

浙大教授催生最贵新股

禾迈股份发行价高达557.80元，刷新了纪录

首日表现相当不错

羊城晚报记者 李志文

发行价A股史上最高、弃购金额刷新科创板新高、发行市盈率达225.94倍……12月20日，万众瞩目的禾迈股份(688032)在科创板上市。禾迈股份发行价高达557.80元，超越了今年上市的义翘神州(292.92元)，刷新了A股新股最高发行价纪录，中一签(科创板一签为500股)要缴款近28万元。

不过，从禾迈股份昨天的股价表现来看，高风险也带来了高回报：禾迈股份开盘报633.66元，也是盘中最低价，若投资者此时卖出，一签可赚3.8万元；开盘后，禾迈股份股价一路攀升，最高价涨至824元，触发了涨停机制，若在最高价卖出，中一签可赚13.31万元；临近收盘时，禾迈股份股价逐渐回落，最终报725.01元，不过卖出后仍可赚8万多元。

值得注意的是，有人欢喜有人愁。或是受百济神州等高价股破发事件的影响，禾迈股份曾被投资者大量弃购，其3.63亿元的弃购金额，刷新了科创板的纪录。有中签后又弃购的投资者后悔表示，判断失误，“损失了一辆宝马”。

乘上光伏发展东风

招股书显示，禾迈股份主营光伏逆变器及电力变换设备及电气成套设备，产品广泛应用于全球分布式光伏发电系统领域，客户遍及美洲、欧洲、亚洲等多个区域。

招股书显示，2018年-2020年，禾迈股份营业收入分别为3.07亿元、4.60亿元、4.95亿元；净利润分别为0.16亿元、0.81亿元、1.04亿元，近三年复合增长率高达186%。

值得注意的是，该公司称：“已经成为微型逆变器领域在技术、市场方面具有一定优势的企业之一”。

什么是微型逆变器？凡是手机、电脑等充电器设备，都会用到一种叫做“整流器”的电力电子装置，它的作用是将电网的交流电转换成稳定的直流电，“逆变器”则是反过来将直流电转换成交流电的设备。而微型逆变器是分布式发电系统的主要技术方

案之一，凭借其安全、高效、智能、可靠、便捷等优势，逐步在分布式光伏应用场景中成为优选设备，广泛为国际和国内用户使用。

数据显示，2019年微型逆变器全球市场规模已达30亿美元，且在未来5年内保持将近20%的年化增长率。预计到2027年，其市场规模将增长至约130亿美元。

巧的是，禾迈股份近几年也在大力深耕微型逆变器业务，并逐渐将之变成了公司营收主力。招股书显示，2018年，禾迈股份微型逆变器及监控设备的营收占比仅为14.51%；到了今年1-6月，微型逆变器营收占比已达52.00%，一跃成为公司主要营收来源。

另外，中国光伏协会数据显示，2020年，全国光伏新增装机48.20GW，其中集中式光伏32.68GW、分布式光伏



15.52GW；预计到2025年，我国光伏装机容量将增长至65GW-80GW。随着我国光伏产业的不断壮大，禾迈股份有望迎来更大发展机遇。

禾迈股份的产品展示视觉中国供图

学者创业备受青睐

在资本市场之外，禾迈股份的创业故事也同样精彩。据了解，禾迈股份的背后，站着多位以杨波为代表的浙江大学校友。

杨波——禾迈股份CEO，1981年出生于四川，自小成绩优异。19岁那年，他成功考入了浙江大学全国排名第一的电力电子专业，一路读到

博士。毕业后，杨波一边从事着教学工作，一边投入新能源发电的研发。2012年，已是浙大副教授的杨波率领军兄弟开始创业，禾迈股份应运而生。

禾迈股份CTO赵一，也是浙江大学电气工程博士，与杨波为同学关系，曾多次参与国家级重点光伏项目，具有深厚技术背景。此外，禾迈股份团队其他成员大多也是浙江大学相关专业毕业的博士、硕士，负责生产、运营等方向。

