

200多家机构缘何扎堆来滨江寻宝

本报记者 刘莞信

上周末刚刚披露中报的大华股份,在本周一就高朋满座。19日有94家机构前往大华股份调研。而此前的半个月时间,同在杭州的海康威视也是宾客络绎不绝,两拨共140家中外机构把海康的门槛都快踩破了。5月份被机构们抛弃的安防双雄,为何在短短的时间内又吸引了200多家机构前来“寻宝”?

安防双雄近期频受机构追捧

在大华股份披露的这份长长的调研机构名单中,有安信证券等主流券商,有兴业全球基金、大成基金和易方达基金等公募基金,有景林资产、星石投资等私募,有太平洋保险等险资,也有汇丰银行等外资机构。

平常机构前来调研时,“董秘+证券代表”是上市公司接待的标配。有时是董事长接待,有时是董秘,有时是其他高管。不过,面对扎堆而来的机构所显示出来的投资热情,大华也派出了一个强大的接待阵营,董事长傅利泉、董秘兼副总裁吴坚、副总裁张兴明三位高管挂帅,另外还有证券代表楼琼宇等五位员工参加。

8月5日至8月16日,海康威视则被一

拨又一拨的机构调研忙得团团转。罗斯柴尔德、花旗银行、科威特投资局、澳大利亚埃勒斯顿资本等37家外资机构,在此期间造访了位于杭州滨江区的海康。

而在8月2日发布的投资关系活动记录显示,在7月22日至8月2日期间,有103家机构前往海康威视调研。另有数据显示,7月份调研海康的机构就高达442家,再加上8月份的调研机构数量,海康成为今年机构调研最多的上市公司。

行业回暖业绩大逆转

自从5月份被曝列入美国政府的“黑名单”以来,海康威视和大华股份这两家安防龙头就在A股市场频频遭冷遇:海康威视称得上是最受北上资金青睐的公司之一,一季度末持有8.79亿股,而到6月30日时持仓为6.71亿股,减持了近2亿股,另外瑞士银行还清仓了6698股的原有持仓。北上资金二季度也大幅砍仓大华,从3月份的最高持仓1亿多股到6月30日的6600多万股。

一个季度过去后,海康和大华为何又成为了中资机构和外资机构踩破门槛也要去看看的公司?

尽管出口北美的生意受到影响,但海康和大华仍然给A股市场的投资者交出了靓丽的业绩。“不知你有没有注意到,像杭州的一些小区现在也在换上海康和大华的安防产品

了。更重要的是,在5G到来之际,众多机构在海康和大华的身上看到了比现在的安防市场更大的增长空间。”私募老姚认为,是新的市场预期吸引了机构们。

海康威视的中报显示,今年上半年公司主营收入增长14.60%,净利润增长1.67%。而公司的一季度净利润下滑15%,主营也仅增长6%。海康威视半年报披露后,申万宏源、华泰证券等多家券商纷纷发布研报,给予其买入或增持评级。

大华股份的中报显示,今年上半年大华股份主营收入增长10.11%,净利润增长14.51%。更让投资人欣喜的是,大华股份还给前三季度的业绩做了一个预告:预计1月至9月净利润变动区间(亿元)为17.2至19.5;变动幅度为10%至25%。这个预告等于告诉投资者公司三季报业绩会比中报的增长幅度更大。私募老姚告诉记者,大华和海康的中报都显示,安防行业正在回暖,有机构甚至称大华股份业绩已经走出下滑趋势,并出现拐点。

最后,私募老姚向记者透露,他和身边的几位朋友都已经更新了对海康和大华的看法:“它们已经是很优秀的科技公司了,因为两家公司均在AI领域持续加大投入,在边缘计算方面都有很强的实力。从诸多成功案例看,海康和大华已经突破了安防的边界,正迎来更大的市场空间,这才是这两家公司近期上涨的最大动力。”



浙江24小时APP

扫一扫二维码
了解财经大事

离中秋还有三周,大闸蟹已火爆开售

家庭消费成主力,二三线城市购买力最强

本报讯 眼看着中秋一天天近了,朋友圈有新段子上线——混得好不好,这两个月就能看出来:一看月饼,一看螃蟹。不过,王氏水产创始人王志强发现,当80后、90后成为了家庭消费的主力军,大闸蟹已经成了基于消费升级需求的家庭餐桌新构成。

