

# 窗外桂花香

王广平

桂花飘香的季节,我被调任桂花镇分管纪检工作。我的心情此刻就像窗外的天空那么晴朗,那么蓝。但我做梦也没有想到,新怡会做出这种事来。

晌午,接到举报电话:吴家村第一书记新怡欺瞒利兰婆婆,还从利兰婆婆银行账户上取钱,占为己有……

“这事管不管?”电话那头的青年厉声质问。

“管。如果属实!”我把电话搁到左肩听着,应着,签字笔在线索登记表上沙沙游走。“我叫吴峰,叔叔是村干部,非遗传人。反正我说的这事比珍珠还真!我亲眼所见,绝无虚假。如果错了,把我眼珠子抠下来当灯泡。”举报人口吻冷峻,语调决然,仿佛这事已板上钉钉。

放下电话,我有点心不在焉。正准备夹菜的筷子都伸到了对面我妈妈的瓷碗里。

我被皱了皱了眉头,一本正经地道:“跟新怡有关?”暂时只有我妈知道,当时我正跟从市直机关到村任第一书记的新怡谈恋爱。我妈早就说过,找老婆,找对三代,找错三代,所以从家庭背景、三观到工作、外貌,都要清楚。但她传授的十条择偶观,我耳朵虽听得清清楚楚。所以,新怡的人品应该不至于这样的吧?

下午一上班,我就和检查组的小张一起去

了村里。我让小张去找新怡了解情况,我则去找了吴叔面谈。但值班的女孩告诉我们,新怡和吴叔带队到山东参加全国非遗展演,去了好几天,不知傍晚能不能回。

我们又打算先去走访利兰婆婆。那女孩却叹了口气,说,利兰婆婆两个月前……走了。老人一生无儿无女,老伴几年前也走了。循着女孩的手指,望见不远处一间破屋,瓦面上许多枯草的断茎在风中抖动。

小张提议到银行核实。行长调取了当天的视频,供我们反复看。一会,当班的中年女柜员被叫了过来,她说:“不用看了。取款的钱是新怡。那天下午三点,小小的营业厅挤满了人,新怡取完号,在沙发上等了好一会儿。因为急着去开会,她还很客气地找我通融。”我问她怎么认识新怡的。女柜员说:“吴家村的漂亮女孩谁不认识啊?那脸蛋,双眼皮,挺挺的鼻梁,白白糯糯的皮肤,又温婉又可人……我娘家就是吴家村的,这几年,吴家村可大变样,以前无人知无人问无人来,现在,她在村里搞什么乡村旅游,搞什么非遗体验,搞桂花节,桂花宴,桂花饼,活动翻着花样来,活动多游客就多,游客多村民挣钱就多,我娘家兄弟几个天天喜得眼睛眯成缝……我听说,她还去保险,每年都带村里五十岁以上的老人来购买银龄安康保险……”说完,她甚至翻出了业务底单,又补充了一句,“不信你们去问吴峰。那天新怡刚走,吴峰就来了……”

几方面印证下来,小张扬起了下巴,拉长声

音宣称:“铁证如山啊。”那得意洋洋的劲不输晌午来电话的吴峰。

我不愿,不敢却不得不信。新怡啊新怡……我把一声叹息勾成很长很长的呼吸,悄悄吐出去。

## 二

新怡确实肤白貌美,家境优渥,条件很不错的。她是90后,比我小十岁。我俩挺志同道合的,只是在消费观念上有些不一样。比如她带我去买衣服,只让我挑我觉得合适的,试满意了就付款,从不问价格,也不问我喜不喜欢。虽然我的工资倒是支付得起,衣服我也都喜欢,但我总觉得……是不是贵得有点离谱?她对自己也不小气,一双5000元的巴黎世家新款靴子,说下就下单,再细看,她居然又因为对方不包邮,不买了……她确实挺会花钱啊。

我一边想着这些乱七八糟的事,一边在村里长者饭堂里低头吃着晚饭。突然,一只白嫩的纤手端起我面前的桂花奶茶,咕咚咕咚牛饮起来。我抬头一看,新怡正一头汗地坐在我面前——她和吴叔赶回来了,一脸风尘仆仆。

她笑嘻嘻地问我怎么突然来村里了,又悄悄地问我是不是想她了?她笑起来,一对娇艳的梨涡直甜到我的心坎上。可我没心思笑,她把老家的钱如此大大方方地占为己有,还这么无所谓的样子?我盯着她,满是疑惑,无奈失望。

我没有犹豫,直接告诉她我是来查她从利

兰婆婆账户取款的事。她盯着我看了一会,大大方方地承认了,然后也没解释什么,站起来说:“饿死了,我先去打饭。”说完就离开了。

这时,村干部吴叔端着热气腾腾的饭菜走过来,问:“来查利兰婆婆的事?吴峰举报的?”

