

CHINA FINANCIAL MARKET



HIGHLIGHT

"Cutting-edge car maker" Leapmotor successfully listed on HKEX with its outstanding Full-suite of R&D Capabilities

「造車新銳」零跑汽車港交所上市 全域自研跑出驚人加速度

Haitong UniTrust: Long-term deployment of sustainable development with steady growth of performance, ESG management and financial support

海通恆信：業績穩增ESG管理和金融支持長遠佈局可持續發展



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 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9月

本期焦點

3 「造車新銳」零跑汽車港交所上市 全域自研跑出驚人加速度

公司透視

- 6 海通恒信：業績穩增ESG管理和金融支持長遠佈局可持續發展
- 8 業績增長勢頭強勁兩翼業務發展加速
- 10 馬鋼股份發佈2022年中期業績 生產經營建設延續高效勢頭實現總營收563.67億元
- 12 雅迪控股公佈2022年中期業績 收入及利潤再攀歷史新高熱門產品系列銷量暢旺
- 14 專注於中高端物業管理服務商業物業毛利率同比穩健增長
- 16 北京控股公佈2022年中期業績 多元業務穩健發展高質量增長新勢能不斷釋放
- 17 力高集團公佈2022年中期業績 深耕綠色健康人居積極踐行可持續性發展
- 18 東方證券克服不利影響穩步推進
- 19 碧桂園服務各項業務實現穩定增長彰顯發展韌性
- 20 和譽生物依託強勁科研能力推動快速發展
- 21 協鑫新能源公佈2022中期業績：輕資產轉型加速將天然氣業務打造成新發展引擎
- 22 穩中求進，厚積動力 聯想控股2022上半年實現收入2,376.85億元
- 23 穩定國內市場拓展海外市場
- 25 九毛九公營收近人民幣19億元疫情之下逆勢盈利

股壇速遞

- 26 農業銀行：引金融活水助企業脫困加大基建支持力度彰顯責任擔當
- 27 各項業務穩步推進業績穩健增長中國太平獲業內強烈認可
- 29 雨後晴空，技術推進創新轉型
- 31 中國信達：勇敢社會責任為房企排憂打造業內經典紓困模式
- 32 雲南水務：搶抓機遇逆勢攀升
- 34 中國人保：切實履行央企責任發揮保險保障功能經營利潤再上新臺階
- 35 擴鏈擴能拓展相關多元新高地

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。

- 36 支援鄉村振興服務實體經濟郵儲銀行中期業績行業領先
- 38 克服生產經營壓力降本增效成果顯著
- 40 日均盈利超2億元中國神華煤電業務雙核驅動築牢發展護城河
- 41 中通快遞增長勢頭強勁
- 43 產能擴張疊加行業景氣，公司業績再創新高
- 44 立足短期業績回補，把握長期需求升級
- 45 加速輕投資『小而美』門店拓展緊抓小龍蝦藍海賽道
- 46 現代牧業公佈2022年中期業績 營運業績超預期上半年經調整利潤同比增長約49%
- 47 青島港躋身先導級國際航運樞紐

財經點將

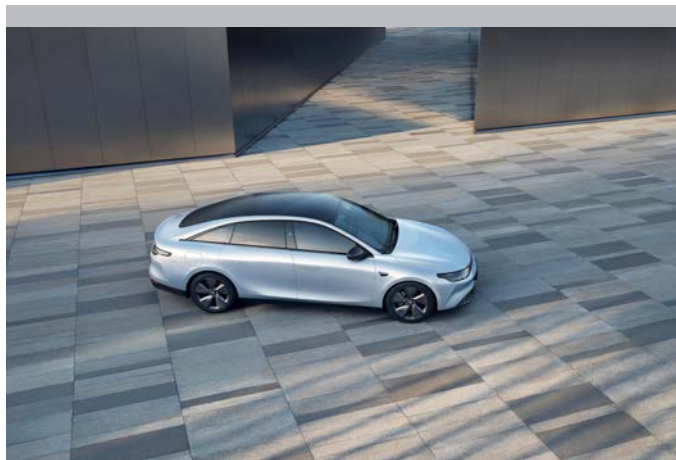
- 48 渤海銀行把脈實體經濟實現穩健發展獲納入恒生綜合指數成分股
- 49 收入同比增長15.5% 快狗打車錨定綠色發展前景大有可為
- 51 易鑫集團發佈中期業績報告多項核心經營指標亮眼
- 53 華能國際：加速新能源轉型穩步推進高質量發展之路
- 54 大唐新能源：被納入恒生綜合指數成份股業務發展穩健前景明朗
- 55 海上風電業務取得突破性進展龍源電力長期高質量發展可期
- 56 光麗科技控股有限公司公佈2022年中期業績 總收益達16.35億港元業績表現穩健構建堅實競爭壁壘

- 57 上半年營收超87億優然牧業深化全產業鏈領先優勢
- 59 管理提升 穩中求進 深圳控股公佈2022年中期業績
- 61 中國太保上半年實現營收2551億邊際改善堅守長期價值
- 62 中裕能源宣佈2022年中期業績 燃氣業務穩步提升，智慧能源業務高速發展
- 63 深高速公佈2022年中期業績 實現營業收入40.94億元，公路資產規模持續擴張
- 65 江西銅業上半年營收淨利雙增長多個投資專案進展順利

行業解構

- 66 跨境電商行業
- 71 人工智慧晶片行業
- 76 數字藏品行業

「造車新銳」零跑汽車港交所上市 全域自研跑出驚人加速度



於2021年，中國新能源汽車市場達到增長拐點，增長率及滲透率不斷上升，新能源汽車近兩年在主流消費群體中也越來越受到歡迎，市場需求趨於旺盛，行業發展欣欣向榮，成為備受矚目的高景氣朝陽行業。在眾多新能源汽車類型中，純電動汽車最為熱門，業內各參與者亦展開激烈角逐，紛紛跑馬圈地搶佔市場份額。

在一眾智能電動汽車製造商中，浙江零跑科技股份有限公司（「零跑汽車」或「公司」）以全域自主研發能力、最高的垂直整合度及越級的產品力脫穎而出，躋身「造車四小龍」之列，在新能源這一黃金賽道中跑出屬於自己的驚人加速度。2022年09月29日，零跑汽車(9863.HK)成功於港交所主板掛牌上市。此次IPO，由摩根大通、中金公司、花旗、建銀國際四大國內外頂級投行聯席保薦。

新能源乘用車市場高速增長新銳力量發展勢如破竹

招股書資料顯示，零跑汽車成立於2015年，是一家中國領先的智能電動汽車公司，致力於為用戶的出行和生活創造最大價值。

新能源乘用車包括純電動乘用車(EV)、插電式混合動力乘用車(PHEV)和增程式電動乘用車(EREV)。根據弗若斯特沙利文數據，於2021年，純電動汽車於中國新能源汽車市場的滲透率已達82.0%。純電動汽車佔中國乘用車市場的滲透率已由2017年的1.9%上升至2021年的13.1%，並預計將由2022年的18.2%攀升至2026年的40.6%。

從整個新能源汽車市場的規模來看，根據弗若斯特沙利文數據(下同)，於2026年，中國新能源汽車銷量預計將達10.6百萬輛，自2021年的複合年增長率為26%，佔全球新能源汽車市場的43.9%。隨著新能源汽車迅速替代燃油車，預計2026年新能源汽車於中國乘用車市場的銷量將首次超過燃油車。

零跑汽車主要聚焦於價格介於人民幣15萬元至30萬元的中國中高端主流新能源汽車市場，預計該市場將於2023年底前成為最大且增速最快的新能源汽車細分市場。公司的智能電動汽車擁有超越同價位車型的先進技術及優質性能，可帶來卓越的駕駛表現和沉浸式的交互體驗，並提供優越的車內空間及配置。

在過去三年中，零跑汽車已經推出四款車型，並計劃以每年一到三款車型的速度於2025年底前推出七款新車型，作為產品供應的補充，公司亦計劃基於自研EREV技術，同時或隨後推出該等新車型的EREV版本。多樣化的產品組合，能夠讓公司很好地把握中國中高端主流新能源汽車市場的重大機遇。2021年全年，公司合計交付43,748輛電動汽車，較2020年增長443.5%。按交付量計，零跑汽車是中國領先的新興電動汽車公司中增速最快的公司，以新銳姿態於新能源造車界強勢破局而出。



卓越的全域自研及垂直整合能力豐富且持續擴展的產品組合

頂尖的全域自研能力及垂直整合，是零跑汽車有別於其他中國新興電動汽車公司的核心競爭優勢，也為公司構築了寬廣的護城河壁壘，擴大了公司的安全邊際。公司自主研發智能電動汽車核心系統及電子部件中的所有關鍵軟硬體，是中國目前唯一一家具有全域自主研發能力的新興電動汽車公司。

與此同時，公司從底層開始進行系統及電子部件的平台化開發，使其可以在不同電動車型之間高度靈活複用，使研發更加高效且具成本效益。根據弗若斯特沙利文的資料，公司亦是中國垂直整合程度最高的新興電動汽車公司，實現了智能電動汽車所有核心系統和電子部件的自主研發設計與生產製造，打造了智能動力系統、自動駕駛系統及智能座艙系統。

公司實現了底層介面、演算法和數據通訊協議的統一，該獨特的模式及能力構建了可在不同電動車型之間高度複用的平台化電子電氣架構和整車架構。差異化的競爭優勢，主要體現在越級的智能電動汽車、行業領先的研發效率、顯著的成本優勢三個方面。

其一，電動汽車提供卓越的智能出行體驗。公司最新的Leapmotor Pilot 3.0自動駕駛系統提供23項自動駕駛功能，其為目前同價位區間電動車型中功能最全面的自動駕駛系統。Leapmotor OS智能座艙系統提供豐富的可自定義智能交互功能及開放式車聯網服務。公司的C11車型配備Leapmotor Power，具備傑出的駕駛性能，CLTC續航里程最高可達610公里，百公里加速最快可達4.5秒。

其二，平台化的電子電氣架構及整車架構可高度複用於各電動車型，令公司能夠於較短時間內開發新車型，提高研發效率並快速提升生產規模。公司已於過去三年內推出了四款車型，預計於2022年第三季度開始交付智能純電動中大型轎車C01。根據弗若斯特沙利文的資料，C01與公司的上一款車型的交付間隔時間將是中國新興電動汽車公司中最短的之一。

其三，顯著的成本優勢。獨特的智能電動汽車核心系統及電子部件的全域自研及自製能力，可以使公司簡化供應鏈條並降低採購及生產成本，享有顯著的成本優勢，從而實現快速的產品推新，提供卓越的產品和優質的用戶體驗。隨著公司業務的不斷增長，零跑汽車的成本優勢將得到充分體現。



從營收規模增速來看，零跑汽車正站在業績騰飛的加速跑道上，攜高成长性朝著正式盈利奮力奔跑，發展前景蔚為可期，長期投資價值也將呼之欲出。登陸港股市場後，不但將為新能源汽車軍團再添一枚優質標的，公司也有望借助資本市場的東風，獲得充裕的發展資金以增強自身造血能力，進一步提高市場份額，有力鞏固行業地位，為智能電動汽車行業發展做出更為突出的貢獻。

收入規模爆發式提升長期價值潛力逐步凸顯

作為一家以客戶為中心的公司，零跑汽車通過線上線下一體化的銷售和服務網絡直接觸達客戶。公司採用直營店與渠道合作夥伴店相結合的銷售模式，在建立與客戶的直接聯繫以最大程度滿足其需求的同時，實現快速且具有資本效率及靈活性的網絡擴張。公司建立了活躍的線上及線下用戶社區，通過全渠道的用戶互動和增值服務持續吸引新客戶，增強客戶滿意度及推薦度並培養客戶長期忠誠度。

在先進的自動駕駛及智能座艙技術基礎上，憑藉全域自主研發能力、越級的產品力、高垂直整合度及快速擴展產品組合的能力，零跑汽車的客戶規模不斷擴大，收入規模也大幅提升。截至2019年、2020年、2021年12月31日止三個年度，公司分別實現收入約人民幣1.17億元、6.31億元、31.32億元，2020年及2021年的同比增速分別高達439.7%、396.1%，截至2021年6月30日止六個月止，公司實現收入約人民幣50.8億元，同比增速高達479.4%，呈爆發式增長態勢。

海通恆信：業績穩增ESG管理和金融支持長遠佈局可持續發展



Summary: Haitong Unitrust released its 2022 interim results on August 26, according to the financial data, the company achieved double growth in asset size and income, further enhanced the company's comprehensive strength and consolidated the company's leading position and competitive advantage in the industry. Moreover, Haitong Unitrust actively strengthened the concept and level of ESG management, making a long-term development strategy. Furthermore, Haitong Unitrust deepened the construction of industrial ecosystem, continued to optimize the asset structure and provided financial support for the healthy development of real economy.

8月26日，海通恆信國際融資租賃股份有限公司（以下簡稱「海通恆信」或「公司」，股票代碼1905.HK）發佈了2022年上半年的業績報告。財務數據顯示，截至2022年6月30日止六個月，海通恆信實現收入總額人民幣4,092.2百萬元，同比增長1.1%；實現期間溢利人民幣764.9百萬元，同比增長11.7%。截至2022年6月30日，資產總額達到人民幣116,191.6百萬元，較2021年12月31日增長1.3%；權益總額達到人民幣17,869.5百萬元，較2021年12月31日增長1.4%。由此可見，海通恆信在面對因為疫情衝擊大環境經濟明顯下行的壓力下，依然實現了資產規模和收益的雙增長，進一步增強了公司綜合實力，牢固公司在行業的領先地位和競爭優勢。

近年來，隨著國家「十四五」導向性政策的深入和全球綠色轉型的發展軌道，企業ESG表現成為了各類資本投資決策的重要參考指標。在金融板塊，加快發展綠色金融，加速ESG轉型和長遠佈局，已經是大勢所趨。這也為像專注主業、治理完善且實力雄厚的提供了良好的外部環境和廣闊的市場機遇。作為中國境內首家上市的券商背景融資租賃公司，2022年上半年，海通恆信積極強化ESG管理理念、提升ESG管理水準，從可持續發展的方向長遠佈局，努力實現經濟效益和社會價值的有機統一。因此，海通恆信榮獲商道融綠給予的A一級別的ESG評級。

2022年上半年，海通恒信深入產業生態圈建設，持續優化資產結構，為實體經濟健康發展提供金融支援。在先進製造方面，海通恒信為製造業提供綜合融資服務，解決其在購置設備或盤活固定資產方面的融資需求，公司先進製造行業生息資產平均餘額較上年同期增長5.4%；在交通物流領域，深耕綠色出行，嚴格控制面向個人客戶的乘用車融資租賃業務投放，加大對城市公用行業的支援力度，公司城市公用行業生息資產平均餘額同比增長98.8%；在能源環保領域，公司增強了在光伏等清潔能源、新能源電池製造、污水處理、環境修復等領域的業務開拓力度，在能源環保領域生息資產平均餘額較上年同期增長29%；在普惠金融方面，海通恒信持續加大對中小微企業客戶的業務投放，開發並上線多款適用於小微企業及零售客戶的在線融資工具，運用金融科技手段提升普惠金融服務質效，促進中小微企業穩定發展。

未來，公司將堅持貫徹發展戰略，立足租賃本源，服務實體經濟，緊密圍繞「一個海通」理念，積極踐行「一個海通恒信」精神，深化產業生態圈建設，不斷優化資產結構，推進數位化轉型，加強風險防範能力，持續夯實資產品質，加大品牌宣傳力度，持續推動公司高品質、可持續發展。

業績增長勢頭強勁 兩翼業務發展加速

東軟教育作為中國領先的IT高等教育科技集團，自成立以來始終堅持立德樹人、高品質辦學，以特色TOPCARES教育方法學為指導，持續深化教育教學改革，落實產教融合，創新人才培養模式。2022年上半年，得益於穩步提升的學歷教育高質量辦學，以及繼續教育服務、教育資源輸出兩翼業務的快速增長，公司經營業績大幅提升，實現收入約人民幣743.7百萬元，較去年同期增長24.4%；毛利約人民幣349.5百萬元，較去年同期增長35.7%；毛利率達到47.0%，較去年同期提升3.9個百分點；公司擁有人應佔純利約233.2百萬元，較去年同期增長114.7%。

2022年上半年，作為「一體」的全日制高等學歷教育業務不斷鞏固，東軟教育通過旗下三所大學—大連學院、成都學院與廣東學院，為學生提供本科、專科、專升本課程。報告期內，公司的三所大學共有45,492名在校學生，較去年同期在校學生人數增長16.4%。2022/2023學年，公司的學額相較於上一學年增加了近千個，優異的辦學質量與良好的品牌聲譽將有利於公司維持並進一步提升三所大學的學額。此外，據協力廠商數據統計，畢業生平均薪酬穩步上升，各高校就業率均高於全國非雙一流高校平均水準，眾多優秀畢業生就職於埃森哲、騰訊、聯想、百度、網易、畢馬威、東軟集團等知名企業。



「兩翼」之一的教育資源輸出業務，依託產業優勢與學歷教育辦學積澱，東軟教育將領先的教育理念、方法、模式、體系、標準等數字化、產品化、平台化，以專業共建與產業學院、智慧教育平台與教學內容、實驗實訓室解決方案等形式，以數字工場作為實施載體，用特色的教育產品和服務為更多的普通高校和職業院校賦能。在非學歷繼續教育業務上（機構委託培訓及個體培訓業務），上半年實現收入2,700萬元，並累計持有50餘項國家、省、市各類培訓資質，面向四川、山西、河北等7個省的18家機構客戶開展了教師素質提升培訓、「1+X」證書培訓及崗位員工技能培訓等多樣化培訓專案。

面對新形勢下教育模式的變革，東軟教育積極響應國家政策，順應市場需求，佈局在線教育細分領域，於2021年推出「東軟教育在線」APP，使學員能不限地點、充分利用碎片化時間學習。截至2022年6月30日，「東軟教育在線」註冊賬戶已突破70萬人。2022年上半年，公司又推出了「東軟IT雲學堂」。「東軟教育在線」與「東軟IT雲學堂」的相繼推出，初步構建了公司特色在線教育業務的框架雛形，展現了公司在該領域發展的實力與信心。未來，東軟教育在學歷教育上將始終堅持卓越辦學品質，堅持立德樹人，建設一流本專科專業，引領應用型教育發展；在兩翼業務上，持續加強產品研發，探索前沿科技，擴大業務網路，並夯實輕資產交付模式，保持「兩翼」業務持續高速發展，努力實現「成為中國數字化人才教育服務引領者」的願景。



Neusoft Education, as the leading IT higher education technology group in China, has always adhered to the principle of strengthening moral education and cultivating talents and high-quality management achievements since its establishment. With the characteristic TOPCARES education approach as the guide, Neusoft Education has continuously deepened education and teaching reform, implemented the industry-education integration, and innovated talent training mode. In the first half of 2022, owing to the steady improvement of formal education and high-quality management achievements, as well as the rapid growth of the two strategic businesses of continuing education services and education resources output, the results of operations of the Company was significantly improved, achieving a revenue of approximately RMB743.7 million, representing an increase of 24.4% over the same period of last year. The gross profit amounted to approximately RMB349.5 million, representing an increase of 35.7% over the same period last year. The gross profit margin reached 47.0%, representing an increase of 3.9 percentage points over the same period last year. The net profit attributable to owners of the Company amounted to approximately RMB233.2 million, representing an increase of 114.7% over the same period last year.

馬鋼股份發佈2022年中期業績

生產經營建設延續高效勢頭實現總營收563.67億元

Summary:

In the first half of 2022, the steel industry faced a severe and complicated market environment. The Company didn't afraid of difficulties and strengthened the operating strategy of "safety, balance, stability and efficiency" under tremendous pressure, and focused on the key tasks of "Cost reduction by increasing production, applying economical furnace burden and pursuing energy-saving and carbon emission reduction, profit increase by differentiated premium products and professional integration" in accordance with the requirements of "stabilizing production, ensuring supply, controlling costs, preventing risks, improving quality, and stabilizing benefits", carefully planned and deployed, and all staff have strived for the first place. In terms of results, Maanshan Iron & Steel Group achieved operating revenue of 56,367 million yuan for the six months ended June 30, 2022.

2022年上半年，鋼鐵行業面臨的市場環境嚴峻複雜。特別是二季度以來，鋼鐵需求整體偏弱，原燃料價格高位運行，鋼材價格大幅回落，對業內企業效益產生負面影響。報告期內，集團生產生鐵962萬噸，同比增加2.23%；生產粗鋼1,098萬噸、鋼材1,070萬噸，同比分別減少2.05%和0.47%。



面對行業重重壓力，集團不懼困難，持續強化「安全、均衡、穩定、高效」的經營策略，秉承「穩生產，保供給，控成本，防風險，提質量，穩效益」的要求，緊盯「三降本兩增效」重點任務，各項工作保持穩定運行態勢，對標指標進步率和達標率分別為83.28%、72.13%，對標改善項目效益完成率129.21%，生產經營建設成功延續去年以來的高效勢頭。

業績方面，截至2022年6月30日止六個月，集團實現營業收入為56,367百萬元，同比減少0.87%，主要是由於鋼材市場價格在一季度短暫回暖後逐漸遇冷，鋼材平均價格同比下降所致；淨利潤為人民幣1,615.8百萬元；歸屬於上市公司股東的淨利潤為人民幣1,428百萬元，同比減少69.26%；基本每股收益為人民幣0.185元，同比減少69.27%。報告期末，集團總資產為人民幣94,890百萬元，同比增加4.04%；歸屬於上市公司股東的淨資產為人民幣31,484百萬元，同比減少3.88%；資產負債率為62.21%。

穩增長提高經濟運行質量和效益

報告期內，集團始終堅持穩字當頭、穩中求進，全力提升經濟運行的質量和收益。2022年上半年，各產線共打破月產紀錄33次、日產紀錄121次；本部鐵水日產站穩4.4萬噸平台，同比增長4.85%；四鋼軋3座轉爐從穩定在日均90爐以上，同比增長3.4%，四鋼軋總廠、冷軋總廠和煤焦化公司焦炭分別跨上年產1000萬噸、600萬噸和500萬噸臺階；累計外購鋼坯45.9萬噸。

促轉型打造潛力十足新馬鋼

2022年上半年，集團堅守專業化平台公司和優特鋼精品基地的戰略定位，加快「二次創業、轉型升級」步伐，旨在打造大而強的新馬鋼。面對疫情多點散發影響，集團始終堅持「安全質量第一、工期控制有效、施工緊張有序、項目乾淨徹底」，組織有序推進各項目群，目前，新特鋼項目已進入設備安裝階段，B高爐也已完成關鍵設施基礎施工。與此同時，集團加速國內優特長材市場佈局，同晉南鋼鐵等3家單位簽訂「網絡鋼廠」協議，共建鋼鐵生態圈、推動馬鋼與各戰略合作方的高質發展。

抓改革打造混合所有制改革企業標桿

2022年上半年，集團從探索深化「一總部多基地」管控模式、持續優化完善績效考核評價機制和打造混合所有制改革企業標桿三個方面，堅持頂層設計、系統推進，按節點、高質量落實國企改革三年行動。「一總部多基地」管控模式方面，集團系統構建「標準+ α 」管控模式，強化「兩覆蓋、兩穿透」，梳理明確「一總部多基地」管理體系建設管控清單107項，並大力推進「集中一貫」延伸，將一貫制管理滲透進生產流程的各個方面，提升盈利能力。

未來發展：突出「七強化」「三抓實」

2022年上半年，集團著重於「穩增長、促轉型、抓改革」三方面發力，積極應對行業壓力，各項工作穩中有進。對於未來發展，集團管理層表示：「下半年，集團將秉承疫情防控、安全發展等指示，重點突出『七強化』、『三抓實』，全力以赴打好『當期保生存、長遠促發展』攻堅戰，於變局中開新局。」

雅迪控股公佈2022年中期業績

收入及利潤再攀歷史新高 熱門產品系列銷量暢旺

Summary:

Since the Covid-19 outbreak, Yadea Group achieved another excellent financial performance in the first half of 2022, and its revenue and profit continued to realize strong growth, both of which set the highest record in the same period in history. With excellent performance, popular electric two-wheeled vehicle series products are well-received and have a leading position in sales volume. The Group will accelerate its globalization strategy by establishing overseas R&D centers, factories and distribution networks, and through potential mergers and acquisitions.

