

财眼

社保基金最新持股曝光

共有10只个股现身前十大流通股股东榜,电力股宏发股份持股数居前

新快报讯 记者涂波报道 随着中报陆续披露,社保基金最新持股动向随之曝光。新快报记者梳理发现,截至8月3日,共有10只个股现身前十大流通股股东榜。

据同花顺数据,2023年二季度末社保基金持有比例居前的有科拓生物,社保基金17031组合新进成为第三大流通股股东,全国社保基金一一二组合二季度加仓61.85万股成为第五大流通股股东,截至6月30日两基金共持441.34万股,占流通股比例为5.46%。受奶业周期波动影响,科拓生物上半年营收利润双降。其次是社保基金持有艾德生物比例为4.49%,社保基金四零六组合和一六零五二组合位列第五大流通股股东,共持有1786.64万股,持股状态不变。此外,持股比例居前的还有宏发股份和北摩高科,均超2%。值得注意的是,北摩高科社保基金四一八组合减持了93.21万股,目前,与新进的社保基金17052组合共持有539.87万股。

值得一提的是,宏发股份共有3家

社保基金出现在前十大流通股股东名单中,除原持有的社保基金一零二组合、社保基金四零六组合外,本次新进了社保基金一一三组合,分别位列公司第四、第五、第九大流通股股东,持股量合计为3268.27万股,占流通股比例为3.13%。8月1日投资者互动平台有投资者提问:“公司库存商品账面余额近年急剧增加(2020年5.4亿、2021年

12.4亿、2022年15.7亿)、与营收增幅明显不匹配的原因是什么?是否有大额减值的风险?”宏发股份方面回复,主要系库存商品产品结构调整以及为进一步缩短客户交货周期备库影响所致,不存在大额减值的风险。此外,业绩方面,社保基金持有的拉卡拉和艾德生物半年报净利润增幅比例居前,分别为54.69%和41.97%。

社保基金持仓情况(截至8月3日)

简称	现价	社保基金持股量(万股)	占流通股比例(%)	行业
宏发股份	35.13	3268.27	3.13	电力设备
艾德生物	25.66	1786.64	4.49	医药生物
顺络电子	27.5	1137.32	1.53	电子
拉卡拉	17.97	617.87	0.82	非银金融
泰和新材	20.59	548.82	1.29	基础化工
北摩高科	39.3	539.87	2.58	国防军工
科拓生物	16.26	441.33	5.46	基础化工
芯原股份	68.72	340.90	1.63	电子
盐津铺子	81.99	324.46	1.88	食品饮料
恒辉安防	20.14	85.31	1.90	纺织服饰

来源:同花顺

“跟进”动力不足 多家银行尚无存量房贷调降方案

新快报讯 记者杨依泓报道 “继续引导个人住房贷款利率和首付比例下行。”“指导商业银行依法有序调整存量个人住房贷款利率。”8月1日,中国人民银行、国家外汇管理局召开2023年下半年工作会议,时隔半个月再次释放出存量房贷利率调整的信号。新快报记者就此询问了包括国有大行、股份制银行在内的多家上市银行的个贷经理,多数人暂时无具体落地方案,但也有经理向记者表示“密切关注”。

近日,新快报记者就存量房贷利率调整一事咨询了包括建设银行、农业银行、平安银行、广州银行等多家国有行和股份行,各行工作人员均表示目前还没有相关通知,但正在积极关

注。“较大可能是会有相关政策下来的,毕竟现在想提前还贷的人还很多。”某国有银行广州网点个贷经理对记者说,近来每天都接到客户的电话和微信咨询,但还没有接到具体的通知。

事实上,各银行目前正面临“两难处境”:如果调降存量房贷利率,将压缩利润空间;如果不调降利率,又可能面对提前还贷潮和客户流失等问题。上海金融与发展实验室主任曾刚表示,结合此前中国人民银行的表态,调整存量个人住房贷款利率有两个路径:一是降低银行加点利率,二是用新贷款替代旧贷款,即所谓的转贷款。“目前看,通过银行降低定价相对来说会更简单些,也符合现有规定,但前提

