

投资潮汕乌龙茶，首次布局食品饮料项目

立白“二代”投资板块再下一城

经济新动能 民企新力量



羊城晚报记者 孙绮曼

近期，来自潮汕的立白家族“二代”又有了新动态，这一次，手伸向了潮汕的标志性符号之一——茶。4月11日，潮汕工夫茶饮料品牌“有从气”已完成数百万元天使轮融资，本轮投资方的背后，就有日化巨头立白集团旗下投资机构——立壹科技的身影。这也是立白首次出手食品饮料项目。

立壹科技董事长名为陈丹娜，是立白家族“创一代”两兄弟中陈凯旋的女儿。

相比陈丹娜，她的两个姐姐陈丹霞和陈丹丽在商场上已有了一定的名声。其中一位带领朝云集团上市，这也是立白版图中的第一家上市公司；另一位则创立了母婴品牌“婴元素”。

如今，这一位曾经甚少露面的立白“二代”在投资圈中逐渐引人注目。

A

主打“潮汕概念”？立白首次投向茶饮

2017年，立壹科技成立，它是立白科技集团旗下战略孵化及创投平台。

创立6年以来，立壹科技第一次投资了食品饮料项目，一个专门做潮汕工夫茶饮料的品牌——“有从气”。

而这一次，陈丹娜投的是熟人。

天眼查显示，有从气（广州）食品科技有限公司法定代表人张科持股60%，同时也为实际控制人；联合创始人唐顺跃持股15%，广州立壹科技创新投资有限公司持股12%。

记者了解到，张科是立白前品

牌总监，他在快消行业有着近14年从业背景，在读取中国人民大学工商管理硕士学位、法国马赛高等商学院MBA后，从管理培训生做起，曾在立白任职六年，管理超过100亿业务体量的品牌，曾是立白最年轻的品牌总监。

创始团队方面，张科主要负责有从气产品研发与品牌建设，联合创始人唐顺跃负责产品销售及渠道。据了解，二位创始人此前已共事十余年，曾在立白以及统一担任核心岗位，离开立白之后于2014年创办食品进口以及代理经销的公司，此次有从气同时加入资深制茶师傅，作为茶原料供应链管理及制茶的核心人员。

渠道方面，目前有从气已进入包括传统电商、社群电商、即时零售、商超卖场、流通特渠等全渠道类型销售测试，已完成数万销售网点覆盖，包括全国盒马、朴朴超市、美团买菜、阿里零售通、京东掌柜宝等数字化2B/2C渠道，以及永旺、天虹、丹尼斯、胖东来、上海联华、Today今天便利店等连锁百强商超系统，以及以校园、工厂、商圈为主的食杂店类型终端网点覆盖。

近日，有从气也迎来了一笔数百万天使轮融资，由立壹科技以及个人投资者共同投资，本轮融资所得资金预计用于产品研发、品牌建设及渠道铺设方面。

B

青睐“熟人”？投资领域涉猎甚广

有趣的是，和这次投资者熟人相似，此前陈丹娜的投资，似乎也有投资立白关联人员创业的路径可循。

2018年，陈丹娜曾投资过一个洗涤品牌——“平衡点”，这个公司的初创团队也来自立白，在立壹科技入股后，平衡点成长加速。官网资料显示，“平衡点”已经成为家用洗碗机洗涤耗材领域的头部品牌。

除此之外，兴趣广泛的陈丹娜还投资了一家口腔护理公司——悦创实业。

2019年，在立壹科技协调下，立白向悦创试点开放6个经销商。合作初见成效后，悦创第二轮融资，立白投资数千万元，并开

放线下渠道及供应链资源。

有了立白的帮助，2020年，悦创实业营收同比增长100%，销售额突破数亿元。

此后，2021年，陈丹娜先后投资了男士个护品牌“马丁”和彩妆品牌“奈玑子”。

据不完全统计，陈丹娜累计投资了超70个初创项目，遍布口腔护理、个人护理、美妆、食品饮料等领域。

目前，陈丹娜拥有立壹科技18.75%的股份，除立壹科技外，陈丹娜还在三家投资公司担任高管，它们是壹鸣科技、壹启投资和博昇创投。



广东瓶装水行业未来怎么走？这届大会定了方向

文/图 程行欢

5月18日，广东省瓶装饮用水行业协会在广州增城召开了“2023第四届第3次会员大会暨换届选举会议”，广东省社会组织管理局有关领导莅临会议指导。大会通过无记名投票选举产生了协会新一届领导机构，广东省科学院微生物研究所教授高级工程师郭伟鹏当选为广东省瓶装饮用水行业协会第五届会长。会上，郭伟鹏做了关于行业如何实现高质量发展的演讲。

