

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

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:禾迈股份股价开盘报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,触发了临停机制,若在最高点卖出,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等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%。

值得关注的是,该公司称:“已经成为微型逆变器领域在技术、市场方面皆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

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。



15.52GW;预计到2025年,我国光伏装机量将增长至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。

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,并逐渐将其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

羊城晚报记者 李志文

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师兄弟开始创业,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、运营等方面。

记者观察到,近些年,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,宁德时代的创始人、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,随着未来技术行业创业门槛的逐渐提高,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,汾酒集团酒类营收目标为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》的一文,该文章曾于今

年4月18日在山西日报头版,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,持续深化国资国企改革,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,并向第一集团发起冲击。

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08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?

目前,景顺长城发布《2022

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中关注度显著提升。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话题和与会者进行了主题分享。

黄华指出,在“房住不炒”和

年度展望及投资策略》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)

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。

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,之前她的孩子一个人跑出去玩,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,张兴旺不停地赶往监控中心,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圈内传开后,业主们纷纷接龙要给“兴旺管家”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”?原因就隐藏在每一次服务的细节中。

“每次看到‘兴旺管家’,他都是在小区里走着跟我们打招呼。”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年头了,亲切地称张兴旺为“兴旺管家”,“他每次都有求必应,即使是日常的琐事他也不会嫌麻烦。有一次家里的燃气停了,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拒绝,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



众多业主一起送锦旗给物业管家张兴旺表示感谢

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,就像自己的孩子在身旁。

前后端齐发力,保障业主舒心生活

“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,我都是走路快跑到现场。”在张兴旺的口袋里,随时放着一条擦汗的小毛巾,“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。“我也会乐于和小孩们打成一片。”张兴旺总是热情地和小朋友们打招呼,再互相飞吻表示再见,小孩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备箱里,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、胶带……一应俱全。“平时业主们如果有一些像拧水管、修桌椅之类的小活,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

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

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。



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银行内心深处的价值认同。”上述负责人介绍,作为民生银行“扎根珠三角、服务大湾区”区域战略的主要践行者,该分行始终紧扣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,我们不断丰富新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,我们设立了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源源不竭的营养,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要金融力量,但在总行上自下而上、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,全力支持中小微发展;以跨境金融产品和服务创新为依托,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支部积极捐款捐物,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的金融秩序……”

“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,将站在新的历史起点上,以新民生深耕新湾区,迎接新机遇。