金价虽走高，投资趋理性

“大妈”排队买金场景难再现

羊城晚报记者 戴曼曼

受地缘政治因素影响，市场避险情绪急剧升温。过去一周，国际金价已创出了每盎司1974美元的18个月以来最高价，国内黄金价格也同步波动。不过记者走访市场发现，国内黄金投资消费已趋向理性，很难再现“中国大妈”排队买黄金的场景了。不过黄金大涨之下，有人开始“卖金”。有银行透露，金价高位拉升，近期赎回变现业务增多，黄金回购量增长约24%。

图/视觉中国

金价一度创18个月以来新高

受到乌克兰地缘政治事件的影响，国际金价不断突破高点，最高曾一度触及1974美元/盎司，创下18个月以来的新高，市场对于黄金看涨的声音渐强。

工商银行广东省分行的市场分析指出，未来影响金价走势的主要因素，还是聚焦在美联储货币政策和美国通胀效应。高盛指出，在能源价格上涨的推动下，强化了对未来几个月金价上涨将升至2150美元/盎司的预期。

国际金价上涨的背后，是全球黄金需求量的逐步恢复。此前，世界黄金协会发布的最新《全球黄金需求趋势报告》显示，2021年全球黄金需求总量（不含场外交易）达到4021吨，从2020年新冠肺炎疫情带来的冲击逐步恢复。其中，去年第四季度全球黄金需求量为1147吨，创下2019年第二季度以来的最高季度水平，同比增长近50%。

后续黄金价格是否能继续延续强势？恒生银行（中国）有限公司首席经济学家王丹在接受羊城晚报记者采访时表示，目前，国际货币体系在经历重大变化，美元尽管仍占据主导，但其重要性和避险属性在下降。“在全球通胀上升、美元走势不明和俄乌局势影响下，黄金避险价值显著上升。”王丹分析，尽管未来一两年内，黄金价值大概率上升，短期内价格波动会比较大而且上行幅度不会太大，因为比特币作为新兴的避险资产对黄金形成直接竞争。各国监管如果加强对比特币的管控，黄金的避险价值会更高。

已经有人高位赎回套现

春节期间的黄金销售旺季刚过，国际金价节节攀升，是否带动了国内黄金市场的销售热情？羊城晚报记者走访广东省内的多家银行发现，虽然国内黄金价格受到国际金价波动影响同步波动，但国内黄金投资消费已趋向理性，当年“中国大妈”排队买黄金的场景很难再现了。

“2月处于春节时段，也属于客户黄金投资旺季，整体黄金销售规模明显好于其他月份。”工商银行广东省分行的有关负责人表示，受金价波动以及春节假期黄金消费热影响，截至目前，广东工行投资类金条销量同比增长35%；消费类贵金属产品保持往年热度；受金价波动影响积存金投资交易活跃度增长，交易量较去年同期翻番。值得留意的是，在黄金价格高位拉升的背景下，赎回变现业务增多，黄金回购量增长约24%。

■说法

投资黄金 这些问题要注意

黄金近期走势向上，普通投资者想要投资有哪些渠道？羊城晚报记者留意到，目前，包括工行、中行等在内的国有银行的贵金属投资产品和服务齐全，客户可在柜面、手机银行、网上银行、其自有电商平台等多个渠道购买银行贵金属产品。

此外，中国黄金ETF投资热情尤其明显。据世界黄金协会的数据显示，截至2021年年底，中国黄金ETF的总持仓量为75.3吨（44亿美元，278亿元人民币），为历史最高纪录。继去年四季度流入3.4吨后，2021年国内黄金ETF实现了14.4吨的净流入，与西方市场198.8吨净流出量形成鲜明对比。

现阶段投资黄金需要注意哪些问题？有银行人士建议有条件的客户可积极“藏金”，但同时注意分散资产投资种类，对冲不确定性风险，如投资金条和定期投资积存金等，定投方式有利于摊平黄金持有成本，降低金价短期剧烈波动风险。