我点点头,一脸疑惑。“就知道是他。胡说八道的鬼崽子,看我不打断他的腿、撕碎他的嘴,把他眼珠子抠下来当灯泡……”吴叔一边吃饭,一边跟我解释起来。

原来,两个月前,利兰婆婆在家中去世,因是孤寡老人,新怡赶紧组织两委办理其丧葬事宜,并按照规定向保险公司申请赔偿金——幸亏新怡早就帮老人家办了保险,不然她一个孤寡老人,后事的钱都没人管——但保险公司告知说,申请审核、审批仍需要一段时间。可丧事不能等啊,新怡便主动先行垫付丧葬费用。保险赔偿金拨付后,老吴叔就委托新怡到银行去取赔偿金,并按实际支出结算给新怡垫付的部分,这些村里都有账目可查的。吴叔说着,气呼呼地放下筷子:“你说,她哪有欺骗群众?哪有占他人财物?不就是为了让老人家早点入土为安嘛。”

远远看到新怡已打好饭,正朝我们这边走来,吴叔又小声向我透露了一个重要信息:吴峰曾多次追求新怡未果。

这时,月亮已经升起来了,窗外飘来丝丝缕缕的桂花香。新怡笑嘻嘻地坐下时,我轻轻地对她说了句:“对不起。”她又爽朗地笑了,一对梨涡让我深深地陷了进去。



梅香如故 图/新华社

## 师生「反诈」记

傅悄悄

这天,手机短信提示说我有一个快递待取。快递直接寄到了单位,由快递员代签收。

离奇的是,我并没有买东西。于是,我心里打起了鼓,寻思着该不会是收到了诈骗快递吧?我之前参加过学校组织的反诈宣讲会,会上说有一种诈骗手段就是通过快递寄送写着“中奖信息”的小卡片,如果收件人扫描了上面的二维码,就有可能被诈骗。

我当时正要开一个很耗时的会,来不及取快递了。刚好有个关系很好的学生正准备去快递站,我马上厚脸皮地问他能不能帮我取一下。“你甚至可以帮我拆,如果是诈骗快递,请直接帮我扔了。”我这样说着,并解释自己没有买东西,这快递来得有点莫名其妙。学生“秒懂”,满口答应:“没问题!”

下午,我收到了一条微信,是学生发的。“是口红包!”照片上的她手里拎着一个拆开的快递箱,里面除了口红包和充气填充物之外,没

有任何东西。她说,“不像是骗子寄来的,我没有看到什么奇怪的宣传单或者小卡片。”

我赶紧翻看了一下物流信息详情,确实,收件人留了一个看起来很像真实姓名的名字,还有一串看起来没什么异样的手机号,但是人和手机号我都不熟。可这就奇怪了,我不认识收件人啊。难道是人家寄错了?我灵机一动,加了对方微信,验证信息填的是——“是你给我寄了快递吗?”虽然乍看起来有些离奇,但是此情此景,我只能这么问了。

对方很快通过,反问我一个同样“离奇”的问题:“你是哪里的地址?”

我说自己是在×大。“啊!我之前确实寄过一个×大的快递!”看来,真相即将大白。他接着说,“有人在我这里买了口红包,是送给你的小礼物!”呢?破案了。原来是个突如其来礼物。

核对了一番信息后,我发现送

礼的人竟是我多年的好友。为了营造一些“神秘感”,她在专柜买了口红包,拜托了大姐给我发货。我跟大姐并不熟,这才整出了一番“闹剧”。

“对不起啊,我一看是陌生人,还以为是诈骗呢。”

没想到,对方却被我的行为逗笑:“哈哈,你做得对呀,陌生人的东西,可不能乱收。”

从收到陌生快递,到最后成功“破案”,一通折腾下来,一整天已过去了。

晚些时候,学生又发来微信问我快递的事情:“是诈骗吗?”

我说,并不是。她立刻回我:“哈哈,我也觉得不是诈骗!”还在想不知道自己的判断对不对呢。”

学生似乎对此事十分上心。我赶紧谢谢了她。

学生却给我冒了一句:“年底快递多,反诈意识确实要提高!”倒是学生给我上了一课?

