



打造夜经济亮点助力商业回暖 武商集团“微购”落子区域市场

■本报记者 李万晨

6月份的第一个周日21时左右,《证券日报》记者来到武汉市最繁华的商业区解放大道中段的武商摩尔城,尽管夜幕降临,这里依然灯火通明,客流量明显增多,夜生活才刚刚开始。

记者看到,国际广场利用9楼空中花园及下沉式广场推出歌手驻唱、烧烤、商品售卖等方式,集市摊位、宝藏萌宠、轻饮小食、露天游园、文创潮品、时髦饰品,应有尽有;而在武商广场,688集市亮相武广连廊、东区户外广场,传统民间小吃、网红美食、民俗手工艺、手造文创、服饰家居、时尚好物在此汇聚,吸引顾客驻足;世贸广场悦食街上,不仅吃到美食,还可以逛童装和女鞋的大型市集展卖……武汉的烟火气又回来了!

打造夜经济亮点

近日,湖北省商务厅发布了《湖北省商务系统2020年消费促进工作方案》(以下简称《方案》),提出在严格落实防疫规定的前提下,2020年6月中旬起举办“六月欢购节”活动,就

此拉开全省商业促消费活动序幕。

《方案》提出,推动本地城区一些街区发展夜间商业消费,助力企业渡过难关,丰富城市夜生活,活跃夜经济。“夜经济是武商前两年就已经提出来的规划,通过夜间经济吸引客流,满足消费者夜生活需求,助力商业回暖。”武商集团董事长陈军近日在接受《证券日报》记者采访时表示。具体而言,武商集团正在通过文创、娱乐、餐饮、配套服务等功能性项目,着手探索夜间经济,构建消费细分市场,满足不同年龄层客群夜间消费需求,在有条件的场地打造集购物、娱乐、休闲、趣味为一体的特色集市。

对于夜间经济的发展,上海财经大学电子商务研究所执行所长崔丽丽认为,需要抓住几个要点:一是场所要有利于人流集中和扩散,对于武汉来说,可能更需要注重通过商圈广场或者商场内半开放的室外空间或者中庭,做到“可远观、可近玩”,适合不同群体夜晚休闲的需要;二是注重从线上向线下引流,可以通过使用线上打卡定向发放优惠券、优惠券等引流方式,将线上人群吸引到线下,再引流线下有趣的活动,丰富的体验集聚人气;三是在选品上要注重接地气、重体验

性的项目,有利于激发“走一走、看一看、尝一尝”的逛吃娱潜力,以小博大,逐步带动消费信心的恢复和消费的回补。夜经济能够带动商圈进一步回暖,应该多元化、多业态发展。

带动三、四线区域市场

近年来,武商集团不仅布局当地,还不断外延式拓展。如:仙桃购物中心打造的“网红夜市”,除了网红小吃,还能吃到非物质文化遗产的“糖画”,吸引不少市民驻足。

“早在两年以前,我们就感觉到三、四线区域性市场有消费能力,我认为这是中国商业的最后一片蓝海。”陈军对《证券日报》记者说,“特别是在疫情之后,我们更加体会到三、四线城市的人们生活购物习惯有了新的改变,有更多人选择在当地就业、就近消费。消费者也是需要培育的,需要时间,我们希望结合区域性市场的实际情况,围绕集团‘打造成每个县城的副中心’,传播美好生活方式。经过发展,仙桃购物中心商品销售已经超过去年同期。”

在打造三、四线区域市场的同时,武商集团还在着力打造“微购”



图为摩尔城商圈人气恢复

摄影/李万晨

近期,武商集团复工复产的首个签约项目落在黄梅县,该项目位于黄梅中心城区,面积约5万平方米,预计明年年底开业。这也是黄梅迄今为止,规模最大的商业综合体项目,也符合武商集团的战略布局,即进一步提升巩固武汉市外现有大型购物中心市场地位的基础上,向省内三、四线城市下沉,发挥武商的品牌效应及经营优势,以轻资产方式扩张,开发一批面积在5万平方米左右的微型购

物中心。

“项目的成功签约,表明武商不仅对黄梅的经济发展潜力充满信心,也对湖北商业的疫后重振充满信心。”小镇青年“生活习惯已经发生了变化,生活降级可能性不大,这批人是有购买能力的。在有实力的城市做起来,做出武商特色和武商标准,为武商微购的后续开发打造出标准化模板。为消费者带来全新的品牌,全新的生活方式。”陈军说。

