

陆家嘴股份董事长徐而进： 打造优质商业地标 提升公司资产质量



上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司（简称“陆家嘴股份”）董事长徐而进日前在接受中国证券报记者采访时表示，伴随上海浦东新区打造社会主义现代化建设引领区带来的发展机遇，公司将聚焦“总部经济”集聚和上海国际消费中心城市建设，紧密围绕“金色中环发展带”，打造有地标性和影响力的国际化高水准商业体，打开自身发展空间，提高资产质量，优化财务结构，提升可持续发展能力。

● 本报记者 王可



前滩国际商务区

增强可持续盈利能力

3月23日，陆家嘴股份发布公告，公司拟以发行股份方式购买控股股东上海陆家嘴（集团）有限公司（简称“陆家嘴集团”）持有的上海陆家嘴昌邑房地产开发有限公司（简称“昌邑公司”）100%股权、上海东泰置业有限公司（简称“东泰公司”）30%股权，拟以支付现金方式购买前滩投资持有的上海耀龙投资有限公司（简称“耀龙公司”）60%股权、上海企荣投资有限公司（简称“企荣公司”）100%股权，交易总价约为133.19亿元。交易完成后，陆家嘴股份持有昌邑公司100%股权、东泰公司60%股权、耀龙公司60%股权、企荣公司100%股权，昌邑公司、企荣公司将成为陆家嘴股份的全资子公司，东泰公司、耀龙公司将成为陆家嘴股份的控股子公司。

针对上述交易，徐而进表示，四家公司的资产都是陆家嘴金融城东扩与前滩国际商务区的重要项目，区位优势明显，发展前景广阔。其中，东泰公司项目、耀龙公司项目都正在积极推进与一流的国际化地产开发运营商合作，打造上海一流甚至全国一流的商圈和国际社区。“相信都将成为前滩和陆家嘴的明星项目。”

他认为，从短期来看，针对上述交易标的，陆家嘴股份将积极推进住宅物业预售工作和部分商业物业招商工作，届时将带来大量的现金流入，预计三年内合计产生预收款项（含租金收入）近400亿元。从中长期来看，随着各项目竣工、出租和结转，公司将确认收入和利

润，有助于逐步降低资产负债率。从长期来看，公司将通过提升商业物业运营品质积极提高租金回报率和资产价值，持续提升公司的可持续盈利能力。

抢抓引领区建设机遇

“在引领区建设过程中，陆家嘴集团和陆家嘴股份各有分工。”徐而进表示，控股股东陆家嘴集团和上市公司在城市综合开发运营或地产开发运营中存在明确的业务定位区分和职能划分；地产项目日常开发、建设和运营管理所需的相关部门仅在上市公司体内设置，陆家嘴集团未设置相关市场化业务部门或专业化团队。陆家嘴股份的定位是成为“具有卓越竞争力的现代服务业综合运营商”，希望成为更市场化、有更强的盈利能力和市场竞争力的上市公司。

《浦东新区国资国企发展“十四五”规划》提到，“十四五”期间，浦东新区国资国企90%左右的开发投资集中在金色中环、特色园区等重点区域。“金色中环发展带”是浦东新区践行人民城市建设理念，推动城市高质量发展，实现2万亿元GDP目标，打造引领区的重要战略载体和重大标志工程。

据徐而进介绍，陆家嘴集团目前将“金色中环发展带”作为区域开发工作的重中之重，在金色中环的建设项目共计68个，分布于世博（前滩）、张江（御桥）等地。其中，陆家嘴股份参与的项目包括前滩中心超高层、香格里拉、东方广场一期等共14个。同时，陆家嘴集团符合条件的建设项目也委托上市公司

陆家嘴股份代建、代管、代销。

徐而进表示，引领区建设是浦东进一步对外开放的重要举措，也是陆家嘴股份扩大区域开发版图、提高项目能级和价值的重要机遇。未来，公司一方面将紧密围绕“金色中环发展带”的前滩、张江区域和金融城东扩区域，通过建设优质产业载体（如

耀龙、昌邑、东泰公司项目）、围绕“五型经济”“硬核产业”招商引资、持续完善综合配套环境等方式，营造良好的营商环境和商务氛围，提高区域及项目的核心竞争力，着力吸引现代服务业、现代制造业、科创企业的总部和产业龙头集聚，打造有地标性和影响力的国际化高水准商业体。另一方面，陆家嘴股份将把握陆家嘴集团参与浦东更广阔区域开发、培育文旅板块的机遇，打开自身发展的新空间，努力实现发展的新跨越。

促进金融业务提质增效

2022年年报显示，陆家嘴股份于2017年完成了陆金发100%股权的收购，一举获得证券、信托和保险（寿险）三家持牌金融机构，构建起“商业

地产+商业零售+金融服务”发展格局。2022年，金融业务实现收入17.20亿元，占公司营业收入总额的14.62%；金融业务2022年利润率为65.54%。

徐而进表示，2022年，金融板块各项业务经营正常推进、有序开展。未来，金融板块在不断完善公司治理的同时，将持续优化经营管理机制，大力



前滩中心

公司供图

推进专业能力建设，提质增效，全力打造新增长点。信托业务转型迈入深水区，风险处置处于关键点，将持续推进业务模式创新，继续做优做强，力争业务规模取得新突破；保险业务紧跟政策导向，深耕引领区、自贸区、新片区，立志成为家喻户晓的新区寿险品牌，力争保费规模取得新突破；证券业务抓住纾困机遇，调整优化业务结构，经营回归正常，力争收入规模取得新突破。