受惠于龐大的擁有量基礎及穩定的經常性更換需求，加上自COVID-19疫情開始以來對環保、便捷、安全及具成本效益的個人交通工具的消費需求日益增長，以及中國復蘇背景下的客戶消費改善，集團於2022年上半年再創優異財務業績表現，收入及利潤繼續實現強勁增長，均刷新歷史同期最高記錄。於報告期內，受個人交通相關設備的需求、消費及升級的增加、產品結構改善及分銷網路擴張帶動，集團錄得收入約人民幣14,050.6百萬元，按年增長13.5%。



盈利能力方面，由於電動兩輪車產品結構改善，該等產品的市價合理上漲，集團毛利由2021年上半年約人民幣1,845.4百萬元增加約36.5%至2022年上半年約人民幣2,518.2百萬元；今年上半年的毛利率為17.9%，高於去年同期的毛利率14.9%。集團利潤由2021年上半年約人民幣586.0百萬元增加約54.4%至2022年上半年約人民幣904.5百萬元；2022年上半年錄得純利約人民幣904.5百萬元，同比增長54.4%。截至2022年6月30日，集團的現金及現金等價物約為人民幣6,607.4百萬元，較截至2021年12月31日約人民幣6,073.1百萬元增加約8.8%。

熱門電動兩輪車系列產品性能優異 廣受市場 歡迎銷量領先 未來展望

集團超過90%的收入及經營利潤來自於在中國銷售電動兩輪車。於報告期內，集團繼續推動冠能2.0及3.0系列以及領跑系列等熱門電動兩輪車系列的銷售。由於該等系列產品廣受歡迎及性能優異，該等系列電動兩輪車的銷量領先於集團其他產品系列，佔電動兩輪車總銷量的比例高達40%。

報告期內，集團電動踏板車銷量由截至2021年6月30日止六個月約3,073,200台下降約17.7%至截至2022年6月30日止六個月約2,529,400台；而電動自行車銷量由截至2021年6月30日止六個月約3,463,800台上升約4.1%至截至2022年6月30日止六個月約3,606,800台。

按客戶合約收入分類來看，截至2022年6月30日止六個月，集團的電動自行車產品取得收入約人民幣5,201.6百萬元，同比增長33.7%，佔收入總額的比重為37.0%；電動踏板車產品取得收入約人民幣4,596.6百萬元，同比下降15.2%，佔收入總額的比重為32.7%；電池及充電器產品取得收入約人民幣3,907.4百萬元，同比增長35.0%，佔收入總額的比重為27.8%；來自電動兩輪車零部件的收入約人民幣345.0百萬元，同比增長101.8%，佔收入總額的比重為2.5%。

作為中國最大的電動兩輪車企業，「雅迪」品牌已於中國市場深耕20餘年。展望未來，隨著中國品牌進入歐洲市場以及電動兩輪車在東南亞的加速滲透，對集團而言，海外市場實屬具吸引力的機遇。有鑒於此，集團將通過建立海外研發中心、工廠及分銷網路，以及通過潛在並購，加速其全球化戰略。

同時，在中國市場，電池性能更佳的中高端更智慧車型正在吸引越來越多的消費者。集團一直專注於產品升級，從而在近年實現平均售價上升。集團將繼續投資開發新車型，同時升級現有電動兩輪車及電動自行車車型的性能。同時，集團將加大核心智慧及電子部件的研發力度，繼續實施產品反覆運算及產品結構優化，以把握消費升級機遇，保持銷量及平均售價的增長趨勢，進而推動業績高速增長，實現長期高品質、可持續發展，更好地回饋投資者，回饋社會。

專注於中高端物業管理服務 商業物業毛利率同比穩健增長

金融街物業成立於1994年，是全國領先的為商務物業提供綜合物業管理服務的供應商之一。一直以來，公司始終將戰略定位聚焦在中、高端商務物業運營方向，以「服務精英，福澤大眾」為使命，為服務客戶提供優質、專業的物業服務。目前，公司已提供物業管理服務逾28年，現已將物業管理業務延伸至華北、西南、華東、華南、東北及華中六大區域。報告顯示，過去半年裡，面對疫情散發對物業服務帶來的嚴峻考驗，金融街物業迎難而上，疫情防控及對外拓展並舉，綜合競爭力顯著提升。

中報披露，截至2022年6月30日止六個月，金融街物業的總收入達人民幣6.70億元，較2021年同期同比增幅約6.61%。其中物業管理及相關服務的收入達人民幣6.41億元，為營收「壓艙石」。多元化的物業管理類型是金融街物業發展向好的重要基礎。據瞭解，金融街物業所管理的多元化物業類型分為商務物業及非商務物業兩類，業務範圍覆蓋16個省市、自治區。非商務物業方面，期內，公司在公共物業服務領域進一步拓展，新承接若干產業園區、學校、景區等項目。



物管公司的收入很大程度上取決於在管面積的規模。金融街物業深知，必須加強對第三方項目的精細化運營，以提升回報率。2022年上半年，公司將守護業主健康安全擺在突出位置，提升服務質量，以維持正常工作生活秩序。同時亦憑藉優秀的服務力及品牌影響力，持續加強對外拓展力度，提升自身核心實力，並完善標準化拓展流程，提升外拓效率，進一步打造公司發展的核心競爭力。展望未來，金融街物業將繼續堅守本心，堅定發展信心，夯實市場業務開拓能力，積極拓展業務邊界，擴大業務版圖，完善特色增值服務體系，增強市場知名度和認可度，以期實現更大發展。

Founded in 1994, Financial Street is one of the country's leading providers of integrated property management services for commercial properties. The company has been focusing on the strategic positioning in the middle and high-end business property operation direction, to provide customers with quality, professional property services. At present, the company has been providing property management services for more than 28 years and has extended its property management business to six regions: North China, Southwest China, East China, South China, Northeast China and Central China. According to the report, in the past six months, facing the severe test brought by the spread of the epidemic to the property service, Financial Street Property facing the challenges, carried out epidemic prevention and continue its external development at the same time, and significantly improved its comprehensive competitiveness.

北京控股公佈2022年中期業績 多元業務穩健發展 高質量增長新勢能不斷釋放

(2022年8月31日，香港)北京控股有限公司(「北京控股」或「公司」，港交所股份代號：0392.HK)董事會宣佈公司及其附屬公司(「集團」)截至2022年6月30日止六個月(「期內」)業績。



期內，北京控股以十四五規劃戰略目標為指引，經營業績整體上實現了穩健的增長。其營業收入從去年的403.8億增長到今年的459.8億，增長了13.9%；規模利潤從去年的63億降到今年的50.3億，但是其經營性的利潤從去年的49億增長到了54.7億，經營性股東應佔的溢利同比增長了10.8%；每股的基本盈利達到了3.99港元；中期每股派息是0.5港元，相對於去年的0.4港元，同比增加了25%，主要是為了回饋股東多年來對公司的支持。

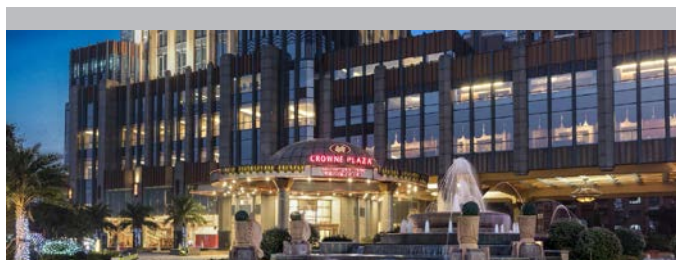
北京控股執行董事兼行政總裁熊斌先生表示：「下半年，北京控股將努力克服外部政策形勢和市場環境帶來的不利影響，加快自我變革，推動產業轉型升級，發揮自身資本運營優勢，助力企業釋放增長新勢能，全力贏取資本市場價值重塑，以更優良的業績，為北京控股『十四五』發展作出更大貢獻。」

Summary:

Beijing Enterprises Holdings Limited (“BEHL” or the “Company”, stock code: 0392.HK) hereby presents the results of the Company and its subsidiaries (collectively the “Group”) for the six months ended 30 June 2022. The total revenue of the Group reached HK\$45.9 billion for the Reporting Period, representing a year-on-year (“yoy”) increase of 13.9%. The management of the Group stated, “In the second half of 2022, BEHL will manage to overcome the negative influences of the external policy situation and market environment, accelerate the self-change, to promote transformation and upgrading of industries, and give full play to the advantages of our own capital operation, empower the Company to release new growth potential, reshape the capital market value. We will make greater contribution to BEHL’s ‘14th Five-Year Plan’ with better performance.”

力高集團公佈2022年中期業績

深耕綠色健康人居 積極踐行可持續性發展



(2022年09月01日－香港)力高地產集團有限公司(「力高集團」或「公司」，股份代號：1622.HK)宣佈公司及其附屬公司(統稱「集團」)截至二零二二年六月三十日止六個月的未經審核簡明合併業績。

2022年上半年，全球經濟下行壓力加劇。經濟下行壓力加劇，房地產行業也面臨嚴峻挑戰。在此背景下，該集團及時、有效調整發展戰略，堅持穩健的財務策略，不斷提升運營能力。報告期內，實現營業收入約人民幣9,969.3百萬元；實現毛利潤人民幣1,143.8百萬元及實現淨利潤約人民幣185.3百萬元。

深耕核心城市，保障公司長期發展

2022上半年，房地產行業整體銷售大幅下降，百強房企合約銷售金額同比接近腰斬。在此艱難市場環境下，該公司及其聯營實體的合約銷售業績累計實現合同銷售金額約人民幣12,265百萬元，合同銷售面積約1.43百萬平方米。

多元業務協同運行，彰顯發展韌性

2022年3月31日，集團分拆旗下力高健康生活有限公司(「力高健康生活」，股份代號：2370.HK)在香港聯交所主板成功上市，成為集團旗下第二家上市平台。

憑藉韌性發展，持續提升產品力與交付力的不俗表現，集團於2022年上半年獲得多項權威機構認可，先後榮獲2022房地產卓業企業獎、2022年度影響力地產企業獎、2022品質地產標桿企業獎等殊榮。

展望未來

2022下半年，隨著「保交樓、穩民生」的地產紓困政策的出台，以及一城一策賦予地方調控更大的空間和靈活性，購房需求有望進一步釋放，從而改善商品房銷售市場，促進樓市逐步企穩回升。集團將堅持高質量發展目標，緊密圍繞經營效益，聚焦優勢區域，優化土儲結構。以客戶滿意為標準，持續提升產品力和服務力，以優秀產品與卓越服務，不斷磨煉和提升企業實力，助力地產行業穩健發展。

東方證券克服不利影響穩步推進



As at the end of the reporting period, the Company's total assets amounted to RMB355,517 million, representing an increase of 8.85% over the end of the previous year; the equity attributable to owners of the parent company amounted to RMB75,803 million, representing an increase of 18.21% over the end of the previous year. During the reporting period, the Company achieved operating revenue of RMB7,296 million, of which RMB1,835 million, or 21.04%, was attributable to investment management business, RMB4,172 million, or 47.83%, was attributable to brokerage and securities finance business, RMB1,741 million, or 19.96%, was attributable to securities sales and trading business, and RMB992 million, or 11.37%, was attributable to investment banking business. The Company achieved a net profit attributable to owners of the parent company of NT\$647 million, down 76.03% year-on-year.

2022年上半年，境內外經濟發展面臨多重挑戰，宏觀層面不確定因素顯著增加。我國經濟克服超預期的不利影響，多重政策穩增長成效顯現。報告期內，在中國股市劇烈震盪和疫情影響下，公司業績遭受了較大衝擊。面對壓力，公司上下團結一心，迎難而上積極應對，實現了發展大局平穩運行，總體風險可控，各項工作有序推進。

報告期內，公司積極推進經紀業務向財富管理轉型，充分結合自身優勢與積累，形成了代理買賣證券、融資融券、公募產品代銷、私人財富管理、公募基金投顧等業務協同矩陣，全面升級服務方案，實現了高品質發展。

公司通過全資子公司東證期貨開展期貨經紀業務。報告期內，東證期貨在面臨不利的市場環境因素下，發揮了專業的研究和技術兩大核心競爭力，經營業績穩健增長。交易量市佔率排名第一，淨利潤、營業利潤、手續費收入、營業收入和客戶權益五項指標排名全國第三，其餘重點經營指標穩定排名全國前五。

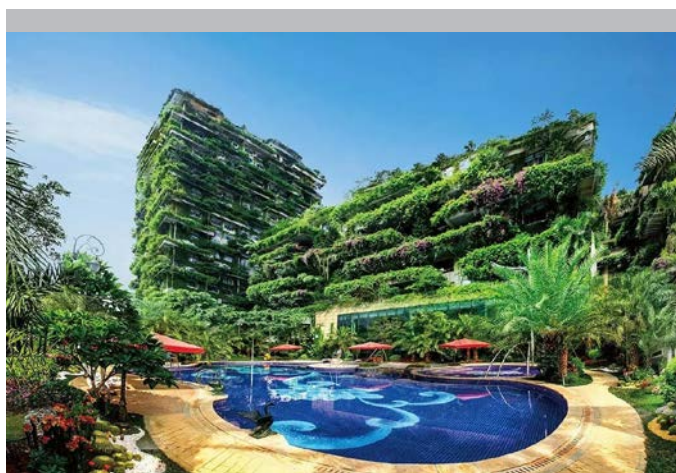
自營業務多方面獲得成果，FICC業務方面，自營業務的規模和業績保持行業領先地位。金融衍生品業務方面，公司持續優化資源配置，加強集團協同，打造東方金衍業務品牌。

公司願景是打造具有核心競爭力的一流現代投資銀行，未來將更加積極主動地探索出一條具有「東方特色的高品質發展道路」。公司將聚焦「兩提升、兩穩固、一突破」中心工作，通過實施「數位化、集團化、國際化」三大戰略，努力提升業務的競爭力和管理的高效性。資管方面，持續錘煉投資管理、風險管理、客戶服務、業務創新等四大核心能力，打造備受認可的市場品牌；堅持增量思維，繼續財富管理深化轉型發展；完善專業、多元、高度融合的投研一體化平台，促進FICC規模和業績雙提升；做好資本市場「看門人」，踐行服務實體經濟使命。

碧桂園服務各項業務實現穩定增長 彰顯發展韌性

碧桂園服務控股有限公司(「碧桂園服務」或「公司」，股份代號：6098.HK)(統稱「集團」)發佈了截至2022年6月30日止六個月(「報告期內」)之綜合業績。面對複雜的外部形勢考驗，碧桂園服務始終秉持扎紮實實貫徹新發展理念，落實以人民為中心的發展思想，保證業務運營穩健，保護客戶和員工的安全，以優質多樣化的物業服務助力改善民生，積極響應國家政策號召，韌性生長，為居民提供美好生活的服務。

碧桂園服務堅持以低成本為主的品牌拓展，並保持高質量的發展與合作。通過「社區煥新計劃」，碧桂園服務進一步更新社區設施設備，提升社區公共環境，獲得客戶較高的滿意度。堅持低成本的高質量品牌拓展，在存量及非住宅市場拓展持續發力。



碧桂園服務已形成以「善治益業美境惠民」為核心價值，以城市市政服務、城市空間運營、城市社區治理為三大核心業務，助力城市高質量發展。同時，結合自身全產業鏈資源優勢，推出城市共生計劃2.0產品，為城市提供市政服務智慧運營、城市治理精細服務、老舊社區長效管理、城市公共資源及資產經營、社區治理現代化等全場景城市運營數字化解決方案。城市服務業態結構多元化並初具規模，戰略聚焦政府公共服務、產業園區、高校後勤、醫院服務和城市全域停車核心賽道，將產品品類體系化發展，通過整合各細分領域的生態和合作夥伴企業，增強城市服務的產品力和核心力。城市服務戰略聚焦核心賽道，助力城市高質量發展。

未來，碧桂園服務將堅守物業服務的初心，以客戶為中心，堅守責任，以客戶滿意為導向做好物業服務，悉心聆聽客戶需求，方能為客戶提供更優質的服務，創造更長遠的價值。

Summary :

Country Garden Services Holdings Company Limited is a leading integrated services operator in China covering a wide range of industries, including residential, commercial properties, offices, industrial parks, mixed-use buildings, government buildings, hospitals, schools and other public facilities such as airport terminals, expressway service stations and cultural and tourism attractions.

和譽生物依託強勁科研能力推動快速發展



In the first half of 2022, the Company had cash on hand of approximately RMB2.5 billion (US\$370 million contracted) and, in terms of expenditures, was cash efficient in the first half of 2022 with a focus on operational efficiency and strict control of large capital expenditures, consuming only approximately US\$20 million in cash. The Company will continue to receive milestone payments from its business partners in the future.

和譽醫藥成立於2016年，是一家臨床階段的生物製藥公司，致力於發現及開發創新且差異化的小分子腫瘤療法，以解決中國及全球患者未獲滿足的迫切需求。於2022年上半年，公司在品管線及藥物研發方面取得了重大進展，行業地位穩固。

和譽醫藥深知，研發能力是企業的核心競爭力，是企業「硬實力」的體現，提高研發能力的過程也是企業不斷提高自身市場競爭力的過程，是企業未來持續經營的核心。因此，在發展過程中，公司始終將研發能力放在首位，致力於增強自身的產品管線，助力公司發展邁進新台階。

成立以來，和譽醫藥一直將目光瞄準全球市場。目前，公司已經在四個國家和地區獲得13項IND或臨床試驗批准，現在已經在中國內地、美國、澳大利亞等多地進行了不同階段的試驗。

單槍匹馬不如同各戰略合作夥伴一道合作共贏。為最大限度地提高自身在全球和腫瘤以外領域的產品管線的商業價值，挖掘內部藥物發現引擎的潛力，公司專門建立了業務發展團隊尋找和評估潛在的許可交易機會以及各種戰略合作夥伴關係。

2022年1月，公司與禮來訂立全球共同發現合作協議，在新型小分子藥物的發現、開發及商業化領域開展合作，將結合彼此優勢，強強聯手。禮來將向公司提供早前發現資料及額外的疾病知識及技能，而公司將負責利用其專有的研發平臺開展小分子藥物的發現和開發。

協鑫新能源公佈2022中期業績： 輕資產轉型加速 將天然氣業務打造成新發展引擎

(2022年8月31日，香港)8月30日晚間，協鑫新能源(股份代碼：0451.HK)發佈2022年中期業績。報告期內，協鑫新能源總營收5.58億元，其中運維收入及相關配套服務收入1.48億元，較之去年同期的5,093萬元增長190.2%，這主要得益於協鑫新能源過去一年的輕資產轉型戰略取得顯著成效。

輕資產戰略轉型持續落地佈局高品質發展

協鑫新能源自2018年以來堅定不移地持續推進輕資產戰略轉型，目前轉型已取得初步成功，為其探索新業態，進入下一發展階段奠定更堅實的基礎。

據悉，集團通過技術反覆運算提升智慧化運維管理和電站系統的水準和效率，並為運維管理輸出客戶提供設備預試、設備性能試驗、二次系統維護、電力市場交易、風光儲氫綜合能源服務等增值服務，以實現共同發展。

天然氣業務蓄勢待發成公司新發展引擎

2021年7月，協鑫新能源已成立氫能事業部，為氫能業務的發展提供堅實的保障。由於全球能源供需緊張、缺口持續擴大，集團管理層堅決果斷調整清潔能源發展戰略。

2022年7月18日，集團與保利協鑫天然氣訂立諒解備忘錄，擬通過持有少數股東權益的方式，在風險較低且可控的情況下，投資保利協鑫天然氣位於非洲衣索比亞氣田的衣索比亞—吉布地天然氣項目。

大股東實物派股延續永續債支持

除卻發佈中期業績，協鑫新能源及控股股東協鑫科技(股份代碼：3800.HK)發佈了一份公告，協鑫科技將以實物分派方式向股東分派協鑫新能源作為特別中期股息，並延續現有的永續債協議。

未來，協鑫新能源將繼續緊抓光伏發電、天然氣行業等發展機遇，把握清潔能源業務發展方向，持續貫徹輕資產發展戰略，紮實做好財務管理工作，堅定保持合理的負債率水準、穩健的現金流，在力求實現可持續發展的同時，為社會及股東帶來更大的回報。



穩中求進，厚積動力

聯想控股2022上半年實現收入2,376.85億元

[2022年8月31日]聯想控股股份有限公司(「聯想控股」或「公司」；股份代號：3396.HK)公佈截至2022年6月30日止6個月(「報告期」)未經審計的簡明綜合中期業績。報告期內，聯想控股實現收入人民幣2,376.85億元，公司權益持有人應佔淨利潤人民幣21.31億元。

聯想控股執行董事、首席執行官李蓬先生表示，面對複雜的國際環境，2022年上半年，聯想控股穩中求進，深化推進「產業運營，科技創新」戰略思想，企業競爭力和經營效益穩步提升，科創領域的投入和佈局也得到進一步加強；同時，充分發揮「鏈主帶動」作用，踐行綠色發展理念，積極履行企業社會責任，致力於為中國經濟的高品質發展貢獻價值。

聯想控股董事長、執行董事寧旻先生表示，在黨中央堅強領導下，中國妥善應對國際環境變化，有效統籌疫情防控和經濟社會發展，堅持「以人民為中心」的指導思想，各項工作取得一系列成果，也為企業的發展創造良好環境。上半年，公司不斷提高站位，強化自身能力，把握中國企業轉型升級的重要機遇，堅持聚焦實體經濟，持續加大科創領域的耕耘，切實履行企業社會責任。今後，將繼續以建設世界一流企業為目標，在實現高品質發展和共同富裕的征程上，不斷貢獻力量！



穩定國內市場 拓展海外市場



Dalipal Holdings Limited is a professional oil and gas pipe manufacturing service provider. Its production entity, Dalipal Petroleum Special Pipe Limited, was founded in 1998. It is a professional, An intelligent manufacturing enterprise of oil and gas pipes in the whole industry chain. The company is in the Cangzhou Bohai New Area, a national economic and technological development zone, and is in the one-hour economic circle of Beijing, Tianjin, and Hebei. The company is a national high-tech enterprise and a leading enterprise of scientific and technological innovation in Cangzhou City. It has established the Hebei Provincial Petroleum Special Pipe Engineering Technology Research Center.

2022年上半年，達力普集團抓住市場機遇，動態調整經營策略，穩定國內市場，拓展海外市場，充分發揮自主研發與全流程快速靈活服務客戶競爭優勢，落實精益運營理念，經營業績較上年同期大幅度提升。

集團在2022年上半年，收入主要來自石油天然氣用管、新能源用管及特殊無縫鋼管。石油天然氣用管業務收入佔報告期收入的57.4%，新能源用管及特殊無縫鋼管業務收入佔報告期收入的41.3%。

集團的核心競爭能力從多方面持續提升。

技術研發方面，集團自主設計通過的美國API5C52017評價的DLP-T4，是集團創新型耐腐蝕高強高韌油套管。集團已為DLP-T4註冊專利。有關產品已於報告期內批量用於中石油西南油氣田6,000米以上超深井頁岩氣開採，最高深度達7,014.14米，再一次刷新集團產品應用深度紀錄。

製造能力方面，集團的智能製造系統具備生產過程產品身份識別、信息採集與統計分析功能，提高了產品質量的可追溯性；國內首創的無人智能倉庫，實現軋管、熱處理、管加工工序之間的自動周轉和信息跟蹤，為高效經營提供全面支撐。

綠色發展方面，集團作 河北省綠色工廠，以再生資源為原料的電弧爐短流程生產技術，碳排放量較長流程降低50%以上，同時為推進低碳型發展，先後開展餘熱利用、設備節能改造、新能源引入項目；自主研發的頁岩氣系列套管屬於節能減碳型產品，助力清潔能源的開採。

市場拓展方面，集團產品質量與品牌不斷提升，集團在國內得到中石油、中石化主流市場客戶認可。在國際市場方面，集團則取得知名石油公司的認證，並不斷增加與彼等的實質性業務合作。

管理提升方面，集團推動以財務為核心的經營管理理念，形成以數據為導向的「精準、精細、精益運營」氛圍。集團聘請培訓機構，對中層管理者及高潛人員進行以IDP計劃進行培訓，以提升核心內容的管理能力，適應集團迅速發展的需要。

值得一提的是，集團董事會企業管治委員會已更名為董事會ESG委員會，該委員會的職權範圍已被修訂，以擴大職責範圍，包括管理所有有關環境、社會和管治的事項；風險管理委員會合併至公司審計委員會，公司審計委員會更名為董事會審計及風險管理委員會。因此，董事會現有審計委員會的職權範圍已被修訂，以擴大職責範圍，包括審查和監督集團的風險管理，自2022年8月24日起生效。

展望未來，於2022年下半年，集團圍繞「專精特新」的產品策略定位推動各項工作。集團將堅持聚焦石油天然氣用管、新能源用管及特殊無縫鋼管產品，著力產品創新、客戶創新與市場創新；繼續強化員工的競爭意識，持續推進中層管理者IDP培訓，打造學習型組織，提升管理能力；依託數字化技術搭建高效智能的製造工廠和經營流程體系，助力低成本、高質量、高效率發展；推進海外石油公司認證，提升集團產品於國際市場的佔有比例；持續落實「精細、精準、精益運營」的管理方式，不斷改善財務結構，推動集團高質量發展；及打造高度認同企業文化、自覺踐行企業文化、與集團同步，可持續發展的管理、技術、操作團隊，實現年度經營業績的穩步增長。

九毛九公營收近人民幣19億元 疫情之下逆勢盈利

九毛九國際控股有限公司(「九毛九」，連同其附屬公司統稱「公司」；股份代號：9922.HK)欣然公佈截至2022年6月30日止六個月的經審核綜合業績。2022年上半年，受廣東、上海、北京及江蘇等省份的疫情多發散發的影響，截至2022年6月30日止六個月，公司收入小幅下降6.1%至人民幣1,899.0百萬元；其中，來自九毛九和太二的收入佔總收入的比例分別為16.5%和78.2%；期內溢利達人民幣62.5百萬元。



2022年上半年，為進一步擴大市場份額，鞏固自身作為中國領先的中餐廳品牌管理商及營運商的市場地位，公司以多品牌、多概念策略，探索新業務機會。報告期內，公司新開餐廳37間，包括35間太二餐廳及2間從重慶火鍋廠餐廳，截至2022年6月30日，公司共計有自營餐廳475間，遍及中國93個城市、加拿大1個城市及新加坡1個城市，餐廳網絡、業務範圍拓展迅速。

展望未來，公司將會繼續實施以下發展策略：(1)通過進一步擴張複製公司的成功，並適時調整不同品牌的餐廳網絡擴張計劃時間表。(2)遵循多品牌及多概念策略，持續向更多細分市場擴張，將繼續探索潛在機會，並可能進一步擴大公司的品牌組合以保持競爭優勢。(3)持續增強公司的供應及支持能力。(4)向全球市場擴張以獲得國際市場份額。

Summary:

About Jiumaojiu International Holdings Limited
Jiumaojiu International Holdings Limited is a leading Chinese cuisine restaurant brand manager and operator in China, 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, 2022, the Company has 475 restaurants under five of its own brands in operation, covering 93 cities in the PRC, one city in Canada and one city in Singapore.

