

迈瑞医疗1.5折购股能挽颓势？

公司医疗板块和自身业务双双承压，去年业绩增速明显放缓

羊城晚报记者 杭莹

截至上周五收盘，迈瑞医疗（300760）收报342.22元，市值达4160亿元。公司员工持股计划草案出台的热度稳定了下来，但仍然拯救了月初起就一路下滑的股价态势。

1月19日晚，迈瑞医疗披露了2022年员工持股计划草案，计划将304.87万股、约10亿元的股票以每股50元的价格卖给员工。惠及人数众多、低成本激励成为计划两大亮点。消息一出后，1月20日公司股价大涨近6%。

这是迈瑞医疗自上市以来首次发布员工持股计划，对这一举措，有传闻称是为了对冲月初业绩不达预期、销售人员大批离职等传闻。临近年末，除迈瑞医疗外，多家上市公司也以员工持股形式派发“新年礼包”。



视觉中国供图

根据迈瑞医疗公告，本次员工持股计划的针对人群为公司核心员工和技术骨干，参与人数不超过2700人，股价为50元/股。按照1月19日迈瑞医疗335.22元收盘价计算，购股价相当于1.5折，每股净收益285元，力度不可谓不大。

对这一价格设定，迈瑞医疗表示，公司需要进一步建立健全长效激励机制，因此以较低的激励成本实现对员工持股计划参与对象的激励，可以真正提升参与对象的工作积极性，有效地将参与对象和公司股东及公司股东的利益统一，从而推动公司整体目标的实现。

当然，也不是没有限定条件。公告显示，所参与对象必须在员工持股计划的有效期内，与该公司或控股子公司签署劳动合同或聘用合同。

据公告内容，未来该计划将分三批解锁，相应的业绩指标为：相比2021年，2022年、2023年、2024年的归母净利润增长率分别不低于20%、44%、73%。持股员工在存续期内有降职、辞职或被辞退等情况发生，管委会将根据情况强制收回不超过其尚未解锁所持股份份额的50%或全部。换言之，员工想要守住这份福利，就需要在存续期内保住自己现有的“饭碗”，并实现公司每年增长20%的业绩目标。

在持股计划发布后，迈瑞医疗1月21日收盘报342.22元，市值达4160亿元，但和去年7月1日的巅峰市值6029.71亿元还相距甚远。不过，在去年7月后一路下滑的态势下稍有回血之色。

前，半年内，迈瑞医疗已两次回购股份。根据披露，此次员工持股计划的股份就来自迈瑞医疗去年8月回购的普通股股票。

自去年7月1日迈瑞医疗触及历史最高价502元后，股价一路下滑，下跌近30%。此后，迈瑞医疗在去年8月24日、今年1月13日两次各回购10亿元股份，分别预计回购250万股、回购上限为400元。然而，两次回购并没有让股价有明显起色。深陷大量员工离职、2021年度业绩不达预期等传闻中的迈瑞医疗，靠此次员工持股计划的发布才勉强挽回局面。

公司官网显示，迈瑞医疗主要从事医疗器械的研发、制造、营销及服务，自2018年以来，公司营收净利润始终未低于20%，再加之有火爆的新冠检测热点概念，公司此前被称作A股中的“药械茅”。2021年，迈瑞医疗更是位居机构调研热门股榜首。东方财富Choice数据显示，迈瑞医疗全年合计机构接待量达到3065家次。

截至目前，迈瑞医疗尚未披露2021年业绩。年报显示，2018年至2020年公司归母净利润增速分别为43.65%、25.85%、42.24%。而去年前三季度，营收193.92亿元，同比增长20.72%；归母净利润为66.63亿元，同比增长24.23%，已超2020年全年水平。

作为医疗板块的“带头大哥”，市场对于迈瑞医疗的青睐来自国内疫情常态化和国内疫情背景下，医疗行业的增长空间，以及集采名单入围后的利润冲击。

此前，随着疫情对防护用品的需求大增，迈瑞医疗生命信息与支持类业务线增长显著，2020年同比增幅达54.18%。但随后，国内疫情常态化、国内疫情控制有效，去年迈瑞医疗业绩增速明显放缓。此外，去年8月，迈瑞医疗体外检测业务线的14

