

否认合并传闻 江铃汽车称没有资产重组整合计划

■本报记者 刘 钊

6月19日凌晨,江铃汽车股份有限公司(以下简称“江铃汽车”)发布声明,就“江铃福特将并入长安福特”传闻进行回应。江铃汽车明确表示:“目前没有资产重组整合的相关计划。”

此前6月18日,市场传出消息称,福特在华的两家合资企业——江铃福特与长安福特,将启动资源整合,前者可能被并入后者的运营体系。消息迅速引发投资者关注。

江铃汽车还在声明中阐述了当前战略重心。声明称:“在高度竞争的市场环境中,公司正与合资伙伴及经销商共同致力于打造健康、充满活力和可持续发展的销售服务网络,通过提升运营效率与跨网络协同作用,增强企业与经销商的整体盈利能力。”

福特中国亦回应称,“不对毫无根据的谣言和猜测发表评论”,并表示,为保持竞争力,正努力打造健康可持续的销售服务网络,提高运营效率和跨网络协同作用。

回溯两家合资企业的发展轨迹,差异化的定位曾是福特在华“双合资”战略的基石。长安福特成立于2001年,由长安汽车与福特各持股50%,专注乘用车市场。凭借嘉年华、福克斯和蒙迪欧等明星车型,其在2016年创下近百万辆销量巅峰,成为福特在中国的利润支柱。



尽管合并传闻遭否认,但业内人士认为,江铃福特与长安福特两家企业在渠道、产品等方面均具有互补性,合作潜力巨大

若实现资源整合,有望构建覆盖全品类的产品矩阵,减少重复投入并强化渠道合力

然而近年来受产品迭代迟滞等影响,销量持续承压。

江铃福特则承载着更长的合作历史。自1995年福特入股江铃汽车以来,双方1997年推出的全顺轻客长期占据商用车市场领先地位。为拓展乘用车业务,2021年江铃汽车与福特成立江铃福特科技公司,引入烈马、F-150猛禽等越野车型,并推出“福特纵横”独立渠道品牌。然而公司的转型成效却未达预期,公司业绩近年来呈现下滑趋势。

更深层的挑战在于电动化转型的滞后。在新能源汽车渗透率快速提升的中国市场,长安福特虽于2023年整合了福特电马业务并成立新能源科技公司,但产品布局仍显单薄;江铃福特在新能源领域则几乎“失声”。

尽管合并传闻遭否认,但业内人士认为,江铃福特与长安福特两家企业在渠道、产品等方面均具有互补性,合作潜力巨大。中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示表示,长安福特聚焦轿车与城

市SUV,江铃福特则聚焦皮卡与硬派越野车型,若实现资源整合,有望构建覆盖全品类的产品矩阵,减少重复投入并强化渠道合力。

在黄河科技学院客座教授张翔看来,尽管江铃汽车与福特中国均未提及任何涉及股权或资产调整的长期规划,但在声明中共同提及“提升运营效率与跨网络协同作用”,这表明在电动化与智能化重塑行业格局的关键阶段,如何通过运营层面的深度协作挽救市场颓势,已成为福特系合资企业不容回避的生存命题。

第9届南博会开幕:打造“全球农产品大观园”

■本报记者 李如是

6月19日,第9届中国—南亚博览会(以下简称“南博会”)在云南昆明开幕。本届南博会有73个国家、地区和国际组织参会,2500多家企业参展,覆盖了南亚、东南亚所有国家。

本届南博会设置了16个主题展馆,首次设立的“旅居云南”馆、中药材产业馆以及首次市场化运作的现代农业馆成为展会焦点。国际国内企业“秀”出特色产品,为观众呈现了一场农业与科技交相辉映的盛宴。