“百天行动”促各地稳就业举措显成效 求职者省心省事入职快

■本报见习记者 昌校宇

“目前,江苏省内有233家就业见习单位,针对全省未就业高校毕业生发布见习岗位需求信息,共提供1033个见习职位、1万余个见习岗位。我今天(6月10日)已在线向2家单位提交了简历。”扬州工业职业技术学院的2020届毕业生苏阳(化名)告诉《证券日报》记者,就业见习人员(全省未就业高校毕业生)只需登录江苏省高校毕业生就业网,完成实名认证后,进入江苏省暨扬州市“百日千万网络招聘专项行动”高校毕业生就业见习供需对接会专区投递简历即可,特别省心省事。

6月8日至6月14日,人社部百日千万网络招聘专项行动陆续推出黑龙江、上海、江苏、浙江、安徽、福建、江西特色专场招聘活动。《证券日报》记者根据人社部公布的相关数据计算得

出,预计7个省(区)市的2900余家企业与企业将提供超过9.4万个岗位。

百日千万网络招聘专项行动自3月20日正式启动,人社部副部长李忠在3月19日人社部举行的发布会上表示,该活动由人社部门发起,联合全国各地的公共服务就业机构和社会有关主体,利用一百余天的时间(3月20日至6月30日),集中推送上千万个岗位信息,通过组织大规模的公益网络招聘活动,助推稳就业和复工复产。

自百日千万网络招聘专项行动启动以来,各地政府、各社会参与主体持续组织开展主题多样、内容丰富的专场招聘活动。据人社部发布的数据显示,截至6月4日,已有187万家用人单位发布岗位需求2075万人次。

以河北省衡水市为例,“自2月10日起,衡水市人才交流服务中心就依托‘衡水人才网’举办了多次网络招聘

会;在百日千万网络招聘专项行动启动后,衡水市网络招聘会随即作为专项行动的分会场开展活动。截至6月5日,已有587家企业发布招聘信息,提供近3万个就业岗位,包含5000余个适合高校毕业生的就业岗位。初步估算,目前已有一万余名求职者因政府“搭台”而求职成功。”衡水市人才交流服务中心主任陈强接受《证券日报》记者独家采访时介绍。

陈强透露,衡水市人才交流服务中心前段时间走访企业时,有部分参与企业反馈,“今年的招聘情况好于往年,不过相关增长数据还在统计中。”

《证券日报》记者还咨询了全国不同地区的7位未就业人员,其中有5位表示了解百日千万网络招聘专项行动,有3位已经参加过相关网络招聘会,但目前还未求职。烟台市民曹佳(化名)告诉记者,“政府确实为大家

创造了更多的就业机会,原本担心疫情后会出现‘就业难’等情况,没想到现在不但面试流程很便捷,可供选择的岗位也不少。简历投出去没几天就有1家企业向我递来‘橄榄枝’,目前还在沟通中。”

“各地政府推出的网络招聘活动实现了有效供需对接,提高了求职者与职位的匹配度,缓解了求职者的就业焦虑。”中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东在接受《证券日报》记者采访时表示。

截至6月10日,百日千万网络招聘专项行动已如火如荼地“奋战”了80多天。刘向东认为,各地政府已采取各种措施稳就业,包括减税降费、提供公共就业平台、提供稳岗补贴等政策措施,同时引导企业增加就业岗位,采取共享就业等新模式,均已取得积极成效。

苏宁金融研究院消费金融研究中心高级研究员付一夫从稳企业的角度向《证券日报》记者分析道,稳就业最核心的地方在于稳企业,只有企业平稳健康发展,才能更好地发挥在创造就业岗位和吸纳劳动力方面的重要作用。就目前来看,无论是企业运行,还是参与创新创业模式,都取得了不错成绩。

付一夫认为,在“六稳”工作、“六保”任务中,就业都摆在首位,稳就业就相当于在稳整体经济形势。同时,就业涉及千家万户的生计和发展,事关劳动者的价值和尊严,只有劳动者有稳定的工作岗位,才会有稳定的收入来源,才会增强社会的归属感与安全感,才会再集中精力开展经济生产活动或消费。因此,稳就业不仅是关乎民生的根本所在,更是保障社会稳定的重要基础,对于经济社会形势的稳定与提振国民经济同样具有重要意义。

