

上海经济恢复政策出台 上市公司直呼“已做好准备”

■本报记者 施露 郑馨悦

5月29日下午,在上海市举办的疫情防控工作新闻发布会上,市委常委、常务副市长吴清介绍了《上海市加快经济恢复和重振行动方案》(以下简称《方案》)相关情况。

据记者梳理,《方案》共包括8个方面、50条政策措施,主要内容大致可分为“四大板块”,分别为全力助企纾困、复工复产、稳外贸、促消费投资以及强化支撑保障。

例如在退税和补贴方面,《方案》提出进一步加大增值税留抵退税政策力度,在更多行业实施增值税存量留抵退税,对餐饮、零售、旅游、交通运输、文体娱乐、住宿、会展等困难行业企业给予一次性稳岗补贴,对符合条件的用人单位给予一次性吸纳就业补贴。

“我们作为物流行业,虽然在疫情中遭受重创,但税收方面的退还政策,已经让我们有坚强的后盾去面对之后的经营。”一位A股快递公司副总裁对《证券日报》记者称。

在复工复产方面,《方案》提出了分类指导,动态修订复工复产疫情防控指引,取消企业复工复产不合理限制,6月1日起取消企业复工复产审批制度。这也意味着,企业6月1日后不需要审批即可复工复产。

上海临港方面对《证券日报》记者表示:“我们刚刚看完新闻发布会,正在认真学习研判,下周我们将召开复工复产专题会议。”

而针对助企纾困、复工复产等,记者了解到,银行业也在积极行动。浦发银行方面向《证券日报》记者表示,对于纾困企业,公司已经制定疫情期间小微企业贷款延期及宽限付息

操作方案,针对普惠小微企业的贷款延期业务提供及时可行的操作指引,以实际行动携手小微企业共度疫情难关,助力相关企业的复工复产。

在扩投资方面,《方案》提出全面提升零星旧区改造,年内新启动8个以上城中村改造项目。支持扩大企业债券申报和发行规模,将新型基础设施等纳入地方政府专项债券支持范围,进一步发挥基础设施REITs作用。

中泰证券研究所政策组负责人首席分析师杨畅在接受《证券日报》记者采访时表示:“从投资端看,基建项目将是修复经济的重要抓手。尤其是将新型基础设施纳入专项债支持范围,有利于缓解现阶段专项债‘钱等项目’等问题,伴随着疫情逐步可控,人员流动逐步修复,基建项目施工环节的实际进度有望逐步修复。我们认为,考虑到投资大、见效快的原则,专项债支持新型基础设施的范围,或将包括以5G和双千兆为主要内容的通信网络、新型数据中心、工业互联网、电动汽车充电基础设施以及新能源基础设施。”

“另外,《方案》提出进一步发挥基础设施REITs作用,我们认为,未来在基础设施建设方面,REITs有望发挥重要的作用,包括传统基础设施领域以及保障性租赁住房等领域,都有望成为REITs的重点领域。”杨畅表示。

在采访中,记者了解到,《方案》的出台提振了市场信心。春秋航空方面对《证券日报》记者表示:“期待早日全面复工复产,公司已做好准备。”而已经享受了退税补贴的前述快递物流企业副总裁对《证券日报》记者表示:“纾困以及退税政策让公司更有信心恢复正常经营,相信不久后,我们各项业务就可以恢复到疫情前的水平。”

揭秘雍禾医疗业绩增长“第二曲线”: 养发业务披上医疗外衣?

■本报记者 许洁 张敏 李豪悦

当下,从流量平台上目不暇接的养发、生发、植发广告中不难看出,“头等大事”已衍生出数千亿元级的毛发市场,让雍禾医疗等植发企业顺利登陆资本市场。

《证券日报》记者注意到,植发企业的主营业务往往可划分为植发和固发两大板块。其中,植发业务的客单价更高,可达数万元甚至十多万元;而固发业务虽然客单价相对较低,但因消费门槛低、复购率高,成为不少植发企业力推的重点业务。例如,被称为“植发第一股”的雍禾医疗就将固发业务视为业绩增长的“第二曲线”。

也是这“第二曲线”,令雍禾医疗收获了更多券商赞誉。5月21日,一份给予雍禾医疗“增持”评级的券商研报称其为“我国植发连锁医疗服务机构的头部品牌”,该研报认为,“公司门店通过标准化管理带来高质量扩张,同时积极拓展植发前后端的医疗养发领域,提升成长空间上限。强大的获医能力、口碑优势与高效的营销构建公司的核心竞争力。”

那么,雍禾医疗业绩增长的“第二曲线”真相是什么呢?

