



百元股阵营逆市持续扩容

在不到半年时间就增加了28个,增加了约65%

业绩向好支撑百元股股价

今年以来,A股市场结构性行情日益凸显,百元股、高价股的成员大多也是有业绩支撑的白马股和科技股。统计数据显示,71只百元股当中,今年一季度实现盈利的个股就有61只,占百元股的比例为85.91%,实现净利润同比增长的有41只,占百元股的比例接近六成,上述比例也高于A股市场整体水平。

从3月末以来,百元股股价一路走强。从同花顺百元股指数来看,3月24日百元股指数收盘为1214点,而到了5月18日,该指数就一路上扬,最高到达1472点,短短一个多月涨了21.25%。而同期上证指数仅涨了8.09%,创业板指数涨了15.75%。

高价股当中最引人注目的自然是贵州茅台。自2001年上市以来,贵州茅台股价一直十分坚挺,最新股价为1362.90元/股。2019年7月1日,贵州茅台股价首次突破千元大关,此后股价一路上涨,在2019年11月中旬上摸1241.61元/股。此后,贵州茅台股价出现回调,在今年一季度曾多次跌破千元关口。然

而,从3月20日起,贵州茅台重拾升势,从最低960.10元一路涨至5月21日的1371.96元,其间最高涨幅超过42%,续创历史新高。

而贵州茅台的业绩也十分坚挺,2019年,贵州茅台实现营业收入854.3亿元,同比增长16.01%;净利润为412.06亿元,同比增长17.05%。今年一季度,贵州茅台营收净利润再度实现两位数增长。

排在贵州茅台之后的是长春高新。长春高新也是高价股榜单上的常客,最新股价为652元。今年一季度,该公司实现营收16.61亿元,同比下滑6.43%,但净利润为5.42亿元,同比增长48.59%,保持了较高增速。按照复权股价计算,排在贵州茅台和长春高新之后的分别是卓胜微、吉比特、石头科技、壹网壹创、安集科技、安恒信息、迈瑞医疗、金山办公。

科技股贡献过半数百元股

中,属于科创板的百元股有15只,属于医药生物、电子、计算机行业的百元股共有47只,科技股占百元股的比例超过了50%。百元股尤其是科技百元股数量的持续增加,主要受到两方面因素驱动:一是去年科创板落地,带来了一批高价科技股;二是受到中美贸易摩擦、新冠肺炎疫情等因素的影响,国产芯片、软件、5G等科技股受到资本市场的青睐。

海通证券首席策略分析师荀玉根发布研报分析,近年来,真正的结构分化是行业层面。从风格和行业两个视角审视今年以来A股表现,相比于风格,行业结构分化其实更为明显。年初至今板块表现中,消费、科技涨幅居前,金融地产、采掘居后。荀玉根认为,这轮牛市的核心理念是新时代中国转型升级,即股权融资助力实体经济信息化,牛市重启时科技和券商优势将凸显。



资金风险偏好有待改善

昨天大盘指数弱势震荡整理,成交量创近期低位水平。资金风险偏好弱势明显,防御类板块结构性做多机会,耐心等待左侧右侧确认信号。

好赛道决策快线情绪指数目前读数为22,处于低位区。结合情绪指数已经从5月22日低位回升,并且近期股指以区间震荡为主的这种情况分析,这意味着目前市场信心虽然缺乏,但实际上市场信心已经开始进入阶段性修复状态。从反身性的角度来看,当市场信心处于修复初期,也就意味着股指将可能进入阶段性止跌回升状态(风险积聚前期)。情绪指数回升至低位区时,投资者可以选择持股观望策略。

大盘指数昨天全天整体维持窄幅震荡,成交量跌至近期低位水平。板块层面上来看,都是偏防御类的看长做长类板块表现相对偏强。说明当前仍是以被动配置心态为主,整体风险偏好情绪并不明显。另一方面,从指

数跌至前期低位平台整理区间支撑位附近开始缩量企稳的角度来看,也说明当前整体的杀跌情绪是有限的。因此,整体仍处于蓄势整理阶段。

从增量资金的角度来看,新基金发行在短期内并没有明显改善。而从存量资金的角度来看,高仓位压力下做多能力相对有限。因此,市场是否蓄势整理到位,仍需要在右侧的资金信号作为验证(如批量连续股激活市场情绪,配置型资金主动加仓做多等)。否则,行情延续结构性机会为主是大概率事件。

整体上,从长做长的角度来看,中长期底部有支撑。而从中短期的角度来看,资金生态仍受制于做多能力有限,蓄势整理节奏维持。建议逢低介入看长做长类板块,而题材博弈类则采取短线波段操作为主。加仓信号仍是需要左右侧信号确认。看长做长建议关注消费白马、核心科技概念,短线博弈类则建议逢低介入。(广州万隆)