南博会上,由现代农业馆作为主力,打造“全球农产品大观园”,展现茶叶交流互鉴、花卉新品种研发和智

能种植、果蔬保鲜物流技术等,为现代农业塑造了高效、高质量的新形象。

同时,咖啡产业馆汇聚全球咖啡优质资源,展示产业前沿成果;在中药材产业馆,从道地药材、药食同源到老中医,全产业链齐上阵;东南亚馆凸显热带风情与美食驱动,以大米、咖啡、水果等东南亚特色农产品及榴莲干、芒果干等热带零食为核心,突出“舌尖上的东南亚”。

近年来,中国与南亚国家及更广大地区合作愈加紧密,南博会正是这一合作的缩影。商务部数据显示,2024年,中国与南亚国家贸易额接近2000亿美元,十年间实现翻番,年均增长约6.3%。中国连续多年稳居巴

基斯坦、孟加拉国等国的最大贸易伙伴国地位。

农产品高质量发展的背后,离不开科技创新力量的助推。

能源方面,中国华能有限公司(以下简称“中国华能”),中广核集团有限公司等实施的“农业+光伏”的模式已取得成效。

中国华能展位负责人李翔对《证券日报》记者表示:“‘咖光互补’模式的到来,优化了云南保山咖啡的种植模式。目前,公司已经将这个模式推广到鲜花、蔬菜等更多的农产品种植。”

咖啡全产业链都在本届南博会“亮相”。从云南到东南亚各地的咖啡豆琳琅满目,专业的饮品塑封、罐

装机械林立当中,多位咖啡机器人正忙着冲泡咖啡。

在中医药领域,AI中医把脉设备“惊艳”了众人。记者手握一个椭圆环状的白色仪器仅两分钟,这位“中医”就诊出了体质需改善的地方,甚至具体到了腰椎L2段的小毛病,还开出了适合的药食调理方子。

“这台设备实现了传统中医诊断指标的数字化,可对患者的肺腑、气血、八脉的健康程度进行百分制评分。与老中医的诊断结果对比,其准确度已经达到83.4%。最后再由AI给出中药、穴位、饮食或是健康操方面的建议。”杭州八脉科技有限公司平台运营负责人范冲对记者表示。

上海上半年最大规模土拍登场 保利发展“连中两元”

■本报记者 陈 潇

6月19日,2025年上海第五批次集中供地正式启动,本轮土拍为2025年上半年上海最大体量土拍,分为6月19日与20日两天进行。

其中,首日共出让5宗地块,涵盖杨浦区、闵行区、宝山区、青浦区和金山区,合计出让面积27.17万平方米,总成交金额达191.57亿元,最终4宗溢价成交,1宗底价成交。

首日最受瞩目的为杨浦区东外滩地块,该地块吸引了6家竞买人参与竞价。经过95轮竞价,最终由保利发展控股集团股份有限公司(以下简称“保利发展”)以约35亿元竞得,成交楼面价9.55万元/平方米,溢价率高达30.79%。

除了东外滩地块外,闵行区颛桥地块同样由保利发展拿下。该地块吸引了3家竞买人参与竞价,经过40轮竞价,最终由保利发展以总价31.40亿元竞得,成交楼面价3.88万元/平方米,溢价率12.95%。

成交总价最高的地块为宝山区一地块组团,共包含6个子地块,该地块最终由中国建筑第八工程局有限公司以总价81.95亿元竞得,成交综合楼面价2.55万元/平方米,溢价率1.17%。

整体来看,本次土拍共吸引14家房企报名参拍,其中包括6家央企、7家地方国企和1家民企,央企企仍是参与主力。上海易居房地产研究院副院长

严跃进表示,从报名及成交结果来看,热点板块热度依然较高,尤其是资源稀缺型地块受到头部房企追捧,反映出企业拿地仍强调精准选择、资源集中。同时,对于体量大、运营难度高的综合地块,以及一些近郊区的土地,房企也在积极探索开发路径,但出价趋于理性。

值得一提的是,6月20日是本批次余下地块的拍卖时间,部分地块当前市场热度较高。张文静预计,接下来,随着市场政策端持续优化与核心城市土拍恢复节奏稳定,房企拿地逻辑将更加聚焦安全边际与资源协同,结构性机会将成为房企下一阶段投资关注重点。