## 拟发行股份收购芯片公司,向核心部件突破

# “彩电大王”康佳能否逆风翻盘

名企

羊城晚报记者 黄婷

一纸收购芯片公司的公告,就让深陷亏损泥潭下的昔日“中国彩电大王”康佳集团,在岁末年初扬眉吐气了一回。2024年12月27日,深康佳(000016)股价一度涨停,最终以5.52元报收,涨幅为5.75%。在让人始料未及的涨停后,深康佳发布公告称,公司拟发行股份购买宏晶微电子科技股份有限公司(下称“宏晶微电子”)控股权并募集配套资金。

今年1月13日,深康佳披露了更多交易细节,并宣布次日复牌;1月14日复牌首日,股价直接上演一字涨停行情。

### 收购: 向上游芯片等核心部件突破

根据深康佳公告,公司拟以发行股份的方式向刘伟等17名交易对方购买宏晶微电子78%股份并募集配套资金。本次交易完成后,宏晶微电子将成为公司的控股子公司。

资料显示,宏晶微电子是一家专注于多媒体芯片设计的企业,实际控制人为刘伟,成立于2009年8月31日。2018年,宏晶微电子作为重点依托企业被列入安徽半导体产业发展规划。2023年,宏晶微电子还曾在安徽证监局办理辅导备案登记,拟首次公开发行股票并上市。

收购的意图也不难猜测,



康佳光电科技有限公司工作人员在MLED直显生产车间作业 新华社发

和大多数家电企业一样,康佳集团要借此推动家电业务向终端产品向上游芯片等核心部件突破。

“深康佳的消费电子业务、光电业务与宏晶微电子的半导体业务可以形成纵向协同”,上述公告提到,公司能够在高端显示终端等领域提升上游核心芯片的自主可控能力,提高产品核心竞争力;还可以进一步完善其在半导体产业链中的布局,且可以为公司的封测业务及PCB业务带来协同增长潜力。

深康佳收购宏晶微电子,发生在半导体行业的并购浪潮下。2024年全年A股有逾40家上市公司首次披露半导体资产并购事项,几乎每8天就有一个新的并购,这股浪潮也延续到了2025年。值得一提的

是,如同深康佳,许多跨界收购谋求转型的上市公司在首次发布并购预案后,几乎无一例外地在二级市场掀起接连涨停的热浪。

### 掉队: “彩电第一股”毁于“内斗”

业绩的持续萎靡,正是康佳集团不得不谋求新出路的原因。自2019年公司总营收突破550亿元后,深康佳营收逐年下滑,2023年公司营收为178.49亿元,同比下降39.71%,当年归母净利润亏损21.64亿元,同比下降47.15%。此外,深康佳自2011年以来连续13年扣非净利润为负值,累计扣非净利润亏损超160亿元。

在康佳集团的身上,曾经也环绕着许多“第一”的光环。成立于1980年的康佳集团,是深圳市首家营业收入超百亿元的工业企业。1992年,深康佳在深圳证券交易所上市,被称为“彩电第一股”。1998年彩电国内市场占有率跃升至第一。1999年研制出中国第一台高清晰数字电视。2003年至2007年,康佳连续五年夺得中国彩电市场销量冠军。

回溯历史,盲目的多元化和管理层的频繁变动,则是让康佳集团逐渐掉队的罪魁祸首。

2015年,康佳曾和大股东华侨城上演了一出中国证券史上罕见的“宫斗”闹剧。据相关报道,当年康佳内部管理层层的频繁变动,高管变动超过40次,内部人事变动超过100次。这场闹剧最终以2017年“70后”周彬接替新任总裁告一段落。周彬自2001年毕业便进入康佳,是颇具代表性的“康佳人”。

2007年,康佳集团曾大举进军房地产业务,错过了技术升级浪潮。周彬上任后,管理层的明争暗斗,又造成了康佳业务不断做“加法”的局面。周彬带领公司探寻多元化发展之路,希望增加“投控+金融”元素,同时还提出“科技+产业+城镇化”概念。康佳的主营业务最多时有十数项,许多与主营业务关联甚少。

### 回归: “康佳人”掌权后赶超对手难度不小

2024年8月,原康佳集团总裁周彬接替刘凤喜,出任康

佳集团董事长。而刘凤喜的另一重身份,是康佳母公司华侨城集团现任总经理。这一人事变动,意味着“康佳人”的全面掌权。

康佳的盲目多元化也终于刹住了车。2023年7月,康佳明确未来发展的新战略框架为“一轴两轮三驱动”,其中“一轴”以电子科技为发展主轴;“两轮”以消费电子、半导体为发展支撑;“三驱动”以“产品驱动、制造驱动、国际驱动”为主引擎。

当走了弯路的康佳集团“回到正轨”的时候,家电市场和竞争对手却没有等在原地。根据洛图科技数据,2024年第三季度,海信、小米、TCL、创维四家企业2023年末的合计市场份额达到78.1%,已建立市场规模的绝对优势。而海信、TCL等企业也在半导体显示、芯片等领域持续深耕。

