

CHINA FINANCIAL MARKET



HIGHLIGHT

CIB Southeast Asia Research Institute: Recovery Opportunities Amid Cyclic Overlap - 2024 Hong Kong Economic Outlook

興業東南亞研究院：週期交疊下的復蘇機遇—2024年香港經濟展望

China Bohai Bank is selected as an excellent case study in the "Financial Management Competitiveness" by the CLS, promoting the integration of digital and real through technology to create a new model for financial services
渤海銀行入選財聯社「資管競爭力卓越案例」以科技打造金融服務新樣本推進「數實融合」



CK 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

成為全球首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，成為全球首家上市的財經公關集團。集團現有員工超過500人，以香港為基地，網路覆蓋全球包括紐約、倫敦、巴黎、法蘭克福、迪拜、波士頓等等各大金融中心，在北京、上海、深圳、新加坡都設有分公司。集團為上市公司和擬上市公司提供一站式金融服務，包括：財經傳訊、國際路演、財經印刷、投資者關係、資產管理、股權投資、品牌推廣、ESG報告、法定及商業保險及企業獵頭「十位一體」。成立至今已經助力500多家公司成功IPO，連續多年港股IPO市場份額超過80%，名列第一。為中國客戶提供新的海外諮詢服務，致力於帶領中國內地企業「走出去」；並且協助國際企業建立他們在亞洲的卓越優勢，促成在中國地區的跨領域合作。

目錄

CONTENTS

社長 汪長禹
 總編輯 吳妍珠
 編輯部 李妍姣
 高琳
 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
 九龍土瓜灣宋皇台道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
 2024年3月

公司透視

- 3 興業東南亞研究院：週期交疊下的復蘇機遇
- 5 渤海銀行入選財聯社「資管競爭力卓越案例」以科技打造金融服務新樣本推進「數實融合」
- 7 中國中冶：2023年新簽合同金額穩步提升 造血能力進一步增強
- 9 供股助力改擴建鞏固主業優勢浙江滬杭甬估值重塑進行時
- 11 郵儲銀行舉辦數字金融大會暨手機銀行9.0發佈會擁抱數字郵儲時代
- 14 貝康醫療樹立行業新標杆打造獨有醫療技術
- 16 哈爾濱銀行各項業務協同發展核心競爭力進一步提升
- 17 供股助力改擴建鞏固主業優勢浙江滬杭甬估值重塑進行時
- 19 2024諾亞全球財管QD高峰論壇：衝破迷霧迎接新投資時代
- 21 山高控股：踐行ESG原則，積極推動可持續發展
- 23 上海實業環境前三季度純利達5.83億元同比增長2.2%
- 25 濰柴動力旗下七大海外高端品牌在進博會驚豔亮相，榮獲三金一銀四項國際大獎
- 27 踐行社會責任，共創溫暖未來 新華保險2023年為440萬人次賠付159億元
- 38 積極踐行普惠金融理念，易鑫集團獲評「年度傑出普惠金融實踐機構」
- 29 遠大住工創新業務出海提速，前三季度核心業務強勁增長
- 30 共迎新起點 共創新未來 中國中信金融資產開啟高品質發展新篇章

免責聲明

本刊所載的內容和信息乃從相信屬可靠之來源搜集，該等內容和信息並未經獨立核實，本刊並不保證其準確性、完整性、及時性或者正確性。投資附帶風險，本刊不能且不會保證本刊刊載的任何內容和信息會否帶來盈利。本刊內容和信息僅可作為參考用途，本刊不應被視為遊說任何訂戶或讀者執行任何交易，如任何訂戶或讀者依本刊所載的內容和信息招致任何損失，概與本刊、相關作者及內容供應者無關，本刊、相關作者及內容供應者亦不會承擔任何形式的責任。本刊並未向任何訂戶或讀者提供專業意見，任何訂戶或讀者亦不應將其視為專業意見，任何訂戶或讀者在需要時應尋求適當之專業意見。

股壇速遞

- 32 北京燃氣藍天：收購新能源領域企業 促進集團新業務的戰略佈局
- 33 北控水務：基本面持續提升 穩定高派息積極回饋投資者
- 34 大唐環境：持續優化產業佈局，樹立新興電力行業發展標桿
- 36 迪信通描繪「第二增長曲線」：加碼佈局新能源賽道 構建多元化生態體系
- 38 東風集團：在汽車市場的「變」與「不變」中展現競爭力
- 40 鍋圈：年貨經濟發力，在家吃年夜飯成消費新選
- 42 哈爾濱電氣：科技創新與數字化轉型提速 2023年盈利大增
- 43 海昌海洋公園：「出海」標桿項目取得重要進展 國際化進程提速
- 44 行業景氣度持續向上 交運燃氣受益前景向好
- 45 九毛九：餐廳網絡穩步擴張，打造最佳餐廳品牌組合
- 47 「拉麵之王」味千中國業績回暖，努力創造新的故事
- 49 雅迪控股：持續搶佔市場份額 業務前景獲多家機構看好
- 51 現代牧業榮登2023彭博綠金ESG50評選年度環境榜單
- 53 中裕能源：業績穩步增長 以ESG驅動可持續發展

財經點將

- 54 把握時代先機 光麗科技多元化業務快速發展
- 56 合生創展(00754.HK)成功兌付到期美元債，穩健穿越市場週期
- 58 華發物業服務：精耕細作獲業界認可 全面業務佈局彰顯強大綜合實力
- 60 加快釋放數據價值，金蝶重磅發佈數據資產入表解決方案
- 62 金嗓子新基地二期工程順利開工 全面助力大健康產業發展
- 63 項目產能逐步釋放 凱盛新能營業收入同比增加17.92%
- 65 瑞爾集團：雙品牌推進同城加密戰略 加碼口腔連鎖龍頭版圖化發展
- 67 超越市場噪音，這家企業與華為共築長期成功的秘訣是什麼？
- 69 遠東發展于「香港公司管治與環境、社會及管治卓越獎2023」中榮獲環境、社會及管治管治卓越獎
- 71 產品及技術卓越財務數據靚麗 元力控股業績穩步提升
- 73 中寶新材：以科研實力驅動，把握生物降解塑料產業的黃金機遇
- 75 鈾價強勢上行釋放業績彈性 中廣核礦業開啟長牛模式
- 77 全渠道預約量破600萬《門羅大陸：史萊克學院》1月31日首發

行業解構

- 79 媒互聯網行業：顛覆、重塑與繁榮 一把握AIGC內容變革機遇
- 83 鋰行業：上游礦山承壓，中游增速放緩
- 87 新能源車行業：智能汽車產業迎來爆發，硬件進入拐點放量期

興業東南亞研究院：週期交疊下的復蘇機遇—2024年香港經濟展望



About CIB institute for Southeast Asia

The CIB Institute for Southeast Asia, initiated by CIB Research Company and CIB Bank's Hong Kong Branch, both under the Industrial Bank Group, is established with the objective of serving China's high-level external openness and the internationalization of the renminbi. The institute is dedicated to becoming a leading think tank in the research of Southeast Asian economic, financial, and trade affairs. It focuses on conducting studies in areas such as Southeast Asian macroeconomics and policies, the financial industry and digitalization in Southeast Asia, and Asia-Pacific financial markets.

回顧：中美經濟錯位復蘇下香港經濟增長動能轉換

2023年香港經濟復蘇呈現「外冷內溫」、整體由內需拉動。2023年初香港實現內外通關，服務輸出和消費成為香港經濟復蘇的主要拉動力；而外部需求承壓、金融環境收緊背景下，香港進出口持續下跌、資本市場寬幅波動、利率攀升抑制樓價及地產成交，均向下拖累經濟增速。2023第一季度香港經濟反彈力度較強，二、三季度復蘇不及預期，香港特區政府最新預測2023年全年經濟增速為3.2%。

展望：2024年香港經濟增長動能有望進一步鞏固

在內地經濟波動回暖，美國經濟景氣度邊際回落但仍具有韌性的背景下，香港有望進一步穩固復蘇動能、加快發掘中長期本地經濟的新增長點。外圍市場或於2024年開啟降息，金融及地產行業對經濟的拉動力料將增強，香港經濟2024年或延續3%左右的溫和增長。具體來看：

消費旅遊料延續正向拉動、增速或放緩

2023年中國香港恢復內外通關以來，月度平均訪港旅客數量恢復至疫情前平均水平的70%左右，零售銷售、酒店入住率及餐飲業收益也整體恢復80%以上；本地整體失業率及消費旅遊行業失業率共同回落至歷史低位。

後續看，市場預期美聯儲即將開啟降息週期、財富效應有望增強，人民幣匯率整體企穩也利好訪港旅客消費增長。通關後香港居民北上、外遊消費回歸常態，且內地訪港旅客消費模式料將延續由消費購物向注重文化體驗的「深度遊」轉變，或形成旅客和消費的「淨外流」；疊加香港特區政府零售及生活類補貼疫後退坡、以及2023年同比高基數的影響，相關行業短期內進一步大幅提升的空間較為有限、2024年增速料有所放緩。

外圍補庫需求有望帶動轉口貿易溫和復蘇

香港對外貿易以轉口為主，2023年香港整體貨物出口同比收縮7.8%、進口減少5.7%。2023年下半年以來，隨著香港與內地跨境運輸逐步恢復、歐美企業庫存指標呈現底態勢，東南亞景氣指標整體保持擴張，香港進出口貨值跌幅逐步收窄、並於10-11月同比回正。

步入2024年，全球經濟實現軟著陸的可能性增強，各市場復蘇節奏分化加深，外部需求仍可能階段性走弱。一方面，中國內地、美國及東盟最新製造業PMI徘徊在50的榮枯線水平，而歐元區及日本仍處於收縮區間，短期內料將繼續掣肘香港貿易及運輸行業及本地中小企業營商信心回暖。另一方面，香港出口貨值中，電動機械及電子儀器相關產品佔比超過70%；截至2023年10月，全球半導體銷售額連續8個月環比增長，體現相關產品需求呈現回升態勢。電子產品轉口貿易的復蘇有望帶動香港轉口貿易及相關服務業溫和增長。

地產市場或扭轉「量價齊跌」走勢

本輪加息週期以來，香港地產市場成交及住宅樓價指數隨本地利率提升持續下降，2022年住宅樓價指數下跌逾15%、創1998年以來最大跌幅；受通關效應短暫提振，住宅樓價在2023年第一季度明顯回暖，但隨後

抹去年內升幅，全年累計下跌6.8%、樓價指數創7年新低。值得注意的是，相比住宅售價的跌勢，2023年以來香港住宅租金指數整體回升，體現樓市參與者在高利率環境下「轉買為租」，整體住房市場仍然「供不應求」。



步入2024年，一方面，在降息週期前，香港高利率環境預計仍將維持、疊加股市仍有波動風險，地產市場成交預計延續疲弱；前期積壓的一手樓盤及二手市場賣家或延續低價出售，上半年樓價指數仍有可能反覆下跌。另一方面，香港特區政府《2023年施政報告》十餘年來首次調降住宅購房印花稅，實質有效降低外來人才在港置業門檻，中長期提升香港對人才的吸引力。

金融行業有望隨外圍降息回歸正向拉動

2023年以來訪港旅客加速修復、本地經濟溫和增長，銀行業淨息差隨加息週期進一步擴大，總體支持銀行及保險業務的回暖；香港金管局數據顯示，香港零售銀行2023年前三季度淨息差同比擴大51bp至1.68%；香港保險業監管局數據顯示，2023年前三季度香港保險業毛保費總額為4286億港元、同比下降1%；同比低基數下，來自內地訪客的新造業務保費同比大幅增長約46倍至468億港元。而在香港資本市場大幅波動下，銀行業非息收入、證券資管等非銀金融機構業務表現整體仍不及預期。

步入2024年，外圍市場加息週期基本結束、但降息時點仍待觀察。若美聯儲於2024年轉向降息，有望釋放信貸需求、緩解不良資產壓力；同時，港股資金面壓力有望逐步緩解，在內地基本面及企業盈利整體向好、港股新股儲備仍較為充足的背景下，資本市場活躍度預計將逐步回暖，帶動銀行手續費收入及非銀金融機構收入的整體修復、全年有望綜合拉動經濟向上。

渤海銀行入選財聯社「資管競爭力卓越案例」 以科技打造金融服務新樣本推進「數實融合」



在近日召開的「2023上海全球資產管理年會」上，財聯社2023資管競爭力卓越案例甄選結果同步揭曉，渤海銀行股份有限公司（以下簡稱「渤海銀行」）憑借持續推進數字化轉型，並將自身的科技升級與實體經濟緊密結合所取得的顯著成果，一舉斬獲「卓越金融科技實力金棒子獎」。

由財聯社主辦的「資管競爭力卓越案例」評選，致力於展現中國資產管理行業的新風貌，探尋資管行業發展的新動向，發掘優秀資管機構的管理案例和理財產品，促進資管行業的長期健康成長。此次評獎吸引了眾多金融機構的積極參與，累計申報參評案例超300份。渤海銀行從中脫穎而出，充分展示了渤海銀行在數字化轉型方面的積極探索和金融科技領域的卓越實力。

作為國內最年輕的全國性股份制商業銀行，渤海銀行將金融科技視作高質量發展的重要引擎並寫入渤海銀行「四五」戰略發展規劃，從長遠視角加強金融科技戰略

部署，驅動「輕前台、快中台、強後台」全方位數字化轉型，做好金融科技大文章，不斷提高金融服務實體經濟的能力和水平。

在零售業務上，渤海銀行堅守「人民至上」初心，紮實推進綜合化、數字化、生態化建設進程，以手機銀行作為銀行客戶服務的主渠道、產品創新的主戰場和生態建設的主陣地。

在手機銀行6.0版本中，渤海銀行打造並持續完善金融服務和非金融場景並行的「雙頭模式」，實現了財富、貸款、信用卡等金融產品與私行專區、代發專區、渤泰俱樂部等特色專區的有機結合，更從生活需求著手、從服務相關性出發，推出「渤攬惠」生活場景+資訊內容服務，依托客戶積分權益體系，圍繞教育、醫療、養老、育幼的政務、民生類以及衣食住行、吃喝玩樂的消費生活需求，打造一站式金融生活服務平台，全面提升客戶體驗。



而在對公業務這一行業數字化轉型的「新戰場」「深水區」，渤海銀行在成立之初便開始了線上金融服務的探索，從「1.0時代」的嘗試到「3.0時代」的突破，從滿足企業客戶基礎業務到實現全麵線上功能服務，為不斷變化的企業需求適配金融創新。據介紹，渤海銀行企業網上銀行3.0代表著渤海銀行新一代對公技術平台完成搭建，集分佈式、雲計算、大數據於一體，採用「前台+中台」分離架構，融合共享，實現企業網銀、企業手機銀行、企業微信銀行、銀企直聯等多渠道協同接入，數據統一，可為後續海外業務、託管業務、API服務、增值服務提供技術基礎。

此外，近期渤海銀行跨境金融代表產品「渤銀全球速匯」亦完成4.0版本的全新升級，上線業內領先的「收匯預知」功能，可為出口收匯企業提供對應收賬款的狀態以及核心匯款數據的全面提前預知，助力外貿企業實現高效、便捷的跨境匯款業務，優化供應鏈和現金流管理。

數字經濟規模持續快速增長，已經成為推動經濟增長的重要引擎。中央金融工作會議指出，做好科技金融、綠色金融、普惠金融、養老金融、數字金融五篇大文章。在數實融合縱深發展的大背景下，今後渤海銀行將積極實踐「以數促實」、「數實融合」的新發展要求，繼續發揮先鋒創新力量、發揮行業數字化轉型排頭兵作用，持續鞏固金融與技術優勢，迭代升級各類金融產品，不斷提升數字經濟和實體經濟緊密融合的數字化金融服務能力，助力人民奔向美好生活。

中國中冶：2023年新簽合同金額穩步提升 造血能力進一步增強

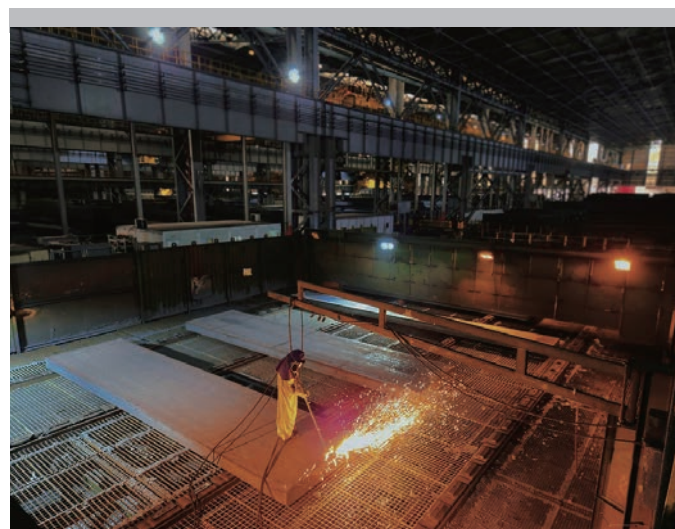


2024年1月15日，中國冶金科工股份有限公司欣然宣佈，公司2023年新簽合同額穩步增長，尤其海外業務表現出色，高質量發展積極向好，經營韌性持續凸顯。

根據1月15日發佈的公告，中國中冶2023年1-12月新簽合同額人民幣14,247.8億元，較上年同期增長5.9%，其中新簽海外合同額人民幣630.7億元，較上年同期增長43.2%。12月份，公司新簽單筆合同額在人民幣10億元以上的重大工程承包合同達25家，基建業務進一步擴大，知名客戶合同佔比持續提升。

中國中冶是隸屬於中國五礦的特大型建築央企，亦是中國五礦旗下規模最大、唯一一家A+H股上市公司，位居ENR2023年發佈的「全球承包商250強」第5位，及在2023年《財富》中國上市公司500強排行榜中位居第20位。公司擁有5項設計綜合甲級資質和45項施工總承包特級資質，位居全國前列，同時擁有28個國家級科技研發平台，累計擁有有效專利超過48,000件，是國家創新型企業。

作為全球最大最強的冶金建設承包商和冶金企業運營服務商，近年來，中國中冶憑藉在鋼鐵冶金全流程、全產業鏈領域70餘載積澱的技術和資質優勢，加快轉型升級步伐，持續鞏固提升冶金業務、優化提升房建業務、擴大提升基建業務，在房屋建築、市政基礎設施、軌道交通、城市更新等領域積累了豐富的建設經驗。



新簽合同數量及金額穩步提升，一面體現了中國中冶在外部環境復雜嚴峻、經濟運行面臨多重壓力的挑戰下，頂壓前行，積極推進與重點企業的深度合作，實現了業務的逆勢增長，「造血」能力和內生動力有效增強。另一方面，將對提高公司整體盈利能力，以及年度經營業績產生積極影響，預示著公司穩中向上的基礎不斷夯實，長期向好的勢頭保持強勁。

中國是世界第一冶金產業大國，冶金市場關注度高且所涉及行業廣，對於經濟和社會發展起到至關重要的作用，隨著國內經濟的高速發展，對冶金產品的需求不斷增長。未來，公司將進一步搶抓機遇，突出主責主業，優化產業佈局，全面提升經營質量效益，努力為國家、為股東、為社會、為員工創造新的更大價值。



供股助力改擴建鞏固主業優勢 浙江滬杭甬估值重塑進行時



Zhejiang Expressway Co., Ltd (“Zhejiang Expressway” or the “Company”) (SEHK Code: 576; LMHKS Code: ZHEH) announced that it intends to conduct a rights issue of 1,650,383,510 rights shares on the basis of 3.8 rights shares for every 10 shares held on the record date at a subscription price of HK\$4.06, with the last day of dealing in the H Shares on a cum-rights basis is 9 November 2023 and the subscription dates for the rights shares being from 22 November 2023 to 5 December 2023. It is expected to raise proceeds of approximately RMB6.15 billion in total.

中國「十四五」規劃提出要加快建設交通強國，進一步完善綜合運輸大通道、綜合交通樞紐和物流網絡，為高速公路建設發展提供新的機遇。縱觀各地「十四五」規劃目標，在路網相對成熟完善的經濟發達地區，「十四五」期間，推進繁忙路段擴容改造已成為高速公路的建設重點。浙江滬杭甬(00576.HK)也不例外，公司於11月6日發佈公告，擬按10供3.8的比例供股融資約人民幣61.5億元，計劃將其中不超過人民幣55億元的募集資金用於現有高速公路改擴建項目開支。

根據供股公告，所有合資格股東均可在供股認購期內，以每股H股供股股份4.06港元的供股價格，同比例或超額認購公司股份。從認購價來看，供股價較浙江滬杭甬



股份供股公告前11月6日的收市價5.96港元／股折讓約32%，也較按5.96港元計算的理論除權價折讓約25%。所有合資格股東可通過超額認購的方式，以較低的折讓價格增加其持股比例，共享公司未來成長收益。

作為浙江省唯一一家高速公路上市公司，浙江滬杭甬轄下高速公路覆蓋浙江省大部分地區，區域經濟活力旺盛。2023年以來，受益於宏觀經濟向好，浙江經濟快速復甦，浙江滬杭甬轄下主要高速公路日均全程車流量恢復明顯，帶動整體業績持續增長。2023年前9個月，公司實現收益人民幣123.50億元，同比增長約9.3%；毛利潤人民幣56.29億元，同比增長約19.9%；淨利潤人民幣51.59億元，同比增長約37.6%，遠高於收入和毛利增速，呈現高質量發展態勢。

然而，隨著經濟的發展，浙江滬杭甬轄下部分高速公路車流量逼近甚至超過設計飽和流量，難以滿足不斷增長的通行需求。為把握高速公路發展機遇，公司擬對轄下部分高速公路實施改擴建，其中，甬金高速及乍嘉蘇高速改擴建工程將於2023年內開工實施。本次供股籌集的資金，將主要用於這兩條高速的改擴建。

據了解，上述高速公路位於長三角經濟活動區域，具有不可複製的區位優勢，多年來為浙江滬杭甬持續貢獻大量的現金流。改擴建後，相關路段無需經過較長培育期即可實現高負荷運營，可充分保障改擴建項目的投資收益率，同時為公司帶來二次發展機遇，有利於進一步夯實浙江滬杭甬在浙江省核心區域戰略定位，促進公司長期可持續發展。此外，透過供股方式來籌集資金，浙江滬杭甬的資本基礎將得到夯實，有效降低財務風險，提高公司整體抗風險能力。

值得一提的是，浙江滬杭甬始終堅持與股東分享發展紅利。上市至今，浙江滬杭甬累計現金分紅人民幣268.41億元，位居高速公路上市公司前列。另外，浙江滬杭甬還宣佈在供股完成後，擬增加每年分紅比例，未來三年（2023-2025年）年度分紅不低於當年實現的可分配利潤的75%。長期穩定的高分紅，體現了浙江滬杭甬對投資者的尊重，同時也反映了浙江滬杭甬自身穩健的經營能力以及其對供股方案實施後公司主營業務高成長前景的信心。



中長期看，在「中特估」視角下，高價值國資企業有望迎來價值重估。高速公路板塊是價值投資典範，也是避險資金首選板塊之一，受益於經濟回暖，行業在2023年上半年迎來業績復蘇。浙江滬杭甬具備天然的資源優勢，供股助力改擴建將增厚高速公路主業競爭力，且其分紅穩定大方，在「中特估」主題催化下，伴隨改擴建效應的持續釋放，投資吸引力有望增強，進而推動長期估值的

郵儲銀行舉辦數字金融大會暨手機銀行9.0發布會 擁抱數字郵儲i時代



Recently, China Post Savings Bank, under the theme "Embracing the Digital Postal Savings i-Era", hosted a digital finance conference and launched its highly anticipated Mobile Banking 9.0. This event was a significant moment, unveiling four major developments in their digital finance 'i' series, including the innovative Mobile Banking 9.0.

These achievements in the 'i' series, namely 'i-Bank' Mobile Banking 9.0, 'i-Cube' Smart Cube Operational Platform, 'i-Open' Open Banking Service Platform, and 'i-Super' Financial Digitalization Index, represent a major stride in digital financial services. The event, focusing on four key values – 'Specialization', 'Precision', 'Seamlessness', and 'Comprehensiveness',

and guided by four service philosophies – 'Understanding Me', 'Knowing Me', 'Accompanying Me', and 'For Me', eloquently demonstrated China Post Savings Bank's unique and differentiated approach in digital transformation.

近日，中國郵政儲蓄銀行以「擁抱數字郵儲i時代」為主題，召開數字金融大會暨手機銀行9.0發佈會，發佈了包括手機銀行9.0在內的四項數字金融「i」系列成果。

據介紹，郵儲銀行數字金融「i」系列成果分別為「i-Bank」手機銀行9.0、「i-Cube」智慧魔方運營平台、「i-Open」開放銀行服務平台、「i-Super」金融數字化指數。發佈會通過「專」、「精」、「無」、「全」四個關鍵字，「知我」、「懂我」、「伴我」、「為我」四個服務理念，展示了郵儲銀行特色化、差異化的數字化轉型道路。



以「知我」的初心

提供專業財顧、專屬體驗、專心陪伴、專注守護

發佈會上，郵儲銀行正式發佈「i-Bank」手機銀行9.0版本，致力於打磨專業化的線上金融服務，為客戶創造美好的生活體驗。

在手機銀行9.0版本中，郵儲銀行突出以客戶為中心的服務理念，構建資產配置體系和財富管家體系，為客戶提供專業財顧服務，幫助客戶全面掌握自身財務狀況。

依托金融科技力量，郵儲銀行手機銀行9.0版本打造「AI空間+數字員工+視頻客服」的沉浸式陪伴服務。其中，AI空間通過下拉手機銀行首頁進入，向客戶直觀展示本月收支、常用繳費、最近收款人等信息，為客戶提供更具科技感的定制服務。數字員工可精準識別客戶提問，為客戶提供智能問答、業務辦理、產品介紹等服務，7*24小時提供個性化、智能化、可視化的交互服務。此外，遠程視頻客服為客戶提供集綜合查詢、線上辦理、手語等於一體的可視化交互服務，實現遠程高效溝通。

以「懂我」的細心

實現精細分群、精密監測、精準推送、精確評估

「i-Cube」智慧魔方運營平台是郵儲銀行將集約化、數字化深入經營理念轉變為一整套易操作、可執行、可視化的系統工具，形成「數據採集—客戶畫像—策略配置—精準觸達—運營監控—跟蹤評估」為一體的運營全流程閉環管理，可大幅提升客戶經營效率。

「i-Cube」智慧魔方運營平台首先在於對客戶的精細劃分。該平台通過整合數據資源，實現分層分群、千人千面的捕捉、分析、觸達，並採用「桑基圖」等工具進行客群路徑追蹤，及時了解客戶金融需求變化情況。

在此基礎上，「i-Cube」智慧魔方運營平台統籌建立適應客戶行為的營銷資源和權益配置機制，配置自動化的精準觸達策略，探索自動化、集約化運營客戶的新模式，最終平台會自動生成效益評估報告，形成良性數據反饋機制，不斷迭代優化策略。

以「伴我」的使命

形成無界開放、無形服務、無感融合、無限擴展

郵儲銀行「i-Open」開放銀行服務平台，攜手多方共同推動「金融+生活」、「網點+商圈」及「線上+線下」有機融合，打造與C端、B端、G端、F端用戶及客戶聯動發展、合作共贏的數字生態銀行。

通過「i-Open」開放銀行服務平台，郵儲銀行積極探索產業鏈金融服務新路徑、新模式，為各類經營主體提供信貸金融支持，量身打造產業鏈金融服務方案，形成「平台金融+場景+產業」新模式，為產業鏈上下游提供金融支持，助推實體經濟發展。

郵儲銀行各分支機構依托「i-Open」開放銀行服務平台的數字金融能力，結合當地特色積極做好產業鏈金融服務。其中，郵儲銀行陝西省分行精準聚焦貨運車主客群，創新開發數字化產業鏈「車主貸」產品，為34萬平台用戶提供純線上

貸款。郵儲銀行海南省分行立足地方經濟特色，打造智慧橡膠平台服務實體經濟，開創「平台+農戶+科技+金融」服務新模式。

以「為我」的態度

探索全盤規劃、全面評價、全新方法、全局優化

「i-Super」金融數字化指數，是可持續迭代優化的數字化轉型評價指數，可為郵儲銀行數字化轉型的現狀趨勢分析、成效成果評估、優勢差距識別、轉型路徑優化提供有力支撐。

郵儲銀行「i-Super」金融數字化指數立足「企業級—業務級—區域級」三大主體視角進行全盤規劃，根據不同評價主體特點，設置差異化的評價指標，分別輸出對應的金融數字化指數，設置多級多項細化指標，逐級深入、層層分解，支持對銀行整體、業務板塊、分支機構多維度視角的前中後台數字化轉型工作展開全面評價，轉型成效成果一目了然，轉型現狀趨勢盡在掌握。



與業界已有的數字化轉型評價研究相比，郵儲銀行「i-Super」金融數字化指數採用全新方法進行創新優化，實現評價指標及指數的標準化、科學化、可量化、實時化，增強評價的直觀性、專業性、可比性、持續性，打造靈活迭代的數字化轉型評估工具，評價結果全面直觀呈現數字化轉型各領域發展情況。

下一步，郵儲銀行將堅定不移落實中國特色金融發展之路要求，貫徹落實做好科技金融、綠色金融、普惠金融、養老金融、數字金融五篇大文章，不斷提升數字金融服務能力，作出更多金融服務創新成果，滿足人民對美好生活向往的金融需求。

貝康醫療樹立行業新標杆 打造獨有醫療技術



In 2021, Suzhou Beikang Medical Co., Ltd. (hereinafter referred to as "Beikang Medical" or "Company", stock code: 2170.HK) was successfully listed on the Hong Kong Stock Exchange. Now it is a leading medical device listed company in the field of assisted reproduction in China, and is committed to providing high-quality medical products for assisted reproductive institutions.