農業銀行：引金融活水助企業脫困 加大基建支持力度彰顯責任擔當

近兩年，國內疫情不斷反復，疫情期間，眾多小微企業出現資金短缺無法開工的現象。針對企業各自不同的情況，農業銀行主動出擊，靈活應對，積極幫助小微企業共渡難關，以金融力量支持疫情防控和經濟社會平穩發展。

2022年上半年，農業銀行進一步加大幫扶力度，為小微企業紓困解難。農行於年初即做好小微企業貸款延期還本付息政策到期後的接續政策安排，對受疫情影響暫時還款困難的小微企業，綜合運用無還本續貸、展期、寬限期等方式減輕企業還款壓力。

對於餐飲、零售、文化、旅遊、交通運輸等受疫情影響嚴重行業小微企業，以及出租車司和貨車車主、司機等靈活就業群體，農業銀行不限貸、抽貸、斷貸、壓貸，給予重點融資支持。針對上海、吉林等地小微企業貸款，農業銀行由總行批量實施延期，並對延期貸款給予征信保護、免收罰息。

與此同時，農業銀行堅持將更多信貸資源用於支持小微企業發展，今年以來，農業銀行推出7個方面23條具體措施，助力小微企業等普惠群體紓困發展。數據顯示，今年前5個月，農業銀行普惠型小微企業貸款投放高於去年同期水平，服務覆蓋面進一步拓寬，特別是在區域發展平衡方面，東北、西北地區11家分行普惠貸款增速均超過各行貸款平均增速。

近年來，農業銀行針對不同地區、不同類型的中小微企業推出了諸多融資創新產品，讓企業便捷高效地獲得便宜的資金，與予小微企業客戶「精準滴灌」，引金融活水滋潤小微企業。

下一步，農業銀行將根據小微企業經營特點，繼續加大資源傾斜力度，持續提升金融服務質效，通過不斷夯實小微企業服務機制，打通小微企業貸款「阻點」，暢通小微金融服務「最後一公里」。

除了幫助企業紓困，農業銀行還在不斷加大對基礎設施建設項目的支持力度。近期，國務院常務會議確定了政策性、開發性金融工具支持重大項目建設的舉措。由國開行、農發行成立3000億元基礎設施專項基金，用於補充重大項目所需的資本金，引導金融機構加大配套融資支持。

7月31日，農業銀行第一時間完成蘇台高速項目1.32億元貸款投放，率先實現全國商業銀行首筆基礎設施基金項目配套融資，有力支持重大項目建設，切實履行服務實體經濟主力銀行的責任擔當。

7月25日，農業銀行與水利部聯合召開金融支持水利基礎設施建設工作推進會，分析形勢任務，解讀政策要求，部署推動工作，在支持水利基礎設施建設工作中邁出更大步伐，充分發揮了商業性金融示範引領作用。

未來，農業銀行將積極落實國家運用政策性、開發性金融工具，持續加大金融對中小微企業和重大基礎設施項目的支持力度，強化助企紓困，支持基礎設施基金重大項目落地，助力穩定宏觀經濟大盤。



各項業務穩步推進業績穩健增長 中國太平獲業內強烈認可



On August 29, China Taiping released its interim performance report for 2022. According to the report, in the first half of this year, the company realized a total premium income of HK\$160.4 billion, a year-on-year increase of 2.2%; the profit attributable to shareholders of HK\$2.709 billion. By the end of June 2022, the company's investment assets were HK\$1,442.7 billion, an increase of 4.6% over the end of last year. The embedded value of Taiping Life Insurance increased by 1.2% compared with the end of the last year (+5.9% under the RMB standard). The business performance maintained a steady development trend.

2022年上半年，國內疫情多點散發，美聯儲加息縮表進程加快，俄烏衝突及其外溢效應加劇通脹壓力，給保險行業發展帶來前所未有的挑戰。面對錯綜複雜的市場環境，中國太平保險控股有限公司（「中國太平」或「公司」，股份代碼：00966.HK），深入實施高質量發展戰略，有效統籌疫情防控、經營發展和發展安全，繼續保持平穩發展態勢。

8月29日，中國太平公佈2022年中期業績報告。報告顯示，今年上半年，公司實現總保費收入1,604億港元，同比增長2.2%；實現股東應佔溢利27.09億港元。截至2022年6月末，公司投資資產14,427億港元，較上年末增長4.6%。太平人壽內含價值較上年末增長1.2%（人民幣口徑下增長5.9%），經營業績保持穩健發展態勢。

境內保險業務是中國太平核心業務之一，2022年上半年，公司境內保險業務穩中向好。報告顯示，太平人壽新業務價值人民幣28.38億元，逐季改善。太平財險綜合成本率98.8%，同比優化5.3個百分點；個險、銀保4項繼續率指標繼續保持行業領先。

在境外保險業務方面，2022年上半年，太平人壽（香港）業務穩步發展，承保利潤同比增厚；太平澳門保費收入持續居市場領先地位，綜合成本率78.7%；太平新加坡產險業務綜合成本率88.8%；太平印尼綜合成本率46.5%；太平再保險產險再保險業務保費收入同比增長16.7%，境外保險業務保持較快增長。

在投資業務方面，2022年上半年，中國太平加強資本市場研判，投資業務保持穩中有進。截至2022年6月末，公司投資資產規模12,310億港元，較上年末增長2.5%，上半年實現淨投資收益246.09億港元，同比增長16.3%。公司管理的第三方委託資產規模11,139億港元，較上年末增長7.3%。

與此同時，公司戰略客戶和交叉銷售業務穩步推進，截至2022年6月末，共與110家客戶建立戰略客戶合作夥伴關係，上半年境內交叉銷售共實現保費53.60億港元。此外，公司不斷深化服務粵港澳大灣區和「一帶一路」建設。上半年，中國太平在大灣區實現保費收入368億港元，提供風險保障17.6萬億港元，總投資餘額905億港元，累計承保重大項目281個。

強大綜合實力與優質服務，讓公司的客戶滿意度和社會關注度有效提升。2022年上半年，中國太平保險集團在2022年《財富》世界500強中排名334位，較上年提升10位。入選2022年《財富》中國ESG影響力榜，榮獲「中國500最具價值品牌」、「中國品牌500強」、「全球最具價值保險品牌100強」等榮譽。

下半年，中國太平將繼續按照「穩增長、提價值、防風險、重創新、強基礎」的經營工作思路，保持戰略定力，奮力攻堅克難，堅定實施高質量發展戰略，推動中國太平實現高質量發展，致力於為股東、客戶、社會創造更大的價值。

雨後晴空，技術推進創新轉型

近年來，我國裝備製造行業政策頻發，引領產業高速發展。當下，裝備製造行業的經營環境越來越複雜，企業競爭格局也日益明顯，裝備製造行業正處於數字化轉型的關鍵節點。8月，受穩增長預期及政策的落地推動，裝備製造板塊深V反彈。風電裝機量和發電規模整體呈上升趨勢。2022上半年，我國風電新增裝機10.82GW，在疫情影響下裝機量仍保持了38.9%的同比增速。

新發展格局有力推動裝備製造企業的快速發展。據重慶機電股份有限公司(以下簡稱：「重慶機電」)(02722.HK)半年報，2022上半年，重慶機電實現營業收入約人民幣35.06億元；股東應佔利潤約人民幣1.76億元，同比增長約27.5%；每股基本盈利約人民幣0.05元。工業賦能、金融、集採業務保持平穩，帶動該板塊實現營業收入約人民幣44.3百萬元，較去年同期增幅約46.2%。工業服務經營分部的業績約人民幣19.7百萬元，較同期約人民幣3.5百萬元，增加約人民幣16.2百萬元，增幅約462.9%。

為助力「雙碳」目標實現，積極打造清潔能源產業集群，重慶機電大力推動氫能合資公司設立及風電產業投資。其中，重點支持氫能產業快速發展，以實現國內一流的氫能裝備與服務集成商目標，擬佈局實施製氫基地項目，重點發展製氫、加氫裝備及系統集成服務，實施製氫裝備及附屬設備系統集成產線建設。目前，製氫站高壓無油氫氣壓縮機、加氫站成套設備已完成研發，氫氣純化系統、製氫水處理及冷卻模塊、製氫站自動控制與綜合監控系統研究集成正在研製。



同時，重慶機電結合製造業產業結構調整的需要，重點實施新能源汽車軸承智能化車間建設、信息化系統建設、大型往復隔膜泵建設等項目。據悉，下半年，重慶機電將重點圍繞風電、水電、軌道、汽車、新能源等領域，不斷深化與重慶巴南區、南岸區等區縣政府，以及金風科技、大唐集團等重點客戶的戰略合作，持續深挖市場搶抓訂單。

二級市場上，裝備製造行業正面臨行業增速放緩、內外部環境劇烈變化等諸多挑戰，數字化轉型已成為裝備製造企業的迫切需求。隨著國內疫情的好轉，下游市場需求逐步釋放。未來，在清晰的政策導向和充分的支持力度下，將為國內智能製造裝備行業快速發展、實現高端智能製造裝備進出口替代提供良好的機遇。

In recent years, policies in the equipment manufacturing industry have been issued frequently, leading the rapid development of the industry. In the first half of last year, Chongqing Machinery & Electric Co., Ltd. (hereinafter referred to as 'Chongqing Electric') achieved operating income of approximately RMB 3.506 billion, and the business of industrial empowerment, finance and centralized procurement remained stable. In order to help achieve the "dual carbon" goal, Chongqing Electric vigorously promotes the establishment of hydrogen energy joint ventures and investment in the wind power industry. At the same time, based on the needs of industrial restructuring of the manufacturing industry, Chongqing Electric focuses on the construction of intelligent workshops for new energy vehicle bearings, the construction of information systems, and the construction of large-scale reciprocating diaphragm pumps. In the second half of the year, Chongqing Electric will focus on wind power, hydropower, rail, automobile, new energy and other fields.

In the secondary market, digital transformation has become an urgent need for equipment manufacturing enterprises. In the future, with clear policy orientation and sufficient support, it will provide a good opportunity for the rapid development of the domestic intelligent manufacturing equipment industry.

中國信達：勇敢社會責任為房企排憂 打造業內經典紓困模式

七月中下旬，樓市「停貸潮」來勢洶湧，給中國房地產市場帶來重擊。而在停貸風波之後，監管部門和地方政府積極回應，密集出臺紓困政策，傾向於市場化解決問題，「牽線搭橋」央國企收購出險項目來幫助房企紓困，以此拯救市場主體信心。中國信達作為中國四大AMC之一，積極承擔為房企紓困的社會責任，發揮資源調動融通優勢，成功盤活爛尾項目，其紓困模式在行業內具有典型意義。

「保交樓」受到國家高度重視 各地紓困政策密集落地

為全面應對樓市頻現的停貸危機，2022年07月中旬，銀保監會提出「保交樓、保民生、保穩定」的「三保」目標，隨後，月底政治局會議首提「保交樓」，並將其寫入中央政治局會文件，將穩定房地產市場作為下半年的工作重心，要求各地政府壓實政府責任。各地亦隨時關注樓盤保交付情況，紛紛出臺相關紓困舉措。

7月25日，市場消息稱，近期國務院批准設立地產穩定基金，預期規模達2000-3000億元，若能成功落地，將會提振市場對期房交付和房企償付的信心。對此，地方國資亦聯合AMC設立紓困基金維護區域內市場穩定，今年以來已有陝西、南通、川渝、浙江、鄭州等地跟進。就AMC推進效率和紓困模式而言，中國信達(01359.HK)充分發揮先驅作用，全力融通各項資源，7月落地了首單紓困項目，樹立房企紓困的標桿模式，成為行業典型代表。

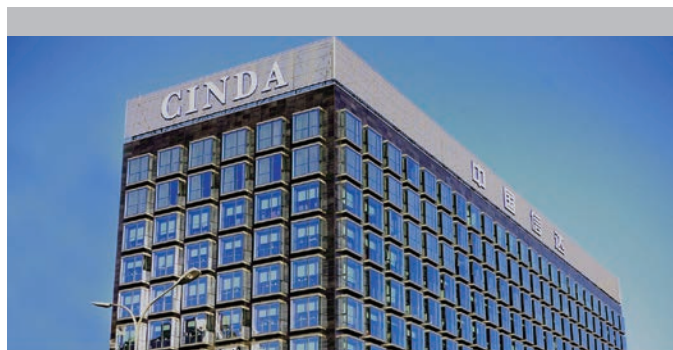
紓困房企首單落地 成功盤活某房企爛尾地王

由於AMC介入房企紓困較為謹慎，目前落地成功的案例並不多。身為四大全國性AMC企業之一，中國信達深入落實央行、銀保監會有關精神，身先士卒挑起重任，出手對出險房企進行救助。

今年7月，中國信達通過「信達深圳分公司折價收購項目債權，深圳華建提供增量資金借款，信達地產華南區域公司進場操盤代建」模式，聯合深圳華建組成的項目團隊正式進場交接佳兆業廣州南沙爛尾樓「悅伴灣」，成功盤活了該項目。這是中國信達首個成功落地的房企紓困項目，提供了新的地產行業解救思路。

此次紓困，中國信達與旗下信達地產採用協同合作模式對爛尾樓進行盤活。然而，AMC聯合旗下地產平臺合作紓困模式存在一定侷限性，目前僅信達地產、華融實業、長城國富3家全國性AMC下設地產平臺，使得地方AMC較難複製。尤其在盡調過程中，需核查項目真實價值、梳理債務情況、釐清法律關係，耗時長且複雜，要求參與人員具備較高的專業水平，AMC後續進展值得留意。

中國信達通過盤活佳兆業「悅伴灣」爛尾地王項目，所打造出的經典紓困模式，走在了行業前列，如同投石問路，有望為AMC行業紓困房企帶來更多的啟發，代表性不言而喻。



雲南水務：搶抓機遇 逆勢攀升

隨著國內現代工業的迅速發展、我國國民經濟的高速發展和城鎮化進程的推進，水務行業進入了快速發展的軌道。二零二二年，面對異常複雜的困難局面，中國加強宏觀政策調節力度，大力發展綠色經濟和環保行業，為生態環境事業創造了新的發展機遇。水務行業開啟了外延式擴張向內涵式發展的新徵程，在「雙碳」目標下，中國水務行業將迎來高質量發展階段。

今年以來，在雲南省委、省政府的支持下，雲南水務財務狀況逐漸得到改善。據雲南水務投資股份有限公司(以下簡稱:「雲南水務」)(06839.HK)半年報，雲南水務獲得收益約人民幣2,180.3百萬元，污水處理業務獲得收益約人民幣1,425.6百萬元，供水業務獲得收益約人民幣345.8百萬元，固廢處理業獲得收益約人民幣302.5百萬元。2022上半年，雲南水務相關項目(包含污水處理項目、供水項目及其他業務分部中的所有水務處理相關項目)的日處理總量約為6,408,100噸；固廢處理相關項目的年處理總量約為4,081,900噸。

雲南水務憑藉技術、管理和資本的優勢，在立足雲南的同時，業務逐步拓展至山東、浙江、新疆、廣東、福建等全國26個省份、直轄市，並已輻射到「一帶一路」。目前，在泰國、印尼、馬來西亞、新加坡等海外地區均有投資運營的環保項目；在「一帶一路」沿線國家運營管理項目2個，在建項目3個，跟蹤項目20多個，累計投資約60億元。雲南水務擁有亞洲最大垃圾氣化發電項目—印尼泗水垃圾氣化項目和泰國最大的在運營市政垃圾發電項目—普吉島垃圾焚燒發電項目。



從雲南水務掌握技術優勢及投資佈局看，雲南水務已經形成產品優勢、產業鏈優勢、規模優勢。雲南水務掌握大量擁有「特許經營權」的優質項目，在國內環保產業持續增長的大環境下，雲南水務一旦走出困境，依然是國內最具競爭力的環保企業之一。

二級市場上，國家正在加快轉變發展方式。隨著「碳達峰•碳中和」的有序推進，環保行業個細分領域將進入提質增效、規模與技術並重的時代。儘管近年來中國環保行業面臨諸多困境，但未來發展基本面仍然向好。水務行業企業應該抓住行業機遇窗口期，順勢而為，將業務做精做細、做大做強。

In 2022, China will strengthen the adjustment of macro policies and vigorously develop the green economy and environmental protection industry. China's water industry will usher in a stage of high-quality development. Yunnan Water Investment Co., Limited (hereinafter referred to as 'Yunnan Water') (06839.HK) obtained revenue of approximately RMB2,180.3 million in the first half of the year. The total annual processing capacity is about 4,081,900 tons. With the advantages of technology, management and capital, Yunnan Water radiates to Southeast Asia and the 'Belt and Road'. At present, Yunnan Water has two largest waste gasification power generation projects in Indonesia and Thailand. Yunnan Water has already forming a product competitive advantage, once out of the predicament, it is still one of the most competitive environmental protection enterprises in China.

In the secondary market, China is accelerating the transformation of its development mode, and the fundamentals of future development are still improving. Enterprises in the water industry should seize the window of opportunity in the industry and follow the trend to make their business more refined and stronger.

中國人保：切實履行央企責任發揮 保險保障功能 經營利潤再上新臺階



近年來，隨著中國經濟的高速增長，保險業持續快速發展。2022年上半年，保險業堅定不移回歸保障本源，持續提升服務實體經濟質效，整體保持穩中有進發展態勢。

中國人民保險集團股份有限公司（「中國人保」或「公司」，A股股票代碼：601319，H股股票代碼：1339）是新中國第一家全國性保險公司，也是國內領先的大型綜合性保險金融集團，於2012年12月在香港聯交所上市，2018年11月在上交所上市，在2022年《財富》雜誌刊發的世界500強中排名第110位。

2022年上半年，面對複雜嚴峻的國內外經濟形勢，中國人保切實履行金融央企責任，充分發揮保險保障功能，服務國家戰略能力明顯增強，業務發展增速跑贏市場。

中報數據顯示，2022年上半年，中國人保實現原保險保費收入3,791.81億元，同比增長11.0%；利潤總額299.54億元，同比增長8.0%；淨利潤248.07億元，同比增長6.6%；歸屬於母公司股東淨利潤178.50億元，同比增長5.7%，經營利潤穩中有進。

在財產險業務方面，中國人保財險持續優化經營模式，推進產品創新升級。實現原保險保費收入2,766.71億元，同比增長9.9%；實現淨利潤190.32億元，同比增長15.3%；2022年上半年綜合成本率96.0%，同比下降1.2個百分點，整體業務結構發展更加均衡，盈利能力持續增強。

在人身險業務方面，中國人保經營質效持續提升，內含價值平穩增長。2022年上半年，實現原保險保費收入1,024.24億元，同比增長14.2%；人保壽險實現原保險保費收入720.41億元，同比增長12.3%，增速領先主要同業；截至2022年6月30日，內含價值為1,301.69億元，較上年末增長2.0%；人保健康經營業績創歷史新高，實現淨利潤7.42億元，同比增長186.5%；實現原保險保費收入303.83億元，同比增長18.8%，保費規模在專業健康險公司中居於首位。

與此同時，中國人保積極服務國家發展大局，首席承保中星6D衛星、中海油風電等重大工程及中電建越南金甌海上風電等「一帶一路」標誌性項目。此外，在服務鄉村振興，智慧交通、健康養老，綠色環保、科技創新，疫情防控等領域，公司充分發揮自身優勢，為實體經濟提供有力支持與保障。

在穩健發展的同時，中國人保始終不忘初心，積極履行企業社會責任，妥善應對東航、藏航、長沙自建房倒塌等突發事件及四川雅安和阿壩地震、廣西北流泥石流、「暹芭」颱風、多地強降雨等重大自然災害，助力各地搶險救災工作，開通理賠綠色通道，快速完成大災賠付，發揮好社會穩定器作用，全力保障民眾正常生產生活，以實際行動回饋社會，踐行「做有溫度的人民保險」。

2022年下半年，中國人保將進一步強化人民保險的政治性人民性專業性，不斷深化科技創新，加快數字化轉型，升級保險供給，增強服務國家戰略的主動性、創造性和有效性，持續提升發展的質量與效益，堅定不移推進高質量發展。

擴鏈擴能 拓展相關多元新高地

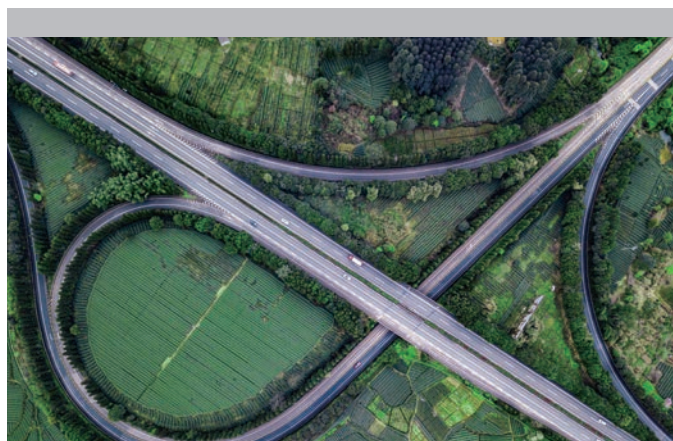
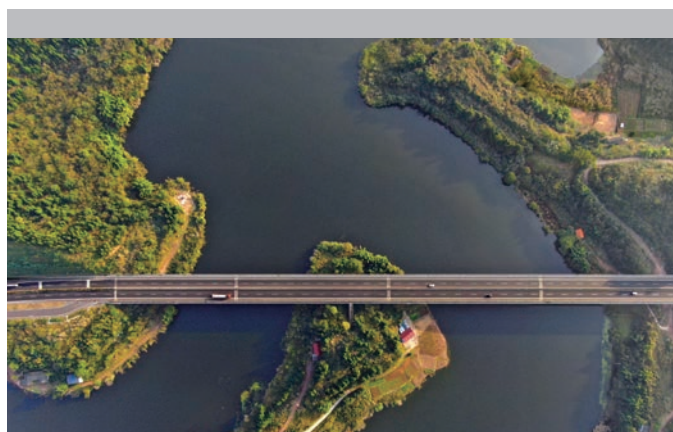
2022年上半年，因國際形勢更趨複雜嚴峻和國內疫情衝擊超預期，國內經濟下行壓力加大，綜合因素影響，交運基建行業受到一定影響。面對外部環境壓力，「四川成渝高速公路股份有限公司(以下簡稱：「四川成渝」)(00107.HK)」聚焦主責主業，強調管理提升，實現疫情承壓下的攻堅戰。

四川成渝的主要業務為投資建設和經營管理高速公路基建項目，同時實施與主營業務高度相關的多元化經營。2022年上半年，團實現收入淨額約人民幣4,085,534千元，同比增長約1.56%。實現道路通行費收入(扣除流轉稅前)約人民幣1,601,437千元，較上年同期降低約11.68%。通行費收入(扣除流轉稅後)約佔本集團營業收入(扣除流轉稅後)的38.99%，同比降低約5.64個百分點。主要受國家宏觀經濟環境穩中向好的基本面、四川省假期外出遊通行費優惠政策、網路變化、道路施工等因素影響。

強化經營方面，公司自主研發雲控一體化平臺、智慧成渝APP、收費機電系統自動巡檢軟件，精細高速養護管理，運維效能大幅提升，所轄路段優良路率達100%，服務質量評價長期穩居全省中上游，成仁高速連續5年第一。公司不斷強化急處置能力、提高響應救援速度，持續改善交通組織、減少道封站頻次，引車上路強打偷逃，通行收費增收創效。融合發展相關多元：重組設立成渝交通科技公司、組建營運科創中心，加快自主研發和項目合作。拓網點、增服務，擴大服務區經營規模。能源銷售全流程損耗管理不斷優化，零售噸油毛利持續提升，新能源業務加快拓展，新津·眉山服務區LNG項目投入運營。

展望未來，交通運輸將堅持規劃引領，堅持完善治理體系，擴大開放合作，優化營商環境；公司方面，保質保量，實現主業壯大新進展，投資者可積極關注。

The Group is principally engaged in the investment, construction, operation and management of expressway infrastructure projects, and carries out diversified operations which are highly relevant to our principal business. In the first half of 2022, the downward pressure on the domestic economy increased as the international situation became more complicated and severe and the impact of the domestic pandemic was beyond expectations. Due to the impact of comprehensive factors, the progress of the Company's economic indicators is affected to a certain extent.