除了东外滩地块外,闵行区颛桥地块同样由保利发展拿下。该地块吸引了3家竞买人参与竞价,经过40轮竞价,最终由保利发展以总价31.40亿元竞得,成交楼面价3.88万元/平方米,溢价率12.95%。

成交总价最高的地块为宝山区一地块组团,共包含6个子地块,该地块最终由中国建筑第八工程局有限公司以总价81.95亿元竞得,成交综合楼面价2.55万元/平方米,溢价率1.17%。

整体来看,本次土拍共吸引14家房企报名参拍,其中包括6家央企、7家地方国企和1家民企,央企企仍是参与主力。上海易居房地产研究院副院长

海天味业H股上市 募资超百亿港元剑指全球化

■本报记者 李昱丞

6月19日,佛山市海天调味食品股份有限公司(以下简称“海天味业”)H股在香港联交所挂牌上市。海天味业H股最终发售价为36.30港元/股,上市首日高开3.31%报37.50港元/股,收于36.50港元/股,较最终发售价涨0.55%。

公告显示,海天味业此次发行H股2.79亿股,其中香港公开发售的股份数量为5527.99万股,国际发售的股份数量为2.24亿股,合计募资101.29亿港元,所得款项净额为100.10亿港元。

海天味业港股IPO在资本市场引发了较热烈反响。据配售结果公告,海天味业H股香港公开发售部分获超额认购918.15倍,国际发售超额22.93倍并提前关簿。在基石投资者阵容方面,HHLR Advisors Ltd(高瓴资本)、GIC Private Limited(新加坡政府投资公司)、UBS Asset Management(Singapore) Ltd(瑞银资管新加坡)等顶级机构合计认购近47亿港元,包揽近半数发行份额。

“公司将保持定力深耕中国市场,坚守长期主义走向世界。”海天味业管理层在H股上市仪式上表示。

2024年9月份,海天味业在迎来新任董事长之后,全球化战略布局加速。海天味业此前公告表示,发行H股的目的为“进一步推进全球化战略,提升国际品牌形象和综合竞争力”。

“港股国际认可度高,能帮助海天味业全球化布局,拓宽融资渠道,为海外产能扩张、研发投入等提供资金支持,提升国际品牌形象与竞争力。”福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪表示。

根据招股书援引弗若斯特沙利文报告,按2024年收入计算,海天味业在中国调味品市场排行首位。而从全球视角看,按收入计算,2024年全球调味品市场规模为2.14万亿元。其中前4名分别占据3.3%、3.0%、2.5%和2.2%的市场份额,海天味业份额为1.1%。

今年4月份,海天味业方面人士在接受投资者调研时表示,公司正加快海外市场的拓展,现阶段海外营收占比还较低,主要通过海外经销商销售。

事实上,近年来海天味业海外布局动作频频。2023年,海天味业新设海天国际投资有限公司(以下简称“海天国际投资”),注册资本达150万美元,主要经营地设于中国香港。2024年,海天国际投资又新增设立全资子公司海天国际贸易有限公司及PT HADAY FOOD INDONESIA,注册资本分别为100万美元和200亿印尼盾。截至2024年底,海天国际投资的资产总额达23.84亿元,净资产达0.28亿元,2024年净利润为0.18亿元。

从此次H股上市募集资金用途来看,也印证了海天味业对于全球化的渴求。此次募集资金中,全球研发体系建设、全球化品牌形象塑造、销售管道拓展和海外供应链能力提升是重点方向,约占所得款项净额的20%。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜表示,H股上市为海天味业拓展海外市场渠道提供了更多机会,公司能够更快速地响应当地市场需求,提高营运效率,更好地满足海外消费者对调味品的需求,从而进一步扩大其在海外市场的份额。