2021年，蘇州貝康醫療股份有限公司(以下簡稱「貝康醫療」或「公司」，股票代號：2170.HK)成功於香港聯交所掛牌上市，在是中國輔助生殖領域領先的醫療器械上市公司，致力於為輔助生殖機構提供高品質的醫療產品。

近年來，貝康醫療深入構建產業化能力，建設7萬方產業基地，加速推進商業化步伐，覆蓋全國300多家輔助

生殖機構，並率先開啟國際化進程。除PGT檢測試劑盒外，貝康醫療擁有多種創新設備及儀器，繼男科實驗室、冷凍存儲實驗室和軟體實驗室先後實現管線和業務突破後，在2023年6月完成了新加坡BMX收購事項，實現了又一關鍵領域—胚胎實驗室的佈局，填補了時差培養箱、輔助生殖用液等胚胎培養產品的空白，標誌著輔助生殖產業中需求量最大、覆蓋面更廣的產品納入到產品組合，為貝康醫療的業務帶來重大協同效應。

2023年上半年，貝康醫療堅持內涵式增長與外延式發展並重，中期商業化達致預期，銷售端開始發力，各業務板塊高效協同，業績確定性與成長性兼備，呈現出良好的基本面。實現總收入約人民幣8554.6萬元，同比增長24.8%；PGT核心業務增長44%；錄得毛利潤約人民幣3356.4萬元，毛利率約39.2%。公司權益股東應占權益總額約為人民幣15.28億元。



2023年上半年，在支持三胎政策體系持續完善推動下，輔助生殖行業迎來快速增長的黃金時期。從滲透率上看，中國輔助生殖醫療技術的滲透率遠低於美國，2018年，美國輔助生殖服務市場的滲透率達到30.2%，同期中國滲透率僅為7.0%，但預計2023年將提高到9.2%。據弗若斯特沙利文預計，2020-2025年，我國輔助生殖市場規模將以每年14.5%的複合增速增長至人民幣854.3億元，具有高天花板，前景看俏。其中，貝康醫療於中國大陸輔助生殖服務市場的滲透率達到10%，領先同業與行業平均水準，未來相當可期。

未來，貝康醫療將加強當地語系化生產，實現高品質、規模化交付，讓世界品質的醫療產品和服務惠及更多中國生殖機構和患者，同時，讓中國製造的輔助生殖創新產品走向世界，惠及全球患者！

哈爾濱銀行各項業務協同發展 核心競爭力進一步提升



As of June 30, 2023, Harbin Bank Co., Ltd. (stock code: 06138.HK) announced its results for the six months ended 30 June 2023. The group achieved a net profit of RMB 704.4 million, an increase of RMB 112.4 million or 19.1% YOY; The net profit attributable to the shareholders of the parent company was RMB 588.7 million, an increase of RMB 94.1 million or 19.0% YOY; the total assets of Harbin Bank amounted to RMB787,220.3 million, representing an increase of RMB74,487.2 million, or 10.5%, as compared with the end of last year.

截至2023年6月30日，哈爾濱銀行股份有限公司（「哈爾濱銀行」或「公司」，及其附屬公司統稱「集團」，股份代號：6138.HK）資產總額為人民幣7,872.203億元，較上年末增加人民幣744.872億元，增幅10.5%。2023年上半年，集團實現淨利潤為人民幣7.004億元，同比增加人民幣1.124億元，增幅19.1%；實現歸屬於母公司股東的淨利潤為人民幣5.887億元，同比增加人民幣0.941億元，增幅19.0%。

堅持回歸本土本源，支持地方實體經濟發展。集團主動將經營發展融入地方經濟發展的大背景、大格局、大戰略中，時刻踐行金融工作的政治性、人民性，引導信貸投放回歸本土本源，聚焦黑龍江省建設「六個龍江」、推進「八大振興」和哈爾濱市打造「七大都市」。2023年集團圍繞黑龍江省以及哈爾濱市重點產業、重點

項目工作部署，持續加大信貸投放力度。快速響應房地產企業金融需求，實現房地產業務有序投放，助力黑龍江省房地產市場平穩健康發展。

拓展普惠金融效能，積極踐行金融工作的政治性和人民性。進一步優化組織架構，構建「總一分一支」一體化小微企業金融服務架構體系，助力小微市場主體全面復蘇和創新發展。加速「經營快貸」「金稅e貸」等普惠產品迭代優化，提升線上線下服務質效，持續完善小微金融業務主動風險管理。

集團堅持「聚焦戰略、問題導向、求真務實、提升價值」工作方針，加快推進新技術應用和推廣。集團強化頂層設計，推進數字化轉型。關鍵運維指標、故障處置效率、投產成功率、自主可控率不斷提升，構建一二三線生產系統運維保障機制，標準化處置流程落地實施，一體化監控運維體系投入運行，科技支撐能力不斷增強。

展望未來，集團將以高質量發展為目標，統籌改革創新發展和風險防範化解，進一步提升經營規模、質量和效益，加快推進振興創業進程，全方位推動高質量發展。

供股助力改擴建鞏固主業優勢 浙江滬杭甬估值重塑進行時



Zhejiang Expressway Co., Ltd (“ Zhejiang Expressway” or the “Company”) (SEHK Code: 576; LMHKS Code: ZHEH) announced that it intends to conduct a rights issue of 1,650,383,510 rights shares on the basis of 3.8 rights shares for every 10 shares held on the record date at a subscription price of HK\$4.06, with the last day of dealing in the H Shares on a cum-rights basis is 9 November 2023 and the subscription dates for the rights shares being from 22 November 2023 to 5 December 2023. It is expected to raise proceeds of approximately RMB6.15 billion in total.

中國「十四五」規劃提出要加快建設交通強國，進一步完善綜合運輸大通道、綜合交通樞紐和物流網絡，為高速公路建設發展提供新的機遇。縱觀各地「十四五」規劃目標，在路網相對成熟完善的經濟發達地區，「十四五」期間，推進繁忙路段擴容改造已成為高速公路的建設重點。浙江滬杭甬(00576.HK)也不例外，公司於11月6日發佈公告，擬按10供3.8的比例供股融資約人民幣61.5億元，計劃將其中不超過人民幣55億元的募集資金用於現有高速公路改擴建項目開支。

根據供股公告，所有合資格股東均可在供股認購期內，以每股H股供股股份4.06港元的供股價格，同比例或超額認購公司股份。從認購價來看，供股價較浙江滬杭甬股份供股公告前11月6日的收市價5.96港元／股折讓約32%，也較按5.96港元計算的理論除權價折讓約25%。所有合資格股東可通過超額認購的方式，以較低的折讓價格增加其持股比例，共享公司未來成長收益。

作為浙江省唯一一家高速公路上市公司，浙江滬杭甬轄下高速公路覆蓋浙江省大部分地區，區域經濟活力旺盛。2023年以來，受益於宏觀經濟向好，浙江經濟快速復甦，浙江滬杭甬轄下主要高速公路日均全程車流量恢復明顯，帶動整體業績持續增長。2023年前9個月，公司實現收益人民幣123.50億元，同比增長約9.3%；毛利潤人民幣56.29億元，同比增長約19.9%；淨利潤人民幣51.59億元，同比增長約37.6%，遠高於收入和毛利增速，呈現高質量發展態勢。



然而，隨著經濟的發展，浙江滬杭甬轄下部分高速公路車流量逼近甚至超過設計飽和流量，難以滿足不斷增長的通行需求。為把握高速公路發展機遇，公司擬對轄下部分高速公路實施改擴建，其中，甬金高速及乍嘉蘇高速改擴建工程將於2023年內開工實施。本次供股籌集的資金，將主要用於這兩條高速的改擴建。

據了解，上述高速公路位於長三角經濟活動區域，具有不可複製的區位優勢，多年來為浙江滬杭甬持續貢獻大量的現金流。改擴建後，相關路段無需經過較長培育期即可實現高負荷運營，可充分保障改擴建項目的投資收益率，同時為公司帶來二次發展機遇，有利於進一步夯實浙江滬杭甬在浙江省核心區域戰略定位，促進公司長期可持續發展。此外，透過供股方式來籌集資金，浙江滬杭甬的資本基礎將得到夯實，有效降低財務風險，提高公司整體抗風險能力。

值得一提的是，浙江滬杭甬始終堅持與股東分享發展紅利。上市至今，浙江滬杭甬累計現金分紅人民幣268.41億元，位居高速公路上市公司前列。另外，浙江滬杭甬還宣佈在供股完成後，擬增加每年分紅比例，未來三年（2023-2025年）年度分紅不低於當年實現的可分配利潤的75%。長期穩定的高分紅，體現了浙江滬杭甬對投資者的尊重，同時也反映了浙江滬杭甬自身穩健的經營能力以及其對供股方案實施後公司主營業務高成長前景的信心。

中長期看，在「中特估」視角下，高價值國資企業有望迎來價值重估。高速公路板塊是價值投資典範，也是避險資金首選板塊之一，受益於經濟回暖，行業在2023年上半年迎來業績復蘇。浙江滬杭甬具備天然的資源優勢，供股助力改擴建將增厚高速公路主業競爭力，且其分紅穩定大方，在「中特估」主題催化下，伴隨改擴建效應的持續釋放，投資吸引力有望增強，進而推動長期估值的抬升。

2024諾亞全球財管QD高峰論壇： 衝破迷霧 迎接新投資時代



The Noah Global Finance and QD Summit Forum was successfully held in Shanghai, China on January 12-13, 2024. The forum brought together renowned global asset managers such as Morgan Asset, PIMCO, Fidelity, and Amundi to explore the future prospects of the global market and reveal the global opportunities of diversified assets. Noah International's CIO, Cai Qingfu, shared deep insights and firm beliefs on the global economy in 2024, providing investors with a multidimensional investment outlook. The forum aimed to help investors safeguard wealth and achieve steady growth in the complex and volatile capital markets.

1月12日－13日，2024諾亞全球財管QD高峰論壇於中國上海成功舉辦，為投資者揭開了新年度的全球資本市場篇章。論壇上，諾亞國際首席投資官(CIO)蔡清福代表CIO辦公室分享了對2024年全球經濟的深刻洞察和堅定信念，為投資者帶來了更多維度的投資展望。

來自摩根資產、PIMCO、富國、安中等多家全球知名資產管理人齊聚一堂，共同挖掘未來全球市場的前景展望，揭示多元資產的全球機遇，助力投資者在複雜多變的資本市場中守護財富安全、實現財富穩健的合理增長。

面對2024年，蔡清福指出，雖然2022-2023年的加息週期已經結束，但利息可能會在較長時間內保持高位，首次降息可能要等到2024年第三季度。在他看來，全球經濟增長將放緩，英國和歐元區可能陷入衰退，而美國則可能通過軟著陸方式避免衰退。



此外，蔡清福表示，全球通脹壓力正在減弱，央行在成功抗擊通脹方面值得慶祝。他強調，隨著降息預期的出現，數萬億的無風險資金將流向風險資產，離開貨幣基金和銀行存款。在股市方面，他預計2024年全球股市表現將優異，尤其是美國股市，科技股將繼續領跑。



諾亞深耕財富管理市場二十年，基於以客戶為中心的立場、嚴謹的宏觀判斷、前瞻的趨勢洞察和快速適應變化的能力，為客戶提供強適應性的產品解決方案和完善的全流程服務體系。

未來，蔡清福認為2024年是充滿機會的一年，投資者需要審慎和紀律地建立彈性投資組合，以長期視野注重財富保值增值。他指出，未來的Beta回報可能較低，投資者需要尋找Alpha來實現通貨膨脹調整後的正回報。在充滿機會的世界中，為未來投資，需要在不確定中尋找機會。



山高控股：踐行ESG原則，積極推動可持續發展



Shandong Hi-Speed Holdings Group Limited is committed to environmental protection and sustainable development, promoting green and low-carbon transformation, and actively advancing the implementation of carbon peak and carbon neutrality goals. In cooperation with Ping An Bank, the company successfully obtain the first green cross-border syndicated loan, further promoting green development and globalization. The Company has also made a strategic investment in VNET Group, through which it has realized complementary strengths to jointly promote the construction of low-carbon, efficient and safe clean energy, and arithmetic network systems.

山高控股集團有限公司(下稱「山高控股」, 00412.HK)致力於環境保護和可持續發展, 推動綠色低碳轉型, 積極推進碳達峰碳中和目標的實施。公司與平安銀行合作, 成功獲得了首筆綠色跨境銀團貸款, 進一步推動了

綠色發展和全球化經營。公司還戰略投資了世紀互聯, 通過合作實現了優勢互補, 共同推動低碳高效安全的清潔能源和算力網路系統的建設。

2024年, 中國要深入推進生態文明建設和綠色低碳發展。積極穩妥推進碳達峰碳中和, 加快打造綠色低碳供應鏈。隨著碳達峰碳中和「1+N」政策體系構建完成, 各地「雙碳」工作實施意見及碳達峰方案陸續公佈, 以及推動能耗「雙控」向碳排放「雙控」轉變, 綠色低碳轉型成為推動中國經濟高品質發展的一大關鍵。

近日, 平安銀行成功牽頭山高控股4.84億美元可持續發展關聯境外銀團貸款, 該筆銀團是平安銀行首筆綠色跨境銀團貸款。據悉, 此次銀團是山高控股境外發行規模最大的銀團貸款, 也是其在可持續發展關聯境外融資方面的首次嘗試。

此次 ESG 境外銀團貸款符合亞太貸款市場協會 (APLMA)、貸款市場協會 (LMA) 和銀團貸款及交易協會 (LSTA) 制定的《可持續發展關聯貸款原則》，將山高控股在可再生能源方面的投入設為可持續發展績效指標，通過將貸款利率與可持續發展績效指標的達成情況相掛鉤，助力山高控股進一步規劃和實現綠色發展承諾。此次綠色跨境銀團貸款已成功獲得香港權威專業認證機構香港品質保證局的獨立意見認證，也是平安銀行利用跨境金融優勢，聯通境內外金融市場綠色標準的一項突破，同時推動了企業全球化經營。

2023年12月，山高控股和美國納斯達克交易所上市公司世紀互聯 (VNET) 分別宣佈，山高控股對世紀互聯的戰略投資已順利完成交割。是次交易，山高控股通過集團旗下兩家子公司 Success Flow 及 Choice Faith，合計認購世紀互聯新發行的約 6.5 億股 A 類普通股，總代價為 2.99 億美元。基於此，山高控股持有經擴大後世紀互聯已發行股份總數約 42.1% 的股份 (不包括庫存股和以 ADS (美國存託股) 形式為股權獎勵行權而儲備的 A 類普通股)，本次交割完成後，山高控股將成為世紀互聯最大的機構投資股東和緊密協同的戰略投資人。

山高控股戰略投資世紀互聯後，雙方在全面落實國家「碳達峰碳中和」戰略目標、踐行國家「東數西算」發展目標，在構建低碳高效安全的清潔能源體系並推動資料中心、雲計算、大資料一體化的新型算力網路體系建設等方面形成優勢互補的共贏發展模式。雙方的合作也創造性地將電力和算力融合發展，開創了全新發展模式。

上海實業環境前三季度純利達 5.83億元 同比增長2.2%



SIIC Environment Holdings Ltd. (“SIIC Environment” or the “Group”, Hong Kong stock code: 807), a leading water treatment and environmental protection company in China, announced its results for the nine months ended 30 September 2023 (“9MFY2023” or the “Reporting Period”). The Group’s total revenue increased by 9.7% YOY to RMB6.349 billion, its gross profit and net profit increased by 14.6% and 9.6% YOY to RMB2.214 billion and RMB 925 million respectively, and its net profit attributable to shareholders increased by 2.2%YOY to RMB583 million.

11月，上海實業環境控股有限公司（「上實環境」或「公司」；股份代碼：00807.HK）宣佈，2023年前9個月，集團實現總收入9.7%同比增幅，達人民幣63.49億元；毛利及淨利分別同比增長14.6%及9.6%至人民幣22.14億元及人民幣9.25億元；股東應佔淨利同比增長2.2%至人民幣5.83億元。集團建設收入同比增加5.36%至人民幣21.49億元，主要源於上實環境「西岑項目」及其它新項目。服務特許安排運營維護收入與服務特許安排財務收入合計同比增加11.84%至人民幣38.22億元，主要因為得益於上實環境傾力打造的上海寶山再生能源利用中心（「寶山項目」），此項目已於2023年初投入運營，及報告期內較高污水處理量和供水量，以及污水和供水平均單價上升。

截至2023年9月30日，上實環境的現金及現金等價物總額為人民幣25.0億元，處於健康水平。報告期內，集團經營活動產生的現金流入淨額為人民幣16.47億元，如不包含期內服務特許經營安排項下應收款項變動，經營活動產生的淨現金流入為人民幣14.04億元。公司財務狀況良好，資產負債率維持在健康水平。

上實環境不斷拓展市場份額，提升規模及效益。報告期內，集團新增濰城區新建污水處理廠委託營運項目，總設計處理規模為5萬噸／日；另有1個項目獲提價，設計處理規模為3萬噸／日；3個污水處理項目獲提標、擴建，總設計處理規模為6萬噸／日。

報告期內，集團的污水處理量同比增長2.4%至18.92億噸；供水水量同比增長2.4%至2.42億噸。處理費方面，平均污水處理費由人民幣1.74元/噸上升至人民幣1.77元/噸，同比增長1.7%；平均供水水價由人民幣2.48元/噸上升至人民幣2.57元/噸，同比增長3.6%。

首席執行官朱大治先生表示：「本集團將積極響應國家綠色發展目標和低碳轉型的要求，踐行「綠水青山就是金山銀山」的理念，為國家實現雙碳目標貢獻積極力量。同時，也將進一步加強綠色低碳科技創新和信息化建設，並緊密關注優質項目機會，不斷擴充市場份額，保持本集團各項目業務穩中求進的發展態勢，鞏固其在中國水務及環保產業第一梯隊的領先地位。」

濰柴動力旗下七大海外高端品牌在進博會驚豔亮相，榮獲三金一銀四項國際大獎



This article reports on the stunning appearance of Weichai Power's seven high-end overseas brands at the recent Import Expo, as well as the exciting news of winning three gold and one silver award. These achievements fully demonstrate Weichai Power's outstanding strength and innovation capabilities in the international market, highlighting the rise of Chinese manufacturing and its increased global influence.

濰柴動力股份有限公司(Weichai Power Co., Ltd.)是中國領先的動力系統解決方案提供商，總部位於中國山東省濰坊市。公司成立於2002年，濰柴動力股份有限公司(以下簡稱「濰柴動力」或「公司」，股票代號：2338.HK)成功於香港聯交所掛牌上市，是中國重型汽車發動機領域的龍頭企業之一，也是全球最大的柴油發動機生產商之一。

近期，濰柴動力在中國國際進口博覽會(CIIE)上展示了其旗下七大海外高端品牌，引起了廣泛關注和讚譽。六屆「全勤生」濰柴海外高端品牌一出場就獲得滿滿讚譽，七大品牌矩陣的強大影響力，硬核的科技引領力驚豔世

界。它們在CIIE上的驚豔亮相，展示了濰柴動力在全球市場上的領先地位和技術實力。

在CIIE上，濰柴動力的七大品牌各自展示了最新的技術成果和創新產品。法拉帝遊艇堪稱全場顏值擔當，180餘年的全球豪華遊艇頂級製造水準，與現場盡顯速度與激情的VR沉浸式體驗，為嘉賓帶來一場科技與時尚的別致碰撞。多層穿梭車在頭頂呼嘯而過，從地面一躍，跳至38米雲端高空取貨，這是德馬泰克智慧物流系統解決方案，VR體驗區的震撼呈現充分彰顯了德馬泰克200餘年的雄厚實力。林德叉車三大領域創新產品、新技術、乘自動化、數位化、新能源大勢以引領者姿態賦能未來。智慧物流產業鏈，濰柴矩陣引領全球。電驅動領域技術領導者歐德思攜商用車電驅動系統解決方案亮相，其國產化的電控產品成本更低、性能更高引得嘉賓駐足觀看。巴拉德燃料電池發動機也一同展出新能源賽道，全球開放創新，濰柴產業鏈國際競爭優勢凸顯。

除了驚豔的展示，濰柴動力還榮獲了三金一銀四項國際大獎，再次彰顯了公司的創新實力和行業地位。以「創新、活力與品質之美」為主題的第48屆國際品質管制小組會議(ICQCC)在北京圓滿落幕。經過激烈的角逐，濰



柴員工李培明、常慧的「價值創造」現場管理改進專案小組，馬永亮、王永剛的「精工協作」現場管理改進專案小組，武弘傑、王潔英的「鑄精造優」六西格瑪專案小組，高光偉、高倩的「戰無不勝」QC專案小組，從來自全球15個國家和地區的839個參賽專案中脫穎而出，斬獲三項金獎和一項銀獎。



這次進博會的成功亮相和國家大獎的榮獲，不僅展示了濰柴動力在國際市場上的競爭力和創新實力，也體現了中國製造業的崛起和全球影響力的增強。濰柴動力將繼續秉持創新精神和高品質標準，不斷推動技術創新和產品升級，為客戶提供更優質的產品和服務，為推動中國製造業的發展貢獻力量。

踐行社會責任，共創溫暖未來 新華保險2023年為440萬人次賠付159億元



Recently, New China Life Insurance released its 2023 Annual Claims Service Report. The data reveals that New China Life Insurance provided claims services to 4.4 million people throughout the year, with an average daily payout frequency of 12,100, marking a YoY growth of 40.58%. New China Life Insurance not only prioritizes claims efficiency but also emphasizes customer experience. The establishment of an end-to-end intelligent claims service system, along with the introduction of various innovative services, aims to deliver a simple, ultimate, and fast service experience to customers, earning recognition from various quarters in 2023.

近日，新華保險發佈2023年度理賠服務年報。數據顯示，新華保險全年為440萬人次提供理賠服務，日均賠付人次1.21萬，同比增長40.58%；全年累計賠付159億元，日均賠付4378萬元，同比增長17.78%；其中重疾險賠付件數7萬件，賠付金額59億元。全年豁免保費9.58億元，2.15餘萬張保單無需繳費仍享有保障。

報告顯示，新華保險積極踐行社會責任，2023年累計回應甘肅積石山地震等重大災害及事故86次，充分發揮社會「穩定器」作用。自1996年成立以來，新華保險始終給予客戶長週期的陪伴，27年來累計賠付金額1068億元，用「快理賠、優服務」踐行一份與生命等長的責任與承諾。

2023年，新華保險累計賠付159億元，平均每天為客戶送去4378萬元賠款；理賠時效從申請至結案僅需0.67天，同時積極提升小額醫療險理賠品質，申請至結案件均時效0.52天，5日結案率約99.23%，獲賠率99.1%。作為以壽險為核心的保險企業，新華保險形成了覆蓋客戶「生、老、病、死、殘」全生命週期的產品體系。百萬醫療險理賠件數45.5萬件，單次賠付金額最大189萬元，賠付次數最多的達140次（腎衰竭）。多倍重疾產品有210位客戶已獲多次賠付，賠付次數最多3次。北京客戶L先生，已獲賠輕度疾病2次（腦垂體瘤、冠狀動脈介入手術），重度疾病1次（腎惡性腫瘤），並豁免保費，凸顯出高保額和多次賠付型產品的保障優勢。

新華保險打造全流程智能理賠服務體系，為客戶帶來極簡、極致、極速的服務體驗。2023年，AI智能理賠案件約47萬件，賠付金額9億元；個人理賠即時支付範圍擴展至全量1萬元以內業務，超80%案件在結案後理賠款可即時到賬。同時，新華保險持續創新特色服務專案，為客戶帶來貼心的保險服務體驗。理賠直連直付有序推進，直連服務落地安徽、山東、廈門的5個地市575家醫院；直付服務落地河南鄭州，實現「理賠零等待」。2023年直連直付服務累計服務5644人次，賠付544.54萬元。

2023年，新華保險憑藉有溫度有速度的優質服務，相繼榮獲《金融時報》等媒體頒發的「金龍獎·年度最佳理賠服務壽險公司」「金禧獎·2023卓越理賠服務保險公司」「金理財·年度保險保障品牌獎」「金智獎·傑出保險服務獎」。新華保險將陪伴客戶歲歲年年，讓奮進者心無旁騖，讓長壽者安享歲月綿長。

積極踐行普惠金融理念，易鑫集團 獲評「年度杰出普惠金融實踐機構」



As a professional domestic automotive financial transaction platform, YiXin Group (2858.HK, hereinafter referred to as "YiXin") has always adhered to the development path of technology, deeply cultivating the automotive finance sector, and is committed to providing inclusive and efficient financing services for new and used cars to consumers. With the introduction of policies such as "New Energy Vehicles to Rural Areas," Yixin Group will continue to adhere to a technology-driven strategy, uphold the concept of inclusiveness, innovate for development, and continuously explore and practice more efficient service models. While delivering automotive financing services to a wider range of users, it effectively supports the sustainable development of the automotive industry.

近日，「2023年度消費金融論壇」暨第六屆「司庫品牌計劃」發佈儀式在人民日報社成功舉辦。易鑫集團（2858.HK，以下簡稱「易鑫」）憑藉在汽車金融領域踐行普惠服務的貢獻和創新實踐，在金融監管部門領導、專家學者及眾多行業精英的共同見證下，榮獲「2023年度杰出普惠金融實踐機構」獎項。

此次活動由WEMONEY研究室主辦，人民日報數字傳播提供媒體支持，中國社科院金融所金融科技研究室、中國消費金融40人論壇、星圖金融研究院提供學術支持。作為本次活動的重要內容之一，2023年度「司庫品牌計劃」圍繞普惠、綠色、市場競爭力、風險管理能

力、科技創新、ESG、客戶滿意度、消費者權益保護、數字化轉型等關鍵詞和核心指標，由專家評審團嚴格按照評選程序及評選指標進行評定，最終評選出年度行業的標杆機構。

易鑫集團能獲此殊榮，顯示出業界對其推動普惠服務、助力汽車消費市場健康成長的高度認可。作為一家業務遍及國內340多個城市、擁有近4000名一線服務人員的汽車金融交易平台，易鑫始終堅持以用戶需求為核心，積極踐行普惠理念，通過打造多元化產品矩陣，滿足不同消費者的融資需求，累計服務客戶數已超過350萬。在此過程中，易鑫發揮公司經驗及渠道優勢，持續深耕三四線城市及縣域、村鎮等下沉市場，並不斷探索普惠群體融資購車新路徑，極大地提升了這些地區消費者的融資可獲得性，幫助更多消費者輕鬆實現「喜歡，就開回家」的美好願景。

作為國內專業的汽車金融交易平台，易鑫集團始終堅持科技發展路線，深耕汽車金融領域，致力於為消費者提供普惠、快捷的新車、二手車融資服務。隨著「新能源車下鄉」等一系列政策出台，易鑫集團還將繼續堅持科技戰略、秉承普惠理念，以創新驅動發展，不斷探索和實踐更多高效的服務模式，在為更廣泛的用戶送去汽車融資服務的同時，切實助力汽車實體產業的可持續發展。

未來，易鑫將繼續專注於汽車金融領域，通過不斷的科技創新，持續打造一個更加普惠、專業、高效的一站式汽車金融交易平台。在積極拓展業務的同時，更切實履行企業社會責任，努力為鄉村振興等社會事業添磚加瓦。

遠大住工創新業務出海提速， 前三季度核心業務強勁增長

Changsha Broad Homes Industrial Group Co., Ltd. (“**Broad Homes**” or the “**Company**”, stock code: 2163) announces that in the first three quarters of this year, the Company has achieved significant breakthroughs in its business development and remarkable diversified growth, further strengthening its competitive edge in the market under the dual-drive strategy of strengthening its core business and focusing on its innovative business.