支援鄉村振興服務實體經濟 郵儲銀行中期業績行業領先

By the end of August, the 2022 interim reports of the six major banks have been successively released. According to the interim result announcement issued by POSTAL SAVINGS BANK (601658.SH; 01658.HK) on August 22, in the first half of the year, on the basis of sound operation, the Bank was ranked first among the six major banks in terms of the growth rates of revenue and net profit attributable to the parent company, its asset quality was further improved and the loan increment also reached a new high, outperforming in the mid-year “big exam”.

臨近八月底，六大行的2022半年報已相繼出爐。其中，郵儲銀行(601658.SH；01658.HK)08月22日發佈的中期業績公告顯示，上半年該行在穩健經營的基礎上，收入及歸母淨利潤增速均名列六大行之首，資產質量進一步改善，貸款增量亦創新高，年中「大考」成績突出。

內生增長動力充足 經營業績蒸蒸日上

2022年上半年，面對複雜的內外部環境，郵儲銀行堅持戰略引領，加快轉型升級，激發內生動力，提高服務實體經濟質效，取得了良好的經營業績，既增收又增利，雙雙實現雙位數增長，在國有大行中表現優異。

盈利能力保持穩健，價值創造能力持續提升。報告期內，該行實現歸屬於銀行股東的淨利潤471.14億元，同比增長14.88%，而同期工行、農行、中行、建行、交行(順序下同)分別增長4.9%、5.5%、6.3%、5.4%、4.8%。實現營業收入1,736.35億元，同比增長10.05%，另外五大行增幅分別為4.2%、5.9%、3.4%、4.7%、7.1%。

其中，實現利息淨收入1,371.17億元，同比增長3.80%；實現手續費及傭金淨收入178.80億元，同比增長56.44%。年化平均總資產回報率和年化加權平均淨資產收益率分別為0.73%和13.35%，同比分別提高0.02個和0.05個百分點。從衡量銀行盈利能力的一項重要指標淨息差來看，上半年郵儲銀行的淨利息收益率和淨利差分別為2.27%和2.24%，在國有大行中保持較高水平。

資產負債規模穩定增長，結構優化成效明顯。截至報告期末，該行資產總額134,264.21億元，較上年末增長6.66%；其中，客戶貸款總額69,910.64億元，較上年末增長8.32%，存貸比、信貸資產佔比分別較上年末提高0.83個和0.80個百分點。負債總額125,851.83億元，較上年末增長6.72%；其中，客戶存款總額121,225.17億元，較上年末增長6.77%，主要是一年期及以下存款增長帶動。

著力發展普惠金融 推進三農金融數字化轉型

上半年，郵儲銀行新增貸款創歷史新高，信貸資源主要普惠金融、鄉村振興等實體經濟重點領域，金融服務的覆蓋面進一步擴大。作為普惠金融的倡導者、先行者和推動者，該行持續加大鄉村振興重點主體和領域的信貸投放力度，積極助力鞏固拓展脫貧攻堅成果，支持鄉村全面振興，切實引金融活水澆灌實體經濟。

報告期內，郵儲銀行統籌做好疫情防控和助力經濟社會發展工作，在全力支持小微企業、個體工商戶等市場主體紓困發展的同時，積極拓展小微金融市場，實現普惠金融可持續發展。該行不斷完善普惠金融體制機制，加快推進普惠金融轉型升級，截至報告期末，普惠型小微企業貸款餘額10,929.05億元，有貸款餘額戶數179.73萬戶。

該行以推進三農金融數字化轉型為主線，以農村信用體系建設為抓手，以三農金融業務集約運營改革為支撐，堅持郵銀協同、城鄉聯動，持續鞏固線上線下有機融合核心競爭優勢，不斷提高科技賦能、產品創新、風險管控和隊伍建設的水平，進一步推動三農金融業務高質量發展，助力全面推進鄉村振興，建設服務鄉村振興數字生態銀行。截至報告期末，涉農貸款餘額1.72萬億元，較上年末增加1,042.64億元，餘額佔客戶貸款總額的比例約為四分之一，佔比居國有大行前列。個人小額貸款餘額10,784.99億元，較上年末增加1,631.45億元。

展望2022下半年，郵儲銀行將在上半年取得成就的基礎上，堅決落實中央重大決策部署，加大信貸投放，把金融活水引向實體經濟。深入支持鄉村振興，紮實做好小微、民營企業金融服務，大力發展綠色金融，積極幫助市場主體紓困解難，通過金融力量助力穩定經濟大盤，堅定不移履行國有大行使命擔當。



克服生產經營壓力 降本增效 成果顯著

2022年上半年，受全球通脹壓力加劇、疫情散點多發、產業鏈供應鏈運行不暢等疊加因素影響，鋼鐵行業運行呈現「需求收縮、庫存上升、價格下跌、成本上漲、利潤下滑」等特徵，虧損面進一步擴大，鋼企生產經營和盈利承受嚴重衝擊，面臨異常嚴峻的風險和挑戰。

面對生產經營壓力，「重慶鋼鐵股份有限公司(以下簡稱：「重慶鋼鐵」)(01053.HK)」以管理極致、消耗極限、低成本經濟運行模式，根據盈利排序，將有限資源投入高附加值產品生產，確保公司效益最大化。

2022年上半年，重慶鋼鐵實現利潤總額人民幣6.36億元，同比降低人民幣20.61億元，利潤下降主要受商品坯材銷售價格及商品坯材銷量下降，礦石、煤炭、合金、廢鋼等原材料價格上漲影響。公司持續推進成本削減計劃，生產方針由高效運行調整為經濟運行，實現工序降本人民幣4.44億元。

2022年上半年，重慶鋼鐵克服生產壓力，全面對標找差，全力推進降本增效工作，成果顯著。通過全面統籌部署，合力推進落地，踐行管理極致，推進精細化管理，持續精準攻關，焦化、燒結、熱軋工序成本行業排名同比進步明顯。累計鐵、鋼、商品坯材產量分別為369.80萬噸、384.59萬噸、380.88萬噸，同比降低20.66%、23.55%、21.57%。

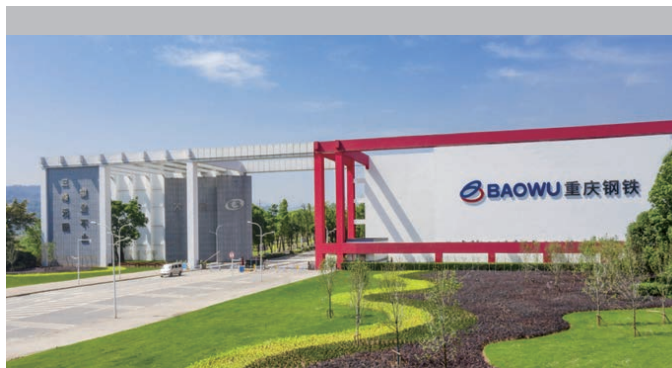
另外，重慶鋼鐵致力於創新業務模式，構築協同創效的鋼鐵生態圈，與2021年末與四川雅安安山鋼鐵有限公司(簡稱「安山鋼鐵」)正式簽署戰略合作協議，開啟「網絡鋼廠」運營模式，推進「網絡鋼廠」空間佈局，實現公司規模突破和市佔率提高。

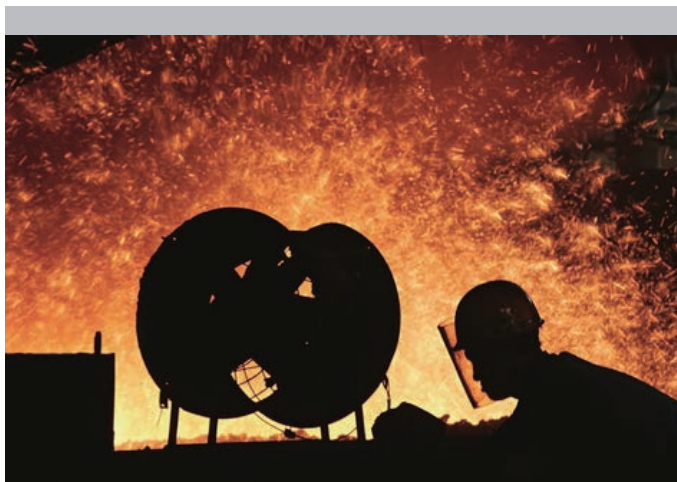
綜合融資成本降低方面，公司通過引入綠色金融信貸、提高資金計劃管理水平、強化預算準確性、降低無效資金佔有量等方式嚴控資金成本，狠降有息負債規模。截至2022年6月30日，公司有息負債由年初的人民幣104.9億元降低至人民幣69.1億元，累計降低人民幣35.8億元，降幅達34%。

隨高溫天氣逐步消退，鋼材傳統消費旺季來臨，疊加在供應端繼續壓減粗鋼產量的大背景下，產量提升空間相對有限，鋼材基本面或將逐步好轉。展望未來，行

業將持續景氣；公司方面，降本增益效果顯著，投資者可積極關注。

In the first half of 2022, due to the impact of overlapping factors such as the intensified global inflation pressure, the sporadic and recurring pandemic, as well as the poor operation both on the supply and industrial chains, which had struck a severe blow to the production and profitability of steel enterprises, the Company faced extraordinarily severe risks and challenges. The Company adopted an economic operation model with strict management, minimum consumption and low cost, and invested limited resources in the production of high value-added products according to the profitability to ensure the maximum benefit of the Company. The accumulated iron, steel and commercial billet production in the first half of 2022 was 3,698,000 tonnes, 3,845,900 tonnes and 3,808,800 tonnes respectively, representing a year-on-year decrease of 20.66%, 23.55% and 21.57%.





日均盈利超2億元 中國神華煤電業務雙核驅動築牢發展護城河

從2021年碳達峰、碳中和的「概念元年」邁入2022年的「行動元年」，諸多企業積極推進「雙碳」戰略佈局。煤炭清潔高效利用為我國能源轉型提供立足點，將在以新能源為主體的能源結構轉變中發揮重要的支撐作用，煤炭相關企業亦迎來高速發展階段。我國煤電巨頭中國神華(601088.SH；01088.HK)順應行業發展東風，「以煤為體、以電為翼」雙輪驅動，成功打造業績新增長極。

中國神華成立於2004年11月8日，是國家能源投資集團有限責任公司(簡稱國家能源集團)旗下「A+H」股上市公司，亦是全球領先的以煤炭為基礎的綜合能源上市公司，主要經營煤炭、電力、新能源、煤化工、鐵路、港口、航運七大板塊業務。在普氏能源資訊公佈的「全球能源公司2021年250強」榜單中，中國神華位居第2位、中國企業第1位。

8月26日，中國神華發佈的半年報顯示，2022年上半年，公司實現營業收入1655.79億元，同比增長15%；歸母淨利潤411.44億元，同比增長58.1%，平均日盈利超2億元，其中煤炭、電力板塊增勢較為強勁，盈利能力亮眼；經營性淨現金流583.63億元，超過淨利潤水平，同比增長45.1%；貨幣資金餘額為2079億元，占總資產比例超3成，現金流充沛，防範風險能力較強。

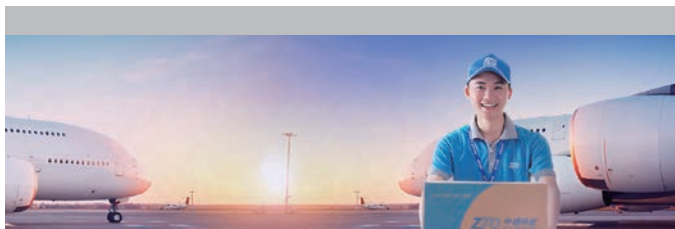
在煤炭業務方面，2022年上半年，煤炭市場需求旺盛拉動產品價格上漲，中國神華煤炭板塊實現量價齊升。上半年，公司煤炭售價為633元/噸，同比增長26.9%；煤炭銷售量2.1億噸，達成全年任務的52.1%。截至半年度末，中國神華煤炭保有資源量330.9億噸、可採儲量140.5億噸，並將在此基礎上持續推進煤炭資源獲取和產能提升工作。能源變革下，預計煤價總體將延續高位運行態勢，公司高盈利有望持續。

除煤炭業務外，中國神華的電力業務也提供了另一個重要業績支撐。據中報數據顯示，受近期多臺機組陸續投運及電價政策調整等積極影響，2022年上半年，中國神華的售電量和平均售電價格分別同比增長10.5%和23.7%，為公司電力業務邁上業績增長新階段打下了堅實基礎。期內，公司發電量達847.9億千瓦時，佔全年目標的47%，基本實現了「時間過半、任務過半」，總體發展健康平穩，競爭實體凸顯。

2022年下半年，在「穩增長」政策持續發力下，煤電將延續恢復態勢，價格預期維持高位，上市煤企業績增長確定性增強。作為業內龍頭企業，未來，中國神華將繼續把握行業發展趨勢，加快在智能化、煤炭運輸、品牌以及人才隊伍四方面的拓展，並積極發揮煤電一體化優勢，實現自身長期高速可持續發展。



中通快遞增長勢頭強勁



ZTO Express (Cayman) Limited (NYSE: ZTO and HKEX: 2057) ("ZTO" or the "Company") is a leading and fast-growing express delivery company in China. ZTO provides express delivery services and other value-added logistics services through its extensive and reliable nationwide coverage network in China. ZTO operates a highly scalable network partner model, which the Company believes is best suited to support the rapid growth of e-commerce in China. The Company leverages its network partners to provide pick-up and end-of-line delivery services, as well as key trunk line transportation services and sorting networks within the express service value chain.

中通快遞2022年儘管受到新冠疫情的不利影響，宏觀經濟不確定性增加，但公司依然在維持優質的服務及客戶滿意度的同時，實現了業務量和經營業績的強勁增長。公司實現收入為人民幣8,656.7百萬元，同比增長18.2%，經營活動產生的現金流淨額為人民幣3,780.8百萬元，而2021年同期為人民幣1,932.4百萬元。

多措並舉 市場佔有率提升至23%

2022年二季度，國內疫情多點散發，部分城市實行靜默管理，給物流行業形成較強衝擊。但作為首批復工複產的快遞企業，中通充分把握增長勢頭，通過利用自身強大的基礎設施和產能優勢，提供由於行業的快遞服務，大幅提升了品牌形象和服務口碑，進一步增強了客戶粘性。同時，公司依託科技賦能，運用數字化的手段，不斷尋求業務增量。此外，公司聚焦細分市場和渠道，持續拓展業務來源，豐富時效產品分層，提高特色產品和服務的履約能力。

通過上述舉措，中通在鞏固原有業務優勢的同時，進一步豐富了業務來源，從而推動公司業務量持續攀升，市場份額進一步提升。2022年二季度，公司實現包裹量為62.03億件，較2021年同期的57.72億件增長7.5%，市場份額達到23%，提高了2個百分點。

盈利能力持續提升 單票收入大幅增長

在規模擴大的同時，中通過過精細化的運營管理，持續發揮運營效益，盈利能力不斷提升。

在收入端，隨著價格競爭放緩，公司的核心快遞業務單票價格同比增長10.5%。在成本端，公司繼續保持高效健康的成本結構。得益於高運力牽引車的使用增加、路線規劃改善，公司裝載率大幅提高，帶動公司運輸效率持續提升。因此，在柴油價格飆升及新冠疫情再度爆發期間包裹量下降的背景下，2022年二季度公司的單票運輸成本僅增長2.0%。分揀方面，截至2022年6月30日，公司有431套自動化分揀設備投入使用，較去年同期增加70套。自動化設備投入的投入增加，有效提升了分揀效率，部分抵消了人工成本增加所帶來的不利影響。

綜合影響下，公司的盈利能力持續提升。2022年二季度，公司毛利率由去年同期的 22.8% 增長至 25.4%，增加2.6個百分點，淨利率達到20.3%，較去年同期增加2.9個百分點。

展望未來，中通快遞集團創始人、董事長兼首席執行官賴梅松先生表示，「儘管市場短期內仍存在挑戰，但快遞業潛力大、韌性足的特徵沒有改變。隨著疫情防控常態化，我們在關注經營質量和盈利水平的同時將繼續發揮核心競爭優勢。我們過去的成績得益於中心和中心之間的鏈接做得好，未來我們將逐漸減少快件分撥次數，加速末端建設以降低運營成本、提升服務，進一步增強客戶粘性。我們將繼續擴大市場份額的領先優勢，提升轉運平臺的運營效益，這對於我們實現可持續的盈利和增長至關重要。」

產能擴張疊加行業景氣，公司業績再創新高

2022年上半年，洛陽鋁業「3993.HK」實現營業收入917.7億元，同比增長8%；實現歸屬於母公司淨利潤41.5億元，同比增長72%，實現每股收益0.193元，同比增長72%，創歷史最好水平。

礦山項目建設按期推進，生產運營技術管理提升

近年來，洛陽鋁業重點聚焦新能源金屬，已成為全球領先的鈷生產商和重要的銅生產商。為落實2022年建設年精神，洛陽鋁業TFM混合礦、KFM銅鈷礦項目按照里程碑推進，預計如期投產。主要礦產品選礦回收率超額完成預算指標，銅產量(TFM+NPM80%)較去年同期增長24.4%，鈷產量增長49.3%，鈦產量增長17.2%。KFM銅鈷礦預計2023年上半年投產，未來達產後預計年平均新增9萬噸銅金屬和3萬噸鈷金屬。

ESG 繼續保持領先

上半年，洛陽鋁業實現「安全零工亡」、「環保零污染」；正式制定了氣候變化和生物多樣性的兩大願景和四個績效目標；TFM確立了2023年申請「銅標誌」的目標，向銅行業國際ESG一流標準看齊。並且洛陽鋁業MSCIESG評級繼續保持A級，居全球行業第一梯隊；獲南方週末「2021年度中國傑出責任企業」等榮譽。

打造數智化底座，夯實管理提升基礎

通過打造全球統一的ERP+OA+採購平臺+銷售平臺+費控+財務共享的「數智化」底座，有效實現縱向管控落地，橫向業務協同。上半年，洛陽鋁業推進了財務共享中心一期系統等信息化項目，以數智化應對後疫情時代的企業運行模式，形成以SAP為主幹的全球數智化管理底座，進一步增強了企業可持續發展能力。

Summary :

The global move towards the dual-carbon goal will bring continuous demand for new energy metals, including long-term demand for copper, cobalt, lithium, nickel, etc., which will bring new development opportunities for CMOC. At the same time, the company's MSCI ESG rating continued to maintain the industry-leading A-level, and the first phase of "Qianli Mo" was successfully launched, forming a global digital and intelligent management base with SAP as the backbone, further enhancing the company's sustainable development capabilities. At present, the construction of TFM mixed mine and KFM are progressing smoothly as planned, CMOC is confident that it will be put into production in 2023 as scheduled.



立足短期業績回補，把握長期需求升級



Angelalign Technology Inc. (6699.HK) was listed on the HK exchange in June 2021. Over the past 20 years we maintain a productive corporate-academic partnership with many different orthodontists and universities around the world, and our R&D team has made tremendous breakthroughs in many fields, to ensure that Angel Aligner is at the cutting edge of technology and product development. Over 150 patents have been obtained in respect of processing, clear aligners, manufacturing and 3D printing technology. Now, we operate one of the largest 3D printing facilities in Asia and the first fully automated manufacturing facility for clear aligners in the region.

疫情反復致上半年業績承壓。2022上半年時代天使實現營收5.71億元(yoy-0.02%)，歸母淨利0.74億元(yoy-22.72%)，主要系疫情反復下診所與醫院停業，疊加消費環節疲軟因素，業績增速下滑。伴隨三四綫渠道下沉與部分產品降價，時代天使上半年整體毛利率同降8.1pcts至58.0%，期間研發費用率同增2.77pcts至13.21%，銷售費用率同增5.47pcts至22.38%，主要系國內低綫城市滲透及海外擴張進度加速，管理費用率同降4.77pcts至14.68%，帶動歸母淨利率同降4.0pcts至12.8%。截至上半年，時代天使經營性現金流量淨額同降81.90%至0.31億元，存貨較年初增長103.20%至0.57億元，主要系疫情管控下診所停運與庫存積壓，應收賬款較年初增長32.59%至1.03億元。

渠道下沉及產品降價影響毛利率水平。

分業務看，2022H1時代天使1) 隱矯方案：收入同增2.58%至5.46億元，收入佔比同增2.4pcts至95.7%，期間達成案例數7.72萬例(yoy-2.89%)，渠道下沉帶動的平均售價走低與固定成本及員工開支增加導致毛利率同降9.30pcts至60.20%。在疫情防控常態化與正畸高端需求升級驅動下，預計全年案例數仍有望達19.5萬例，同增6.8%。2) 口掃業務：收入同降39.88%至0.17億元，主要系疫情影響高端口掃儀需求承壓，毛利率同降2.40pcts至15.40%。時代天使以口掃業務構建醫患溝通新場景，上傳案例數持續提升，助力數字化診療。

以科技引領產品創新，低綫擴張與國際化並行。

1) 產品升級：時代天使積極打造一流

科研生態，期內研發費用達7544萬元，已註冊專利130項，軟件著作權16項。2022上半年時代天使將A7 Speed解決方案應用多條產品綫，深化數字正畸顯著提升服務效率，把握低滲透率的青少年矯治市場，推出隱形舌刺、舌引導技術；服務端優化數字診療體驗，iOrtho 10.0醫生交互系統與A-Treat數字化矯治平臺持續升級改進。

2) 渠道下沉：時代天使以高性價比COMFOS與兒童產品綫深化佈局，優化醫生培訓拓展三四綫新興市場，其中三四綫城市案例數貢獻佔比穩步提升。

3) 海外佈局：與松柏投資共同成立的基金CareCapital Aligner Tech L.P.佈局國際化正畸產業鏈，以本土化戰略重點擴張海外發達地區市場，推動產品、服務與組織本土化，加強前端直銷建設，當前銷售與品牌推廣投入有望於中期釋放經營效益，延展第二成長曲綫。

加速輕投資『小而美』門店拓展緊抓小龍蝦藍海賽道

中國領先休閒滷製品品牌和零售企業周黑鴨國際控股有限公司(以下簡稱「周黑鴨」或「集團」, 股份代碼: 1458.HK), 在2022年上半年疫情形勢更加嚴峻, 經濟復蘇進程趨弱, 消費情緒隨之低迷, 同時全球性的通脹導致大宗商品等原材料價格大幅上漲的情況下, 周黑鴨上半年業績也受到影響, 2022年上半年, 周黑鴨新開門店660家, 實現總收益人民幣11.81億元, 其中, 特許業務大幅增長, 貢獻收入人民幣3.34億元。

社區及下沉市場打開萬店發展空間

2022年上半年, 在疫情帶來的嚴重影響下, 周黑鴨充分運用「直營+特許」雙輪驅動模式, 優化線下門店結構, 積極拓展「小而美」門店, 促使業務均衡健康發展。疫情期間, 周黑鴨推出單店特許2.0模型, 通過入門特許費分期、保證金返還和費用優化補貼等方式, 顯著降低開店成本, 與被特許商共渡難關。今年上半年周黑鴨被特許商總人數近500位, 人均開店數亦有所增長。

成功打造蝦球爆款大單品

2022年上半年, 周黑鴨秉承超級大單品策略, 集中資源, 成功建立了鴨類產品以外的新一代爆款大單品—蝦球。通過新營銷、新口味、新玩法、新包裝引爆「單手吃蝦」全新細分賽道, 助力蝦球銷量持續增長, 上半年單月最高銷量突破100萬盒, 躋身年度第二大單品。

在營銷方面, 周黑鴨持續貫徹年輕化品牌營銷策略, 首次啟用全國品牌代言人—楊超越, 並針對新品蝦球推出了系列周邊活動, 形成了集團品牌年輕化的強勁推動力, 加快品牌形象煥新。另外, 周黑鴨建立「內容推廣中心」, 形成抖音、小紅書、雙微等平臺的內容營銷矩陣, 有效觸達核心消費人群, 全面擴大平臺的種草廣度和深度, 提升品牌曝光度及影響力。

Summary :

In the first half of 2022, the epidemic situation is more severe, the economic recovery process is weakening, and consumer sentiment is sluggish. At the same time, global inflation has led to a sharp rise in the prices of raw materials such as bulk

commodities. ZhouHeiYa continued to promote the development of six major strategies, upgrade small and beauty stores model, layout of the community and sinking market actively, to promote the balanced and healthy development of the business. Focus on creating the "Shrimp Ball" large single product, and use Yang Chaoyue as the national brand spokesperson, establish a "content promotion center", help the brand to rejuvenate, accelerate the brand image renewal, and achieve steady development under adversity.



