

# 越秀金控再度增持中信证券

得益于市场交投活跃，多家券商上半年业绩较好

羊城晚报记者 莫谨榕

## 年内再度增持股份

中信证券是A+H股上市公司，A股股本为106.48亿股，H股股本22.78亿股，合计总股本129.27亿股，中信证券目前无控股股东，第一大股东是中国中信有限公司。而越秀金控直接、间接合计持有中信证券9.16亿股股份，占中信证券总股本的7.09%，是中信证券第二大股东。

越秀金控在公告中表示，中信证券经营稳健，2020年总资产、净资产、营业收入、净利润水平等均居国内证券行业首位，预计此次增持将巩固该公司在中信证券的主要股东地位，优化对中信证券的持股配置，为该公司带来较稳定的投资回报。

门店货架空空，线上劝说退款

## “野性消费”后 鸿星尔克转型仍在路上

羊城晚报记者 黄婷 李志文 实习生 张松 肖霞洁

近期，国货运动鞋服品牌频繁出现在大众视野。先是鸿星尔克等品牌因捐赠物资驰援河南灾区，引发消费者涌入直播间和门店进行“野性消费”，再是安踏、匹克、361°等一众运动品牌亮相东京奥运会，打响激烈的“营销战”。

销售的火爆，也让鸿星尔克的产业链面临调整和重塑的压力。记者近日走访鸿星尔克

多家线下门店发现，在客流量激增的同时，门店货架出现了不同程度的售空情况；而在鸿星尔克宣布系统崩溃后，不少线上下单的顾客也收到了商家的缺货通知和劝说退款的消息。

## 有门店一天卖了3个月的货

国货品牌鸿星尔克捐款5000万元物资支援河南，令众多网友动容。随后，大批消费者涌进鸿星尔克直播间和线下门店抢购商品，据京东报告，鸿星尔克7月23日当日销售额同比增长超52倍。

网络舆论引发的“野性消费”不容小觑。7月29日，鸿星尔克发布紧急通知表示，大量订单涌入导致其系统崩溃，以至于40多款产品跟不上备货量需求，各地仓库售空，主生产线已超负荷生产，并恳请消费者将没有库存的商品订单申请退款。

断货，一些顾客专门从珠海跑到店里来购买。”

当晚，记者来到增城区解放北路的另一家鸿星尔克门店。店员表示，该店最近一天能成交上千单，一天的业绩有时能比得过平时三个月的水平。记者在现场看到，店内生意火爆，大部分商品已被抢购一空，门口还摆放着约40大箱新增进货，而周边的361°、李宁和阿迪达斯等品

牌门店明显要冷清许多。

在微博平台上，近期也有部分自称在鸿星尔克的线上店下单的网友晒出短信截图。根据截图，鸿星尔克提示，其购买的商品缺货，建议申请退款或更换其他款式。

## 新上生产线会否成包袱？

据媒体报道，以鸿星尔克四川安岳生产基地为例，自7月23日以来，其日均发货量由平时的4000单暴增至七八万单。从7月21日起加急生产，基地日均产鞋量由1.1万双增至1.25万双，

还计划在明年增加3条生产线。有分析认为，从线上到线下，销量的猛增带来的短期库存紧张显而易见。但从长期看，此时被迫投入的产能、新上的生产线、潜在退货风险引发的库存积压危机，也可能成为制约企业发展包袱。

“从原有供应链能力来说，鸿星尔克当前面临供不应求的情况。”中国农业大学高礼研究院副教授王鹏向记者表示，对任何一个企业而言，长期以来已经形成了一套生产、存储、设计、运输和售卖的稳定体系，供应链和产业链已适应了常态化的销售水平，当前订单激增可能会导致供应链失控，盲目扩张不利于消费者满意度的提升和企业良性发展。

回顾2008年，受北京奥运会影响，鸿星尔克销售额高达28.89亿元，首入亚洲品牌500强。在品牌曝光度大增的情况下，国内各大运动品牌对市场过度乐观，开足马力进行生产和扩张，铺货量甚至达到需求的2-3倍。2010年之后，因品牌激进扩张而