养殖行业产能释放保障供应 猪肉价格持续下降助益民生

■本报记者 桂小笋

国家统计局6月10日发布的信息显示:生猪产能进一步恢复,猪肉供给持续增加,加之气温升高,消费进入淡季,价格继续下降8.1%,降幅扩大0.5个百分点。

价格的波动引发了消费者和投资者的双重关注,一方面,波动的猪肉价格,让消费者的“菜篮子”组成部分有所变化;另一方面,对于拥有养殖业务的上市公司而言,猪肉价格的涨跌也使得业绩随之出现浮动。综合来看,前期养殖行业产能的释放,使得生猪供应有充足的保障,而持续

下滑的价格,也为民生供应和保障提供了充足的助力。

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所副研究员朱增勇对《证券日报》记者说,“受新冠肺炎疫情影响,商品猪供给和猪肉消费均下降,消费下降更明显,尽管供给仍然低于上年同期,但4月份开始规模以上定点屠宰企业屠宰量同比降幅开始收窄,与上年四季度相比,二季度供需形势已经明显改善。猪肉市场消费恢复的速度、规模成为最主要影响因素。”

而从新发地最新发布的5月份生猪价格走势分析中也可以看出,猪肉价格缺乏持续上涨的支撑因素。

5月末,新发地市场白条猪的批发价比5月16日的价格上涨15.38%,反弹的力度也比较明显。造成这种反弹的原因有多个方面:“在5月上旬肉价连续下降的过程中,一些家庭养殖场一度出现恐慌,也出现了抛售现象,使得前半月猪价、肉价大幅下降;随后,恐慌情绪消除,猪价出现回调,肉价也出现反弹;此外,在猪价快速下降的时候,规模养殖场保持价格的稳定,使得一些家庭养殖场消除了恐慌情绪,猪价重新站稳脚跟,并且有所回升;而且,屠宰厂通过压量保价来提升肉价。”新发地的研报解释。

需要注意的是,根据新发地研报显示,毛猪的产能正在得到恢复,毛猪供应偏紧的状态正在得到缓解,毛猪价格在5月份的后半月明显反弹,并不是供给不足造成的,而是扛价的结果。“今年以来,毛猪的存栏量是在逐月增加的,这种增加,一部分是产能恢复的原因;一部分是积压的原因,这方面养殖场应该是能够感觉到的。综合来看,肉价进入下行通道的趋势不改,到目前为止,毛猪产能正在稳步恢复;毛猪存栏量正在稳步增加;供应能力在稳步增强;供求关系也由偏紧向宽松转化。近期又恰逢肉类消费的淡

季,肉价进入下行通道的趋势难以改变。”新发地研报称。

考虑到当前的行业状况,朱增勇建议,中小养殖场企业要减少投机性的育肥行为,及时出栏。

不过,从拥有养殖业务的上市公司情况来看,虽然猪肉价格有所波动,但大部分公司在上半年获得的利润仍然可观。

同花顺数据显示,有多家养殖上市公司预计上半年的净利润同比有大幅度的增长。“由于生猪养殖业务盈利能力有所增强,以及公司继续贯彻降本增效策略,费用同比将下降。”大北农称。

18家房企拆分物业拟赴港IPO 强化流动性减缓财务压力

■本报记者 王丽新

当房地产市场进入竞争时代时,物业服务对提升不动产资产价值的加持作用不言而喻。当下的物业服务市场,经历了科技赋能和资本赋能后,已经一改过去开发体系中附属业务的地位,成为房企拆分出来的重要业务板块,甚至是利润的重要来源之一。

自2014年彩生活打响物业公司赴港上市第一枪后,内地房企拆分物业板块上市就成了常规动作,但从来没有出现今年以来这样集中递交和密集释放赴港上市消息的现象。《证券日报》从中指研究院获得的统计数据看,截至6月10日,今年以来已有3家物业服务企业在港成功上市,共募集资金净额约25亿港元。从递交情况来看,今年已有7家物业服务企业成功递交,正在等候上市。此外,还有11家房企传出拆分物业板块赴港上市的消息。整体来看,18家房企拟拆分物业板块赴港上市。

“在当前国内经济形势和调控政策下,房企运营压力增大,而物业板块由于现金流稳定、轻资产、抗周期

等优势成为房企的业务抓手。”中指研究院常务副院长黄瑜在接受《证券日报》记者采访时表示,现在正是物业管理行业发展的黄金时期,市场空间大,资本的力量能推动物业服务企业快速发展。对于房企来说,在这个时候拆分物业上市,一方面能够抢占市场机遇,实现新的业务增长点;另一方面能够更专注地做好自身的开发业务。