记者观察到，近些年来，具有知名高校背景的技术型人才下海创业并成功的例子，如雨后春笋般逐渐冒头。除了上述提到的杨波、赵一，宁德时代创始人、董事长曾毓群也是凭借技术优势创业成功的代表，其本科毕业于上海交通大学船舶工程专业，硕士毕业于华南理工大学电子与信息工程系，博士毕业于中科院物理研究所。大疆创始人汪滔的创业故事，与高校的关联更为紧密，他在香港科技大学攻读了研究生课程的同时，和朋友以筹集到的200万港元在深圳市成立了大疆创新公司。后来公司经营困难时，汪滔导师——香港科技大学教授李泽湘加入，为公司吸引了资金和人才，才帮助公司起死回生，而现在李泽湘也成了大疆的董事长……

可预见的是，随着未来技术行业行业门槛的逐渐提高，具有深厚技术背景的高校教师、学子将愈发受资本的青睐。

山西汾酒终换帅 李秋喜功成身退

羊城晚报记者 程行欢

山西汾酒(600809)董事长李秋喜的退休公告终于在近日出炉，这也为市场流传的换帅风波画上了句号。公告内容并没有激起波浪，因到龄退休，李秋喜申请辞去公司董事长等职务。与此同时的另一份公告也公布了候任者名单，公司控股股东汾酒集团推荐袁清茂为公司新任董事长人选。

公开资料显示，李秋喜1961年出生，山西晋城人。2005年进入汾酒集团，2009年出任上市公司山西汾酒董事长，中间曾一度卸任董事长一职。2017年，李秋喜与山西国资委签下军令状：2017年汾酒集团酒类业务的利润总额要达到10.48亿元，同比增长25%；按酒类收入排名，汾酒行业地位不低于第七名；至2019年年底，汾酒集团酒类营业收入目标为103.74亿元以及在任期内力推汾酒集团整体上市等，并发出了“完不成任务，我下台”的誓言。

三年过后，上市公司山西汾酒业绩目标已全部完成，股权激励三年业绩考核目标也已经完成，公司股价突破300元大关，仅次于贵州茅台，市值也跃居白酒行业第三位，仅次于贵州茅台与五粮液。2021年，60岁的李秋喜到达退休年龄，此次发布退休公告，被称为是“功成身退”。

不过，山西汾酒的改革并没有为此停止。12月13日，山西汾酒公告再次发布了《汾酒改革再启新征程》一文，该文章曾于今年4月18日发表在山西日报头版，为《国企改革三年行动》专栏中，文章回顾了三年多来汾酒的改革历程，并指出，汾酒虽然完成了军令状，企业的当前受益于改革，但未来还将依靠改革。而汾酒集团立足新发展阶段，以实现高质量高速发展为目标，还要继续用好改革这个法宝，深入贯彻落实国企改革三年行动的安排部署，持续深化国企改革，着力破解深层次矛盾和问题，以改革促发展，向改革要效益，引领汾酒实现高质量高速发展。

李秋喜无疑是汾酒崛起的灵魂人物。业内人士指出，短期来看李秋喜退休确实有一定的影响，从传言起来时股价的大幅波动就能看出市场信心的浮动，但企业的发展不是靠个人，而是一整套完整的机制，继任者是否能抓住目前汾酒向全国拓展的大好趋势，加速产品的迭代升级，坐稳行业第三把交椅，并向第一集团发出冲击。

根据公告，汾酒集团推荐的袁清茂为山西应县人，现52岁。2007年1月任山西省供销合作社联合社财务处处长；2011年8月任山西省供销合作社联合社副主任、党组成员；2015年03月任山西省交通厅党组成员、副厅长兼总会计师。现任山西交通控股集团有限公司党委书记、董事长，并于2020年3月出任山西路桥董事长。

景顺长城：可转债有结构性机会

即将收官的2021年，可谓是债券“小牛”之年。全年来看，无风险利率、信用债收益率整体呈现下行趋势，转债市场也有较为出色的表现。2022年债市“小牛”行情能否延续？

日前，景顺长城发布《2022年度经济展望及投资策略》指出，2022年经济下行压力仍存，整体对利率债的看法相对乐观，若短期出现调整，或是较好的配置时间点。明年金融环境依旧复杂，关注高等级信用，预计可转债市场仍有结构性机会。(杨广)

