

去年40家上市银行高管变动 年轻化专业化成趋势

■本报记者 彭妍

2023年,银行业高管调整频繁。《证券日报》记者梳理发现,去年全年,有40家上市银行高管迎来变动,涉及董事长、副董事长、行长、副行长等岗位。从变动原因来看,主要包括工作调动、退休、辞职、换届等。

具体来看,相关变动主要包括银行内部升迁或外部调任,且“新帅”多为金融系统的“老兵”。

以华夏银行为例,该行去年9月份发布公告称,国家金融监督管理总局已核准高波担任该行副行长的任职资格。从履历来看,高波在华夏银行任职多年。

去年7月18日,兴业银行原董事、行长陶以平辞任;去年10月

份,据兴业银行公告,国家金融监督管理总局已核准陈信健、曾晓阳分别担任该行行长、副行长的任职资格。简历显示,二人均出自兴业银行内部,陈信健此前任监事长,曾晓阳此前为企业金融风险管理部总经理。

从外部调任高管的情况也不在少数。去年9月份,浦发银行官宣“将帅”变更的消息,因工作调动原因,董事长郑杨、行长潘卫东辞任。曾在建设银行任公司业务总监的张为忠出任浦发银行党委书记、董事长。

从高管公开去向来看,工作调动去向大致分为两类:一是金融体系内流动,其中大部分仍留在商业银行系统内;二是赴地方任职,这类案例近年来不断增

多。如建行原副行长张敏履新河南省副省长,中行原副行长陈怀宇履新海南省副省长。

招联首席研究员董希淼对《证券日报》记者分析称,银行高管变动频繁可能涉及多方面原因。首先,近年来,商业银行特别是中小银行生存与发展面临一定挑战。其次,金融科技正被深度应用,金融机构加快数字化转型。在这种情况下,高管团队尤其是董事长、行长等主要高管的专业化、年轻化就显得尤为重要。

“2023年银行业高管变动多为正常的新老交替、工作调动,也有个别银行是业绩下降后,为提升经营业绩、推进业务转型而进行高管调整。”中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平在接受

《证券日报》记者采访时表示。

在董希淼看来,高管团队专业化有助于提高上市银行经营管理水平,保持稳健发展态势;有助于适应数字化发展新趋势,提高创新能力和服务水平。当然,最科学的高管团队是在年龄、资历上形成梯度,在专业、特长等方面形成互补。

上市银行高层人员频繁变动,无疑也会对银行的业务和经营带来一些新的变化。冠君咨询创始人周毅对《证券日报》记者表示,人事上的调整,对于该高管分管的领域会有一些影响,可能在业务战略和经营打法上带来一些新的变化。

杨海平表示,就影响而言,可以围绕商业银行的定位和发展战

略选优配强高管团队,实现发展思路的顺畅衔接与经营业绩的稳定向好,但也不排除个别银行高管变动带来发展思路变化和业绩下滑的阵痛。

谈及后续银行高管变动趋势及建议,周毅认为,近几年银行业的高管变动有两个趋势,一方面是年轻化;另一方面是高度专业化,银行业高管对于专业知识、管理经验的要求很高,上市银行竞争激烈,这也对领导干部的能力提出了很高的要求。

在杨海平看来,中央金融工作会议针对金融队伍建设提出了新的要求,银行业高管相对年轻化、从业经验丰富、专业能力突出、综合素质高的标签将更鲜明。

电池级碳酸锂现货跌破10万元/吨 后续或将震荡偏弱运行

■本报记者 冯雨瑶 王镜茹

从2021年一路暴涨突破20万元/吨,到2022年末达到约60万元/吨的高点,再到2023年波动下跌,电池级碳酸锂价格上演了“过山车”走势。1月9日,上海钢联数据显示,电池级碳酸锂现货报9.8万元/吨,跌破10万元/吨关口。

业内人士预测,2024年电池级碳酸锂现货价格或将跌破8万元/吨。

多家券商发布研报表示,后续电池级碳酸锂现货价格仍将震荡偏弱运行。一方面,尽管生产端的部分小厂表示停产,但无法扭转供应过剩局面,且供应端仍有扩产、投产消息释放;另一方面,一季度订单预计偏弱,整体需求端仍偏冷。

“电池级碳酸锂价格的波动与过去几年产能的高速扩张不无关系。”卓创资讯碳酸锂分析师韩敏华表示,2020年以来,新能源汽车行业快速发展,导致锂盐及电池材料相关产品供不应求,在此背景下,不少锂盐及材料企业加快产能布局,并在2022年之后陆续投产。2023年,产业链多产品的产能增速明显高于需求增速。