个化学发光检测项目入围安徽集采。入围集采名单，意味着迈瑞医疗的产品要出现较大程度的降价，短期内会对利润形成冲击。

这一情况并不限于迈瑞医疗。1月20日，长春高新股价连续第二日跌停，两天内市值“蒸发”200亿元。随着集采政策的进一步明确，近期，国务院常务会议指出，下一步要推动集中带量采购常态化、制度化并提速扩面。业内人士表示，集采等政策出台将利好货真价实的创新型医药企业，低质量重复型产品将逐步被淘汰。

景顺长城华城稳健混合发行中

1月18日，景顺长城华城稳健6个月持有期混合基金正式发行，该基金主要投资固定收益类资产，股票投资占基金资产的比例范围为0-40%。

基于当前市场，景顺长城华城稳健拟任基金经理毛从蓉表示，A股总体估值泡沫不明显，战略上保持相对积极。考虑到海外进入全面抗通胀周期，看好受益于通胀的资产，包括金融和资源等方向。债市资金环境较好，稳增长政策逐步落地，债类产品资产配置将更加注重收益和风险的匹配。

（杨广）

上投摩根孙芳：结构性行情延续

新年以来，A股市场震荡不已，尤其是去年表现较好的新能源赛道，更是出现较大幅度的调整，不少投资者心生茫然。日前，上投摩根基金最新一期“Alpha Talk”直播栏目邀请到上投摩根基金副总经理、投资副总监孙芳做客，从宏观角度分析解读了2022年市场

码和行业投资机会。

孙芳在回顾去年市场时指出，面对诡谲波动的国际环境与经济走势，政策将更加友好与呵护。稳增长和整体宽松，将是2022年值得关注的导向。总体而言，2022年仍将是结构性市场。

（杨广）

员工购股价打了1.5折

根据迈瑞医疗公告，本次员工持股计划的针对人群为公司核心员工和技术骨干，参与人数不超过2700人，股价为50元/股。按照1月19日迈瑞医疗335.22元收盘价计算，购股价相当于1.5折，每股净收益285元，力度不可谓不大。

对这一价格设定，迈瑞医疗表示，公司需要进一步建立健全长效激励机制，因此以较低的激励成本实现对员工持股计划参与对象的激励，可以真正提升参与对象的工作积极性，有效地将参与对象和公司股东及公司股东的利益统一，从而推动公司整体目标的实现。

当然，也不是没有限定条件。公告显示，所参与对象必须在员工持股计划的有效期内，与该公司或控股子公司签署劳动合同或聘用合同。

据公告内容，未来该计划将分三批解锁，相应的业绩指标为：相比2021年，2022年、2023年、2024年的归母净利润增长率分别不低于20%、44%、73%。持股员工在存续期内有降职、辞职或被辞退等情况发生，管委会将根据情况强制收回不超过其尚未解锁所持股份份额的50%或全部。换言之，员工想要守住这份福利，就需要在存续期内保住自己现有的“饭碗”，并实现公司每年增长20%的业绩目标。

在持股计划发布后，迈瑞医疗1月21日收盘报342.22元，市值达4160亿元，但和去年7月1日的巅峰市值6029.71亿元还相距甚远。不过，在去年7月后一路下滑的态势下稍有回血之色。

双向承压陷入增长难题

在这次发布员工持股计划

车企进军手机胜算几何？

吉利集团和魅族手机传“绯闻”

羊城晚报记者 林曦 实习生 郑祖权

已经淡忘许久的魅族手机居然和吉利汽车集团传“绯闻”了。近日，有消息称，吉利集团旗下手机公司星纪时代正与手机厂商“魅族”接触洽谈收购事宜，目前处于尽职调查阶段。但是，对于传闻，魅族方面回复称暂时没有相关信息；吉利方面表示对市场传闻不予置评，星纪时代高端手机研发业务正在有序推进，希望打造开放融合的生态伙伴关系。