头皮护理披上“科技外衣”

《证券日报》记者在多日走访中注意到,“通过养发、护发改善头皮环境、防止脱发”几乎是包括雍禾医疗在内的大多数植发、固发养发机构对外宣传的“统一话术”。

王脱发困扰的王先生向《证券日报》记者讲述自己在雍禾医疗养发的曲折经历。“经过头皮检测之后,我被雍禾医疗的工作人员诊断为M型脱发、头皮存在衰退迹象。最初销售人员向我推荐的是植发,但我拒绝了。后来销售人员又向我推荐了三种不同类型的养发产品服务,最基础款是护理清洁,升级档是有抗衰功效,最高档则有细微的生发效果。”工作人员也向王先生表示,最高档产品不保证一定有生发效果。

在一番比较之后,王先生支付了万余元购买了总计20次的“清洁+抗衰”套餐,算下来单次价格超500元。“我按要求到店进行‘清洁+抗衰’护理。但坚持了一个多月,却丝毫没有任何效果。”王先生疑惑:看似专业的“清洁+抗衰”到底有没有用?又是否值得这个价?

为了解情况,《证券日报》记者暗访了雍禾医疗北京总店。雍禾医疗工作人员先给记者进行了头皮检测,再将记者带到医生房间查阅头皮检测报告。经过诊断,记者被认定为一级脱发(雍禾医疗系统中将脱发程度总共分为一二三级,一级为程度最低)。

在分析完检测报告后,一位自称医生的工作人员向记者推荐发际线部位植发。在记者表示不想植发,只是想养发后,工作人员向记者推荐了价值758元、团购价199元的头皮护理体验套餐。

该护理体验套餐的服务流程是:用气压喷液仪向头皮喷射生理盐水,涂抹史云逸品牌的预洗素清理头皮,涂抹史云逸品牌的发用控油护发液,最后进行头皮按摩和洗发。一番操作后,记者询问,雍禾医疗的养发固发服务是否只是头皮SPA?工作人员表示:“在家自己可以弄,但享受不到这样的服务。”

除了“享受”,不得不说,“用气压喷液仪向头皮喷射生理盐水”“涂抹预洗素”等也为雍禾医疗的服务平添了“科技感”。

公开资料显示,雍禾医疗使用的气压喷液仪,其医疗器械注册人为武汉奇致激光技术股份有限公司。药智数据则显示,该设备用途是将液体以雾状形态喷射到人体无创皮肤表面达到冲洗效果。但事实上,记者从多家固发养发机构了解到,使用气压喷液仪配合生理盐水进行所谓头皮环境的清理,已经是行业的“标配”;销售们往往宣称,“用气压喷液仪向头皮喷射生理盐水,对改善毛囊环境、尤其是对毛囊炎患者有效果,从而防止脱发”。

不过,一位不愿具名的整形外科主任向《证券日报》记者表示,正常人患毛囊炎的很少,且不可能导致明显的脱发,生理盐水更不可能治疗毛囊炎。除了气压喷液仪,对于雍禾医疗养发过程中使用的预洗素,另一位不愿具名的三甲医院皮肤科医生则表示,“预洗素的作用相当于对头部进行深度的清洁。如果患者使用预洗

素之后涂抹药物,会促进药物的吸收。但如果没有药物涂抹的需求,就意味着只是洗了个头,和洗发水达到的效果是一样的。”

上述整形外科主任对记者表示,其在医院并不提供预洗素,至于说预防先改善头皮环境,其个人是不信的。

养发业务被疑打擦边球

雍禾医疗发布的2021年业绩报告显示,公司于2019年开始提供医疗养发服务,以“店中店”的模式在植发机构中建立史云逸医学毛发中心。“其他养发机构是美容级别,而史云逸是医疗级。”雍禾医疗董事长张玉在接受本报记者采访时曾多次强调。

