

外资对中国市场充满信心，雀巢大手笔增资并购

徐福记从此不姓徐

羊城晚报记者 程行欢

3月3日，随着另一只靴子的落地，“糖果大王”徐福记的归属终于迎来了官宣。其第一大股东雀巢宣布，已与徐氏家族达成协议，收购糖果糕点制造商徐福记剩余40%的股份。此次的收购动作，距上一次收购已经过去14年之久，这也意味着徐福记在中国市场的表现，获得了整个集团的认可，并成为重要的利润来源点。

三十年崛起糖果巨头

雀巢是全球食品巨头，在中国市场主要有徐福记、脆脆鲨、Soothers润喉糖等糖果品牌。其中徐福记是来自中国台湾的徐氏四兄弟于1992年创立的企业，主要生产基地位于广东东莞。雀巢表示，通过这次交易，徐福记将会更广泛、更便捷地获取雀巢的全球品牌和产品资源，以实现其增长目标。

徐福记官网也显示，该公司由来自中国台湾的徐氏四兄弟于1992年创立。主要的生产基地坐落于广东东莞，总占地面积超过50万平方米，拥有39个大型现代化车间、127条高品质自动化生产线。其主要生产糖果、糕点、沙琪玛、巧克力及果

冻等休闲糖点食品，日产能超过1600吨。

借助时代的东风，徐福记在大陆市场发展迅速。1997年，徐福记销售额突破1亿元，同一年，新加坡汇亚集团与徐氏兄弟成立BVI徐福记控股有限公司，这也是徐福记第一次接受外部投资。2006年，徐福记在新加坡上市。

2011年，雀巢看中了徐福记在全

国约1.6万个零售网点的分销渠道以及本土化的产品线，用17亿美元收购了徐福记60%的股权。交易完

成后，徐福记从新加坡证券交易所退市，但徐氏家族保留了40%的股份，继续参与公司运营。

差点被卖最终翻身

雀巢作为全球最大的食品饮料公司之一，其收购业务的逻辑无非是服务这样的核心战略目标：补充市场空白与强化本地化战略，或者聚焦核心业务与高增长领域，还有就是利用品牌协同效应。

收购徐福记不仅帮助雀巢在中国市场获得了强大的糖果和休闲食品品牌，还利用徐福记的供应链和下沉市场渗透率，进一步完善其在中国的业务布局。在收购徐福记后，雀巢将其纳入全球供应链体系，同时利用徐福记的品牌护城河，推动其在中国市场的本土化战略。在与雀巢合作之后，徐福记的产品种类从传统的沙琪玛和糖果，拓展到了果冻、糕点、“奇巧”巧克力等多个品类。2022年，徐福记在成立30周年之际，推出200余款新品，覆盖薯片、饼干、短保蛋糕等各类休闲零食。



消费者在选购徐福记产品 视觉中国供图

未来增长点在哪里？

面对庞大的中国市场，雀巢近年来投资动作频频，这些项目包括在天津投资了10亿元建设宠物食品工厂，在青岛投资UHT超高温灭菌奶项目和泰州蛋白粉及益生菌生产线项目等。谈及雀巢未来在中国市场的布局的重点，雀巢大中华区董董事长张强近期接受记者群访时表示，2020年以来集团公司对中国市场新增加的投资超过20亿元，将继续加大对宠物食品、咖啡和婴儿奶粉三大领域的投资。但是，其他增长点也不容忽视。雀巢新任首席执行官傅乐宏(Laurent Freixe)在去年年底举行的资本市场上曾指出，除了关键增长引擎的核心部分，也不能忽略本地市场的品类产品。

尼尔森零售研究数据显示，在2024年的中国大卖场超市渠道，徐福记散装糖、散装巧克力、散装糕点三大品类位居市场第一，散装果冻位居第二，其中散装糖、散装巧克力的市场占有率均超过30%。在雀巢发布的2024年业绩中，也有对中国糖果业务的描述，包括徐福记和脆脆鲨的稳健增长，以及在新品上市和电商增长的推动下，糖果业务实现了中个位数的增长。财报显示，全球糖果业务贡献了85亿瑞士法郎的收入，基础交易营业利润率(UTOP)为15.4%。在大中华区，糖果业务占整体收入的16.1%，为这个大区贡献了8.01亿瑞士法郎(折合人民币65亿元)。

中国糖果市场具有庞大的规模和稳定的增长态势，

头部企业众多，呈现出跨国公司、外资企业、国内企业相互竞争的格局。欧睿国际的数据显示，2022年中国糖果市场的规模已经突破了1000亿元。同一年，徐福记也首次提出“百亿百年”目标，即营收过百亿、打造百年品牌，但是未来方向在哪里？

