

“最牛打印店”拟冲刺沪市主板

荣大科技净利逾亿元，科技含量仍然不足，业务主要靠人力资源推动

财经辣评

耐克越说重视中国民族品牌越要奋力

羊城晚报财经评论员 寇耀琪

近日，面对财报中大中华区的“亮眼表现”，耐克首席执行官约翰·多纳霍明确表示了公司现在及未来对中国市场的态度。财报发布当天，约翰·多纳霍表示：耐克是一个“属于”中国、为中国服务的品牌。于是在6月25日收盘时，耐克的股价涨幅高达15.53%，市值为2435亿美元。

耐克、阿迪达斯、彪马等品牌印在脑海的第一阵营。这个时候的国内厂家，只有代工的身份。直到后来出现了李宁以及更多新兴品牌，才开始逐步扭转外企独大的局面。面对中等收入的群体，质量、卖相接近，价格却低了一大截的国产品牌，很快就占领了千家万户的鞋柜和衣橱。

尽管耐克这样表态，中国网民却不以为然。与此同时，6月25日李宁发布业绩报表，李宁预期今年上半年净利润不少于18亿元，去年同期为6.83亿元。李宁、特步、安踏等国内运动品牌正重新焕发新机，这些品牌品牌借势“国潮”，越来越受年轻人喜爱，销售业绩也是一路狂增。平心而论，从企业市值、实力和品牌认同度来看，国内的运动服饰企业和欧美的差距还不是十年八年就能够拉近的。国际巨头的经营理念、技术含量、营销传播和企业运营，都值得后发国家和地区的长期认真学习、借鉴和总结。所以不能以部分网友的好恶情绪，就自动脑补，以为能轻易地把自己的品牌捧上去，或者简单就能把西方品牌打翻在地满地找牙。

耐克的发言，表达的是对中国市场或者直接说是国内消费者支付能力的强烈偏好，因此会把中国消费者形容成是最大的资产。这一点确实也符合企业逐利的天性。为了逐利，可以天天把顾客说成是上帝。不过，盯着消费水平是不够的，消费者心理尤其是集体心理行为才是决定一个品牌兴衰的关键。

当几十年前欧美运动品牌进入中国大陆的时候，几乎所有年轻人都对其有一种欢迎和膜拜的态度。无论有没有支付能力，无论多久才能买一对皮鞋，都深深把

好在，在国民自信、理性程度、消费升级逐步上升的今天，外资企业也很难再由几个巨头垄断。尤其是面对一些缺乏内涵、没有特色、大而化之、做工低劣的耐克产品，更精致、更用脑、更懂国人小确幸的其他国际品牌也在如日中天地发展。与此同时，以国潮为风气的国产品牌也有着向上突破的希望。

面对这个高度竞争的运动品牌市场，无论外资还是民族品牌都将长期处于角力之中，市场份额上的此消彼长，终究是由消费者的认知决定的。多元化心理趋势之下，国外品牌依赖欧美文化为背景的市场策略，会不断遇到天花板。国产品牌在更懂年轻人心理的同时，也不能忘记即使是衣服鞋帽不仅靠仿，也是要拼技术含量的。在用途功能上更加精心布局和突破，研究国人的生理与心理需求，都还有很远的路要走。

富满电子日K线图

羊城晚报记者 丁玲

在中国证券业协会7月4日晚间公布的新一批拟IPO企业信息披露质量抽查名单中，“最牛打印店”荣大科技引发市场关注。荣大科技位于北京西直门南小街，以打印企业IPO申报材料权威性专业性而闻名。7月1日，荣大科技在证监会披露了招股说明书，拟在沪市主板上市，国金证券保荐。公司拟公开发行不超过1400万股，占发行后总股本的25%，拟募资6亿元。

垄断九成市场份额

打印店也要冲刺IPO，“最牛

打印店”荣大科技底气在哪？与一般打印店不同的是，荣大科技打印的是上市申报材料，垄断了全国90%的上市申报材料印刷市场，距证监会办公地富凯大厦不到3公里，因此也被称为离证监会“最近”的打印店。

招股书显示，报告期内，A股市场新增上市公司704家，与公司有合作关系的有692家，比例为98.30%。以2020年为例，全年共950家企业申报上市，采购荣大科技IPO申报材料制作和咨询、IPO底稿整理咨询、IPO数据核对服务的公司分别有932家、614家、717家，市占率分别为98.11%、64.63%、75.47%。

随着近3年资本市场加快改革步伐，荣大科技的业绩和规模也搭上快车。招股书显示，2018年至2020年，公司分别实现营业收入1.13亿元、1.83亿元和3.35亿元，同期净利润分别为0.23亿元、0.37亿元和1.14亿元。

其中，投行相关业务是公司最主要的收入来源，且对营收的贡献度越来越高。数据显示，2018年至2020年，该业务分别实现营业收入0.54亿元、1.17亿元、2.4亿元，占比分别为47.90%、63.91%、72.34%。招股书显示，投行相关业务包括申报文件制作与咨询、底稿整理咨询、数据核对咨询、投资项目及规划咨询、信披文件制作及咨询。