是在依法的基础上通过市场化协商操作。而用新贷款置换原有的存量贷款,要考虑到操作过程中可能会形成市场过度竞争的问题,短期过度竞争会扰乱市场,对现有市场的稳定性带来负面影响”。

还有人认为,当下各家银行主动下调存量房贷利率的动力并不充足。“如果没有部门牵头推动,银行很难单独就此做出调整。”招联金融首席研究员董希淼建议,在人民银行的统一指导下,通过市场利率定价治理机制,各主要银行商定存量房贷利率调整的总原则,然后各家银行出台具体的方案,明确存量房贷调整的条件、标准、流程,再由银行的分支机构与客户进行自主协商。

被前员工围堵讨薪,旗下多家公司成失信被执行人

宝能系命悬一线 姚振华几无底牌可出

新快报讯 记者刘艳爽报道 近日,宝能系实控人姚振华再上热搜,多名前宝能系员工在宝能中心围堵实控人姚振华,要求清偿所欠薪酬,事件冲上热搜。新快报记者了解到,宝能系欠薪涉及面甚广,且已经持续至少两年,目前姚振华及旗下多家公司已成失信被执行人。此前,姚振华刚刚输掉中炬高新争夺战,记者梳理发现,目前留在这位曾名动资本市场、手握多家上市公司的“野蛮人”手里的底牌已经不多。

大面积欠薪超两年

网传视频显示,在宝能集团总部门前,一群人拉扯宝能集团实控人姚振华,一辆黑色轿车车窗被贴满“还我工资”等字条。据了解,这一群人为前宝能系员工,此番冲突主要是为了讨薪。另据宝能汽车前主管刘可介绍,参与此次围堵的人,不少是从外地赶来的离职员工。

事实上,这已不是姚振华第一次被公开讨薪,早前在多方关注的中炬高新股东大会现场,便有宝能集团讨薪者等待姚振华出现,不过当天姚振华并未出现。一名此前在宝能系物流板块工作的员工向新快报记者表示,宝能系自2021

年起便有大面积欠薪,波及面涉及除前海人寿外的各个板块。如今两年过去,前述员工仍未收齐被欠工资。申请法院强制执行后,法院表示宝能及姚振华均没有资产可以执行。

新快报记者查询企查查注意到,几乎每家宝能系公司均有劳动争议,目前已有众多宝能系公司被列为失信被执行人,姚振华主要持股平台深圳市宝能投资集团有限公司累计失信被执行金额高达2.1亿元。而姚振华本人亦被列为失信被执行人并被限制高消费。

宝能底牌所剩无几

相比于当下的落魄,8年前的姚振华曾在资本市场呼风唤雨。2015年,姚振华成立前海人寿,借助收取的保费撬动高额杠杆,并频频举牌万科、格力等上市公司,虽然后来未能成功,但后期宝能系仍将南玻A、韶能股份、中炬高新等上市公司收入旗下。不过,当时外界亦指姚振华只会动用资本手段,并非真心搞实业,宝能系在对南玻A、中炬高新控制权问题上均与原股东发生激烈内斗。

2017年,宝能系入局造车业,成为

宝能由盛转衰的转折点。由于造车投入之大、回报周期之长超出了姚振华的规划,2021年,宝能集团长期紧绷的资金链断裂,陆续出现兑付逾期、裁员、拖欠工资及社保等连锁反应。而随着债务危机的加深,宝能系对上市公司的掌控亦开始松动。