中欧基金：把握权益资产长期价值

近年来，资产配置在居民财富管理关注度显著提升。在近期举行的中欧基金2022年度权益投资策略会上，中欧多资产策略组投资总监黄华围绕该话题和与会者进行了主题分享。黄华指出，在“房住不炒”和

资管新规的背景下，投资者的权益资产配置比重日益提升。在资产配置中保持一定权益仓位，将有望提升组合长期投资价值弹性。多元资产的组合搭配，可以提升整体投资体验，争取更多元的长期超额收益。(杨广)

顺德碧桂园春天里小区“兴旺”管家：

全心全意为业主提供优质服务

文/图 欧阳志强 吴安琦

“兴旺管家，请速来我家，有些事情需要你帮忙。”11月29日一大早，在顺德碧桂园春天里工作的张兴旺接到了业主谢小姐的电话。一向乐于助人的他以为业主又遇到了什么突发状况需要帮助，急忙往谢小姐的家赶去。没想到，迎接张兴旺的并不是什么“紧急情况”，而是一份由13面锦旗组成的特殊“惊喜”。无独有偶，12月12日，其他业主再次送来了47面锦旗，向张兴旺表示感谢。



众多业主一起送锦旗给物业管家张兴旺表示感谢

奉献小我，服务大众的“兴旺管家”

原来，这是谢小姐与本小区其他几位业主“密谋”的一次行动，来表达对张兴旺的感谢与认可。谢小姐表示，之前她一个人跑出去玩，很久没回来，情急之下，谢小姐首先想到的是拨打管家张兴旺的电话。了解情况后，张兴旺马不停蹄地赶往监控中心，跟着视频顺藤摸瓜，最终在另一个业主家里找到了谢小姐的小孩。

无独有偶。当张兴旺的事迹在业主群内传开后，业主们纷纷接龙要给“旺管家”送锦旗，接龙的条数更是超过50条。2018年才入职碧桂园的张兴旺，为什么会得到业主们的频频“点赞”？原因就隐藏在每一处服务的细节中。

“每次看到‘兴旺管家’，他都是在小跑着跟我们打招呼。”六十五岁的王法文是春天里小区的业主，已经退休的他在春天里已经住了五个年头了，亲切地称张兴旺为“管家叔叔”。“他每次都有求必应，即使是日常的琐事他也不会嫌麻烦。有一次我家的燃气停了，当时正是饭点，我急急忙忙打电话给‘兴旺管家’，他接起电话后耐心地让我检查开关、管道等，最后发现，原来是燃气表的电池没电了。”

服务业主，不分昼夜，即使再苦再累张兴旺也不会推辞，也不会推辞。家住春天里小区的另一位业主说道：“一次晚上十一点的时候，家里的下水道突然堵了，我赶忙给管家打电话，我以为第二天才能修，结果他立马赶过来给我处理了。”

不仅如此，得知朱女士家住一楼，下水道更容易堵塞，张兴旺便和维修师傅打好招呼，定期检查下水道，避免相同的事情再次发生。“我家住一楼，以前楼上总是有人往下扔垃圾、倒脏水，弄得我苦不堪言。张管家来了之后，便一户一户地上门沟通。现在，这些现象几乎没有了。我真是太感谢他了。”面对

记者的采访，朱女士丝毫不掩饰对张兴旺的赞赏。

用心用情，在服务上精益求精

“做一个优秀管家最大的诀窍，就是让业主们认识自己的脸。”2018年才入职碧桂园的张兴旺如是说道。当时他把负责的各个楼宇跑了个遍，为的就是了解电梯、楼道灯、消防器材等各种设施的位置。此外，在小区花园里他也不闲着，到处走动，为的就是更快帮助业主解决问题。“那个时候在办公室里几乎都找不到我。”

除此之外，在服务业主上，张兴旺还坚持着“跑步服务、微笑服务、专业服务”的信条。“每当业主呼叫我，都要迅速反应，在小区里，我都是一路小跑赶到现场。”在张兴旺的口袋里，随时放着一块擦汗的小毛巾，“夏天的时候，还得带上两条。”