上海有色网统计数据截至2023年12月份,我国磷酸铁锂月产能达35.6万吨,较上年同期增长101%。在业内看来,尽管新增产能近乎翻倍,但终端需求却难以消化。

排排网财富研究部副总监刘华告诉《证券日报》记者,从需求端来看,新能源汽车渗透率水平较高,增速会随之减缓,储能电池亦是如此,增速也将继续放缓。在产能供需失衡的前提下,2024年电池级碳酸锂现货价格或延续下跌势头。

电池级碳酸锂现货价格的波动,也引发行业广泛关注。2023年7月份,碳酸锂期货正式在广期所上市,广期所相关负责人曾表示,碳酸锂期货上市后,上下游企业可以通过风险对冲、套期保值、库存管理等方式平抑现货价格的波动。

“碳酸锂作为动力电池的主要上游原材料,其价格走势是观察整个产业链景气度的一个重要指标。”止于至善投资总经理何理对《证券日报》记者表示,通常情况下,当原材料价格持续下跌时,中下游企业倾向于采用高周转的经营模式,减少库存积累,以应对价格波动。

中矿资源证券部人员告诉《证券日报》记者:“公司目前正在积极履行降本增效措施,如矿山用电从之前的柴油发电向光伏和电网转型,锂盐生产还有很大的降本空间,希望在2024年做到7万元/吨以内的全成本水平。对于碳酸锂价格下降,公司有一定的应对方法,如计划拿出一部分产能转向陶瓷行业。”

也有观点认为,对于终端市场而言,会受益于碳酸锂价格的下跌。韩敏华对《证券日报》记者表示,电池级碳酸锂价格下跌,对于产业链下游而言,其成本压力有一定缓解,一定程度上有利于储能及新能源汽车行业的发展。

“原材料价格的下降往往沿产业链向下游传导。”何理表示,在这个过程中,一些具有较强溢价能力的龙头公司能够通过成本控制截留部分利润。对于另一部分公司而言,随着成本端的下降,其可以通过降价策略来刺激需求,从而扩大市场份额或提高销量。

当前,新能源汽车“价格战”仍在进行中。有观点认为,若2024年碳酸锂价格持续走低,电池成本还能继续下降,新能源汽车或仍有降价空间。

外资药企绣球抛给中国创新药企 竞争格局或生变

■本报记者 徐一鸣
见习记者 金婉霞

近段时间,跨国药企频繁并购引起市场关注。自2023年12月26日以来截至2024年1月9日,在短短15天内,全球医药市场已至少出现4笔并购案,涉及阿斯利康、诺华、默沙东、强生等全球龙头药企。

值得关注的是,中国本土创新药企多次出现在并购名单。业内人士普遍认为,这说明中国本土药企的研发实力已得到国际认可。同时,这也可能会改变本土医药市场的竞争格局。

“外资药企并购本土创新药企,或加速本土创新药企的转型进程,使其更快地提升自身研发

实力和市场竞争力,并使得一些本土大药企面临更大的竞争压力。”巨丰投顾高级投资顾问于晓明对《证券日报》记者表示。

具体来看,美国当地时间1月8日,强生宣布以20亿美元收购Ambrx生物制药;同日,默沙东宣布将以每股23美元的现金收购Harpoon Therapeutics。受此影响,1月8日,Ambrx和Harpoon Therapeutics公司的股价分别上涨101.54%、111.94%。在此之前,2023年12月26日,阿斯利康宣布拟以约12亿美元的总价收购巨喜生物;1月5日,诺华宣布收购信瑞诺医药,后者整体并入诺华中国。

去年被业内认为是医药领域“并购大年”,辉瑞、百时美施贵宝、

默沙东、艾伯维、渤健、罗氏、安斯泰来等多家跨国药企达成多笔并购案。而目前来看,对于并购的热情已延续至2024年。

CIC灼识咨询执行董事刘立鹤对记者表示,这与经济环境的变化密切相关。“2023年底,美联储议息会议的召开对利率指引做出重大改变,宣告加息周期结束,未来将进入降息周期,这十分利好创新药行业发展和融资;同时,各创新药企估值都经历了一番调整,普遍有所下降,经过合理水平,是收购的较好时机。”