据了解，该协会近百家企业代表共180人参加了大会，当中有广东省多家知名包装水品牌企业参与其中，如：“怡宝”“景田”“农夫山泉”“鼎湖山泉”等知名品牌包装水企业。

广东是全国瓶装水资源最丰富的省份，也是国内包装水生产和消费的第一大省，在新形势下行业面临着如何推进高质量发展、构建新发展格局的重要课题。广东包



这两类存款利率调降对普通人影响几何？

羊城晚报记者 戴曼曼

近日，多家银行公告将在近期对通知存款各期限存款产品利率、协定存款产品利率进行调整，最快的已经在本周一（15日）落地。协定存款和通知存款到底是什么？对普通储户影响如何？对此，有业内人士表示，协定存款属于对公业务，通知存款既有对公业务，也有个人业务，但都有一定的存款门槛，因此总体来看，对一般老百姓的影响不大。

多家银行下调两类存款利率

5月12日，桂林银行发布公告称，将于5月15日起对通知存款各期限存款产品利率、协定存款产品利率分别下调55个基点。1天和7天期存款利率分别由1.55%、2.10%下调至1%、1.55%，单位协定存款利率由此前的1.90%下调至1.35%。

根据此前市场透露出来的消息，自律协会通知自5月15日起，要求各银行控制通知存款、协定存款利率加点上限。其中，国有银行（四大行）执行基准利率加10BP，其他金融机构执行基准利率加20BP。

记者注意到，除了桂林银行，同日天府银行、平安银行等也相继更改了其官网上协定存款或通知存款报价。四川天府银行称，将于2023年5月15日0时起调整人民币通知存款及协定存款产品执行利率。其中，协定存款执行利率为1.35%，一天通知存款执行利率为1.00%，七天通知存款执行利率为1.55%。均较基准利率1.15%、0.8%、1.35%分别上浮20BP。

平安银行发布的《关于平安银行智能存款-通知存款产品调整的公告》则显示，具体利率调整在不同区域有所不同。

对普通储户影响不大

银行下调协定存款和通知存款利率的消息，也让不少普通储户产生了困惑，为何自己没有听说过这两项业务？

有银行业内人士解释称，与普通的整存整取的个人零售银行业务不同，协定存款属于对公业务，通知存款既有对公业务，也有个人业务，但两者都有一定的存款门槛，面向



协定存款和通知存款利率调整，对普通储户影响不大 图/视觉中国

的客户范围有限，因此对一般老百姓的影响不大。

对于对公客户来讲，有银行业内人士表示，此番调整出发点是降低银行负债成本，更好服务实体经济，因此虽然短期内部分企业的通知存款、协定存款的利息收入会降低，但是长远看有利于降低企业融资成本。

理性看待利率下行

事实上，银行调低存款利率已经成为近一段时间来的热门话题。今年4月份以来，包括河南、湖北、陕西等地多家中小银行宣布调整存款利率。

广东地区的银行存款利率走向如何？羊城晚报记者近期了解到，目前包括广东南粤银行、深圳坪山珠江村镇银行等都在4月调降了存款利率，但包括工农中建四大行以及招行、浦发等股份制银行则选择“按兵不动”，利率暂时没有变化。

业内人士分析，存款利率下调有利于缓解部分中小银行负债成本和净息差缩窄压力，作为储户应该理性看待。

有银行业内人士告诉羊城晚报记者，近期少数中小银行下调存款

利率，属于“开门红”期间阶段性营销手段提升了利率后的正常回落情况。兴业银行首席经济学家鲁政委此前在接受记者采访时则表示，现阶段多家中小银行下调存款利率，还是对去年全国性的大型银行下调存款利率的跟进，“是补调整”，后续大行跟进的可能性不大。从长期来讲，鲁政委认为，目前银行的中长期存款利率定价显然偏高，未来还有下调的可能性。

多位市场分析人士都表示，银行选择调升或者调降利率更多从自身经营和市场情况出发，存款利率有望保持基本稳定。但从长期看，市场无风险利率下降是大势所趋。

“存款是重要的金融产品，与金融市场和公众利益息息相关，存款利率下降，偏好存款的居民收益将减少，但也具有多方面积极意义。”招联金融首席研究员董希淼在接受记者采访时表示，存款利率的下降不仅有助于降低银行负债成本，进一步推动银行降低实体经济融资成本；同时可以约束银行对存款的不合理竞争行为，克服负债业务“规模情结”和“速度冲动”，增强发展的稳健性和可持续性，更好地防范金融风险。