現代牧業公佈2022年中期業績 營運業績超預期上半年經調整利潤同比增長約49%

中國現代牧業控股有限公司(「現代牧業」或「公司」)宣佈公司及其附屬公司(統稱「集團」)截至2022年06月30日止6個月(「報告期」)之未經審核綜閤中期業績。

報告期內，現代牧業的總收入達人民幣56.3億元，同比增長77.1%；錄得現金EBITDA人民幣14.4億元，同比增長25.0%；期內錄得淨利潤人民幣5.31億元，同比增長5.0%；經調整淨利潤人民幣7.29億元，同比大幅增長48.9%。



公司管理層表示：「經過近年的努力，今年上半年，現代牧業已經完成以原奶業務為核心，飼料板塊、肉牛產業、育種業務、數智平台、地草資源等全產業鏈佈局，形成多方面、多軍種出擊，改變了過往在奶業週期波動中，遇到「牛市」一花獨放，遇到「熊市」獨木難支的脆弱狀況。未來，我們將繼續落實「五年領跑計劃」，做好核心業務。以原奶業務為核心，進一步擴大飼料板塊市場佔有率，在集中優勢兵力打贏奶業主戰場戰役的同時，實行大兵團多兵種作戰，進一步完善全產業鏈佈局，增強抗奶業週期性波動的韌勁和發展後勁，不斷進取，屢創佳績，將現代牧業打造成全行業乃至全球領先的牧業集團。」

Summary :

China Modern Dairy Holdings Ltd. (1117.HK) presents the results of the Company and its subsidiaries (collectively the “Group”) for the six months ended 30 June 2022. The total revenue of the Group reached RMB5.63 billion for the Reporting Period, representing a year-on-year (“yoy”) increase of 77.1%. “The Group will continue to implement the “Five-Year Lead Plan” and focus on the core business.

青島港躋身先導級國際航運樞紐



The Port of Qingdao is a seaport on the Yellow Sea in the vicinity of Qingdao (Tsingtao), Shandong Province, People's Republic of China. It is one of the ten busiest ports in the world (7th in 2019, considering total cargo volume). Qingdao Port consists of four areas, which are often themselves referred to as ports due to their size: Dagang port area, Qianwan port area, Huangdong oil port area (for oil tankers), and Dongjiakou port area, the latter being located 40 kilometres south of Qingdao city.

The Port of Qingdao is a seaport on the Yellow Sea in the vicinity of Qingdao (Tsingtao), Shandong Province, People's Republic of China. It is one of the ten busiest ports in the world (7th in 2019, considering total cargo volume). Qingdao Port consists of four areas, which are often themselves referred to as ports due to their size: Dagang port area, Qianwan port area, Huangdong oil port area (for oil tankers), and Dongjiakou port area, the latter being located 40 kilometres south of Qingdao city.

位於中國東海岸的青島是世界第七大深水港，該港的一個集裝箱碼頭實現全自動化。機器人正在取代原有的碼頭工人。港口大門處長長的橫幅和標語在提醒人們工作安全和環保承諾。進入港口後，沿著兩公里多的海岸，有著巨大黃色輪子的藍色起重機映入來訪者眼簾。山東青島港的自動化碼頭可接收超過600萬個集裝箱。

「有多少人在這兒工作？」對於這個問題，青島港前管理人員張連剛(音)回答說，實現自動化碼頭運轉需要230個員工，「他們實際上只負責監管。出於安全原因，在船舶裝卸集裝箱時，全程必須有人在場。但其餘部分都是自動化的」。張還強調說，起重機也沒有操作員！「我們每小時可以搬運36個集裝箱。搬運集裝箱的車輛也沒有駕駛員。這是一個完全無人值守的碼頭。」

完成二期建設的新碼頭於2017年春季投入使用，這是亞洲第一個自動化港口。在裝卸集裝箱方面，也是世界最快的港口之一。讓港口實現自動化的機器人專家是李永翠女士，這位電腦工程師自2001年起在港口工作，現在是自動化碼頭的總負責人。

李表示，儘管在計算機領域男性佔主導地位，但在該港口的編程部門，女性更多且工作出色。李指出，這是一個非常複雜且智能的工作環境，需要細微和正確的參數配置使系統完美運行，所以(這份工作)在智力上很有挑戰性。

她介紹稱，這個自動化碼頭沒有夜間照明，因為設備「不需要眼睛觀察」，其工作也不受天氣因素干擾。除了節能外，自動化的優勢之一是更加精確。運營成本隨著人員減少而降低，這彌補了初始投資。

當然，自動化碼頭只是青島港的一部分。該港仍有大部分工作靠人力完成。有船隻、工人還有機器人……青島港的自動化碼頭在一些港口因疫情隔離期間維持運營。它現在大約服務30條海上航綫。

渤海銀行把脈實體經濟實現穩健發展 獲納入恒生綜合指數成分股

8月19日，恒生指數有限公司宣佈恒生指數系列半年度檢討結果，恒生綜合指數成分股數目由508只增加至518只，所有變動於9月5日起生效。得益於長期穩健增長的業務規模及較高金融服務水平，最年輕的全國性股份制銀行－渤海銀行股份有限公司（「渤海銀行」或「公司」；股份代號：9668.HK）獲納入恒生綜合指數成份股，標志著該行成為港股市場具有代表性的優質資產標的之一。

面對國內外環境變化，2022年上半年，渤海銀行積極把脈實體經濟，優化業務結構，提升金融服務水平，實現了資產負債規模的穩健增長。中報披露，報告期末，全行資產總額達16,620.17億元，較上年末增長5.01%，實現新突破；其中，全行發放貸款和墊款淨額為9,722.62億元，負債總額為15,525.94億元，吸收存款8,752.91億元。同時，渤海銀行亦緊盯高質量發展賽道，對資產質量極為重視。報告期末，全行不良貸款餘額為173.43億元，比上年末略增5.08億元，不良貸款率為1.76%，風險總體可控。

站在「十四五」發展和公司「四五」規劃關鍵時期，渤海銀行亦積極貫徹新發展理念，加大對小微企業、三農和扶貧等的金融支持，優化信貸業務結構，加大信貸投放力度，以滿足實體經濟的融資需求。截至2022年6月30日止六個月，公司普惠小微貸款餘額672.53億元，較上年末增速達13%；製造業貸款餘額為1,064.62億元，較上年末增幅為5.9%。

此外，作為從激烈競爭中突出重圍的重要領域，零售業務一直是銀行業轉型的主戰場。在零售銀行轉型方面，渤海銀行主動作為，上線新版手機銀行、加強富業務 以提升高端客戶存量，持續豐富產品類別，打造多樣化個性化的消費金融產品。截至2022年上半年末，全行零售存款總額1,442.28億元，較上年末增幅為6.89%，零售存款佔比達16.78%。

此次渤海銀行獲納入恒生綜合指數成分股，是符合市場趨勢的理性選擇，展現出資本市場對渤海銀行業務基礎、財務表現及長期投資價值的認可，將有助於提升渤海銀行的交易活躍度與流動性，促進估值修復，進而對公司股價形成支撐。

未來，渤海銀行將積極把握行業發展趨勢，以黨建為引領，以合規為基石，持續深入抓實「客戶興行、存款立行、中收富行、科技強行、創新領行、風控護行」各項工作，堅持向零售銀行、交易銀行和輕型銀行轉型，並將持續優化業務結構，實現業務模式的全面升級，著力開創高質量發展新局面。



收入同比增長15.5% 快狗打車錨定綠色發展前景大有可為

According to the interim result released on August 26, the total revenue of GOGO X was RMB349 million for the six months ended June 30, 2022, representing an increase of 15.5% over the same period of 2021, and continued to maintain the leading position in the industry; gross profit achieved an increase of 5.0% to RMB112 million, with strong profitability. During the period, the Company has provided enterprise services for more than 44,900 small and medium-sized enterprises and large enterprises, and completed approximately 0.9 million times of logistics distribution for enterprise customers, equivalent to a total transaction volume of approximately RMB219 million.

近年間，中國物流業在創新和科技的引領下飛速發展，已然經過高速發展階段進而迎來創新變革新時期。今年1-7月份，中國物流業總收入達7.2萬億元，同比增長6.0%，市場恢復較快，各物流平台迎來發展新機遇。快狗打車控股有限公司（「快狗打車」或「公司」；股份代號：2246.HK）緊跟行業發展步伐，持續深耕運營效率，不斷提升平台口碑，實現了業務穩步增長，經營能力凸顯。

快狗打車成立於2014年，是亞洲領先的同城物流平台，旗下以香港和海外市場的「GOGO X」和中國大陸的「快狗打車」兩個值得信賴的品牌服務於個人、中小企業和大型企業。快狗打車始終致力於為用戶隨時隨地提供拉貨、搬家、運東西的同城貨運服務，並以全流程閉環的線上交易平台和海量社會化運力為基礎，高效滿足各類用戶的多元化同城貨運需求。

據8月26日公佈的中期業績數據顯示，截至2022年6月30日止六個月，快狗打車的總收入為人民幣3.49億元，較2021年同期增加15.5%，繼續保持行業領先地位；毛利實現期間增長5.0%至人民幣1.12億元，盈利能力較強。期內，公司已累計為超過44,900家中小企業及大型企業提供企業服務，為企業客戶完成約0.9百萬次物流配送，相當於交易總額約人民幣2.19億元。

憑藉平台服務、企業服務等優質服務，快狗打車可滿足托運人、司機和生態系統中其他參與者不斷變化的需求，從而可吸引到眾多托運人以及司機註冊使用平台，並在平台上進行交易。截至2022年6月30日，約有29.2百萬名註冊托運人以及5.6百萬名註冊司機；通過公司的平台服務促成約10.8百萬筆托運訂單，合計交易總額約為人民幣8.95億元，服務質效不斷提升。

不僅如此，在「碳達峰碳中和」戰略目標引領下，作為同城物流行業的獨角獸企業，快狗打車錨定綠色發展等戰略佈局，對綠色物流體系進行了重點探索，促進了同城貨運行業邁向綠色可持續發展新階段。在以「邁向碳中和之路」為主題的2022國際綠色零碳節上，快狗打車成功斬獲「2022綠色可持續發展貢獻獎」，充分體現出社會各界對快狗打車在綠色發展方面所做貢獻的認可。

此外，在8月19日恒生指數有限公司宣佈的恒生指數系列季度檢討結果中，快狗打車亦被納入恒生綜合指數成份股，將有助於擴大公司在中國內地和香港資本市場的知名度，鞏固其作為「更美好、更綠色」的同城貨運平台的地位。

未來，快狗打車將堅持以「客戶第一，奮鬥者為本」，為客戶提供技術支持、高性價比的優質服務，同時探索綠色低碳發展的更多可能，推動綠色貨運的發展應用，為用戶帶來更舒心的體驗，進而促進行業實現高質量可持續發展。



易鑫集團發佈中期業績報告 多項核心經營指標亮眼

Summary: Yixin Group (02858.HK, hereinafter referred to as "Yixin") announced its interim results. Report disclosure shows that the first half of the company's many core business indicators bright performance: January to June to achieve 266,000 car financing transactions, up 17%; Its revenue increased by 73% year on year to 2.452 billion yuan (RMB, the same below), and its new core service revenue increased by 119% to 1.647 billion yuan. Adjusted net profit surged 358 per cent year on year to RMB330 million. At the same time, the "troika" of new energy vehicles, used cars and financial technology (SaaS services) achieved strategic results in the first half of the year, which is expected to bring sustained impetus to the market growth.



國內專業的汽車金融交易平台易鑫集團(02858.HK, 以下簡稱「易鑫」)公佈中期業績報告。報告披露顯示,上半年公司多項核心經營指標表現亮眼:1-6月實現汽車融資交易量26.6萬筆,同比上升17%;收入同比增長73%達24.52億元(人民幣,下同),新增核心服務收入增幅更是高達119%,達16.47億元;經調整淨利潤同比勁增358%,達3.30億元。同時,新能源車、二手車、金融科技(SaaS服務)這「三駕馬車」在上半年取得戰略性成果,有望為後市增長帶來持續動力。

二手車融資量翻番

2022年上半年,中國汽車市場受疫情影響,遭遇供應鏈中斷及需求壓縮等多重壓力。根據中國汽車工業協會和中國汽車流通協會的資料,中國乘用車(包括新車及二手車)的總銷量同比下跌1.5%。在此背景下,易鑫積極採取穩健發展戰略,不斷優化產品及服務,實現逆勢上升,上半年達成汽車融資交易量26.6萬筆,同比增長17%。

其中,二手車業務貢獻了「高光」一筆。公告顯示,上半年易鑫實現二手車融資交易量15萬筆,對應達成融資金額141億元,分別同比大增102%和170%。

這一向好表現,得益於鑫前瞻性的戰略佈局。隨著二手車限遷政策的取消和新車市場逐漸飽和,二手車市場正迎來蓬勃發展的機遇。易鑫主動優化業務結構,在銷售團隊和渠道開發上向二手車投入更多資源。上半年,易鑫二手車融資交易量已超過新車,佔到了總融資交易量的56%。

新增核心服務收入大增119%,經調整淨利潤同比大增超3.5倍達3.3億元

受交易量上升的推動,易鑫上半年新增核心服務收入大幅增長,由去年同期的7.52億元增至16.47億元,同比大增119%。同時,汽車後市場服務貢獻依然可觀,上半年實現收入8879萬元,同比增幅高達68%。同期,易鑫盈利能力亦不斷增強,今年上半年經調整淨利潤達3.30億元,較去年上半年的7200萬元同比勁增358%。

在交易量、收入等保持增長的同時，隨著易鑫自身風險管理能力的進一步提升，資產品質亦在持續改善。截至2022年6月30日，易鑫逾期90日以上的比率從2021年6月30日的2.18%進一步下降至1.94%。

此外，2022年易鑫也繼續優化成本及開支結構。憑藉多元化的資金來源，資金成本由去年同期的4.8%降至3.8%。

新能源、二手車、SaaS:打造業績多點支撐

值得一提的是，上半年易鑫不僅在業務及財務表現上可圈可點，更在新能源車、二手車、金融科技(SaaS服務)等多個領域取得戰略性發展，顯示出在國內汽車市場面臨結構性變化的當下，易鑫打造業績多點支撐的努力已見成效。

除將繼續增強二手車風控能力、持續拓展二手車線下交易業務外，據財報披露，易鑫已加大對新能源汽車業務的發展力度。上半年，易鑫新能源汽車融資交易量為1.2萬筆，較去年同期的5000筆同比大增135%；新能源汽車融資額則從去年同期的4.36億元增至11.86億元，同比增長172%。在已與蔚來、哪吒、理想等新勢力品牌合作基礎上，易鑫還將繼續擴大合作品牌範圍。隨著新能源汽車在一線以外城市的滲透率不斷提高，易鑫相關業務將有龐大的發展潛力。

同時，在金融科技領域，易鑫展現出了喜人的業績前景。據公告，2022年上半年易鑫已和10家銀行、3家主機廠及3家第三方科技公司達成戰略合作，通過技術服務及透過金融科技系統促成的交易達4291萬元。未來，易鑫將繼續通過提供汽車融資業務解決方案尋求戰略合作夥伴，以擴大業務規模，並通過科技和技術輸出啟動整個汽車融資行業。易鑫在公告中表示，長遠而言此項業務可使易鑫擺脫資金束縛，讓公司能在整體規模超2萬億元的汽車融資市場中開拓更廣闊空間。

華能國際：加速新能源轉型 穩步 推進高質量發展之路

雙碳背景下，推動能源生產和消費方式的清潔化、低碳化變革已成大勢所趨。在中國的所有碳排放中，電力碳排放佔據著絕對比重。要實現碳達峰碳中和目標，

能源低碳結構轉型的重要性不言而喻，而電力行業綠色轉型更是其中重頭戲。

對此，華能國際電力股份有限公司（「華能國際」或「公司」，股份代號：00902.HK）作為全球最大的火電上市企業，堅定不移貫徹綠色低碳發展理念，推動落實碳達峰行動方案，加大新能源開發建設力度，加快推進火電結構優化，新能源發電規模不斷提升，低碳轉型卓有成效。

剛剛公佈的2022年中期業績顯示，截至二零二二年六月三十日止六個月，華能國際可控發電裝機容量為122,199兆瓦，其中，低碳清潔能源（風電、太陽能、水電、燃機、生物質發電）裝機佔比達到24.33%，新能源裝機容量及上網電量持續提升。在新增裝機容量方面，上半年華能國際新增可控發電裝機容量3,503.72兆瓦，其中，風電可控發電裝機容量1,945.9兆瓦，太陽能可控發電裝機容量1,136.42兆瓦，生物質可控發電裝機容量40兆瓦，水電可控發電裝機容量1.4兆瓦，收購河北南宮農光互補項目30兆瓦。

目前，華能國際新能源部分項目已經開始貢獻可觀盈利，2022年上半年，公司風電實際盈利人民幣30億元，光伏實際盈利超過人民幣4億元。

此外，公司控股股東華能集團近年來持續推進「兩線」、「兩化」戰略，在「北線」以沙漠、戈壁、荒漠等地區為重點，深入推進風光火儲輸一體化大型清潔能源基地；在「東線」加快開發投資建設運維一體化的海上風電場和三大核電基地，從區位元上與國家規劃能夠有效協同。華能國際作為華能集團核心電力上市平台，也是其實施新能源轉型的主力，未來新能源裝機增長確定性極強。

在大力發展新能源的同時，華能國際也在積極推進火電節能減排。今年上半年，公司火電機組完成生產供電煤耗286.04克／千瓦時，生產廠用電率4.24%，能耗水平穩居國內領先地位。在大氣污染排放方面，公司所屬各發電企業保持了高水平的超低排放運行狀態，污染物排放指標符合或優於國家標準；在廢水排放和煤場、灰場揚塵治理方面，公司已在重點區域的電廠實施了相應的技改項目並有序推進，確保污染物排放水平滿足相關要求。

從政策端來看，「十四五」期間，國家大力鼓勵火電企業發展靈活性改造，強調存量煤電機組應改盡改，地方政策也在持續加碼，內蒙古地區明確具有調峰調頻能力的火電企業將優先獲得新能源建設指標，利於火電企業搶佔新能源發展高地，將進一步刺激企業開展火電靈活性改造的積極性。

未來，華能國際將順應我國能源轉型大勢，在確保國家能源供應，做好國家能源安全「壓艙石」的基礎上，全力打造新能源業務，加快煤電優化轉型發展，為建設能源強國和科技強國、實現「雙碳」目標作出更大貢獻。



大唐新能源：被納入恒生綜合指數成份股 業務發展穩健前景明朗

8月19日晚間，恒生指數有限公司公佈恒生指數系列半年度檢討結果，中國大唐集團新能源股份有限公司（「大唐新能源」或「公司」；股份代號：1798）欣然宣佈，公司獲納入恒生綜合指數成份股，本次調整將於2022年9月5日（周一）生效。

資料顯示，恒生綜合指數為香港乃至國際股票市場最具影響力的指數之一，對股票市值、交易量、上市時間等方面都有較高要求。此次成功入圍恒生綜合指數成份股，反映出資本市場對公司業務表現及長期增長前景的肯定，將使公司的知名度和影響力大幅提升，更易獲得機構投資者青睞，同時擴大公司股東基礎並增加股份流動性，從而提高投資價值，享受到更高的估值待遇。

據了解，大唐新能源是國內最早從事新能源開發的電力企業之一。成立以來，公司從事風電等新能源的開發、投資、建設與管理；低碳技術的研發、應用與推廣；新能源相關設備的研製、銷售、檢測與維修；電力生產；新能源設備與技術的進出口服務；對外投資；與新能源業務相關的諮詢服務等業務。2010年12月17日，大唐新能源成功於港交所上市。

2022年上半年，大唐新能源有序推進各項工作，推動自身向高質量發展進發，財務狀況良好，再投資能力穩步提升。8月30日，大唐新能源公佈其截至2022年6月30日止六個月的中期業績。數據顯示，上半年，大唐新能源營業收入為人民幣62.25億元；稅前利潤為人民幣25.39億元，較2021年同期同比增加20.78%；歸屬於母公司所有者應佔利潤為人民幣20.37億元；資產負債率64.20%，較年初下降4.24個百分點。



與此同時，大唐新能源亦始終將發展作為第一要務，密切關注各省區新能源配置信息，並加強謀劃佈局新能源「沙戈荒」和大基地項目資源，產業結構和資源配置持續優化。截至2022年6月30日，公司在建項目容量為0.23萬兆瓦，累計控股裝機容量為1.32萬兆瓦，其中，風電控股裝機容量1.21萬兆瓦，同比增幅8.62%；光伏控股裝機容量0.11萬兆瓦，同比增加0.94%。

未來，大唐新能源將持續貫徹落實新發展理念，圍繞「碳達峰、碳中和」戰略目標，搶抓機遇，強化安全保障體系和監督體系建設，提升機組發電水平，全力以赴增發電量。同時，公司亦將持續壓降融資成本，提升盈利能力和企業核心競爭力，打造世界一流能源供商作出更大貢獻。

海上風電業務取得突破性進展 龍源電力長期高質量發展可期

在國家「2030年碳達峰、2060年碳中和」目標指引下，構建以新能源為主題的新型電力系統正在加速推進，特別是在沿海地區，發展海上風電已成為電力系統綠色轉型的不二之選。作為國內最早和最大的新能源專業化公司，龍源電力(00916.HK)積極響應國家戰略，主動進入海上風電開發領域，經過十餘年的發展，為中國海上風電建設開闢道路，推動公司實現高質量發展。

創新提出「無故障風電場」概念設備可靠性大幅提升

風電項目運行環境複雜且惡劣，因此，設備的可靠性、耐久性變得尤為重要，它直接關係到風電企業的運營成本，影響到企業的業績表現。

為了充分發掘存量設備潛力，龍源電力在行業內率先提出「無故障風電場」概念，並聯合8家風電機組製造商共同打造一批全年無故障示範風電場，以無故障風電場建設為抓手，提升設備可靠性和發電能力。

經過一年多時間的持續建設，龍源電力58個參建項目故障停機頻次大幅下降，連續運行台數成倍增加，利用小時數顯著提高，階段性成果顯著。2021年，龍源電力累計故障停機次數同比降低31%，年累計故障停機時間同比降低45%。100天、200天、300天連續無故障運行機組佔比分別達到82%、39%、17%。

技術賦能引領海上風電產業鏈高質量發展

龍源電力在海上風電項目的建設過程中，通過堅持自主創新，接連攻克施工、建造、輸電各個階段的多個技術難題，有效帶動了產業發展，為海上風電產業高質量發展作出積極貢獻。

在施工階段，公司突破關鍵施工技術瓶頸，率先掌握了大直徑單樁基礎等海上風電核心施工技術，開啟了海上風電規模化發展進程。此外，公司量身定制了「龍源振華貳」號800噸自升式全回轉海上風電施工平台，一舉實現了我國海上風電施工從潮間帶向近海進軍的跨越。在輸電環節，龍源電力探索出海上升壓站，有效降低線路損耗。同時，海上升壓站採用的「模組化設計、分體式安裝」的方式，為我國乃至世界其他國家的模組化設計，開發近海風電提供了新的思路。

通過發揮長期以來海上基建工作的成功經驗，公司僅用10個月就完成了龍源電力江蘇大豐二期60.63萬千瓦海上風電專案主體工程建設，工期減少超6個月，創造了單月沉樁22台、吊裝28台等行業紀錄，樹立起海上風電項目建設標杆。在上述項目完成後，龍源電力在蘇海上風電裝機已達218萬千瓦。

展望未來，全球低碳能源轉型背景下，海上風電將迎來高速增長。龍源電力通過自主創新，已經在海上風電的發展中佔據了技術制高點。未來，公司也將繼續通過技術創新，引領推動中國海上風電產業鏈一體化發展，為構建清潔低碳、安全高效的能源體系提供有力支撐，為發展海洋經濟、建設海洋強國貢獻央企力量。



APEX ACE
APEX ACE HOLDING LIMITED
光麗科技控股有限公司*
 (於開曼群島註冊成立的有限公司)
 (股份代號：6036)

光麗科技控股有限公司公佈2022年中期業績
總收益達16.35億港元 業績表現穩健構建堅實競爭壁壘

回顧期內，受國際地緣衝突持續、國內疫情多發散發影響，世界經濟復甦放緩，物流的中斷對晶片供求兩端產生了不利影響，半導體產業整體承壓，但隨著企業積累的庫存逐漸釋放，半導體行業供需關係也正隨之走向平衡。就需求端而言，二零二二年上半年，儘管消費電子需求較小，但電動汽車行業正值風口期，對晶片的需求量持續提升。從供給端看，伴隨著企業積累的庫存逐漸開始釋放，半導體產業從全面缺芯狀態轉變為結構性缺貨，半導體行業供需關係正逐漸走向平衡。

作為數碼存儲產品以及通用電子元件的穩定供應商，集團在市場不確定性增加的情況下依然實現了穩健的業績表現，成長韌性盡顯。報告期內，集團實現收益約16.35億港元，較去年同期增長14.8%；公司擁有人應佔純利約6.5百萬港元，較二零二一年上半年的26.6百萬港元減少75.5%。

數碼存儲產品售價提升收益增加14.4%

集團的數碼存儲產品包括DRAM、閃存及MCP記憶體產品(廣泛應用於多媒體以及移動設備，如機頂盒、智能電視、可穿戴設備及手機等)，亦包括主要用於企業級別的存儲及伺服器系統的光學及大容量存儲產品。報告期內，該產品分部產生的收益增加14.4%至約1,299.5百萬港元(二零二一年上半年：1,135.5百萬港元)，主要是由於平均售價增加所致。分部毛利約49.4百萬港元(二零二一年上半年：109.2百萬港元)，較去年同期減少54.7%；毛利率為3.8%(二零二一年上半年：9.6%)，主要由於二零二二年上半年集團產品成本增幅超過產品售價增長所致。

通用元件收益穩定增長

通用元件包括主要為移動和多媒體設備使用而設的開關、連接器、無源元件、主晶片、傳感器、功率半導體和模擬數碼轉換器。報告期內，集團於該分部錄得穩定增長。收益按年增加16.3%至約335.3百萬港元(二零二一年上半年：288.4百萬港元)。毛利減少19.4%至約25.7百萬港元(二零二一年上半年：31.9百萬港元)，主要由於大部分通用原件的成本上升所致，毛利率為7.7%(二零二一年上半年：11.1%)。

未來展望

儘管受疫情及世界經濟不確定性的影響，全球消費類電子產品需求量下降，消費類電子晶片的需求亦有所下滑，但隨著疫情趨於穩定、新消費電子產品的不斷湧現及新產品的發佈，未來電子市場有望迎來復甦。面對晶片行業發展趨勢，集團管理層表示：「未來，集團將繼續貫徹執行多元化的發展策略，採取措施擴大自身於5G、人工智能、物聯網、雲計算、電動汽車等新興領域的業務佈局，以滿足傳統市場以及新興市場不斷發展的各種需求。同時，集團將緊跟國內市場需求，聯合內外優勢資源，建立與供應商、客戶協同發展的產業生態，加強快速應對供應鏈風險或機會的能力。另外，集團亦將持續增強和擴大現有產品組合，維持產品不斷推陳出新，推動實現高質量發展，為股東帶來更大回報。」

上半年營收超87億 全產業鏈領先優勢

優然牧業深化

On August 29, 2022, Youran Dairy (09858.HK), the world's largest raw milk supplier, released the interim performance report for 2022. During the reporting period, the Company recorded a revenue of approximately RMB8.707 billion, a year-on-year increase of 19.4%; excluding the impact of changes in the fair value of biological assets, the profit for the period was basically flat with the same period of last year. In addition, the Company's cash (EBITDA) was RMB1.84 billion, with a year-on-year increase of 12.3%. The administrative expenses rate and sales expenses rate decreased from 4.7% and 3.6% to 3.8% and 3.2%, respectively, showing obvious trend of cost reduction and efficiency increase and demonstrating the Company's good operating ability and steady growth trend.



