

# 上证指数失守3000点 上市公司积极增持护盘

12月5日,上证指数时隔一个月再度失守3000点,收盘报2972.30点,沪深300创2019年2月底以来新低。值得注意的是,A股“跷跷板”行情再现,北证50指数逆势涨超7%。为提振市场信心,上市公司大股东和高管增持股份护盘也频现,11月以来,已有176家上市公司传递护盘增持举动,同比增长近30%。从行业来看,11月以来,电力设备和医药生物行业增持金额居前。

■新快报记者 涂波

12月5日,中国铁建在互动平台表示,公司采取多种措施提振资本市场信心,大股东实施A股股份增持计划并延长控股上市公司股份限售期限一年,未来公司将采取多种措施,推动估值合理回归。誉衡药业也表示,公司持股5%以上的股东沈臻宇及其一致行动人上海方圆拟自2023年12月5日起六个月内,增持公司股份金额不低于6000万元且不超过8000万元。

从增持金额来看,宁波银行、甘李药业和三峡水利等14家公司增持股份均超亿元,宁波银行以增持金额41.26亿元居首。宁波银行近日发布公告称,

过去近两年内,公司持股5%以上股东雅戈尔集团股份有限公司增持该行1.5亿多股份,持股比例增加了1.65%。未来半年内,雅戈尔集团还会继续增持该行股票不低于2000万股,增持价格不高于26/股。昨日宁波银行收盘报21.41元/股。此外,主营胰岛素类似物原料药及注射剂研发、生产和销售的甘李药业,控股股东增持15亿元,目前该公司股价已创一年以来新高。记者注意到,上市公司给出的增持理由多数是“基于对公司未来发展前景的信心和成长价值的认可”。

值得一提的是,10月,工商银行、建

设银行等四大有银行均获控股股东中央汇金公司增持,且目前还在持续增持中。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林分析认为,高管增持公司股份,短期内可能对支撑股价起一些作用,但还要看购买量的多少。从长期来看,股价表现肯定还是要回归到企业的基本面。

展望未来行情,前海开源基金首席经济学家杨德龙表示:“不破不立,跌破3000点也会吸引一部分资金入场抄底布局。”3000点多次被证明是历史大底的位置,跌破3000点后还会站上3000点。



## 拨康视云赴港IPO 未能缴足社保公积金 公司仅有43名全职员工

新快报讯 记者张晓茵报道 近日,眼科生物科技公司拨康视云递交港交所,计划于港交所主板上市。该公司目前拥有7款候选药物,其中两款有望成为治疗翼状胬肉及血管化睑裂斑的全球同类首创药物。然而,由于其产品尚未实现商业化,也未实现收益,在研发药物的巨额开支下,公司面临着流动资金风险。此外,拨康视云并没有为中国员工足额缴纳社保,甚至在招股书中直言“遵守相关法律可能会对业绩产生影响”。

拨康视云成立于2015年,是一家临床阶段眼科生物科技公司,目前公司已经建立一个由7种候选药物组成的管线,覆盖眼睛前部及后部的主要疾病,包括睑板腺功能异常引发的干眼症以及针对青少年近视等疾病的治疗。但7种候选药物中,4种处于临床阶段,3种处于临床前阶段,产品尚未商业化,公司目前尚未录得收益。该公司前期主要通过融资来发展,融资金额约1.45亿美元,投资方包括高特佳、创东方投资、兴证资本、华医资本、远大医药等。

2021年-2023年上半年,该公司录得经营亏损936.9万美元、2301.3万美元、1574.0万美元;录得全面亏损总额3723.1万美元、7295.3万美元、5930.8万美元。

与此同时,公司在研发方面投入了相当大的资金。2021年-2023上半年,研发开支分别为845.7万美元、1529万美元、1194.7万美元。

在营运消耗大量现金的情况下,拨康视云经营活动的现金流量也为负数。公司的流动负债净额逐年上升,2021年-2023上半年流动负债净额分别为3624万美元、9431万美元、1.29亿美元,公司坦言无法保证将来不会遇到流动资金风险问题。

而截至目前,拨康视云在大陆地区共有三家子公司,分别为拨康视云广州、拨康视云苏州及拨康视云宜兴,该公司的43名全职员工中,有23名位于中国。

需指出的是,拨康视云并没有为中国的员工足额缴纳社保及公积金,或为应对IPO,2023年8月起,该公司已为全体中国员工支付社会保险金及住房公积金。

但截至今年上半年,该公司就社保和公积金的不足金额作出拨备约23.6万美元,目前该公司尚未结清欠款或遭受罚款。

拨康视云在招股书中甚至直言,“遵守相关法律及法规可能增加我们的营运开支,尤其是员工成本,并可能会对我们的财务状况及经营业绩造成重大不利影响。”



## 喜茶“佛喜”系列产品下架 赛道拥挤下茶饮联名热响警钟

新快报讯 记者陆妍思报道 12月5日,#喜茶涉嫌违反宗教事务管理条例被约谈#登上微博热搜。

事件源于喜茶和景德镇中国陶瓷博物馆在11月28日发布“佛喜”系列联名款茶拿铁及包装、冰箱贴等周边产品,涉及这家博物馆中的3个形象,分别是“沉思罗汉”“伏虎罗汉”和“欢喜罗汉”。该系列产品上市短短三天,深圳市民族宗教事务局便约谈了喜茶。目前,喜茶相关联名产品已全部下架。

