保基金使用效率。國新健康在上述創新業務的佈局，符合國家醫保改革方向，未來也將長期受益於醫保改革的推進，迎來業績釋放。



國新健康保障服務集團股份有限公司
CHINA REFORM HEALTH MANAGEMENT AND SERVICES GROUP CO., LTD

興證國際榮膺2021年中國融資 「資本市場明星投行獎」與 「年度最佳表現基金」兩項大獎

Summary: Recently, Industrial Securities International won two awards, "Capital Market Star Investment Bank Award" and "Best Performing Fund of the Year" in the selection of "2021 China Financing Awards" sponsored by "China Finance" magazine, showing that the capital market has a great influence on Industrial Securities International business development recognition.

興證國際秉承「專注價值、智創未來」的理念，充分挖掘香港這一國際金融中心的優勢，不斷深耕香港市場。2021年以來，興證國際大投行業務穩步發展，業務收入結構不斷優化。其中，彭博數據顯示，2021年債券承銷業務在中資券商中排名第七，城投債承銷業務在中資券商中排名第四，參與承銷綠色債、玉蘭債、蓮花債、自貿區債等多種創新債券品種，為不同層級客戶及境內外區域經濟發展提供專業金融服務，在資本市場贏得良好業績和口碑。



近日，興證國際(6058.HK)在《中國融資》雜誌主辦的「2021年中國融資大獎」評選中，榮獲「資本市場明星投行獎」與「年度最佳表現基金」兩大獎項，展現出資本市場對興證國際業務發展的認可。

資產管理方面，興證國際旗下的中國核心資產基金在2021年成功獲得兩地互認，獲批「北上互認基金」。中國核心資產基金為興證國際旗下規模最大的一隻股票型公募基金，基金規模成功領先於在港中資券商資管發行的同類別股票型公募基金產品，並成為香港中資券商資產管理公司中獨立運作並達到內地香港兩地基金互認的首隻股票型公募基金。

「中國融資大獎」是由香港《中國融資》雜誌聯合香港中國企業協會上市公司委員會、香港中資證券業協會等多家香港著名權威機構聯合評選，經過網絡投票、專家評審等環節評選而出，目前連續舉辦五屆。因其專業性和公正性，獲得社會各界廣泛關注和大力支持，已成為香港資本市場的風向標。

車載雷達行業：自動駕駛加速駛來，車載雷射雷達開啟百億藍海市場

摘要：自動駕駛向高級別進階，雷射雷達裝車小高潮來臨。

2021年以來，L3級別自動駕駛能力的蔚來ET7、ET5、小鵬P5，L2-L4級別華為極狐等相繼發佈，「漸進式」車企逐漸跨越L2高級輔助駕駛和L3自動駕駛的分水嶺。IDC預計24年L3及以上自動駕駛乘用車出貨量將增至86萬輛，20-24 CAGR高達128%。另一方面伴隨Robotaxi/Robotruck的商業化落地，未來該領域的車隊規模將加速擴大，沙利文研究預計2025年新落地車隊規模將突破60萬輛。在「漸進式」和「跨越式」的雙輪驅動下，自動駕駛加速駛來，雷射雷達作為實現高級別自動駕駛的關鍵感知技術，也將迎來廣闊發展空間。沙利文研究預測，至25年全球雷射雷達市場規模為135億美元，19-25E CAGR 65%；其中無人駕駛和ADAS領域市場規模將分別增至35/46億美元，19-25E CAGR為81%/84%，25年車載雷射雷達將占整體雷射雷達市場比重超6成。

一. 自動駕駛漸行漸近，雷射雷達規模化裝車前夜已至

(一) 多方勢力推動，高階自動駕駛呼之欲出

自動駕駛兩種路徑殊途同歸，共同推動高級別自動駕駛加速落地。當前自動駕駛正沿著兩種路徑向我們駛來，一種是以造車新勢力領銜，傳統車企緊跟的漸進式發展路徑，從高級輔助駕駛(ADAS)逐漸實現L3+自動駕駛；另一種則是以百度、穀歌等為代表的科技力量，採取跨越式的技術發展路線，直接研發L4/L5級別自動駕駛/無人駕駛。儘管發展路徑有所不同，在科技公司、造車新勢力、傳統車企等多方勢力的助推下，自動駕駛硬體和軟體技術愈發成熟，共同指向高級別自動駕駛落地。

漸進式車企普遍實現L2高級別輔助駕駛，向L3級別自動駕駛級別邁進。在歷經幾年的技術積累後，各家智慧汽車車型密集發佈並實現交付量產，開始步入收穫期。步入2021年，L3級別自動駕駛能力的蔚來ET7、ET5，小鵬P5相繼發佈，滿足L2-L4級別的華為極狐阿爾法S也於21年4月發佈，行業開始進入L3+自動駕駛時代。

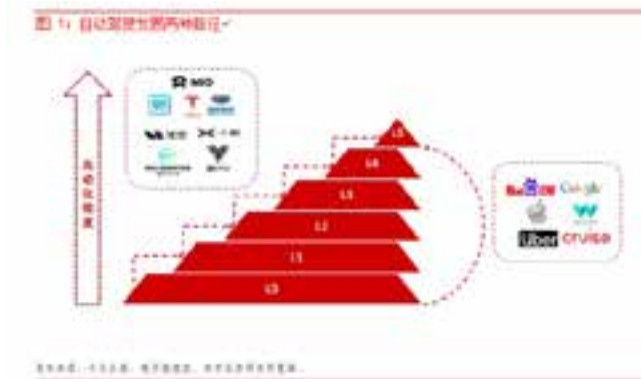


圖 2: 車載雷射雷達裝車情況

公司	車型	發佈時間	預計交付時間	最高級別	是否裝載雷射雷達	是否裝載毫米波雷達	最高級別 (Waymo)
蔚來	ET7	2021.08	2021.08	L3	是	是	L4
	ET5	2021.08	2021.08	L3	是	是	L4
小鵬	P5	2021.08	2021.08	L3	是	是	L4
	P7	2021.08	2021.08	L3	是	是	L4