王丹则建议，对于个人来说，基本原则仍然是要按照家庭的财务规划，多样化配置资产；持有外币资产的话，外币也要多样化。对于选定资产要坚持长期持有，因为短期局势不明朗，波动太大。（戴曼曼）

民生银行举办“资金e监管”产品发布会

四大核心动力，驱动服务提升

3月3日，民生银行在广州举办“资金e监管”产品发布会，推出了体系完善、功能强大、场景多元、追求体验的产品体系，为广大客户提供“数字化、智慧化、定制化、场景化”的资金监管服务。来自民生银行总行、广州分行及广州市多家知名企事业单位代表出席了此次发布会。

民生银行有关负责人表示，此次发布的“资金e监管”产品体系已涵盖大基建、商品房预售、农村集体“三资”、农民工工资、破产清算等10余个资金监管场景，解决了不同行业不同客户在资金管控领域的应用需求，希望能够与各方开展合作，通过“资金e监管”产品体系，以赋能G端政府客户、服务B端企业客户、保障C端个人客户为目标，为客户提供一站式高效资金监管金融服务，打造G2B2C的全场景服务生态。

民生银行“资金e监管”通过四大核心动力，驱动服务能力持续提升：

一是数字化，让“数据多跑腿，客户少跑腿”，为客户提供全流程线上操作、多维度数据可视的数字化的服务，让资金管控更便捷。

二是智慧化，利用大数据、云计算、人工智能等科技能力，为客户提供多模式资金支付管控智慧化的服务，让资金管控更无忧。

三是定制化，秉持“以客户为中心，不断提升客户体验”的服务理念，支持按照客户不同的资金监管要求，为客户提供个性化、定制化的服务，让资金管控更聚焦。

四是场景化，紧跟国家政策导向、不断拓展教育培训、住房租赁等新的资金监管服务场景，为客户提供专业化、场景化的服务，让资金管控更全面。

民生银行本次发布的“资金e监管”以各类资金管控场景为核心，利用数字技术的最新发展成果，实现了银行产品与场景应用的有机结合，将为客户提供场景多、上线快、服务好、省时省力省心的“多、快、好、省”的资金监管服务，让资金管控更高效、信息报送更及时、方案定制更灵活、场景覆盖更全面。

民生银行将以此次产品发布为契机，与各级政府机构和各行业企业在优势互补、合作共赢的前提下开展全面合作，实现共同发展，不断创新产品服务，持续提升金融服务能力，让“资金e监管，交易更安心”。

（文/戴曼曼）

经济新动能 民企新力量
创二代来啦！

上市民企“创二代”接班潮到来

接班后整体业务趋于多元，但利润表现并不亮眼

羊城晚报记者 莫谨榕
实习生 何欣

当第一批民营上市公司创始人步入退休年龄，A股上市公司在过去几年迎来了“二代”接班潮。统计数据显示，以A股民企中目前实控人兼任董事长的公司为样本，58%的董事长年龄超过55岁，60岁-65岁占比14%、65岁以上占比12%。2010年以来已退休交班的民企创始人，平均退休年龄为59岁，意味着未来几年大量民企面临交班。近几年来，A股也频现上市公司交班案例，仅广东A股公司就有信立泰、易事特、蒙娜丽莎、聚飞光电、洁特生物、超华科技、中青宝等多家公司进入接班轨道。

A 接班后业务趋多元但盈利放缓

在改革开放四十余年后的今天，众多民企已进入交接期。受到传统观念、职业经理人制度不成熟等因素的影响，A股民营企业以“子承父业”的内部传承为主。以“创二代”担任上市公司董事长或总经理为接班标志，至少有30余家广东上市公司已经实现接班。而“创二代”进入公司工作，为接班铺垫的情况则更多。