据深圳市民族宗教事务局工作人员透露,经过民宗部门和市场监管等部门会商研究,这次事件(喜茶的“佛喜”系列)其实是打了“擦边球”,“不过喜茶公司很配合,周五晚上就给我们发了整改报告,12月3日(联名产品)已经全部下架了。”

事件引发网友激烈争论,截至记者发稿时,热搜词条阅读量超过4亿次,讨论量逾1万。在“你如何看待喜茶‘佛

喜’茶铁被下架?”的问卷调查中,近4万参与投票的网友中,有1.6万人选择了“不太理解,只是一个饮料,感觉不至于”,1.2万人认为“产品设计确有不妥,下架也应该”,8564人选择“看相关法律,确有违法就应该下架”。

近年来,新茶饮赛道竞争日趋激烈。除了卷产品、卷价格、卷渠道外,也卷联名营销。喜茶是最热衷联名的茶饮品牌之一,迄今仅联名的产品已经多达百款,仅今年火爆出圈的联名就有FENDI、原神、甄嬛传等。

广州一家老字号企业的工作人员向新快报记者透露,他们曾与喜茶磋商联名事宜,喜茶负责联名产品研发,周边产品的设计、生产及销售,整个联名过程他们只需提供自身产品特性及商标使用权,从洽谈到上市最快只需一至两周的时间,合作方也不参与产品销售分成,完完全全就是营销宣传。“据说很多时候都是品牌主动找上门谈联名,他

们的节奏非常快,同时谈的品牌很多,隔三差五就有一款联名产品出来。”

“新茶饮越来越热衷联名,从侧面上印证了行业竞争的白热化。”中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬表示。竞争白热化,即使头部品牌的日子也不好过,作为“新茶饮第一股”,奈雪的茶上市后连年亏损,直到今年上半年才扭亏为盈。之前一向坚持直营的喜茶、奈雪的茶先后开放了加盟,其中奈雪的茶加盟因门槛高达近百万元而遇冷,导致股价连创新低,从上市时的19.8港元跌至目前的3.43港元。

“新茶饮面临产品、渠道、人群的同质化等问题,通过联名一定程度上能够贴合年轻消费者的兴趣点,打造差异化优势。”朱丹蓬认为,这次喜茶“佛喜”系列下架也为今年以来高烧不退的联名营销敲响警钟,“单靠营销无法支撑企业长远发展,最终的比拼还是要落到产品、数字化、供应链和门店运营这些硬功夫上。”

## 保险代销降佣后 以量补价成银行对策 分析认为“量增难抵价降”

新快报讯 记者林广豪报道 随着“报行合一”的实施,银保渠道佣金下降已成事实。面对这一举措给中收带来的冲击,个别银行开始布局应对措施。招商银行宣布通过以量补价的方式来适当抵补上述影响,兴业银行、浙商银行则表示将加大布局保险代销力度。

### 大型险企产品或受青睐

“2024年,兴业银行财富管理的全面提升年,进一步加大保险产品代销是实现提升的重要举措。”11月23日,兴业银行副行长张旻在2024年银保合作启动会致辞中表示。截至10月末,兴业银行今年累计代销保险产品达到150.02亿元,其中期交产品81.59亿元。

无独有偶,在日前主办的2023年银保合作峰会上,浙商银行分别与阳光保险、平安养老等9家保险业机构签署总对总战略合作协议,将与各家保险机构在投融资、代销、托管、年金、资产推介等业务领域展开全方位深入合作。

今年8月,国家金融监管总局下发通知,要求各险企银保渠道手续费严格遵守“报行合一”。受此影响,兴业银行和招商银行均在三季度业绩发布会上表示,将采取以量补价的应对策略。兴业银行还提到,根据后续销售计划,与原费率相比,第四季度保险代销收入会减少1.5亿元,但全年仍能保持较快的增长。人身保险监管工作相关负责人在10月的新闻发布会介绍,初步估算,银保渠道的佣金费率较之前平均水平下降了约30%左右。

中金公司研报指出,降佣后保险产品依旧是各类金融产品中佣金较为丰厚的产品,并且当前客户对于储蓄险需求旺盛,在银行对于中收有较大诉求的背景下,银保渠道“报行合一”对于银行销售意愿影响也较为有限,但结构上可能相较过往更愿意销售大型公司的产品。

### 上市银行中收降幅扩大

据了解,代理保险是近年来银行中

收的增长点。以招商银行为例,前三季度财富管理手续费及佣金收入240.49亿元,同比下降6.02%。其中,代理保险收入126.11亿元,同比增长16.94%,成为唯一实现收入增长的重点板块。而兴业银行前三季度中收同比下降30.36%,主要是理财老产品规模压降及资本市场波动影响理财业务手续费收入同比下降。

招商证券廖志明团队指出,42家上市行今年前三季度手续费及佣金净收入增速为-5.41%,降幅较上半年的-3.61%有所扩大,中收增长仍然乏力。国有六大行中,工商银行、农业银行、交通银行的中收同比下降。

在2024年银行业经营展望中,光大证券银行团队指出,“报行合一”落地实施,保险代销或“量增难抵价降”。作为2023年前三季度财富管理手续费的重要支撑,保险降费将对财富管理业务形成拖累。