下的高库存隐患才暴露出来，鸿星尔克自然也未能幸免。

为了避免经销商关店，鸿星尔克除了向北京、上海和天津的经销商支出了3.35亿元的费用，还向部分省市经销商提供高达4.67亿元的无息短期贷款。这也导致2010年鸿星尔克营运费用开支扩大到22.43亿元，当年净利润亏损16.35亿元。随后，因财务造假而退市、泉州工厂火灾等事件更是雪上加霜。

## 涉足“时尚圈”成转型方向

7月25日，鸿星尔克董事长吴荣照发微博称：“鸿星尔克面临的转型过程，依然非常艰难，但是倒也没有像许多网友所调侃的‘濒临破产’。”

在新零售的背景下，鸿星尔克一直在生产物流等环节谋求转型。例如，在生产上，从最初只有一个生产基地发展至五大基地。专注打通线下零售体系，其线下门店从销售职能切换

74.02亿元至82.25亿元，增长幅度为35%至50%；国信证券预计实现净利润45亿元至51亿元，增长幅度为53%至73%。18家已经公布半年报预告的上市券商，除了5家业绩不确定外，其余均业绩预增。

业内人士分析，在成交量和半年报业绩的支撑下，券商板块整体景气度仍比较高。国信证券日前发布研报显示，交易活跃支撑业绩及基本面，上周市场日均股基成交额仍高达1.35万亿元，市场交易持续较为活跃；截至当周两融余额为1.83万亿元，两融规模自5月以来持续增长超过1800亿元。当前多家上市券商发布中报业绩预告，整体业绩实现高增长，中报具备确定性，对基本面有明显支撑。

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

财经 辣评

## 出口标准倒逼农业涅槃 荔枝优势需要持续成长

今年上半年，在国内国际疫情波动的压迫下，广东鲜荔枝出口6504吨，同比增加79.8%；实现产值1.3亿元，同比增长62.4%。在营销与销售上，今年广东荔枝实现了历史性突破，在海外市场的“多点开花”。北美、日本、阿联酋、新加坡等地都成了部分企业新开拓的区域。

如此看来，我们的荔枝打了胜仗，但这只是第一步、一小步。目前荔枝在海外市场的份额还不到5%，市场空间广阔。广阔的市场空间给广东荔枝的，其实是一种脱胎换骨的考验。

第一个考验，就是出口企业的实力。2019年11月，在广东省农业部门的支持下，从事荔枝国际贸易的七家企业组成了广东中荔农业集团有限公司。这是一场由政府部门推动、全产业链共同参与的立体式全球营销行动。它是荔枝行业开拓海外市场的新动力，也是互联网与数字经济下的新一轮尝试。未来，企业本身也要继续练好内功，而不能因为有了背景支持而故步自封。

第二个考验，就是产品整体的实力。荔枝口味之好，在国内是有历史背书的，但是在国外，却常常要从零开始培育。在工业化高度发达的国家，所有商品都被纳入近乎工业制品的标准。我们认为荔枝爽甜好吃就值得买，但是国外要求的是具体的酸度、甜度的数据，而且是稳定的。与此同时，对于农药残留、病虫害等更是卡得非常严格。我们眼中的瑕疵斑点，在他们眼中可能就是退货的理由。

第三个考验，就是冷链的实力。荔枝一摘下来就开始走向变味腐烂，要和时间赛跑，首

先就得在源头基地建立冷库。否则就别说走出国门，可能出广东都走不远。比如出口到美国市场的荔枝，需要经过不少18天的1摄氏度以上持续冷藏监控。这在国内是难以理解的苛刻，但是在人家那里就是个门槛。企业只能选择接受或者退出。