目前,宝能系持有的中炬高新、南玻A和韶能股份等上市公司的股份均出现不同程度的司法冻结或轮候冻结。宝能集团已失去中炬高新、韶能股份实控权,南玻A目前处于无实控人状态。与此同时,曾经造血能力极强的钜盛华、前海人寿纷纷陷入危机。据最新债券年度报告,2021年钜盛华净利润为-115.23亿元;通过钜盛华持股的前海人寿2021年净利润为-118.88亿元。值得注意的是,宝能集团持有钜盛华股权中已有67.35%被质押。

裁判文书网去年11月发布的一份法院执行裁定书显示,观致汽车名下已无其余可供执行的存款。而观致汽车是宝能旗下最主要的汽车板块资产。此外,宝能系旗下深圳宝能城花园、合肥宝能城、宝能科技园等多处房产亦被摆上司法拍卖架。

瑞幸单季营收首超星巴克中国

9.9元促销奏效却被诟病“冰块放太多”

新快报讯 记者陆妍思报道 8月2日,星巴克中国公布截至7月2日的2023财年第三财季数据,期内中国业务实现营收8.22亿美元(约合59.6亿元人民币),同比增长51%。相比之下,启动了9.9元促销的瑞幸公布的季度数据增势更猛,其2023年第二季度总净收入为62.014亿元人民币,同比增长88.0%,这也是瑞幸单季度营收更首次超过星巴克中国。

报告期内,星巴克加快开店步伐,季度内净新增门店237家,超过前两个季度的总和,创下了第三季度的历史新高。截至报告期末,星巴克中国在250个城市运营6480家门店,同时星巴克此前发布计划于2025年在中国布局9000家门店。相较之下,瑞幸已在今年第二季度实现了万店目标,报告期末其门店总数达10836家,其中自营门店7188家,联营门店3648家,第二季度单季净新开门店1485家。

业绩会上,瑞幸咖啡CFO安静表示,第二季度业绩的快速增长主要来自于产品销售的增长和产品创新,以及开店数量和顾客数量的同步增长。

值得注意的是,财报中瑞幸咖啡的消费者人数在第二季度出现较大的变化。第二季度瑞幸咖啡日均交易客户数达到4307万人,比第一季度的2949万人和去年同期的2071万人都有大幅度增长。

在业内人士看来,这一数据变化除了门店增长、4月至6月饮品销售旺季之外,也有可能和瑞幸咖啡6月启动的9.9元优惠活动有关。6月5日,借万店开业为由头,瑞幸咖啡开启了新一轮9.9元每周咖啡回馈活动,这被市场解读为回敬库迪咖啡等竞争对手的低价竞争。安静介绍,9.9元的咖啡促销再次掀起了用户巨大的热情,第一周就卖出了3900多万杯咖啡。

不过,在冰饮旺季的低价促销中,瑞幸再次因“冰块过多”被送上热搜。有网友称,在瑞幸咖啡买的拿铁,三分之二是冰块,喝两三口就没了。令网友更难以接受的是,瑞幸咖啡温度一栏只有“冰”“热”两个选项,没有“少冰”选项,如果备注去冰则会得到一杯温热的咖啡,店员称这就是选择去冰后的常温状态。有网友认为瑞幸“卖相难看,其实就是节约原料成本”“做不起促销就别做”。

面对诸如瑞幸、库迪的低价斗法,报告期内内容单价仅下降1%的星巴克中国可谓“稳坐钓鱼台”。对于市场竞争,星巴克中国董事长兼首席执行官王静瑛表示,“竞争对(星巴克)业绩没有明显影响”,她进一步表示星巴克欢迎竞争,“未来星巴克将继续加大投资进行产品创新,包括提升门店体验、数字化以及人才培养,以创造更多独特优势,抓住未来中国市场的无限机遇”。

新快报记者了解到,在中国市场的激烈竞争之下,星巴克不断加快全渠道业务布局。报告期内,专星送(外送业务)销售额创下历史新高,同比增长63%,占销售总额的25%。啡快(在线点,到店取)销售额也创下历史新高,同比增长64%,占销售总额的23%。