長沙遠大住宅工業集團股份有限公司(「遠大住工」或「公司」，股份代號：2163.HK)宣佈，今年前三季度，在強化核心主營業務與重點發力創新業務的雙輪驅動戰略推動下，公司業務發展取得重大突破，多元化增長成效顯著，進一步強化市場競爭優勢。

作為中國建築工業化的先行者和領軍者，遠大住工致力於為中國建築工業現代化提供整體解決方案，提供專業化、智能化、規模化的裝配式建築製造和服務。憑藉深厚的技術積累和持續的創新研發能力，公司確立了在行業中的領先地位。於2023年1月至9月期間，公司新簽合同金額及未完成合同金額均實現強勁增長。

主營業務方面，截至2023年9月30日止9個月，PC構件製造業務新簽合同金額達人民幣21.653億元，同

比增長44%，已超過2022年全年PC構件新簽合同金額人民幣19.498億元，較2022年全年金額增長11.1%。這表明公司在PC構件製造領域仍然保持著強大的競爭力，主營業務優勢突出，基本盤穩固。

創新業務方面，截至2023年9月30日止9個月，數字化EPC業務新簽合同金額為人民幣2.296億元，同比增長41.6%，也已超過2022年全年數字化EPC業務新簽合同金額人民幣1.91億元，較2022年全年金額增長20.21%，成為第二業績增長極。模塊化集成產品製造業務新簽合同金額為人民幣1.728億元，同比雖略有下降，但根據公司業務新聞反應，模塊化整合式產品重點發力海外市場，正在美國、歐洲、澳洲等國家的產品標準認證中，認證通過後預計會快速放量，為公司貢獻更多的收入和利潤來源，提升公司盈利能力。

此外，於2023年9月30日，PC構件製造業務未完成合同金額為人民幣51.128億元，同比增加23.5%；數字化EPC業務未完成合同金額為人民幣2.135億元，同比增加48.8%；模塊化集成產品製造業務未完成合同金額為人民幣2.271億元，同比增加20.4%。豐富的未完成合同儲備，預期將在未來逐步得到消化，釋放業績增量，保障公司2023年全年經營目標的順利達成。

公司表示，未來將持續發揮在產能和技術積累上的多重優勢，堅定不移緊扣計劃目標，圍繞城市保障性住房的增量建設穩健發展PC業務，同時聚焦產業園與校園堅定拓展數字EPC業務，以及加快模塊化集成產品製造業務國際化進程，全力以赴實現高質量增長與可持續發展，為股東和投資者創造更高的價值。

- 完 -



北京中医药大学東方學院北校區公寓(二期)

共迎新起點 共創新未來 — 中國中信金融資產開啟高品質發展新篇章

On January 26, 2024, China CITIC Financial Asset Management Co., Ltd. announced a change in the company's name and revision of its articles of association. On the same day, the company held a plaque unveiling ceremony and initiated an investment and service cooperation alliance under the theme "Embracing a New Starting Point, Creating a New Future Together," marking the beginning of a new chapter in high-quality development.

2024年1月26日，中國中信金融資產管理股份有限公司發佈公告，變更公司名稱及修訂公司章程。同日公司以「共迎新起點、共創新未來」為主題舉辦揭牌暨投資與服務合作聯盟啟動大會，開啟高品質發展的新篇章。

新起點 — 中國中信金融資產揭牌

中國中信金融資產掛牌成立，標誌著中信金融資產正式登上歷史舞臺，標誌著中信集團建設世界一流企業彙聚了新動能，標誌著中國特色現代金融體系增添了新力量。



新形象 — 呈現全新面貌和向好勢頭

來自上級部門、國有商業銀行、全國性金融資產管理公司、特殊資產行業投資人、服務商機構、重點企業、中信集團及成員單位等100余名嘉賓共同見證了中信金融資產更名揭牌的重要時刻。

自2022年3月加入中信集團以來，中信金融資產按照「夯實基礎、穩中求進、提質增效」工作思路，加快化險轉型發展，整體呈現全新氣象，向上向好趨勢持續鞏固擴大。**推進高質量發展。**按照中信集團標準，加強全面風險管理體系建設，內控合規管理水準顯著提升。**把握戰略主動。**明確「一三五」戰略目標，2023年預計在計提約400億元減估值基礎上實現扭虧為盈，全面開啟「三年質效顯著提升、五年成為行業標杆」的新征程。完成5家金融子公司股權轉讓，回歸主業邁出堅實步伐。**聚焦主責主業。**發揮不良資產處置國家隊、主力軍作用，不良資產包收購規模保持市場領先，落地全國首單中小銀行不良處置試點項目。支援國有經濟結構調整優化，探索出服務央國企改革的新模式。服務「保交樓、保民生、保穩定」，累計實施房企紓困專案超120個，涉及在建房屋8.2萬套。助力存量資產盤活，累計支持兌付房地產企業相關涉眾理財產品45.6億元、支付上游材料供應商欠款84億元、帶動金融機構近600億元存量項目實現復工復產。**深化改革創新。**推進決策機制、組織架構、選人用人等十項重點改革舉措，激發內生新活力。建設「忠誠、盡責、務實、敬業」的企業文化，隊伍面貌煥然一新。**協同品牌賦能。**依託中信集團產融並舉優勢，實施一批具有市場影響力的協同項目，打造可複製、可推廣的紓困化險模式。依託中信集團的管理、人才、文化、品牌優勢，打造中信金融資產「值得信任、服務專業、受人尊敬」的品牌形象。



中國中信金融資產大樓

新未來－投資與服務合作聯盟啟動

面向新未來，中信金融資產憑藉25年來持續深耕不良資產領域的豐富經驗，發揮在不良資產經營、問題機構紓困、存量資產盤活、特殊機遇投資等四大領域「專家」優勢，以「平等互利、優勢互補、資源分享、合作共贏」為原則，與包括金融同業、央企國企及大型民企、產業投資人、地方資產管理公司、外資投資機構、交易平台、律師事務所、會計師事務所等合作夥伴共同建立不良資產領域的「投資與服務合作聯盟」，聚合市場力量，共促行業發展，為防範化解經濟金融風險、有效盤活低效存量資產、助推供給側結構性改革提供高品質金融服務。

中國誠通、魏橋集團、國家綠色發展基金、橡樹資本、北京產權交易所、金杜律師事務所，以及中信銀行、中信證券、中信建投證券、中信信託等中信集團成員單位與中信金融資產一道，共同啟動投資與服務合作聯盟，共謀新發展，共創新未來。



北京燃氣藍天：收購新能源領域企業促進集團新業務的戰略佈局

北京燃氣藍天控股有限公司(「北京燃氣藍天」或「公司」；股份代號：6828.HK，連同其附屬公司，統稱「集團」)宣佈，公司之間接全資附屬公司深圳華然能源有限公司(買方)與Tractebel Engineering S.A.(賣方)就買賣待售股權訂立協議，總代價為人民幣41,650,000元(相當於約45,737,064港元)，惟須受協議所載條款及條件所限，即目標公司全部股權的49%。

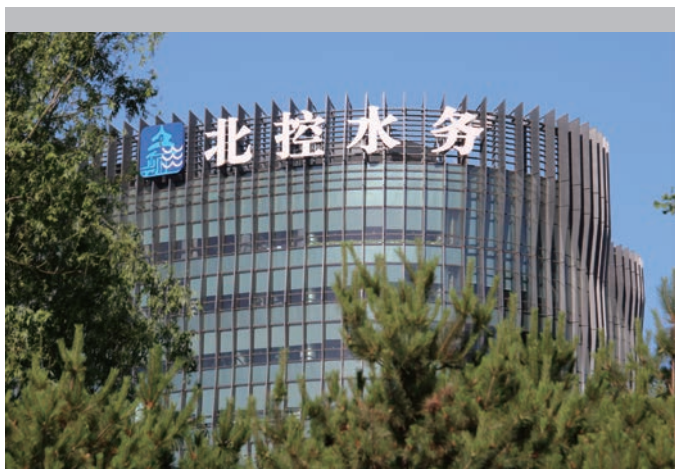
據悉，被收購的目標公司為一間主要從事燃氣、供熱、綜合能源利用和新能源發電項目規劃、設計和諮詢的技術領域企業。目標公司業務資質齊全，擁有包括燃氣、新能源發電、工程監理及市政公用工程總承包等20餘項行業及專業資質。近年來，目標公司已承接企業及政府科研項目達40多項，並於節能技術、綠色能源及綜合能源利用技術、智能能源技術、城市燃氣規劃技術、天然氣儲氣調峰技術、天然氣輸配技術及天然氣應用技術等領域開展研究。目標公司亦已參與逾30項國家、行業、地方、集團和企業標準化工程。目前，目標公司擁有逾20項專利。目標公司的業務模式集工程總承包、工程監理、科研及節能技術服務為一體，其業務的地理範圍覆蓋中國的主要經濟發展區域，並已在多個省市開展50餘項不同類型的能源項目。

北京燃氣藍天董事會(「董事會」)認為，收購事項符合國家的雙碳政策以及國家能源發展戰略項下可再生能源、低碳能源及新能源供應系統的快速發展趨勢，並可使集團實現在傳統天然氣項目之外平衡及多元化其投資。收購事項將不僅在能源解決方案設計及技術方面為集團業務轉型提供支持，亦將使集團有能力發展綜合能源耦合、低碳技術、能源數字化及智能化以及傳統能源優化等新業務，從而提升集團於能源行業的核心競爭力，為集團業務創造新的增長點，並有助於增強投資者對北京燃氣藍天的信心，提高其長期整體價值。

集團認為收購事項將促進集團發展綜合能源及新能源業務的戰略佈局，形成協同效應，提升集團競爭力及整體盈利能力。目標公司目前業務涵蓋科技研發、諮詢、規劃、設計、工程總承包、工程監理、節能技術等技術服務，且開展了大量的科技創新工作，董事會相信收購事項將為集團新能源業務領域的營運和技術層面作出重大貢獻。此外，董事會考慮到目標公司已在中國東南沿海地區佈局新能源，主要面向光伏、分佈式風電、儲能等類型的項目，市場佈局方向與集團新能源業務發展策略吻合。收購事項完成後，集團與目標公司的市場數據將共享，有利於集團拓展有關新能源項目。

展望未來，收購事項完成後，集團將受益於目標公司可能帶來之盈利及現金流貢獻及新能源行業之前景，從而提升集團資產基礎及盈利能力。此外，目標公司每年持續的分紅預期亦會為集團帶來穩定回報。目標公司為一間主要從事燃氣、供熱、綜合能源利用和新能源發電項目規劃、設計和諮詢的技術領域企業，因此收購事項符合集團聚焦發展綜合能源及新能源業務，構建清潔低碳、安全高效的能源體系之企業發展戰略。

北控水務：基本面持續提升穩定高派息積極回饋投資者



2024年開年以來，無論A股市場還是港股市場，高股息類個股均備受追捧。在長期利率下行的環境下，市場底部不確定性提高，既能獲得防禦又不至於錯失市場底部佈局機會的高股息策略攻守兼備，投資性價比凸顯。港股各板塊中，以水務板塊為代表的典型高股息資產，正成為資金關注的焦點。

美麗中國建設是全面建設社會主義現代化國家的重要目標，隨著我國持續深入打好污染防治攻堅戰，環保產業發展及美麗中國建設邁出重要步伐，水務企業也在其中扮演著十分重要的角色。作為水務運營標杆企業，港股上市的紅籌股北控水務集團(00371.HK)積極服務國家戰略，通過資產品質持續提升、科技創新驅動發展、服務平台釋放價值，不斷強化基本面，穩步實現高質量可持續發展。

據悉，北控水務集團是北控集團旗下專注於水資源迴圈利用和水生態環境保護事業的旗艦企業，集產業投資、設計、建設、運營、技術服務與資本運作為一體，水處理規模位居國內行業前列。作為香港主板上市公司，北控水務集團已入選香港恒生中資指數成份股、摩根士丹利資本國際指數等多個重要國際成份股。

面對宏觀經濟不確定高企的壓力，北控水務集團於2023年以現金流為核心，主動調整投資節奏，注重優質專案獲取。通過輕重結合的方式，預計實現新增水量120萬噸/日，且超一半以上為委託運營類無需公司投資的專案，資本開支相較往年有所收縮。這一經營策略的調整，標誌著北控水務集團逐步回歸具有強現金流、高分紅的公用事業公司，抵禦週期波動。

得益於良好的運營績效、穩健增長的業績及優異的回款水準，北控水務集團的現金流持續穩中有升。據公司此前預測，至2023年底，包含了部分資本開支在內的經營性現金流將實現轉正，兌現公司2018年對資本市場的承諾，並且現金流將持續增長，從而為公司更好地經營發展提供保障，有力增強市場信心。

水務行業使用者付費的特性，和北控水務集團水廠專案分散於全國各地的特點，保障了公司整體經營穩定，具備現金流優勢及較強的高分紅屬性。在保持良性發展的同時，北控水務集團一直高度重視對投資者的回報，以穩定的分紅派息持續回饋投資者。從2022年開始維持21年的全年派息總額水準，以回饋股東一直以來的支持。基於1月23日的收盤價1.770港元/股計算，北控水務的股息收益率已接近年化9%，展現出高收益的吸引力。搶眼的高派息背後，不僅彰顯了公司持續向上的發展勢頭，還讓其投資吸引力進一步提升。

綜合來看，與發達國家相比，我國的居民水費價格偏低，水價上調預期將是未來的大勢所趨。量、價趨勢上行，有望推動水務行業上市公司逐步進入下一輪調價週期，為北控水務集團帶來新的內生增長，確保盈利能力的陷阱六並維持高分紅。未來，北控水務集團將繼續深耕環保產業，堅持綠色可持續發展的核心理念，依託科技和模式創新打造業務新增長點，提升企業運營效率，實現公司可持續發展，向著「成為深受信賴、引領發展的世界級水務環境服務商」的願景全速進發。

大唐環境：持續優化產業佈局，樹立新興電力行業發展標杆

「雙碳」目標下，能源電力領域作為踐行「碳達峰、碳中和」的關鍵領域和主戰場，正加快推進清潔低碳轉型。其中，大唐環境產業集團股份有限公司(股票代碼01272，以下簡稱「大唐環境」)以「提高環保產業核心競爭力，爭當環保產業、新興電力產業排頭兵」為目標，持續優化產業佈局，新興業務產能不斷釋放、科技創新持續發力，轉型發展按下了「快進鍵」。

2023年，大唐環境通過打通資質升級之路，積極拓展效益空間，穩步推進綠色低碳轉型。在資質升級方面，年內大唐環境獲得中國電力行業(新能源發電)工程設計領域的最高資質—新能源發電乙級工程設計資質證書，取得新能源工程設計領域的「入場券」，並成功將環保工程專業承包三級資質升級為二級資質，實現了承接大型以下環保工程的大躍升，業務市場規模和市場競爭力得到了進一步提升。

在拓展效益空間方面，大唐環境重點破解技術全產業鏈關鍵「卡點」問題。公司充分利用內外部資源優勢，組建了以「設計帶動總承包」為功能定位的一體化新能源

工程設計公司—大唐環境新能源設計院，形成了新能源業務EPC全流程的閉環管理。此外，公司還建立了新能源高端專家庫，提供人才支撐；持續增強新能源設計能力；與頭部光伏企業合作，著力新能源設計能力，目前已完成小涼山、懷遠、蔚縣百草村等30余項新能源項目前期開發交流與立項設計工作，為打造新能源及服務全產業鏈行業領軍企業奠定了堅實基礎。

同時，大唐環境還在工程板塊深入開展量化分析和標準化管理，實現了工程板塊全職能覆蓋、全週期管理、全流程可控，切實將價值創造更好地融入運營模式和業務流程。目前，該公司承建的山煤河曲能源2×350MW低熱值煤發電工程煙氣脫硫系統EPC總承包項目、大唐十四師昆玉40萬千瓦光伏發電項目配套儲能等項目都在高質量、高標準實施推進，年產10,000立方米蜂窩脫硝催化劑項目首批產品10月27日順利下線，為進一步延鏈、補鏈、強鏈，打造新的業務增長極注入了強勁動力。





在低碳轉型方面，大唐環境積極籌措，結合項目實際，自主研發監測設備、獨立設計、施工及運行維護，實現了線上監測網絡的「從無到有」，開創碳排放線上監測先河。碳監測系統建成後運行至今近半年時間，數據可信、精準度高、設備運行穩定、工況與技術路線對應良好，技術可靠。下一步，大唐環境將進一步擴大火電行業的碳排放監測試點，形成具有自主知識產權的碳監測系統設備，建立碳數據管理平台，為全國碳市場平穩有效運行和健康持續發展貢獻力量。

迪信通：經營業績超預期復蘇股票復盤孕育新成長空間



抗風險能力強勁龍頭地位穩固

2023年上半年，中國智能手機市場出貨量約1.3億台，同比下降7.4%。據信通院數據，6月份國內手機出貨量同比下降20.9%，為2214.9萬部；在「618」大促期間，智能手機銷售同比下降仍超過5%。在行業需求下滑的挑戰中，迪信通依然實現逆勢增長，上海、北京及河南等多個重點業務區域逐步恢復正常經營，業績迎來強勁反彈。

當前，實體零售行業受到宏觀經濟等各方面因素的影響，正經歷行業洗牌和重整。作為中國擁有門店最多、覆蓋省份最廣的全國性全管道移動通訊連鎖運營商，北京迪信通商貿股份有限公司(迪信通，06188.HK)仍屹立行業龍頭地位。

數據顯示，2023年上半年，迪信通營業收入為91億元，較去年同期的收入62億元，增幅47.50%。截至6月30日，迪信通擁有超過100家附屬公司，並已在全國20個省份和4個直轄市建立了620家左右直營門店和加盟店，擁有中國通訊行業中最廣泛、最專業的線下實體店網絡。

2023年9月29日，迪信通於聯交所恢復H股買賣。業內人士認為，復牌標誌著迪信通進入全新發展階段。更值得一提的是，基於其管道優勢，迪信通已經開始從消費電子領域擴展到新能源與光伏板塊，以構建多元化且高度協同的生態體系，為其後續發展打開更多成長空間。

數據顯示，截至2023年6月30日，迪信通手機銷量達到約221萬台，比2022年同期銷量約200萬台增加21萬台，增幅10.24%。2023年上半年，公司營業收入為91億元，較去年同期的收入62億元，增幅47.50%；公司淨虧損為0.3億元，較2022年同期1.7億元減少1.4億元，降幅80.51%。拆開營業收入來看，移動通訊設備及配件銷售業務實現收入87.80億元，同比增長47.08%。線上及線下銷售、行銷服務的收入、其他服務費收入合計為1.98億元，相較於去年同期達103.33%的增幅。

管道佈局方面，截至2023年6月30日，迪信通擁有超過100家附屬公司，並已在全國20個省份和4個直轄市建立了620家左右直營門店和加盟店，擁有中國通訊行業中最廣泛、最專業的線下實體店網絡。此外，迪信通還擁有最大、最專業的線下零售運營團隊，被譽為中國通訊行業的「黃埔軍校」。迪信通連續多年位列中國連鎖百強企業，展示了其在中國通訊市場的強大實力和影響力。

強大的股東背景，也為迪信通的長遠發展奠定堅實基礎。近年來，迪信通已吸引包括華發集團、京東、神州數碼等眾多知名企業和公眾投資者的關注。其中，華發集團作為珠海最大的綜合型國有企業集團和全國知名的領先企業，於2021年成功將迪信通納入其旗下，成為核心成員企業。借助於華發集團強大的資源和資金實力，以及卓越的運營和管理經驗，迪信通有望迎來新的發展機遇和拓展空間。

牢牢抓住明確的主業機會成長空間可期

歷經多年發展，迪信通線上線下雙輪驅動的商業模式已得到驗證。2022年，面對國內外錯綜複雜的經營環境，迪信通透過持續的精細化管理、優化管道結構等措施，成功提高了線下盈利門店的佔比，並實現線上直播等新管道零售規模的高速增長，相較於2021年大幅減虧，公司整體經營品質得到了顯著的提升。

展望未來，迪信通還在不斷推進一系列降低成本、提高效率的措施，運營效率也正在逐步復蘇。

2023年下半年，行業環境有望繼續好轉。根據IDC的全球智能手機於2023年二季度的出貨量數據，二季度全球智能手機出貨量雖然仍然承壓，但同比降幅已收窄。展望未來，隨著華為等品牌的新品紛紛發佈，有望拉動終端需求，疊加去庫存持續推進，下半年有望迎來行業景氣度的逐季改善。

迪信通相關負責人表示，2023年下半年，迪信通將牢牢抓住明確的主業機會，全面達成年度目標：

首先，借助於政府刺激消費市場的機會，積極把握各地線上和線下消費券活動，實現各地業績的突破。2023年下半年，公司將致力於穩定並適當擴展門店網絡，持續提升新門店品質和整體盈利門店佔比，以打造更優質的線下管道網絡。

其次，隨著電商行業格局的不斷變化，公司將不斷適應行業變革，調整自身在新零售領域的組織和能力結構。2023年下半年，迪信通將與京東合作，重點提升全

管道業務規模，包括做大小時達履約業務、優化京東到家運營等，並積極開展京東百億補貼業務，豐富合作類型；同時，在淘寶方面，將主要通過淘寶百億補貼恢復淘寶系業務運營並爭取成為主要商家。

「此外，公司將在抖音和快手領域多板塊發力，包括百億補貼、貨架商城等方面。在美團方面，迪信通將致力於體系化改善門店運營，以最大化獲取美團3C品類高速成長的紅利。此外，將開展基於門店的全國性直播活動，以強化品牌影響力並獲得更多本地流量。在具備競爭優勢的銀行、航空公司等政企電商板塊，迪信通也將持續發力並擴大規模。」

另外，迪信通相關負責人亦稱，公司將強化與核心品牌合作，並專注於提升手機周邊品類的收益增長機會。其次，公司將全面調整業務開展模式，致力於提升舊機回收和二手機業務的規模化效益。

積極探索新賽道拓展光伏及新能源汽車業務

值得關注的是，在停盤期間，迪信通積極探索新賽道，與國內光伏龍頭企業及新能源汽車企業建立合作關係，在光伏及新能源汽車業務的拓展方面均已取得一定進展。

例如，公司已與國內光伏龍頭企業訂立代理協議，並為農戶提供包括分佈式光伏電站安裝、施工及並網發電在內的一條龍服務達成合作意向。此外，公司正在北京和廣州開設若干新能源汽車門店，截至2023年上半年已實現來自銷售汽車的收入4510萬元。同時，公司回應國家政策並緊跟行業風向，在汽車出口最活躍地區喀什、霍爾果斯兩地搭建口岸倉布點，開展汽車倉儲、代辦以及外貿業務，為開拓新市場作超前部署。

據瞭解，迪信通在2023年下半年將加大戶用光伏業務的拓展力度，加速推進在四川、安徽等省份的開展，以不斷擴大戶用光伏業務的佈局。在汽車業務方面，公司將繼續積累新能源汽車的零售和分銷業務經驗，並開始利用和套用手机銷售網絡中積累的客戶資源，以抓住汽車出口業務的機會。業內人士認為，這些舉措將有助於公司在光伏領域和汽車領域拓展新的業務增長點。

東風集團：在汽車市場的「變」與「不變」中展現競爭力



東風汽車集團股份有限公司
DONGFENG MOTOR GROUP CO., LTD.

Abstract: China has become the world's largest automotive market by continuous in-depth development of the new energy vehicle industry. The automotive industry has grown steadily driven by policies, markets and technologies, and has become a key area for expanding domestic demand and stimulating consumption.

Dongfeng Motor Group Company Limited (0489.HK) stands out in the industry with its forward-looking and strategic determination. The company continues to increase R&D investment, optimize asset structure and operational efficiency, and is committed to promoting the accelerated transformation to intelligent electric vehicles.

Looking ahead to 2024, China's domestic and export sales are expected to increase. Automotive companies must speed up their overseas layout to achieve better global development.