圖 3: 車載雷射雷達裝車情況

公司	車型	發佈時間	預計交付時間	最高級別	是否裝載雷射雷達	是否裝載毫米波雷達	最高級別 (Waymo)
蔚來	ET7	2021.08	2021.08	L3	是	是	L4
	ET5	2021.08	2021.08	L3	是	是	L4
小鵬	P5	2021.08	2021.08	L3	是	是	L4
	P7	2021.08	2021.08	L3	是	是	L4



全球自動駕駛市場有望迎來高速增長期。根據 IDC，全球具備自動駕駛乘用車的出貨量有望從20年的2774萬輛增長到2024年的5425萬輛，其中L3級別及以上自動駕駛車輛出貨量從20年的3.2萬輛增長到24年的86.3萬輛，20-24年CAGR高達128%。



而在另一邊，無人駕駛技術也愈發成熟。截至目前共七家企業獲得加州全無人駕駛牌照，包括中國系的安途、百度、文遠知行和美國系的GM Cruise、Nuro、Waymo、Zoox(亞馬遜旗下)。根據加州車輛管理局2019年與2020年發佈的《自動駕駛接管報告》，Waymo與GM Cruise憑藉著極高的總里程數以及平均每次接管里程數領先；安途(AutoX)、文遠知行(WeRide)等緊隨其後。對比2019與2020的測試資料，各家公司的車均接管次數明顯降低，平均每次接管間的總里程顯著上升。

公司	2020	2021	2022	2023	2024
Waymo LLC	100	210	350	500	700
GM Cruise LLC	80	150	250	400	550
百度	5	10	20	40	80
文遠知行	10	20	40	80	150
安途	30	60	120	240	480
Zoox	10	20	40	80	150
其他	5	10	20	40	80
合計	140	280	450	740	1140

自動駕駛商業化步伐開啟。經歷了多年的無人駕駛技術積累後，自動駕駛已經開始在無人計程車出行服務、無人配送車以及長途貨物運輸等場景率先落地應用。在國內，百度、安途、滴滴、文遠之行、小馬智行等均已推出無人駕駛打車業務，步入試運營階段，其中百度Apollo無人駕駛Robotaxi成為中國首批「共用無人車」，正式開啟常態化商業運營，向公眾全面開放。在海外，Waymo Robotaxi早在18年便開啟商業化運營，車隊規模不斷擴大。

(二) 多感測器融合大勢所趨，雷射雷達必不可少

攝像頭技術成熟且成本低，成為率先裝車且用量最大的感知硬體。車載攝像頭是ADAS系統的主要視覺感測器，也是最為成熟的車載感測器之一。然而由於攝像頭與人眼一樣，屬於被動地接收可見光，因此在逆光或者光影複雜的情況下視覺效果較差，且易受惡劣天氣影響。

毫米波雷達受天氣環境的影響最小，全天候性能最佳。毫米波雷達與雷射雷達工作原理相似，目前車載領域常用的毫米波雷達頻段為24GHz、77GHz和79GHz，分別對應短、長、中距離雷達。毫米波雷達由於波長夠長，繞物能力好，受天氣環境的影響最小，但同時由於波長過長，探測精度大大下降。

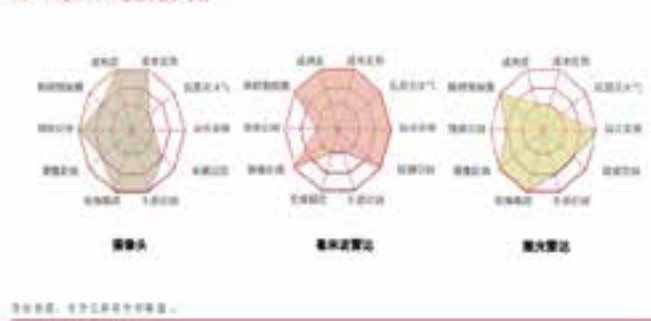
雷射雷達精度最佳，滿足L3-L5自動駕駛需求。雷射雷達以鐳射作為載波，波長比毫米波更短，因此探測精度高、距離遠。雷射雷達還能通過回收不同方向鐳射尺的資訊，以點成線，以線成面，形成障礙物3D「點雲」圖像。受限於技術难度大、成本高，目前還未實現大規模裝車，隨著未來產業鏈的日趨成熟，成本下探後，雷射雷達產業或將迎來爆發。

圖 7: 感知硬件性能比較*

性能	感知性能	工作原理	優點	缺點
攝像頭	≥50 米	通過攝像頭采集外部信息并根據算法進行圖像識別。	唯一可以獲取“內容”信息的传感器。	感知扁平化；算法更新快；易受天氣影響。
毫米波雷達	≥250 米	反射及接受毫米波，分析往返時間測量距離。	具備穿透能力；受天氣及環境的影響最小；全天候全天候感知。	精度下降，不能精確感知目標位置；感知穩定性差；易受干擾。
激光雷達	≈200 米	反射及接受激光，分析往返時間測量距離。	感知精度高，精度高；感知穩定性強；易受干擾。	受不良天氣下的感知不佳；易受干擾。