随着消费者变得越来越注重减糖与健康，以糖果起家的徐福记也在不断调整产品品类及进行渠道转型。这些调整除了持续升级招牌沙琪玛、酥心糖、凤梨酥等产品外，徐福记还不断推出了0脂0糖0卡的一系列减糖、减油的新品。而当线下卖场和超市式微，徐福记也在持续发力电商平台、兴趣电商、零食连锁店以及海外市场。

TCL科技再启百亿元并购

拟收购深圳华星半导体21.53%股权

羊城晚报记者 詹淑真

TCL科技在半年内再度发起交易金额过百亿元的巨额收购。3月3日，TCL科技集团股份有限公司(000100)发布公告，拟通过发行股份及支付现金的方式，以约115.6亿元金额，购买深圳市重大产业基金持有的深圳华星半导体21.5311%股权。根据草案，本次交易股份对价约43.6亿元，现金对价约72亿元。

去年9月，TCL科技公告称公司通过控股子公司TCL华星收购韩国厂商LG在中国运营的乐金显示(中国)有限公司80%股权及乐金显示(广州)有限公司100%股权，交易价格为108亿元。

本次交易完成后，上市公司第一大股东不发生变化，且不存在实际支配公司股份表决权超过30%的股东，上市公司仍将无控股股东、实际控制人，本次交易不会导致公司控制权发生变化。

TCL指出，作为半导体显示领域代表企业之一，上市公司将持续聚焦于半导体显示业务发展。本次收购深圳华星半导体少数股权，有利于上市公司进一步强化主业、提升盈利能力，并进一步提升上市公司在半导体显示行业的核心竞争力，巩固行业领先地位。本次交易完成后，上市公司主营业务不会发生变化。

公告指出，本次发行股份及支付现金购买资产完成后，不考虑募集配套资金的影响，上市公司归属于母公司股东的净利润、基本每股收益均有所增加。根据备考数据，本次交易后上市公司

司2024年1至10月归母净利润将增厚26.10%；基本每股收益从0.0954元/股提高为0.1143元/股，增厚19.74%。

深圳华星半导体即为TCL华星t6、t7工厂，两条生产线均为G11代TFT-LCD产线，位于深圳市光明区。目前全球仅有5条G10.5代及以上产线，TCL华星t6、t7占据两条。t6总投资465亿元，于2019年实现量产，t7总投资427亿元，于2021年量产，两条生产线主要生产65、75、85、98寸等超大尺寸显示产品。

本次交易标的t6、t7聚焦于大尺寸液晶面板，直接受益于大尺寸面板需求增长及面板大尺寸化趋势。同时，通过积极发挥生产线聚合效应及经营优势，在行业持续复苏与成长趋势下，标的资产经营回报有望不断改善，有利于增厚上市公司利润水平，提高股东回报。此外，根据公开资料，标的资产计划2026年开始折旧陆续到期，届时盈利水平有望进一步提升。

展望未来，TCL科技表示，公司将通过一系列措施，抓住全球产业结构调整的机遇，持续提升全球大尺寸显示面板龙头的相对竞争力和盈利能力；完善中尺寸产品布局，发挥高世代产线优势，把握高规格产品增量市场机会，提高市场份额和收入规模；优化小尺寸产品和客户结构，通过技术创新推动产品高端化发展，实现柔性OLED业务经营改善，加快从大尺寸显示龙头向全尺寸显示领先企业的转型升级。



市民在一家卖场了解TCL电视机 新华社发

财经·财明白 A10

从榜单百名开外到第二名只用了9天，从第二名到第一名只用了10天

腾讯元宝“逆袭”一度登顶

不止搭快车还满足刚需

腾讯元宝的登顶，始于对DeepSeek的“拥抱”。

回顾过去两周，腾讯元宝展现出惊人的迭代速度：2月13日，元宝宣布成功接入DeepSeek-R1满血版，实现混元和DeepSeek两大模型的协同支持；2月17日，深度思考模型“混元T1”开启灰度上线；2月18日，紧急适配微信搜索，让更多用户得以便捷使用DeepSeek；2月19日，“混元T1”全量上线；2月21日，DeepSeek和混元两大模型双双具备理解图片信息的能力；2月25日，新增一键将对话导出为长图的便捷功能；到3月1日，腾讯元宝电脑版正式上线，同时混元Turbo S也开启灰度上线。