仍靠人力资源推动

不过，荣大科技似乎正着力淡化自身的打印店标签，转而强调拥有的科技含量。官网显示，荣大科技是国内专业服务于证券行业的创新型科技企业，公司通过互联网信息抓取、自然语言分析和大数据分析技术为客户提供系统的互联网化的产品解决方案。

但不少业内人士表示，荣大科技仍然缺少科技含量，很多业务主要靠人力资源推动。数据显示，2018—2020年，荣大科技的员工薪酬及福利费金额分别为2869.77万元、4426.48万元、9158.91万元，占营业成本比例分

别为55.94%、63.04%、72.38%，是公司营业成本最主要的构成。

“随着经营规模的不断扩大，公司对人力资源的需求将持续增加，如果未来公司人工成本增长过快，将会对公司的经营业绩造成不利影响。”保荐机构国金证券也在招股书中提示了这点风险。

从募资用途来看，公司也迫切希望摘掉除打印店的刻板印象，提高公司的科技含量。招股书显示，荣大科技拟募资6亿元，分别在咨询服务能力提升项目、软件研究中心建设项目、数据平台及信息化管理平台建设项目、补充流动资金上投入2.23亿元、1.47亿元、1.12亿元和1.18亿元。

顺丰同城三年连续亏损 即时配送赛道群雄逐鹿

羊城晚报记者 林曦 实习生 张蔚华

顺丰股价虽然最近震荡走低，不过，在资本市场上却动作频频。近日，香港联交所披露，顺丰控股旗下的杭州顺丰同城实业股份有限公司向港交所主板提交上市申请。一旦上市成功，这就意味着，继顺丰控股和顺丰房托之后，顺丰创始人王卫将拥有第三家上市公司。

烧钱之下巨幅亏损

如果你叫过麦当劳的外卖就会发现，麦当劳的外卖都是顺丰同城来配送的。天眼查信息显示，从2016年试水到2019年同城业务独立运营，顺丰同城发展速度非常迅猛。

招股书显示，2018年—2020年，顺丰同城的订单量分别为7980万笔、2.1亿笔、7.6亿笔，复合增长率为208.7%。根据招股书，顺丰同城在2018年—2020年期间的营收分别为9.93亿元、21.07亿元、48.43亿元。截至今年5月31日，平台注册用户超过280万名，注册商家数量达53万，用户数达1.26亿，合作的品牌客户达2000个。

过去三年，顺丰同城营收大幅增长，可是该公司也持续高投入和伴随的巨额亏损。该公司三年内净亏损分别为3.28亿元、4.70亿元、7.58亿元，三年合计净亏15.56亿元。此外，今年一季度，同城业务单季净亏损2.1亿

群雄争霸抢占市场

为什么顺丰同城如此亏损，却还要继续大幅投入呢？市场的持续增长是一个重要因素。艾瑞咨询的报告指出，2024年中国即时配送服务行业的年订单量预计将增至643亿单，2020年至2024年复合增长率为32.3%。有行业分析认为，即时配送行业未来的发展潜力巨大，面对这样的大蛋糕，顺丰当然不想错过，顺丰同城选择这个时间点赴港上市，就是为了补充“弹药”，融得更多资金，来抢占市场。

在这个赛道上，已经群雄争霸，火药味十足。众所周知，美团和阿里巴巴的饿了么占据了市场的头两位，而京东系的达达集团去年成功登陆纳斯达克以后，获得更多资金支持，拼命跑马圈地。UU跑腿、闪送等玩家也在不遗余力地争夺版图，闪送在今年4月宣布获得1.25亿美元第二轮融资。而顺丰的老对手“三通一达”等快递公司也相继上线同城配送业务，对于这个增量市场虎视眈眈，谁都想从中占领一席之地。



快递分拨中心的工作人员在工作中 新华社发

牛股广誉远高位受重创

公司原实控人郭家学曾是“白衣骑士”

羊城晚报记者 丁玲

在近期中药大热的背景下，广誉远(600771)上周获得三个涨停板，周涨幅达45.40%。截至上周五收盘，广誉远收报43.97元。自6月16日至上周五，股价大涨110.79%，并创近三年新高。昨日广誉远受到重创，高台跳水，一度跌停，收报40.70元，大跌7.44%。



视觉中国供图

山西国资已经入主

公开资料显示，广誉远为中华老字号之一。根据其2020年年报，其核心产品龟龄集、定坤丹、安宫牛黄丸的制作技艺先后入选国家级非物质文化遗产名录，牛黄清心丸的制作技艺被列入山西省非物质文化遗产名录。其中，龟龄集与定坤丹均为国家保密品种。