东吴证券研报显示，将实控人和董事长视为公司权力的两大象征，统计上市民企 2010年以来两个职位的变动发现，有174家公司实控人发生变化，且变更前后实控人姓氏相同，极可能是家族内交接，有154家公司实控人没有变化，但是董事长发生变化且变更前后董事长姓氏相同，也极可能是家族内交接。由此看来，2010年以来A股或有数百起家族内部的公司权力交接。

“创二代”接过上市公司接力棒后表现如何？研报显示，创二代接班后，整体上业务趋于多元，但利润增速放缓、盈利能力下滑。该研报以上述两类公司为样本，统计接班前后几年公司基本面变化。业务层面，51%的样本公司在交接班后第一大业务发生变化，并且第一大业务营收占比均值由接班前一年的64.4%降至接班后第三年的60.2%，意味着新任领导上任后普遍会进行业务拓展，多元化倾向较强，体现出“创二代”的变革思想。

盈利方面，61%的样本公司在接班后利润增速中枢出现下滑，归母净利润均值在接班后第一年后基本没有增长，创二代接手后公司基本面持续走弱。

B “二代”普遍积极拥抱年轻市场

同时，羊城晚报记者梳理了30多家广东上市公司“创二代”接班后的表现发现，“二代”接班后表现各不相同，既有带领企业成功转型，创造新业绩增长点，也有接班后管理不善业绩乏力。

记者梳理发现，这30多家上市粤企“二代”以“80后”和“90后”为主，他们普遍拥有海归、国际化视野及多家公司管理经验，大多数锐意改革。在“二代”接班后，不少公司采用了更创新、多元和年轻化的发展战略，如深圳中青宝互动网络股份有限公司（以下简称“中青宝”）就是典型的一个。

成立于2003年的中青宝是中国首支A股上市游戏公司，2020年年初，中青宝发布公告，公司董事长、总经理李瑞杰申请辞去总经理职务，李瑞杰的儿子李逸伦成为总经理。1994年出生、当时年仅26岁的李逸伦正式接管中青宝，成为A股市场最年轻的接班“二代”之一。

李逸伦走马上任后，也展现出年轻一代管理者的特点，启用年轻管理层，通过“街头文化”与云游戏打入年轻市场。在企业战略上，提出了“游戏业务与云服务”双轮驱动发展方向。在李逸伦的主导下，中青宝宣布布局云游戏平台，聚焦5G的商业化应用，探索新一代移动通信技术与游戏产业的融合。

“二代”接班中，同样注重创新的还有深圳信立泰药业股份有限公司（以下简称“信立泰”）的接班人叶宇翔。叶宇翔接班较早，2004年，30岁的叶宇翔就进入到信立泰，历任总经理助理、副总经理，2007年获任总经理，两年后，信立泰成功在深交所上市。信立泰曾是中国仿制药的重点企业，但如今已经把研制创新药当作企业发展的主赛道之一。其年报中相继提到“打造创新型国际化制药企业”、踏上“创新+国际化”征程。在叶宇翔的主导下，信立泰2020年做出了一系列举动，包括引入凯雷战略投资、筹备定增、转让仿制药盐酸厄洛替尼和利伐沙班等。

C 有“二代”临危受命但难力挽狂澜

与李逸伦、叶宇翔等接班情况不同，部分上市公司“二代”接班时，公司已陷入经营业务、资金链等“泥淖”，而“二代”接班临危受命，但往往难以扭转企业颓势。

宜华集团就是一个典型，宜华起家于广东澄海的木材厂，创始人就是被称为“潮汕资本教父”的刘绍喜。宜华系旗下曾拥有2004年上市的宜华生活（已退市）和2007年借壳上市的宜华健康，2018年，刘绍喜还一度登上《胡润中国富豪排行榜》，但此后，宜华集团负面消息不断，子公司相继“爆雷”，宜华系陷入困境。

