

“现在茅台一天一个价” 典当行拒收茅台是真的

羊城晚报记者 程行欢 戴曼曼

茅台的“跌跌不休”，让一些市场玩家心慌了。然而，茅台最近密集推出的市场策略，在二级市场，被证明无效！有消息称典当行也拒收茅台了。6月27日，羊城晚报记者走访了广州的一些典当行，被告知茅台已经从2000元跌至回收价1700元，“现在茅台一天一个价，等稳定一点再收”。不过对于烟酒行这种掌握着销售渠道的中介来说，即便价格有所下跌，但茅台回收是“来者不拒”。



贵州茅台酒产品 视觉中国供图

在记者走访的两家典当行中，一家表示目前不收，“价格忽高忽低，不稳定，没办法收。”位于广州天河区某知名典当行工作人员告诉记者，6月27日的收购价是1700元左右，而昨天的价格是在2000元左右，但这个价格是“有价无市”，“现在外面卖也才2000元左右，我们等价格稳定了再收”。

“典当行赚取的是流动性资金差价，本来收茅台也不多。”广东省小额贷款协会秘书长徐北告诉记者，虽然茅台曾经会有增值空间，但典当行不会把东西挤压在自己手里。如今茅台价格不稳定，收茅台很可能会亏损。

业界普遍认为，此次飞天茅台价格的调整，是多因素叠加。除了整体消费市场疲弱外，618电商促销成为导火线，叠加淡季价格波动、黄牛、炒家资金链紧张出货、电商引流破价竞争。在销售市场，经过数天下滑

典当行不要，烟酒行收

在海珠区另外一家典当行，一家表示目前不收，“价格忽高忽低，不稳定，没办法收。”工作人员告诉记者，曾经收过一阵子的茅台，但目前已经不做这个生意了。“我们缺乏下游的销路，收了变现比较困难。”她指引记者前往烟酒行去回收茅台，“他们比我们专业”。

在这家典当行附近有着两家烟酒行，门口挂着“黄金奢侈品回收”的招牌。当记者以客户

茅台价格走向暂时不明

后，6月25日普飞茅台有了回升迹象，从6月24日的2080元回升到2150元，6月27日的价格则为2290元。基于茅台价格在二级市场的下跌，茅台最近也频频出手，开始出台措施控量保价。这些措施包括茅台包括暂停发售375ml茅台酒的数字藏品合成行权、收紧部分省份1499元直营团购供应。此外，据多家经销商表示，12瓶装飞天茅台将取消投放，开箱政策也将取消，同时茅台15年和精品茅台暂停发放。另一方面，茅台的经销商也开始着手维护价格。

12瓶装飞天茅台主要是拆开来售卖，是目前市面上散装茅台酒的主要来源。这一举动意味着在终端上的控制，同时抑制散装茅台和箱装茅台价差带来的流通问题。这也将大幅减少流通中的普飞茅台。多家券商在研报中表示，该措施有利于提振渠道的市场信心。与此同时，茅台的股价也在6月24日低开，达到今年以来最低点1414元后，逐步大幅回升，到6月27日以1490.49元收盘。但价格最后如何走，还是要看市场信心。

传承是一种责任 既对企业也对市场

回访乐通股份张智霖：



文/图 羊城晚报记者 莫谨榕



张智霖

2021年，羊城晚报记者在珠海市乐通化工股份有限公司（以下简称“乐通股份”）正在升级改造的生产车间内采访了刚而立之年的“二代”接班人张智霖。彼时，他接班事业刚刚步入正轨，因在大学攻读化工专业，所以接班初期选择在生产和技术领域深耕。

如今3年过去，记者再度回访乐通股份和张智霖，这位接班人从深耕生产技术到全面接班，对企业的管理更加游刃有余，对制造业和传承的看法也有了更深的体会：“传承首先是责任的传承，不只是对自己、对父母、对企业，更是对市场和客户的责任，更是对在乐通发展的口碑和对市场负责任的态度。”

首要任务是带领企业“练内功”

2020年年初，在乐通股份创始人、父亲张彬贤的建议下，张智霖开始了接班之路。接班之初，张智霖坦言，最大的挑战是“不太敢管人”，即使在接班一年多后，他的工作已逐渐步入轨道，但他仍保持着一种耐心，并不急于进行大刀阔斧的改革。

接班进入第五年，张智霖如今“已经有自信去做一些改变”，“我觉得我目前可以通盘考虑整个公司，以前我可能只是专注生产和技术、销售、市场方面接触比较少，这几年开始负责市场后，我对公司和产品有了更深入的了解，对公司的管理、流程制度、运营上的短板都有了更深的理解，我觉得我可以去做一些改变”。