美团一季度亏损17亿元

继续投入生活服务业新基建

羊城晚报讯 记者沈钊报道:5月25日晚间,美团点评(股票代码:3690.HK,以下简称“美团”)公布今年第一季度业绩。受今年1月下旬以来暴发的新冠肺炎疫情冲击,美团所在的本地生活服务业在需求端和供给端都遭遇了严峻挑战,公司一季度营业收入同比减少12.6%至168亿元,经营亏损为17亿元。

本季度,美团在自身经营承压的情况下,积极发挥平台优势,带动4.5亿交易用户的人均年度交易笔数进一步增长至26.2笔;在商户方面,推出多项举措助力复工复产;同时,自1月下旬以来,美团已新提供超100万骑手就业岗位并为其创造收入,成为稳就业“蓄水池”。

“新冠肺炎疫情给生活服务业带来了不可避免的冲击”,美团CEO王兴表示,疫情也让线上服务、在线运营被消费者和商户更广泛地接受和使用,我们长期关注和探索的领域在此期间也迸发出了新活力,相信这些将大大加快供给侧数字化的进程,带来新的增长动力。未来,我们将聚焦生活服务业新基建,全面助力商户数字化升级。

受疫情影响,美团本季度两大主体业务面临严峻挑战。其

中,餐饮外卖一季度收入同比减少11.4%至95亿元,日均订单量同比下降18.2%至1510万笔,到店、酒旅业务受影响收入同比下降31.1%至31亿元,经营利润同比环比均出现下降。

疫情期间,美团为受影响较大的优质商户提供免佣返佣、补贴及免佣流量等多种支持,仅在武汉地区,美团就为商户提供免佣超3000万元;同时,美团通过加快运营投入,协助商户以数字化运营及营销手段降低损失。

在特殊时期,外卖业务成为广大餐厅主要收入来源,更多的品牌餐厅开始通过美团开展外卖服务,仅一季度就有超过五成必吃榜餐厅上线外卖,行业线上化趋势明显提升。更多更好的优质商户供给,也反过来让外卖用户对高品质用餐体验的偏好不断增强,用户黏性得到进一步加深。

近期数据显示,美团推出的一系列助力复苏举措开始显现效果。3月底最后一周,已有逾七成商户的外卖单量恢复至疫情前的60%以上,还有三成商户外卖单量完全超过疫情前;到店、酒旅方面,美团持续与更多城市联合推出消费券,发放领域也从餐饮不断扩大到酒店、住宿、商圈等更多本地生活服务业行业。

国投瑞银总经理再访孙文龙: ROIC是投资中最根本的要素

本期的国投瑞银“基金会客室”,国投瑞银总经理王彦杰再次采访了基金投资部部门副总经理孙文龙,分享其投资理念和市场观点,以及给基民的投资建议。

孙文龙介绍,他主要从ROIC、净利润增长、行业景气度和估值四个维度去构建整个组合。其中,他觉得最重要的是能够买到好公司,而且是能够有持续增长的好公司,ROIC是最根本的要素,因为如果没有ROIC则可能会面临本金永久性损失的风险。(杨广)

农银永乐3月持有正式发行

农银永乐3月持有(FOF)于5月25日起正式发行,该基金是一只“偏债混合型”产品,力争以较小的波动和回撤获取更大的回报。

农银永乐3月持有(FOF)投资于证券投资基金的比例不低于基金资产的80%,其中投资于股票、股票型基金混合型基金以及商品基金的比例为0-40%。农银永乐3月持有(FOF)设置了三个月持有期,在兼顾流动性的同时,基金经理将更少受到短期资金频繁进出的影响,更好地坚持投资策略。(杨广)

ICBC 中国工商银行 广州分行

助力小微 复工复产

e抵快贷 最高额度1000万 最长期限10年 全流程线上办理 资金随借随还

年化利率低至 **4.05%**

立即扫码了解并申请



不搞套路! 超2亿件商品打五折 史上最简单最优惠的京东618来了

羊城晚报记者 林曦

一年一度的京东618马上就要来了,这是京东618的17周年,今年将会给用户带来哪些实惠呢?5月25日,在以“不负每一份热爱”为主题的2020年京东618发布会上,京东宣布,今年将推出超级百亿补贴、千亿优惠和百亿消费券,并帮助超过150个品牌销售破亿,帮助超10万中小品牌商家成交额同比增长超过100%,成为数十万品牌、商家的最大增量场,携手促进实体经济恢复和加速发展。