不过,记者通过天眼查App查询注意到,2021年4月12日,史云逸(北京)有限公司的经营经营范围发生变更,其中经营范围中去掉了销售I、II、III类医疗器械,目前其经营范围包括美发服务;销售化妆品、日用品、针纺织品、假发;技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务;经济贸易咨询;企业管理咨询;公关策划;货物进出口、技术进出口、代理进出口。

这是否意味着史云逸医学毛发中心和普通理发店的养发业务没什么区别?对此,张玉向记者提供了一张截图,图上显示“深圳深南史云逸诊所、深圳史云逸诊所及广州天河区史云逸第一诊所有限公司”相继于2021年成立。张玉称,目前这些都是按照诊所审批的,这不同于美发机构。

那么,在医疗诊所内提供的固发、养发服务,是否就意味着是“医疗级”?张玉表示,消费者可以在史云逸诊所购买“米诺地尔”、“非那雄胺片”等药物,或者使用医疗器械,这不同于普通的美发机构。据记者了解,这是治疗脱发的两款常用药,其中,米诺地尔为非处方药,消费者在药店可以买到,而非那雄胺片为处方药,需要凭借医师处方购买。

上述不愿具名的整形外科主任向记者介绍,医学上并没有“医疗养发”这个说法。“我面诊过很多自称做过‘养发’的患者,有的‘养发’时间甚至超过一年,但这并没有改善他们的问题。很多患者脱发是雄激素性脱发,这种药物是可以治疗的,使用药物比‘养发’更有效。”

涉嫌传播虚假数据

在雍禾医疗2022年3月份对外发布的《植发医生分级诊疗体系白皮书》中,记载了一组所谓“国家卫健委数据”:2020年,中国脱发人口超过2.5亿人,其中男性约1.63亿人,女性约0.88亿人;同年,中国实施的植发手术仅有51.6万例,渗透率0.21%。

此前早有媒体报道称,国家卫健委宣传司已经否认发布过上述相关数据。对于“白皮书”中的数据,《证券日报》记者再次联系了国家卫健委宣传司,工作人员向记者确认,未发布过上述数据。

记者就此事向雍禾医疗董事长张玉求证,其表示,确实存在上述数据。不过,当记者向其询问数据来源时,其又称,该数据由第三方机构提供。

作为公众公司,雍禾医疗是否应对其发布的数据负责?在脱发备受关注的当下,雍禾医疗是否涉嫌发布虚假数据,从而制造焦虑?

对此,北京中同律师事务所合伙人赵铭对记者表示:“《广告法》第28条第三款规定:使用虚构、伪造或者无法验证的科研成果、统计资料、调查结果、文摘、引用语等信息作证明材料的广告为虚假广告。结合资料来看,雍禾医疗使用的脱发数据若没有得到国家卫健委的认可,有虚构或伪造国家卫健委的名义发布数据之嫌,已属于虚假广告的范畴。”

尽管存在争议,医疗养发服务已成为雍禾医疗的重要收入来源。雍禾医疗披露,截至2021年12月31日,接受公司医疗养发服务的患者人数为105275人,较2020年增加78.1%;该业务收入也实现翻倍,从2020年的2.1亿元增至2021年的5.82亿元,占营业收入的比重从13%增至26.8%,毛利率从73.8%增至73.9%。

值得一提的是,雍禾医疗在2021年业绩报告中称,公司拟持续在医疗养发服务领域开展研发创新,进一步满足患者的多样化需求。不过,雍禾医疗2021年财报数据显示,公司营业收入约为21.69亿元,而研发投入仅1416万元,占营收的比例不足1%。这又如何支撑其“持续在医疗养发服务领域开展研发创新”?