第四个考验，就是销售的实力。荔枝通过早晚熟来拉开销售周期，有助于延长传播的效果。那么能不能稳定供货，数量和日期能不能高度保证，就决定它能不能在外国商超长期存在。当前我们很多粗放型企业对市场的理解，往往是跟不上发达国家节奏的。我们习惯了看天吃饭，大年小年卖多卖少不一定，但是人家却要求像供应工业品一样稳定掌控。我们还无法用大自然规律去谈判，因为同样是水果，别人家通过精益生产，确实能做到品牌与品质高度对应。按品牌去买卖绝对没错。

所以，与其说我们在急于把荔枝卖给全世界，不如说我们在急于和世界达成新的沟通方式。甚至我们还得先做学生，再做生意。“标准化”三个字，说出来不用一秒钟，做出来可是涉及到众多科目的科研攻关。甚至在“被标准化”的过程中，都会对自己的产品产生某种怀疑似乎产品不做深刻变革，根本就没人愿买，哪怕它已经很美味。和国外对接，就是一个漫长的，需要不断自我否定、自我塑造的过程。这个过程绝对对比在国内要累得多，但是前景却要丰满得多。全球化已经改变和重塑了我们的工业，也是时候要让我们的农业变得更有竞争力。



视觉中国供图

## 风华高科一审被判赔2.40亿元

### 公司扩产剑指5G通讯、汽车等领域

羊城晚报记者 黄婷  
实习生 张松

被誉为“电子工业大米”。

风华高科此次定增，意在大幅扩大其MLCC产能。据公告，定增募集资金中的80%，即40亿元，拟被用于祥和工业园高端电容基地建设项目建设，该项目的投资总额为75亿元。据介绍，三期完全达产后风华高科片式电容将新增450亿只/月产能，预计新增营业收入49.03亿元、净利润12.91亿元；另外10亿元募投金额拟投向新增月产280亿只片式电阻器技改扩产项目。

根据公开报道，今年7月，风华高科高端电容基地一期项目投产仪式在肇庆端州祥和工业园举行，预计满产达产后将新增50亿只高端电容器月产能，提供就业岗位4300个。

羊城晚报记者留意到，风华高科于6月面向社会招聘各类人才4300余人，多为生产操作岗，而去年年报显示，母公司在员工工数量也仅为5855人。

风华高科在回复文件中提到，该募投项目产品定位主要是技术含量高、可靠性好、低失效率、附加值高的小尺寸、薄介质、高容量、中高压以及一些特殊规格产品。

第一期以5G通讯和家电板块为主要目标领域，二三期对应的下游应用领域主要集中

在以格力、美的为代表的白电行业，以及5G基站、可穿戴产品等通信行业。

在大手笔扩产的背后，风华高科下一阶段瞄准的是需求大、附加值高的智能汽车应用领域。据了解，祥和工业园的厂房在规划之初即按照汽车电子的生产标准进行设计和建设，今后可满足相关汽车电容产品的生产。

值得一提的是，风华高科控股股东广晟集团也拟参与本次认购，且认购金额不低于此次募集资金总额的20.03%，且本次发行完成后累计持股比例不超过30%。截至目前，广晟集团和一致行动人深圳广晟合计持股比例为20.50%。

### 虚增利润被判赔超2亿元

今年7月，风华高科披露今年半年度业绩预告，预计上半年净利润为4.7亿元-5.2亿元，较上年同期增长84.74%-104.40%。

证监会在此前对业绩大幅增长的原因予以关注。

风华高科回复称，一是受益于电

子元器件市场需求旺盛、公司前期投资成效逐步释放以及强化

管控等综合因素的积极影响，公

司主营产品产销量同比大幅增长，公司营业收入及经营业绩同比持续增长；二是上年同期受新冠疫情的影响，公司开工时间不足、下游客户订单需求放缓。

亮眼业绩背后仍有忧虑。2019年12月13日至2021年8月4日期间，何某等374名投资者“翻起旧账”，以风华高科存在虚假陈述行为为由，将其诉至广东省广州市中级人民法院。