这种“用互联网速度做AI”的打法，重现了腾讯会议此前在榜单百名开外到第二名只用了9天，从第二名到第一名只用了10天。就在一个月前，当国内大模型赛道因DeepSeek的火爆而硝烟四起时，谁也没想到，能随着DeepSeek大火的赢家竟是“后来者”腾讯元宝。

3月4日下午，腾讯元宝在拥抱和一度超越DeepSeek后，又回到了中国区苹果应用商店免费App下载排行榜第二名。但真正引发外界关注的是，在不到24小时之前的3月3日晚，腾讯元宝在该榜单排名上升至第一，超越了DeepSeek。就在两周前的2月22日，上线仅10个月的腾讯元宝超越豆包，升至中国区苹果免费App下载排行榜第二。当时让人惊讶的是，腾讯元宝从该榜单百名开外上升到第二名仅用了9天。

围绕着DeepSeek带来的AI新动能，腾讯元宝正以更快的速度拥抱AI。大模型赛道上的腾讯元宝“逆袭”背后既是一场技术与生态的“合力”，也是一次“后发先至”的经典案例。

AI+生态成“利刃”

如果说技术是元宝的“刀刃”，微信生态则是其“刀柄”。

在“几乎每天都有新动作”的腾讯元宝通过微信搜索、生活服务“九宫格”等核心入口直接导流，用户点击“下载元宝体验DeepSeek”即可跳转，借助微信13.8亿月活快速触达目标人群。这种“主场优势”让一众大模型和独立产品DeepSeek望尘莫及。

3月1日，腾讯宣布，元宝电脑版上线支持Windows和MacOS双系统。值得关注的是，元宝电脑版不仅同时支持混元和DeepSeek(深度搜索)两大模型。腾讯元宝的联网搜索覆盖了微信公众号等腾讯生态内容及互联网权威信息源，答案准确性更高。



“双重运气”哪里来

市值数万亿港元的腾讯，能在AI赛道跑出加速度，离不开腾讯在AI时代的自我改变。特别是在抓风口与押生态上。

2023年9月，腾讯混元大模型姗姗来迟，比阿里通义千问晚了五个月，比百度文心一言晚了近半年。

2024年，互联网大厂围绕AI打得如火如荼，与字节用“钞能力”大笔投掷，阿里在AI投资上四处出击，腾讯的“佛系”也让元宝在普通受众甚至业内“查无此人”。

但早在2023年腾讯股东大会上，马化腾就曾强调AI是几百年不遇的、类似电力革命一样的机遇。

“这是双赢啊！”业内人士的感叹，指向腾讯集团高级执行副总裁、云与智慧产业事业群CEO汤道生的战略嗅觉。从QQ空间到腾讯会议，汤道生屡次在腾讯边缘业务中“拓荒”，并凭借对风

口的精准捕捉实现逆袭。汤道生在接受采访时，对此的解释是：“我们在看到明确机遇的时候，会毫不犹豫加大投入，协同作战可以很敏捷的。”

此次元宝的爆发，亦是其“不动如山，动如雷霆”风格的延续：2023年国内大模型混战时，腾讯相对低调“佛系”，直到DeepSeek技术成熟、用户认知度打开后，再迅速拥抱。

如果说技术是背后推手，产品才是机遇的“载体”。如今DeepSeek的出现，则为腾讯提供了抓住“AI机遇”的抓手。

调研机构QuestMobile数据显示，元宝2月的日活用户较1月增长127%，而DeepSeek增长仅为23%。截至3月4日收盘，腾讯收报491港元/股，涨1.71%，总市值为458万亿港元。多家券商将腾讯列为“人气王”。

格力电器经销商出手增持

京海互联拟增持至多21亿元

羊城晚报讯 格力电器昨日公告，近日收到公司5%以上股东京海互联网络科技发展有限公司(京海互联)出具的增持股份的告知函，京海互联拟于本公告日起6个月内以自有资金和金融机构增持专项贷款通过集中竞价方式增持公司股份。本次增持不设定价区间，拟增持股份的金额不低于10.5亿元，不超过21亿元。

本次增持前，京海互联持有公司股份392442954股，占公司总股本的7.01%。本次公告前12个月内，京海互联通过集中竞价方式累计增持公司股份6399916股。京海互联在本公告披露日前6个月内不存在减持公司股份的情形。本次股份增持计划的实施不会导致公司股价分布不具上市条件，不会影响公司的上市地位，不会导致公司控制权发生变化。

增持计划实施期间，如公司股票存在停牌情形的，增持期限可予以顺延，届时将及时通知是



格力电器工人在空调生产线上工作 新华社发