“同比去年中秋前一个月,目前的销售额已经达到了去年同期的两倍。”王志强告诉记者,在购买大闸蟹这件事儿上,今年的整体市场反应超过了预期,可以说相当好,这段时间以来,吃货们的“购蟹力”一路走高。

首当其冲的原因是,螃蟹从质量来说要好于往年,价格依然平稳。“得益于今年的气候不冷不热,目前处于最后的脱壳期,预估成熟后的个头会比去年大30%。”此外,在王志强看来,大闸蟹热销的背后,是人们对生活品质的追求。对

应消费升级趋势,今年王志强对大闸蟹进行了更加精细化养殖管理。

王志强介绍,一只蟹从幼苗到上桌成为一道美味,一关关“打怪升级”。首先挑选6.0两以上公蟹,4.0两以上母蟹作为种蟹,在咸淡水交汇处的崇明岛培育蟹苗。此外,“蟹大小,看水草”,通过水草种植让螃蟹赢在起跑点。从中期开始,不采用合成饲料,直接投放小鱼、小虾等天然饵料。“常规的养殖每亩投入在3000~5000元左右,而王氏示范基地的投入却达每亩7000~8000元。”王志强透露。

经历大约8次脱壳、180天的生长期后,今年9月9日这批螃蟹开捕。此后将经过蟹农、挑蟹师、绑蟹阿姨、店员等四道筛选,按照这样筛选标准,每10只蟹中只有一只能拿到门店“入场券”。

今年吃蟹季,王氏还升级了品质把控环节,创立自己的专属防伪机制。每一规



大闸蟹处于最后的脱壳期,最快9月10日爬上杭州人的餐桌。

格的螃蟹,对应每一个颜色防伪锁扣,每一型号礼券、每张门店鱼缸规格公示牌,环环相扣,杜绝以假乱真,以次充好。

“我们想通过自身实践,提升大闸蟹消费品质,拉动整个行业的发展。”王志强表示。

值得注意的是,消费升级的背景下,二三线城市的消费者正处于“觉醒”阶段。比如,今年金华地区大闸蟹消费很火爆,增速甚至超过一线城市,成为拉动“大闸蟹经济”发展的新动力。

本报记者 陈婕

龙盈理财 收益更高

产品序列	产品名称	产品属性	发售日期	产品成立日	期限/周期	到期日/首个开放日	业绩基准/预期收益率	认购起点(万元)	销售渠道
新盈238号 新盈240号	新客户专属		2019/8/20 -2019/8/22	2019/8/23	122 263	2019/12/23 2020/5/12	4.48%、4.50%、4.56%、4.58% 4.50%、4.52%、4.58%、4.60%	1.20 100.300	柜台 手机 网银
龙盈权益G款1号	三个月定开-FOF		2019/8/15 -2019/8/29	2019/8/30	三个月	每年3月、6月、9月、12月的2日(含)起连续两个工作日(首次开放日2020年3月2日-3月3日)	沪深300投资期间收益率×80%+七天通知存款利率×20%+3%(年化)	1	
龙盈固定收益类G款18号	两年封闭式京津冀协同发展主题理财产品		2019/8/21 -2019/8/29	2019/8/30	两年	2021/9/2	4.85%(年化)	1	
龙盈ESG固定收益类G款5号	一年定开增强型		2019/8/20 -2019/8/27	2019/8/28	一年	每年的8月28日,开放日如遇非工作日(双休日及节假日)则顺延至下一个工作日	4.50%	1	

理财非存款,产品有风险,投资需谨慎。
最近净值折算成立至今的年化收益率根据现有净值折算,最终收益率以赎回日日终净值为准,此收益未扣除超额管理费。
理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。
详见华夏银行官方网站www.hxb.com.cn或咨询95577
华夏银行目前在杭州、萧山、余杭、桐庐、富阳、海宁、义乌、临安、台州、湖州、嘉兴、舟山、金华、衢州、丽水等地均设有营业网点。

龙盈固定收益类G款18号

4.85%起 封闭式理财产品

R2

4.85% (年化)

业绩比较基准: 4.85% (年化)

成立日: 2019年8月30日

到期日: 2021年9月2日