

# 讲诚信代代相传

“拉钩上吊一百年不许变”大手拉小手让诚信传承下去



## 上市元年,汇通达交出这样一份“成绩单”

□ 本报记者 李达

2022年,对于汇通达网络股份有限公司(以下简称“汇通达”)来说,是一个里程碑式的新起点:2月18日,有“下沉市场第一股”之称的汇通达在香港联交所主板上市。该公司更加坚定深耕“三农”领域,持续深化“交易+服务”双轮驱动的业务模式,构筑城乡经济双向高效流通“新商路”,在上市元年交出了一份不俗成绩单。

### 增收增利,核心业绩指标呈“逆势”增长

刚刚过去的汇通达“双12乡镇购物节”,让南通市通州区汇通达家电会员店的曹兵欣喜不已,活动期间,该店创造了销售达19万、有效激活400多位沉睡顾客好成绩。“自从成为汇通达会员店,供应链问题迎刃而解,门店不再愁‘货源’,同时门店使用了‘千橙掌柜’数字化管理进销存、创建活动、经营顾客,各种互联网营销新玩法让门店分分钟‘出圈’,高效省力做大生意。”曹兵开心地说。

在遍布全国的汇通达会员店,一个又一个像曹兵一样的小店老板,在汇通达工具、商品、社群、活动等一系列的赋能服务下,正让数字化转型成为小店增长的新支点。数据显示,经过汇通达进行数字化改造的乡镇会员店,全年规模同比增长达40%。

面对疫情多点散发、反复等多重挑战,汇通达仍交出收入、利润持续增长的业绩成绩单。在去年8月份发布的2022年中业绩报告中,汇通达实现总收入398.9亿元,同比增长33%,经调整归母净利润1.9亿元,同比增长58%。

谈到“逆势”增长背后动力,汇通达党委书记、总裁徐秀资表示,该公司把“让农民生活得更美好”作为企业使命,布局、落地了大量的城乡双向流通基础设施建设和用户服务,加固了汇通达在下沉市场的护城河。

### 长坡厚雪,投资价值获资本市场认可

2022年11月获国泰君安买入评级、12月获西部证券买入评级……自上市以来,中金、花旗、中信建投等14家一线券商对汇通达的研报中,“核心业绩指标的持续增长”“面向下沉市场的供应链业务持续深化”“线上+线下的运营服务能力持续夯实”频频出现。汇通达为何能得到调研机构持续认可?

徐秀资表示,汇通达织就的生态大网,已逐步融入中国农村区域经济的毛细血管中,打造了一二三产业融合创新的价值链,不断激活乡村经济体。同时,在市场中,汇通达不断强化自我,既选对了赛道,也拥有核心技术壁垒,更有可持续的人才储备,治理结构健康、行业地位显著、主营业务良好。

与此同时,“成长性”“健康稳定”“社会价值”也成为各家港美股专业媒体机构对汇通达评价中的高频词。过去10个多月中,汇通达在资本市场上已获得9项荣誉认可,包括格隆汇“年度大市值成长价值奖”、智通财经“最佳TMT公司”“最佳CEO奖”、富途牛牛“最佳企业价值传播实践”等。

### 行稳致远,继续向深水区迈进

农资产品“拿货难”“成本高”是农户“头疼”的大事。汇通达与中盐红四方、云图控股、浙农等头部农资生产企业合作,通过C2F模式共同研发,生产了“汇种源”系列农资定制化产品,主要覆盖玉米肥、水稻肥与小麦肥3个品类。2022年该业务在苏鲁豫皖鄂冀6大主粮省份已服务超20万亩农田,惠及超1.1万农户,有效助力粮食丰收。

在供应链商品(交易业务)方面,家用电器、消费电子、农业生产资料、交通出行、酒水饮料、家居建材6大产业行业中,汇通达紧扣农民家庭“生活性”“生产性”两大消费场景,衔接更多头部品牌厂商直达乡镇。