卧龙电驱拟赴港上市 “A+H”上市热潮持续升温

■本报记者 吴奕雯 见习记者 王 楠

6月19日,卧龙电气驱动集团股份有限公司(以下简称“卧龙电驱”)发布公告称,公司拟发行股份(H股)并在香港联交所挂牌上市。公告显示,卧龙电驱此次赴港上市旨在深化全球化战略布局,进一步提升公司国际形象与综合竞争力。

事实上,近年来卧龙电驱一直致力于强化海外业务布局,公司先后收购奥地利ATB集团、整合意大利SIR资源,并在北美等地设立分支机构,逐步构建起覆盖欧洲、美洲、亚洲的全球研发与制造网络。公司还在越南、印度、塞尔维亚等地均设有工厂,在欧洲多个国家设有研发中心,并通过组织架构优化,增强各区域业务独立运营与本地协同能力。截至目前,公司已在海外布局13家制造工厂和4个研发中心,客户覆盖多家国际龙头企业,全球化运营体系初具规模。

卧龙电驱2024年年报显示,公司2025年将通过产销研协同发力,加快推进“海外降地战”,进一步提高集团国际化业务在整体经营中的比重。

受投资方认为,卧龙电驱选择此时筹划赴港上市,既是全球化战略布局的延伸,也体现出公司对多元融资平台的积极响应。中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,一方面,赴港上市有助于卧龙电驱提升全球资本市场的认知度,拓展海外业务与合作空间;另一方面,港股市场多元投资者结构和相对成熟的估值体系,有望为公司提供更丰富的融资渠道与更合理的市

场定价,增强其资金实力和抗风险能力。

除卧龙电驱外,越来越多谋求全球化发展的A股公司正加速拥抱“A+H”模式。德勤数据显示,截至2025年5月底,港交所年内已迎来5家“A+H”新股,累计融资约560亿港元,占同期港股市场总集资额的72%;另有26家A股公司已递交申请H股上市,占港交所上市企业数量的约16%。

具体来看,浙江三花智能控制股份有限公司作为全球制冷控制部件龙头企业,于年初递交H股上市申请,拟通过港股平台进一步扩充海外产能并强化技术研发实力。6月13日,公司已在中国香港刊登并派发H股招股说明书。

宁波均胜电子股份有限公司近年来也持续推进全球化布局。公司在中国、亚洲其他地区、欧洲及美洲等地设有研发和制造基地,构建了协同高效的全球平台。目前,公司已向香港联交所递交H股发行并上市申请。

努曼陀罗(丽江)管理咨询合伙企业执行事务合伙人霍虹屹告诉《证券日报》记者,企业在港股上市可触碰到更多国际投资者,为海外扩张与并购提供助力,还能通过更灵活的融资工具,如配股、可转债等,满足不同阶段的资金需求。同时,借助港股平台,企业国际形象和品牌背书也将提升。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜表示,今年以来“A+H”模式的升温,是政策支持、市场环境改善、企业国际化需求以及行业发展趋势等多因素共同作用的结果,其吸引力在未来具备较强的可持续性。

重磅推出健康保险新品 中国人寿积极构筑健康防护新生态

近年来,随着社会、环境、生活条件及方式的改变,人民群众对自身健康的重视程度和对健康保障的需求逐年升高。

中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”,股票代码:601628.SH, 2628.HK)理赔报告显示,近5年来,各年龄段医疗险理赔均有所上升,医疗保障的必要性愈加凸显。社会大众在选购医疗、重大疾病类保险时,也逐步从“有没有保障”的观念,向“保障够不够”“费用是否充足”转变,需切实认识到足够的医疗保障是抵御健康风险的有力屏障。

中国人寿积极响应社会大众日益增长的健康保障需求,持续加强多元化产品研发,不断升级迭代健康类保险产品,在医疗保险领域打造了“康悦”系列保险产品,如国寿E康悦百万医疗保险(2021版)、国寿爱意康悦医疗保险、国寿如E康悦百万医疗保险(盛典版)等保险产品。日前,“康悦”系列再添新翼——国寿康悦臻享医疗保险(费率可调)成功上市。该