资料来源：中智車研院整理，CICV，英文資料來自車智庫。

圖 8: 感知硬件優勢比較*



资料来源：中智車研院整理。

多感測器融合大勢所趨，雷射雷達必不可少。在自動駕駛感知技術領域，目前主要形成兩大陣營，以特斯拉為代表的「視覺感知」和以Waymo、蔚來、小鵬等為代表的「3D雷射雷達融合感知」解決方案。前者「輕感知，重演演算法」，採用低成本的攝像頭進行環境感知，輔以高性能計算，對基於視覺的神經網路演算法算力要求較高；後者主要依靠雷射雷達創建周圍環境感知的3D環境圖，形成「攝像頭+毫米波雷達+雷射雷達」融合冗餘的感知方案。

圖 9: 感知架構和解決方案比較*



资料来源：中智車研院整理。

儘管純視覺方案具備一定的成本優勢，能夠滿足當前L2級別ADAS感知需求，但隨著自動駕駛的逐級演進，感知層資料量呈指數級增長，弱感知將對晶片的性能和算力提出更高的要求，增加實現難度。此外攝像頭本身性能和識別精度的欠缺(如不能直接給出距離、將三維世界降至二維成像、受制於天氣等)也制約了純視覺感知解決方案在高等級自動駕駛中的發展普及。我們認為為了實現無人駕駛功能性與安全性的全面覆蓋，感測器的融合與冗餘將成為未來的主旋律，而雷射雷達作為其中探測精度、解析度更高的關鍵一環，其技術工藝的不斷反覆運算成熟，成本的逐漸下探，也將促進其在L3及以上車型的規模化裝車應用。

圖 10: 感知感測器需求量逐步提升*



资料来源：中智車研院整理。

(三) 首款雷射雷達量產車問世，拉開規模化裝車序幕

Robotaxi是此前雷射雷達主戰場。相較於乘用車領域，Robotaxi定位於L4-L5級別無人駕駛，因而對感知層探測性能要求最高。同時由於車輛的所有者無人運營駕駛公司往往是資本實力雄厚的汽車/科技大廠，所以對雷射雷達價格及與車身的集成度要求相對較低，多家運營商的Robotaxi均已配置雷射雷達，是此前雷射雷達的主戰場。

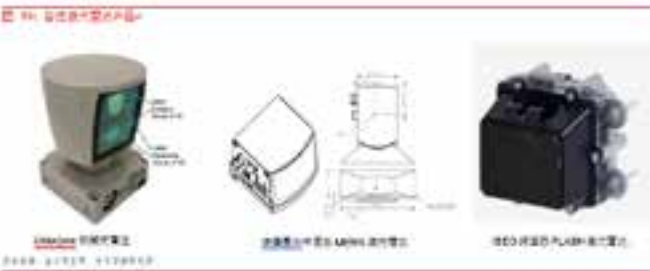
按測距方式：雷射雷達可以分為飛行時間(Time of Flight, ToF)測距法、基於相干探測的調頻連續波(FMCW)測距法、以及三角測距法等。其中ToF與FMCW能夠實現室外陽光下較遠的測程(100~250m)，是車載雷射雷達的優選方案。ToF是目前市場車載中長距雷射雷達的主流方案，未來隨著FMCW雷射雷達整機和上游產業鏈的成熟，ToF和FMCW雷射雷達或將在市場上並存。

圖 17: 雷射雷達探測原理分類

測距方法	主要特點	優點	缺點
ToF	通過雷射雷達發射雷射光與回波信號的時間差，基於光在空氣中的傳播速度得到目標物距離信息。	原理簡單； 探測精度高； 實現成熟。	探測距離有限； 容易受大陽光干擾。
FMCW	通過雷射光的光頻進行編碼傳輸，通過回波頻率與發射光進行頻率差得到距離信息。從其回波中獲得飛行時間數據和距離。	更精確的距離精度和準確性； 可靠測量物體速度； 更複雜的探測距離測量。	壽命更長，因此更貴； 雷射光波更複雜。

資料來源：LIDAR，雷達技術與應用，電子工業出版社，北京，2019年。

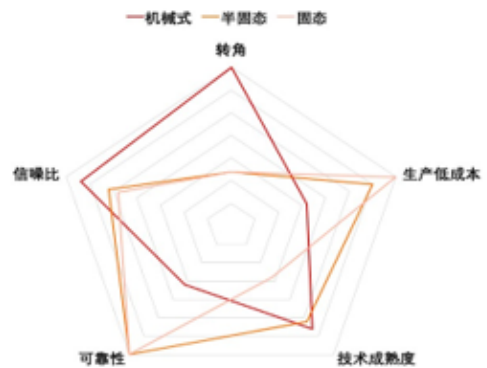
按掃描方式：雷射雷達可以分為整體旋轉的機械式雷射雷達、收發模組靜止的半固態雷射雷達和固態式雷射雷達，區別在於有無活動元件。1)機械式雷射雷達：通過機械旋轉實現鐳射掃描，在電機驅動下持續旋轉，豎直面內的鐳射光束由「線」變成「面」再形成多個鐳射「面」，從而實現探測區域內360° 3D掃描。2)半固態方案：包括MEMS、轉鏡式、稜鏡式三種，其特點是收發單元與掃描部件解耦，收發單元不再進行機械運動，體積小、成本低，是目前主流選用方案。3)固態雷射雷達：主要包括光學相控陣(OPA)和閃光(Flash)型兩種實現方式，其完全取消了機械掃描結構，內部沒有任何運動部件，水準和垂直方向的鐳射掃描均通過電子方式實現，大幅減少了鐳射收發器件，從而降低成本，微型化的結構也提升了性能穩定性，未來有望憑藉更優的性價比佔據主導地位。