自全面接管乐通后，张智霖逐渐发现企业管理运营中的短板，2022年年底，张智霖开始主导乐通股份一些流程制度的改革。“我们目前研发的定制化产品，就相当于定制一道菜，所有食材是搭配好的，如果其中一个食材出问题，整个菜谱就会受影响。过去的做法是‘厨师’来负责更换，但过程中的成本无法管控，我们修改了流程，用数字化将流程管控起来，大大提高了成本监控的效率。”此外，

张智霖主导成立了一个PMC生产调度中心，过去逐级审批的流程，现在放到平级结构中，由大家共同审阅和决策。“过去分散的部门如今整合到一起，同时接收工作，为乐通的订单流程节省了很多时间”。

随着接班工作的逐步深入，张智霖自身的任务和挑战也在转变。“我现在对制造业还是很有信心的，目前希望和乐通一起好好‘沉淀’，带领企业练好内功。”张智霖认为，传统制造业的难点就是提高核心竞争力，做出与同行差异化的内容。

张智霖计划用数字化手段激发乐通新的活力。“我们以前整体属于传统行业，包括我们是危化品行业，所以生产现场很多数据是传不出来的，都是依靠人工去传递。”张智霖接手后，亲自带着IT部门去搭建了一套数字化跟踪订单跟踪系统，大大提高了订单排程、内部运营和信息流转的效率。

对制造业发展充满信心

对张智霖而言，从父亲手里接棒不仅是财富，更是一份责任。在更加深入企业经营和管理后，张智霖对“传承”二字有了更多的理解，也让张智霖感到肩上的担子更重了。张智霖坦言，“我觉得现在要对市场负责，对这个行业负责，让张智霖在交易中更注重维护乐通的口碑，“我相信，我们可以在规范的前提下做生意，许多客户还是非常欣赏乐通的经营理念和质量保证的，这也是我们赖以生存的基石”。

全面接手乐通的第五年，乐通在张智霖的带领下稳健进步，产量提升了近50%，张智霖的创新思维和数字化手段给乐通带来新的活力，他对制造业发展也充满信心：“只要我们不断投入，提升企业核心竞争力，那么制造业企业生存空间还是比较大的。”

景顺长城李怡文： 关注中短债后续表现

李怡文提到，市场对国内未来宏观走势偏谨慎，“资产荒”也带来不利影响，压缩了债券期限利差、信用利差，导致长债收益率处于历史底部位置。相比较而言，受利率波动影响更小的中短债更值得关注。（广告）

二十八载携手同行 中信伴您粤加精彩

——中信银行广州分行成立28周年

二十八载携手同行，砥砺奋进绽放芳华；二十八载乘风破浪，行稳致远未来可期。6月26日，中信银行广州分行迎来了28周年生日。

1996年，中信银行广州分行在广州市东风东路748号诞生，1998年乔迁至广州市地标建筑中信广场。28年来，中信银行广州分行始终秉持服务实体经济的初心，扎根岭南、服务湾区，积极融入广东发展大局，为社会民生履职尽责。从一籽落地，到枝繁叶茂，中信银行广州分行网点布局从1起步，如今已下辖东莞分行、佛山分行、中山分行等13家二级分行，经营网点105家，员工超3500人，存贷款规模稳居区域股份制银行前列。

致初心、再出发。站在成立28周年的新起点上，中信银行广州分行锚定高质量发展这个首要任务，认真做好“五篇大文章”，以打造“五个领先”银行全面推进高质量可持续发展。

坚守初心主业，以精准投放服务高质量发展取得新成效

过去的28年，是中信银行广州分行坚持国有金融企业使命、以金融血脉滋养经济肌体、践行“中信担当”的28年。

为实体经济服务是金融立业之本。中信银行广州分行紧紧围绕广东新的使命任务与粤港澳大湾区“一点两地”的重要

定位，深入贯彻广东省委“1310”具体部署，紧紧围绕重点领域精准发力，与区域经济同频共振、同步前行，为新质生产力发展注入金融活水。将制造业贷款作为信贷业务重中之重，持续支持广东制造业做强做优，截至今年5月末，投放制造业贷款余额较年初增长13.85%。支持绿色低碳转型持续赋能，围绕广东省委省政府“绿美广东”认真做好绿色金融大文章，积极支持新能源汽车企业及供应链网络。截至今年5月末，绿色信贷余额较年初增长11%。打造新型政府金融模式，近年来，中信银行广州分行与广州、东莞、佛山、惠州、阳江、茂名、湛江、汕头等多个省市级政府机构签署战略合作协议，在金融支持先进制造业、交通运输业、城市更新等方面主动作为，为2023年以来，已牵头完成广东各地市政府170余个地方债项目。