上就看

粤港澳等三大城市群领跑

《2023年度中国医药企业科创力坐标报告》发布

暑运机票搜索热度

比疫情前高两成

广东三宗案例入选

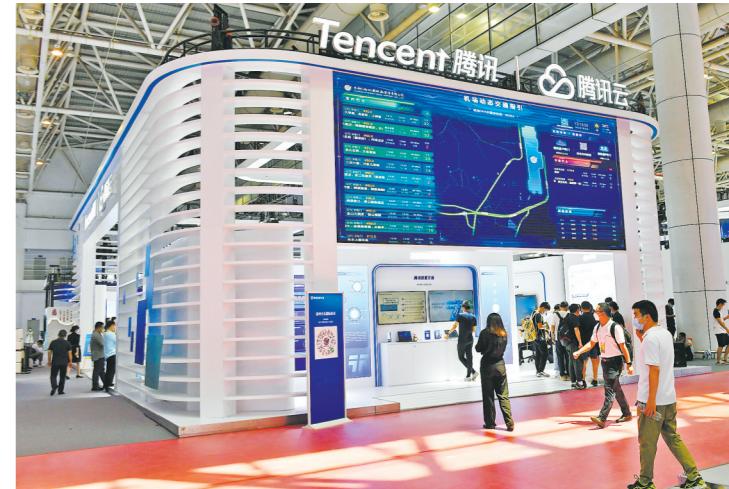
2022年度知识产权

行政保护典型案例



价格战开打？云“卷”起来了！

羊城晚报记者 王丹阳



云服务商开打价格战 图/视觉中国

坐看头部云服务商的“云卷云舒”，就在一个月之间。继阿里云宣布史上最大规模降价的20天后，5月16日晚，腾讯云宣布对多款核心云产品降价，部分产品线最高降幅达40%，降价政策将在6月1日正式生效。就在同一天，移动云也宣布对多款云产品降价，部分产品线最高降幅达60%。随后，中国电信也透露，对新发布的算力套餐产品推出优惠举措。对于云服务商降价的原因，有业内人士表示，主要是云计算市场竞争加剧。此外，随着大模型席卷互联网，开发大模型对算力的基础要求，也让云服务经历新变局。

阿里腾讯移动电信都参战

具体来看，此次降价计划中，腾讯云将针对部分区域云服务器实例特惠时长进一步加大折扣力度，价格降幅最高将达40%。

在云网络方面，腾讯云对负载均衡 CLB 的 LCU 费降价 18%，对标准型 NAT 网关降价 15%。在数据库方面，腾讯云数据库 TDSQL-C serverless 全新发布资源包付费模式，刊例价对比同规格包年包月产品降幅高达 25%。在云安全方面，腾讯云主机安全基础版将对全网中小企业免费开放。

对于此次价格调整，腾讯集团副总裁、云与智慧产业事业群 COO、腾讯云总裁邱跃鹏表示：“通过技术创新、供应链整合等一系列手段，不断打造核心产品的极致性价比，也将通过价格调整，进一步向用户释放技术红利。”

记者注意到，腾讯正在多方发力人工智能和云基础设施。就在腾讯云宣布降价后的第二天，5月17日，腾讯公布2023年第一季度财报。在备受关注的研发开支方面，财报显示，本季研发开支达到151.81亿元。从2018年至今，近五年累计研发支出已超过2200亿元。

腾讯方面表示，正在大力建设人工智能和云基础设施，已在芯片、操作系统、数据库等核心领域进行了大规模自主研发，自研算力底座初具规模。

一个月前，面向大模型训练，腾讯云率先发布新一代高性能计算集群 HCC，提供最新 GPU 资源和 3.2T 超高互联带宽。并称其是国内性能最强的大模型计算集群，算力性能较前代提升高达 3 倍。

不久前，腾讯云智能对外发

大模型“席卷”云服务面临新变局

对于云服务商降价的原因，有业内人士表示，主要是云计算市场竞争加剧，市场不振。但长远来看“价格战”在给企业上云用云降低成本的同时，促进云技术更快的升级，促进云计算市场规模快速增长，并将铺垫未来 AI 大模型时代云服务市场竞争。

IDC 最新发布的《中国公有云服务市场（2022下半年）跟踪》报告显示，中国公有云市场两大业务——基础设施即服务（IaaS）以及平台即服务（PaaS），在2022年下半年同比增长 19.0%，跟 2021 年同期 42.9% 的增长率相比，出现了显著下滑。

另一方面，云服务正在经历新变局。随着大模型席卷互联网，开发大模型对算力的基础要求，也冲向了云服务厂商。李彦宏就曾表示“大模型是 Game Changer，它会彻底改变云计算的游戏规则”。

李彦宏认为，客户购买云服务是要看框架好不好，模型好不好，而不是仅仅看算力怎么样。

腾讯高级执行副总裁汤道生曾在3月表示，AI 也会扩大云的普及，未来云化的产业领域会越来越多。汤道生认为，AI 驱动的下一代互联网，核心在于提升生产效率，将会快速应用于产业、企业。同时所有的 AI 又要寻求以云为载体，实现即插即用，当然也将增加云的普及度。未来，云化的产业领域会越来越多，用云的人也会越来越多。

广发基金获两大权威评级机构五星综合评级

截至2023年一季度末，广发基金、工银瑞信基金等8家基金公司同时获得招商证券三年期综合投资能力五星评级、天相投顾三年期综合 AAAAA 评级。

据了解，广发基金旗下共有74只产品获得五星评级，产品

类型覆盖主动权益、固收、海外、被动等各大领域。其中，林英睿管理的广发睿毅领先混合 A、广发多策略混合，唐晓斌、杨冬管理的广发多因子混合以及蒋科管理的广发趋势动力混合等产品获得六家机构五星评级“大满贯”。(杨广)