随着商品渠道和交付能力的不断提升,汇通达与B端乡镇夫妻店之间的(服务业务)黏性也进一步增强。2022年上半年平台付费SaaS用户数同比提升近180%,新增产业店近2000家。主营汇通达自有品牌、定制产品的会员店如雨春笋,为传统的乡镇实体商业注入了新的活力。

权威专家认为,交易+服务“飞轮驱动”、天网、地网、人网“三网合一”“汇通达模式”正向深水区迈进,为中国新农商业态的瓶颈约束突破,为中国城乡数字化融合发展的时代创新,作出了开拓性的探索和富有借鉴和启示意义的有益实践。

## 新年首周各大银行抢时间吸储放贷——

# 银行争相“开门红”,支持实体经济劲头十足



□ 本报记者 崔昊 陈娟 何钰 詹超

### 人气十足,网点客流量恢复至疫情前

新春临近,各大银行网点营业大厅已经年味四溢,从火红的中国结到可爱的小兔子,最醒目的当数“开门红”礼品专区,送礼品、赢福袋等活动吸引着不少市民的围观和咨询。

“这几天大厅的客流量明显多了起来,叫号量最多一天将近有600个,人气像是恢复到疫情前的样子!”中国银行江苏省分行营业部对私服务团队主管陈聪告诉记者,“开门红”向来是银行机构一年中较为重要的营销节点之一,送新春礼包、赠礼品都是惯例,希望提高客户参与活动的活跃度。

不仅是营业厅现场,银行人的朋友圈更是琳琅满目,挂满了各种“开门红”产品,从大额存单、理财产品、商业保险到贷款利率优惠等产品一应俱全。

记者调研发现,今年银行的“开门红”营销活动与往年略有不同。揽储方面,银行吸储需求出现分化,逐步摆脱“价格战”,更侧重以服务见长;产品方面,大额存单和保险备受青睐,客户对理财产品需求相对谨慎;信贷方面,个贷利率持续走低,投放压力略有缓解。

相比起大型银行,一些地方城商行“开门红”的推荐产品则更为丰富。南京一城市商业银行客户经理小戴向记者表示,她们“开门红”期间推荐的主要是普惠存款、大额存单和理财三类产品。其中,部分大额存单产品销售火热,可谓“一单难求”。

银行贵金属产品也悄然成为一些家庭的春节礼物,特别是生肖类贵金属产品。记者了解到,今年,中国银行就推出了与“兔”相关的癸卯(兔)年贺岁金条等贵金属产品,兼具投资和收藏价值,受到不少市民青睐。

### 放贷提速,支持实体经济发展劲头足

元旦当日一早,中国建设银行中山南路支行第一时间为华设计集团股份有限公司发放5000万元流动资金贷款,用以支持资金周转,为新年年度公司业务运转打开良好开局。此外,中国建设银行江苏省分行直属支行营业部也顺利为江苏交控投放首笔中长期流动资金贷款5亿元。

金融涌春潮。新年伊始,新春临近,江苏各大银行争相开始了“开门红”营销。他们不仅在业务现场布置中展现出火红的年味,更是相继召开了2023年“开门红”启动会,主动出击“跑马圈地”抢夺优质客户,也为江苏经济发展不断注入金融“活水”。

“元旦假期我们没有休息,全员上阵保证贷款投放,全力打响新年‘首战’!”中国建设银行南京中山南路支行行长刘俊信心满满。他告诉记者,这几天对公客户联络、网点客流量都非常热情,开了个好头。

支持实体经济发展一直是银行对公业务“开门红”工作的重要内容。多家银行表示,制造业、普惠金融、绿色信贷、房地产等领域是年初信贷投放的主要方向。

农业银行江北新区分行大客户团队客户经理蓝天介绍,这一周主要工作还是中型、大型企业的贷款发放以及后续管理。就在元旦当天,该行向浦口经济开发区一家基础设施综合管理国有企业发放了11亿元贷款,支持该企业实施城市更新项目,成为农行南京地区单笔额度最大的贷款,打响了江北新区分行“开门红”。

