

羊城晚报记者 林曦 实习生 莫广贵

被指操纵股价，昨日股价跌停 舍得酒业连涨神话按下暂停键

羊城晚报记者 程行欢

舍得酒业的连涨神话按下暂停键。9日，雪球大V、否极泰基金经理董宝珍分别在微博与专栏上指出舍得酒业(SH:600702)操纵股价，并称已向证监会举报。10日开盘后，舍得酒业股价放量下跌，当日跌停，以195.21元收盘。

自去年以来，白酒股成为资本市场表现最亮眼的行业之一，去年股票普遍上涨，股价翻倍的企业不少见。不过今年以来，行业震荡像过山车一样。就在舍得酒业被举报前一日，在盘面上，白酒股舍得酒业、水井坊、迎驾贡酒一度相继封住涨停，老白干酒、金徽酒、金种子酒、伊力特等个股跌幅均超过9%。

根据雪球统计，年初以来股价表现惊人的白酒企业不多，舍得酒业是其中之一，整体已经上涨了128.48%。记者查询今年以来的公告发现，舍得酒业在今年5月6日，5月24日、6月2日分三次分别发布股票交易异常波动暨风险提示性的公告，称未存在没有披露的信息。

对于董宝珍的举报，记者从舍得酒业内部人士得到消息称：公司已注意到此信息，其认为，董宝珍举报内容本身是“有罪推定”

的猜测，公司已关注该举报对股价造成的波动和影响。其表示，目前公司生产经营一切正常。

记者注意到，从2020年8月19日舍得酒业自曝经自查发现间接控股股东天津控股集团及其关联方存在通过蓬山酒业公司非经营性占用公司资金4.4亿元的情形开始，公司便备受各界关注，成为焦点，价格一度跌至30元左右，随后开始上扬。自去年12月复星集团入主后，股价更是一路猛涨，不到一年时间，就突破200元。

而复星入主后，通过复兴系的渠道，舍得酒业业绩有所突破。今年4月份，复兴集团实际控制人郭广昌首次站会舍得经销商大会，表示将从四个方面助推舍得酒业的发展，在随后5月份海南举办的首届中国国际消费品博览会上，郭广昌也同样亮相，表示了复兴集团对舍得酒业发展的高度重视和支持力度。

舍得今年披露的一季报显示，2021年一季度实现营收10.28亿元，同比增长154.21%；归母净利润3.02亿元，同比增长1031.19%；扣非后归母净利润3亿元，同比增长788.44%；每股收益0.9076元。

景顺长城崔俊杰：关注四大细分领域

近年来，港交所改革上市制度，推动科技行业的大发展，同时吸引一批优质中概股回归，使港股成为新经济的投资高地。景顺长城ETF投资总监崔俊杰认为，中长期来看，科技板块仍然是港股优质赛道。景顺长城顺势布局的景顺长城中证港股通科技ETF抢滩

港股科技投资赛道，这也意味着投资者可借道该基金一键网罗港股科技龙头企业的投资机会。

具体到科技板块细分领域，崔俊杰认为，生物科技、消费电子、半导体、游戏与软件服务等四大细分领域潜在优质投资机会。(杨广)

加速回归常态 大咖共话下半年投资机会

2021年已过半，上半年市场的持续波动给投资者带来了困扰和挑战。日前，以“全球加速转型下的中国机遇”为主题，上投摩根基金举办了2021投资策略分享会，会上多位重量级投资大咖齐聚一堂，共同探讨未来市场发展及应对之策。

围绕国内权益市场，上投摩根基金副总经理杜猛指出，在过去两年权益市场大幅上涨的背景下，估值持续拔高带来股价上涨或有难度，今年投资者对收益率的预期需要降低，但也不必过分悲观。(杨广)



图/视觉中国

A 两家两年合计亏损超百亿元

叮咚买菜和每日优鲜的商业模式基本相同：将生鲜、蔬菜与外卖配送结合。由于疫情原因，很多地方都提倡无接触买菜送货，生鲜电商在这两年得到了不少民众的青睐，因此飞速发展，也获得了不少的用户增长和更高的客单价。但是，为了扩张市场跑马圈地，两家公司目前都未能摆脱巨额亏损的尴尬。