投资者索赔诉讼起源于风华高科信息披露违法违规。根据风华高科此前公告，公司2015年度报告、2016年半年度报告、2016年年度报告存在虚假记载，虚增6000多万元利润，且未及时披露2018年4月8日召开的第八届董事会以及2018年第四次会议和第八届监事会2018年第二次会议相关决议。

截至今年8月6日，在一审判决中，法院判令公司赔偿投资差额损失、佣金、印花税、利息合计2.38亿元，加上需负担的案件受理费，合计金额为2.40亿元。风华高科对判决结果表示不服，已依法提起上诉，目前案件处于二审审理阶段，尚未作出判决。公司已根据一审判决结果的金额，计提预计负债2.40亿元。

## 相关链接

### 子公司成功引入战略投资者

同样备受关注的是，对风华高科一度造成拖累的全资子公司奈电软性科技电子（珠海）有限公司也于近期成功引入战略投资者。

今年7月，风华高科发布公告称，奈电科技增资项目投资方最终确定，为广东世运电路科技股份有限公司。据介绍，奈电科技主营产品为柔性电路板，与风华高科的阻容感主业差异较大，难与母公司主业产生协同效应。

此次引入战略投资者有助于奈电科技积极扭转经营局面，也有利于风华高科集中资源进一步做强做优做大阻容感主业。

在回复证监会的文件中，风华高科披露了交易进展，奈电科技已于7月21日完成了工商变更登记手续，并取得了新的营业执照，风华高科持有奈电科技的股权比例由100%变更为30%，世运电路持有奈电科技股权比例为70%。目前，奈电科技本次增资扩股第一期增资款2.1亿元已实缴到位。

（黄婷 张松）

### 子公司成功引入战略投资者

同样备受关注的是，对风华高科一度造成拖累的全资子公司奈电软性科技电子（珠海）有限公司也于近期成功引入战略投资者。

今年7月，风华高科发布公告称，奈电科技增资项目投资方最终确定，为广东世运电路科技股份有限公司。据介绍，奈电科技主营产品为柔性电路板，与风华高科的阻容感主业差异较大，难与母公司主业产生协同效应。

此次引入战略投资者有助于奈电科技积极扭转经营局面，也有利于风华高科集中资源进一步做强做优做大阻容感主业。

在回复证监会的文件中，风华高科披露了交易进

展，奈电科技已于7月21日

完成了工商变更登记手续，并取得了新的营业执照，风华高科持有奈电科技的股权比例由100%变更为30%，世运电路持有奈电科技股权比例为70%。目前，奈电科技本次增资扩股第一期增资款2.1亿元已实缴到位。

（黄婷 张松）

### 国联安基金经理看好成长股

今年以来A股呈现结构性行情格局。在成长股投资方面经验丰富的国联安基金经理刘斌在二季报中指出，随着宏观经济回归到正常水平，货币流动性有边际略收紧的压力，或需降低预期收益率，用业绩高增长对抗估值下跌，预计成长股风格仍会延续，尤其看好估值合理的制造企业细分龙头。

值得一提的是，由刘斌亲自掌舵的聚焦估值优势、成长优势和财务优势个股的国联安核心基金已正式发行，投资者可借道该基金一键布局A+H优势龙头企业。

（杨广）

### 圆信永丰兴诺基金正式发行

从8月9日起，拟由圆信永丰基金副总经理兼首席投资官范海量身定制并掌舵管理的圆信永丰兴诺一年持有期灵活配置混合型证券投资基金正式发行。

值得一提的是，圆信永丰兴诺从投资者的角度出发，量身订制了一年持有期，通过拉长持有时间降低投资者因“追涨杀跌”而遭受收益受损的概率，鼓励投资者形成长期投资的习惯，以期优化投资体验。同时以时间换空间，避免了短期资金对基金投资稳定性的影响，为基金经理提供相对稳定的操作空间，使其更专注于实现资产的长期稳健增值。

（杨广）