新年第一周里,不少银行喜报频传,彰显着支持地方经济发展的决心和信心。其中,农发行江苏分行1月2日当天投放各类贷款160亿元;2023年1月1日至5日,南京银行人民币贷款较年初增长超475亿元,其中发放近百亿元绿色贷款,有力支持绿色企业践行“减污、降碳、扩绿”;江都农商银行“开门红”首日赢得了存款净增13.44亿元、贷款净增15.09亿元的全新业绩。

新年首周,银行人的拼劲不仅体现在经营业绩里,还在创新思路、实干实为的工作作风上。

1月6日,工商银行雨花支行公司部主任周琦和同事整理软件谷总部经济园南园项目的贷款资料。这些资料重达数百斤,涉及17家企业,垒起来有一人高。“这个项目对于银行融资提出了很大的挑战。”周琦说,软件谷总部经济园南园在南京地区首创“联合拿地、统一规划、联合建设、分割出让、统一配套、集中托管、成本限价”的建设运营模式,在寸土寸金的主城区走出集约用地新路。对于项目建设贷款来说,同样也是一次融资模式的巨大创新和突破。

花费数月时间,拜访、分析、再拜访、再分析……工商银行科技企业金融服务中心和雨

花支行通过大量沟通协调,创新采用“多家企业共同共有同一土地证”进行抵押的方式,取得了全部17家企业的土地抵押,并对“专精特新”企业在内的8家优质企业审批了从4000万元至9000万元金额不等的项目融资。

“项目这几天就要放款了,我们比企业还高兴。”周琦说,科创企业金融服务中心的这一次创新,既解决了项目融资难的问题,也为同类型项目提供了很多借鉴与参考。

“年初‘开门红’期间,我们为科创企业投放贷款近30笔,主要围绕南京的核心产业。”工商银行南京分行相关负责人孙勇介绍,截至1月6日,科创贷款余额已超200亿元,比年初净增15亿元,同比多增5亿元。

元旦期间,工商银行南京分行却格外繁忙。例如为某新能源电池正极材料龙头企业发放流动资金贷款5亿元,以支持其业务快速增长带来的日常经营周转需求;为某风电齿轮箱全球龙头企业发放流动资金贷款3亿元,以满足其原材料采购需求;为某软件解决方案提供龙头企业发放流动资金贷款5000万元,用于置换其存量融资。“年末的时候,我们紧抓南京市15个高新园区等科创企业聚集发展的区域,加强拜访对接。这几天,我们一边继续走访客户,一边通过体制机制创新,不断提高对科创企业的反应时效。”孙勇说。

数据显示,元旦假期工商银行江苏省分行人民币公司贷款实现投放664亿元,再创历史新高,同比增长50%。

### 人勤春早,“开门红”提前备战

人勤春来早。每年的“开门红”对银行来说,都是一场抢时点的大战。今年过年早,各行“开门红”备战早已拉开序幕,地方银行备战“开门红”步伐加快。记者了解到,从去年11月以来,已有多家银行在网点布置、活动营销等方面为“开门红”造势。

“银行人的‘开门红’就像是电商人的‘双11’。今年春节比较早,而且市场竞争越来越激烈,以往通常在12月或来年1月进行,这次去年11月就进入储备月了。”江苏一股份制商业银行工作人员表示,在银行业竞争加剧、



(视觉中国供图)

## 全省沿海地区转型之路怎么走——

# 以产业投资为“支点”,撬动沿海资源变现



□ 本报记者 陈娟

新年第一周,在盐城市大丰区的沪苏大丰产业联动集聚区内,“近零碳园区”绿色能源项目建设现场“热气腾腾”。这是江苏省沿海开发集团抓住用好新一轮沿海地区发展规划重大历史性机遇,更大力度扛起省级沿海开发主力军担当、更高层次推动沿海地区转型升级的产业投资缩影。