诚意满满,百亿补贴、9.9元包邮嗨翻全场

“京东带着最大诚意而来,将推出史上最简单的京东618。”发布会上,京东集团副总裁、京东零售集团平台业务中心负责人韩瑞开门见山:“消费者不用掏头比价算账,不用苦等下单时机,就可以享受史上最大的优惠力度、购物全流程的顶级服务、有趣丰富的互动玩法所打造的最佳购物体验,‘追新一族’也可以入手最全、最潮的新品。”

具体来说,京东618将提供超过2亿件的五折商品,包括海量电脑数码、家电、日用消费品、美妆、家居家装产品以及服饰等商品,甚至还有超千套房源低至五折起拍。此外,食品品类10万款单品9.9元包邮,办5G号卡送2400G流量、电脑数码全品类最高24期免息、不到2000元的60英寸4K电视等众多最新最实用的爆款好物,以及6.18元的体检套餐、最低四折的旅游景点门票等生活服务爆品,让消费者畅享优惠好物和“玩美”生活。

同时,京东618推出家电“只换不修”服务,商品有质量问题30天可退180天可换;生鲜“优鲜赔”只赔不退,自营商品的破损或腐坏等问题,在商品签收后48小时内提交“优鲜赔”申请,100分钟内审核通过后即享补偿,无需返回商品。此外,京东618承诺空调24小时极速安装、空调安装费限价封顶,家装建材则推出了0元配送、0元安装、0元折旧、0元检测、0元设计的“5个0”服务,让消费者免除安装烦恼。



京东直播C位出道,30万场直播给你精彩

怕买买买亏了?今年京东618期间,购买家电、电脑数码产品可以享受30天价保的政策,30天内发现买贵了可申请退还差价;“自营房产”带来长达半年的保价服务,并推出平台专属的“无理由退定”服务;京东超市及京东居家也承诺“买贵就赔”。

京东物流在618期间全面升级,千县万镇及农村送达时效,88%行政区县可实现24小时达,同时,联动合作伙伴创新推出部分商品分钟达、生鲜最快半小时达、鲜花同城最快2小时达等极速送达服务,再加上京东到家下单1小时达、京东药急送最快半小时送药上门等,将让更多消费者玩一局游戏的时间就能收到心心念念的好物。

韩瑞介绍,今年京东618预计将售出超过2亿件新品,为“追新一族”带来前所未有的新潮体验。京东直播将带来超30万场次重点直播的盛宴,邀请众多超级明星与消费者互动,众多品牌大佬也将参加“总裁价到”、“高管直播秀”等栏目,“前浪”热爱的硬核演唱会、“后浪”期待的草莓音乐节也会落地京东直播间。

京喜首秀京东618,超1亿件爆品给你惊喜

其实在5月21日,京东旗下社交电商平台京喜,率先在行业中开启

京东618预售及促销活动。当天,仅一款洗脸巾一日便爆卖150万张。京喜直播也取得了“开门红”,当日产业带商家直播超过1000场,直播带来的整体订单量环比前一日提升7.3倍,其中,销量环比增幅最高的直播商家达53倍,有商家4小时直播便卖出60吨黄杏。社交玩法当日达到了9000万互动人次,卷入250万用户深度参与,单个用户平均参与玩法高达25次。

今年618,京喜在超级百亿补贴的基础上,与大量国内知名产业带展开合作,推出超1亿件行业绝对低价爆品、超1000万件1元爆款,百大工厂真打折扣,款款都是三折起的优惠力度。配合千万级奖金池的红包返现、开100万张京喜省钱卡帮省1个亿等大力度的促销活动,以绝对低价为新兴市场消费者省钱。

京东618将助150个品牌销售破亿

疫情期间,京东依靠智能供应链和智能物流等新基建优势稳定了商品价格,保障了民生商品供应,确保了品牌商家的正常经营。今年1月-4月,京东平台上有572个品牌实现下单金额过亿,其中490个品牌为国产品牌,180个品牌同比增幅超50%。近日京东“新品计划”在首期投入价值12亿资源基础上再升级,京东618期间将通过专属会场、专属资源、专属补贴和专属贷款等措施,帮助超过10万个中小品牌商家成交额同比增长超100%。

对于后疫情时代的首次全民购物节,不少中小微商家充满了信心,有的将团队或成员扩充翻倍,像这样的商家京东有数十万个,间接带动了大量人员就业。在这一背景下,京东618将与广大品牌商家开展更为密切、更加创新的合作,打造产业链上下游参与最广泛的一次618,成为数十万品牌商家最大增量场。

韩瑞宣布,今年京东618将助力超过150个品牌销售破亿。品牌商家也将为京东用户投入近1000条专属生产线,涉及家电、生鲜、运动等众多品类,鼎力支持京东618。