得了阿里巴巴和海通开元的投资，融资额达6.5亿美元，后于2016年得到了友财投资、天音控股、建赢友财投资等机构近2亿元的投资。此后，魅族再无融资消息。

但是近几年，魅族开始走向了下坡路。有行业观点认为，魅族的衰败，和魅族创始人黄章宜对组织架构的调整有很大影响。随后，该公司主管硬件设计的白永新、主要操刀Flyme系统的杨颜以及主管营销和魅蓝的李楠，纷纷离职。据BCI公布的数据，2020年12月28日至2021年1月31日，魅族的市场份额仅剩0.1%，几乎可以忽略不计了。

有观点认为，手机企业规模越大，对上游的议价能力越强，在全球缺芯的背景下，魅族的成本控制、订单规模、用户规模很难和头部企业抗衡，市场影响力微乎其微，也已很难翻身。但如果被吉利收购，在硬件厂商可能存在短板的软件方面，魅族的软件体系假如能互补，这将会是对星纪时代能力的补充。而手机功能和智能座舱间互相赋能，也不失为魅族自救之路。

吉利为何会盯上手机？

这几年，在新能源汽车崛起的年代，我们可以看到，从IT互联网跨界过来的造车新势力层出不穷，不少手机厂商也涉足造车事业，并与汽车厂商已经进行合作。然后，汽车大厂当然也不想把自己的车机系统拱手让人。

其实，与魅族的传闻并不是吉利集团第一次和手机“有染”。去年由吉利创始人李书福创办的星纪时代与武汉经济技术开发区签署战略合作框架协议。企查查APP显示，去年9月，湖北星纪时代科技有限公司成立，经营范围包括移动终端设备制造、电子产品销售、5G通信技术服务等，吉利集团（宁波）有限公司为大股东，持股32.3077%，李书福持股6.1538%，并担任公司董事长。王勇任星纪时代CEO，据悉，其曾任中兴通讯副总裁，离开中兴通讯后，王勇还加入了华硕任中国区副总经理。

天眼查信息显示，该项目总部落户武汉经开区，定位高端智能手机，整合全球技术和资源，服务全球市场。此外，该公司已申请4个商标，有中文也有英文：来者、随身大屏、UPON、UPUPHONe。

很多手机和互联网厂商都认为，在新能源时代的汽车是带了四个轮子的大号手机，小米集团创始人雷军也表达过这样的观点。因此，利用互联网软件的便利性和前瞻性，这些厂商纷纷进军汽车企业的车机系统。

李书福当然不愿意看到这种局面，所以主动出击。据公开报道，吉利控股集团董事长李书福曾表示，将在手机领域大手笔投入100亿元。李书福直言，手机能链接车联网、卫星互联网，打造丰富的消费场景，做强生态圈，为用户提供更便捷、更智能化、万物互联的多屏互动生活体验。

魅族能因此翻身吗？

许久没有声音的魅族因为和吉利的这则传闻火了一把。从MP3起步到切入手机市场，魅族于2009发布了第一款手机为魅族M8，并迅速打开市场。据悉，当时魅族M8近5个月销售突破5亿元。在2016年魅族出货量达到了2000多万部，达到高峰。企查查APP显示，魅族曾于2015年获



视觉中国供图

初心不变 迎春送福进万家

广州工行活动相关负责人表示：“今年是广州工行开展迎春送福送春联活动的第五个年头，从历年活动开展情况来看，已经形成了一定的口碑效应，只要客户们喜欢，我们会继续办下去，而且会越来越办得好，用实际行动贯彻‘我为群众办实事’的工作部署。”