在园区刚刚投用的楼宇屋顶上,太阳能光伏发电板的支架有序排列,“光伏”屋顶有助于将光能转化为电能。

在园区里,户外车棚和步道也是践行零碳理念的生动案例。一块块小小的光伏板将不断储光蓄能,构建起一张巨大的绿色网络,实现园区“近零碳”。据悉,该园区已于2020年底入选首批国家级绿色产业示范基地,规划打造集“光伏发电+储能+综合能源管理系统”于一体的近零碳园区样板工程,园区范围分布式光伏系统总装机容量30MWp,一期光伏规模2.37MWp,由江苏省沿海开发集团的全资子公司沿海投资公司承担建设。

据介绍,这一项目主要规划建设屋顶分布式光伏、光伏车棚、光伏步道、电气储能以及综合能源管理平台。“以新能源发电系统为主干,构建多源—网—荷—储微电网系统,利用数字化手段实现工业园区范围内能源管理、碳排放管理并具备一定的碳交易能力。”沿海投资公司项目经理杨涛说。

大大小小的光伏发电板将覆盖园区各个角落,项目建成后,预计25年运行周期内年平均发电量233万千瓦时,可为园区入驻企业持续提供绿色电力,提升园区企业绿色能源利用水平,引导园区能源结构向绿色低碳转型;同时,赋能用能企业产品绿色附加值,避免因能源使用面临出口受阻、关税惩罚等问题,为产品出口提供绿色能源背书,为企业参与国际市场竞争提供支撑。

在距离园区70多公里的东台市溱潼镇,仓东土地整治项目一期施工现场同样“热火朝天”。目前5700亩土地已基本平整完毕,从一张规划图纸到机器轰鸣,这里正实现从盐碱

地向高标准农田迈进的蝶变。

项目现场负责人阎玮介绍,按照“总体规划、分期实施”原则,仓东土地整治项目分两期实施。一期工程整治面积5700亩,复垦建成高标准农田约4575亩,通过稻麦两季种植,预计实现年新增粮食产能达5000吨。二期项目加入农文旅、秸秆综合利用等新兴业态模式,通过采摘、研学等项目将仓东万亩良田与条子泥、黄海森林公园等旅游资源联动,通过秸秆综合利用产出电能、热能、天然气、有机肥等丰富产品。

筑牢绿色底色、不断推进高标准农田建设,省沿海开发集团在项目建设上下足功夫,

从八个方面制定适应仓东项目的设计标准,通过对渠系、道路、林带统一规划建设,最终形成“田成方、林成网、路相通、渠相连、涝能排、旱能灌、渍能降、土壤肥”的高标准农田。

“曾经,这里因毗邻黄海,土壤盐碱化程度高,肥力不足。项目建成后,通过农田水利基础设施建设、土壤改良及地力提升,农业生产条件得到根本改善,可机械化程度大幅提高,耕地质量全面提升,土地资源可持续利用进一步增强。”阎玮说。

“十三五”以来,省沿海集团累计为江苏提供补充耕地指标近万亩,无论是土地资源的“获取”或是“再生”,勇挑为全省提供后备土地资源的大梁。

“在推动沿海地区转型升级上,我们战略性投资了很多重大项目,充分发挥资本要素的作用,突出绿色发展、产业发展、创新发展。”省沿海集团副总经理赵良元说,省沿海集团紧扣“省级沿海开发主力军”和“省级沿海开发重要投融资平台”两个基本定位,战略投资了沪苏大丰产业集聚区、沿海天然气管网、江苏新能源、苏银金融租赁等一系列重点项目,不断深化沿海地区产业投资布局,切实履行省级投融资平台重要责任。

南通产控邦盛基金、通州湾科创基金、惠泉沿海污染土壤防治基金、沿海绿色发展基金、海洋产业投资基金……为了加大基金对产业的引领性投资力度,省沿海集团坚持传统产业提升和新兴产业培育并重,新增基金总规模60亿元,重点投资于江苏沿海地区新材料、新能源、生物医药、海洋新兴产业和污染土壤治理高新技术产业,有力推动沿海地区产业转型升级。



(受访者供图)