2022年8月29日，全球最大原料奶供應商優然牧業(09858.HK)發佈2022年中期業績報告。報告期內，實現收入約為87.07億元，同比增長19.4%；剔除生物資產公平值變動影響，同期年內溢利基本持平。此外，公司現金(EBITDA)18.4億元，同比增加12.3%，管理費用率及銷售費用率分別由4.7%、3.6%下降至3.8%和3.2%，降本增效趨勢明顯，展現出公司良好的經營能力和穩健的增長態勢。

作為乳業上游產業鏈最全、規模最大、結構最優、運營能力最強的牧業企業，優然牧業在營收規模持續擴大、絕對龍頭地位持續強化的同時，各業務板均呈現快速增長的健康發展態勢。更值得注意的是，通過在畜群結構、牧場佈局等方面的前瞻性調整，優然牧業即將迎來收穫期，二次騰飛之勢已經顯現，未來增長值得期待。

在持續強化的規模優勢基礎上，優然牧業執行董事兼總裁袁軍表示，未來集團將持續以科技立身、應用精益管理模式、創新數字化升級提升競爭力，預計可提前至2026年實現營收規模翻番的戰略目標。**牧業巨頭穩健前行原奶業務質、量齊飛**

截至6月30日，優然牧業原料奶業務實現收入約為52.19億元，同比增長19.9%。原奶業務的穩定增長確保了企業營收的高速增長，也為下半年行業進入上行週期的快速騰飛奠定了基礎。

目前優然牧業奶牛總存欄數約為44.73萬頭，同比增長19.1%，其中後備牛數量佔比53%，成母牛佔比是47%，遠低於行業內正常的牛群結構成母牛58%的佔比，意味著優然牧業的奶牛「年輕化」，未來產能釋放的空間巨大。優然牧業新建牧場多在2020年初啟動，按照2年的建設週期測算，新建牧場儲備的後備牛，預計未來每年將會增加超3億元的利潤，這也將成為未來優然牧業增收、增利的穩定來源。

目前，優然牧業單產超過40公斤的牧場已達14座，豐富的牧場管理經驗和先進的數字化牧場運營管理系統也確保了後續新建牧場的投產即高產。

此外，優然牧業特色生鮮乳銷量增長23.7%，優質生鮮乳銷量增長20.9%，呈現出高淨利產品增速更高的產品結構特徵。目前，優然牧業擁有國內體量最大、品類最豐富的特色生鮮乳產品矩陣，更推出了國內唯一的有機娟姗奶。隨著新建的2座有機牧場投產和有機娟姗牧場進牛產能釋放，特色生鮮乳的增速比重有望進一步提升。

反芻動物養殖系統化解決方案實現18.6%增長 全產業鏈佈局優勢盡顯

報告顯示，上半年優然牧業反芻動物養殖系統化解決方案收入34.88億元，同比增長18.6%。其中飼料業務收入約為31.81億元，同比增長17.3%、奶牛養殖耗用品業務收入同比增長23.2%、育種業務收入同比增長115.3%，均保持了較好的增長趨勢。

報告期內，優然牧業上半年精飼料銷量52.5萬噸，同比增長14.7%；同時也加大了現有高附加值產品升級的力度：單產目標40公斤以上牧場專屬營養用品、犢牛飼料無抗系列產品、生物飼料等產品的升級，也進一步擴大了公司未來的盈利空間。

依託中國領先的牧業產業鏈交易中心「聚牧城科技」，服務中國超過1/4的奶牛，打通牧業產業信息、技術、資金、物流等領域「孤島」，佈局全國的14個生產基地和40多個分倉配送中心，實現了全國牧場物資的一站式採購。

報告期內，隨著優然牧業育種業務優質性控胚胎技術的成熟應用，實現了收入、利潤的翻倍增長。未來，依託賽科星「國家奶牛核心育種場」和「內蒙古賽科星家畜種質資源與胚胎生物工程技術院士工作站」平臺，將具備每年培育14噸以上的高產性控胚胎產能達50000枚、培育種牛500頭，胚胎業務成為種業新的增長點。

從各業務板塊的全面增長之勢可以看出，優然牧業持續著健康增長勢頭。可以預見的是，在下半年原料價格回落、奶價回升、行業利好政策頻出，以及原料奶產能持續釋放、十餘座牧場單產持續突破40公斤等利好助推下，優然牧業全年業績有望交出一份更為亮眼的成績單。

管理提升 穩中求進

深圳控股公佈2022年中期業績



深圳控股有限公司(「深圳控股」或「集團」；香港聯交所上市編號：604.HK)公佈其截至二零二二年六月三十日止六個月(「報告期」)之中期業績。今年以來，受經濟增長不確定及疫情多點散發影響，投資、消費、貿易「三駕馬車」承受下行壓力。深圳控股始終秉承「管理提升、穩中求進」的發展理念，積極推動各項業務平穩發展，取得令人鼓舞的業績。

深耕地產主業「壓艙石」作用凸顯

2022年上半年，深圳控股實現合同銷售金額約49.6億元人民幣，如期完成2022年上半年銷售計劃。銷售回款約70.7億人民幣，充實集團現金流，增強防風險能力。前旗下所有在建項目均有序推進，無停工情況或斷貸斷供情況。重點項目穩步推進並按既定計劃順利結轉，實現房地產開發銷售收入約129.4億港元，較去年同期下降23%。房地產開發毛利率約50%，維持行業內高盈利水準，競爭實力顯著。集團上半年依據深圳市相關房屋租金減免政策，對旗下有關商戶進行了租金減免，物業投資業務實現收入約5.6億港元，較去年同期下降19%。

投資優中選優支撐持續發展

深圳控股在報告期內成功競得深圳龍華民治地塊和上海嘉定地塊，擴充一線城市土地儲備，合計計容面積22萬平方米，新增貨值約超100億人民幣。總土地儲備計容建築面積674萬平方米，其中大灣區佔比65%。此外，集團在土地利益統籌取得重大進展，橫崗南片區和光明上村蓮塘片區合計實施範圍336公頃。

積極作為城市綜合運營業務提效

上半年，集團新拓展項目64個，新增管理面積超過442萬平方米，拓展合同總金額5.2億元人民幣。物業管理方面，集團中標中國移動深圳肇慶標段、深圳龍華稅務局等大型項目，第三方拓展實力提升；物管城市方面，本集團通過《物管城市企業標準體系》，在管項目環境衛生指數排名穩步上升；商業運營方面，集團積極開展招商並推廣大型活動，租金收繳率超過90%，旗下商業旗艦深業上城躋身深圳優秀綜合體TOP5，客流同比增長21%。報告期內，深圳控股榮獲中指院頒發的2022中國物業服務百強企業第20位。

推進融資運作財務穩健高效

報告期內，集團成功籌組一筆三年期50億港元的銀團貸款，同時置換了35億港元的銀團貸款；成功發行32億元人民幣CMBS產品，優先級票面利率3.4%，創市屬國企CMBS最大發行規模和最低發行利率。上半年，集團銀行及其他借款平均綜合利率約為年息3.2%，維持行業低水準。

上半年本集團累計支付地價款約164億元人民幣，去年以來獲取的項目地價均已完成支付。短期內大額地價款的支付、項目開發貸的增加以及人民幣貶值導致淨資產下降，使本集團負債水平有所提升。當期淨負債率較高是短期現象，本集團將持續高效管控，精準規劃現金流，加大合約銷售，加速資金回籠，同時優化負債結構，降低有息負債，合理控制負債水平。

2022年下半年展望

面對市場低迷、經濟下行等情況，集團將繼續積極推進經營工作，堅持「穩中求進」，促進房地產行業良性循環和平穩健康發展。作為已在港上市25周年的深圳企業，深圳控股將以深港融合和粵港澳大灣區建設為契機，發揮在深港兩地經營多年的資源優勢、地緣優勢和政策優勢，緊抓發展機遇，持之以恆穩健經營，跨越週期，實現企業優化轉型，在為股東創造豐厚回報的同時，推動深港緊密務實合作，為城市發展做出更大貢獻。

中國太保上半年實現營收2551億 邊際改善堅守長期價值

Summary :

On 28 August, the insurance giant China Pacific Insurance (Group) Co., Ltd. (hereinafter referred to as CPIC; 2601.HK) released its interim report of 2022. During the reporting period, the Group realized a steady growth in insurance business income, reaching RMB242.5 billion, representing a year-on-year increase of 8.0%. The number of customers of the Group reached 170.13 million, representing an increase of 1.74 million over the end of the previous year. In terms of profitability, the Group's operating profit attributable to owners of the parent increased by 9.9% year-on-year in the first half of the year; The operating profit of CPIC Life was RMB15.156 billion, representing a year-on-year increase of 6.0%.

8月28日，中国太平洋保险(集团)股份有限公司(「中国太保」股份代：2601.HK)發佈的2022半年度報告顯示，公司邊際明顯改善，良好的業績表現符合市場預期。中國太保實現營業收入約2551.14億元，同比增長1.0%。太保壽險保險業務收入1490.54億元，同比提升5.4%，新保業務增速 25.8%，實現較快增長。太保產險保險業務收入915.71億元，同比提升12.3%。按原保費收入計算，太保壽險、太保產險分別為中國第三大人壽保險公司和第三大財產保險公司。上半年末，公司客戶數達 17,013 萬，較上年末增長 174萬。

盈利能力方面，上半年歸屬於母公司股東的營運利潤為200.96億元，同比增加9.6%；團歸屬於母公司股東的淨利潤達133.01億元。公司內含價值為 5,090.78億元，較上年末增長 2.2%，其中有效業務價值為 2,131.14 億元，較上年末增長 1.0%，邊際顯著改善，價值得到充分展現。

上半年，在嚴峻的市場環境下，中國太保有效統籌疫情防控和業務發展。一方面，多措並舉，強化線上化運營，部分辦公場所和數據中心轉入封閉運營生產狀態，確保公司安全平穩運行，客戶服務、投資業務和日常經營不斷檔。另一方面，保持定力，持續推進既定的高質量發展戰略，深化主業經營，加快生態佈局建設。

此外，中國太保啟動了 ESG 治理機制的建設，加入了有影響力的國際可持續組織，為推動可持續發展理念融入管理實踐創造了重要前提。今年上半年，公司在可持續保險、負責任投資和自身低碳運營領域的行動陸續落地，可持續發展藍圖日益清晰，ESG治理工作進展順利，成果喜人。

長期來看，中國保險市場仍將是世界上最具活力、發展速度最快的市場之一。展望下半年，中國太保將繼續錨定高質量發展方向，深化主業經營，推動發展模式從銷售驅動向客戶需求驅動的轉型，持續增強發展動能，進一步提升「太保服務」能級，全面融入 ESG 可持續發展理念，嚴守風險底線，築牢行穩致遠堅強基石。



中裕能源宣佈2022年中期業績

燃氣業務穩步提升，智慧能源業務高速發展



(2022年8月26日，香港)中裕能源控股有限公司(「中裕能源」或「公司」)董事會欣然宣布公司及其附屬公司(統稱「集團」)截至2022年6月30日止(「回顧期」)六個月之未經審核簡明綜合業績。

截至二零二二年六月三十日止六個月，該集團營業額增加13.6%至6,614,982,000港元。公司擁有人應佔集團溢利為213,982,000港元。該公司擁有人應佔每股基本及攤薄盈利分別為7.55港仙及7.54港仙。回顧期間非香港財務報告準則該公司擁有人應占每股基本及攤薄盈利分別 20.29港仙及20.26港仙。

燃氣業務穩健工業客戶燃氣銷售額同比大增37.7%

截至二零二二年六月三十日止六個月之燃氣銷售額為5,658,724,000港元(二零二一年：4,493,678,000港元)，較去年同期增加25.9%。於回顧期間，天然氣銷售總量13.853億立方米(二零二一年：14.23億立方米)，其中，該公司的零售客戶管道天然氣銷售量11.857億立方米，較去年同期增加7.2%。燃氣銷售額占該集團總營業額85.5%。燃氣銷售額繼續為該集團營業額之主要來源。

積極探索智慧能源業務 收益大幅增長

截至二零二二年六月三十日止六個月，該集團智慧能源之收益為18,464,000港元(二零二一年：13,024,000港元)，較去年同期增加41.8%。累計投運綜合能源項目76個，同比增長230.4%。而它將繼續探索能源業務之營運模式，推進能源項目拓展工作，以滿足客戶多樣化的能源需求。

未來展望

城鎮燃氣業務作 該集團核心業務，將在下半年繼續把穩定增長、安全供應作 經營的首要任務，實現安全生經營和經營效益兩手抓。

在智慧能源方面，該集團將繼續拓展集中式熱電、分散式能源，儲能、微網、氫能、綜合能源項目EPC、EMC等同心多元的能源綜合服務。以光伏、節能低碳改造、能源託管業務等為切入點，聚焦優質用能企業，通過建設示範項目，實現經驗積累、快速搶點。

深高速公佈2022年中期業績 實現營業收入40.94億元，公路資產規模持續擴張



深圳高速公路集團股份有限公司(上交所股票代碼：600548；聯交所股票代碼：00548)(以下簡稱「深高速」、「公司」、「集團」)公佈2022年半年度(「報告期」)經營業績。2022上半年，深高速實現營業收入約40.94億元，歸屬於上市公司股東的淨利潤約8.49億元，每股收益0.347元。由於集團經營和投資的收費公路受疫情影響路費收入減少，以及持有的外幣債務因匯率波動產生一定的匯兌損失，淨利潤同比下降29.79%。

疫情影響總體可控公路資產規模持續擴張

2022年上半年，因新冠疫情反復各地採取了相應的防控措施，使得集團旗下大部分收費公路項目的車流量同比有所下降。報告期內，深高速路費收入同比下降13.4%。目前，各地疫情防控工作已實現常態化，深高速旗下大部分路段車流量基本恢復至正常水平，公司預計下半年收費公路業務表現將好於上半年。

收費公路業務短期承壓，不改集團長期戰略。報告期內，深高速積極拓展收費公路業務，於年初完成了對灣區發展(聯交所股票代碼：00737)的控股收購，從而間接持有廣深高速和西線高速的部分權益，本次收購將提高集團區域市場份額、未來盈利能力和現金流量，未來還可通過廣深高速改擴建推動沿線土地開發，釋放沿線土地價值，實現可持續的長遠發展。

持續發力大環保產業打開新增長空間

深高速在持續整固和提升收費公路業務的同時，已逐步聚焦固廢資源化處理以及清潔能源兩個大環保細分領域，設立了環境公司和新能源公司作為拓展大環保產業相關業務的投資管理平台。

固廢資源化處理業務方面，報告期內，集團完成了對藍德環保及深汕乾泰的增持，其中藍德環保的持股比例由67.14%上升至85.17%，深汕乾泰的持股比例由50%上升至63.33%。此外，通過購買股權及增資方式取得了利賽環保70%的股權，上述收購與增持有助於提升集團在有機垃圾處理業務與新能源汽車及退役動力電池一體化資源綜合利用業務的市場競爭力，促進集團固廢資源化處理業務的發展。

清潔能源業務方面，集團與2022年2月通過與國家電投福建公司共同設立的合營公司收購了以風電後運維業務為主的南京安維士51%股權，此舉將帶動集團風電產業鏈業務協同，打造一體化清潔能源體系。上半年，深高速大環保業務合計實現營業收入8.36億元，約佔集團總收入的20.42%。

降低融資成本，維持穩健財務狀況

深高速注重維持合理的資本結構和不斷提升盈利能力，以保持公司良好的信用評級和穩健的財務狀況。報告期內，公司國內主體信用等級繼續維持最高的AAA級，國際評級方面均保持投資級別。截至報告期末，集團總資產722億元，資產負債率為60.94%。基於集團穩定和充沛的經營現金流以及良好的融資及資金管理能力，集團董事會認為報告期末財務槓桿比例仍處於安全水平。報告期內集團綜合借貸成本約3.28%，仍處市場較低水平。

把握時代機遇，打造一流基礎設施建設運營服務商

下半年，深高速將把握建設粵港澳大灣區和中國特色社會主義先行示範區的時代機遇，持續鞏固和提升收費公路產業優勢，穩步推進項目進展，全力打造智慧深高速。同時積極拓展特色環保、一體化清潔能源產業，有效運用集團內部產業協同資源，提升項目整體效益，推動公司高質量可持續發展。

江西銅業上半年營收淨利雙增長 多個投資專案進展順利

Summary :

On August 25, Jiangxi Copper Corporation released its interim report of 2022. During the reporting period, the company achieved revenue of RMB255.248 billion, up 12.55% year-on-year; net profit attributable to shareholders of the listed company was RMB3.467 billion, up 13.93% year-on-year. Revenue by business, copper-related industry revenue was RMB234.008 billion, up 13.7% year-on-year; gold-related industry revenue was RMB21.368 billion, up 0.43% year-on-year. In the face of the challenges, Jiangxi Copper Corporation has been strongly attacking industrial layout and steady construction projects. In terms of scientific and technological innovation, the company has also been effective.

8月25日，江西銅業股份有限公司（簡稱「江西銅業」股份代碼：358.HK）發佈2022年半年度報告。上半年，公司以「大考難考必須迎考、大關難關必須闖關、大事難事必須成事」的昂揚鬥志和必勝幹勁，開足馬力搶時間、增效能，乘勢而上抓重點、破難點，有力有為應對超預期因素衝擊。報告期內，公司實現營業收入2552.48億元，同比增長12.55%；歸屬上市公司股東淨利潤34.67億元，同比增長13.93%。收入按業務劃分，銅相關產業收入為2340.08億元，同比增長13.7%；金相關產業收入為213.68億元，同比增長0.43%。

面對各項挑戰，江西銅業強攻產業佈局，項目建設穩中進，在確保安全品質的前提下，追時間、搶進度、不停工。哈薩克斯坦巴庫塔鎢礦項目基建主體工程進展過半；江銅（上饒）工業園三個項目主體及配套工程初具規模；煙台國興18萬噸陰極銅改擴建項目明年一季度可實現投產；武銅三期擴建工程、銀山礦業5000噸／天露轉坑項目、江銅清遠10萬噸／年陰極銅改擴建項目均超計劃完成進度任務；銅箔公司四期2萬噸／年電解銅箔改擴建項目開建在即。

科技創新方面，江西銅業也卓有成效。銅箔公司首卷萬米4微米極薄鋰電銅箔順利下線，邁入世界領先高端銅箔製造商行列；高性能新能源汽車用Φ8.0mm無氧銅杆通過多家客戶測試和第三方使用評估，完成項目評審後將啟動項目建設；首次將貴冶陽極泥處理工藝技術有償輸出至中色股份承建的印尼項目；組建完成江銅研究院北京分院，加速推進江銅「雙碳」科技創新和產業化應用；搭建「誰能幹讓誰幹」的科技攻關「揭榜掛帥」賽場，吸引中國科學院、北京大學南昌創新研究院等21家知名院校聯手攻關。

同時，江西銅業持續推進「四大節能降碳增效行動」，實施「五大碳達峰支撐行動」，加速構建全球領先的綠色化智能化產業鏈、供應鏈、價值鏈。聯合控股股東江銅集團發起牽頭省建材公司、國電投江西分公司、方大特鋼集團等5家單位，聯合省內40餘家企業成立江西省企業自願減污降碳聯盟。全力推進冶煉單位節能降耗重點攻關，貴冶1-5月份電耗同比下降1650萬度。



中國跨境電商行業：市場競爭加劇，跨境電商品牌化、多元化、精細化方向發展

摘要：我國跨境電商增勢迅猛，近5年交易規模CAGR達16.2%，已成為外貿發展的重要支柱。一方面，我國跨境電商監管政策不斷完善，跨境電商綜合試驗區加速擴容，行業進入規範健康發展階段。另一方面，以大資料、雲計算、人工智慧、區塊鏈等為代表的數位技術全面滲透跨境電商各個環節，成為模式創新、效率變革的重要動力，跨境電商迎來發展新機遇。

一. 跨境電商行業概覽

1. 大型廠商深化供應鏈能力建設，跨境電商服務生態持續完善，行業進入發展成熟期

回顧中國跨境電商行業發展歷程，大致可分為四個階段：

萌芽期(2004年以前)：環球資源網、中國製造網、阿里巴巴國際站等B2B跨境電商平台開始出現，線上主要提供商品相關資訊展示，交易仍以線下為主。

成長期(2004年—2012年)：2004年，能夠提供線上交易的B2B跨境電商平台敦煌網成立。此後，我國跨境電商不斷強化線上交易功能，逐步實現支付、物流等環節電子化。

擴張期(2013年—2017年)：2013年以來，系列跨境電商扶持政策密集出台，我國跨境電商行業進入高速擴張期。2013-2017年，我國跨境電商行業交易規模GAGR高達26.1%。

成熟期(2018年至今)：一方面，我國跨境電商監管政策不斷完善，跨境電商綜合試驗區加速擴容，推動行業規範健康發展。另一方面，受全球貿易政策不確定性增加、亞馬遜掀起「封號潮」等影響，跨境電商開始加速構築品牌、管道、供應鏈、行銷等方面競爭優勢，以應對宏觀環境、平台限制等風險挑戰，同步帶動電商SaaS、物流倉儲、跨境支付等跨境電商服務生態持續完善。



2. 支持政策密集出台，跨境電商制度體系逐步成熟，配套服務持續完善

近年來，我國跨境電商增勢迅猛，為進一步發揮其對外貿和國民經濟的帶動作用，各級部門出台多項政策檔，引導跨境電商合規健康發展。具體來看，國務院、財政部、海關總署、外匯管理局等部門圍繞稅收、通關、支付結算、配套服務等關鍵問題，從完善制度體系、鼓勵新業態新模式等層面，為跨境電商發展構築良好政策環境。例如，設立跨境電商綜合試驗區、試行增值稅和消費稅免稅政策、為跨境電商B2B出口申報和通關提供便利、完善海外倉網路、提高外貿企業數智化水準等。