抖音与腾讯视频“握手言和”

短视频发展步入新阶段

● 本报记者 于蒙蒙

4月7日，抖音宣布和腾讯视频达成合作，双方将围绕短视频联动推广、短视频二次创作等方面展开探索。腾讯视频将向抖音授权其享有信息网络传播权及转授权权利的长视频，并明确了二次创作方式、发布规则。未来，抖音集团旗下抖音、西瓜视频、今日头条等平台用户都可以对这些作品进行二次创作。

相比于早前的“剑拔弩张”，近年来短视频平台在内容层面加强了合作，快手率先与乐视签约，抖音陆续与爱奇艺、搜狐视频“结盟”。业内人士表示，短视频的合作是优势互补，通过版权授权，短视频平台获得了授权，长视频平台获得了曝光、拉新和变现。这样即能化解短视频平台的版权矛盾，又能共同推动影视行业的健康发展。

版权问题由来已久

长视频平台与短视频平台就影视内容版权发生过摩擦。2021年4月9日，50余家影视公司、五大长视频平台及影视行业协会发出联合声明，共同呼吁广大短视频平台和公众账号生产运营者尊重原创、保护版权，未经授权不得对相关影视作品实施剪辑、切条、搬运、传播等侵权行为。同年4月23日，超过70家影视传媒单

位及500多名艺人再度发出联合倡议，倡导短视频平台积极参与版权内容合规治理，即日起清理未经授权的切条、搬运、速看和剪辑等影视作品内容。在相关长视频平台看来，其斥巨资购置的影视版权往往为短视频“做了嫁衣”。以《扫黑风暴》为例，这部剧集2021年8月9日起在腾讯视频全网独播，但短视频的热度不输于腾讯视频本身。以该剧上线9天的节点统计，《扫黑风暴》在腾讯视频上的播放量超过11.1亿次。在抖音平台上，《扫黑风暴》相关话题有3.9万个视频，播放量高达15.9亿次，个别合集播放量甚至已超过1000万次。

腾讯视频方面彼时介绍，在《扫黑风暴》开播前后反复向抖音提示和交涉，但仍发现抖音上持续存在大量未经授权搬运、剪辑《扫黑风暴》的侵权视频。腾讯视频以侵犯著作权及不正当竞争为案由，将抖音诉至北京知识产权法院，要求抖音赔偿经济损失及维权支出共计1亿元。

纷纷谋求合作

围绕影视内容版权问题，行业主管部门出面进行整治。2021年4月25日，中宣部版权管理局局长于慈珂在国新办发布会上表示，国家版权局将继续加大对短视频领域侵权行为的打击力度，坚决整治

短视频平台以及自媒体、公众账号生产运营者未经授权复制、表演、传播他人影视、音乐等作品的侵权行为。

在行业生态全面优化的背景下，短视频平台的关系发生了明显变化。快手打响了第一枪，2021年6月30日，快手宣布与乐视视频的独家自制内容达成二次创作相关授权合作。同年7月19日，爱奇艺和抖音集团宣布达成合作，成为短视频平台合作的标志性事件，双方称将围绕长视频内容二次创作与推广等方面展开探索。2022年3月，抖音还与搜狐签署协议，获得搜狐全部自制影视作品二次创作相关授权。

短视频融合发展的趋势下，腾讯视频与抖音的合作也顺理成章。今年2月，在由国家版权局主办的第七届中国网络版权保护与发展大会上，“短视频合作”更被纳入中国版权协会《2022年中国版权十件大事》。短视频的互补互促，已成为推动视听产业发展的重要趋势，这也驱动各大长短视频平台加强版权合作。

互补性较强

抖音本次与腾讯视频的牵手，对于整个网络视听行业意义重大。两大视频平台各自拥有庞大的用户群体。腾讯财报显示，截至2022年底，腾讯视频拥有1.19亿付费会员。而

下游需求恢复 钢企产量有所增加

● 本报记者 董添

近期，随着下游地产、基建开工率逐步攀升，钢铁企业生产量也逐步恢复。业内人士表示，随着扩大内需政策效果显现，投资和消费将呈现加快回暖态势，制造用钢和建筑用钢需求将呈现同步释放的局面。

扩内需政策落地见效

中钢协统计显示，3月下旬，重点统计钢铁企业共生产粗钢2486.8万吨、生铁2206.37万吨、钢材2492.31万吨。其中，粗钢日产226.07万吨，环比增长0.34%；生铁日产200.58万吨，环比增长2.08%；钢材日产226.57万吨，环比增长6.01%。据此估算，本旬全国日产粗钢274.08万吨，环比增长0.22%；日产生铁245.08万吨，环比增长1.54%；日产钢材386.98万吨，环比增长3.72%。