中國已經成為全球最大的汽車市場，電動化和智能化的發展加速了供給和需求的變化。國內和國際市場的雙重循環帶來了新的機遇和挑戰。在多種因素的疊加中，形成了許多「變」與「不變」的競爭趨勢，不斷推動著中國汽車行業向前發展，向著汽車強國的目標邁進。2023年，促消費政策繼續多點開花，從政策、市場、技術等多個角度全面推進汽車產業的穩定增長。作為國民經濟的支柱性產業之一，汽車行業是擴大內需、拉動消費的關鍵領域。

隨著中國新能源汽車產業的全面深化發展，東風汽車集團股份有限公司(以下簡稱：「東風集團」或「集團」)(0489.HK)憑藉前瞻性與戰略定力在行業領域中展露頭角。據公司2023年中期業績，東風集團實現銷售收入456.77億元，歸屬於上市公司股東淨利潤12.70億元，淨利潤率2.8%。集團持續加大高端新能源品牌建設及研發投入。截止2023年中期，集團新能源研發投入同比增幅49.2%；持續優化資產結構及營運效率，資產負債率47.8%，同比下降2.0個百分點。集團海外出口業務保持良好增長態勢，實現出口銷量8.12萬輛，同比增長28.1%，創歷史最好水準。



近日，東風集團與武漢經開區深化合作，共同打造「東風汽車集團全球創新中心」，攜手推進東風武漢基地向智能電動車的加速轉型。雙方將共同探索智能網聯、自動駕駛等領域的前沿技術，助力武漢成為中國中部地區新一代汽車產業的核心基地。同時，此舉也將為區域經濟發展注入新的活力，促進產業鏈協同創新，為汽車產業的可持續發展做出積極貢獻。

在環境、社會和治理(ESG)方面，東風集團作為特大型汽車企業，始終將綠色低碳高品質發展放在重要位置，著力將ESG融入企業戰略、治理、改革發展和日常經營中。集團以社會責任「潤」計劃為行動指引，積極打造一攬子履責公益品牌項目，致力於盡企業之力促進「人、車、自然、社會」的和悅共生。

目前，汽車市場整體上呈現穩中求進、向上向好的態勢。然而，內需乏力等問題仍然存在。有關專家和機構預測，2024年中國汽車國內銷量將趨於平穩，或可實現微增；同時，出口銷量預計還會有一定的增量，成為總體市場增長的重要驅動力。然而，出口貿易模式必將面臨日益嚴苛的限制，車企必須加快海外佈局以實現更好的全球化發展。此外，2024年春節後的消費增幅也將對汽車市場帶來較好的拉動效果。

鍋圈：年貨經濟發力，在家吃年夜飯成消費新選



年關將至，「劉德華下個月就要去超市上班了」等相關熱搜引發網絡熱議，春節不僅是親情維繫的重要節點，也催生了火熱的年貨經濟，年夜飯、年禮等市場成為眾多消費品牌的必爭之地。

近日，針對「一廂難求」的年夜飯消費現狀，許多品牌紛紛推出多項舉措滿足消費者「一桌年夜飯，全家共團圓」的美好希望。

多品牌發力年貨市場，年夜飯消費競爭激烈

置辦年貨，作為春節流傳的儀式之一，寄予著人們「去舊迎新」的樸素願景。隨著消費主力群體的年輕化，各品牌的年貨產品也不斷推陳出新。

近日，鍋圈抓住當下場景式消費熱潮，在河南同盟古鎮以及哈爾濱等地同步開啟「鍋圈年貨節」共推出數十種年夜飯場景新品以及百種年貨產品，讓新春鍋氣兒走進千家萬戶。盒馬也宣佈啟動「新春快閃計劃」，計劃在全國舉行超過50場快閃活動，讓盒馬快閃店深入消費者的日常生活當中，推出年菜、八寶飯等春節限定商品，目前盒馬快閃店已在黑龍江哈爾濱、重慶萬州、河北唐山等城市落地。叮咚買菜也宣佈針對今年春節上線了以半成品餐食、生鮮蔬果為主的300多款年貨。

近年來，年夜飯市場持續升溫，「一廂難求」成為普遍現象。據美團數據顯示，近一周「年夜飯」搜索量環比提升40%，截至1月21日，預訂除夕夜餐廳桌位的訂單量較去年增長超3倍，一線城市各大餐飲門店均提供年夜飯不打烊服務。為搶佔消費群體，海底撈也宣佈春節期間將有超600家海底撈門店、超400個外送站點在除夕夜和大年初一持續營業。年夜飯外賣服務也發展成為各電商平台爭奪的市場，順豐、盒馬等平台都推出年夜飯到家服務，讓消費者足不出戶，享受年夜飯硬菜大餐。

半成品年夜飯走俏，在家吃飯賽道火熱

年夜飯作為中國人一年中頗具象徵意味的家庭大餐，除去堂食、外賣之外，在家吃年夜飯成為消費者更具性價比的用餐選擇。半成品餐食已成為當下年夜飯消費主力，各大品牌紛紛推出年夜飯半成品套餐。其中，尤以地域和龍年特色主打產品種類豐富。鍋圈推出的福壽雙全[•]佛跳牆以及龍年限定款牛油底料等特色產品頗受歡迎。在淘寶平台上，杏花樓、松鶴樓、西貝等品牌的半成品年菜均在各自旗艦店進入熱銷榜。廣州酒家旗下陶陶居家宴提供包括廣式燒鴨、胡椒豬肚雞湯等在內的16道粵式年菜，全聚德則推出「臻品家宴」系列龍年家宴套餐。





近年來，半成品年夜飯的持續走俏，側面反映出當下在家吃飯的消費熱潮。西南證券認為，作為家庭用餐場所，餐桌一直以來都是中國人家庭關係的情感紐帶，受現代社會的快節奏影響，在家吃飯餐食產品作為一種減少從頭開始烹飪的時間和技能要求的用餐選擇，逐漸受到年輕消費者的青睞。相比過去而言，在家吃飯餐食具有成本效益更高、所需時間較短、食品質量可控以及口味口感可自主調節等諸多優勢。

當前在家吃飯賽道正熱，根據弗若斯特沙利文數據，中國在家吃飯餐食產品市場的市場規模預計將成為在家吃飯市場中增長最快的分部(按零售額計)，由2022年至2027年的複合年增長率達20.7%，預計市場規模在2027年達到9,400億元。

作為一站式「在家吃飯」的社區央廚，鍋圈已成為在家吃飯餐食產品的細分賽道龍頭。從自有品牌角度來看，其自有品牌產品佔比高，相較於賽道其他爭競對手而言，鍋圈優勢顯著。按2022年中國在家吃飯產品的零售額計，CR5為11.1%，除鍋圈外皆有綜合性商超組成。根據弗若斯特沙利文，2022年鍋圈為中國所有零售商中最大的在家吃飯餐食產品零售商，市場份額佔據3.0%。

隨著半成品餐食的興起以及追求便捷消費需求的轉變，在家吃飯或成為未來中國人餐飲選擇中不可忽視的市場。

哈爾濱電氣：科技創新與數字化轉型提速2023年盈利大增



2023年以來，在宏觀政策協同發力，以及國民經濟持續向好的背景下，能源綠色低碳轉型逐步推進，構建新型電力系統成為大勢所趨。哈爾濱電氣股份有限公司（「哈爾濱電氣」或「公司」；股份代號：1133.HK）搶抓市場機遇，各項工作取得新進展，科技創新與數字化轉型步伐加快，經營發展保持良好勢頭。

哈爾濱電氣是中國規模最大的發電設備製造商之一，發電設備年生產能力3000萬千瓦，主要業務及產品包括煤電主機設備、水電主機設備、核電主機設備、氣電成套設備清潔能源及其他產品。根據近日公司發佈的正面盈利預告，由於大力開拓市場取得積極成效，營業收入較上年同期明顯增長，同時轉讓哈爾濱電氣動力裝備有限公司51%股權形成一定投資收益，哈爾濱電氣預期2023年錄得歸屬於母公司所有者的淨利潤約人民幣5.5億元，較上年同期約人民幣0.99億元大幅提升。

過去一年里，哈爾濱電氣以科技創新的新突破驅動產業發展、服務國家戰略。不斷加大科研投入力度，在超高水頭大容量水輪發電機組、大型可變速抽水蓄能機組等技術領域不斷突破。

與此同時，哈爾濱電氣重點聚焦提質、增效、降本，以促進新一代信息技術與先進製造融合為著力點，堅持問題導向，高效推動生產數字化建設。公司充分將數字技術與實體經濟深度融合，以數字化轉型助推新型工業化發展。

中長期來看，隨著全球能源的轉型，以及國家利好政策的陸續出台，國內市場對於電力的需求持續回暖，行業景氣度上行。哈爾濱電氣作為發電設備製造商龍頭之一，可長期關注。

海昌海洋公園：「出海」標桿項目 取得重要進展國際化進程提速

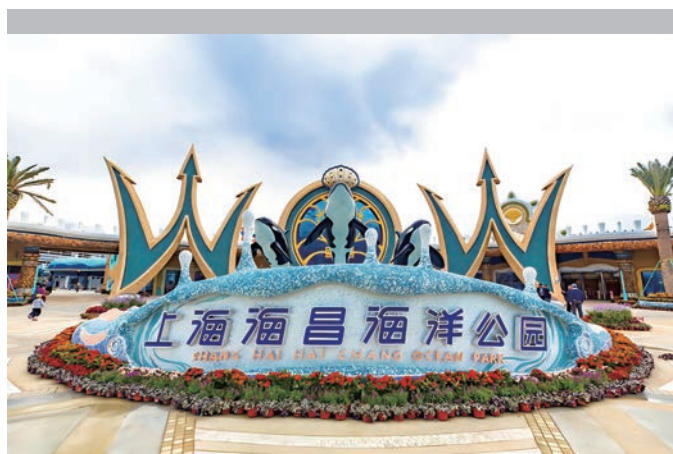
2023年12月15日，海昌海洋公園控股有限公司（「海昌海洋公園」或「公司」，股份代號：02255.HK）欣然宣佈，公司於近期與沙特阿拉伯旅遊發展基金（Tourism Development Fund「TDF」）簽署無法律約束力合作備忘錄，計劃根據沙特阿拉伯旅遊戰略合作開發沙特阿拉伯王國海昌海洋公園項目。

據悉，TDF乃於2020年6月根據皇家法令成立，旨在賦能沙特阿拉伯增長最快的行業之一的旅遊行業，並推動當地及國際投資者在沙特阿拉伯各個重點旅遊目的地進行旅遊投資。

根據合作備忘錄的條款，雙方合作將主要圍繞三個方面開展，包括研討及識別發展項目的可行機會，就項目投資及資金撥付的適當架構達成一致，以及物色項目發展的潛在地塊。TDF將主要負責研究保障該項目資金及投資該項目的機會。

同時，海昌海洋公園將主要負責符合旅遊發展基金要求的項目開發及協同運營、為項目引進世界級IP、委任承包商進行項目建設、引進海洋動物資源及專有海洋技術等事宜。作為項目開發經理人，公司表示將牽頭在沙特阿拉伯打造一座世界級且同類首創的海洋綜合主題公園度假區，成為全面綜合性的旅遊目的地。

此前，海昌海洋公園已於2023年上半年與沙特阿拉伯王國投資部成功簽署合作備忘錄，隨後擬在沙特設立的全資附屬公司Haichang Ocean Park KSA Co Limited取得了沙特投資部頒發的投資許可證，雙方合作順利推進。此次與TDF合作備忘錄的簽署，標誌著其「出海」的標桿項目—沙特阿拉伯海洋文旅綜合項目取得重要進展，在海昌海洋公園國際化進程中具有重要的戰略意義。合作將聚合雙方的優勢資源，有助於其樹立國際化品牌，在全球範圍內打造以海洋文化為特色的生活娛樂平台。



今年以來，沙特政府持續推廣旅遊業發展。在第7屆未來投資倡議峰會上，沙特政府宣佈將向旅遊行業投資8000億美元，計劃到2030年吸引1億本地和國際遊客，並將旅遊業在經濟中的份額從3%提高到10%，市場發展潛力可見。此外，今年沙特阿拉伯首都利雅得被選為2030年世博會的舉辦地。屆時，沙特阿拉伯將吸引全球數千萬遊客到來，從而帶動旅遊業和相關產業蓬勃發展，也為海昌海洋公園在沙特阿拉伯的新文旅專案落地帶來更多增長空間和信心。

未來，海昌海洋公園有望以和沙特的合作為契機，進一步開拓海外市場，以點帶面，層次遞進，通過持續將公司的文旅綜合資源和優秀的IP零售產品輸出到世界各地，讓更多的消費者能夠充分享受到豐富且高質量的休閒文旅消費產品，從而構築多元增長極，穩步擴大業務規模及提高盈利能力，以更好的業績回饋股東和投資者。

行業景氣度持續向上 交運燃氣受益前景向好



「雙碳」背景下，中國能源發展已經進入增量替代和存量並存的發展階段。其中，天然氣作為一種清潔、低碳的化石能源，提升其利用率，成為實現綠色低碳發展的有效途徑及能源結構轉型趨勢下的現實選擇。《加快推進天然氣利用的意見》提出，到2030年，力爭將天然氣在一次能源消費中的占比提高到15%左右。在此背景下，以交運燃氣(01407.HK)為代表的天然氣企業將迎來長期發展機遇。

公開資料顯示，交運燃氣為一家位於中國山東省濰坊市高密市的天然氣營運商，其主要業務為管道天然氣銷售，同時亦在其於高密市的壓縮天然氣及液化天然氣加氣站向汽車用戶供應壓縮天然氣及液化天然氣，以及從事建設及安裝服務、燃氣器具銷售，業務結構趨於多元化，大為豐富了收入來源。

近年來，交運燃氣立足「雙碳」發展目標，統籌發展和安全，持續夯實主營業務基礎，滿足社會用氣需求，積極為中國促進清潔能源轉型發揮作用。根據中報數據，2023年上半年，公司保持穩定經營，實現收益約人民幣204.5百萬元，毛利約人民幣31.0百萬元，純利約人民幣19.2百萬元。於2023年6月末，公司的城市管道網絡包括約697.4公里的已完成中壓管道。

分業務板塊來看，2023年上半年，交運燃氣主營業務管道天然氣銷售產生的總收益為人民幣174.6百萬元，管道天然氣銷量約為47.7百萬立方米。壓縮天然氣及液化天然氣銷售業務產生的收益為人民幣13.1百萬元。來自建設及安裝服務的收益為人民幣13.5百萬元。來自燃氣器具銷售的收益為人民幣3.3百萬元，較2022年同期的人民幣2.8百萬元增加17.9%。

與此同時，交運燃氣持續深耕服務品質，提升企業核心競爭力，客戶基礎進一步擴大。截至2023年6月30日，公司管道天然氣銷售業務的客戶包括144,914名住宅管道天然氣活躍終端用戶、356名工業管道天然氣活躍終端用戶及4,772名商業管道天然氣活躍終端用戶，較2022年12月31日增加約2.4%、-4.8%及16.6%。日益增長的客戶群，為公司業績的長期增長提供了堅實支撐。

從中長期看，天然氣作為可再生能源規模化發展的重要支撐，在政策支持與能源結構轉型趨勢下，其需求量將維持穩健增長。根據國家能源局預測數據，預計到2025年，中國天然氣消費規模將達到4,300-4,500億立方米，2030年天然氣消費規模將達到5,500-6,000億立方米。可以預見，伴隨著行業景氣度的持續向上，交運燃氣的銷售氣量有望實現長期增長，助力公司步入發展快車道。

未來，交運燃氣將全面把握天然氣市場發展機遇，持續提高運營效率及安全性，增厚利潤空間，鞏固其作為高密市最大的天然氣運營商的市場地位，為中國清潔能源的轉型與發展，源源不斷地貢獻自身力量。

九毛九：餐廳網絡穩步擴張，打造最佳餐廳品牌組合



近日，餐飲巨頭九毛九集團正加快佈局旗下品牌矩陣，公司推出的全新火鍋品牌「山的山外面」即將在廣州開業。

相比起公司早先推出的「愆」火鍋以及去年底開出的高端火鍋「賞鮮悅木」，這已經是九毛九集團開發的第三個火鍋品牌。公司新品牌定位為貴州酸湯火鍋，整體定價相對較低，人均消費約80-90元，主打菜式包括牛肉、魚鮮等火鍋配菜和酸湯脆哨泡飯、貴州豆腐圓子等特色菜。

從行業趨勢上看，雖然四川、重慶火鍋仍然為行業內公認的火鍋主流味型，但以酸湯、冬陰功、番茄口味為代表的酸香味型鍋底也嶄露頭角。根據企查查數據，與「酸湯火鍋」相關的企業在2023下半年增長48.3%。此外，目前火鍋賽道的主流消費價位為60元-120元，人均消費價位在120元以上的火鍋品牌已經不到一成。結合當下消費環境的變化，九毛九推出比「愆」火鍋更低價的貴州酸湯火鍋，無疑也迎合了在經濟週期變化中人們消費欲望降低的趨勢。



除了增加火鍋品類外，九毛九集團也在加大供應鏈的建設和投入。2023年10月24日，由九毛九集團投資建設的位於上海市松江區的九毛九華東供應鏈總部項目開工奠基。該項目佔地面積為2.4萬平方米，九毛九擬于該土地興建中央廚房，用於食材的採購、儲存及加工，並有物流及派送等功能，預計未來3年將產生約3.2億元的資本支出，以建設中央廚房以及購買設備及設施。

2023年以來，九毛九集團持續擴張餐廳網絡。九毛九2023年半年報顯示，公司於2023年上半年新開67間餐廳，包括46間太二餐廳、16間怱火鍋餐廳、一間九毛九餐廳及四間賴美麗烤魚餐廳。截至2023年6月30日，公司在中國123個城市、加拿大、馬來西亞和新加坡共經營621間餐廳。

集團主席管毅宏先生表示，九毛九將繼續致力於通過精緻的菜品、優質的服務和獨特的用餐氛圍為顧客提供美妙的用餐體驗，通過進一步擴張去複製公司的成功，遵循多品牌及多概念策略，持續向更多細分市場擴張，持續增強公司的供應鏈及支持能力，向全球市場擴張以獲得國際市場份額，以保持公司強勢的市場地位及提升公司的競爭力，為股東及投資者帶來穩定、可持續的投資回報。

拉麵之王”味千中國業績回暖，努力創造新的故事



AJISEN RAMEN

味千拉麵

In 2022, the catering market will experience multiple tests, such as the impact of macro factors and the downward trend of the domestic economy. However, in the face of increasing global inflation and a slowing world economy, the catering industry is still full of challenges. The catering consumer market is accelerating its recovery. The Central Economic Work Conference will focus on "expanding domestic demand" as the key work in 2023, and puts forward that restoring and expanding consumption should be the first priority. The catering industry is a key field to promote consumption, benefit people's livelihood and stabilize employment. Promoting the high-quality development of the catering industry is of great significance for expanding domestic demand, promoting the formation of a strong domestic

market and building a new pattern of service industry development.

「拉麵之王」味千中國業績回暖，努力創造新的故事

2007年3月30日，味千(中國)控股有限公司(股票代碼：0538.HK)，在香港聯合交易所有限公司主機板上市，成為首家在香港上市的以內地為基地的快速便利餐廳連鎖經營商，強大的資金支持為集團的迅速擴張注入新活力。

在2022年，餐飲市場經受宏觀因素衝擊、國內經濟下行等多重考驗，但面對環球通脹上升、世界經濟放緩，飲食業前路仍充滿挑戰。餐飲消費市場加快恢復向好，中央經濟工作會議將「著力擴大國內需求」作為2023年重點工作任務，提出要把恢復和擴大消費擺在優先位置；餐飲業是促消費、惠民生、穩就業的重點領域，促進餐飲業高品質發展對於擴大內需、推動形成強大國內市場、服務構建新發展格局具有重要意義。

截至2023年6月30日止，隨著經濟社會全面恢復常態化運行，宏觀政策顯效發力，國民經濟回升向好，高品質發展穩步推進。根據中國國家統計局公佈，中國國內生產總值人民幣593,034億元，同比增長5.5%(二零二二年同期：2.5%)；社會消費品零售總額人民幣227,588億元，同比增長8.2%。集團的主要業務及重要收入來源仍然為零售連鎖餐廳業務。於本期間內，本集團餐廳業務收入錄得約人民幣842,594,000元(二零二二年同期：約人民幣628,250,000元)，占本集團總收益約95.2%(二零二二年同期：約92.7%)，較去年同期增加約34.1%。受上述因素推動，2023年上半年毛利達到約人民幣664,952,000元，較2022年同期的約人民幣496,329,000元增加約34.0%，集團的毛利率由2022年同期的約73.3%上升至75.1%。



集團重視運用移動互聯網的發展，線上線下雙主場模式成為餐飲企業的一個主流趨勢，只有線上線下兩手抓，企業品牌力、競爭力才能越來越穩健。

集團重視數位化來驅動餐飲創新，帶來業務增長，更鍛造了企業韌性。數位技術愈發凸現出其廣泛賦能的通用性價值，數位化轉型發揮了擴大供給範圍、促進創新應用、提高經營效率、提升行業標準化水準等重要作用，有力地促進著餐飲業發展。

集團重視基層的人員培訓，現有餐廳569家，餐廳的有效營運全賴卓有成效的管理及強化的員工培訓，並加強餐廳經理和區域督導的指導和培訓，通過不斷提升基層管理水準，提高每家餐廳的營運效率。

目前，國民經濟雖回升向好，但同時也要看到，世界政治經濟形勢錯綜複雜，國內經濟持續恢復發展的基礎仍不穩固。集團將繼續採取精細化管理，嚴格把控食品品質安全。同時，集團將加速門店數位化改造升級，提升客戶體驗，優化門店營運效率，提升營業額，尋求增長，努力創造新的故事傳奇。

雅迪控股：持續搶佔市場份額 業務前景獲多家機構看好



Abstract: Yadea Group Holdings Ltd. (Stock code: 1585.HK) actively embraces market opportunities, focusing on both technological research and development and marketing channel expansion, to achieve a strong improvement in operating quality and efficiency, consolidating its leading position in the industry. In the first half of 2023, the company once again achieved strong financial results. The sales of electric two-wheeled vehicles increased by 33.8% year on year, total revenue increased by 21.3%, and the profit attributable to shareholders increased by 32.1%. The company launched 29 new models to capture additional market share, which was warmly welcomed by the market. Yadea Group Holdings Ltd. has been unanimously optimistic about the recognition of well-known institutions, predicting that the company's market share will still increase and reiterating the "buy" rating. The company has a complete product matrix, strong technology and innovation capabilities, a large user base, and a nationwide distribution network. In the new round of development competition, it will occupy a favorable position.

隨著世界各國環保意識的加強，以綠色環保的電動自行車取代摩托車作為代步工具的趨勢逐漸顯現。在此背景下，雅迪集團控股有限公司（「雅迪控股」或「公司」；股份代號：1585.HK）積極擁抱市場機遇，堅持技術研發與營銷渠道拓展並重，經營質效有力提升，龍頭地位進一步加固。

據悉，雅迪控股成立於2001年，專注於產品的自主研發和創新，歷經多年發展，已成為集電動兩輪車及零部件研發、生產及銷售於一體的高端電動兩輪車「智」造企業，產品銷售覆蓋全球100個國家和地區。

2023年上半年，雅迪控股再創強勁財務業績，繼續實現穩健增長。數據顯示，截至2023年6月30日止六個月，公司電動兩輪車的銷量約8,210,700台，同比增加約33.8%；錄得總收入約人民幣170.41億元，較2022年同期增加約21.3%；錄得股東應佔利潤約人民幣11.88億元，同比增加約32.1%。截至2023年6月30日，現金及現金等價物約為人民幣82.28億元，較2022年底增加約21.3%。

分產品類型來看，2023年上半年，雅迪控股的電動自行車銷量約5,538,900台，同比上升約53.6%；貢獻收入約人民幣76.40億元，同比增長約46.9%，占總收入的比重約44.8%。同期，電動踏板車銷量約2,671,800台，同比增加約5.6%；貢獻收入約人民幣45.77億元，占總收入的比重約26.9%。



考慮到中國二、三線城市對電動兩輪車需求的增長及該等城市中目標客戶的購買力，2023年以來，雅迪控股在繼續推動冠能系列及領跑系列等熱門電動兩輪車系列的銷售基礎上，進一步推出新車型以奪取額外市場份額。於2023年上半年，公司推出29款新車型，包括冠能探索X7、冠能奢想Q9、冠能摩登及冠能探索E10等特色產品。電動自行車冠能摩登自2023年3月上市以來，憑藉其卓越的品質、時尚的設計及合理的價格，受到市場的熱烈追捧，銷售迅猛，於三個月內售出逾261,000台冠能摩登版電動兩輪車。

優異的業績表現和良好的基本面，讓雅迪控股獲得知名機構一致看好。近日，海通國際發佈研報認為，當前，海外電動二輪車市場處於發展初期，各品牌積極佈局，電動兩輪車龍頭雅迪全速發力，海外工廠及渠道穩步鋪設。大和發表研究報告表示，雅迪控股市場份額仍有提升，利潤率錄得擴張，電池業務前景向好，核心競爭力維持不變，加上大股東持續回購，預測公司2023年兩輪車出貨量將按年增長19%，去年下半年平均售價及單位利潤料較上半年改善，目標價18港元，重申「買入」評級。

值得一提的是，2024年1月9日，雅迪控股控股股東錢靜紅及方圓於公開市場購入合共30.2萬股，每股平均價12.35元，涉資約373萬元。增持後，方圓共計持有5.15億股；錢靜紅女士及一致行動人士共計持有19.14億股，占公司股本62.49%。股東的雙雙增持，充分表明了其對公司未來發展前景的堅定信心。

中長期來看，伴隨居民出行代步需求的增長和即時配送行業的發展，二輪電動車保有量不斷攀升。根據弗若斯特沙利文研究預測，從2023年到2026年，全球電動兩輪車的從需求將從7060萬輛增長至9800萬輛，整體年化複合增速11.6%。其中國內市場從5730萬輛增長至7350萬輛，複合增速8.7%；海外市場從1330萬輛增長至2450萬輛，複合增速22.6%，行業具備廣闊的發展空間。

雅迪控股產品矩陣完善，技術與創新能力強勁，不斷圍繞用戶需求研發推新，擁有龐大的用戶基礎，已形成全國覆蓋經銷網絡。無論是豎軸上的城市落地，還是橫向上的創新應用，在新一輪的發展競爭中，公司都將佔據有利地位，迎風起飛。

現代牧業榮登2023彭博綠金ESG50評選年度環境榜單

12月20日，2023彭博綠金ESG 50評選榜單發佈盛典在蘇州四季酒店圓滿落幕。盛典上，中國現代牧業控股有限公司(下稱「公司」或「現代牧業」、股票代碼：01117.HK)憑藉在環境、社會和治理(ESG)領域的持續努力和突出貢獻，榮登年度受關注環境榜單，展現出其在ESG領域的卓越風採。

作為中國首家通過SGS認證的一體化生產模式企業，現代牧業將ESG視為核心競爭力的一部分，亦將綠色低碳轉型發展納入乳業企業的重要戰略。現代牧業構建「飼草種植－奶牛養殖－糞污處理－沼肥還田(沼氣發電)－飼草種植」的綠色循環產業鏈條，從創新綜合處理工藝和末端開發利用兩方面發力，科學處理養殖

過程中產生的糞污，實現廢棄物資源化。所有牧場均實現了糞污的無害化及資源化利用，2022年沼氣產生量1,1232.531萬立方米，發電24,003,720度，產出蒸汽370,828.51噸，產生沼渣2,296,020立方米並全部回收，作為墊料使用。

現代牧業因場施策，發展多種循環經濟模式，建立生態友好牧場，推廣生態農業技術，提高環境品質，支持國內養殖業的可持續發展。現代牧業蚌埠牧場作為全國奶牛存欄最大的牧場，存欄奶牛4萬頭，牧場周邊配套10萬畝青貯種植基地。牛糞發酵後的糞肥通過管道全部還田到種植地，使每畝減少20-25kg化肥用量，實現青貯增產和創收，同時提升青貯玉米品質。洪雅牧場自



2011年開始大力建設沼液管網，覆蓋面積廣，高效輸送沼液有機肥，普惠當地農戶，帶動當地茶葉產量，同時改良當地土壤，提高地力，修復生態。

現代牧業全力落實減碳綠色行動舉措，助力實現「碳達峰+碳中和」的總目標。公司設定了具體的碳排放減量目標，並制定了實施步驟，包括提升單產、調節飼料配方、提升產能效率等，計劃在2025年、2030年和2035年分別將碳排放強度降低7%、15%和20%。以2021年為基準年，2022年，現代牧業完成第一階段碳排放目標的16.67%。

持續踐行ESG理念讓現代牧業屢獲褒獎，贏得了各界高度認可。2023年上半年，聯合國全球契約組織(UNGC)官方發佈《踐行全球發展倡議，加速2030年可持續發展議程：企業「碳中和」目標設定、及全球合作》。報告中，現代牧業集團作為降低養殖活動碳排放的農業食品行業的優秀案例舉措被予以重點介紹。在今年12月舉辦的《聯合國氣候變化框架公約》第二十八次締約方大會(COP28)上，憑藉糞污資源化利用的先鋒實踐，公司成為中國畜牧業唯一入選《2023企業氣候行動案例集》的企業。此次榮登2023年彭博綠金ESG50評選年度環境榜單，彰顯了市場對現代牧業在ESG環境領域實踐成果的充分肯定。未來，公司將繼續秉承可持續發展理念，完善綠色循環產業鏈條，在環境保護和綠色低碳發展方面發揮領導作用，通過創新、合作和社會責任實踐，織就新藍圖，長期引領行業健康發展。

中裕能源：業績穩步增長 以ESG驅動可持續發展



「雙碳」目標以及能源轉型趨勢下，天然氣作為清潔能源的重要性日益凸顯。可以預見，天然氣行業將在未來的較長時間內處於戰略機遇期。在眾多天然氣企業中，中裕能源(3633.HK)在發展城市燃氣業務的同時，積極踐行ESG理念，探索智慧能源業務，不斷強化公司的可持續發展能力，經營業績穩步向好。

2023年，中裕能源緊抓疫後天然氣市場回暖機遇，通過精細化運營管理以及創新營銷的方式，持續拓展市場，用戶數持續增長。2023年上半年，中裕能源新增管道燃氣接駁用戶188,681戶，其中新增工業客戶同比增加13.5%，新增商業客戶同比增加23.6%；實現天然氣銷售量約14.92億立方米，較去年同期增加5.7%。

在「開源」的同時，公司亦注重「節流」，通過優化氣源結構以降低採購成本，進一步提高經營效益。2023年上半年，公司管道天然氣銷售的毛利率增加至11.7%，同比提升了0.5個百分點。

立足燃氣主業，中裕能源聚焦「雙碳」目標，深入踐行ESG發展理念，積極探索智慧能源業務，助力行業低碳轉型。公司依託現有資源優勢，在中國建立了包括天然氣分佈式能源、光伏發電及充電站等在內的廣泛業務網絡，為用戶提供高效的綜合能源服務。2023年上半年，智慧能源業務已為中裕能源貢獻4.9%的收入，較2022年同期的0.3%大幅上升，正逐漸發展成為公司的另一增長引擎。

在燃氣業務及智慧能源的雙輪驅動下，中裕能源業績穩健增長。2023年上半年，公司實現營業額約70.21億港元，同比增長6.1%；實現毛利約12.32億港元，同比增長4.2%；公司擁有人應佔溢利約2.36億港元，同比增長10.2%。

值得一提的是，作為一家領先的綜合能源服務商，中裕能源的ESG發展理念，不僅體現在業務開展方面，也體現在公司發展的方方面面。在綠色金融方面，公司於2023年6月份成功籌組4億美元的境外綠色銀團貸款，獲得香港品質保證局(HKQAA)綠色認證。在信息披露方面，不斷加強ESG信息披露，持續豐富披露內容，實現「量」「質」齊升，為識別、評估、管理環境風險夯實了基礎。

憑藉在綠色金融領域的創新探索以及在ESG披露方面的努力，中裕能源在2023年11月榮獲由香港品質保證局頒發的「傑出綠色和可持續貸款發行機構—卓越遠見綠色貸款績效指標(公用事業)」和「ESG披露優化先鋒機構」兩項大獎。

未來，中裕能源將積極把握雙碳目標下的天然氣發展機遇，持續鞏固城市燃氣業務優勢。同時，積極踐行ESG發展理念，大力發展智慧能源業務，繼續探索綠色金融合作，提升ESG治理水平，以高質量發展為中國綠色低碳轉型貢獻力量。



CK 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

成為全球首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，成為全球首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。

把握時代先機 光丽科技多元化業務快速發展

The Group is a Hong Kong-based distributor of semiconductors and other electronic components, and is engaged in the supply of digital storage products and general electronic components along with the provision of complementary technical support. It focuses on identifying, sourcing, selling and distributing quality electronic components produced by branded upstream manufacturers to downstream manufacturers within the technology, media and telecommunications sector in the PRC and Hong Kong.