ETF纳入互联互通将引长期增量资金 产品走向国际化

■本报记者 邢萌 见习记者 郭冀川

5月27日,中国证监会、香港证监会发布联合公告,为进一步深化内地与香港股票市场交易互联互通机制(以下简称“互联互通”),促进两地资本市场共同发展,两地证监会原则同意两地交易所将符合条件的交易型开放式基金(ETF)纳入互联互通。

同日,沪深交易所也就ETF纳入互联互通的相关规则向社会公开征求意见,明确了纳入沪深港通股票ETF标准。根据联合公告,从发布之日起至ETF纳入互联互通整体方案正式实施,需要2个月左右准备时间。

接受记者采访的专家表示,ETF纳入互联互通丰富了投资品种,有利于多元化资产配置,进而增强两地市场对长期增量资金的吸引力,提升高水平对外开放程度及国际竞争力。

吸引长期增量资金入市

从ETF产品互挂到互联互通,两地市场开放程度不断提高。

自2020年10月底深港ETF互通到2021年6月初沪港ETF互通,沪深交易所与港交所均有互挂ETF在两地交易上市。2021年底,沪深港交易所及中国结算就ETF纳入互联互通标的整体方案达成共识。时至今日,一年多时间里,ETF互联互通加速从探索走向现实。

“ETF纳入互联互通将进一步扩大两地市场的投资者群体,有利于推动两地ETF市场的健康发展。”申万宏源首席市场专家桂浩明对《证券日报》记者表示,作为境内投资者认可和熟悉的交易型开放式指数基金,ETF交易成本低,具有分散风险的作用。

“ETF纳入互联互通标的,有利于境内外投资者更加有效地进行全球化资产配置,良好的资产配置也有利于投资者分散风险,提升投资回报率。”华鑫

5月27日,中国证监会与香港证监会发布联合公告,原则同意两地交易所将符合条件的交易型开放式基金(ETF)纳入互联互通

专家认为,ETF纳入互联互通将有利于促进两地资本市场发展壮大



证券首席策略分析师严凯文对《证券日报》记者表示。

联合公告提出,ETF纳入互联互通基于股票互联互通的基础设施连接,主要制度安排参照股票互联互通,遵循两地现行的基金运作、交易结算法律法规和运行模式。对此,桂浩明表示,从目前公布的政策文件来看,ETF纳入互联互通的主要交易制度和模式与股票互联互通类似,因此,对于投资者来说,在操作上不会产生不便之处。

桂浩明分析称,对于大型投资机构而言,股票互联互通往往无法满足其现有的投资需求。ETF跟踪的指数和股票更加多样化,为投资者提供了丰富的投资选择,能够满足投资者多样化投资需求。

巨丰投资首席投资顾问张翠霞也对《证券日报》记者表示,A股是“低估值、高成长”的市场,ETF纳入互联互通

将进一步扩大A股市场投资者群体,推动中国资本市场高质量发展。

打造沪深ETF市场新优势

根据沪深交易所相关规则,ETF纳入互联互通的标准为:内地市场ETF过去6个月日均资产规模达15亿元人民币,且成份证券以沪深股通标的股票为主;香港市场ETF过去6个月日均资产规模达17亿港元,成份证券以港股通标的股票为主,且不含合成ETF、杠杆及反向产品。同时,此次纳入标的的ETF须满足上市6个月、标的指数发布已一年等要求。

与此同时,除了ETF的纳入标准外,规则还明确了相关交易机制、监管合作、清算交收和风控安排等,进一步完善了沪深港通业务实施细则。

“从相关监管规则来看,其立足于

发展优质的ETF产品,防止形成过多同质化ETF产品竞争局面;另外明确了证券公司、公募基金管理人相关要求及其业务开展路径,进而促进两地金融机构提升服务水平,探索新的业务模式。”南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示。

“目前沪深交易所仅权益类ETF数量就超过600只,很多近两年上线的行业主题ETF在全球范围内都具有一定的稀缺性。”张翠霞表示,在全球投资市场越发重视行业主题ETF的背景下,A股ETF产品将走向国际化竞争,有望得到更多国际机构关注。

张翠霞认为,香港ETF市场目前存在一些具有特色的ETF,能够满足内地投资者的多元化投资需求,也为国内金融机构提供了新的视野。

严凯文表示,ETF纳入互联互通将有利于促进两地资本市场发展壮大。

摸底逾30家基金公司备战ETF互联互通: 增加供给 部分产品符合遴选要求

■本报记者 昌校宇

为进一步深化内地与香港股票市场交易互联互通机制(以下简称“互联互通”),促进两地资本市场共同发展,5月27日,中国证监会与香港证监会发布联合公告称,原则同意两地交易所将符合条件的交易型开放式基金(ETF)纳入互联互通。同日,沪深交易所就ETF纳入互联互通标的的相关规则向社会公开征求意见。