港股物业板块 市值超3000亿港元

距离内地首家物业公司赴港上市已过去6年,如今的物业板块在资本市场的地位今非昔比。

据中指研究院统计,目前在港上市的物业服务企业共24家,整个板块市值超过3000亿港元。5月12日,行业已经出现千亿港元市值的企业,即碧桂园服务。从行业发展的态势来看,龙头企业扩张迅速,像雅生活、保利物业等物管企业也具有冲击千亿港元市值的机会。

疫情以来,物业上市企业的股价表现更为独树一帜。截至2020年6

月9日收盘,旭辉旗下的永升生活、时代旗下的时代邻里以及银城国家旗下的银城生活服务年初至今涨幅超过100%。据贝壳研究院监测,10家样本房企旗下物业年初至今股价平均涨幅超60%。

“资本市场的高度关注与高预期,叠加疫情下人们对于物业管理的高期望,带来物管板块的高估值水平。”贝壳研究院高级分析师潘浩向《证券日报》记者表示,高估值、良好的股价表现,稳定的现金流流入等多种因素之下,2020年房企纷纷拆分物业业务,抢夺上市窗口期。

“从上市首日的市盈率来看,2020年上市的3家企业上市首日平均市盈率为27.7倍,2019年上市的企业为26.9倍,2014年-2018年上市的企业为11.3倍。”黄瑜向《证券日报》记者表示,2019年在港上市物业企业是9家,今年已上市和拟上市物业企业达到21家,这两年物业服务企业的内在价值在资本市场逐渐显现出来,在行业上行周期上市,估值也会保持相对较高水平。随着拆分上市潮的延续,会有更多物业服务企业加入上市队伍。

缓解母公司 财务压力

6年时间,从一家企业上市到整个板块市值超过3000亿港元,不难看出,如今的物业服务业务已经不是开发商旗下一个辅助性业务板块,反而成为其现金造血的重要来源。

“房企分拆上市的背后逻辑,核心归为两点。”兰德咨询总裁宋延庆向《证券日报》记者表示,一是缓解房企财务压力;二是通过资本市场融资扩大业务规模。

“高估值的物业上市平台,有利于房企获得持续性资金流入以及在融资端强势表现,缓解母公司的财务压力。”潘浩向《证券日报》记者表示,此外,多数房企选择加快入局节奏,上市后得到充盈的资金支持和更加灵活的运营模式,便于对中小型物管公司的收并购,为行业洗牌扩充实力。

潘浩进一步解释了房企拆分物业上市背后的动力。他指出,一方面,随着我国城镇化水平不断提高,基本居住需求被满足,新建商品住宅

市场将逐步收缩,传统业务模式规模遇“天花板”;另一方面,“房住不炒”正挤出投资需求,开发商利润空间被压缩,传统房地产行业的盈利能力整体下降。在传统业务规模和利润收缩背景下,房企单一以住宅开发为核心的经营模式受到挑战,多元化发展意愿加强,物业作为开发业务的延伸,顺势而为即可完成布局,因此参与度与高。

更重要的是,潘浩向《证券日报》记者直言,相对已趋于成熟的传统的房地产开发市场,物管市场具有较为广阔的空间,除了新建商品房外,今年释放的加快推进老旧小区改造的信号,也再度提升了物管市场规模。换言之,小镇规模够大,IPO后还有资金输血渠道,不需要母公司砸钱支持扩张,同时还能贡献稳定现金流,是一笔很好的生意。

不过,黄瑜也向记者直言,物业的钱没那么好赚,这个行业依然是劳动密集型行业,如何在提升服务品质的情况下降本增效,是企业发展的难点,其根本还是做好服务,把握多元增值服务的方向,为企业带来更多的利润增长点。



投资未动 理念先行 树立正确基金投资理念

1. 哪些基金投资理念值得借鉴?