2020年4月，因涉嫌信息披露违法违规，宜华生活遭证监会立案调查，最终于2021年3月在上交所摘牌。2020年，宜华系爆雷，刘绍喜因债务违约，多次被列为失信被执行人。2021年，刘绍喜被终身禁入证券市场。

一直以来，宜华系就以刘绍喜和刘壮青、刘壮超父子三人为框架的家族式运作，“二代”中的弟弟刘壮超曾担任上市公司宜华生活的董事长，哥哥刘壮青从2016年4月起担任宜华健康的董事、总经理，但并未改变宜华系的经营困境，更未能利用上市公司为宜华系翻身。

如今，宜华健康业绩亏损、诉讼缠身，近日更披露控股股东宜华集团因涉嫌信息披露违法违规遭到了证监会立案调查。在2019年、2020年，宜华健康已经连续亏损，2021年预计会继续亏损3.6亿-5.4亿元，且预计净资产为-1.75亿元至0元，存在“披星戴帽”风险。

由此看来，在A股市场上，“二代”接班并不总是接到“金饽饽”，也有不少接班时或接班后企业就陷入泥潭，或企业突遭变故，需要“二代”们力挽狂澜。如“殡葬第一股”福成股份实控人李福成因涉嫌短线交易被立案调查，李福成之孙成为公司第三代接班人。湖北中一科技上市途中董事长突然逝世，其还在上大学的儿子汪立继承其全部股权，成为新任控股股东、实际控制人，他们接班后都面临极大挑战。

广发基金获评“行业发展领军机构”

近日，中债估值中心公布2021年度中债指数用户综合评价结果，广发基金凭借对指数投资行业发展的突出贡献被评为“行业发展领军机构”。

广发基金是国内最早涉足债券指数基金领域的公司之一，并陆续布局了一系列具有市场创新性的产品。广发基金表示，随着互联互通等债券市场对外开放进程的加快，债券市场流动性大概率将持续提高，债券指数产品或迎来更多增量配置需求。公司将继续积极参与债券指数化投资市场建设，助力债券市场更高质量发展。（杨广）

招商安鼎平衡3月4日起正式发售

受地缘局势影响，全球股市波动较大，国内投资者避险情绪升温。随着稳健投资诉求的增长，不少投资者转向波动相对较小的“固收+”策略基金。招商基金旗下再添“固收+”重磅新基——招商安鼎平衡1年持有期混合基金（A类：015211，C类：015212）于3月4日正式发行，新基金通过灵活的大类资产配置策略，在债券投资的基础上，主动参与权益市场投资，以二级市场股票投资作为追求增厚组合收益的主要手段，权益仓位在20%-60%，争取更多的弹性收益空间。（杨广）

京东健康全力助力医疗健康产业转型升级

文/鹿小果 徐政媛

在现今互联网发展飞速的时代，每个行业的运转都离不开互联网技术的助力。作为直接关系民生健康的领域，医疗健康行业的发展，自然也需要互联网技术的辅助加持。近几年来，互联网医疗的话题在全国两会上备受关注。2022年全国两会召开在即，“医疗健康”又会成为关注的焦点。为了帮助用户提供更为专业、便捷、及时的医疗健康服务，京东健康自成立以来始终坚持创新实践，在医疗健康产业转型升级方面做出了多重探索，助力全国“医疗健康”产业走上新台阶。

京东健康全职医生在线接诊

推动在线慢病复诊，提供医保报销、送药到家服务

在新冠肺炎疫情常态化防控阶段，居民的日常就医购药需求也在不断变化，为保证疫情防控期间用户安全、高效的日常就诊购药需求，互联网+医疗健康成为重点渠道。

家住广州的何先生需要定期购买控制糖尿病的药品，从日常取药的医院了解到，现在通过京东App就可以在线复诊、购药，还能实现医保结算。于是，何先生在京东APP上搜索进入“慢病医保”专区，在绑定自己的广州市医保卡并通过实名核验后，进入互联网医院进行复诊，何先生成功体验了慢病复诊、线上购药、医保结算以及送药上门的一站式购药服务。“整个过程十分顺畅，下单30分钟后，京东药急送小哥就把药送到了家。”何先生回忆道，“京东健康的此项服务非常方便，今后慢病复诊时还是会选择京东健康互联网医院。”

