

# “悦己”需求释放 黄金珠宝首饰市场升温

黄金价格节节攀升，消费者购买黄金珠宝饰品的热情再度点燃。中国证券报记者多方采访了解到，今年以来，珠宝首饰产品销售出现明显分化：钻石价格下滑，钻石镶嵌类产品销售整体不及预期；而黄金价格走高，黄金类饰品销售向好，为相关上市公司业绩增长带来较大贡献。业内人士表示，“悦己”需求已成为黄金珠宝首饰消费的主导，这类消费需求将加快释放，其潜力将超过婚嫁及投资等领域的需求。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

## 珠宝消费提升空间大

莱宝股份预计，2023年第三季度实现营业收入37亿元至42亿元，同比增长15.78%到31.43%。

对于业绩增长的原因，莱宝股份表示，随着黄金珠宝产品工艺不断提升、文化寓意不断丰富、外观设计不断迭代，以及自戴“悦己”等需求持续升温，消费者购买意愿增强，带动公司销售收入增长。同时，2023年第三季度国内金价呈现震荡上行趋势，并创出历史新高，刺激黄金类产品消费需求走高。

高。公司积极推进营销网络建设工作，提升门店运营质量，开展多样化营销活动，持续开拓线下市场，门店数量较上年同期有所增加，进而形成销售增量。在线上渠道方面，公司持续优化电商平台店铺运营，提升经营效率，积极开展直播渠道业务，深化外部直播合作和公司直播团队建设，探索新的增长点，通过多种平台渠道触达消费者，形成收入贡献。

光大证券研报显示，从整体规模看，中国是全球最大的黄金珠宝消费市场。从珠宝零售额增速看，珠宝零售额增速与GDP增速具有较强的相关性，经济稳定发展与收入持续

增长将带动珠宝消费增长。从人均消费额角度看，2021年中国人均珠宝消费额为541.3元，对标美国的1221.22元仍有较大提升空间。在投资叠加“悦己”需求的驱动下，黄金珠宝类上市公司有望迎来新一轮发展期。

## “金九银十”旺季来临

从黄金珠宝品类看，中国证券报记者观察到，受钻石价格下跌等因素影响，黄金珠宝类上市公司钻石镶嵌类产品销售占比减少。相比之下，各大品牌加大黄金类产品的新品开发力度。

周大生近日披露的投资者关系记录表显示，原来钻石相关产品销售单店占比平均30%左右，现在占比10%左右。

周大生认为，黄金珠宝行业在经历了过去的高速增长后，逐渐进入存量竞争阶段，面临新的转型调整。品牌竞争的关键在于产品质量，细分市场客群更加精准。产品与目标客群接轨并非易事，产品开发要注重匹配应用场景。

对于黄金后市走势，西南证券研报显示，黄金上涨周期并未结束，政策密集落地后效果逐渐显现，“金九银十”消费旺季来临，黄金价格有望保持高位。

## 做“减法”促增长

# 部分上市公司拟出售非核心业务资产

● 本报记者 董添

近期，多家上市公司密集发布公告，拟出售参股公司或控股子公司相关股权，退出非核心业务，进一步聚焦主业。业内人士表示，部分上市公司拟出售的资产处于亏损状态。这些亏损的子公司不再纳入合并报表范围，有利于相关上市公司改善业绩。上市公司运用“减法”优化资源配置，利于集中精力促进主业增长。

## 优化资产结构

部分上市公司称，出售参股公司股权会取得一定投资收益。

万安科技9月21日晚间披露，公司与苏州申祺、杭州复御签订了股权转让协议，公司拟将同驭科技3.5%股权转让给上

述受让方，转让价格总计6407.8507万元。本次股权转让前，公司持有同驭科技7.9471%股权，转让后持有同驭科技4.4471%股权。

万安科技表示，本次出售参股公司股权，可以优化公司资产结构，提升公司对外投资质量，保障公司获得更好的投资收益，增强公司持续经营能力，有利于增加公司营运资金，为公司业务拓展提供资金支持。本次交易将产生一定投资收益，会对公司财务状况产生积极影响。

部分上市公司出让控股子公司相关股权后，子公司不再纳入合并报表范围。

贝肯能源9月20日晚间公告，公司与宝鸡华油签订了股权转让协议，公司拟将宝鸡贝肯51%的股权以870.82万元的价格转让给宝鸡华油。本次交易完成后，宝鸡贝肯将不再纳入公司合并报表范围。

贝肯能源表示，通过本次交易，公司可以实现对外投资回收，增加现金流。同时，优化资产结构，进一步有效整合资源。本次出售控股公司股权，不会对公司的生产经营和未来发展产生不利影响，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