《证券日报》记者连线逾30家基金公司获悉,部分公司已为ETF纳入互联互通做了充分准备,以行动呼应高水平双向开放;另有部分公司预计境外投资者或偏爱行业主题ETF,部分产品符合遴选要求。

基金公司纷纷行动

市场对ETF纳入互联互通的呼声已久。

作为目前内地管理权益ETF资产规模最大的基金公司,华夏基金方面对《证券日报》记者表示,对于ETF纳入互联互通,公司从项目的可行性论证、落

地的业务制度安排、技术系统准备、人才储备、市场调研、销售渠道沟通等方面已做了充分准备。截至2022年一季度,华夏基金已上市63只ETF,管理规模超2000亿元,形成了以上证50ETF、沪深300ETF为旗舰,以新能源车ETF、5GETF、芯片ETF、碳中和ETF为代表的权益产品体系,能够在ETF纳入互联互通后,为北向投资者提供丰富的ETF产品供给。

申万菱信基金指数投资部总监赵兵向《证券日报》记者介绍,“申万菱信基金现有上证50ETF、创新100ETF、新能源龙头ETF等产品。接下来,公司将根据沪深交易所公布的筛选标准,结合对中国经济发展趋势的研判,前瞻性地做好指数研发和产品布局。”

博时基金方面向记者透露,“公司有符合条件的相关产品,后续将积极与沪深交易所沟通,根据境外投资者需求为他们提供新的投资工具。”

“兴银基金高水平打造指数业务团队,以国际化视野布局产品线,精细化管理运作,力争成为境外投资者ETF一站式投资平台。”兴银基金指数与量化投资部总经理陈龙如是说。

此外,部分受访基金公司认为,ETF纳入互联互通后,内地市场独有的细分行业和热门赛道ETF将具有较大吸引力。

陈龙预判,ETF纳入互联互通初期,外资或将关注两大类ETF:一是特色性强的行业主题ETF,如具有全球竞争优势的新能源电池产业,以捕捉中国成长机遇;二是代表性高的综合宽基ETF,为A股整体配置工具。

华泰柏瑞基金指数投资部方面对《证券日报》记者表示,“光伏、稀土等行业主题ETF,所投资的均为内地优势产业,相对全球其他市场而言,标的较为稀缺,若纳入互联互通标的,或可凭借较好的流动性解决境外投资者投资渠道问题。”

“总体能代表内地核心资产或在全球产业链中影响深远的行业,所对应的ETF相对受青睐程度会较高,如上证50ETF、沪深300ETF及光伏ETF、新能源ETF等。”赵兵介绍,申万菱信基金在指数产品和ETF产品方面布局较早;同时,公司在量化研究领域也有较好的市场口碑,能够在指数优化和客户投研服务上提供全方位支持。

中金基金相关人员在接受《证券日报》记者采访时表示,“中金基金在进行ETF产品布局时格外关注产品的长期配置价值,这与互联互通的业务特征和潜在投资需求较为契合。公司管理的质量ETF及发行中的科技先锋ETF均可被视为满足此类特征的代表性产品。”

助推基金业高质量发展

“对于基金行业而言,ETF纳入互联互通是新的发展机会。”中航证券首席经济学家董忠云向《证券日报》记者分析称,一方面,若境外投资者加大基金投资力度,有望为市场带来新的增量资金,提高市场整体容量和活力;另一方面,国际业务突出的基金管理人可以灵活布局,根据境外投资者需求规划设计ETF产品,提升产品规模和流动性,增强自身市场竞争力。

上海证券基金评价研究中心高级基金分析师孙桂平对《证券日报》记者表示,“境外投资者进入中国,将进一步增强我国资本市场活力和流动性,外资奉行价值投资理念也有助于降低我国资本市场的波动性,促进中国资本市场的高质量发展。”