保险产品为中国人寿首款费率可调的长期医疗保险,保证续保期间为10年,在保证续保期间内费率可能调整,为客户提供涵盖一般医疗费用保险金、重大疾病医疗费用保险金、院外特定重大疾病急需药品费用保险金、重大疾病住院日额保险金等共计四大项保险保障责任。总体来看,该产品具有四大亮点:

投保范围宽泛,稳健保驾护航。该保险产品为中国人寿首款保证续保期间为十年的医疗保险。凡出生二十八日以上、六十周岁以下的身体健康者,均可作为被保险人。在十年保证续保期间内,即使被保险人健康状况恶化或发生理赔,仍可续保,免除重新健康审核的困扰。满足合同约定的情况下,最高续保年龄80周岁。

臻享医疗保障,暖心呵护健康。该保险的保险金年限额为400万元:一般医疗费用保险金年限额为200万元,重大疾病医疗费用保险金年限额为200万元。院外特定重大疾病急需

药品费用保险金年限额为2万元。重大疾病住院每日给付保险金额为100元(九十日为限)。符合合同约定的情况下,保障覆盖住院、特殊门诊、住院前后门(急)诊、门诊手术等多项费用。在保证续保期间内,保险金给付之和总限额为800万元,为被保险人提供暖心呵护。

辅助院外用药,填补医疗缺口。针对患特定重大疾病后“贵药难负担、好药难获取”的医疗痛点,该保险产品特别提供院外特定重大疾病急需药品费用保险金责任。符合合同约定的情况下,被保险人罹患合同所指的重大疾病(无论一种或多种),对于被保险人在保险期间内为治疗该重大疾病在非医院药房实际发生并支付的、医疗必需且合理的、合同约定的院外特定重大疾病急需药品的费用,中国人寿按照合同院外特定重大疾病急需药品费用保险金计算方法的约定给付院外特定重大疾病急需药品费用保险金。院外特定重大疾病急需药品费用保险金年限额2万元,保证续保期间

总限额5万元。

给付比例贴心,护佑医路畅行。合同约定的医疗费用保险金和院外特定重大疾病急需药品费用保险金给付比例为100%;如果被保险人以有基本医疗保险、公费医疗身份投保,但未以基本医疗保险、公费医疗身份就诊或者结算的,给付比例为60%。合同约定的医疗费用保险金年免赔额为1万元,院外特定重大疾病急需药品费用保险金的年免赔额为0元。

国务院办公厅印发的《“十四五”全民医疗保障规划》提到,鼓励商业健康保险发展,要更加注重发挥商业医疗保险作用,引导商业保险机构创新完善保障内容,提高保障水平和服务能力。作为基本医疗保险的重要补充,商业医疗保险是医疗保障体系的有效组成部分。消费者以一定数额交纳保险费,保险公司根据实际发生的医疗费用支出情况,按照约定的标准进行赔付,将有利于减轻家庭因医疗费用支出而产生的经济压力。

不断深耕健康保障,持续优化保险保障服务,用心回报每位客户的信赖与托付。中国人寿表示,将全力服务“健康中国”建设,打造整合健康管理、养老、医疗和护理等多方面的资源,提高产业链整合能力和影响力,统筹推进医疗保险、重大疾病保险、长期护理保险等产品研发,优化保险责任与保障功能,深耕健康细分市场,推动健康保障与服务融合,更好地满足人民群众病有所医、老有所养的迫切需求。

(中国人寿2025年第1季度的综合偿付能力充足率为199.34%,核心偿付能力充足率为146.12%,已达到监管的要求。公司最近一期的风险综合评级,即2025年第1季度的风险综合评级结果为AAA。相关数据以公司公开披露信息为准。本文内容仅供参考,具体以《国寿康悦臻享医疗保险(费率可调)利益条款》和《中国人寿保险股份有限公司个人保险基本条款》为准)