时间	部门	政策	说明
2013/08	国务院办公厅	《关于实施支持跨境电子商务零售出口有关政策的通知》(国办发〔2013〕89号)	确定电子商务出口经营主体, 实施适应电子商务出口的税收政策, 建立电子商务出口新型海关监管模式、检验检疫模式、信用体系等。
2015/03	国务院	《关于同意设立中国(杭州)跨境电子商务综合试验区的批复》(国函〔2015〕44号)	设立全国首个跨境电子商务综合试验区。
2018/09	财政部等四部门	《关于跨境电子商务综合试验区零售出口货物税收政策的通知》(财税〔2018〕103号)	对符合一定条件的综试区电子商务出口企业未取得有效进境凭证的货物, 试行增值税、消费税免税政策。
2020/03	海关总署	《关于跨境电子商务零售进口商品退货有关监管事宜的公告》(海关总署公告2020年第45号)	延长退货操作时间, 明确退货场地等, 优化跨境电子商务零售进口商品退货监管。
2020/05	国家外汇管理局	《关于支持贸易新业态发展的通知》(汇发〔2020〕11号)	拓宽贸易新业态结算渠道, 提升跨境结算效率, 满足个人对外贸易结算需求, 推动更多外汇业务网上办理, 提高贸易外汇收支便利化水平。
2020/06	海关总署	《关于开展跨境电子商务企业对企业出口监管试点的公告》(海关总署公告2020年第75号)	增列海关监管方式代码“9710”和“9810”, 即“跨境电商B2B直接出口”和“跨境电商出口海外仓”, 为跨境电商出口申报、通关提供便利。
2021/07	国务院办公厅	《关于加快发展外贸新业态新模式的意见》(国办发〔2021〕24号)	推广数字智能技术应用, 完善跨境电商发展支持政策, 推进跨境电商综合试验区建设, 培育一批优秀海外仓企业, 完善覆盖全球的海外仓网络等。
2021/10	商务部、网信办、发改委	《“十四五”电子商务发展规划》(商电发〔2021〕191号)	规划到2025年, 中国跨境电商交易额达2.5万亿元, 培育跨境电商配套服务企业, 继续推进跨境电商综试区建设, 加快在重点市场海外仓布局等。

图示: 中国跨境电商相关政策列举

资料来源: 36氪研究院根据公开资料整理

36氪研究
36KR RESEARCH

3. 跨境電商領域投資熱度回升明顯，服務商成為最熱門投資方向

2021年以來，跨境電商領域投資熱度回升明顯。根據網經社資料，2017年至2022年一季度，中國跨境電商領域共發生262起投資事件，投資總金額654.91億元。2017-2020年，投資案例數呈現持續下滑態勢；投資金額則表現為先上升後下降趨勢，在2019年達到近年來高位，2020年受新冠疫情衝擊，投資金額下滑至70.9億元，不及2019年三分之一。2021年開始，跨境電商領域投資不斷升溫，全年投資案例數77起，投資總金額207億元，分別較2020年提升133.3和192.0個百分點。



图示: 2017-2022Q1中国跨境电商领域投融资情况*
*数据来源: 网经社, 36氪研究院整理

图示: 2021-2022Q1中国跨境电商领域投融资行业分布情况*
*数据来源: 网经社, 36氪研究院整理

服務商成為跨境電商領域熱門投資方向。根據網經社資料，2021年至2022年第一季度，中國跨境電商領域共發生92起投資事件。其中，跨境電商服務商、出口跨境電商和進口跨境電商領域獲投案例數分別為62起、24起和6起，佔比分別為67.4%、26.1%和6.5%，服務商成為最受資本青睞的細分方向。

跨境電商領域大額投資以早中期專案居多。根據網經社資料，2021年至2022年一季度，中國跨境電商領域投資額超過1億元的案例數有38起，佔總投資案例數的41.3%。其中，B輪及以前的早中期項目合計22起，佔投資額超1億元案例數的57.9%；大額投資仍以服務商為熱點，在投資額超過1億元的38起案例中，有23起投資方向為跨境電商服務商，佔比60.5%。

4. 消費升級趨勢明顯，電商滲透率加速提升，我國跨境電商進出口需求強勁

消費升級驅動下，進口跨境電商需求強勁。近年來，中國居民收入穩步提升，帶動消費水準持續上漲。根據國家統計局資料，2021年全國居民人均可支配收入3.51萬元，同比增長9.1%；人均消費支出2.41萬元，同比增長13.6%。我國居民消費能力不斷提高，對優質進口商品的需求與日俱增，為進口跨境電商創造良好增量空間。

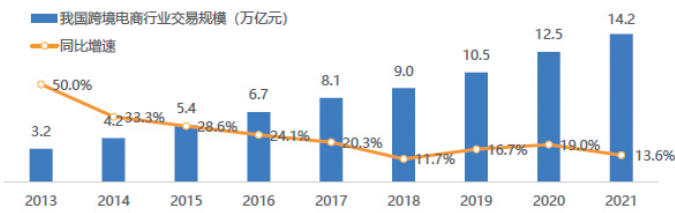
疫情推動線上消費增長，全球電商滲透率加速提升，我國出口跨境電商發展空間較大。一方面，新冠疫情以來，「宅經濟」成主流，消費需求加速向線上轉移，全球電商銷售額出現高增長，根據eMarketer資料，2022年全球電商銷售額將首次突破5萬億美元；全球電商滲透率(全球電商銷售額佔全球整體銷售額的比例)將達20.3%，較2020年增長2.4個百分點。未來，疫情帶來的消費習慣轉變仍將延續，全球線上零售規模會繼續擴增，預計2025年電商滲透率將提升至23.6%。另一方面，東南亞、南美等地區電商滲透率仍處較低水準存在較大提升空間，以東南亞為例，越南、泰國、菲律賓、印尼等國家零售電商滲透率均低於5%，未來市場潛力巨大，存在8-10倍的提升空間。



图示: 全球電商銷售額變化情況
数据来源: eMarketer, 36氪研究院整理

5. 我國跨境電商交易規模保持高速增長態勢，成為穩外貿的重要力量

我國跨境電商交易規模保持高速增長態勢，近5年CAGR達16.2%。得益於國家支持政策的陸續出台、全球性物流網路體系的加速建設以及數位技術基礎設施的持續完善，近年來我國跨境電商交易規模日益擴大，增速維持兩位元數以上，根據網經社資料，2021年中國跨境電商行業交易規模達14.2萬億元，同比增長13.6%。在全球貿易政策不確定性增加、亞馬遜「封號潮」事件等風險因素下，我國跨境電商市場仍保持高速增長，活力和韌性強勁。



圖示：2013-2021年中國跨境電商行業交易規模及增速¹

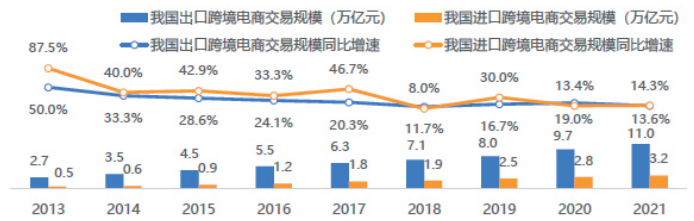
跨境電商滲透率逐步提升，已成為我國外貿增長新動能。根據網經社資料2021年我國跨境電商交易額佔我國貨物進出口總額的比例達36.3%，近5年提升7.3個百分點，傳統外貿線上化轉型趨勢明顯，在疫情防控常態化背景下，線上消費需求持續釋放，跨境電商已成為我國穩外貿的重要力量。



圖示：2013-2021年中國跨境電商行業滲透率¹

6. 中國跨境電商B2C模式迅速崛起，2013-2021年交易規模CAGR高達45.4%

中國跨境電商出口佔比近八成，進口增速較快、佔比逐步提升。從中國跨境電商市場進出口結構來看，出口佔比較大，但進口增速更快。根據網經社資料，2021年，中國出口跨境電商交易規模11萬億元，同比增速13.6%；進口跨境電商交易規模3.2萬億元，同比增速14.3%，2013-2021年，中國進口跨境電商交易規模CAGR達27.8%，高幹出口CAGR(19.2%)，進口佔比由2013年的14.3%上升至2021年的22.5%。



圖示：2013-2021年中國出口跨境電商和進口跨境電商交易規模及增速¹

中國跨境電商B2B交易規模佔比較高，而B2C模式增速較快。根據網經社資料2021年中國跨境電商B2C交易規模達3.3萬億元，佔比為23.0%，較2013年提升17.8個百分點；2013-2021年B2C交易規模CAGR達45.4%，遠高於B2B模式CAGR(17.6%)。

二. 跨境電商行業生態

1. 跨境電商產業生態豐富，電商平台引領全產業發展，支援服務商賦能作用凸顯

產業生態上游為各類供應商，包括品牌方、生產商、經銷商，隨著不同垂類企佈局跨境電商業務，供應商類型漸趨多元化，小家品牌紛紛崛起，平台間互相引流成為常態。

產業生態中游是跨境電商平台，按貿易方向可分為進口、出口兩類，按照交易類型主要分為B2B、B2C模式。B2B跨境電商交易模式為線上批發，即外貿企業在平台建立直營獨立商城，通過線上商城進行商品、服務、資訊的交換，出國B2B平台面向境外買家，進口B2B平台則面向中國買家。B2C模式下，跨境賣家直接面向個人消費者，展開網上零售活動。近年來，B2C跨境電商出海步伐加快，多數B2C賣家加速佈局獨立站，一方面減少對三方平台的依賴性，另一方面加速私域流量沉澱，提升品牌力。

產業生態下游為終端消費方，在B2B貿易中，終端消費方為經銷商、零售商、採購企業等；在B2C貿易中，則主要指個人消費者。隨著跨境電商行業分工漸趨細化，支援服務商生態更加豐富，在雲計算、大資料等底層技術的支援下，跨境電商支援服務更加細化和智慧化。

2. 跨境電商供應商包括品牌商、經銷商、外貿工廠，品牌化與多管道佈局成為關注重點

根據運營模式不同，中國跨境電商供應商可分為品牌商、經銷商、外貿工廠三大類別。其中，品牌商核心競爭力在於產品設計，經銷商主要掌握店鋪運營能力，外貿工廠對於生產流程的把控更為精準。

品牌化成為供應商實現增長的主要突破點。一方面，歐美跨境電商平台監管趨嚴；另一方面，品牌力薄弱的供應商易陷入同質化競爭，通過降低價格、擠壓利潤的方式擴大市場份額，而品牌化運營方式更為精細，能夠為商家積累起具有高粘性的私域流量，推動商家建立自有供應銷體系，保障產品品質，形成正向迴圈的持久競爭優勢。

多管道佈局助力供應商拓寬收入管道，提升品牌影響力。在外部環境不確定性增加的背景下，採用三方平台與獨立站協同佈局的方式能夠降低風險，拓寬收入管道。

供應商	運營模式	渠道偏好	增長策略
品牌商	自主掌控產品設計核心環節、外包生產，或對設計、生產、客戶運營等環節進行一體化管理	<ul style="list-style-type: none"> 以獨立站為主 拓展第三方平台 嘗試線上線下一體化 	注重打造品牌形象，提升品牌溢價，以高客單價獲得增長 維護產品口碑，以高性價比吸引消費者，提升銷量
經銷商	早期主要參與店鋪運營環節，採用鋪貨、一鍵代發等方式，逐步轉型品牌孵化	<ul style="list-style-type: none"> 以第三方平台為主 	注重提升周轉率以提高銷量，獲得增長
外貿工廠	早期以OEM、ODM模式參與代工生產，逐步向自主品牌轉型	<ul style="list-style-type: none"> 以第三方平台為主 開始搭建獨立站 	初期通過跨境業務消化已有產能，隨著自主品牌建立，品牌溢價凸顯，同時中間環節減少，利潤提升

圖示：跨境供應商分類信息

資料來源：BCG，公開資料，36氪研究院整理

36氪研究
36iR RESEARCH

三. 行業發展趨勢

1. 資本加持、需求增加，跨境電商支援服務商市場潛力巨大

隨著跨境電商運營日趨精細化，行業支撐體系朝著多樣化，數位化，智慧化方向發展，跨境電商物流、跨境支付、SaaS服務、數位行銷等支援服務商以大資料、雲計算、人工智慧、區塊鏈等數位技術為基礎，加速推動供應鏈重塑，助力跨境電商全流程優化提升，極大提高行業運行效率和利潤空間，迎來跨越式發展。

一方面，資本不斷加碼，支援服務商市場持續升溫。根據網經社資料，2021年至2022年一季度，中國跨境電商領域共發生92起投資事件。其中，支援服務商佔比為67.4%，是跨境電商領域最熱門投資方向，發展態勢迅猛。以細分賽道跨音電商物流為例，根據中金公司資料，預計2024年跨境電商物流收入規模將突破9,000億元，實現五年四倍高速增長。

另一方面，獨立站模式興起，支援服務商需求不斷增加。根據《2021跨境電商發展報告》調研結構，海外行銷、跨境支付和獨立運營是獨立站平台面臨的三大難題，基於此，與專業支援服務商合作，推動精細化運營成為獨立站破局關鍵。根據浙江省電商促進會預測資料，中國獨立站在B2C跨境電商中的佔比將從2020年的25%上升至2025年的41%，隨著獨立站強勁勢頭延續，跨境支付，Saas服務，數位行銷等支援服務細分領域需求將進一步提升。

2. 跨境電商市場競爭進一步加劇，行業龍頭有望強者恆強

近年來，我國跨境電商支持政策密集出台、制度體系逐步成熟，海外電商滲透率加速提升，大資料、雲計算、人工智慧、區塊鏈等數位技術持續賦能。我國跨境電商行業保持高速增長態勢，市場參與者不斷增多，競爭不斷深化。

整體來看，我國跨境電商市場以中腰部企業為主，但行業格局有望向頭部集中。根據《2021跨境電商發展報告》調研資料，當前我國跨境電商行業集中度偏低，年銷售額1億元以上企業佔比僅8%。未來，在全球貿易政策不確定性增加、亞馬遜封號影響延續等衝擊下，競爭將進一步加劇，行業格局有望向具備核心競爭壁壘的頭部集中。

從細分領域來看，頭部企業市佔率或將進一步提升，強者恆強。一是隨著跨境電商B2B出口監管試點等政策穩步實施，跨境電商B2B模式迎來發展新機遇，市場參與者眾多，行業格局較為分散。未來隨著同質化競爭加劇，市場份額將向具備全鏈條服務能力的頭部企業靠攏，行業集中度有望逐步提升。二是B2C進口平台集中度相對較高，阿裡系(天貓國際+考拉海購)、京東國

際等龍頭廠商將繼續憑藉管道、供應鏈、行銷等優勢，穩固市場頭部位置。三是B2C出口平台目前仍以協力廠商平台亞馬遜為主導，隨著獨立站逐步興起，SHEIN、Anker、賽維時代等細分領域龍頭繼續強化品牌力、供應鏈等核心競爭力，獨立站在B2C出口平台中的市場份額將進一步提升。

3. 品牌力塑造、多元化佈局和精細化運營將成為跨境電商平台競爭關鍵

隨著跨境電商協力廠商平台規則限制增多、流量紅利減弱，加之新技術帶動服務生態持續完善，我國跨境電商步入「深耕細作」時代，品牌力、管道力和運營力將成為衡量廠商競爭力的核心指標。

品牌化成突圍關鍵。當前，我國跨境電商行業已從產品價格競爭升級為品牌競爭，品牌力塑造成為提升消費者粘性並進而增加廠商收益的關鍵。建立調性統一的產品體系，洞察消費需求變化，實施精準行銷策略，突出品牌形象，將成為同質化競爭加劇背景下跨境電商企業突圍的關鍵。

多元化分散平台風險。根據Marketplace Pulse資料，2021年中國賣家在亞馬遜平台的份額由42%下降至了36%。受亞馬遜封號事件影響，賣家將更加重視合規化、多元化經營，以多平台開店或自建獨立站的方式分散風險，並積極創造新的增長點。

精細化運營助力降本增效。加強數位化運營能力，實現生產、採購、交易、支付、物流、倉儲、行銷等產業鏈各環節精細化管理，成為提升企業運營效率和經濟效益的重要推手。

中國人工智慧晶片行業：政策扶持和市場需求仍是人工智慧晶片發展的主要驅動力

摘要：隨著人工智慧新興產業的高速發展，傳統的晶片已不能滿足人工智慧產業對晶片性能及算力等方面的要求。因此，如何構建出高效的人工智慧晶片，將晶片技術與人工智慧技術有效地結合起來成為當前的熱點話題。人工智慧晶片領域的研究，或將科技發展推向一個更高的階層。

一. 中國人工智慧晶片行業發展現狀

1. 研究主體界定：面向人工智慧領域的晶片及其技術、演算法與應用

廣義的AI晶片：專門用於處理人工智慧應用中大量計算任務的模組，即面向人工智慧領域的晶片均被稱為AI晶片。狹義的AI晶片：針對人工智慧演算法做了特殊加速設計的晶片。

應用層	樣本產品	智慧金融	智慧医疗	教育	无人驾驶	营销
		智能安防	智能制造	智慧城市	智慧零售	智能家居
技術層	通用技術	自然语言处理	计算机视觉	语音识别	机器学习	
	算法	机器学习	深度学习			
	技术框架	分布式缓存	分布式计算	神经网络		
基礎層	数据	通用数据		行业大数据		
	系统	智能云平台		大数据平台		
	硬件	GPU/FPGA等加速硬件		智能芯片		

在场景应用中，利用人工智能学科技术解决生产生活的问题。

常用的算法与技术等，解决人工智能应用中的核心计算问题。

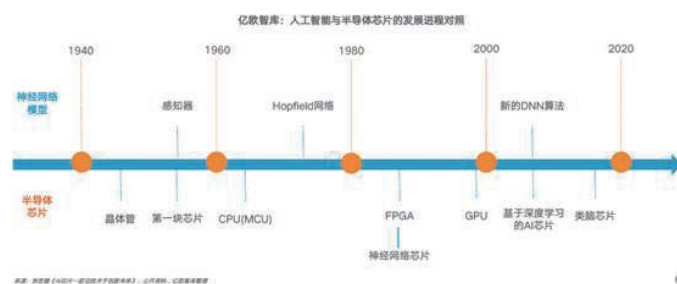
人工智能应用中完成大量运算所需的硬件、模型训练所需的数据及数据处理平台等。

来源：公开资料，亿欧智库整理

2. AI晶片的發展歷程：模仿人腦建立的模型和演算法與半導體晶片發展交替進行

人工智慧演算法需要在電腦設備上實現，而晶片又是電腦設備運作的核心零件，因此AI晶片的發展主要依賴兩個領域：第一個是模仿人腦建立的數學模型與演算法，第二個是半導體積體電路即晶片。優質的演算法需要足夠的運算能力也就是高性能晶片的支援。

根據億歐智庫2019年發佈AI晶片行業研究報告認為，人工智慧於晶片的發展分為三個階段：第一階段由於晶片算力不足，神經網路演算法未能落地；第二階段晶片算力提升，但仍無法滿足神經網路演算法需求；第三階段，GPU和新架構的AI晶片促進了人工智慧的落地。



目前，隨著第三代神經網路的出現，彌合了神經科學與機器學習之間的壁壘，AI晶片正在向更接近人腦的方向發展。

3. 中國政策環境：在政策的引導支援下，中國人工智慧晶片市場持續快速發展

晶片產業是資訊產業的核心部件與基石。當前，我國晶片高度依賴進口非常不利於國家安全與行業發展。因此，近年來國家高度關注人工智慧晶片產業的發展，發佈一系列產業支援政策，為人工智慧晶片行業建立了優良的政策環境，促進行業的發展。

2021年，《「十四五」規劃綱要和2035年遠景目標綱要》指出，「十四五」期間，我國新一代人工智慧產業將聚焦高端晶片等關鍵領域。從國家戰略高度為人工智慧晶片行業建立了優良的政策環境。

各地方也根據各自的背景與條件，發佈促進和扶持人工智慧產業發展的方案方針。截止2021年9月，包括北京、天津、上海、江蘇、福建等20餘省、市、地區發佈人工智慧相關政策，進一步支援引導人工智慧及晶片產業發展。

亿欧智库：2016-2021年中国人工智能芯片相关政策梳理

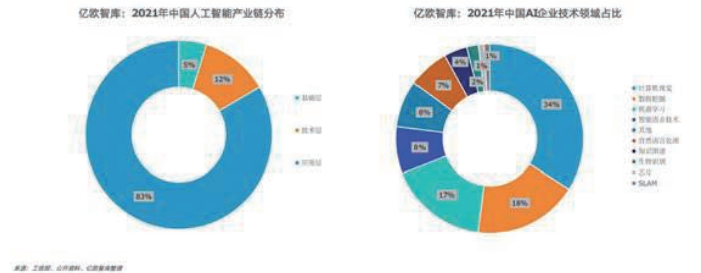
年份	政策	相关内容
2016年	发改委《互联网+人工智慧三年行动实施方案》	对人工智能芯片发展方向提出多项要求，并促进智能终端可穿戴设备的推广落地。
2017年	国务院《新一代人工智慧发展规划》	重点突破高性能、可重构类脑计算芯片和具有计算机视觉功能的类脑智能传感器技术，研发具有学习能力的高效类脑神经网络架构和硬件系统，实现具有多模态感知和信息理解和智能增长、尝试推理能力的类脑智能系统。
2017年	工信部《关于促进新一代人工智慧产业三年行动计划》	按照“系统布局、重点突破、协同创新、开放有序”的原则，在深入调研基础上研究提出重点发展智能传感器、神经网络芯片、开源开放平台等关键环节，夯实人工智慧产业发展的软硬件基础。
2019年	《关于促进人工智能和实体经济深度融合的指导意见》	把握新一代人工智慧的发展特点，结合不同行业、不同区域特点，探索创新成果应用转化的路径和方法，构建数据驱动、人机协同、跨界融合的智能制造经济形态。
2021年	《“十四五”规划纲要和2035远景目标纲要》	我国新一代人工智慧产业将着重构建开放算法平台，并在学习推理与决策、图像识别等重点领域进行创新，聚焦高端芯片等关键领域。

来源：工信部、发改委、国务院等

4. 中國市場環境：需求是主要驅動力，邊緣／終端晶片市場將持續增長

2018年12月，中央經濟會議把人工智慧與5G、工業互聯網、物聯網等定義為新型基礎設施建設，各行業數位化轉型加速，產生了更多樣化的人工智慧產業應用資料和更複雜的深度學習演算法需求。目前，中國人工智慧產業鏈中，應用層企業比例超過80%，結合場景的應用落地是人工智慧產業的主要驅動力。

根據億歐智庫資料，中國人工智慧企業的十大應用技術領域中，電腦視覺、機器人、自然語言處理、機器學習、生物識別佔比居前五；企業服務、機器人和通用方案以及安防、汽車是AI應用的主要方向，邊緣／終端晶片需求將持續增長。



5. 市場規模測算：市場規模平穩增長，產業融合加速

人工智慧整體市場已從2020年的疫情影響中恢復，同時，隨著技術的成熟以及數智化轉型升級，內在需求增加，中國人工智慧核心產業市場規模將持續平穩增長，預計2025年將達到約4000億元。

隨著大算力中心的增加以及終端應用的逐步落地，中國AI晶片需求也持續上漲。2021年疫情緩解，市場回暖，產生較大增幅；類腦等新型晶片預計最早於2023年進入量產，因此2024及2025年或有較大增長，預計市場規模將於2025年達到1740億元。



6. 中國投資環境：資本持續進入，交易金額均超億元

相較2020年，人工智慧領域投資數量有所減少，但單筆投資規模呈上升趨勢。AI晶片產業也持續有資本進入，單筆融資金額均超億元。截止2022年1月，2021年中國人工智慧晶片相關領域融資事件共計92起，總金額約300億人民幣。

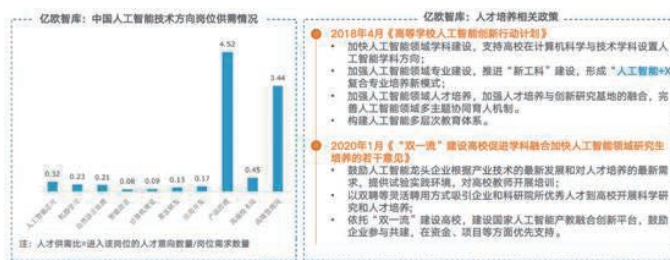


7. 中國人工智慧晶片人才市場：各領域人才缺口仍較大，國家開始重視人才培養

AI晶片的實現包含軟體和硬體兩個方面。既需研究高效率的智慧演算法，同時要研究如何將這些演算法結合在半導體矽片上，形成最終的產品。

目前，仍有部分企業在人才招聘中遇到不少阻礙，人才缺乏、成本高是主要的問題。根據工信部人才交流中心發佈的資料顯示，人工智慧不同技術方向崗位的人才供需比均低於0.4，其中人工智慧晶片崗位人才供需比為0.32，機器學習、自然語言處理等技術人才供需僅0.2。

國家也開始重視人工智慧相關人才的培養，中央及各地方政府出台了多個人才培養與引進相關政策；在2018-2021年，超過300所高校開設了人工智慧專業；部分企業也開始與高校進行合作，以產學研合作教學模式共同培養綜合能力突出的優質人才。