在自己工作几年的小区里行走，张兴旺也得走走停停，这并不是因为对道路不熟悉，而是每次遇到业主，他都会停下来打招呼。“我也会乐于和小孩子们打成一片。”张兴旺总是热情地和小朋友们打招呼，再互抛飞吻表示再见，孩子们也会亲切地称张兴旺为“管家叔叔”。“当然，我也有‘发脾气’的时候，一次业主家中老人突发脑溢血，他的妻子对是否破门十分犹豫，当时我二话不说直接叫师傅把门锯掉冲进去抢救。”事后张兴旺回忆道，这是他唯一一次对业主发火。

在张兴旺的代步电动车的后座箱里，放着一个便携的工具箱，里面存放着“十八般兵器”——锤子、钳子、小锯子、胶布……一应俱全。“平时业主们如果有一些像拧水管、修桌椅之类的小事，我提上工具箱就能去搞定，不用等专业师傅赶来，这样能第一时间解决大家的问题。”

“我们自己的管家我们自己宠。”这是业主们对张兴旺说的一句话，也是令张兴旺最为感动的一句话。张兴旺温和的个性

和善良的品格得到了业主们的一致好评，很多上了年纪的业主表示，当自己有麻烦而孩子又不在身边时，张兴旺总是会挺身而出，看着张兴旺在自己身边，就像自己的孩子在一旁。

前后端齐发力，保障业主舒心生活

“当然，光靠我一个人的力量也不可能做到这么好，能提供这样的服务完全是我们团队共同努力的结果。”张兴旺一边说，一边拿出手机展示，“通过我们碧桂园物业服务的APP，业主们能快速反映问题，管家们看到后能第一时间联系相关的师傅处理。”记者发现，有一条报修家中阳台灯光的工单，半个小时不到就完成了从报单到销单的全部过程。

“如果业主们忘记带门禁卡，也可以联系我们。我们在跟监控中心的同事确认过以后，就能给业主开门。”张兴旺介绍道，“此外，监控中心的智能化电梯控制系统还能检测电梯里是否有电动车，如果有，电梯门将无法关闭，电梯也就无法运行。”

“依靠‘大管家’和‘凤凰会’平台，让我们能更快地对业主提出的问题进行处理。”现在，物业服务正从传统的物业模式转型更高级的数字化、智能化模式。正是因为物业服务模式上的不断创新，碧桂园服务在环境、社会和管制评级中连续三年获得A级评价。

“‘兴旺管家’太努力了，我看他跑上跑下的我都怕他累着，要是他累了，就没人给我们处理问题了。”在王法文的心中，张兴旺已然和他们孩子一样，自己孩子不在身边时，他就是最能信赖的人。

把业主当家人，才能获得业主们的认可和口碑，这是张兴旺从业以来最大的感受。“业主们的笑容就是对我工作最好的评价，给他们提供更优质的服务，这是我工作的出发点，也是最大的目标。以后，我会不懈努力，给业主提供一个五星级的家。”

民生银行广州分行 服务新湾区 迎接新机遇

文/戴曼曼

今年是中国共产党成立100周年，是国家“十四五”规划的开局之年，也是民生银行广州分行成立的第25个年头。

这是同舟共济的25年，我们“携手并进以客为尊”；这是奋勇拼搏的25年，我们“把握机遇 乘势而上”；这是与时俱进的25年，我们“扎根岭南 深耕湾区”；这是不忘初心的25年，我们“服务大众 情系民生”。

站在“两个一百年”奋斗目标的历史交汇点和百年未有之大变局的转折点上，民生银行广州分行始终坚持“以客户为中心”，以改革为动力，以服务为基础，以创新为抓手，塑造新民生、服务新湾区、迎接新机遇。

改革，再塑一个新民生

“改革，是刻在民生银行骨子里的基因。”民生银行广州分行负责人介绍，作为新中国第一家主要由民营资本组建成立的股份制商业银行，民生银行在诞生之初就被赋予了打造“中国银行业改革试验田”的时代课题。

“25年来，我们不忘初心，始终秉持‘服务大众 情系民生’的企业使命，以服务实体经济为导向，以改革创新为抓手，不断优化金融产品和服务，满足了广大客户的金融需求，助力了经济社会的发展。”