2023年消費電子市場需求低迷，不過隨著科技的不斷進步和社會的發展，半導體行業在不斷創新和蛻變。受益於碳中和戰略的穩步推進、對環保的日益重視、社會對環境、社會、管治發展理念的廣泛接受以及技術的

進步，新能源產業快速發展，電動汽車市場快速增長，以人工智慧、雲計算、電動汽車、物聯網等為代表的新興產業蓬勃興盛，催生出許多新的晶片應用需求，人工智慧晶片、工業半導體和車載晶片等板塊替代原來的消費、電腦、通訊(「3C」)和其他消費電子板塊，成為半導體行業的新增長動力。按終端用途劃分，2022年工業和汽車市場半導體需求量在半導體總需求中佔比已達到28%，總價值分別為831億美元及793億美元，對應年增長率分別為24.2%以及13.4%。

光丽科技(6036.HK)是一家以香港為基地的半導體和其他電子元件分銷商，從事數碼存儲產品和通用電子元件的供應，並提供技術支援。公司專注於識別、採購、銷售和分銷由上游品牌製造商生產的優質電子元件予中國及香港的科技、媒體及通訊行業的下游製造商。作為數碼存儲產品以及通用電子元器件的供應商，面對持續變化的市場環境和日新月異的技術進步，本集團採取多元化的策略擴大市場佈局，實現持續發展。

APEX ACE
HOLDING LIMITED

ENI



儘管中國半導體零部件市場規模在快速增長，但是由於缺乏核心技術，中國核心的半導體設備、材料仍主要依賴進口，國產化率處於較低水準，存在著巨大的壓力和風險。近年來，美國針對中國在高科技領域的遏制持續加碼，企圖通過加大制裁力度來限制中國電子產業發展，盡快建立一條自主可控的供應鏈成為中國電子產業的必然選擇，電子元器件國產替代需求巨大，並產生巨大的商機。

順應電子元器件市場的發展趨勢，光麗科技積極應對電子行業的週期變化，正在實施多元化的發展策略，不斷擴大產品代理佈局，在鞏固傳統市場業務份額的同時，不斷擴大新產品的業務比重，助力本集團在持續變化的市場中始終保持競爭優勢，支持公司持續健康發展。

為應對全球氣候變化的挑戰，目前已有約130個國家和地區提出了碳中和目標，綠色低碳和可持續發展已經成為國際共識。其中，構建以可再生能源為主體的新型電力系統是實現碳中和的重要路徑。為了實現碳中和的目標，儲能電池和動力電池的市場需求不斷增長。為充分把握新能源產業帶來的增量市場機遇，光麗科技積極加大在新能源領域的佈局，於2022年度成立了新能源產品設計公司，正在設計自有品牌的逆變器及儲能產品。同時，集團也設立了新材料的交易平台公司，加快在新材料產品的導入，以適應不斷增長的市場需求，提高該部分的業務比重，推動業務多元化發展並邁上新台階，以更好的業績回報股東和投資者。

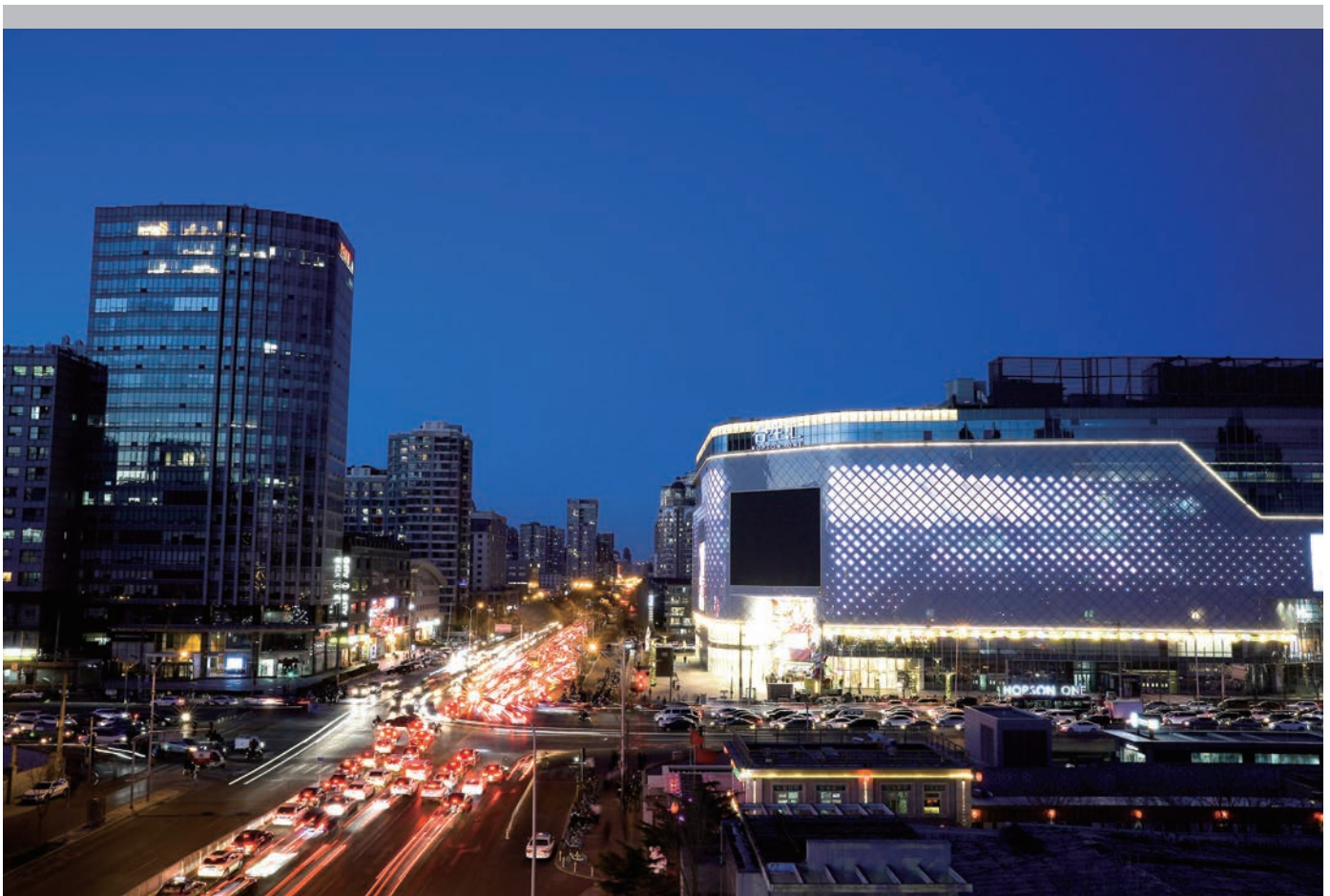
合生創展(00754.HK)成功兌付到期美元債，穩健穿越市場週期

As the industry dawns, those real estate companies that have steadily weathered the market cycle are also becoming the focus of market attention. Among all the real estate companies, Hopson Development (00754.HK) is the benchmark of those who have weathered the market cycle steadily.

儘管受到行業信心以及市場預期處在低位等因素影響，近年來，樓市仍然表現出弱復蘇態勢，但在政策面持續的刺激下，行業融資環境以及銷售環境的回暖或已經只是時間問題。

行業曙光顯現的時刻，那些穩健穿越市場週期的房企也正成為市場關注的焦點。在一眾房企中，合生創展(00754.HK)正是穩健穿越市場週期的標杆。

近期，合生創展按期完成於2023年12月28日到期的2.25億美元債的兌付，至此公司年內最後一筆美元債悉數償清。而目前公司存續美元債還剩一支，存續規模為3億美元，將於2024年5月18日到期，整體償債壓力不大，仍有充裕的窗口期。



在當前行業整體信心偏低的情況下，合生創展積極應對市場變化，通過有序的資本運作和風險管理，成功兌付了到期的美元債務，顯示出了其強大的財務實力和管理水準。合生創展良好的債務管理能力，也進一步加強了市場對其信譽和穩健經營的認可，有助於後續融資端的暢通以及銷售端的企穩。

實際上，合生創展不僅僅在財務管理上表現得相對穩健，同時在經營業績方面亦展現出堅實的基礎。

儘管今年來樓市整體環境依舊面臨不小壓力，但合生創展仍然頻頻創下佳績，吸引市場關注。以其打造的「網紅盤」縵雲上海來看，在今年3月和9月以及12月，縵雲上海分別創下了「2.5小時售罄43億」、「4小時售罄60億」、「3小時熱銷41億」的成績，該盤在全年9個月時間裡累計銷售突破151億的業績。

單盤強勁的銷售表現，為合生創展業績帶來了有力的支撐，這不僅是市場對其實力和品牌以及產品力認可的直接體現，這也為合生創展未來在融資、銷售等方面創造了更為有利的條件。

實際上也正是前端銷售的暢通，讓合生創展在行業多數房企面臨資金壓力陷入債務困局的背景下，仍然能夠悉數兌現償債承諾。這背後也意味著，公司實現了從前端銷售到後端融資的現金流循環，展現了其在資金管理方面的卓越能力。這種戰略性的財務管理，有力地支撐了公司的運營和發展，使得合生創展能夠在競爭激烈的行業中保持相對優勢，也為未來的可持續發展奠定了堅實基礎。

展望後市，合生創展有望在市場中將迎來多重機遇：

首先，隨著市場環境的逐漸復蘇，合生創展將有機會實現更為強勁的業績增長。此前已經在逆勢環境中所展現的優異表現充分驗證了公司的經營實力，這也將使得公司在市場復蘇中更具成長動能。

注意到，合生創展擁有豐富且高品質的一線土地儲備，考慮到高能級城市的地價和市場需求通常更為旺盛，復蘇也先於低能級城市，這也為公司銷售增長奠定了有利條件。財報資料顯示，截止2023年6月30日，合生創展擁有土地儲備達2835萬平方米，其中地產板塊74%的土儲和商業版塊95%的土儲都位於一線城市。

其次，穩健的財務基礎、暢通的融資管道，也正不斷提升合生創展的安全墊，這也將對市場信心產生積極影響。

標普惠譽展望「穩定」

此前，標普於9月14日確認了合生創展集團長期發行人信用評級為「B」，展望穩定，這一評級反應了標普相信公司在高敞口的一線城市將支持其銷售增長。銷售額的增長將在未來12個月內緩和合生創展集團緊張的流動性。

此外，10月惠譽對合生創展的最新評級為「B」，展望穩定。惠譽表示，合生創展集團有約50億元人民幣的短期債券和銀團貸款將於2024年6月到期。惠譽預計未來12個月的自由現金流約為40億元人民幣，可以覆蓋大部分債務償還。此外，惠譽估計，未來兩到三年，合生創展集團在上海的項目將有約300億元的可銷售資源，今年的可銷售資源約為110億元人民幣。廣州和北京其他旗艦專案的可銷售資源也應能在未來幾年支援約80億至100億元的年銷售額。

總體而言，合生創展在當下市場復蘇預期升溫背景下，憑藉其強大的經營實力和良好的財務狀況，有望在競爭激烈的行業中脫穎而出，為投資者創造更為可觀的回報。

華發物業服務：精耕細作獲業界認可 可全面業務佈局彰顯強大綜合實力



(住宅類物業管理項目：廣州華發四季圖片)

2023年以來，中國物業管理行業保持良好發展勢頭，行業管理規模再創新高，企業經營效率進一步提升。華發物業服務集團有限公司(「華發物業服務」或「公司」，00982.HK)積極搶抓市場機遇，持續提質增效，展現出強大經營韌性。

華發物業服務是國內一流的社區生活運營商和綜合設施服務商，涵蓋物業管理全鏈條服務。公司以物業管理為核心主營業務，其業務可劃分為三大板塊，即基礎物業管理服務(包括住宅物業、商辦及公建等項目)、業主增值服務、其他增值服務等。

公司一直圍繞產品力、服務力及品牌力展開精耕細作，榮獲由北京中指信息技術研究院發佈的「2023中國物業服務百強企業」榜單第16位，及由中物智庫及中物研究院發佈的「2023中國國資上市物企10強」榜單第8名。

於2023年，依託控股股東珠海華發集團的資源支持，公司積極進行外拓，實現了業務規模快速擴張。截至2023年6月30日，公司在管項目333個，同比增長約19.4%；在管總合約建築面積約58.2百萬平方米，同比增長約35.0%。

伴隨業務規模的持續擴大，公司的業績實現了穩健增長。財報數據顯示，2020年至2022年，收入複合年增長率約30.2%；母公司擁有人應佔溢利(持續經營業務)複合年增長率達約52.8%。2023年上半年，公司收入達約人民幣8.3億元，同比增長約11.5%；母公司擁有人應佔溢利為約人民幣1.1億元，同比增長約4.7%。

與此同時，華發物業服務多項財務指標持續改善，流動比率從2020年底的約0.65倍上升至2022年底的約0.94倍，並進一步上升至2023年6月底的約1.01倍。總資產回報率從2020年的約10%上升至2022年的約20%，翻了一倍。

值得一提的是，公司還在科技方面蓄勢發力，致力於通過實施智能化、自動化、數字化管理，推動企業提質增效，為公司發展打開更大成長空間。

未來，公司將充分利用自身資源和專業化特色，進一步開拓新的市場藍海，挖掘價值增長的新支點，目標增強盈利能力，夯實資產質量，促進其高質量可持續發展。

加快釋放數據價值，金蝶重磅發佈數據資產入表解決方案

On January 18, to assist enterprises in effectively unleashing the value of data, Kingdee International Software Group officially launched the Data Asset Statement Solution. Zhao Yanxi, the executive vice president of Kingdee China and president of LE, said that in the journey of "data-driven growth," Kingdee is committed to being the most trusted partner for enterprises.

為助力企業有效釋放數據價值，實現「數治掘金」，1月18日，金蝶正式發佈數據資產入表解決方案！

中國財政科學研究院財務與會計研究中心主任趙治綱，中電數據產業集團首席數據專家康仙鵬，天職國際會計師事務所數字化諮詢總監杜海，金蝶中國執行副總裁、LE總裁趙燕錫，金蝶星瀚解決方案部總經理張鄂豫，金蝶蒼穹平台解決方案事業部總經理徐昊等政、產、研專家彙聚一堂，深度解讀數據資產入表政策，分享實踐案例，探索數據資產入表路徑及方案，共克數據管理難點。

「數據要素×」時代已來 數據資產入表號角吹響

黨中央高度重視數字中國建設和數字經濟發展，作出一系列重要決策部署。2024年1月4日，國家數據局等17部門聯合印發《「數據要素×」三年行動計劃（2024—2026年）》，旨在充分發揮數據要素乘數效應，賦能經濟社會發展。

「數據資產入表」有助於推動企業盤活數據資源價值，展示企業數字化競爭優勢，為企業利用數據資產開展投融資提供依據，優化市場資源配置；同時有利於提升企業數據資產意識，增強數據流通意願，實現「數據資源」向「數據資產」的重大一躍。儘管數據資產入表意義重大，但當前企業要執行數據資產入表以及全面釋放數據價值，還面臨著諸多挑戰。

挖掘數據價值 助力企業成長

數據資產入表只是「一味藥引」，如何挖掘數據價值賦能企業業務才是最終方向。金蝶基於30年服務於企業管理的經驗，以及在數據驅動的智慧運營與管理方面持續創新的服務能力，為企業行銷、研發、採購、生產、服務等各領域提供數據可視、問題診斷、趨勢預測、智能決策等數據分析服務。



通過為企業提供數據平台、數據應用，金蝶幫助企業進行數據資源的開發與治理，挖掘數據價值，驅動供應商風險評估、銷售預測、柔性工程變更、HR智能定調薪、人崗匹配、智能審單、財務大模型應用等企業業務管理場景的優化與創新，持續助力企業降本增效。

對於如何讓產業數據轉變為數字資產，從而實現數據價值躍遷，金蝶信科進行了廣泛探索和深入實踐。作為金蝶佈局信用科技領域的重要成員，金蝶信科基於自主研發的效融數字供應鏈金融SaaS服務平台，與企業內部各業務系統進行無縫集成，深度嵌入企業產供銷業務場景，打通企業內部數據孤島，同時通過金蝶征信涇渭雲平台的大數據征信與風控技術，將原本散落在各系統中的供應鏈交易數據轉變為標準化的數字信用資產，經企業授權後輸出給到金融機構，用於貸前准入、授信核額、風險定價、貸後管理等場景，進而向產業鏈上的廣大中小微企業提供普惠融資服務，有效幫助中小微企業提高融資審批通過率。

金蝶中國執行副總裁、LE總裁趙燕錫表示，在「數治成長」的征途中，金蝶願繼續做企業最值得信賴的合作夥伴，發揮三十年的技術積累，以及服務超過740萬家企業的成功實踐，全方位助力企業可以持續、充分地利用數據，實現數據可見、可懂、可用及可運營的目標，釋放數據價值實現創新發展，同時為建設數字中國貢獻力量。

金嗓子新基地二期工程順利開工 全面助力大健康產業發展

GOLDEN THROAT HOLDINGS GROUP COMPANY LIMITED (stock code: 6896.HK) announced that the second phase of the company's new base has been successfully commenced to build the core leading position of the technology platform and continue to promote the long-term development of the company's major health industry. At the same time of improving business layout, Golden Throat accelerated the expansion of sales channels, so that the product reaches more potential customers. Recently, Guangxi Golden Throat opened an official account and entered the Xiaohongshu APP.

近日，金嗓子(股票代碼：6896.HK)宣佈公司新基地二期工程已經順利開工，打造技術平台的核心引領地位，持續推動公司大健康產業的長遠發展。

據悉，金嗓子在新藥品生產研發基地南面挑選了一塊佔地48畝的土地作為新基地二期的選址，預計建成後使用面積約50,000平方米。建成後將引入高科技研發團隊和智慧製造、智慧銷售，開發更多大健康產品。

金嗓子新基地二期工程的開工，不僅有助打造金嗓子博士工作站、金嗓子教授工作站、金嗓子咽喉研究院、金嗓子腸胃研究院、金嗓子心腦研究院等技術平台的核心引領地位，還有助於公司開發基因藥物、中藥名方、特色醫療器械、特色健康食品等新產品，是公司在大健康產業的重要佈局。

在完善業務佈局的同時，金嗓子加速銷售渠道拓展，讓產品觸達更多的潛在客戶。近期，廣西金嗓子集團開通賬號，正式入駐小紅書APP，通過與小紅書的合作，公司能夠借助小紅書的渠道和資源，將產品或服務迅速推廣新的受眾群體，從而加快覆蓋市場及提高品牌知名度。

中報數據顯示，2023年上半年，金嗓子增收又增利，業績表現靚麗，基本面得到有力夯實。實現收入約人民幣479.6百萬元，同比增長53.7%；毛利潤約人民幣362.1百萬元，同比增長59.5%；公司權益持有人應佔溢利約人民幣122.1百萬元，同比增長115.3%，高質量發展成效卓著。

在國際關係錯綜複雜、全球經濟持續放緩的市場環境之下，金嗓子仍保持營收淨利的大幅增長，進一步證明了公司作為一家中國領先大健康企業的潛力和實力。2023年11月以來，金嗓子持續震盪上行，于12月4日盤中創出3.68港元的階段性新高，年內最高漲幅達92.67%，投資吸引力進一步提升。

未來幾年，金嗓子將繼續以消費者需求為導向，持續優化豐富產品體系，圍繞顧客運營、數字化營銷配稱組織資源，促進組織能力提升，建立金嗓子產品新增長邏輯，繼續鞏固其於潤喉片市場的領先地位，擴大其於中國藥品及食品市場的市場份額，實現良性健康發展，為股東和投資者創造更多的價值。

項目產能逐步釋放 凱盛新能營業收入同比增加17.92%

In 2023, **Triumph New Energy Company Limited** (“**Triumph New Energy**” or the “**Company**”, Stock Code:01108.HK) keeps a close eye on the annual target tasks, focusing on increasing production volume, increasing sales volume, cost control and risk prevention, adhering to focusing projects and promoting development, and coordinating and pushing forward the work of cost reduction and efficiency improvement, business consolidation, green and low carbon, digital transformation, reform of state-owned enterprises etc., and party construction, thus maintaining a stable development trend of production and operation in general.

2023年，凱盛新能源股份有限公司（「凱盛新能」或「公司」；股份代號：01108.HK）錨定新能源材料發展賽道，緊盯年度目標任務，著力提產量、增銷量、控成本、防風險，抓項目、促發展，統籌推進降本增效、業務整合、綠色低碳、數字化轉型、國企改革和黨的建設等工作，生產經營總體保持穩定發展態勢。

2023年1-6月，凱盛新能源集團實現營業收入為人民幣2,778.8183百萬元，同比增加17.92%；實現營業利潤為人民幣166.46百萬元；歸屬於公司股東的扣除非經常性損益的淨利潤27.0953百萬元，同比增長17.47%。截至2023年6月30日止，集團現金及現金等價物為人民幣571,748,889.16元，與2022年12月31日餘額人民幣485,547,816.11元相比，共增加了人民幣86,201,073.05元。

技術應用及研究成績斐然項目產能逐步釋放

凱盛新能源集團亦在技術應用方面取得了顯著成績。2023年3月，四川省科學技術獎勵大會上，凱盛科技集團旗下的成都中建材光電材料有限公司和中建材玻璃新材料研究總院等單位共同完成的「大尺寸碲化鎘發電玻璃關鍵技術及工程應用」項目榮獲2022年度四川省科學技術進步獎一等獎；2023年5月，凱盛光伏材料有限公司的銅鋁鎵硒組件（銅鋁鎵硒發電玻璃）系列產品成功通過中國建築科學研究院有限公司綠色建材產品認證審核，取得了三星級（最高級別）的「中國綠色建材產品認證證書」，這也是凱盛光伏材料首次獲得該殊榮。

技術突破方面，5月11日，美國國家可再生能源實驗室(NREL)獨立證實，凱盛科技集團旗下中建材玻璃新材料研究總院所屬德國Avancis公司生產的30*30平方厘米銅鋁鎵硒(CIGS)太陽能電池組件的光電轉換效率達到20.3%，再次刷新世界紀錄，這一突破將進一步推動可持續能源的發展，為全球範圍內的可再生能源轉型作出重要貢獻。5月16日，邯鄲中建材碲化鎘發電玻璃單片功率突破331W，轉化效率達到17.25%，創造了中國大面積(1.92平方米)碲化鎘發電玻璃轉化效率最新紀錄。

於2023年上半年，集團已投產項目產能逐步釋放。在1-6月，光伏玻璃累計產量1.54億平方米，同比增加115%；累計銷量1.48億平方米，同比增加53%。公司光伏玻璃產品毛利率11.19%，產銷率96%。在建項目中，宜興新能源項目主體工程已基本完工，洛陽新能源、北方玻璃新建項目正在按計劃進度持續推進。

屢獲殊榮備受業界認可行業聲譽進一步提升

通過不斷的創新和努力，集團在推動可持續發展、提升行業地位以及樹立卓越品牌形象方面取得了顯著進展。

1月，凱盛(自貢)新能源有限公司順利通過國家兩化融合管理體系貫標評定，並榮獲國家工信部頒發的A級《兩化融合管理體系評定證書》，這一成就標誌著其在推進「信息化與工業化」深度融合方面邁上了新台階；同月，中建材(宜興)新能源有限公司憑借在超薄光伏玻璃領域的創新性突破及領導性地位，成功入選「2022中國創新建材企業100強」，並名列第27位；5月，公司所屬中建材(宜興)新能源有限公司楊伯民勞模創新工作室榮獲「全國機械冶金建材行業示範性創新工作室」；同月底，第七屆中國品牌博鰲峰會暨2023博鰲上市公司品牌論壇上，公司獲得「2023年度上市公司傑出品牌獎」，公司董事會秘書王蕾蕾獲評「2023年度品牌人物[•]傑出董秘」。

展望未來，2023年下半年，集團將全面、長遠地研判行業形勢，保持戰略定力，增強發展信心，錨定發展目標，突出高質量發展首要任務，全力打贏提質增效穩增長攻堅戰。繼續把穩現金流、穩價格、穩銷量和穩供給作為重要抓手，充分發揮各基地的產品優勢、技術優勢和區域優勢，堅持差異化產品策略，有序有效推進併購重組和在建工程項目建設，鞏固提升銷量規模和市場佔有率，全力以赴完成全年穩增長目標任務，努力實現質的有效提升和量的合理增長。

瑞爾集團：雙品牌推進同城加密戰略加碼口腔連鎖龍頭版圖化發展



As a leader in high-end dental care services in China, Arrail Group currently owns two brands, Arrail Dental positioned for the high-end market and Rytime Dental positioned for the mid-end segment. Arrail Dental has the largest market share among the high-end brands, and Rytime Dental is also at the forefront in the mid-range market.