## 进一步聚焦主业

退出非核心业务，进一步聚焦主业是上市公司出售相关资产的重要原因。

厦门国贸近日披露，全资子公司国贸金控将其持有的望润资管35%股权以对应评估值39700.81万元的价格出售给国贸资本，国贸资本为公司控股股东。

厦门国贸表示，根据公司战略发展规划，公司聚焦供应链管理核心主业，拓展健康科技新兴业务。通过本次交易，一方面，公司可

以推进非核心业务资产的退出，落实公司战略发展的要求；另一方面，公司可以回收资金，集中资源专注于供应链核心主业的转型升级，巩固并提升在供应链行业第一梯队的优势地位。本次交易有利于公司进一步优化资产结构，提升运营效率，增强持续盈利能力及风险抵御能力。

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、研究员盘和林对中国证券报记者表示，上市公司剥离非主业资产，可以更好地聚焦主业，同时减轻企业负担。需要注意的是，剥离的资产是否与上市公司主业有协同性。

中央财经大学副教授刘春生在接受中国证券报记者采访时表示，部分上市公司在发展过程中，可能会开展一些非主营业务获取一定收益。但从长远看，上市公司应该聚焦优势业务，提高核心竞争力。

# 睿远基金(香港)CEO万青：懂得自己不懂什么 是投资智慧的开始

睿远基金(香港)有限公司首席执行官、首席投资官万青具有超过20年证券从业经验，曾连续4年荣获《亚洲资产管理》“最佳首席投资官”。

他长期专注于权益投资，曾管理公募基金以及社保多个组合，拥有丰富的投资实践和深刻的投资思想。

万青表示，熊市是成就价值投资者的最佳土壤，价值投资者要有长期的眼光和极强的耐心，陪伴优质企业一起成长。

## 熊市是成就价值投资者的最佳土壤

在万青看来，市场是无法预测的，即使运气好，猜对了一波行情，但如果方法不对，赚到的钱可能还会亏回去。寻找优秀的公司进行长期投资更容易获得长期回报。

不过，对万青这样长期在市场耕耘的职业投资人来说，凭经验就可以感受市场冷暖。在2018年初，恒生指数突破3万点时，市场一片欢腾，万青却很谨慎，甚至有点坐立不安，担心市场过度乐观后会反转，结果市场一直跌跌不休到去年。相反，在去年四季度港股市场很恐慌，人人谈股色变，恒生指数跌破2万点时，万青却认为是最好的投资机会，每当市场低迷，他就会跟同事开玩笑说机会来啦。在他看来，如果在市场低迷时刻构建一个新的投资组合，获得长期回报的概率更大。

虽然大家谈“熊”色变，万青却认为，价值投资者不要害怕熊市，因为熊市是成就价值投资者的最佳土壤，市场总是周期波动，这时往往能以便宜的价格买到好的资产，相反，在极端狂热的



牛市，看似赚钱很容易，却潜藏巨大风险，这时候他会很担忧。他的这一理念，与巴菲特那句名言“在市场贪婪时恐惧、在市场恐惧时贪婪”一脉相承。

万青认为，价值投资者应该淡化短期波动，把时间和精力放到寻找优秀的企业上，在他看

来，一个真正的价值投资者不需要对价格过于敏感，也不需要时刻跟踪市场的具体行情，但要能够感受市场冷暖，感受市场周期。

## 在投资中要尽量做简单的题，寻找容易理解的公司

什么样的公司才是好公司？万青认为，判断一家公司最重要看两点：一是要有好的商业模式，二是要有能干而诚信的企业管理者。其中，好的商业模式最重要，因为即使是好的管理者，遇上不好的生意也很难有好办法。

什么是好的商业模式？万青表示，最简单的一点，就是有“护城河”，生意是别人抢不走的，自由现金流持续较好，每年有稳定的增长。好的商业模式，加上能干的管理层，再加上估值合理，就是一个很好的投资标的。

万青表示，价值投资者一定要奉行长期主义，要有极强的耐心陪伴优质企业一起成长，因为，即使找到一家好企业，遇上熊市，或者它的价值没有被市场挖掘，它也可能低迷很长时间。他认为月度季度等高频数据并没有那么重要。如果一家公司在未来3-5年甚至更长期是可预期的，且前景越来越好，投资这样公司的胜率会比较高。“方向的正确很重要，模糊的正确好过精确的错误。”

近年来，很多投资人热衷于投资一些高速增长的热门赛道，对此，万青表示自己会研究高成长产业，但热门赛道的竞争往往很惨烈，最终能胜出的企业很少，即使努力研究，投资人未必能

在早期挖掘出后来的赢家。一些稳定增长的赛道，如果市场格局稳定，反而能从中找到一些长期成长的优秀企业。

在他看来，在投资中要尽可能做简单的题，寻找容易理解的公司，如果一家公司业务很复杂，或由于能力限制，看不清企业的未来，是很难真正赚到钱的。“就跟解方程式一样，变量越少，越容易解对，变量太多，很难解出来。”他表示，平时日常研究的公司有几百家，真正符合各项投资标准的公司很少，如果找到这样的优质公司，一定要敢于重仓持有。

## 做投资要情绪稳定，内心很坚韧

万青非常强调能力圈，在他看来，所谓的能力圈，首先就是要知道自己的能力是有限的，很多失败的投资往往在于高估了自己的能力。我们通过不断学习、进化，努力扩大自己的能力圈很重要，同时，也要始终知道自己能力圈的边界。懂得自己不懂什么，是投资智慧的开始。