据了解，自2021年12月30日起，广州市的门诊特定病种参保人员，可以在京东APP使用医保统筹的复诊购药服务。目前，京东健康支持的线上医保报销慢特病种包括肝硬化、强直性脊柱炎、高血压、克罗恩病、骨关节炎等20个病种。在此基础上，京东健康还支持医保个账购药服务。

“互联网+医疗健康”已成罕见病防治保障事业的重要力量

罕见病一直以来都是健康医疗行业的一大难题，在全社会、全行业的共同努力下，我国罕见病事业取得了突破性进展，罕见病患者的困境在一定程度上得到了缓解。但是，确诊就医难、药品可及难、药品支付难等问题仍然困扰着很多罕见病患者。

针对罕见病防治过程中的问题，京东健康发起“罕见病关爱计划”，通过建立“京东大药房罕见病关爱中心”和成立“京东健康罕见病关爱基金”，连接社会各界力量，深化“医+药+服务+支付”的生态服务体系。在服务患者方面，建立罕见病领域的“单病种患者关爱服务群”，并以加速罕见病确诊为目标，持续提升和完善罕见病相关医疗服务能力；同时，作为“国内获批罕见病用药上市第一站”，京东健康整合京东大药房在新特药领域的供应链、数字营销、信息连接等多重能力，为药企提供国内获批罕见病用药上市的一站式服务。

另外，包括罕见病群体在内的患者、有健康问题的用户，都可以通过京东健康互联网医院发起在线咨询，针对就诊、营养、护理、康复等问题找到专业的医生进行指导。截至2021年6月30日，京东健康互联网医院入驻医生超13万名，全年日均问诊量超16万人次。

携手海珠 探索推动基层医疗服务提质升级

随着2016年6月6日国务院医改办、国家卫生计生委、国家发展改革委、民政部等多部门联合发布《关于推进家庭医生签约服务的指导意见》，“积极稳妥推进家庭医生签约服务”是我国健康工作的重要内容之一。在“互联网+医疗健康”的促进下，很多地区都在进一步地提升基层社区家庭医生的服务效能。

王奶奶今年已经70岁了，因患有高血压，需要定期体检。不久前王奶奶参加了海珠区南洲街社区卫生服务中心开展的体检活动，除了可以免费领取血压计和血糖仪，现场还有家庭医生签约助理指导王奶奶如何使用，并帮助王奶奶绑定了京东健康家庭医生系统。绑定后，王奶奶日常进行的健康监测数据会主动发给家庭医生及她的家人，便于家庭医生进行健康指导及慢病管理服务。王奶奶不禁感慨道：“区里在开展‘红棉照护’健康关爱行动，给我们患有高血压的老年人发了仪器，现在的医疗服务真的是太好了。”

2021年，京东健康与广州市海珠区达成合作，双方将利用海珠区扎实的基层医疗卫生服务资源和京东健康全面、完整的“互联网+医疗健康”布局，通过打造“互联网+家庭医生”服务的“健康海珠”模式，为居民提供便捷的健康管理服务，促进健康服务品质提升。

针对社区的医疗健康需求，京东健康与海珠区围绕家庭医生体系，共同探索、开展线上+线下相结合的服务模式，通过智能健康监测设备对居民血压、血糖等体征数据的采集，结合医生的分析并给出专业指导建议，来探索线上线下一体化的慢病管理服务。在此基础上，京东健康还将逐步通过智能化创新技术等软硬件应用，助力基层医疗机构开展慢病智能监测服务，以进一步提高慢病管理效率。