广誉远近期为何受到市场追捧？除中药板块迎来多重政策利好外，公司实控人变更为山西省国资委一事也刺激股价一路上行。6月8日晚间，广誉远发布公告称，公司控股股东东盛集团同意将其质押给晋创投资的广誉远3150.9万股股份(占公司总股本的6.40%)过户抵偿给晋创投资，用于清偿其欠付晋创投资的相应债务。届时，东盛集团合计持有公司5.86%的股份，晋创投资持有公司14.53%的股份，公司控股股东将由东盛集团变更为晋创投资，广誉远的实控人也将由郭家学变更为山西省国资委。

有业界专家表示，同城即时配送领域正处于行业上升期，至少有三到五年的快速发展期，这就是为什么企业愿意不断加大投入来争夺份额，因为发展空间和潜力巨大，占领版图更多的头部企业将获得更大的话语权和市场空间，容易形成市场规模效应，虽然现阶段看起来是“烧钱”圈地，不过一旦规模达到一定量级就能摊薄成本，实现盈利。所以说，行业处于高度竞争阶段，鹿死谁手还需要市场的检验。

郭家学曾是实控人

那广誉远的发展能满足市场的期待吗？事实上，广誉远的发展可谓相当坎坷。尽

业绩连续两年下滑

不过，从业绩来看，近年来广誉远的表现并不尽如人意。广誉远2020年年报显示，公司传统中药业务当年营业收入为7.62亿元，同比下降19.76%；定坤丹、龟龄集系列产品销售收入较上年同期分别大幅下降下降了41.54%和38.79%。而据“贝壳投研”称，2020年龟龄集的销售量为1706.8万粒，较2018年的最高销量3845.23万粒下降了超过一半。

此外，自2018年起，定坤丹的利润大幅度下降。广誉远的年报数据显示，定坤丹大蜜丸和定坤丹水蜜丸在2018年的药品集中采购的销量分别占该产品2018年销量的44%。中标价格最低为49.50元/盒和55.66元/盒。按照此前市场价99元/盒和297元/盒，最高降价比例为50%和81.26%。这也直接带动了广誉远的业绩下滑。2019年和2020年两年中，广誉远营业收入分别为12.17亿元、11.09亿元，同比下滑24.81%、8.85%；归母净利润分别为1.3亿元、0.32亿元，同比下滑65.23%、75.4%；扣非后归母净利润分别为1.12亿元、-859.28万元。而今年一季报显示，广誉远一季度营收1.9亿元，同比下滑15.5%，实现净利润517万元，同比大幅下降81%。

另外值得注意的是，当前广誉远控股股东也在不断减持。7月2日晚间，广誉远公告称，因控股股东东盛集团信托计划存续期届满，自6月17日至7月1日，信托计划委托人通过大宗交易方式减持其所持有公司1.66%股份；权益变动后，东盛集团持股降至3.34%。6月17日至7月1日，广誉远股价累计涨幅高达96.03%。若按照区间加权均价31.94元/股计算，减持股数为8162455股，减持金额约为2.6亿元。

招商蓝筹精选7月5日发行

今年是“十四五”规划的开局之年，从上半年来看，中国经济承接了自去年下半年以来的强势复苏，开局良好。根据规划，十四五期间我国将更加重视

内循环与供给端，“双循环”战略下将涌现众多投资机会。据招商基金基金经理助理、17年公募老将王景担任基金经理，精选蓝筹精选股票型基金(基金代码:A类011882,C类011883)于7月5日发行，该基

政策资金业绩齐加持 芯片股走出“小牛市”

羊城晚报记者 莫谨恪

自5月以来，芯片板块快步走入牛市行情。7月5日，A股小幅反弹，芯片板块大涨4.48%。自5月11日半导体板块启动以来，芯片板块已经累计上涨44.54%。而从基本面来看，“芯片缺货”问题持续发酵，全球多家半导体企业纷纷上调产品价格，成为近期芯片股价表现的主要刺激因素。



富满电子日K线图

内外半导体企业纷纷发布涨价函，国内晶圆代工龙头中芯国际宣布从4月1日起上调价格15%—30%。

无论是政策还是资金都向半导体板块倾斜，芯片股无疑成为“香饽饽”。其中最具有代表性的当属明微电子，在6月24日至7月2日的短短7个交易日里，该股股价暴涨近94.66%，今年以来的累计涨幅更达到542.56%。

三季度将迎旺季

进入半年报发布的窗口期，芯片企业上半年业绩普遍向好，也给芯片股股价飙升带来业绩基础。

花旗iFIND数据统计显示，目前共有24家半导体企业披露了今年上半年业绩预告，其中17家业绩预增，增长幅度较大的如富满电子预计上半年净利润3亿元至3.3亿元，增长幅度为1124.56%至1247.02%；明微电子预计上半年净利润2.7亿元至3亿元，增长幅度为832.38%至935.98%。

东吴证券表示，目前，芯片供需矛盾依旧尖锐，并且随着三季度行业旺季来临，供需紧张关系可能仍将持续。在当前全球半导体市场供不应求和产品涨价缺货的情况下，本土芯片设计产业链有望加速产品的市场拓展，提升产品的价值量或出货量，从而充分受益于芯片市场的高景气行情。