在万青看来，优秀的投资人既需要有向别人学习的能力，又要有独立思考的能力，对于自己不擅长的领域和行业，要找到其中的佼佼者，虚心地向他们学习，但同时又必须有独立思考的精神，不能人云亦云。

万青虽然过往获得了较好的投资业绩，但他也表示，现在回想起来，过去犯过很多错误，当然现在也在犯错误，只不过犯错过比以前少一些。他的另一个感悟是，经历多了，对风险会更敏感，更懂得去识别风险、规避风险。

## 前8月冷链物流运行企稳回升

● 本报记者 李竣婕

9月22日，中国物流与采购联合会公布的数据显示，1-8月，我国冷链物流需求总量为2.4亿吨，同比增长5.35%。业内人士表示，在政策的大力支持下，我国冷链物流运行总体情况持续向好，保持企稳回升态势。随着下游需求逐渐多样，冷链物流行业有望迎来黄金发展期。

## 冷链物流市场向好

冷链物流是指物品在仓储、运输等环节处于规定温度范围的物流模式。

中国物流与采购联合会副会长崔忠付表示，从1-8月的数据来看，冷链物流市场逐步向好，政策支持的效果持续显现。

今年以来，多部委发布政策支持冷链物流发展。7月，国家发改委发布的《关于恢复和扩大消费的措施》提出，建设改造一批乡镇商贸中心、集贸市场、农村新型便民商店，推动重点商贸街巷改造升级，补齐农产品仓储保鲜冷链物流设施短板。

业内人士表示，受益于生鲜电商、生鲜即时配送、餐饮外卖等新消费需求增加，冷链物流市场保持增长。

今年以来，在消费回暖的驱动下，冷链物流产业快速增长。国家统计局数据显示，1-8月份我国餐饮收入32818亿元，同比增长19.4%。1-8月，我国冷链物流总收入为3085.9亿元，同比增长3.41%。

预制菜需求增长，进一步推动冷链物流发展。《2022预制菜年度消费报告》显示，2022年预制菜市场规模为4196亿元，同比增长21.3%，预计2026年将达到万亿元级别。

## 上市公司加快布局

“冷链物流是支撑消费升级的一个重要措施。”崔忠付表示。

《2022中国冷链物流行业蓝皮书》显示，中国冷链物流正处于快速发展阶段，近年规范化政策频发，冷链技术不断进步，下游需求逐渐多样，中国冷链物流行业有望迎来黄金发展期。

随着下游需求增长，冷链物流市场空间有望进一步扩大。在此背景下，多家食品上市公司加快冷链物流领域布局。

春雪食品日前在业绩说明会上表示，在公司募投项目中，“肉鸡养殖示范场建设项目”变更为“肉鸡加工冷链物流数字化改造项目”，计划于11月底完成。

得利斯表示，冷链物流是食品流通环节的重要组成部分，特别是预制菜等业务对冷链运输环节提出了更高要求。公司拥有较为完善的冷链物流运输体系，能够为公司提供可靠、高效的冷链物流服务，在增强公司市场服务能力、扩大市场覆盖范围、降低产品损耗、保障产品质量等方面起到重要作用。

《“十四五”冷链物流发展规划》提出，到2025年，初步形成衔接产地销地、覆盖城市乡村、联通国内国际的冷链物流网络，布局建设100个左右国家骨干冷链物流基地，基本建成以国家骨干冷链物流基地为核心、产销冷链集配中心和两端冷链物流设施为支撑的三级冷链物流节点设施网络。

万青表示，做好投资，相比于智商和学历等，还有更重要的因素。“我经常和同事们说，投资本身并没有那么难，但需要稳定的情绪，坚韧的内心，对投资单纯的热爱，这些是做好投资的必要条件。”他表示。

作为职业投资人，万青表示，投资是一项孤独的事业，要在众多的市场噪音面前做出决策并不容易，找到投资理念和价值观相同，时常沟通、交流、分享非常重要。

## 从深耕中国优质公司 逐步拓展到研究全球优质公司

恒生指数目前大约PE不到9倍，PB不到1倍，显著低于过去20年的平均值，目前处于很合理的价值区间。他相信中长期布局投资港股，精选公司，长期业绩不会差。

在万青看来，港股是离岸市场，以全球各地的资金为主，包括来自中国大陆的资金。在投资者的构成上，机构占比显著比A股市场高。香港市场有很多金融衍生品，包括做空等，这些都导致港股市场的波动性很大。

万青表示，睿远香港将秉承长期价值投资理念，坚持专业化精品化发展道路，在投资上将聚焦和深耕主动权益投资，在投研能力和自身核心竞争力的构建上，睿远香港将依托睿远基金的投资研究能力，充分发挥协同作用，强化研究积累、讨论和相互促进。睿远香港将参与和推动国际化投研能力建设，从深耕对中国公司的投资，逐步拓展到对全球优质公司的投资和研究。