“并购是跨国药企常用的市场竞争战略,可以扩大产品线,增强研发实力和市场竞争力。”于晓明认为。

“随着各项产品专利逐渐到

期,全球各大药企面临着未来业绩长期增长的压力,需要去布局更多新产品管线及相关技术,来保持和提升自身的竞争力及影响力。”刘立鹤补充道。

此次跨国药企密集并购中,多次出现了中国创新药企的身影——巨喜生物、信瑞诺医药均为本土创新药企。

“这是对我国创新药研发实力的充分肯定。”刘立鹤表示,近年来,中国创新药的发展取得了不少突破,许多创新药经历了临床试验的验证,产品未来商业化潜力巨大,这也是跨国药企愿意为之买单的重要原因。

“阿斯利康收购巨喜生物,说明外资药企与本土创新药企的并

购在技术层面和操作层面都是可行的,这也为后续的收购开拓了新的思路。”刘立鹤称。

此外,若跨国药企对本土创新药企的并购成为趋势,也会对国内创新药生态产生一定的影响。于晓明认为,这可能会改变中国本土医药市场的竞争格局,使得一些本土大药企面临更大的竞争压力。

刘立鹤则认为,外资收购本土创新药企更多的会带来一些正向影响。比如,充实企业研发及销售资金,推动产品上市及推广;促进药企向合规化、创新发展,提升国际竞争力。“最终对于整个本土医药生态而言,会起到促进良性竞争、推动技术创新、带动行业发展进步的作用。”

公司零距离·新经济 新动能

以红枣为引做深品类创新 好想你抓住机遇全面开启战略升级

■本报记者 肖艳青

“世界红枣看中国,中国红枣看新疆。”河南省新郑市是有名的红枣之乡,红枣种植历史可追溯到8000年前,经过多年发展,当地已形成集红枣种植、加工、商贸、文旅等为一体的红枣产业,好想你便是其中的领航者。

特色产业全产业链发展是实现乡村振兴的重要途径,好想你作为一二三产业融合发展的标杆企业,近年来紧跟市场发展趋势,加大研发创新力度,不断变革商业模式,业绩增长明显。近日,《证券日报》记者走进好想你,感受红枣的“七十二变”,探寻公司成长的故事。

“在战略变革梳理中,我们看到了礼赠场景和零食市场的机会。”好想你董秘豆妍对《证券日报》记者表示,2023年以来,公司从业务调整、组织变革和人员激励等方面全面开启战略升级,制定并实施礼品和大单品双曲线发展策略,线上线下全渠道布局,助推公司业绩提升。

“吃”定红枣做产业

走进好想你产业园,可以看到红枣全产业链图谱:一颗颗百年古枣树、我国首个红枣博物馆、现代化红枣深加工车间、红枣期货交割仓库、各式各样的红枣衍生品等,都在这里呈现。

好想你董事长石聚彬曾表示,“一辈子做好一件事,把红枣做到一厘米宽一公里深”。好想你围绕红枣,打造了一家特色产业上市公司。

作为产业援疆代表之一,好想你将红枣引入本无红枣的南疆地区,通过当地的独特气候条件改善了我国红枣的品质。“由于新疆昼夜温差大,日照时间充足,结出的红枣品质更好,公司在20世纪90年代末,从700多个红枣品种中选择了新郑灰枣这个最优质的品种,采用百年古树

接穗,引入新疆,经过多年发展,南疆已成为全国红枣种植面积最大、品质最优的区域。”豆妍妍说。

同时,好想你还通过不断引进国内外最先进的生产设备、生产工艺,按照医药行业GMP标准,打造十万级净化车间,建成了国内最具规模的全产业链食品加工产业园,实现了在生产环节对产品全链路质量管控。

在生产车间,一颗颗红枣在自动智能化生产线上流转,实现筛选、清洗、烘干、加工、包装。现场工作人员介绍:“我们采用全自动光源分选、六道清洗、两次烘干、全自动去核、双重杀菌等18道先进生产工艺,以保证产品质量。”

“作为红枣行业龙头企业,公司抓住消费升级以及消费者对健康食品追求的机遇,始终围绕主业做精做深,坚持红枣+健康锁鲜食品主业根基不动摇。”豆妍妍说。

谈及未来红枣产业的发展,豆妍妍表示,随着食品行业进入以营养与健康为导向的深度转型期,以及消费场景日益丰富,创新产品不断涌现,销售渠道不断拓展,未来红枣产业有望快速发展。