(二) 掃描模組：半固態、固態後來居上

對於整車廠或方案商而言，車規級、可量產、成本可控是雷射雷達大規模裝車的主要考量。雷射雷達技術路線差異大，同源性低，目前來看車載雷射雷達正沿著機械式—半固態—固態的發展路徑不斷反覆運算，機械式雷射雷達由於成本高昂，更適用於無人駕駛等研發測試類項目，在量產車、乘用車領域仍待檢驗，短期內半固態有望率先上車，主導中遠距離雷射雷達，長遠來看，待技術工藝級別最高的固態Flash、OPA成熟後，或將成為主流技術方向。

圖 20: 雷射雷達性能比較



數據來源：乘車科技招股書、東方證券研究所

图 21: 激光雷达发展迭代路径⁴¹

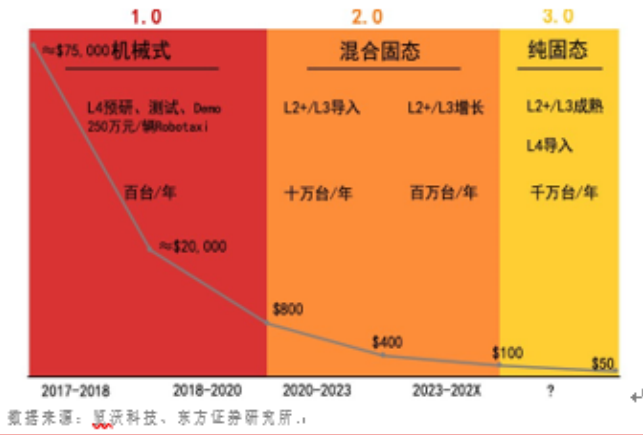


图 22: 汽车激光雷达技术路线⁴²



賦能數字經濟，雲計算基礎設施邁入新「黃金十年」

摘要：我國IaaS行業仍有廣闊空間，主要是源自數據與算力增速不匹配拉動的IT設施增量需求、以及雲計算在IT系統持續滲透帶來的存量需求(2020年中國雲計算滲透率4% vs全球雲計算滲透率7%仍有較大差距)。未來隨著產業數字化轉型進一步推進，政府、工業等非互聯網領域有望成為驅動雲計算的主要增長力。

一. 數字經濟建設催化雲計算行業新機遇

2022年1月12日，國務院發佈了《「十四五」數字經濟發展規劃》(以下簡稱「《規劃》」)，提出數字經濟是繼農業經濟、工業經濟之後的主要經濟形態。《規劃》部署了優化升級數字基礎設施、大力推進產業數字化轉型、加快推動數字產業化、持續提升公共服務數字化水平等八方面重點任務，並提出了2025年國內數字經濟核心產業增加值占GDP比重由2020年的7.8%提升至10%的發展目標。

表 1: 「十四五」數字經濟發展主要指標

指標	2020年	2025年
數字經濟核心產業增加值占GDP比重(%)	7.8	10
IPv6 互聯網用戶數(億戶)	4.3	8
千兆寬帶用戶數(萬戶)	640	6000
软件和信息技術服務業佔比(%)	8.33	14
工業互聯網平台應用普及率(%)	14.7	45
全國網上零售額(萬億元)	13.76	37
電子政府交易規模(萬億元)	37.21	46
在核政府服務實名用戶規模(億)	4	8

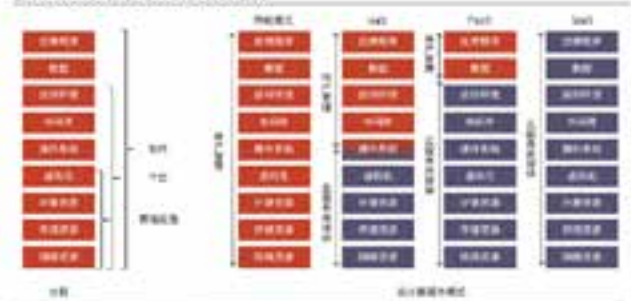
資料來源:「十四五」數字經濟發展規劃、光大證券研報

雲計算是數字基礎設施的重要部分，是驅動數字經濟發展的源動力，在我國產業數字化轉型和公共服務數字化水平提升中發揮著重要作用。2010年以來，我國上雲動力主要來自互聯網企業，而未來非互聯網行業的傳統企業將成為上雲新動力。

二. IaaS相比傳統IT部署模式，資源配置更加靈活

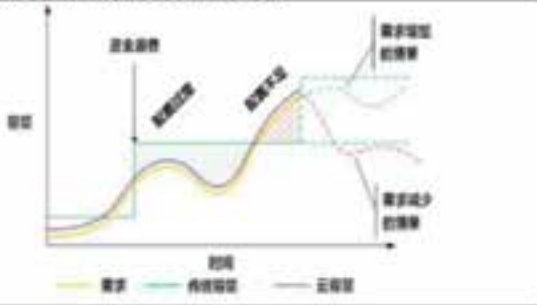
IaaS(Infrastructure as a Service)，即基礎設施即服務，本質上是一種IT基礎設施。系統供應商向用戶提供計算、存儲、網絡等基礎硬件資源，使用者可以按量付費，租用IaaS服務商部署好的硬件資源環境，並在這些基礎硬件設施之上部署和運行各種軟件。而在傳統IT部署模式下，企業需自行購買服務器、存儲、網絡設備等IT基礎設施，並負責前期的實施、後期的運營、維護和擴容，部署相對更複雜。

圖 1: 雲計算部署與傳統部署的區別



IaaS部署模式下，企業按需租用，相比傳統部署模式更能靈活調配資源，避免了資源浪費。在傳統IT部署方式下，企業不能及時調整資源投入量，配置過多會使資源浪費，配置不足會使業務受限。而IaaS用戶可以根據業務需求的變化，動態地獲取或釋放IT資源，無需預先為日後的業務處理高峰過度預置資源，在需求不足時也可以快速完成部署，確保了按需使用，防止資源浪費。