瑞爾集團作為中國高端口腔醫療服務的領導者，目前旗下擁有定位高端的瑞爾齒科和中端的瑞泰口腔雙品牌。瑞爾齒科在高端品牌市占率第一，瑞泰口腔在中端市場市占率也位於前端。

依託雙品牌定位，瑞爾集團實施差異化定價，可以滿足不同層次顧客需求，從而實現同城門店持續加密，全國連鎖不斷落子，市場佔有率逐步提高。

截至2023年3月31日，瑞爾集團全國門店已達123家，覆蓋全國15個城市。涵蓋114家診所及以瑞泰口腔品牌經營的9家醫院其中瑞爾齒科品牌診所52家及瑞泰口腔品牌診所62家。此外，瑞爾集團的另一家口腔醫院也在緊密的籌備中。

從業績看，截至2023年3月31日，瑞爾集團實現營收約人民幣14.73億元，表現出良好經營韌性和成長性，業績表現整體好於市場預期。



瑞爾集團以連鎖的模式擴張其服務網路，圍繞收購+新建進行雙輪驅動。2022年8月，瑞爾集團收購了位於無錫的知名口腔連鎖機構無錫市通善口腔醫院有限公司(簡稱：通善口腔)，包括1家口腔醫院和9家口腔診所，至此也使瑞爾集團正式進入了華東無錫牙科市場。

擴張過程中，瑞爾集團以牙醫的培訓、醫療品質的控制、SaaS平台及電子病例系統提高運營效率、供應鏈管理及集中採購形成強議價能力、患者關係管理系統改善患者服務體驗從而提高運營績效等，形成了高度標準化的連鎖擴張模式。

以通善口腔為例，瑞爾集團完成收購後，對通善口腔從醫務、供應鏈、數字化運營、品牌、財務等各板塊進行了整合和賦能，發揮規模效應，提升運營效率，實現了2023財年，通善口腔為瑞爾集團貢獻收入人民幣4770萬元，而無錫作為中國經濟發展最快的城市之一，有望讓通善口腔未來有巨大的發展空間。

這種模式有助於瑞爾集團實現外延發展的前提下，通過自身標準化培育，保障門店運營良性運轉，真正做到「開一家活一家」，推動公司全國連鎖佈局良性開枝散葉，獲得更多市場佔有率。

超越市場噪音，這家企業與華為共築長期成功的秘訣是什麼？

Founded in 1991, VSTECs Holdings Limited is a leading technology product channel development and technology solution integration service provider in the Asia-Pacific region. The three major business segments are enterprise system, consumer electronics and cloud computing, covering cloud computing/big data, artificial intelligence, mobile Internet, network security, infrastructure, data storage, data analysis/visualization, solution delivery, IoT applications, entertainment games, wearable devices and virtual reality products. The Group has established strategic cooperation with more than 300 Fortune Global 500 technology companies in the upstream and more than 50,000 channel partners in the downstream. The Group has 87 offices in nine countries, namely China, Thailand, Singapore, Indonesia, Philippines, Malaysia, Cambodia, Myanmar, and Laos.

在當前金融市場上，華為概念股無疑成為了投資者關注的焦點。伴隨著這股熱潮，多家上市公司正積極尋求與科技巨頭華為建立或加強聯繫，以期從其龐大的市場影響力中分得一杯羹。然而，在這背後，有一家公司已經與華為建立了長期且穩固的戰略合作夥伴關係，它就是偉仕佳傑。

作為亞太區科技產品渠道開發與技術方案集成服務的領軍企業，偉仕佳傑自2008年起便與華為展開了深入合作。多年的協同發展使得雙方在戰略規劃、理念共識、系統整合和團隊協作等多個層面形成了高度一致，建立了默契的合作模式。在過去的十多年裏，偉仕佳傑與華為的合作不斷升級，從最初的一條產品線逐漸發展為多條產品線。偉仕佳傑也非常註重自己的能力建設，培養了大量懂行業、懂解決方案的行業系統工程師和行業解決方案專家。偉仕佳傑不僅擁有華為政企業務全產品線的總經銷權，還具備華為雲總經銷商、解決方案提供商、轉型服務提供商、學習與賦能夥伴等多重身份。其旗下佳傑雲星更是憑借雄厚的技術實力，成為華為的軟件供應商，並與華為共同為超過20個人工智能計算中心項目提供服務。

在不斷變化的市場環境中，偉仕佳傑展現出了堅定的態度，持續對華為業務進行戰略性投入。無論是資金、人力還是市場方面，華為業務的投入均位列集團首位。華為政企業務團隊的人數超過600人，工程師與銷售人員的比例超過1:1。偉仕佳傑還與華為共同深耕商業市場，服務範圍擴展至三、四線城市。在資金管理方面，集團始終確保華為業務能夠優先獲得戰略匹配資源，尤其是在年底華為業務高峰期，資金中心會提前進行安排和調度，確保資金的有效利用。每年舉辦的近百場市場活動，有效地支持了華為業務的發展。



在東南亞市場，偉仕佳傑與華為的合作同樣歷史悠久。在新加坡、菲律賓、馬來西亞、泰國等市場，雙方開展了卓有成效的合作，共同開拓市場，成為華為在當地最值得信賴的合作夥伴之一。鑒於偉仕佳傑在國內外業務的卓越表現，華為多次授予其「全球最佳總經銷商」獎項，以表彰其貢獻。

偉仕佳傑與華為共同經歷了從All IP、All Cloud到All Intelligence不同發展階段的挑戰，在每一次戰略轉型的關鍵時刻，這兩家公司也能「英雄所見略同」，這是

基於他們對於ICT市場發展趨勢、創新路徑的共同價值判斷，也是在共同驅動和引領中國政企數字化轉型的進程。尤其對於偉仕佳傑來說，多年來，始終堅守長期發展的理念，秉承「創造價值，追求公平，格局長遠」的利益觀，使得華為實現了對偉仕佳傑從認可到信任的升級，為相互之間的緊密戰略協同奠定了基礎。

未來，雙方將繼續攜手釋放生態潛能、加速行業數字化轉型、助力數字經濟發展的新征程。

遠東發展於「香港公司管治與環境、社會及管治卓越獎2023」中榮獲環境、社會及管治管治卓越獎



(左)帝盛酒店集團可持續發展主管葉文懿小姐
(右)遠東發展投資者關係及企業融資主任何珈瑩小姐
代表集團出席於2023年12月14日舉行之香港公司管治與環境、社會及管治卓越獎2023頒獎典禮並接受獎項

Far East Consortium International Limited was awarded the Environmental, Social, and Governance (ESG) Excellence Award 2023 at the "Hong Kong Corporate Governance and ESG Excellence Awards 2023" conferred by the Chamber of Hong Kong Listed Companies and the Centre for Corporate Governance and Financial Policy, Hong Kong Baptist University. Over the years, FEC has consistently advocated for environmental protection and sustainable development, actively participating in various ESG initiatives. Specifically, through green finance

practices, the Group has promoted energy conservation and emissions reduction in our hotel properties, contributing to the long-term development of the business.

遠東發展有限公司(「遠東發展」，與其子公司共稱為「集團」，股份代碼：35.HK)欣然宣佈，集團於香港上市公司商會、香港浸會大學公司管治與金融政策研究中心聯合創立及舉辦之香港公司管治與環境、社會及管治卓越獎2023評選中，榮膺環境、社會及管治(ESG)卓越獎。



遠東發展執行董事兼ESG指導委員會董事長邱詠筠太平紳士向同事們致以衷心感謝，感激各位不懈的努力，對成功摘得「香港公司管治與環境社會及管治卓越獎2023」之「環境、社會及管治卓越獎」深感榮幸。邱詠筠女士表示：「這獎項是對公司多年來在ESG方面努力付出的肯定，亦重申了我們在該領域致力於成為行業領導者的承諾。作為一間老牌香港企業，遠東發展的核心價值觀始終心懷香港發展，心繫香港市民，心存香港下一代的成長，希望竭盡全力回饋社會，不遺餘力踐行責任，以一己之力助香港繼續前進。」

遠東發展多年來堅持保護環境及可持續發展，參與了多種ESG倡議。並透過可持續發展表現掛鈎貸款，推動集團酒店項目節能減排，以促進集團業務長遠發展，更展現了集團在環境、社會及管治方面的形象和責任。此外，集團亦聘請獨立第三方顧問，全面評估溫室氣體排放量，為未來制定健談策略提供關鍵數據。集團積極保障員工權益，建立多種溝通渠道，便於員工表達意見、提出建議。集團亦向香港高等教育科技學院(THEi)捐出港幣150萬，並提供4萬平方呎農地興建中醫藥研究中心，推動中醫藥現代化應用，保育文化。

「香港公司管治與環境、社會及管治卓越獎」(前稱「香港公司管治卓越獎」)，自2007年起舉辦，每年聯合頒授一次，旨在鼓勵香港上市公司加強公司及ESG管治，並對維護股東權利、合規、誠信、公平、責任、問責、透明度、董事會獨立性和領導力及推行ESG等方面作出承諾並取得突出成就的上市公司，予以肯定及嘉獎。

產品及技術卓越財務數據靚麗 元力控股業績穩步提升



Smart energy is the cornerstone business of the Group. With the continuous transformation of energy structure, the demand for building smart energy systems through new generation information technologies such as big data, the Internet, and cloud computing is becoming more urgent. The Group continues to deeply integrate information technology and energy technology, providing digital and intelligent products and solutions for energy industry chain enterprises, assisting energy enterprises in continuously innovating business value, and building a new digital and intelligent power system. At the same time, the Group closely adheres to the "dual carbon" strategy, collaborate with the upstream and downstream of the energy industry chain, jointly build and share energy connectivity, and achieve green and low-carbon development.

電網是推動能源轉型和實現國家「雙碳」戰略的樞紐，為實現碳達峰、碳中和的目標，開放互聯、多源協同、多能互補、能源與數字化深度耦合的能源互聯網，是未來新型電力系統的主要形態特徵。2023年6月2日，國家能源局發佈《新型電力系統發展藍皮書》，提出要加強電力供應支撐體系、新能源開發利用體系、儲能規模化佈局應用體系、電力系統智慧化運行體系等四大體系建設。《藍皮書》的發佈，統一了行業內外對新型電力系統的認識，也標志著新型電力系統建設進入全面啟動和加速推進的重要階段。

元力控股是領先的智慧能源科技服務供應商，專注於為電力企業、智慧城市、產業園區、社區街道等領域的客戶提供物聯網相關軟硬件產品、信息技術服務與集成解決方案。隨著能源結構的不斷變革，通過大數據、互聯網、雲計算等新一代信息技術打造智慧能源系統的需求更加迫切。公司持續深度融合信息技術與能源技術，面向能源產業鏈企業提供數字化、智能化的產品和解決方案，助力能源企業持續創新業務價值，構建數字化、智能化的新型電力系統。同時緊扣「雙碳」戰略，協同能源產業鏈上下游，共建共享能源互聯，實現綠色低碳發展。

智慧生活是集團的第二曲綫。集團將能源行業數字化平台的建設與運營經驗遷移至城市治理和個人生活領域，通過數字解決方案加速城市應變和調適能力，讓居民享受便利、幸福的生活。

得益於優秀的技術服務以及卓越的軟硬件產品，該公司業績穩健增長。2023年11月，元力控股發佈了2023年中期業績。財務數據顯示，元力控股發佈截至2023年9月30日止6個月業績，該集團取得收入人民幣2.54億元，同比增加41.43%;毛利4099萬元，同比增加20.27%;股東應佔溢利282.1萬元，同比減少70.93%;每股盈利0.57分。營業收入增加主要由於多項能源企業大型信息化建設項目的實施帶來銷售軟件及解決方案業務增長，及與電網企業合作加深帶來技術服務業務增長。

長期來看，隨著低碳中國和數字中國建設政策的不斷推動，能源數字化領域正迎來未來幾十年高速發展的新機遇。元力控股作為該領域的領先企業，未來有望把握能源數字化帶來的高速發展機遇，進而帶來業績上的可持續增長，並推動股價上行，值得積極關注。

中寶新材：以科研實力驅動，把握生物降解塑料產業的黃金機遇



近年來，中國政府非常重視塑料污染治理，制訂了全面的「白色污染」治理計劃作為主要改革任務，訂明至2025年底，各個不同市場禁止使用不可降解塑料袋。在國家及地方政府對塑料污染治理力度加強的背景下，一次性生物降解塑料產品市場呈現出廣闊的前景，行業發展穩步向好。

2023年3月31日，港股市場迎來一家一次性生物降解塑料頭部企業—中寶新材集團有限公司(下稱「中寶新材」或「公司」，股份代號：2439.HK)登陸。

公司於2014年3月成立，主要在中國東北製造生物降解塑料產品，生產基地位於中國吉林省長春市，其銷售的生物降解母粒可用於製造生物降解塑料產品。

根據弗若斯特沙利文報告，按中國一次性生物降解塑料產品製造商貢獻的收益計算，中寶新材於中國所有一次性生物降解塑料產品製造商中排名第四，2021年佔市場份額約2.6%。按2021年生物降解塑料產品銷售收益計，公司在中國東北所有一次性生物降解塑料產品製造商中排名第一，市場份額為29.6%。

與此同時，中寶新材在業內屢獲殊榮。公司早在2017年即獲得「吉林省科技小巨人企業認定證書」，自2018年起被認定為「高新技術企業」，並於2021年被認定為「省級企業技術中心」。這些榮譽背後，反映了中寶新材在一次性生物降解塑料產品的研發領域所展現的卓越實力。

中寶新材自2017年12月起便與中國東北的長春應化所合作，投入大量時間和資源進行生物降解塑料產品的開發和製造。截至2023年3月底，公司在中國持有29項實用新型專利、2項發明專利和3項註冊商標，充分證明了其在生物降解塑料產品開發和製造方面的創新能力和專業水平。

值得一提的是，中寶新材不僅在產品的高質量和穩定性上取得了明顯成效，更在行業標準化方面有所突

破。公司曾參與「GB/T 38082-2019」標準的討論及制定，這一標準是中國生物降解塑料購物袋的首個並唯一的國家標準，彰顯了其行業的領先地位。

從行業發展趨勢來看，受政策所驅動，中國一次性生物降解塑料產品佔一次性塑料產品的比例預計由2021年的8.2%增至2026年的22.6%，2026年整體銷售收益預計達致人民幣1,921億元，複合年增長率為11.5%，保持雙位數增長。

依託行業領先地位及優秀的科研實力，中寶新材有望受惠於中國政府的多項有利政策及倡議，從而鞏固其作為中國生物降解塑料產品領先製造商之一的地位，並將業務擴充至中國其他地區。未來，公司將通過強化研發能力及擴大生產基地，抓住未來的增長機會，促進業務可持續發展，為股東及投資者帶來穩定的回報。



鈾價強勢上行釋放業績彈性 中廣核礦業開啟長牛模式

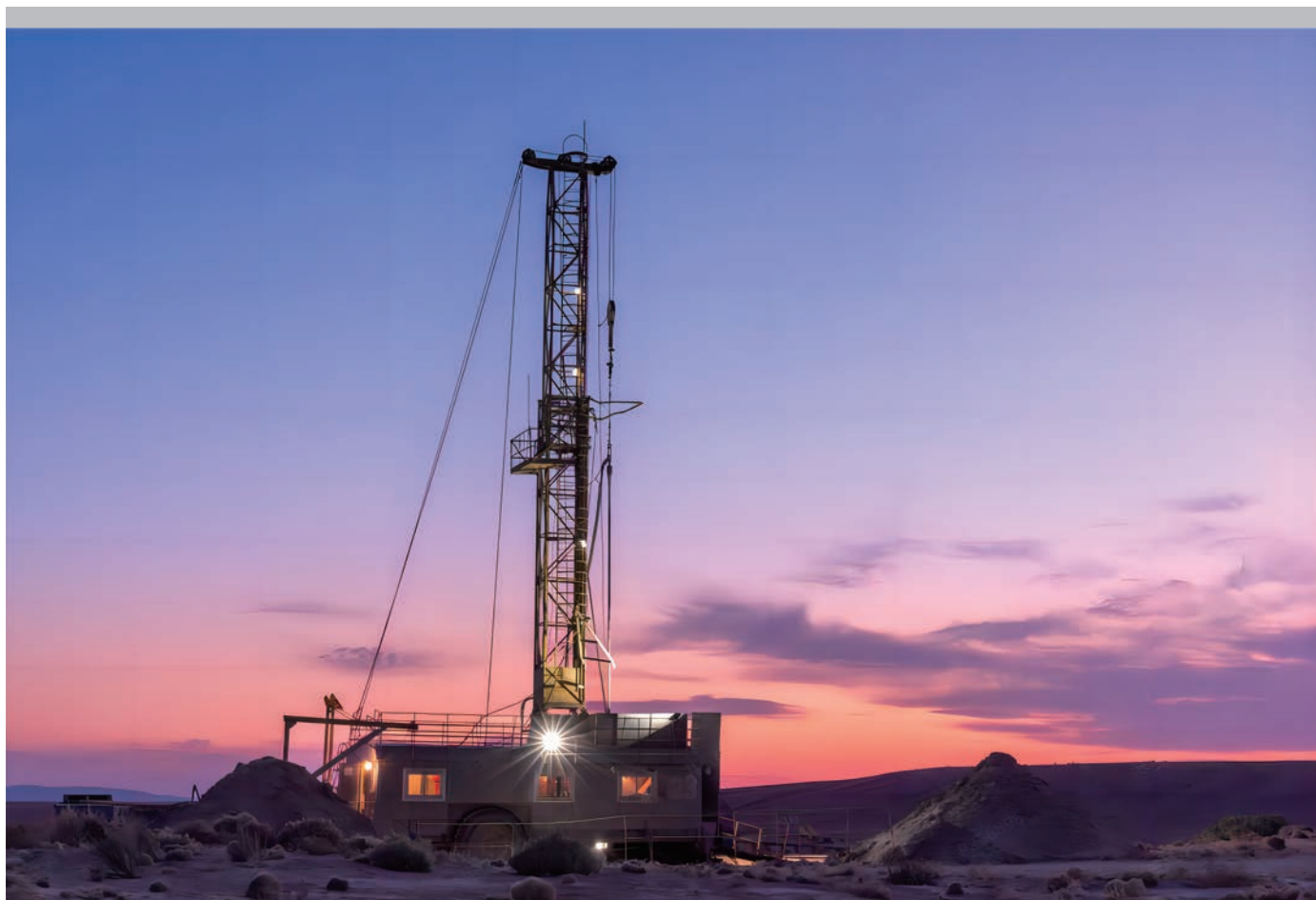
近5個月，中廣核礦業(01164.HK)股價節節攀升，維持多頭格局。1月16日，該公司股價一度漲至2.11港元，創出歷史新高。

自被納入港股通以來，中廣核礦業獲南向資金連續數月、多日買入，截至1月23日收盤，深、滬港通累計持有公司股票4.40%，其中大陸知名公募基金匯添富基金、南方基金等均有持倉。

自2023年9月1日至2024年1月23日，中廣核礦業累計上漲102.17%，翻了一番，而同期恒生指數下跌16.47%，天然鈾同業公司Cameco、KAP漲幅分別約為27.89%、37.54%。

在大市疲弱、成交量持續低迷的環境下，中廣核股價能夠逆勢上漲，與天然鈾價格的強勢分不開。近年來，受供需失衡以及全球清潔能源轉型趨勢所推動，天然鈾價格一路走高。

消息面上，1月12日，全球最大的鈾生產商哈薩克國家原子能工業公司(Kazatomprom)宣佈，由於生產鈾所需的硫酸難以獲得，該公司可能會削減2024年的生產計劃。在該限制解除之前，鈾市場將面臨持續的供應緊張。再加上之前的尼日爾政變、Cameco設備和生產擴張計劃的延遲等問題，市場對鈾供需缺口擴大的擔憂加劇。





另一方面，全球對核能的重視又進一步增加了鈾需求。由於地區衝突，能源安全日益受到重視，各國積極推進能源轉型，讓核電迎來新一輪的發展。根據世界核能協會預測，到2040年，全球可運行的核電裝機量將增加到686GW，為天然鈾產業提供巨大的市場需求。供需失衡之下，天然鈾價格有望在較長的時間內持續走高。

作為全球最具競爭力的天然鈾生產商之一，中廣核礦業擁有包括在產礦山謝礦、伊礦、中礦、紫礦以及待開發礦山PLS專案在內的多個礦山資源，資本實力與資源實力雄厚。其中謝礦、伊礦、中礦、紫礦位於哈薩克，生產成本優勢顯著，低成本伴隨著其在產礦山產能利用率的提高及擴建以及新專案的開發，公司天然鈾產量將穩步提升。量價齊升之下，公司業績彈性可期。

此外，中廣核礦業為全球領先的核電企業中廣核集團下屬上市子公司，其生產的天然鈾主要供應中廣核集團所需，且其產能與中廣核集團需求相比具有較大缺口，為其提供了穩定下游市場。根據中廣核礦業與中廣核集團新協議框架，鈾價上行期，中廣核能夠充分受益於自產貿易以及子公司的股權收益；鈾價下行期，中廣核集團向其讓渡利益，有效保障了公司收益的穩定性。

近期，多家券商密集發佈研報，看好鈾價上行趨勢下的中廣核礦業未來表現。其中，安信國際、開源證券首予「買入」評級；中銀國際重申「買入」評級，將其目標價上調至2.30港元。目前公司股價雖較歷史新高有所回檔，但依舊處於上升通道之中。中長期看，公司業績有望在鈾價上行驅動下持續釋放，綜合行業面、基本面、消息面等多重利好因素，其長牛的步伐或許才剛剛開始。

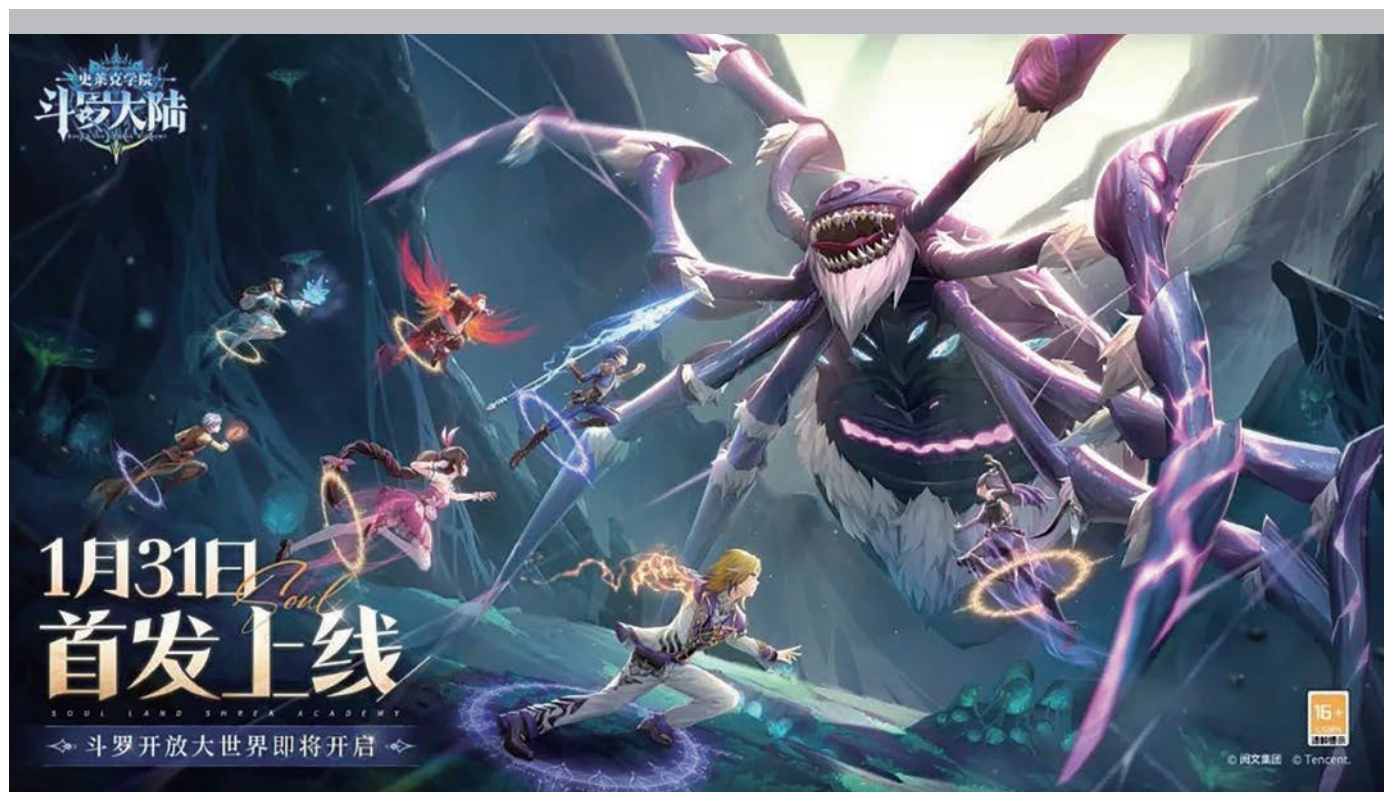
全渠道預約量破600萬《鬥羅大陸：史萊克學院》1月31日首發

《Douluo Continent: Shrek Academy》developed by Shanghai Lingren Network Technology and jointly released by CMGE Technology Group Limited and Greedy Play, officially announced that the game's multichannel reservation volume has exceeded 6 million and will be launched on all platforms on January 31st.