而作为该行第一家异地分行，民生银行广州分行更是自成立之日起，就将继承总行的改革基因与广州这片浸润了改革理念的热土相结合，始终保持与时代进程的同步共振，以改革者的姿态、先行者的身位，在岭南大地上塑造了民生银行的口碑，影响着辖内银行业的发展。

“今年，我们在总行的整体改革框架下，结合自身实际，持续推进了体制机制改革。”上述负责人介绍，在体制改革方面，该分行坚持以客户为中心，为客户创造价值，优化了组织架构和营销体系，完善了客户权益体系和回馈机制，将资源向一线倾斜，努力为客户提供更优质、更及时的金融服务。

在机制改革方面，该分行以“员工发展为导向”，推进了“专业序列”和“岗位定价”改革，初步形成了“让想干事的人有方向、能干干事的人有成长、敢干事的人有平台、干成事的人有回报”的干事创业氛围，并完善了选人用人机制，推出了旨在鼓励和培养青年员工成长的“金德人才计划”，一支“梯队建设



完整、人员结构合理、凝聚力和战斗力出众的青年人才队伍也初见规模。

服务，助力建设新湾区

经济是肌体，金融是血脉。作为支持经济社会发展的动力源泉，服务是金融行业亘古不变的职责，更是民生银行一直以来的坚守的企业使命。“‘服务大众 情系民生’，不仅仅是写在企业文化手册里、挂在营业网点和办公区域墙上的口号标语，更是深入到每一位民生人内心深处、价值认同。”上述负责人介绍，作为民生银行“扎根珠三角、服务大湾区”区域战略的落地实施者，该分行始终围绕国家战略和属地党委政府中心工作，以金融服务助力粤港澳大湾区建设。

“在服务机制方面，我们与深圳、香港两地分行建立了重大项目协同机制，充分发挥区域内协同作用，提升了湾区内企业的服务效率。在产品服务方面，我们不断丰富供应链金融服务模式，通过全流程智能监控盘活了交易场景数据价值，并推动零售业务数字化转型，拓宽了居民的投资渠道和产品。在跨境金融方面，我们设立私募股权投资基金跨境投资试点，落地了湾区内首单非金融企业债券通业务，并通过打通系统内投资渠道，落地了湾区首笔股权投资业务……”

创新，迎接发展新机遇

当前，我国已进入新发展阶段，正构建新发展格局。在这样重大的历史机遇与挑战面前，唯有持续创新，才能顺势而为、勇立潮头。而创新，正是民生银行与生俱来的性格特征，也是其

严格恪守的价值观之一。

“它就像流淌在肌体里的血液一样，为民生银行的成长和发展提供着源源不断的营养，也成为我们在同业市场上最亮眼的名片之一。”上述负责人介绍，尽管在历经25年的发展后已成为辖内排名靠前的重点力量，但在总行自上而下、自我革新的改革转型中，该分行依然锐意进取，凝聚改革共识，汇聚发展力量。

“我们以全新的一体化营销服务体系和专业高效的人才队伍为支撑，真抓实干支持实体经济和高端制造业；以多元化的客户权益体系和普惠金融创新举措为抓手，全力支持中小微企业发展；以跨境金融产品和服务为依托，助力属地双循环格局的建设。我们心怀‘长青银行 百年民生’愿景，努力做敏捷开放、用心服务的银行，努力为广大客户提供更优质的金融服务。”该分行负责人说。

在聚焦银行主业、服务经济发展的同时，该分行还积极投身公益事业、履行社会责任。“疫情期间，分行党委号召辖内各基层党组织积极捐款捐物，鼓励广大党员干部参与志愿服务和献血活动，有力地支持了属地抗疫。”该分行负责人表示，“我们积极响应广东省委号召，派出驻村干部投身乡村振兴；持续创新普惠金融产品和服务，携手中小微企业共同抗疫、快速复工复产；主动做好法治合规建设、金融知识普及、消费者权益保护及教育工作，助力监管单位构建辖内健康有序金融秩序……”

“民生在勤，勤则不匮”。诞生于改革开放“浪潮”中的民生银行广州分行，站在新的历史起点上，以新民生深耕新湾区，迎接新机遇。