招股书显示，2020年叮咚买菜营收为113.36亿元，比2019年增长192%；2021年一季度营收为37.57亿元，同比增长45%。但在2019年和2020年一季度营收分别为37.57亿元和22.316亿元、29.094亿元和16.492亿元，加上今年第一季度的亏损，累计亏损约74亿元。而叮咚买菜在两年零一个季度里，累计亏损约62亿元。

每日优鲜在2018年至2020年，净收入总额分别是35亿元、60亿元、61亿元，可以看出，近年营收增长放缓明显，2019年到2020年净营收仅增加1亿元，大幅收窄。报告期内，每日优鲜分别净亏损22.316亿元、29.094亿元和16.492亿元，加上今年第一季度的亏损，累计亏损约74亿元。而叮咚买菜在两年零一个季度里，累计亏损约62亿元。

仅计算2019年至2021年第一季度这两年多时间里，两家合计亏损额超过百亿元。而在今年一季度，两家生鲜电商的亏损状况同比均大幅增长。今年一季度每日优鲜调整后的净亏损为5.98亿元，约为去年同期亏损额1.76亿元的3.4倍。2021年第一季度，叮咚买菜净亏损为13.8亿元，去年同期为2.4亿元，同比扩大475%，净亏损率从去年一季度的9.4%上升至今年一季度的36.4%。

此外，从2018年-2020年看，叮咚买菜经历快速发展，GMV的年复合增长率达到319%，到2020年，其GMV达到130亿元，占国内即时零售电商10%的市场份额。从今年一季度数据看，目前拥有690万月活交易用户。

每日优鲜2018年至2020年GMV年复合增长率为26.9%。但在2019年和2020年增长大幅放缓，仅增长0.23%。对于2020年和2021年前三个月，数据显示，截至2021年3月31日的12个月，GMV为74.11亿元。

B 现金流尴尬靠融资续命

天眼查资料显示，叮咚买菜创立于2017年5月，目前已覆盖北上广深等31个城市，前置仓数量超过1000个。每日优鲜成立于2014年，截至2021年3月31日，其已在中国16个城市建立了631个前置仓，累计交易用户超3100万。

巨额亏损之外，两家还面临尴尬的现金流状况。每日优鲜在招股书中承认，自成立以来，每年都因经营活动产生净亏损和负现金流，

未来可能无法实现或维持盈利能力。叮咚买菜日子也不好过，2019年至2021年一季度，用于经营活动的现金净额均为负值，分别为-9.64亿元、-20.56亿元、-10.15亿元。基本上，两家企业都在靠融资续命。叮咚买菜背后的股东力量不容小觑，集齐了今日资本、红杉资本、老虎环球、软银旗下愿景基金等。今年5月，叮咚买菜完成总额达10.3亿美元的D轮融资。叮咚买菜IPO前，管理

层拥有31.6%的股权，其中创始人兼CEO梁昌霖占股30.3%。

每日优鲜IPO前创始人徐正及公司管理团队持有公司15.3%股份比例，拥有74.1%投票权，老虎环球为其第二大股东，持股数12.4%，享有公司3.8%的投票权。国信金控为第三大股东，持股8.7%，以及投票权的2.7%。腾讯为其第四大股东，持股8.1%以及享有2.5%的投票权。

C 拔得头筹或有更大话语权

据相关研报显示，叮咚买菜日均订单量只有达到每单1250单，才可实现盈亏平衡。而目前其单个前置仓订单量约1000单，剔除物价以及其他因素，目前仍处于亏损状态。未来，这两家公司恐怕都需要在当前最倚重的前置仓之外，寻求其他模式

来规模化盈利。有行业分析认为，目前在美团优选、多多买菜、橙心优选等巨头在拼抢的社区团购市场中，类似叮咚买菜和每日优鲜这样独立发展起来的生鲜电商平台，要和资金雄厚的巨头厮杀，压力陡增。而且，这些新生代还要