由上海靈刃研發、中手游與貪玩聯合發行的《鬥羅大陸：史萊克學院》正式宣佈，遊戲全渠道預約量已突破600萬，將於1月31日全平台首發上線！作為由閱文《鬥羅大陸》小說和騰訊視頻《鬥羅大陸》動畫雙授權所改編的鬥羅開放大世界團戰MMO手游，《鬥羅大陸：史萊克學院》自8月份開啟預約以來，就吸引了大量玩家的關注和期待。

在此前的定級測試當中，《鬥羅大陸：史萊克學院》全渠道新增、次留均遠超市場預期。贏得了眾多玩家的一致好評，也在各大渠道論壇中引起了範圍討論，進一步驗證了玩家群體對於「MMO鬥羅玩法」的期待與喜愛。

各大遊戲渠道也對本作給予了高度評價和力薦。華為、vivo、OPPO等知名渠道紛紛將遊戲列為重點預約推薦，並登頂預約熱度Top1，進一步提升了遊戲的知名度和影響力。現在，本作已經正式定檔1月31日全平台首發上線，相信在這個宏大的開放世界中，無論是MMO愛好者還是終於原著的IP黨，都可以在《鬥羅大陸：史萊克學院》中得到滿足。



福利滿滿專屬活動回饋用戶 強化玩家社交互動

為了回饋廣大用戶的熱情與期待，《鬥羅大陸：史萊克學院》策劃了一系列專屬活動，為用戶送上豐厚的福利。其中，最受玩家喜愛的當屬室友招募組隊裂變活動。該活動充分利用遊戲內的宿舍玩法，讓玩家邀請好友加入宿舍，共同參與各種活動。通過與好友的默契配合，玩家可以解鎖豐厚的獎勵，增強團隊實力。這一玩法不僅增強了遊戲的社交互動體驗，還讓玩家在遊戲中感受到溫暖和友誼。

鬥羅IP之力，引領開放世界新篇章

《鬥羅大陸》作為中國最知名的網路小說IP之一，歷經15年的沉澱，其擁有文化影響力和商業價值毋庸置疑，龐大的粉絲基礎和忠實用戶群，無疑為遊戲改編提供了堅實的基礎，但同時也帶來了更高的期待和挑戰。

作為首款以《鬥羅大陸》第一季劇情為藍本的鬥羅MMO遊戲，《鬥羅大陸：史萊克學院》手游不僅是對《鬥羅大陸》這一IP的傳承和延續，更是一次全新的探索和嘗試。公司致力於讓每一位玩家都能在這個原汁原味的宏大的鬥羅開放大世界中，體驗到真正的鬥羅冒險之旅。

青春告別 體驗社交競技的魅力

「五年了，跟自己的青春告別」，這是《鬥羅大陸》動畫最終集的高頻彈幕，動畫中史萊克七怪走過了一條盪氣迴腸的成神之路，而這段故事也同樣承載了整整一代人的記憶，相信同樣也有這樣一批人，願意和手游一起去迎接鬥羅大陸「另一個故事」的到來。

遊戲中將PVE/PVP玩法與社交競技完美融合。在獵殺魂獸、搶佔世界BOSS、挑戰高難度副本中，玩家們將體驗到前所未有的多人組隊樂趣。這種設計不僅豐富了遊戲的複合體驗性，還大大促進了玩家間的互動與交流。在遊戲中，玩家們將有機會結交志同道合的朋友，一同深入探索鬥羅開放大世界，共同成長與進步。

休閒趣味玩法 豐富開放大世界的冒險體驗

為了擺脫MMO品類的重複和單調，《鬥羅大陸：史萊克學院》手游在忠於原著的基礎上，加入休閒輕度的玩法要素。得益於遊戲開放大世界的加持，玩家可以獲得更高的自由度，解鎖更多個人體驗的玩法錨點。

遊戲中的延伸休閒玩法包括開啟隱藏寶箱、探索尋寶、謎題挑戰、釣魚採集、挖礦烹飪自由交易等，這些五花八門的玩法有助於培養玩家的遊戲融入度，體驗番外故事，周游探索鬥羅大陸風物志。這些多樣化的養成玩法，使得體驗更加飽滿豐富。

傳媒互聯網行業：顛覆、重塑與繁榮 一把握AIGC內容變革機遇

摘要：2023年複盤：AI驅動為主A股傳媒板塊2023年走勢受AI相關概念驅動明顯，整體波動幅度較大。2024年觀點：堅守長期邏輯，把握確定性市場當前主要擔憂前期板塊上漲受主題和概念催化較多，業績缺乏落地性。當前仍處於AI浪潮下新一輪科技週期的初期，下游應用端的商業化仍在探索期，隨著AI技術對行業的顛覆不斷加速，堅守產業長期增長的邏輯確定性才是關鍵。由AIGC引爆的內容端生產力革命不論是在短期降本增效還是在中長期創新賦能方面均有持續驅動。

一. 2023年複盤&2024年展望：顛覆式創新，內容生產進入新時代

(一) 2023年行情與估值回顧：AI驅動為主，短期調整長期升勢不改

2023年至今，A股傳媒板塊走勢受AI相關概念催化明顯，短期調整長期升勢不改。

圖1：傳媒行業指數 2023年以來漲跌幅（截至2023.12.5）



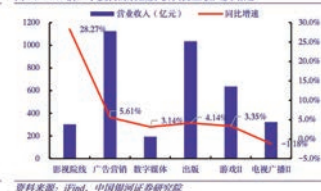
從業績面來看，經歷過2022年基本面觸底後，2023年傳媒板塊業績整體呈平穩修復的態勢，在AIGC的降本增效賦能下，2024年行業利潤端有望迎來業績新增。

營收端：2023年前三季度傳媒行業（剔除傳媒行業ST股後）實現營業收入3612.19億元，同比上升5.56%，其中影視院線板塊為增長的主要支撐，同比增長28.27%。

圖4：2017-2023 前三季度傳媒行業營收及增速



圖5：2023 前三季度傳媒行業分板塊營業收入及增速



利潤端：2023年前三季度傳媒行業實現歸母淨利潤341.74元，同比上升8.23%，其中影視院線板塊歸母淨利潤增長顯著，板塊整體扭虧為盈。總體看來，遊戲、出版、數字媒體和廣告營銷板塊保持穩定增長，電視廣播板塊歸母淨利潤下滑。

圖6：2017-2023 前三季度傳媒行業歸母淨利潤及增速

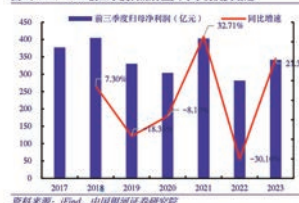
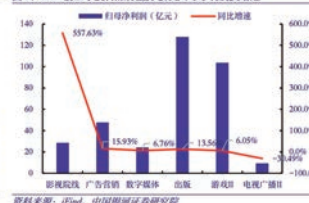


圖7：2023 前三季度傳媒行業分板塊歸母淨利潤及增速



(二) 2024年看什麼？AI賦能前景盡可期

政策端持續加碼。2023年8月15日，網信辦聯合發改委、教育部、科技部等7部門公佈的《生成式人工智能服務管理暫行辦法》正式施行。該辦法為國內首個、全球領先的生成式人工智能管理條例，包含了對人工智能技術及其在應用中可能出現的個人信息、道德倫理、安全隱患、算法歧視等問題的宏觀把控，強調發展與安全並重，防範AIGC發展中帶來的各種類型的潛在風險，促進AIGC健康、高質量、可持續發展。

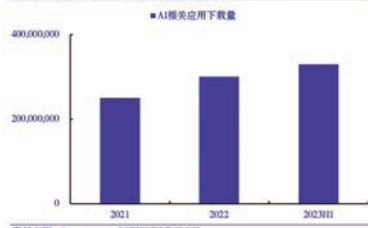
表1：部分 AI 大模型的基本情况

大模型	发布时间	所属公司	性能
GPT-4	2023.3.15	Open AI	与前代相比提高了参数数量，有更强大的推理能力，能够更好地捕捉复杂的语言结构和语义信息，从而提高文本生成的质量。同时在响应速度和知识覆盖上也有所提升。
通义千问	2023.4.11	阿里巴巴	具有多轮对话、文案创作、逻辑推理、多语言支持等能力，提供插件功能，允许开发者进行个性化开发，形成产品生态。
混元大模型	2023.9.7	腾讯	参数规模超千亿，预训练语料超 2 万亿 tokens，在 10 月更新后，中文能力整体超过 GPT-3.5，代码能力提升 20%。
文心一言 4.0	2023.10.17	百度	综合水平对标 GPT-4，理解、生成、逻辑和记忆对比前代模型提升明显。
星火认知大模型 V3.0	2023.10.24	科大讯飞	七大能力持续提升，整体超越 ChatGPT，升级了自交互式对话、AI 人设功能，能够打造个性化的 AI 助手，预计 2024 年启动对标 GPT-4。

资料来源：澎湃新闻、百度世界大会、2023 科大讯飞开发者节、2023 阿里云峰会、中国银河证券研究院整理

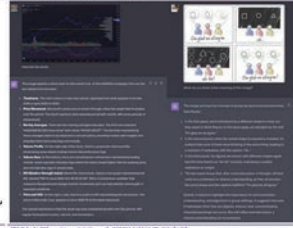
年內 AI 大模型密集發佈，國產模型迭代加速。阿里巴巴、騰訊、百度、科大訊飛等多家廠商在年內發佈了 AI 大模型。部份大模型已經在國內開放服務。大模型對社會開放服務，一方面有助於用戶利用 AI 大模型產品來完成部份任務，提高效率；另一方面對於大模型本身而言，各式各樣的用戶提出的任務不僅會為大模型提供大量訓練素材，同時可以反哺大模型進步。

图 8：2021-2023 上半年 AI 相关应用下载量



资料来源：SensorTower、中国银河证券研究院

图 9：ChatGPT 的多模态功能



资料来源：ChatGPT、中国银河证券研究院

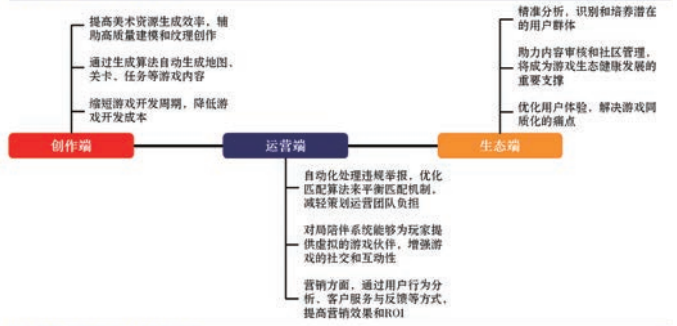
多模態 AI 應用落地，AI 應用生態構建中。多模態 AI 大模型除了能夠理解文字，還能夠理解圖片、語音、視頻等更加複雜的信息。多模態的 AI 大模型可以幫助用戶處理更加複雜和多元的問題，進一步拓寬了 AI 大模型的應用場景。

二. 遊戲行業：AI 重塑產業鏈，新產品週期開啟，新賽道增量可期

(一) AI 賦能遊戲產業鏈，助力產業全面降本增效

遊戲作為集合了文字、圖像、聲音、視頻等內容形式的商業化應用，有望更好地在研發端利用多模態大模型的能力，AI 對遊戲行業的長期催化作用值得看好：經過技術探索和商業化落地，AIGC 技術已被廣泛應用在遊戲資產生成，仿真場景渲染等多個環節。AI 技術將通過 AIGC 工具(繪畫工具、文本創作、語音合成等)和 AI 工具來對遊戲行業全產業鏈條進行重塑。

图 10：AI 賦能遊戲全產業鏈



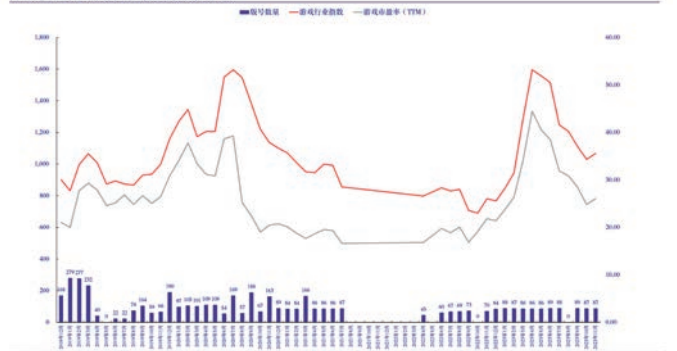
资料来源：中国银河证券研究院整理

(二) 新產品週期：遊戲儲備豐富，關注確定性增長機會

1. 政策向暖，版號發放常態化，行業恢復快節奏

2022 年年底以來，遊戲行業相關政策風向明顯轉暖，遊戲社會價值已逐漸顯現。遊戲產業與前沿科技密不可分，一方面，遊戲科技在助力 5G、芯片產業、人工智能等先進技術產業發展中起到了重要的作用，遊戲技術正成為推動不同產業進行數字化轉型、走向數實融合、構建數字孿生體的重要工具；另一方面，遊戲在破除文化壁壘、增強中華文明傳播影響力方面也發揮著重要作用。同時各地也相繼出台利好政策支持遊戲產業發展。遊戲行業價值產出高度依賴供給端的新內容提供，版號數量、質量的雙提升將持續優化供給端，進一步支撐遊戲行業基本面復甦。

图 15：2018 年 12 月至今每月版号发放数量

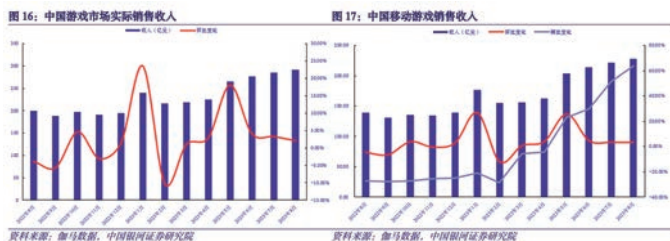


资料来源：国家新闻出版署、Wind、中国银河证券研究院整理

2. 豐富優質新品打開業績上行空間

遊戲大盤持續回暖。根據伽馬數據，2023H1，中國遊戲市場實際銷售收入 1442.63 億元，環比增長 22.16%，同比下降 2.39%；中國遊戲用戶達 6.68 億，

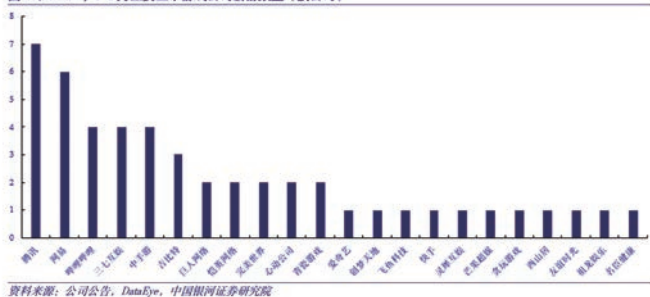
同比增長0.35%，達歷史新高點；自2023年3月以來，中國遊戲市場收入同比環比皆持續改善。



3. 遊戲行業內卷加劇，精細化運營或打破質量依賴成趨勢

遊戲行業進入存量時代，新遊內卷加劇。在「宅紅利」消退、新品頻出的背景下，遊戲增速放緩，獲客難度加大，上線時間較長的存量產品，也面臨著生存空間越來越擁擠，被迫「內卷」的窘境。每個遊戲都爭奪有限的用戶時間和注意力，用戶選擇的餘地更大，遊戲公司要吸引並成功留存用戶變得更加困難，需要更高質量的內容和用戶體驗才能吸引用戶留存和付費。

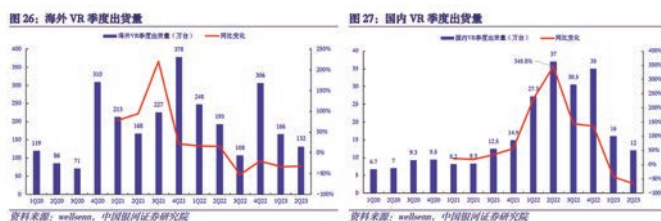
图 18: 2023 年 1-8 月主要上市游戏公司新游数量 (按公司)



(三) 新賽道：VR遊戲、小程序遊戲、真人互動遊戲發力加速

1. VR遊戲：硬件加速發展，VR遊戲或乘東風起

VR 硬件持續迭代，硬件基數不斷擴大。自2022年下半年開始，VR硬件的迭代加速，全球主要廠商均先後發佈VR新品，帶動VR硬件基數不斷擴大，為VR遊戲的發展奠定硬件基礎。



2. 小程序遊戲：小賽道迸發大能量

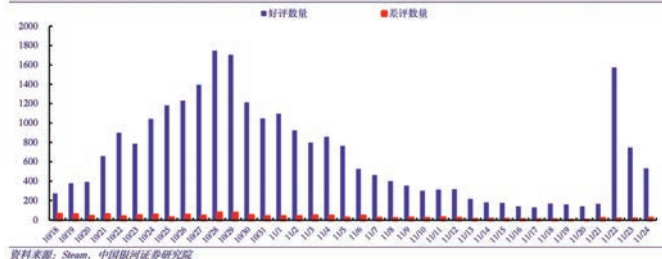
小程序遊戲能夠起量，主要有以下原因：

- 定位優勢：小程序遊戲集中體現了「用完即走」的概念。
- 流量優勢：背靠大流量平台，自帶流量加持。
- 創作優勢：相比傳統遊戲，小程序遊戲的製作門檻和成本更低。
- 投放優勢：目前小程序遊戲的質量數量較低，質量效果好。
- 利潤優勢：相比App遊戲，小程序遊戲目前效益更好，且市場處在發展期，具有很大的發展空間。

3. 「短劇+遊戲」：爆款出圈疊加AI受益，探索遊戲新形態

10月18日，Steam平台上線了一款真人戀愛影視遊戲《完蛋，我被美女包圍了！》。遊戲採用第一人稱視角，使玩家沉浸式體驗與六位女主角戀愛的過程。截至11月24日，該遊戲已連續五周登榜Steam暢銷榜(其中兩周登頂)，且受到廣泛好評。

图 34: 《完蛋，我被美女包围了》上线初期 Steam 评论数量



三. 影視行業：影視大盤持續復甦，AI推動內容生態繁榮

(一) AI賦能提升生產效率，供給改善持續釋放

AIGC有望在影視生產全環節得到廣泛應用。前期策劃階段，AIGC可根據電影主題、風格、人物等要素自動生成劇本草稿。此外，AI還可以輔助分鏡製作，提供視覺參考，從而加快電影前期準備工作。電影製作階段，多模態AI可以低成本地生產圖片、音頻、視頻等素材，從而提供更多元的內容供給。

图 35: AI 赋能影视生产全环节

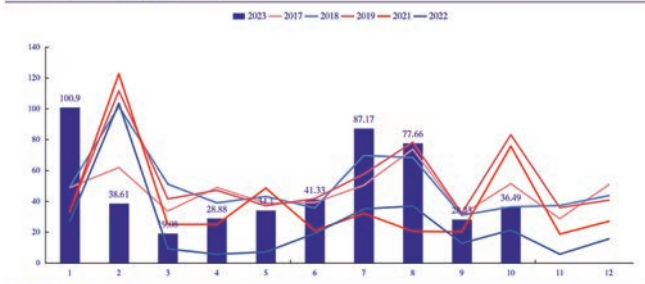


资料来源：中国银河证券研究院整理

(二) 需求端：觀影需求超預期復甦

自2023年以來，優質內容持續供給，中國電影市場迎來確定性復甦。

图 42: 2017-2023 年分月票房 (亿元)



资料来源：灯塔数据库，中国银河证券研究院

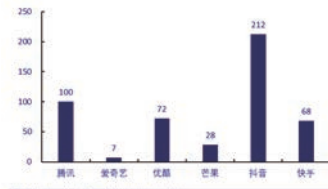
(三) 供給端：儲備充足，關注優質內容上線

2023年後續還有聖誕、賀歲等重要檔期，陸續上線的優質影片仍有望驅動觀影需求恢復，可以分別關注國產和進口電影定檔上映情況。

(四) 短劇市場：數量井噴式發展，市場規模增長迅速

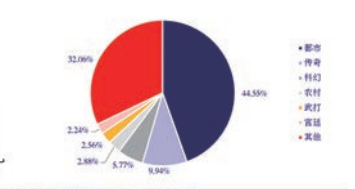
視頻平台短劇佈局已久，小程序短劇發展迅速。短劇是長短視頻平台的重要內容組成之一，2013年在優酷播出的短劇《萬萬沒想到》，單集的最高播放量達到4000萬以上。此後在2018-2020年，長視頻平台愛優騰芒和短視頻平台抖音快手先後佈局短劇市場，並推出自己的短劇品牌。2023年以來，小程序短劇高速發展。

图 60: 2023 年上半年上线微短剧数量 (按平台)



资料来源：德邦文，中国银河证券研究院

图 61: 2023 年 9 月备案短剧分类情况



资料来源：德邦文，中国银河证券研究院

鋰行業：上游礦山承壓，中游增速放緩

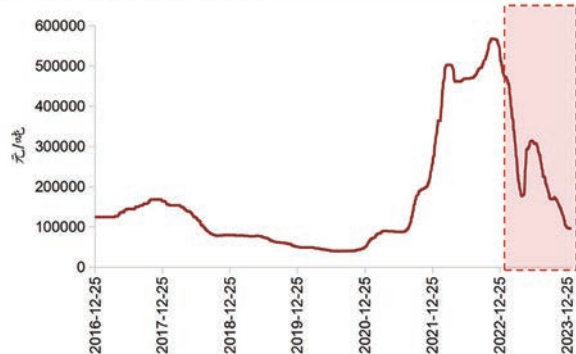
摘要：2023年鋰行業需求減弱供給釋放，價格趨勢性向下。需求端，電池產量增速放緩，採購意願減弱，庫存處於歷史低位。供給端，上游礦山產量持續增長，下半年非洲礦山貢獻新增產能。中遊冶煉產量增速則有所放緩，但仍保持高速增長。冶煉產能持續釋放，中國貢獻主要增量。整體來看，需求趨弱供給增加，全年供需格局由2022年的供不應求轉為供略大於求，供給-需求缺口擴大，引領價格趨勢性向下。2023年電池級碳酸鋰平均價格為25.9萬元/噸，較2022年下降46%。供需調整疊加事件衝擊擴大價格波動，全年現貨價格呈現「h」型波動。

一. 回顧：需求減弱供給釋放，價格趨勢性向下

(一) 價格：現貨價格波動劇烈，期貨價格持續下滑

2023年國內鋰鹽價格波動劇烈，呈類「h」型變化。碳酸鋰與氫氧化鋰價格變化趨勢基本一致。

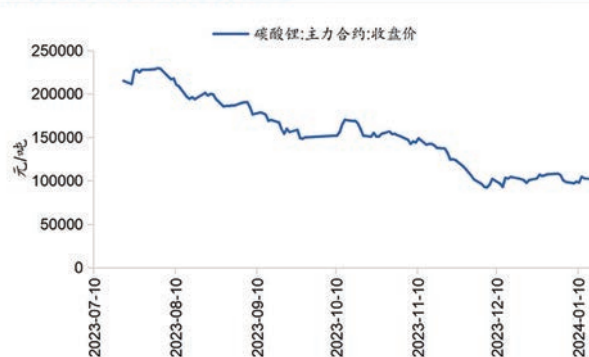
圖1：電池級碳酸鋰價格現貨價格



資料來源：SMM，招商銀行研究院

與現貨價格不同，期貨價格持續下跌。

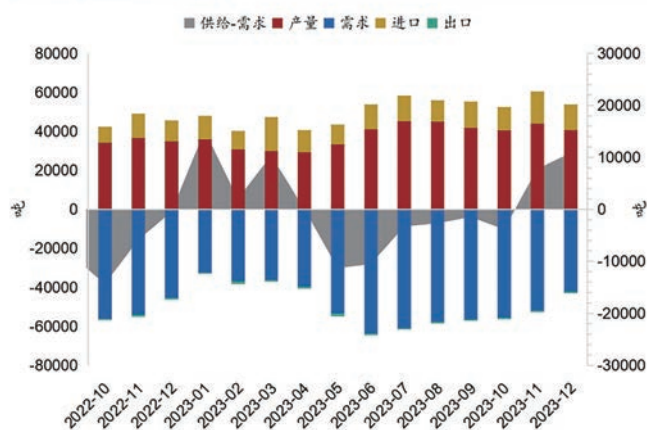
圖2：電池級碳酸鋰價格期貨價格



資料來源：SMM，招商銀行研究院

供需結構反轉，驅動價格趨勢性向下。與2022年行業供不應求相反，需求增速放緩疊加供給持續釋放，2023年全年整體呈現出供需「緊平衡」，驅動鋰鹽價格趨勢性向下，月度供需結構變化更清晰地反映出價格的趨勢性波動。

圖3：國內碳酸鋰月度供需平衡



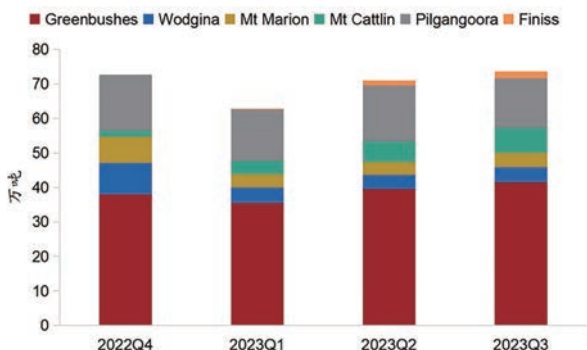
資料來源：SMM，招商銀行研究院

(二) 上游礦山：產量持續增長，非洲礦山貢獻產能增量

前三季度澳洲在產礦山產量持續增長。當前全球在產鋰輝石礦山集中在澳洲，主要為Greenbushes、

Wodgina、MtMarion、MtCattlin、Pilgangoora 和 Finiss 六座礦山。2023 年前三季度，六座澳洲礦山共生產鋰精礦 207.5 萬噸，同比增長 21.3%，但較 2022 年同期增速有所放緩。

图 4：澳洲主要在产矿山产量



资料来源：各公司公告，招商银行研究院

(三) 中遊冶煉：產量增速放緩，中國貢獻產能增量

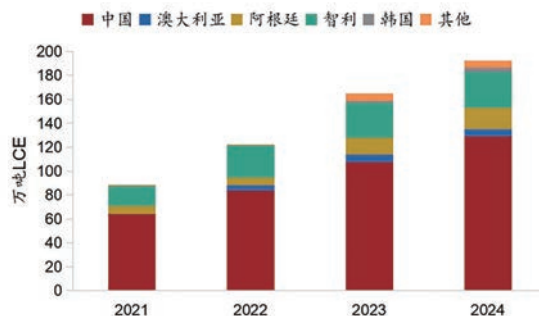
1. 產量：國內產量增速放緩，原材料仍以鋰輝石為主

根據 SMM 統計，全年中國鋰鹽產量約為 72 萬噸 LCE，同比增長 24.2%，增速較 2022 年有所放緩。其中碳酸鋰產量為 45.8 萬噸，同比增長 30.7%；氫氧化鋰產量為 28.5 萬噸，同比增長 16.1%；金屬鋰產量為 2112 噸，同比下降 22%

2. 產能：冶煉產能持續釋放，中國貢獻主要增量

根據各公司公告計算，2023 年全球鋰鹽年產能約為 161.4 萬噸 LCE，同比增長 32.2%，較 2022 年的 38.1% 有所放緩。分區域來看，中國仍然是全球主要的鋰鹽生產國，2023 年國內鋰鹽產能約為 107.3 萬噸 LCE，佔到全球產能的 65%。除中國外，南美三角中的智利和阿根廷也是鋰鹽主產區之一，兩國年產能分別為 29 萬噸 LCE 和 16 萬噸 LCE，佔比分別為 17.6% 和 10%。

图 5：全球鋰鹽產能

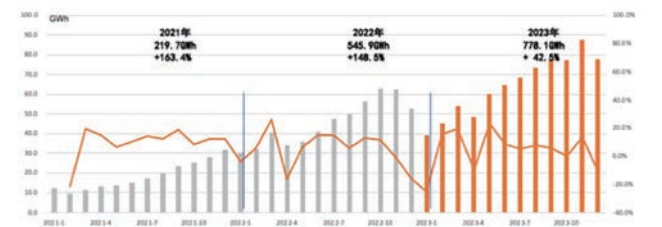


资料来源：各公司公告，招商银行研究院

(四) 下游需求：電池產量增速放緩，採購意願減弱

電池產量增速放緩，帶動整體用鋰需求趨弱。根據 SMM 數據，2023 年國內用鋰需求為 85.4 萬噸 LCE，同比增長 13.5%，這一增速較 2022 年 93.7% 的高增速大幅放緩。究其原因，電池用鋰需求疲弱是造成整體用鋰需求增速放緩的主要原因。

图 6：我国动力电池和其他电池月度产量及增长率



资料来源：中国汽车动力电池产业创新联盟

二. 企業經營：上游礦山營收增長，中遊冶煉利潤收縮

(一) 上游礦山：營收同比上漲，生產成本上升

2023 年前三季度在產礦山營收同比有所增長，主要來自於產量的增加或售價的同比上升。

表3：全球主要矿产山前三季度经营情况

矿山	企业	营业收入	平均售价 (美元/吨)	装运量/销量 (万吨)	平均生产成本 (美元/吨)
Greenbushes	ALB/IGO	85.8 亿美元 (+164%)	4984.7 (+106%)	115.7 (+20.1%)	286 (+15.6%)
Mt Cattlin	Allkem	5.2 亿美元 (+19.4%)	4333 (+6.6%)	14.5 (+15.9%)	833 (+28.2%)
Pilbara	Pilbara	23.7 亿美元 ¹	3449.7 (-11.7%)	42.8 (+30.1%)	447 (-)
Mt Marion	MinRes (50%)	4.8 亿美元 (+39.7%)	2608.7 (+12.4%)	18.1 (+10.4%)	1200-1500 ²

¹ 缺乏历史数据。² 指引目标。

(二) 中遊冶煉：外採鋰輝石與鋰鹽價格倒掛，營收盈利同比增速下滑

1. 企業經營：營收下降成本上升，企業淨利潤同比下滑

2023年前三季度，以電池級碳酸鋰為代表的鋰鹽價格趨勢性下行，而上游澳洲鋰輝石價格調整滯後，價格下跌疊加成本擠壓，企業營收和盈利均受到較大衝擊。整體來看，國內鋰鹽企業前三季度普遍出現營收同比下降、營業成本同比上升、歸母淨利潤同比下滑。

表5：國內主要鋰鹽企業前三季度經營情況

	營業收入 (億元)		營業成本 (億元)		歸母淨利潤 (億元)	
	2023年1-9月	同比	2023年1-9月	同比	2023年1-9月	同比
精研鋰業	256.8	-7.0%	212.1	74.2%	60.1	-59.4%
天齊鋰業	333.1	35.1%	44.6	25.2%	81.0	-49.3%
鹽湖股份	58.3	-6.5%	41.5	379.8%	5.0	-82.8%
藏格礦業	41.9	-26.7%	13.5	50.5%	29.7	-28.7%
西藏礦業	5.6	-57.8%	1.4	20.3%	1.1	-76.4%
融捷股份	8.4	-50.2%	3.4	-66.8%	3.6	-71.5%
豫化集團	94.7	-6.9%	79.6	52.8%	8.1	-77.2%
盛新鋰能	66.3	-18.6%	55.9	110.2%	11.0	-74.8%
天華新能	89.1	-29.1%	62.5	57.7%	18.2	-64.8%
江特電機	25.2	-45.5%	23.4	20.2%	-1.0	-104.9%
永興材料	97.0	-10.7%	57.5	6.1%	30.5	-28.5%
中鈳資源	50.1	-8.8%	19.2	-30.7%	20.7	0.9%