二. 人工智慧晶片解讀

(一) 技術層面

1. 基於技術架構、部署位置及實踐目標的AI晶片分類

AI晶片一般泛指所有用來加速AI應用，尤其是在基於神經網路的深度學習中的硬體。

AI晶片根據其技術架構，可分為GPU、FPGA、ASIC及類腦晶片，同時CPU可執行通用AI計算，其中類腦晶片還處於探索階段。

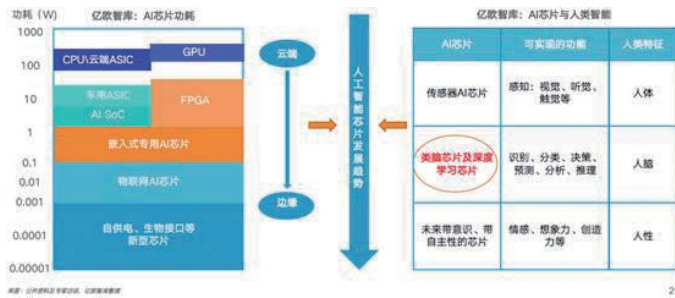
AI晶片根據其在網路中的位置可以分為雲端AI晶片、邊緣及終端AI晶片；根據其在實踐中的目標，可分為訓練(training)晶片和推理(inference)晶片。

雲端主要部署訓練晶片和推理晶片，承擔訓練和推理任務，具體指智慧資料分析、模型訓練任務和部分對傳輸頻寬要求比高的推理任務；邊緣和終端主要部署推理晶片，承擔推理任務，需要獨立完成資料收集、環境感知、人機交互及部分推理決策控制任務。

技術架構種類	定制化程度	可編碼性	算力	價格	優點	缺點	應用場景
GPU	通用型	不可編碼	中	高	通用性強且適合大規模并行計算，設計和製造工藝成熟	并行運算能力在推理端無法完全發揮	高複雜算力和通用性人工智能平台
FPGA	半定制化	容易編碼	高	中	可通過編程靈活配置晶片架構適合算法迭代，平均性能較高，功耗較低，開發時間較短（6-9個月）	單片價格高，推理計算能力較低，硬件編碼困難	適用於各種具體的行業
ASIC	全定制化	難以編碼	高	低	通過算法固化成硬體後性能強且能效高，平均性能強，功耗低，體積小，單片集成度最高	開發投入成本高，研發時間長（1年），技術風險大	當客戶在某個特殊場景，可以為其獨立設計一套專業智能算法軟件
類腦晶片	模擬人腦	不可編碼	高	-	最低功耗，運算效率高，認知能力強	目前仍處於探索階段	適用於各種具體的行業

2. AI晶片發展：向著更低功耗、更接近人腦、更靠近邊緣的方向

現在用於深度學習的AI晶片(包括CPU、GPU、FPGA、ASIC)為了實現深度學習的龐大乘積累加運算和平行計算的高性能，晶片面積越做越大，帶來了成本和散熱等問題。AI晶片軟體程式設計的成熟度、晶片的安全，神經網路的穩定性等問題也未能得到很好的解決，因此，在現有基礎上進行改進和完善此類AI晶片仍是當前主要的研究方向。最終，AI晶片將近一步提高智慧，向著更接近人腦的高度智慧方向不斷發展，並向著邊緣逐步移動以獲得更低的能耗。

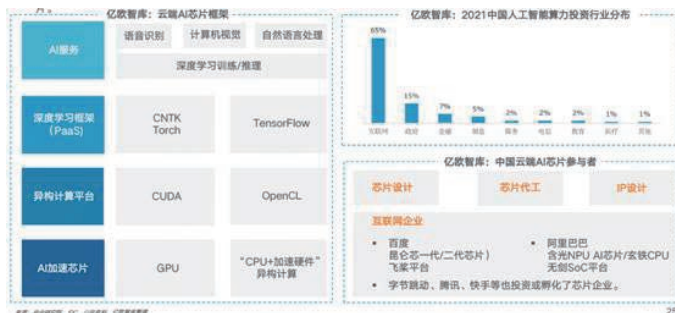


(二) 應用層面

1. 雲端：當前仍是AI的中心，需更高性能計算晶片以滿足市場需求

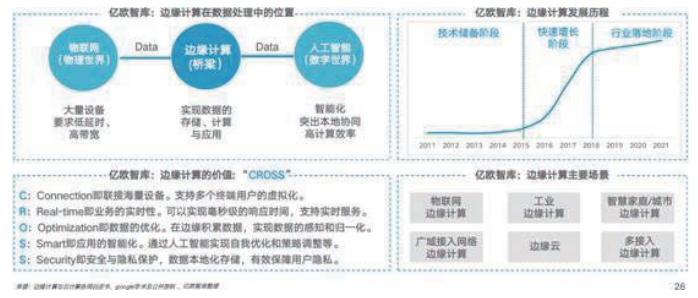
當前，大多數AI訓練和推理工作負載都發生在公共雲和私有雲中，雲仍是AI的中心。在對隱私、網路安全和低延遲的需求推動下，雲端出現了在閘道、設備和感測器上執行AI訓練和推理工作負載的現象，更高性能的計算晶片及新的AI學習架構將是解決這些問題的關鍵。

互聯網是雲端算力需求較旺盛產業，因此除傳統晶片企業、晶片設計企業等參與者外，互聯網公司紛紛入局AI晶片產業，投資或自研雲端AI晶片。



2. 邊緣側：資料向邊緣下沉，隨著行業落地市場將有很大增量

5G與物聯網的發展以及各行業的智慧化轉型升級，帶來了爆發式的資料增長。海量的資料將在邊緣側積累，建立在邊緣的資料分析與處理將大幅度的提高效率、降低成本。隨著大量的資料向邊緣下沉，邊緣計算將有更大的發展，IDC預測，未來，超過50%的資料需要在邊緣側進行儲存、分析和計算，這就對邊緣側的算力提出了更高的要求。晶片作為實現計算能力的重要基礎硬體，也將具備更多的發展。ABI Research預測，2025年，邊緣AI晶片市場將超過雲端AI晶片。



3. 終端設備：終端產品類型逐漸多樣，出貨量增加催生大量晶片需求

根據億歐資料測算，中國自動駕駛行業規模增速在2022年將達到24%；智慧攝像頭產品出貨量增速超15%；手機、平板、VR/AR眼鏡等智慧產品出貨量也均有較大增速，催生出大量的智慧晶片需求。同時，智慧終端機產品種類也逐漸多樣，智慧音響、服務/商用機器人等消費硬體、工業/數控設備等工業產品以及通信產品等日漸豐富，不同產品類型也對晶片性能與成本提出更多的要求。



三. 中國人工智慧晶片行業的挑戰與機遇

1. 設計軟體、製造設備及先進制程等仍不及世界領先水準

在晶片設計製造領域，中國仍缺乏設計軟體，先進制程及設備與世界領先水準之間仍有差距，該領域部分產品及裝備仍十分依賴進口。

2. 政策及監督管理體系的建立將更大發揮中國龐大資料集的價值

資料的數量和品質決定了人工智慧模型的準確度。目前，大部分資料普遍屬於不同的機構或部門，如政府部門、金融行業或醫療行業，很難將其整合為一個完全體，對人工智慧技術的提升造成了較大阻礙。

在充分認識到資料的重要性後，各地方政府成立大資料管理局，從政府層面將資料有效地利用在安防、政務、法務等領域；同時制定更好的資料管理政策，使資料更好的服務於地方實體經濟，有效打破「資料孤島」。

疫情以來，人們更多地關注在網路上，更多的資料被積累。2021年，領先的互聯網公司大資料達到上千PB（電腦存儲單位，拍位元組），傳統行業龍頭型企業資料量也達到了PB級，個人產生的資料達到TB級（電腦存儲單位，太位元組）；資料佔比方面，2018年，中國佔全球資料量的23%，預計2025年將達到27.8%。

3. 國際影響力提升吸引人才回流，產學研深度結合推動進一步發展

當前，中國數位化的變革方向驅動了底層技術的逐漸提升，國際影響力也在逐年上漲，同時，在大資料、晶片設計及應用落地方面，逐步建立起了優勢地位。產業發展也吸引更多海外人才回國創業、就業。未來，產業鏈結構或將重構，更多的企業、高校、組織或將形成合力，共同推動人工智慧及晶片的新發展。

4. 完整流暢的生態監管系統助力技術與豐富場景的貼合，加快AI落地

在人工智慧晶片領域內有資料與演算法企業、其他硬體平台，還有IP和技術提供商。要想贏得市場的信賴，企業就需要協調此三個方面，從而構建完整流暢的生態系統。技術與場景的貼合以及對AI使用的監管，將有助於AI落地，發揮其最大價值。未來幾年，製造業及交通將是AI較大的應用場景。同時，AI也將被廣泛應用於發展醫療保健、教育，媒體及金融和客戶服務等領域。

數字藏品行業：數位內容資產化，尋求穩健發展之路

摘要：核心價值：「數位內容資產化」是數位藏品核心價值的體現。從NFT數位資產的金融屬性與流轉價值中剝離出來，數位藏品依託於區塊鏈技術，利用加密數位權益證明，保證其唯一性和真實性，解決了產權的安全和確權問題，主要應用於版權保護、版權交易、內容發行及IP價值衍生變現。

一. 行業概覽

1. 定義及特點

NFT，全稱Non Fungible Token，即非同質化代幣，是區塊鏈中的一種數字資產。與BTC、ETH等為人熟知的同質化代幣不同，NFT本質上是一種具有唯一性、不可分割性、可追溯性等特點的區塊鏈上代幣。

數位藏品，源於NFT，是使用區塊鏈技術，對應特定的作品、藝術品生成的唯一的數字憑證。數位藏品從NFT數位資產的金融屬性與流轉價值中剝離出來，成為NFT技術在數位版權的業務應用。

2. 發展歷程

a. 概念階段

1993年，市場上開始出現加密交易卡。2015年，Spells of Genesis將遊戲的經濟系統與區塊鏈技術結合。

b. 早期建設

2017年6月，NFT專案Crypto Punks誕生，圖像開始成為加密資產；同年10月，遊戲Crypto Kitties，讓每一隻貓都變得獨一無二，其價值不可複製。2018年，NonFungible.com推出數位藏品市場追蹤平台；Opensea、SuperRare、Known Origin、MakersPlace等，用於發佈與發現數字藝術。

c. 發展熱潮

2020年，NBA推出球星視頻NBATOP SHOT，截至2021年營業額超過8億美元；數位藝術家Beeple耗時14年的作品《Everydays:TheFirst 5000 Days》作為數字藏品，以6934萬美元的價格賣出。2021年，區塊鏈遊戲Axie Infinity銷售暴漲，引發GameFi，帶動數位藏品市場快速發展。

3. 數位藏品全球市場

2021年被稱為數位藏品元年，數位藏品交易呈爆發式增長。截至2022年4月，全球累計交易者已超過400萬，累計交易金額已超過3000億美元，數字藏品市場處於高速發展階段。

數位藏品交易以歐美市場為主，全球主要交易場所為Opensea, Rarible, LarvaLabs, LooksRare等，其中Opensea佔據絕大部分市場份額。2022年1月LooksRare交易平台上線，搶佔部分市場份額。

2022年初，二手買賣方數量有明顯增加，2022年1-4月，平均每日二手買賣家數量約為4萬人。較2022年初，3、4月買賣雙方數量有略微下降。二級市場總交易金額已超過612億美元，交易價值大於100ETH的數量將近3000個。



二. 技術支援

1. 技術原理：元宇宙中的區塊鏈系統

區塊鏈技術提供了去中心化的清結算平台，將元宇宙審中的虛擬物品的「數字版權」上鏈，保障了資產權益和流轉；區塊鏈作為可信基礎設施，主要作用是粘合元宇宙各個技術系統並提供價值交換的去中介信任保障。

元宇宙中的區塊鏈實現了自治，讓參與方、中心系統按照公開演算法、規則形成一種自動協商一致的機制。因此未來的元宇宙，用戶也將形成一個個社區團隊在各元字審中體驗，元字審用戶不只是體驗者，也是內容創作者，因為區塊鏈的存在，內容就是創作者的資產(形成NFT)，激發用戶的創作和參與熱情。



資料來源：約爾諮詢、北京信產產業協會、區塊鏈產業聯盟

未來的元宇宙，用戶也將形成一個個社區團隊在各元宇宙中進行體驗。他們不只是體驗者，同時也是內容的創作者，因為區塊鏈的存在，內容的創作就是創作者的資產(形成NFT)，這也將激發用戶的創作和參與的熱情。

2. 基於區塊鏈的NFT技術：基礎設施支持

基礎設施能夠為NFT提供開發工具、存儲、錢包，說明NFT鑄造、發行、流通及其衍生應用，負責價值的記錄與結算，其性能和互通性影響著產業鏈中下游的發展空間，搭建起整個NFT生態的安全性和最終性。

NFT基礎設施層的搭建包含點對點互聯網協定，平台中立的計算描述語言，資料儲存協定，去信任的交互平台，去信任的交互協議、瞬態資料傳輸。在國外解決方案分為3種，主要以公鏈和側鏈為主，其中以太坊是最常用的協定標準。

國內為了防範虛擬貨幣炒作風險，海外的NFT流通場景並不適合於國內數字藏品的流通。國內為NFT提供區塊鏈技術支援的主要為聯盟鏈，如阿里巴巴的螞蟻鏈、騰訊的至信鏈、百度的超級鏈、京東的至臻鏈、天舟文化的天河鏈等。部分專案或平台則架構在公鏈上，如NFT中國平台架構在以太坊上。

海外NET行業的公鏈/側鏈/Layer2鑄造NFT首次發售和二次流通產生的Gas Fee，捕獲的價值隨著NFT增加而增大。國內NFT行業的聯盟鏈的算力成本較低，平台和區塊鏈一般按項目發售總額的百分比收取服務費，捕獲的價值和發售價格成正比。

NFT基礎設施層解析

- 1 点对点互联网形式
→ Decentralized, P2P
- 2 平台中立的区块链或联盟链
→ EVM, WASM, UTXO
- 3 数据集中存储
中心化数据存储服务 (IPFS)
- 4 可编程的交互智能合约
→ Solidity, Javascript, VBA, Python
- 5 跨链数据互操作
→ Cosmos, Matrix

区块链基础设施

基础设施解决方案对比

公链 (Layer 1区块链)	侧链	Layer2
代表币种: FLOW	Bitcoin (Assembly语言编程, 以太坊虚拟机)	ImmutableX (以太坊虚拟机)
起源: Cryptokitties项目为了降低交易成本, 引入以太坊虚拟机, 部分开发者在以太坊虚拟机上开发应用。	专门区块链开发EVM虚拟机(Daily Mainnet), The Assembly语言虚拟机在以太坊虚拟机上开发应用。	区块链侧链(Unichain)项目与以太坊虚拟机在以太坊虚拟机上开发应用。
交易货币: 代币Flow用于支付gas fee, 以太坊, 比特币, 莱特币等。	Aave infinity 代币AAVE, SLP	无原生代币, 同样支持ERC-20和ERC-20FS。
技术特点: 点对点技术可以节省整个区块链的带宽和存储空间, 降低交易成本, 提高交易效率。	交易费用低, 几乎由以太坊虚拟机, 侧链和以太坊虚拟机共同承担。	• 高性能, 高吞吐量, 可扩展性强 • 自研虚拟机以上层, 每节点支持1000个合约, 以太坊虚拟机支持10个合约, 以太坊虚拟机支持100个合约 • Gas fee大幅降低, 降低交易成本
典型项目: • 区块链: Meta Top Shot, UFC on Flow • 游戏: 英雄联盟 (League of Legends) (WU) • 浏览器: Flowscan	数字早期应用, 除了Aave Infinity没有形成区块链生态的NFT生态。	• 游戏: 英雄联盟, 英雄联盟 • 浏览器: 英雄联盟浏览器 • NFT交易平台: Metastyle, Opensea • DeFiNFT项目: SuperfarmDAO

資料來源：約爾諮詢、天天證券、Hashkey Me、区块链基础设施

國內区块链基础设施生态圈

基于联盟链的基础架构

基于公链的基础架构

公链和联盟链在NFT行业对比

	公链	联盟链
去中心化与安全	完全去中心化, 安全性较高。	共识机制由联盟方决定, 未完全去中心化, 安全性低于公链。
交易机制	铸造、首次发售后二次转让都要支付Gas费。	铸造上链和发售后算力成本较低, 平台和区块链网络服务费总额的百分比收取服务费。
炒作风险	具有货币属性, 容易导致炒作。	联盟链的联盟方可以控制NFT的铸造和交易规则, 限制二手交易市场炒作, 抑制炒作。
缓存	较高算力要求提升成本, 所以数字内容一般存储在链下的中心化存储服务器或去中心化的存储服务器中, 安全性受到威胁。	无须经过大量节点验证, 可以把较大的图片上传至链上, 避免所被篡改的内容篡改或篡改。
能源消耗	公链需要经过大量节点验证, 算力需求和能源消耗较高。	联盟链只需要经过几个联盟方的节点验证, 能源消耗较低。

資料來源：約爾諮詢、信达证券、区块链基础设施

3. 基於區塊鏈的NFT技術：專案創作與協議

中游專案創作層也稱為協議層，NET的鑄造遵循底層基礎設施的標準協定。雖然國外的公鏈和國內的聯盟鏈收藏品的外在表現不同，但是鏈上資料的表現都離不開NFT協議。

以太坊最常見的三大NFT標準協議包括ERC721、ERC1155和ERC998其中ERC721協議和新晉的ERC1155協議是目前應用最廣泛、知名度最高的NFT主流協議標準。除此之外，市面上還有EIP1948(可存儲動態資料的NFT)、EIP2981(專注於NFT版稅的以太坊協定)、ERC809(可租用的NFT)等。

NFT标准对比			
	ERC721(非同质化资产)	ERC1155(同质化资产)	ERC998(可组合非同质化资产)
特点	每一个代币代表资产所有权，不可分	批量组合不同代币进行转换，不可分	批量组合到两个代币，不可分
优点	最常见	可批量转移	可批量转移
缺点	一份合约只能发行一种资产	信息缺失，降低了网络去中心化程度	高昂验证
应用场景	收藏品、艺术品、证券等	收藏品、游戏、虚拟货币等	收藏品、游戏、资产等
代表项目	NFT Worlds, BAYC, CryptoKitties, Hashmasks	OpenSea, Shared Strenfront, Aarible	

拥有基础设施的互联网巨头或公司

代表：腾讯、幻核、天河链

网文、漫画、音乐、音频、视频等领域的互联网数字内容平台

代表：掌信链、TEM、元视觉

开发基于区块链技术的区块链游戏或元宇宙社交应用的公司

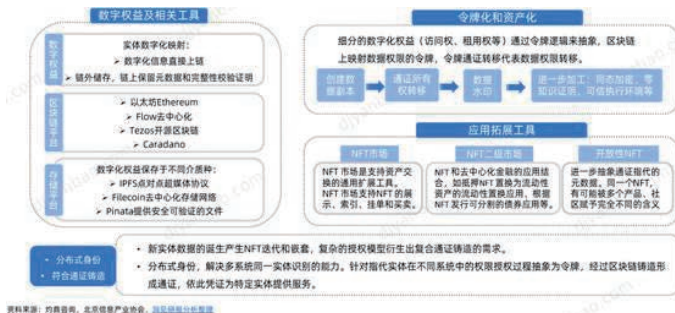
代表：莱茨狗、虹宇宙、大唐开元

国内上市公司NFT平台概览

4. 基於區塊鏈的NFT技術：發展方向

NFT的技術發展如下：數字權益及相關工具、權杖化和資產化、分散式身份和複合通證鑄造、應用拓展工具。

核心是通過同一套區塊鏈許可權標準，為同一個數位學生協同個性化的系統，同時也為系統本身開放性生態提供無限可能並進一步打造出交叉生態圈。



三. 行業分析

1. 行業產業鏈

產業鏈上游為基礎設施層、中游為協議層，下游為應用層。基礎設施層為NFT鑄造和交易提供技術支援，涵蓋底層公鏈、側鏈、聯盟鏈等；創作層根據鑄造協定創造NFT資產並在一級市場發行，如藝術品、遊戲等；應用層則圍繞NET資產衍生出NFT二級市場，資料平台和社交平台等。



2. 驅動因素

a. 擁有區塊鏈技術的「翅膀」

區塊鏈技術相關的配套工具和基礎設施相對完善，為交易提供了便捷的管道並降低了摩擦成本。

去中心化：區塊鏈不依賴額外的協力廠商管理機構或硬體設施，沒有中心管制，各個節點實現了資訊自我驗證、傳遞和管理。NFT中國採用IPFS和MEFS雙存儲系統，實現去中心化下雙重備份存儲，保證安全可信的和快速驗證查詢。

安全性：區塊鏈確保一旦交易通過智慧合約或其他方式記錄在帳本上，它就永久且公開可見，已經輸入區塊鏈的資料無法更改或刪除。只要沒有駭客掌握全網50%以上算力，就無法操縱修改網路資料。

可流通性：通證必須能夠在一個網路中流動，從而隨時隨地可以驗證，發行的NFT可以綁定實物權益、作品版權權益或者其他權益，每一次NFT的轉手都伴隨著權益的流轉。

b. 不僅僅是藝術價值

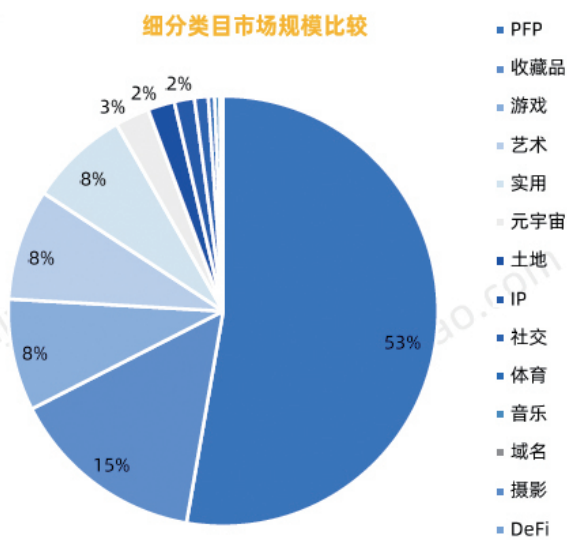
從需求理論考慮，對於NFT數字藏品的追求，從結構的底部向上分別為：獲得短期投機收益，獲得長期投資收益、獲得粉絲或生態權益、獲得社交屬性(鏈上身份象徵、可互動的社交憑證)、獲得收藏的快樂。

c. 更加可靠的版權交易

數位藏品具有區塊鏈的不可篡改、可追溯等特點和去中心化存儲技術，使得交易和流通版權更加可靠，產權使用和交易的記錄得到儲存，使用者擁有第二創作者的身份。2019年之後，加密貨幣資產和加密貨幣用戶的增長印證了其受歡迎程度。

3. 主要應用場景

數位藏品應用場景廣泛，個人資料圖片(PFP)元宇宙、藝術收藏、遊戲、體育、文物、音樂等等都可以上鏈，以數位藏品的形式發行。國際市場中，個人資料圖片佔大多數，國內多以藝術收藏、文物藏品等為主。



資料來源：灼鼎諮詢，算力智庫，德勤諮詢，NFTGO，洞見研报分析整理

四. 價值展望

1. 安全、創新、資產化

國內NFT(數字藏品)基礎設施層與項目創作層相互結合，內容生產貼合PGC模式，在安全、創作和運營上為虛擬物品創造價值。在相關技術逐步成熟、政策逐步完善、生態逐步建立的背景下，虛擬物品以區塊鏈為依託，在元宇宙中實現權利實體化和價值資產化。

2. 過熱產生泡沫

根據NonFungible發佈的《NFT市場2021年度報告》，無論是加密藝術、NFT收藏品，以及元宇宙資產(NFT土地等)去年5月NET市場暴跌後，在二級市場，即使用者間交易中，虧損轉賣交易激增，遠高於盈利轉賣交易。

數位藏品過熱的背後，資金分配頭重腳輕，消費主體缺少耐心，技術遇到瓶頸，去中心化的真實性存疑，惰性鑄造帶來安全隱患。

3. 監管合規道阻且長

國內NFT處於起步階段，NFT的運用集中在藝術藏品的數字版權，依賴中心化運營廠商的有限發行，確保NFT產品權屬明確，維持產品的稀缺性來實現數位化和資產化。國外市場品類更加豐富，通過一個IP產生不盡相同的產品，形成高變現效率的NFT遊戲用戶原創生態、活躍交易市場等。

典型的NFT騙局包括：一把NFT包裝成金融產品，鼓勵或誘導消費者去投機炒作買賣，二通過非持牌的交易所或網站進行類似股票的交易，三代為融資投資，進行槓桿操作。

中國語境下的數字藏品，無論是互聯網企業入局，還是傳統文化藝術企業主動尋求突破，堅持在中國語境下的合規化經營避免「脫實向虛」，才是數字藏品在我國穩健發展的長久之道。

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。



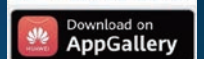
聯手[騰訊自選股]和[新浪財經直播]等，已成功直播上百場公司上市儀式、新聞發布會、行業峰會，觸達千萬受眾。

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

CHINA FINANCIAL MARKET



每冊售價 \$38