在新的战略规划下,康佳集团消费电子的营收占比虽然由2022年的36.72%提升至2023年的57.17%,但收入规模相比2022年下降6.13%。被寄予厚望的“第二增长曲线”存储芯片贸易及半导体业务尚未成势,2023年营收同比下降67.37%至33.97亿元,营收占比也由2022年的35.16%下降至2023年的19.03%。

如今,随着大股东华侨城在管理中放手,“康佳人”夺回了经营的主动权,但历史遗留的债务高企、业绩萎靡也成为管理团队面临的棘手难题,同时还要面临激烈的市场竞争。由此看来,康佳集团想凭借纵向并购打通供应链、重拾市场地位,绝非一夕之功。

景顺两指数基金 近半年涨超16% 去年下半年以来,主打成长风格的中小盘股逐渐起势,中证1000、国证2000等代表指数表现抢眼。以景顺长城中证1000指

增强和景顺长城国证2000指数增强为例,Wind数据信息显示,截至1月10日,两只基金近6个月净值增长率分别达到16.44%和18.81%(同期基准分别为15.38%、18.47%),均大幅跑赢同期上证综指9.48%、沪深300指数10.64%的涨幅。资料显示,景顺长城中证

1000指数增强不低于80%的非现金资产跟踪中证1000指数,并通过量化手段追求超额收益。(广告)

## 万力轮胎工厂落地柬埔寨 广州工控加速融入全球产业分工



记者从广州工控集团获悉,1月12日,该集团旗下万力轮胎柬埔寨生产基地奠基仪式在柬埔寨柴桢省新巴域特区举行,基地建成后将可年产1000万条半钢子午线胎和120万条全钢子午线胎。据悉,该项目不仅是万力轮胎在海外的首个项目,也是广州工控集团加速推进全球化战略,积极参与高质量共建“一带一路”的关键一步。

### 打造智能制造海外标杆

此次奠基的生产基地由万力轮胎建设打造,分为两期建设,其中一期投资额约2.39亿美元,总占地面积约32公顷,投产后将形成年产600万条半钢子午线胎生产能力。

根据规划,该基地将打造中国轮胎智能制造海外标杆,推动实现工厂的数字化管理、自动化生产、智能化运营,并针对当地市场需求,注重节能降耗,实现产品个性化定制等特色化满足。依托该项目的实施建设,万力轮胎将与柬埔寨当地政府和企业合作开展进一步合作,提升广州工控集团的国际品牌形象和知名度,进一步提升中国轮胎品牌在东南亚乃至全球范围的竞争力和影响力。

### 加速产业链海外布局

公开资料显示,万力轮胎是广州工控集团汽车零部件板块的核心企业,也是国内华南地区规模最大的子午线轮胎制造商之一。近年来,万力轮胎坚持以科技创新为引擎,驱动企业迈向高质量发展的快车道。

一方面在技术、产品方面持续提质增效,为先进制造提供有力支撑。2024年年末,万力轮胎广州从化三期项目正式投产,项目产能将达到每年3000万条,跃升为国内最大的轮胎单体工厂之一。另一方面,万力轮胎进一步加快国际市场拓展步伐,为推动

品牌、产能高质量“走出去”奠定基础。2024年11月,万力轮胎携全产品矩阵亮相美国拉斯维加斯改装车展,累计签约2000万零配件订单,与5家美国头部经销商签署合作意向协议,意向年度需求达到400万条。此次万力轮胎海外工厂落地建设的背后,正是广州工控集团不断加强产业链海外布局,提升国际化运营能力的积极作为。

广州工控集团党委书记、董事长景广军表示,万力轮胎首个海外工厂在柬埔寨正式奠基,不仅是万力轮胎海外发展的里程碑,也是广州工控集团深化国际合作、推动高质量发展的重要一步。

### 融入全球市场产业分工

近年来,广州工控集团将国际化布局作为重要战略方向之一,加快培育发展新质生产力。通过设立实体公司、推动海外工厂建设等方式,持续强化本土化服务能力,目前累计拥有海外研发机构、生产基地20家,产品远销160多个国家和地区。

旗下广钢新材料推动钢材产品成功出口柬埔寨,在贡布保税区内设立专用仓,建立稳定供应渠道,产品进入柬埔寨国家级战略项目德崇扶南运河建设供应商名录;润邦股份成立日本合资公司及俄罗斯分公司,持续拓展海上风电等领域业务;广日电梯在原有市场的基础上,正不断加大阿联酋、也门、卡塔尔等中东国家的市场开拓力度。

据悉,广州工控集团将继续抢抓战略机遇和出海机遇,助力企业在全方位竞争中占据更有利的地位,打造顺应全球化产业链的“双赢”布局,在深耕海外市场的同时,与全球产业竞争和互利合作中取得更大突破。