資料來源：各公司公告、招商銀行研究院

2. 生產成本：外採礦石生產成本與價格倒掛，一體化企業成本穩定

當前國內生產鋰鹽共有兩種模式：一類是資源—鋰鹽生產一體化企業，即擁有上游資源的企業；另一類是外採企業，即自身並無上游資源，需要向其他企業採購

鋰精礦或鋰雲母精礦作為原材料進行生產的企業。兩種模式的生產成本差異較大，其中外採企業的成本波動明顯。

圖8：外採礦石企業碳酸鋰生產成本



資料來源：SMM，招商銀行研究院

(三) 行業趨勢：礦石資源熱度不減，海外龍頭加快兼併重組進程

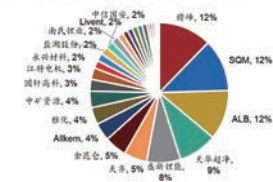
雖然鋰鹽價格下跌，但上游礦石資源熱度不減。我國鋰資源以鹽湖為主，鋰輝石礦山資源較少，主要集中在四川省。由於目前僅鋰輝石能同時一步生產碳酸鋰和氫氧化鋰，各家企業均在積極佈局鋰輝石資源。

海外龍頭企業加快兼併重組。為整合資源，提升競爭優勢，2023年5月，全球龍頭企業Allkem宣佈與Livent合併，成立新公司ArcadiumLithium。新公司中Allkem股東獲得56%的股權，Livent股東掌握44%的股權。2023年12月19日兩家公司確認合併方案，並於2024年1月4日完成合併。合併完成後，Arcadium將成為全球第三大碳酸鋰生產企業，產能僅次於ALB和SQM。2023年9月，ALB確認收購Liontown全部股份的意向，以每股價格為3澳元，總收購價格為66億澳元或43億美元。收購完成後，ALB將擁有Liontown旗下即將投產的澳洲KathleenVally礦山。該礦山是全球目前已勘探最大、品位最高的鋰輝石礦之一，品位為1.4%，目前正在建設當中，計劃2024年二季度投產，計劃產能約為3.2萬噸LCE/年，2026年將進一步增加至5.5萬噸LCE/年。但10月，由於Liontown大股東GinaRinehart的干預，ALB撤回了收購計劃，並且不會繼續擬定收購。

(四) 企業競爭：寡頭競爭格局，龍頭企業延續規模優勢

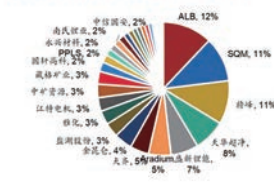
競爭格局保持穩定，行業仍為寡頭競爭。2023年市場競爭格局與2022年變化不大，贛鋒鋳業、SQM、ALB、天華新能、盛新鋳能、天齊鋳業仍然是全球前六大鋳鹽生產企業，產能佔比保持在58.3%左右。2024年行業仍維持寡頭競爭格局，但前六大企業的組成有所改變。

图 9：2023 年全球主要企业计划产能



資料來源：各公司公告，招商銀行研究院

图 10：2024 年全球主要企业计划产能



資料來源：各公司公告，招商銀行研究院

三. 展望：供需雙弱，價格趨勢下行

(一) 供給：上游擴產加速，中游步伐放緩

整體來看，相較於中游，2024年上游礦山承壓更為明顯，價格下降壓力更大。2024年使用鋳輝石進行冶煉的產能增速僅為22.9%，而上游礦山增速高達52.2%，。在下游需求疲弱的背景下，鋳精礦價格的調整壓力要明顯高於中游碳酸鋳等鋳鹽價格。與此同時，2024年1月開始，Greenbushes鋳精礦定價機制調整，從Q+1改為M+1，即根據上個月的平均水平每月重新調整，以避免業務虧損。若上游礦山定價機制均發生改變，鋳精礦價格的下降幅度將更為明顯。

(二) 需求：動力電池結構性過剩，用鋳需求增速放緩

根據招商銀行的測算，國內動力電池和儲能電池產量為821GWh，同比增長5.5%左右。假設電池產品結構與2023年保持一致，國內動力電池和儲能電池用鋳需求約為74.1萬噸LCE，全球用鋳需求約為106.4萬噸LCE，同比增長8.3%。具體來看，隨著電池企業不斷擴產，動力電池產能出現結構性過剩。

(三) 價格及趨勢：價格趨勢下行，供給逐步調整

2024年供需兩端增速均有所放緩，且需求增速低於供給。若按照2023年國內67%的產能利用率計算，全年鋳鹽供給約為129萬噸LCE，供給－需求缺口約為22.6萬噸LCE。全年供過於求情況較2023年更為顯著，價格趨勢性向下，價格中樞低於2023年。

新能源車行業：智能汽車產業迎來爆發，硬件進入拐點放量期

摘要：政策端和產業端多項催化，智能駕駛滲透率快速提升。2023年以來中央和地方政府更是政策頻出推動智能駕駛行業發展，產業迎來質變時刻。智能駕駛硬件先行，技術向軟硬件協同迭代。智能駕駛是不可逆轉的產業趨勢，重點關注智能化升級帶來的硬件增量機會。

1. 政策端和產業端多項催化，智能駕駛滲透率快速提升

1.1. 智能駕駛政策頻出，加速行業發展

智能駕駛發展屢獲支持，政策頻出加速行業發展。2023年以來中央和地方政府更是政策頻出推動智能駕駛行業發展，產業迎來質變時刻。僅2023年上半年，國內相關部門和地方政府已出台近30條涉及智能駕駛產業的相關政策和規定，從產業結構、技術創新、網聯基礎設施等多方面推動智能駕駛行業發展。央地協同，地方先行先試探索創新路徑，截至2023年6月，我國50餘個省市區發佈道路測試實施細則，推動無人化測試、載人測試、載物測試、高速測試、商業化試點等測試示範創新探索，多地通過地方立法或設立政策先行區推動智能網聯汽車發展。此外智能網聯汽車商業化運行正式啟動，推動產業發展與升級轉型。

2023年3月	工信部	《國家汽車芯片標準體系建設指南(2023版)》征求意见稿	制定《國家汽車芯片標準體系建設指南》，引導和推動我國汽車芯片技術發展和產品應用，培育我國汽車芯片技術自主創新環境，提升整體技術水平和國際競爭力，構建安全、科學、高效和可持續的汽車芯片產業生態。
2023年3月	上海市浦東新區	《上海市浦東新區促進無人駕駛智能網聯汽車創新應用規定實施細則》	國內首部聚焦在L4級及以上自動駕駛系統的地方專項立法
2023年3月	自然資源部	《智能汽車基礎地圖標準體系建設指南(2023版)》	加強智能汽車基礎地圖標準規範的項群設計，推動地理信息在自動駕駛產業的安全應用。建立智能汽車基礎地圖標準體系動態更新工作机制，為推進智能汽車基礎地圖技術創新應用和智能汽車產業健康發展提供持續有力保障。
2023年5月	國家工信部	《智能網聯汽車自動駕駛數據記錄系統技術要求和試驗方法》	規定了智能網聯汽車自動駕駛數據記錄系統的技術要求和試驗方法。自動駕駛數據記錄系統應記錄車輛及自動駕駛數據記錄系統基本信息、車輛狀態及動態信息、自動駕駛系統運行信息、行車環境信息和駕駛員操作及狀態信息五類數據元素。
2023年6月	北京市	《北京市智能網聯汽車策劃政策先行區數據分類分級管理細則(試行)》	為車路云一體化數據分類分級提供細化的落地指引，推動形成政府監管、市場自律的數據治理結構，為產業數據安全和數據市場化流通交易奠定基礎。
2023年7月	工信部	《國家車聯網產業標準建設指南(智能網聯汽車)2023版》	2023版指南充分考慮智能網聯汽車技術深度融合和跨領域協同的發展特點，設計“三橫二縱”的技術邏輯架構，針對智能網聯汽車通用規範、核心技術與關鍵產品應用，構建包括智能網聯汽車基礎、技術、產品、試驗標準等在內的智能網聯汽車標準體系。
2023年9月	交通運輸部	《交通運輸部關於推進公路數字化轉型加快智慧公路建設發	到2027年，公路數字化轉型取得明顯進展，到2035年，全面實現公路數字化轉型，建成安全、便捷、高效、綠色、經濟

		展的意見	的實體公路和數字孿生公路兩個體系。
2023年10月	交通運輸部	《公路工程設施支持自動駕駛技術指南》	對公路工程設施中的自動駕駛云控平台、交通感知設施、交通控制與誘導設施、通信設施、定位設施、路側計算設施、供電設施和網絡安全設施以及技術指標進行了統一，提出公路工程設施提供輔助信息的能力與範圍，用以指導目前自動駕駛試驗的公路工程相關設施建設與發展。
2023年11月	工信部、公安部、住建部以及交通運輸部	《關於開展智能網聯汽車准入和上路通行試點工作的通知》	在智能網聯汽車道路測試與示範應用工作基礎上，四部門遴選具備量產條件的搭載自動駕駛功能的智能網聯汽車產品，開展准入試點。

資料來源：政府官網，視研報告網，華安證券研究創新部

L3及以上智能駕駛立法試點，智能汽車全產業鏈有望受益。國內L3及以上自動駕駛的立法和試點共經歷了三個階段：允許在封閉路段和規定開放路段測試，允許以無人駕駛汽車為載體的營利性和非營利性活動試點，推出對L3級以上的智能網聯汽車的管理辦法。目前國內正處於第三階段，工信部等發文支持有條件的自動駕駛(L3)和高度自動駕駛(L4)，推動智能汽車產業邁入L3時代，智能汽車全產業鏈有望受益。

表2：中國智能駕駛的等級劃分

分級	名稱	持續的車輛橫向和縱向運動控制	目標和事件探測與響應	動態駕駛任務後援	設計運行範圍
L0	應急輔助	駕駛員	駕駛員及系統	駕駛員	有限制
L1	部分駕駛輔助	駕駛員和系統	駕駛員及系統	駕駛員	有限制
L2	組合駕駛輔助	系統	駕駛員及系統	駕駛員	有限制
L3	有條件自動駕駛	系統	駕駛員及系統	動態駕駛任務後援用戶(執行接管後成為駕駛員)	有限制
L4	高度自動駕駛	系統	系統	系統	有限制
L5	完全自動駕駛	系統	系統	系統	有限制

資料來源：工信部，視研報告網，華安證券研究創新部

1.2. 車企不斷加碼智能化，國內智能汽車產業迎來爆發期

傳統品牌車企逐步加碼智能駕駛，技術水平不斷提升。在頭部車企帶領下，智能化新一輪產業趨勢正在開啟，比亞迪、長安、吉利等頭部車企高度重視智能化，通過引進人才與技術、尋求合作等多種方式，積極提升智能駕駛技術水平。在智能駕駛發展的過程中，部份傳統車企通過孵化智能化品牌佈局智能駕駛，同時傳統品牌也在加速實現L2級別智能駕駛從0-1的發展。

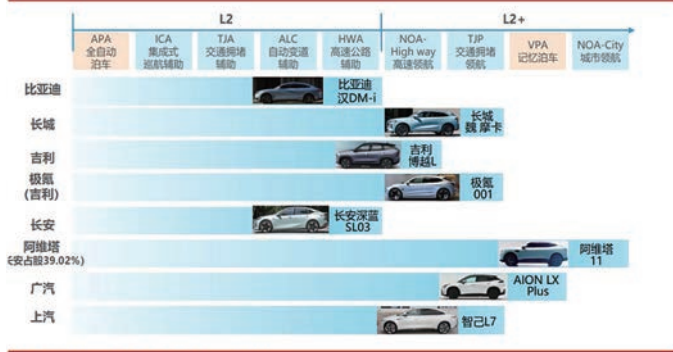
表3：截止2023年H1傳統品牌車企智駕功能滲透率

智駕功能	滲透率
四周環視系統	45.73%
巡航系統	32.06%
主動剎車系統	31.42%
車道偏離預警系統	30.98%
車道保持輔助系統	26.78%
道路交通標識識別	26.43%
并線輔助	18.63%

智駕功能	滲透率
自動泊車入位	8.57%

資料來源：億歐智庫，華寶證券研究創新部

圖4：截至2023年H1傳統車企品牌（含部分孵化的新勢力品牌）智駕進程



資料來源：億歐智庫，華寶證券研究創新部

城市NOA將規模落地，高階輔助智能駕駛有望實現升級降本。領航輔助駕駛，即特斯拉所稱的NOA(Navigate on Autopilot)，亦可對應不同車企對外宣傳的「高階智能/智慧+領航/導航+自動/輔助駕駛」功能，可實現一定道路場景範圍內的點到點智能駕駛。

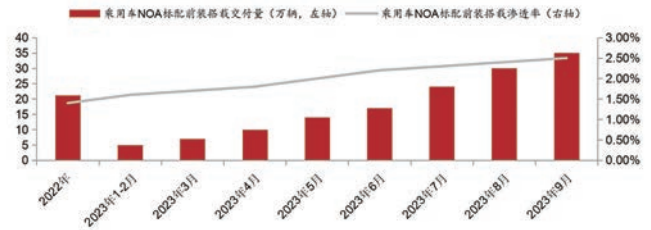
表4：車企城市NOA落地布局規劃

車企品牌	智能駕駛系統名稱	適配車型	目前開放地區	技術特點	首發時間	主要功能
小鵬	城市NGP、XNGP	小鵬G3iN版、小鵬P7E版/P版、小鵬P5E版/P版、小鵬G9 Pro版/Max版	2023年上半年首發北京、上海、廣州、深圳（高精地圖版本）；2023年下半年落地50城；2024年落地200城	2023年，從高階到城市的領航輔助駕駛，明確表示不依賴高精地圖	2022年9月	在沒有高精地圖的區域，將在LCC增強版基礎上，逐步增加新的能力，最終使無圖區域的功能表現無限接近NGP
理想	城市NOH	理想L7；理想L8；理想L9	23年三季度開啓內測推送，年底覆蓋100座城市	明確表示不依賴高精地圖	23年下半年	可以在上下匝道線上使用NOA功能，覆蓋理想車主95%以上的通勤場景
蔚來	NAD	ET系列：E5系列；EC系列	北京；預計到年度拓展到100個城市	-	23年下半年	可實現自主在高速換電站進行換電補能
華為	城區NCA ADS2.0	極狐阿爾法SHI；阿維塔11；問界M5智駕版；問界新M7；	深圳、上海、廣州開放高精地圖版本；2023年第三季度率先在15個城市落地不依賴高精地圖的城市NCA功能，2023年第四季度開放至45城；預計在2023年12月，城區NCA將實現全國都能開、越開越好開的智駕體驗。	發布不依賴高精地圖版本	2022年9月	NCA可覆蓋城區90%場景；跨地庫、地下停車場以及軌道車輛均可進行智能泊車
長城毫末	城市NOH	魏牌摩卡DHT-PHEV和藍山	北京、保定、上海；未來達到100城	明確表示不依賴高精地圖	2023年Q3	-
上汽智己	城市NOA	智己L7、LS7、LS6	2023年9月去高精地圖公開測，10月城市NOA公開測，2024年通勤模式百城齊開，2025年DoortoDoor全場景通暢	預計會和高階NOA一樣逐步舍弃高精地圖	2023年Q4	-
百度	Apollo City Driving Max	集度、極越01	上海、深圳、杭州開啓，計劃2024年全國超200個城市可用PPA（點到點領航輔助）	目前需要，但降低依賴	23年內	-

資料來源：高工智能汽車，第一電動汽車，電車場，賽情汽車，各公司官網，華寶證券研究創新部

智能駕駛發展到達新高度，汽車產業智能化水平快速提升。2022年乘用車NOA標配前裝搭載交付量為

21.2萬輛，今年1-6月交付20.9萬輛，已接近去年全年水平，1-9月交付量已達37.7萬輛，同比增長151.2%，滲透率接近2.5%。

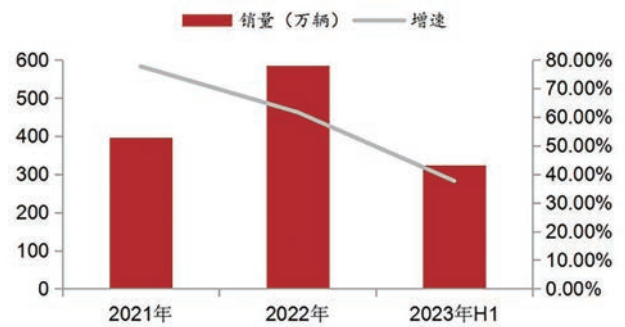


資料來源：高工智能汽車，乘聯會，華寶證券研究創新部

1.3. 體驗升級疊加智駕降本，智能駕駛技術滲透率加速提高

智能化是汽車革命的下半場，智能駕駛市場需求增長。消費者在購買電動車時考慮的問題，除了使用成本低和環保之外，智能化程度高已成為重要考慮因素。這也顯示出電動車已真正進入市場驅動的階段，不再依靠政策補貼以及牌照等因素驅動；並且造車新勢力的產品也逐漸得到消費者認可。消費者對智能化配置有強烈需求，可極大程度提升購車意向。

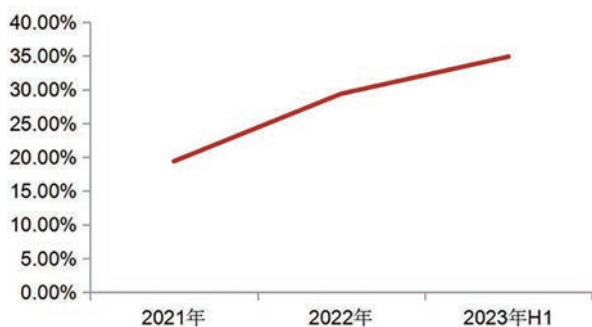
圖6：2023年智能汽車銷量迅速增長



資料來源：高工智能汽車，華寶證券研究創新部

智能駕駛滲透率仍處低位，未來發展空間較大。目前我國乘用車智能駕駛滲透率在30%-40%之間，處於L2向L3過渡階段。隨著技術逐步走向成熟、產品價格逐漸下降及用戶智能化體驗需求的不斷提升，智能駕駛功能正逐漸從豪華車向中低端車型發展，滲透率快速提升。

图 7：2023 年智能汽车渗透率明显提升



资料来源：高工智能汽车，华宝证券研究创新部

2. 智能駕駛硬件先行，技術向軟硬件協同迭代

2.1. 智能駕駛系統由感知、決策和執行三部份構成

智能駕駛系統由感知、決策和執行三個部份構成。實現智能駕駛要解決三個核心問題「我在哪？我要去哪？我要怎麼去？」智能駕駛通過傳感器感知周圍環境、監測車輛的定位和狀態，並轉化為數據和信息，實時動態監測週邊環境變化，並利用感知的結果，對車輛進行最優規劃，在規劃好路徑之後，汽車執行系統會控制車輛沿著規劃好的路徑完成駕駛。也就是通過「感知、決策和執行」來解決這三個核心問題。

图 9：智能驾驶系统由感知、决策和执行三个部分构成



资料来源：方象知产研究院，华宝证券研究创新部

2.2. 感知是實現智能駕駛的前提，不同等級輔助駕駛對應不同傳感器配置方案

感知是實現智能駕駛的前提，起著類似人類駕駛員「眼睛和耳朵」的作用。實現智能駕駛，需要優先解決行

車安全的問題，為了確保車輛在不同場景下都能夠做出正確判斷，需要實時對周圍環境信息進行實時動態獲取和識別，這些信息包括自身車輛的狀態、周圍車輛的狀態、交通流信息、道路狀態、交通標誌、行人狀況等，以滿足車輛決策系統的需求，是實現自動駕駛的前提條件。

表 5：智能駕駛傳感器類別及特征

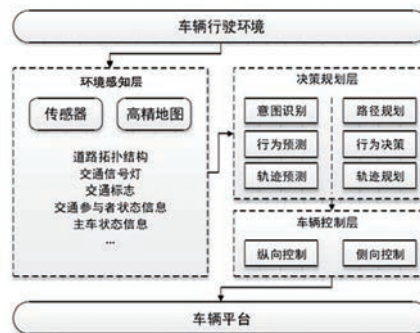
类别	摄像头	毫米波雷达	激光雷达	超声波雷达
基本原理	通过摄像头采集信息，并进行算法识别	发射并接收毫米波，受其相移时间计算距离	通过超声波发射与发射接收时间差计算距离	发射和接收激光以此测距
波长	可见光：390-770nm 红外光：1mm-760mm	24GHz：-125mm 77GHz：-39mm 79GHz	40KHz：8.5mm 58KHz：5.9mm	905nm、1550nm
探测距离	与摄像头像素有关，0-150m	与频率有关，±0.5m，纵向精度高，横向精度低	与功率、频率有关，0-3m	与波长/功率有关，0-300m
测距/测速精度	可实现测距，但能力偏弱、精度较低	±0.5m，纵向精度高，横向精度低	±0.1m，高精度	±0.05m，高精度
探测角度	水平：0-150° 垂直：0-60°	水平：-60°~+60° 垂直：-7.5°~+7.5°	水平：-60°~+60° 垂直：/	水平：360°（机械式） 垂直：-20°~+20°
精度评价	一般	较高，±0.3°	高	高，±0.3°
环境适应能力	弱、易受影响	强、不受影响	一般、不太受影响	弱、易受影响
目标识别、交通信号	可识别	无法识别	无法识别	无法识别
数据类型	图像	位置、速度	位置、速度	位置、速度、形状
算法、技术成熟度	高	较高	高	门槛低、成本高
成本（美元/件）	高清摄像头：60-150	24GHz：50-100 77GHz：120-150	10-20	500-2000
优势	分辨率高，可识别多种物体；可识别红绿灯交通信号，成本低	不受物体形状和颜色影响，受恶劣天气影响小；测速测距能力突出	成本低，受环境影响小；测速测距精度高	可探测多数物体，精度高，且可构建环境 3D 模型，实时性好
劣势	受光线影响大，测距能力弱，过波依赖算法，可能产生误判	无法探测物体大小和形状，对金属不敏感	速度慢，发射时间长，适用于短距离探测	成本高，受天气影响较大

资料来源：盖世汽车，华宝证券研究创新部

2.3. 決策是實現智能駕駛的關鍵，算力算法有望持續升級

決策是實現智能駕駛的關鍵，起著類似人類駕駛員「大腦」的作用。自動駕駛汽車在進行決策規劃時，會從環境感知模塊中獲取道路拓撲結構信息、實時交通信息、障礙物(交通參與者)信息和主車自身的狀態信息等內容。結合這些信息，決策規劃系統會對當前環境作出分析，然後對底層控制執行模塊下達指令。

图 30：自动驾驶车辆架构图

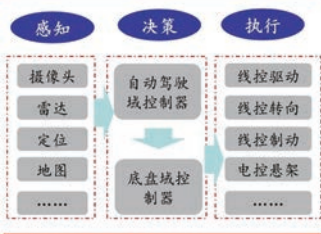


资料来源：《自动驾驶汽车决策与控制》（杨世春、曹耀光、陶吉等，2020年），华宝证券研究创新部

2.4. 執行是實現智能駕駛的基礎，線控滲透率快速提升

決策是實現智能駕駛的基礎，有著類似人類駕駛員「四肢」的作用。智能駕駛控制執行系統是指系統做出決策規劃以後，替代駕駛員對車輛進行控制，反饋到底層模塊執行任務。執行控制系統是自動駕駛汽車行駛的基礎，車輛的各個操控系統需要通過總線與決策系統相連接，並能夠按照決策系統發出的總線指令精確地控制加速程度、制動程度、轉向幅度、燈光控制等駕駛動作，以實現車輛的自主駕駛。線控底盤是車輛底盤的新形態，是實現自動駕駛的關鍵技術。

图 32: 线控底盤是实现自动驾驶的关键技术



资料来源: 马知汽车网, 华宝证券研究创新部

图 33: 线控底盤由多个子系统构成



资料来源: 马知汽车网, 华宝证券研究创新部

3. 降本增效保障安全是智能駕駛硬件未來發展的關鍵所在

3.1. 現階段以多傳感器方案為主，激光雷達降本還在持續中

現階段以多傳感器方案為主，激光雷達降本還在持續中。目前國內市場，30萬以上主流車型已經普及激光雷達，激光雷達出貨量持續加速增長。海外雖然自動駕駛進度較慢，但如BBA、大眾、沃爾沃等海外頭部車企仍堅定走激光雷達方案。未來隨著視覺算法的日漸成熟，純視覺方案或是終局。由於大部份公司視覺算法還不夠成熟，且自動駕駛的安全性至關重要，因此短期需要雷達來補餘能力，但長期來看，一方面隨著未來算法和算力水平的不斷提高，通過更多大量真實、有效的駕駛數據餵養算法模型，積累更多駕駛場景，多模態大語言模型的能力可以覆蓋識別，通過學習自動駕駛系統不僅可以學習駕駛本身，甚至能夠理解世界的底層規則，並且有望實現超越人類的駕駛能力；另一方面只用計算芯片和攝像頭的硬件成本則更低，更低的硬件成本意味

著更多的車型搭載，從而獲得更多的數據，更多的數據又反過來促進自動駕駛系統迭代，從而形成正循環。

表 19: 智能駕駛發展路徑演變

算法名稱	早期	當前	未來
原理	激光雷達+高精地圖 依靠高精地圖獲得路側信息(含多種靜態障礙物), 依靠激光雷達作為主要的感知器件, 疊加視覺算法輔助, 其中視覺算法多為傳統CV(即CNN、傳統計算機視覺算法等)	BEV+Transformer+Occupancy 採用視覺為主的感知, 將多個攝像頭採集的信息進行特徵提取, 之後送入Transformer進行融合轉換, 形成BEV視角下的外部環境還原, 疊加占用網絡帶來的通用障礙感知能力, 實現感知	端到端大模型 多模態大語言模型的能力可以覆蓋識別、理解外部環境並作出駕駛決策的範圍, 並且有望實現超越人類的駕駛能力
傳感器	激光雷達 高精地圖 攝像頭 毫米波雷達 超聲波雷達	激光雷達 攝像頭(升級) 毫米波雷達 超聲波雷達	攝像頭為必須 其餘仍為觀察
代表玩家	主要是做L4 Robotaxi的玩家: 谷歌Waymo、通用Cruise、滴滴、百度早期Robotaxi、小馬智行等	主要是新進路綫的玩家-特斯拉号(FSDV10、V11)、小鹏、蔚來、理想、華為、Momenta、比亞迪等, 目前幾乎目標量產的產品均採用此路綫	特斯拉FSD V12, 英國Wayve、毫末智行DriveGPT、一些學術研究亦在探索

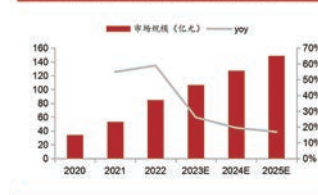
资料来源: 盖世汽车, 华宝证券研究创新部

3.2. 降本的推進和國產替代，線控滲透率不斷提升

近年來國內新能源汽車滲透率加速提升，頭部主機廠已逐步開始在新能源車型上規模化量產線控制動系統。未來有望伴隨自主品牌崛起持續實現份額擴張。

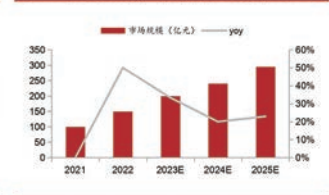
國產電控空氣懸掛系統正憑藉成本優勢加速滲透。目前全球電控空氣懸掛系統總成的市場仍然由海外供應商所壟斷。

图 41: 预计 2025 年国内线控制动市场规模达到 148 亿元



资料来源: OICA, 华宝证券研究创新部

图 42: 预计 2025 年国内线控悬架市场规模达到 293 亿元



资料来源: OICA, 华宝证券研究创新部

智能駕駛是不可逆轉的產業趨勢，重點關注智能化升級帶來的硬件增量機會。在特斯來和華為等頭部車企引領下，汽車智能化加速發展，當下時點，自動駕駛仍處在向前快速迭代的過程中，伴隨L3法規的逐步放開和算法的持續升級，自動駕駛功能或成為消費者購車的新需求。未來智能駕駛功能或成為整車銷量勝負手，同時智能駕駛相關零部件企業有望憑藉技術優勢和產品迭代獲得更大成長機會，我們認為智能駕駛發展硬件先行，未來技術向軟硬件協同迭代，建議關注智能化升級帶來的硬件增量機會，包括傳感器、線控底盤等方向。

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
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



Download on the App Store



Download on AppGallery

CHINA FINANCIAL MARKET



每冊售價 \$38