走上创新高速路

好想你顺应消费需求多样化、健康化趋势,新产品开发不断提速。据介绍,近年来,好想你每年都有上百个新品问世,平均三天左右就会推出一款新产品。从卖原枣、卖枣片,到以清非菲为代表的冻干锁鲜产品,再到如今以红小派为代表的休闲食品。从卖原枣、卖枣片,到以清非菲为代表的冻干锁鲜产品,再到如今以红小派为代表的休闲食品,好想你依托其深加工技术实现了红枣的“七十二变”。

持续探索和创新的背后,是一系列研发资源的支撑。据了解,好想你一方面联合国内外高校、科研单位和企业进行科技攻关;另一方面聘请中国农业大学、江南大学、河南农业大学、河



图①工作人员在分拣红枣 图②好想你产业园区 图③红枣博物馆 图④工作人员在洗枣

南省食品工业研究所等业内专家到公司开展技术合作。

“唯有创新,抢占市场先机,才能引领消费潮流。公司2023年的网红大单品红小派就是科技创新的成果。”豆妍妍表示。

据了解,好想你牵头主导的“红枣营养健康食品加工关键技术开发与应用”项目获“中国食品工业协会科学技术奖”2022年度特等奖。而此获奖项目涉及的技术,就应用在包括红小派在内的公司众多产品上。

好想你研发中心工作人员告诉记者:“红小派的原料只有红枣和核桃,为了保证口感,需要维持一定的水分,但核桃本身油脂含量较高,若处理不当就会影响口感,原料配比、制作工艺、外包装等材料等各个环节都需要潜心研究。经过不断努力,研发中心采用“空气轻蒸,熟制冷压”创新工艺解决了这款产品的水分、营养配比、保

质期、包装等核心问题。”

“在开发产品方面,公司将继续适应市场消费新需求,以红枣为引,中国传统食材为方,红枣+食药同源,做深做透品类创新。”豆妍妍表示。

掘金休闲食品赛道

近年来,我国休闲食品行业市场规模持续增长。艾媒咨询数据显示,2022年中国休闲食品行业市场规模为11654亿元,预计2027年将达到12378亿元。

好想你紧抓市场机遇,2023年以来,在巩固礼品业务的基础上,大力布局休闲食品市场。产品方面,在推出战略大单品红小派以及红枣黑芝麻丸、维C枣、软枣糖等一系列健康食品的基础上,继续开创新品类。

2023年12月份,好想你公告称,出资7亿元入股零食很忙,挖

苹果Vision Pro将在美发售 XR行业发展提速

■本报记者 李豪悦

1月8日晚,苹果美国官网公布,首款MR(混合虚拟)头显设备Vision Pro将于2月2日正式发售。

海通证券科技行业资深分析师李轩向《证券日报》记者表示,Vision Pro真正意义上实现了数字与现实的连接转化,从“将数字世界融入现实世界”过渡至“运算现实”。

天风国际分析师郭明錤预计,2024年Vision Pro出货量大约50万台。此外,研究机构Canalys预测,Vision Pro上市后一年内可能都会面临缺货的状况,而五年后Vision Pro的产量可能会增加至1260万台,约占iPhone当前装机量的1%;届时Vision Pro用户数量有望达到2000万,占MacBook装机量的15%。

李轩认为,Vision Pro的核心在于MicroOLED技术。“显示屏幕的技术升级与降本增效,对于苹果MR产品的迭代与应用落地至关重要。从XR(扩展现实,集合AR、VR、MR)设备的体验需求来看,XR设备需要在极近的视觉距离内,通过显示屏来打造虚拟世界与真实世界交互的视觉环境。”

Canalys分析,苹果并不期待在Vision Pro推出早期就依靠该设备盈利,而是为了展示创新,并打造虚拟现实的生态系统。而随着更多消费者使用这些设备,最终也有望推动苹果更高的收入和利润水平。

对于国内从业者而言,Vision Pro的发售将令国内XR终端品牌商和供应链受益。雷鸟创新创始人兼CEO李宏伟告诉《证券日报》记者,首先,Vision Pro将帮助XR产品破圈,覆盖更多人群;其次,其将加速XR生态的发展,苹果拥有成熟的开发者生态,并打造了优秀的XR开发平台;最后,该产品可推动整个供应链向前迈进一大步。

值得一提的是,Vision Pro中国内地供应链比例已经大幅提高。领益智造、立讯精密、长盈精密、博众精工、亿道信息等上市企业有望参与到Vision Pro的组装和零件供应中。

“苹果产品发布之后必然会带动XR行业发展,但也会让这个领域迎来新一轮的大浪淘沙。接下来两三年到三年的时间,只有认真打磨产品技术打磨好、有突破的企业才能活下来。”李宏伟说。