助力科创强省，以大投资银行助推产业升级取得新飞跃

加快实现高水平科技自立自强，是推动广东广州高质量发展的必由之路。中信银行广州分行发挥大投资银行服务优势，围绕“科创强省”目标与战略性新兴产业布局，为科技企业提供全周期、多层次、多渠道一揽子金融服务。主动发力助力科创企业发展。分行成立科创金融中心，组建了16家“科创先锋队”支行，累计服务科创企业4900余家。以“科技E贷”“积分卡审批”等创新模式强化精准滴灌，截至今年5月末，累计支持各级专精特新企业超过3600家，为1473家专精特新企业提供授信。有效发力服务资本市场企业。积极运用可转债融资、股权激励融

激活创新动能，以大交易银行推动强链稳链取得新突破

产业链是经济活动的核心，是建设现代化产业体系的关键基石。中信银行以“数字化”服务精准赋能“强链稳链”，助力企业实现财务与业务一体化管理，加快发展新质生产力。加快数字化转型，提升数字化能力，为企业和个人客户提供“不止于银行”的多元金融服务，依托自主研发的“天元司库”企业财务管理系统，累计服务省市国资国企、龙头企业近180家，有力支持省内重点交易平台提升管理效能。创新供应链服务体系，以“信E链”“信E融”等特色产品全流程线上化服务电子信息、乡村振兴、生物医药等供应链企业6000余家，有效降低企业融资成

本，提升资金结算效率。

服务民生工程，以优质文明服务践行“让财富有温度”品牌理念

金融事业起于为民服务，兴于为民服务。围绕广东省全面促进消费，加快消费提质升级，夯实内需发展基础的政策导向，中信银行广州分行不断提升优质服务能力，主动延伸金融服务，提升人民群众获得感，践行“让财富有温度”的品牌主张。

二十八载风华正茂，逐梦启航正当时！

在新的征程上，中信银行广州分行将秉承“金融为民”的初心使命，积极践行金融工作的政治性和人民性，以更加饱满的姿态和昂扬的斗志，奋力书写好“五篇大文章”的时代答卷，为谱写中国式现代化建设的广东新篇章贡献中信力量！

绿色金融“碳”新路 为高质量发展贡献广发力量

文 汪海晏 戴曼曼

强化顶层设计，夯实绿色金融发展根基

绿色金融的落地，是实现可持续发展的关键。其成功实施离不开顶层设计的强化和组织架构的健全。为确绿色金融的高效推进，广发银行明确绿色金融发展责任，搭建联动耦合的组织链、责任链、执行链。其中，董事会在全行范围树立并推进可持续发展绿色理念；高管层设立绿色金融发展

做好“碳”字文章，助力经济转型

绿色发展是高质量发展的底色，也是践行金融工作政治性、人民性的具体举措。聚焦中央金融工作会议提出的“五篇大文章”，广发银行丰富金融“工具箱”正在为绿色金融市场注入新活力。2023年，广发银行紧跟国家发展战略，努力践行“双碳”绿色发展理念，印发《广发银行环境和社会风险管理政策》《广发银行关于落实绿色金融指引的实施办法》，积极应对气候变化带来的挑战，健全绿色金融产品体系，大力发展绿色信贷、绿色债券等绿色金融业务，增强投融资活动对环境的外溢性影响，积极探索绿

聚焦金融创新，增强发展动能

实现“双碳”目标，推动绿色转型绝非一朝一夕，而在于久久为功。绿色转型发展涉及生产生活的方方面面，很难做到一款产品“包打天下”，需结合实际情况因地制宜，需持续推进绿色金融创新。广发银行持续创新完善绿色金融产品与服务体系，及时关注客户真实需求“量体裁衣”，打造与当地产业发展特征相匹配的产品工具，增强绿色金融服务适配性。在海洋渔业资源丰富的广东阳江，广发银行结合区域海洋经济发展特点，以具有吸收并储存大气中二氧化碳功能的渔业活动即“碳汇渔业”为切入点，将海水养殖藻类、贝类等每年产生的预期碳汇收益作为质押物，创新推出“海洋碳汇质押+融资担保”绿色农业贷款，有效盘活水产养殖企业

沉睡的“绿色资产”，通过创新绿色信贷，解决小微涉农企业“融资难、融资贵”问题，助力区域蓝碳经济发展，同时也为深入拓展“碳账户+”生态场景奠定基础。这只是广发银行支持绿色产业发展的一个缩影。截至2023年年末，广发银行绿色信贷余额1544亿元，较“十三五”期末增长超四倍，增速高于行业平均水平。

凝心聚力担使命，奋楫扬帆再起航。广发银行将深入贯彻落实党的二十大精神，完整、准确、全面贯彻新发展理念，主动服务和融入新发展格局，加快完善绿色金融顶层设计，积极探索金融支持绿色产业发展新模式，加大力度支持绿色产业转型升级，为高质量发展贡献金融力量。