图 2: 云计算部署相比传统 IT 部署调配资源更灵活



资料来源: G. Kelly-Moyle, George Ross, 光大证券研究所

三. 底層硬件資源的同質化，決定了終端產品的同質化

IaaS的本質是IT基礎設施，提供最基礎的服務功能，其上游的硬件資源同質化嚴重，決定了IaaS產品的高度同質化。對比阿裡、騰訊、華為的IaaS層產品可以發現，IaaS服務商提供的產品功能相似，主要提供計算、存儲、網絡等產品，且性能差異不大。

表 3: 阿里云、腾讯云、华为云部分产品对比

	阿里云	腾讯云	华为云
	云产品类型	云产品类型	云产品类型
弹性计算	无影云电脑	-	-
	弹性计算 HPC	-	-
	容器服务	容器服务	容器服务
	弹性伸缩	弹性伸缩	弹性伸缩
	Serverless	Serverless	-
	操作系统	操作系统	-
存储	基础存储服务	基础存储服务	基础存储服务
	存储数据湖	存储数据湖	存储数据湖
	数据迁移	数据迁移	数据迁移
	混合云存储	混合云存储	混合云存储
	-	智能存储	-
数据库	关系型数据库	关系型数据库	关系型数据库
	数据库专属集群	企业级分布式数据库	企业级数据库
	NoSQL 数据库	NoSQL 数据库	-
	数据仓库	-	-
	数据库生态工具	数据库 SaaS 服务	数据库生态工具
	-	数据湖数据一体	-
网络及 CDN	云上网络	网络	网络
	跨境网络	-	-
	混合云网络	-	-
	CDN 网络	CDN 网络	CDN 网络
安全	云安全	网络安全	云安全
	身份管理	身份管理	-
	数据安全	数据安全	数据安全
	业务安全	业务安全	-
	安全服务	安全服务	安全服务
	-	应用安全	应用安全
	-	运维安全	系统安全

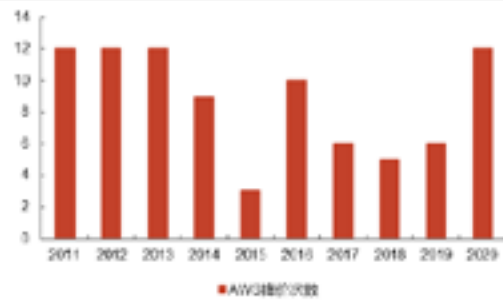
资料来源: 各公司官网, 光大证券研究所

四. IaaS 產品難以形成差異化，行業價格競爭激烈

1. IaaS 企業早期通過低價策略形成規模效應

由於雲計算產品難以形成差異化，價格成為客戶選擇廠商的主要考慮因素，因此雲計算廠商之間價格競爭較為激烈，頭部廠商通過低價策略不斷「圈地」形成規模優勢。同時低價策略也能對新進入市場者形成擠壓，尤其是對資金實力並不雄厚的中小企業。比如，AWS 曾在 2011-2013 年連續 3 年每年降價 12 次，以此快速積累客戶，後期隨著競爭格局逐漸穩定，降價頻率有所降低。

图 12: AWS 历史降价次数



资料来源: 公司公告, 光大证券研究所

2. IaaS 產品主要基於產品性能參數與租用時長定價

IaaS 廠商的定價方式主要基於產品的性能參數和用戶使用時長。CPU 和內存的大小是決定計算處理能力高低的因素，而存儲容量是決定存儲能力大小的因素，因此 CPU、內存和存儲容量三者決定了 IaaS 雲服務質量水平的高低，也是影響 IaaS 產品價格的主要因素。另外，租用時長越長，折扣力度就越大。

图 13: IaaS 云服务定价影响因素



资料来源: 德勤中国《云计算定价之道》(作者: 吴季红), 光大证券研究所

五. 諮詢銷售+雲服務，兩類渠道共建體系為主流

從銷售渠道來看，IaaS廠商的銷售夥伴主要分為兩類：負責公司產品推廣的諮詢銷售夥伴、以及雲服務夥伴。雲服務夥伴主要為客戶提供設計、架構、搭建、遷移和運維管理等服務。

諮詢銷售夥伴：

諮詢和銷售合作夥伴生態的豐富有利於公司產品的推廣銷售，尤其對於阿裡、騰訊而言，其過往的銷售體系主要針對C端和小B端客戶，與華為等廠商經過多年時間沉澱的B端渠道體系比有一定劣勢。目前，三家頭部廠商均採用分級代理商或經銷商制度，依據銷售額、拓客數、認證數等指標對渠道夥伴進行分級，在培訓、技術、營銷、銷售、管理等方面給予相應程度的支持，最優化支配公司資源。

雲服務夥伴：

該類合作夥伴能夠為客戶提供設計、架構、搭建、遷移和運維管理等服務，以優質服務質量提升各大廠商的用戶留存。針對雲服務夥伴，阿裡雲和華為雲依據交付能力、諮詢與遷移能力、運維能力、服務案例量、專職團隊規模、認證人員數等指標對夥伴進行分級，而騰訊雲則要求加入代理或開發類夥伴後才能夠申請成為服務夥伴。三大廠商針對不同級別渠道夥伴提供相應等級權益。

表 11: 阿裡雲代理夥伴分級標準

	標準級	優秀級	精英級	精英級	頂飛級
阿裡雲全年年度銷售金額	10 萬元+	200 萬元+	1000 萬元+	3000 萬元+	15000 萬元+
阿裡雲全年季度銷售金額	2 萬元+	30 萬元+	200 萬元+	500 萬元+	3000 萬元+
新拓客戶	-	30 個+	30 個+	50 個+	100 個+
ACP/ACE 上雲技術認證人員	-	2 人+	5 人+	10 人+	20 人+
阿裡雲全年專職團隊規模	-	-	-	20 人	50 人