相互竞争，就算有众多资本的加持，想要杀出一条血路，也并非易事。在巨亏重压之下，迫切需要上市融资来补足“弹药”，才能继续进行扩张，谁能拔得头筹，就能在市场上有更大的话语权。生鲜第一股争夺战正式打响，最后花落谁家，需拭目以待。



2016-2022年中国新式茶饮市场规模及预测 (2021年、2022年为预测数据)

“喂！三点几啦，饮茶先啦！”近段时间以来，一个印度大叔操着流利粤语大声劝人们喝下午茶的视频在网络上爆火。相关视频、表情包被广泛传播的同时，资本市场中的茶饮企业也同样活跃。羊城晚报记者观察发现，近几年的茶饮赛道在不知不觉中改变着竞争格局：一方面，以奈雪的茶(以下简称奈雪)、喜茶等网红品牌为代表的茶饮频频出海，门店逐渐扩张到了全国各地甚至海外，奈雪的茶更将冲击“全球茶饮第一股”；另一方面，以许留山、DQ、满记等为代表的老牌甜品店则不断传出关店、倒闭传闻。

奈雪的茶冲击“全球茶饮第一股”背后，新式茶饮进击，传统甜品败退 37万家茶饮企业激战下午茶江湖

羊城晚报记者 李志文

新式茶饮快速扩张

6月6日，奈雪的茶通过了港交所上市聆讯，不出意外的话将成为“全球茶饮第一股”。

招股书显示，2018年-2020年，奈雪分别实现营收9.09亿元、22.91亿元和28.70亿元，且在2020年实现盈利，经调整净利润为1660万元。有知情人士预估，奈雪估值或将达到350-400亿元人民币，是名副其实的独角兽。

在经营上的盈利之外，奈雪的门店数也在不断“进击”的过程中。招股书显示，奈雪目前已经在国内70多个城市以及日本大阪开出了556家直营门店，且计划于2021年及2022年主要在一线城市及新一线城市分别开设约300间及350间茶饮店，其中约70%将规划为奈雪PRO茶饮店。

另一家新式茶饮的代表——喜茶，同样处于快速扩张中。天眼查显示，喜茶共经历过3轮融资，后两轮融资累计超过5亿元，投资方包括IDG资本、今日投资、美团龙珠、高瓴资本等。另外，据统计，截至2020年12月31日，喜茶在全球60多个城市共开出695家门店，其中单是在2020年就新开304家，开店速度不可谓不快。

老牌甜品现关店潮

不过，茶饮市场上有人欢喜有人愁。在奈雪、喜茶等新式茶饮不断高歌猛进之时，许留山、鲜芋仙、DQ、满记等老牌甜品店则逐渐黯淡了下来。今年5月26日，香港高等法院聆

奈雪的茶冲击“全球茶饮第一股”背后，新式茶饮进击，传统甜品败退

案官考虑许留山食品制造有限公司(下称许留山)无力偿还债务，对该公司颁发了清盘令。这意味着，许留山将会变卖现有所有资产以偿付债务，并最终将公司结束。消息一出，立即引发网络上大批老顾客怀旧感叹：“我的青春结束了。”

公开资料显示，许留山是诞生于中国香港的甜品连锁品牌，专门售卖甜汤、甜品和小食，于2004年进入中国内地市场，鼎盛时期，全球门店数量一度接近300家。但近几年，由于业绩不好，逐步关停了多家门店。记者搜索后发现，曾有多家许留山的广州，目前仅有一家留存。

而在许留山之外，满记、鲜芋仙、哈根达斯等老牌甜品也频频被爆出关店传闻。通用磨坊(哈根达斯品牌所属公司)的首席执行官就曾直言，中国哈根达斯的销量下降，是门店客流量减少所致。

新式茶饮出圈也不易

老牌甜品店迎来关店潮，是否就意味着新式茶饮高枕无忧？天眼查数据显示，我国目前有超过37万家企业名称或经营范围包含“奶茶、茶饮”的茶饮相关企业。且近五年来，茶饮相关企业(含相关企业)年注册量呈现显著的逐年上涨