首先,基金投资不可有短期暴富的心态。基金是长期投资的工具,通过科学投资能够创造合理的回报,并不能急躁地期待投资基金可以“一夜暴富”,否则可能会导致非理性的投资行为。

其次,要建立长期投资的理念。优质的公募基金产品可以在长期的投资过程中带来良好的回报,虽然在不利的环境下也会有波动和回撤,但通过专业风险控制和投资管理,基金更有可能实现穿越牛熊的投资回报。投资者应当重视“复利”的效应,长期投资于稳定回报的基金产品,实现财富的增长和积累。

第三,独立思考和逆向投资非常重要。投资者应不断学习,提升专业知识和投资判断能力,切忌跟风投资,尤其是对于偏股型基金,在市场上涨到相对高位,风险较大的情况下,往往会出现巨大的发行规模,而这些产品可能短期会面临较大的投资风险。相反,在市场低点,偏股型基金产品发行相对平淡的时候往往却是较好的入场时点,跟风投资不如逆向思考。

2. 为什么要坚持长期投资?

说到长期投资,就绕不开复利这个概念。复利是指一笔资金除本金产生的收益外,在下一个计息周期内,以前各计息周期内产生的收益也计算收益的收益计算方法。复利是现代理财的一个重要概念,由此产生的财富增长,称作“复利效应”。谈到长期投资的复利效应,我们不得不提股神巴菲特。45年以来,巴菲特的投资收益率多数年份集中在10%-20%这个区间,单从他的收益率来看毫不突出,但是因为复利的神奇魔力,45年间,巴菲特的资产从1000万跃升至440亿,一度成为世界首富。

复利效应看似简单,却是很多投资者难以做到的——足够长期。俗话说,时间就是金钱,投资时也不例外,只有时间才是投资的守护神,用不变的市场定价规律去熨平短期市场波动,即使遇到金融危机等极端情况,投资者也可以存活下来。也就是说,在短期内,投资者为了避免价格波动反复交易,不仅亏损了资金,而且并没有规避波动,反而使波动加剧;但长期投资,投资者不仅削峰平谷,熨平了股价波动,同时借由复利,使财富大幅增长。

3. 长期业绩和短期业绩哪个更重要?

从科学投资的角度来看,单纯将短期业绩作为最重要的选择标准是一种非理性的投资策略,应当结合长期业绩综合判断,才能更好的评价一只基金真正的投资能力。

基金产品的短期业绩并不能完整代表基金经理的管理水平,短期业绩好也有可能是因为市场因素而不是主动管理能力带来的,甚至可能是因为承担了过高的风险而导致的。市场中经常能看到很多基金产品,去年业绩排名非常领先,来年反而排名倒数。很多投资者只是看到了短期净值的飙升,却对背后的原因和逻辑有所忽视。因此,不能盲目追捧短期业绩领先的产品,应当结合长期业绩来理性地评价。基金经理的投资能力是需要时间来检验的,通常基金经理经历牛熊市考验,其选股能力、择时能力、回撤控制能力得到较为充分的验证,才能体现其综合投资能力。

因此,投资者可以从短期业绩的排名作为投资的出发点,但在这个基础上,也要充分评估和衡量基金产品的长期业绩。

4. 基金投资有哪些常见误区?

现实中不少投资者买基金的时候却会陷入一些误区,导致总在亏钱,有哪些常见的误区我们一定要避免呢?

首先,买基金切忌盲目跟风。有不少投资者总会根据产品业绩的短期排名作为投资的依据,比如购买前一年度业绩领先的产品,但实际情况是随着市场风格和趋势的转换,很多去年排名靠前的产品到了今年反而往往会落后。投资者更应当关注基金的长期业绩和回撤控制的能力,而不是短期涨幅。

其次,不能购买基金后就闷不吭声。很多投资者一旦出现短期亏损就把产品搁置起来,很长时间都不再关注,这种行为不可取。虽然说基金投资要长期投资和长期持有,但也要根据市场和产品情况灵活的调整,保持对自己购买的产品或组合的持续关注。

第三,切勿购买风险超过自身承受能力的基金产品。随着市场的发展和变化,基金投资工具也在逐步的丰富,不同基金产品有着迥然不同的风险收益特征,例如货币型基金相对安全稳健,股票型基金波动较大。做出投资决策前,一定要首先考虑自身的理财目标和风险承受能力。

第四,基金产品不宜做高频操作。不少投资者像炒股一样对待基金投资,希望通过频繁的交易实现低买高卖,赚取短期价差。而实际上基金产品适宜长期投资,大多数投资者也缺乏短期择时的能力,部分基金交易手续费也比较高,因此只有长期投资才有利于实现收益的最大化。

最后,对于偏股型基金,要尽量避免高买低卖,就像我们前文提到的,在市场高点的时候要相对谨慎,市场低点的时候可以积极布局,这是实现长期良好投资回报的重要原则。