資料來源：阿裡雲官網，光大證券研究所

表 12: 阿裡雲代辦夥伴分級標準

	優秀級	精英級	精英級
阿裡雲全年年度銷售金額	500 萬元	1000 萬元	3000 萬元
阿裡雲全年季度銷售金額	100 萬元	200 萬元	500 萬元
ACP/ACE 上雲技術認證人員	5 人	5 人	10 人
阿裡雲全年專職團隊規模	-	10 人	30 人
公司注冊資本	100 萬	200 萬	500 萬

資料來源：阿裡雲官網，光大證券研究所

表 13: 騰訊雲合作夥伴分級

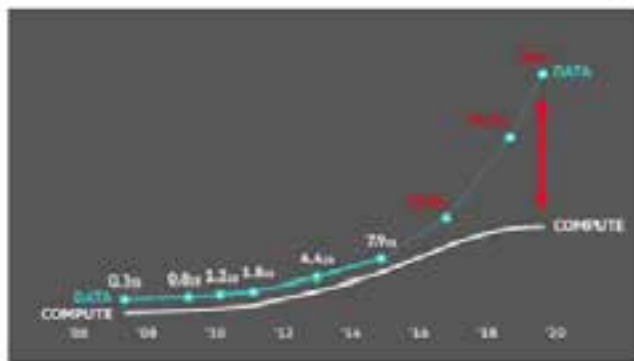
合作夥伴類別	年度總業績	騰訊五個人認證證書	
		員數量	中級以上數量
銅牌級合作夥伴	≥ 1 億	10	6
金牌級合作夥伴	≥ 5000 萬	8	5
鑽石級合作夥伴	≥ 3000 萬	7	4
鉑金級合作夥伴	≥ 2000 萬	6	3
金牌級合作夥伴	≥ 500 萬	4	2
銀牌級合作夥伴	≥ 100 萬	2	0
標準級合作夥伴	/	/	/

資料來源：騰訊雲官網，光大證券研究所

六. 雲計算需求持續提升，關注非互聯網市場數字化轉型機會

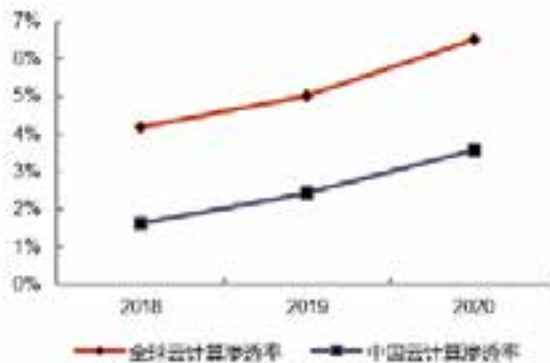
根據信通院數據，2020年全球雲計算市場規模為2083億美元，同比增長13.1%，中國雲計算市場規模2091億元，同比增長57%，遠高於全球增速。其中，中國公有雲市場規模1277億元，同比增長85%，中國私有雲市場規模814億元，同比增長26%。我們預計未來中國雲計算市場有望維持高速增長，主要是基於：1) IT基礎設施規模持續增長：在人工智能、物聯網等技術快速發展的背景下，全球數據量增速將遠高於算力的提升速度，對應企業將不斷加大IT基礎設施投入以處理大量數據。2) 雲計算在IT基礎設施中的滲透率繼續提升：由於相比傳統IT部署方式，雲化部署具有靈活性高、易於擴展、成本更低等優點，企業上雲將是未來確定性趨勢。根據Gartner和中國信通院數據，2020年全球的雲計算滲透率為7%，而中國雲計算滲透率僅為4%，低於全球水平，中國IT基礎設施中的雲計算滲透率仍有較大的提升空間。

图 15: 数据量与算力差距逐渐增加



资料来源:《A new era of computing is coming. How can we make sure it is sustainable?》——HPE 首席建筑师 Kirk Bresnaker, 光大证券研究所

图 16: 全球和中国云计算市场占 IT 支出比重



资料来源: Gartner, 中国信通院, 光大证券研究所

根據下游客戶所屬行業的不同，可將中國公有雲市場分為互聯網和非互聯網市場。根據2020年IDC數據，在互聯網市場中，視頻、電商、遊戲貢獻了絕大部分市場，而其他互聯網細分行業增速更快。在非互聯網市場中，製造業、金融雲、政府佔據了45.5%的規模。在產業數字化轉型過程中，未來非互聯網市場有望成為增長的主要動力。

图 17: 2020 年中國公有云市場規模結構



● 互聯網 ● 金融 ● 政府 ● 零售 ● 醫療 ● 教育 ● 交通 ● 其他

资料来源: IDC, 光大证券研究所

私有雲相比公有雲具有更高的數據安全性和可控性，中國私有雲的下游參與者主要包括政府機構、工業和金融等行業的大中型企業。其中政府是私有雲下游需求最大的需求方，2018年在私有雲的市場規模占比達到33%，其次是工業和金融，占比分別達到18%和12%。