趋势。2019年和2020年，我国连续两年新增超10万家茶饮相关企业。以工商登记为准，截至2021年5月，我国今年已新增近4万家茶饮相关企业。

与之相对应的，2019年中国新式茶饮市场规模为2044.8亿元；受疫情影响，2020年市场规模缩减至1840.32亿元。但艾媒咨询预测，从长期来看，新式茶饮还将呈扩大态势，预计2021年，新式茶饮将恢复甚至超过疫情前水平，市场规模接近2800亿元。

不过，在行业的繁荣之下，个体企业的生存却不容乐观。相关数据显示，奶茶店的存活率仅为20%左右，绝大多数新开奶茶店处于经营亏损状态。

除此之外，新式茶饮中卷钱跑路、食品安全问题也屡见不鲜。在刚过去的5月，类似的事件就发生了多次。5月15日，马伊琍为代言的品牌茶芝兰涉及卷款跑路致歉；同一天，蜜雪冰城为3家门店涉及食品安全隐患被停业整顿而道歉；5月18日，郑恺代言的茶主播被指虚假招商、骗取巨额加盟费……

艾媒咨询报告还显示，由于新式茶饮行业进入门槛较低，所需生产技术水平低，产品配方容易模仿，且不同品牌制作新式茶饮的生产流程大致相同，因此目前行业内产品同质化程度较高。

艾媒咨询首席分析师张毅认为，“从业绩和扩张的情况来看，新式茶饮品牌不仅需要有持续、稳定的上升态势，同时还应具备抵御市场竞争的高门槛，此外还要应对因扩张而带来利润萎缩的情况。”

专题

抗疫进行时 广州工行 加强现金服务保障

增强运营能力 持续提供优质现金服务

受疫情及部分区域封闭管控的影响，部分网点运营状态发生了调整。为保障现金服务的稳定开展，广州工行密切关注辖内网点运营动态，根据实际情况及时调整现金服务方案，并加大现金储备、强化押运调度，实现对应急现金调拨、外币现钞直配、ATM设备装卸钞、上门收款清分等业务的快速响应。

开辟绿色通道 向重点客户提供战疫保供现金服务

自本轮疫情发生以来，广州工行启用现金业务疫情防控应急预案，对战疫保供重点客户开辟绿色通道，及时满足疾控、医院、交通等重点客户的抗疫现金服务需求。6月3日至7日，广州工行辖属华南、流花支行先后接到广州南站、广深铁路股份有限公司广州车站等铁路运输重点客户的业务求助，为平稳办理旅客退票紧急提取备用金，相关支行与分行业务部门密切联动，启动应急预案，及时做好人员、现金等准备工作，累计为客户紧急提取退票备用金

2021年6月11日/星期五/经济新闻部主编
责编 李卉/美编 刘苗/校对 温瀚

A14



净化流通现金 为公众提供“放心钱”

现阶段为满足广大市民金融服务需求，充分保障现金服务安全性，广州工行辖内对外营业网点每日均对营业环境进行杀菌，对地面、自助设备、机具、柜面等区域进行消毒，提升疫情防控能力。

对中高风险等级地区现金实施“收支两条线”管理，收入现金先在营业网点进行简易消毒，装入封闭箱，款包后缴交金库统一消毒。金库加强对现金清分场地和现金设备的通风消毒，划分专门区域通过紫外线和消毒柜进行消毒杀菌、装箱封存、专区保管。另外，对封闭疫区、定点医院、发热门诊、集中隔离点以及疫情防控部门确定的重点单位等特定渠道交存的现金，专人专区处理，单独摆放、独立清分，存放于干燥环境14天以上再投放，全面强化回笼周转现金的专业净化处理与安全保管，切实保障现金使用安全，为公众提供干净安全的“放心钱”。

接下来，广州工行将持续做好各项现金服务保障工作，确保疫情防控期间现金服务需求得到有效保障，全力支持打赢本轮疫情防控阻击战。