“我是工行的老客户啦，每年过年前，我都来工行网点问问有没有窗花，你瞧，今年这个小老虎款窗花特别喜庆！”在现场领取到窗花的阿姨，乐呵呵地告诉记者。

据了解，广州工行每年以“迎春福送万家”为主题，组织辖内网点开展迎春送福送春联活动，定制特色窗花及“福”字贴纸赠送客户。此外，该行还会定制一批空白挥春、对联及贴纸，邀请员工书法爱好者、老年客户书法爱好者

线上下下“嘉年华” 福运同享贺新春

为进一步提升客户服务能力，广州工行充分运用金融科技优势，持续提升智能、便捷、高效的线上线下一体化服务水平，依托“中国工商银行客户服务微信公众号”搭建了线上特色服务平台。本届“迎新福送万家”活动，在线上服务渠道特别开设“迎春接福抽奖”活动专区，分阶段上线“线上抽奖活动”“工行特色红包封面派发”及“红包分享”活动，持续至正月十五。

与此同时，线下工行网点活动也精彩纷呈，除了送福和泼墨挥毫，不少网点还同步举办贵金属年货展、中国民

百场活动次第来 福气满满迎新春

截至1月24日，广州工行已陆续开展了100余场主题活动，立足网点，联合社区、楼盘、公园、商场等，各式各样的送福活动遍地开花。据了解，该行送福活动将持续至除夕，也为留穗过年的外地朋友们献上一份新春祝福。

接下来，广州工行将继续围绕“我为群众办实事”的决策部署，从群众需求角度出发，组织开展群众喜闻乐见的服务活动，拓展金融服务的内涵，延伸金融服务的外延，全面提升服务品质，争做人民满意的银行！

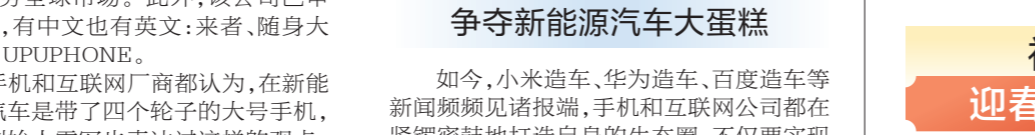
羊城晚报 专题

喜迎新春 福送万家

广州工行第五届送福送春联温暖来袭

“过新年、送福字”是中华民俗中传承千年的宝藏，是大家记忆里凝聚浓浓年味的美好祝愿。新春佳节来临之际，为给广大客户提前送上传统年味与新年祝福，广州工行2022年度迎春送福送万家——迎春送福送春联主题活动正火热进行中。

文戴曼曼 受访者供图



广州工行第五届迎春送福送春联温暖来袭，好评如潮

及书法小神童，共同泼墨挥毫，书写挥春，赠送到场的市民街坊。活动现场气氛热闹非凡，大家在欢声笑语和翰墨飘香中传递文明、传承传统文化，感受工行温度。

线上线下“嘉年华” 福运同享贺新春

为进一步提升客户服务能力，广州工行充分运用金融科技优势，持续提升智能、便捷、高效的线上线下一体化服务水平，依托“中国工商银行客户服务微信公众号”搭建了线上特色服务平台。本届“迎新福送万家”活动，在线上服务渠道特别开设“迎春接福抽奖”活动专区，分阶段上线“线上抽奖活动”“工行特色红包封面派发”及“红包分享”活动，持续至正月十五。

与此同时，线下工行网点活动也精彩纷呈，除了送福和泼墨挥毫，不少网点还同步举办贵金属年货展、中国民

百场活动次第来 福气满满迎新春

截至1月24日，广州工行已陆续开展了100余场主题活动，立足网点，联合社区、楼盘、公园、商场等，各式各样的送福活动遍地开花。据了解，该行送福活动将持续至除夕，也为留穗过年的外地朋友们献上一份新春祝福。

接下来，广州工行将继续围绕“我为群众办实事”的决策部署，从群众需求角度出发，组织开展群众喜闻乐见的服务活动，拓展金融服务的内涵，延伸金融服务的外延，全面提升服务品质，争做人民满意的银行！

2022年1月24日/星期一/经济编辑部主编
责编 周寿光/美编 潘刚/校对 黎松青