图 18: 2018 年中國私有云市場規模結構



● 政府 ● 工业 ● 金融 ● 其他

资料来源: 光大证券研究所, 光大证券研究所

穩增長政策有望加速出台，將拉動有色金屬行業景氣抬升

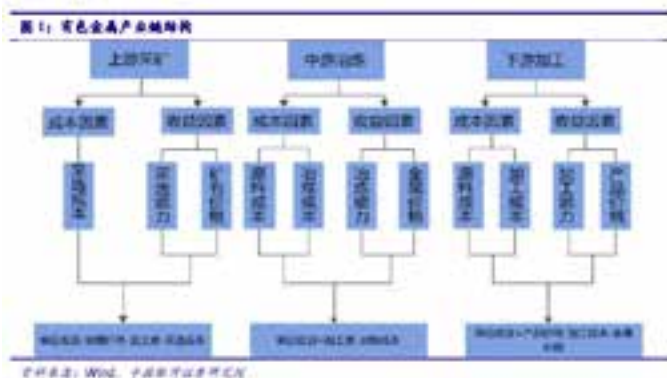
摘要：穩增長政策為有色金屬行業注入強心劑。在國內中央經濟會議定調經濟穩增長的政策方向下，央行降息落地釋放寬鬆的貨幣政策信號，發改委明確要把政策發力點前移擴大內需，開展適度超前的基建投資，房地產政策亦或將放鬆。在穩增長終端需求擴張與流動性的支撐下，有色金屬消費有望得到邊際提升。而海外方面美聯儲在1月議息會議上的鷹派資訊逐步被市場消化，歐洲方面在「俄烏事件」影響下能源危機愈發嚴重，或將加大對歐洲有色金屬冶煉產能開工率的制約，進一步影響全球有色金屬供給。在國內外從宏觀流動性到行業基本面眾多利好因素的加持下，有色金屬行業景氣度有望持續上行。

築、汽車、家電、電力設備等)是其下游，這使有色金屬行業的運行與整個國民經濟息息相關，呈現出極強的週期性。此外，有色金屬與石油一樣屬於大宗商品，在國際上被廣泛貿易用並以美元定價，這又賦予了有色金屬商品屬性與金融屬性。

1. 穩增長政策有望持續發力，帶動有色金屬行業景氣上行

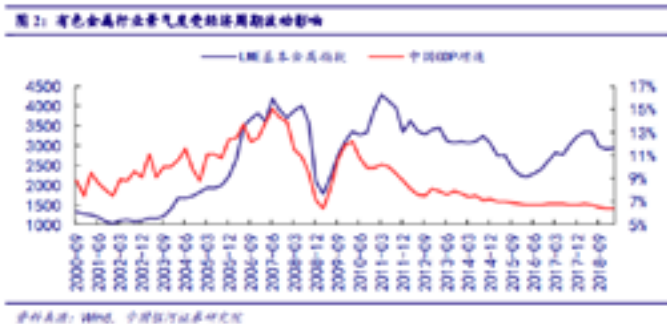
1.1. 製造業產業鏈上游，國民經濟生產活動的基礎材料

有色金屬是指鐵、鉻、錳三種金屬以外的所有金屬。由於所擁有的特殊物理、化學屬性，有色金屬被開採並加工為各種原材料，使用在各類生產活動中最終形成終端消費品。因此，有色金屬是國民經濟發展的重要材料，航空航太、汽車、機械製造、電力、通訊、建築、家電幾乎所有的製造性行業都以有色金屬為生產基礎。它不僅是世界上重要的關鍵性戰略物資，也是人類生活中不可缺少的生產消費資料。有色金屬行業處於整個製造業產業鏈的最上游，從有色金屬礦石資源端的采選開始，到中游冶煉端的加工形成標準化的金屬品，再到有色金屬深加工製作成合金零部件，最終被用於製造業下游最終端的消費中。由於有色金屬處於產業鏈上游資源端，眾多與國民經濟中的重要行業(房地產、建



1.2. 穩增長政策提升有色金屬行業需求預期

有色金屬產品最終被用於房地產、建築、汽車、機械、家電、電力設備等行業中進行消費，有色金屬行業的需求由這些行業的景氣度所決定。而這些行業基本是我國經濟的支柱形產業，因此從宏觀上來看有色金屬的需求，甚至有有色金屬價格以及有色金屬行業景氣度受整個經濟週期波動的巨大影響。



1.5. 有色金屬子行業景氣度出現分化

在國內中央經濟工作會議確定2022年「穩增長」的政策方針後，中央與各地基礎建設投資進程加快，房地產政策或有望放鬆，從產業鏈終端拉動上游工業金屬需求的預期提升；而央行在1月降息落地並釋放較為寬鬆的貨幣政策信號，也將在流動性方面利好有色金屬，工業金屬價格與行業景氣度上行。貴金屬方面，美國持續走高的通脹資料與美聯儲1月議息會議釋放鷹派信號可能加快縮表與加息節奏，這壓制了黃金與白銀價格，使貴金屬行業景氣度下滑。具體來看，1月SHFE銅價上漲0.24%，鋁價上漲7.49%，鋅價上漲4.37%，鉛價下跌1.04%，鎳價上漲8.03%，錫價上漲12.20%；貴金屬方面，1月SHFE黃金價格下跌0.86%，白銀價格下跌2.93%。

2. 有色金屬行業已成熟階段，海外與新金屬是未來新增長點

2.1. 國內有色金屬行業未來發展空間已然不大

自2000年起，尤其是我國加入WTO組織後，我國全面進入全球經濟的製造分工中，形成了南美提供資源，我國進行加工製造，西方發達國家進行消費的全球化產業鏈。而在我國成為全球經濟產業鏈中最大體量的製造環節的情況下，需要大量的基建投資與製造業產能投放。投資也成為了當時拉動我國經濟增長三駕馬車中最為重要的一輛。在國內投資主導經濟的2000-2010年階段，有色金屬需求也被大量的帶動，有色金屬行業的產能與產量被大量投放。

但2015年以來，我國經濟發展進入「三期疊加」階段，經濟結構進行調整，粗放型的經濟發展方式要向更講究效率的經濟發展方式進行轉變，消費逐漸取代投資成為拉動經濟發展最