兰格钢铁研究中心副主任葛昕认为，短期来看，国内钢市将呈现“扩大内需政策落地见效，下游用钢需求释放预期仍存，供给端释放动力略有减缓”的格局。从供给端来看，虽然需求释放预期依然存在，但钢厂再次陷入亏损境地，使得钢厂生产积极性开始减弱，供给端将呈现高位小幅波动的局面。从需求端来看，随着扩大内需政策落地见效，制造用钢和建筑用钢需求将呈现同步释放的局面，但由于受大范围雨雪天气的影响，需求释放的力度有所放缓。从成本端来看，随着钢价

白糖价格创近五年新高 相关上市公司业绩获提振

● 本报记者 段芳媛

近期，白糖价格涨势如虹，郑商所白糖期货主力合约最高报价一度摸到6600元/吨上方，创下近五年新高。机构认为，在广西白糖减产的背景下，糖厂惜售心态明显，预计国内白糖期现价短期延续涨势，但能否持续上涨仍将取决于国际原糖走向和外围宏观环境。

白糖价格高涨或提振相关上市公司业绩。有上市公司表示，目前糖价呈上涨趋势，对公司的业绩有正面影响。

白糖价格持续走高

4月3日，郑商所白糖期货价格继续上扬，主力2307合约最高报价一度达到6612元/吨，创下自2017年下半年以来的新高。数据显示，春节过后，白糖期货价格累计涨幅近10%，近半年涨幅近20%。

银河期货首席策略师沈恩贤表示，广西库存大幅低于往年水平，印度、泰国和东盟低于预期的产量持续支撑价格。

国际方面，泰国甘蔗及糖业委员会办公室发布的数据显示，截至3月26日，泰国57家糖厂中有44家收榨，产量不及预期。欧盟预计，欧盟2023年-2024年的甜菜种植面积将比五年平均水平低3%，产量下降将推升进口。

国内方面，3月农业农村部月度供需报告显示，甜菜糖产量下调6万吨，至108万吨；甘蔗糖产量下调66万吨，至825万吨；国内食糖总产量下调72万吨，至933万吨。

银河期货首席策略师沈恩贤认为，国内白糖期货价格短期反弹动能较强，市场仍处于强劲上涨趋势之中。

中信期货表示，在国际市场，供

给端巴西新榨季尚未开始，需关注巴西新榨季进度、港口运力是否充足以及印度出口政策；需求端，全球消费旺盛，欧洲和美国饮料通胀居高不下。整体来看，供给端有待验证和需求旺盛的供需格局对国际原糖价格形成一定支撑，从而对盘面形成一定支撑。

部分公司受益

受白糖价格持续走高影响，相关上市公司股价迎来了上涨行情。同花顺数据显示，白糖指数自今年1月中旬以来，涨幅接近20%。

4月7日，南宁糖业涨停，截至收盘，报10.63元/股；中粮糖业盘中一度涨6.22%，截至收盘，报8.55元/股，涨幅为4.27%；粤桂股份盘中最大涨幅为4.81%，截至收盘，报7.52元/股，涨幅为3.3%。其中，南宁糖业股价自3月底低点7.9元/股以来，累计涨幅达34.56%。

糖价上涨或提振相关上市公司业绩。中国糖业协会发布的数据显示，2022年至2023年制糖期，截至2023年3月底，全国制糖工业企业成品白糖累计平均销售价格为5752元/吨，同比增加24元/吨。其中，2023年3月成品白糖平均销售价格为5970元/吨。

广州浪奇表示，国际糖价对公司业绩的影响需要结合实际情况进行分析，如公司购买原糖价格低，后期糖价上升，对公司业绩是正面影响，反之则为负面影响。结合公司于2022年四季度进口原糖的价格，目前糖价呈上涨趋势，对公司的业绩为正面影响。

根据广州浪奇此前发布的2022年度报告，糖制品系公司营收组成的主要板块之一。2022年公司糖制品实现营业收入12.32亿元，占公司营收比重为49.51%。

提升产品质量

特种钢企业常宝股份在日前披露的投资者关系记录表显示，截至一季度，公司在手订单充足，生产经营状况良好，各产线均保持正常运行，公司根据自身的定位和未来发展规划情况组织生产。随着公司新项目投产达产，以及公司管理层不断推进精益管理、技术进步、新材料研究及工艺创新，在经营环境稳定的情况下，公司产销规模有进一步提升空间。

常宝股份2022年实现营业收入约62.23亿元，同比增长47.25%；实现归属于上市公司股东的净利润约4.71亿元，同比增长246.78%，公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.8元（含税）。报告期内，公司POF特种专用管材生产线实现高效达产，产能效率屡创新高，成为公司新的业绩增长点。

海南矿业在接受机构调研时表示，公司目前正在推进的磁化焙烧项目，主要通过选矿技改提质增效。磁化焙烧项目实施并达产后，公司铁精矿品位将从原来的62.5%左右提高到65%以上，铁金属回收率由60%提高至85%，产品质量及资源综合利用水平显著提升。



视觉中国图片