為重要的一環。在這種背景下，國內房地產固定資產投資增速、基建固定資產投資增速、製造業固定資產投資增速都出現了不同程度的下滑，這也造成了國內對有色金屬的需求邊際減弱。此外，在國內越發重視環保的情況下，環保政策對有色金屬這一高耗能、高污染行業的生產產生了極大的影響，有色金屬行業的產能擴展受到政策方面的限制。在需求與政策的雙重壓制下，有色金屬行業在國內的發展空間已然不大，而國內十種有色金屬產品產量增速也出現了下滑。

圖 29：國內十種有色金屬產量增速下滑



資料來源：國家統計局，中國銀河證券研究院

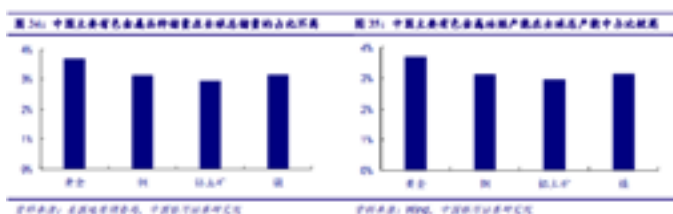
2.2. 海外與新金屬將成為新未來增長看點

在國內有色金屬行業因政策與需求制約發展情況不大的情況下，國內有色金屬企業向海外發展，通過收購國外的礦山，從而來擴張自己的企業規模。

此外，新能源汽車的發展逐漸成為大勢所趨。我國制定了新能源汽車補貼、積分政策大力扶持新能源汽車產業在國內的發展，力爭2020年新能源汽車在國內的銷量可以達到200萬輛。新能源汽車的快速發展，帶動了新能源汽車產業鏈最上游原材料鈷鋰資源這些新金屬的崛起。鈷鋰需求在新能源汽車鋰電池的拉動下顯著增長，價格出現上漲，行業景氣度也有明顯的提升，開出成為有色金屬行業中新興的重要子行業。

2.3. 海外礦山資源占優，國內冶煉產能領先

我國由於有色金屬礦產資源比較貧乏，主要的金屬品種礦產儲量在全球中的占比都不算高。全球主要的有色金屬礦山如全球十大銅礦山、全球十大鋅礦山，甚至是鋰礦山、鈷礦山都集中在南美洲、澳大利亞等地，我國大規模的金屬礦山數量並不多。而資源儲量較少，造成了國內的有色金屬精礦產量不高。但我國作為全球最為重要的製造業大國，有色金屬冶煉工業發達，我國主要金屬品種的冶煉產能都在全球名列前茅。而有色金屬精礦是有色金屬冶煉的原材料，這令我國需要從國外進口大量的有色金屬精礦，在國內冶煉加工成精煉金屬後，再出口或者當地深加工。



3. 有色金屬行業面臨的發展問題與建議

3.1. 有色金屬行業發展所面臨的問題

(1) 國內有色金屬資源匱乏

雖然國內有色金屬產量位居世界前列，但我國有色金屬的產能主要集中在有色金屬產業鏈中游的冶煉端，而上游資源端由於我國的資源匱乏，使我國的有色金屬冶煉產能要遠高於有色金屬礦石采選產能。我國每年都需要從國外進口大量的有色金屬精礦，以滿足有色金屬冶煉的原料需求。因此，我國有色金屬行業對外的資源依存度較高。



(2) 有色金屬行業容易形成產能過剩

由於有色金屬行業尤其使中游冶煉環節入門門檻低、需求規模大、產業鏈長，可以為當地提供大量的勞動力需求與經濟產值。因此地方企業與地方政府期望新建大量的有色金屬產能，以獲得經濟效益與政治業績，而這極容易造成有色金屬行業的產能過剩問題。在我國政府2015年年底提出供給側改革時，明確提出有色金屬行業中的一些細分子行業，如電解鋁行業有嚴重的產能過剩問題。

(3) 有色金屬行業產品附加值較低

由於我國有色金屬行業主要的產能集中在產業鏈中游的冶煉端，上游的礦產采選資源端與下游的有色金屬深加工端產能較少，而中游的冶煉產能因為門檻較低，這使我國的有色金屬行業產品的附加值較低，有色金屬行業的總體毛利率較低，且極其容易受到有色金屬價格的影響造成有色金屬行業的毛利率水準的波動。此外，我國有色金屬行業低技術含量、低毛利率產品的出口容易造成國外市場的反傾銷針對。

3.2. 有色金屬行業發展建議

(1) 有色金屬企業出海收購國外優質礦山

為解決我國資源匱乏，有色金屬礦資源需要從國外大量進口，國內有色金屬冶煉生產產能對外依存度高的問題。政府與行業協會應該鼓勵我國有實力的企業應出海在全球尋找優質礦山，通過收購優質礦山，從而來保證我國有色金屬企業原料供應與生產安全。

(2) 政府行業出台行業政策，限制產能過剩行業新產能投放

為解決國內有色金屬行業產能過剩的問題，國家政府與行業協會應該統一協調，出台行業政策來限制有色金屬行過剩產能的新增產能，並淘汰高成本、高能耗的落後產能，保證有色金屬行業的穩定發展。

(3) 加快有色金屬產業的升級改造，大力發展新材料高附加值金屬產品

我國有色金屬企業應該在政府於行業協會的統一指導下，加快對我國有色金屬產業的升級改造，加強對高精尖有色金屬深加工材料的研發投入，著力發展有色金屬新材料，提升有色金屬深加工產品的附加值，從而來提升我國有色金屬深加工產品在國際市場的競爭力與我國有色金屬企業的盈利能力。

招股書制作

年報制作

翻譯服務

設計服務

合規報告

一站式財經印刷商

您的首選合作夥伴

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

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

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

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

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

CHINA FINANCIAL MARKET



每冊售價 \$38