

苹果也疯狂？连跌三年后价格站上高位

羊城晚报记者 许悦

苹果的价格连跌三年之后，从2018年开始，由于几个苹果主产区遭遇大面积低温冻害天气，大幅减产，2018年秋季苹果收购价格大幅上涨，以直径在80毫米的红富士苹果为例，全国批发均价超过4.6元/斤，这是近五年来的价格高位。近日富士苹果的全批发价格7.46元/公斤，也站上了近年来的高位。

据《经济日报》报道，2017年12月22日，全球首个鲜果类期货品种——苹果期货在郑州商品交易所上市。一年多来，苹果期货的市场运行备受市场关注。如今，苹果期货一周年，苹果期货提升价格透明度，促进和推动产业升级的作用开始初步显现。

苹果期货满周岁 市场功能初发挥

羊城晚报讯 据《经济日报》报道，2017年12月22日，全球首个鲜果类期货品种——苹果期货在郑州商品交易所上市。一年多来，苹果期货的市场运行备受市场关注。如今，苹果期货一周年，苹果期货提升价格透明度，促进和推动产业升级的作用开始初步显现。



许悦摄

A 一个苹果动辄四五元

8日，在广州永旺超市高德置地店，一斤山东水晶富士苹果的价格高达25.6元，一斤西域香妃苹果的价格高达33.6元。

如今的苹果不便宜，尤其是品质好一些的苹果，一个动辄要四五元钱，以美思佰乐超市马场路店为例，黄金帅苹果6.5元/个，片红水晶富士苹果7.8元/个，打了折的冰心苹果还要4元/个。这些高品质的国产苹果，价格已经比部分进口的苹果更贵，如进口青蛇果、进口力加苹果的价格都是4.5元/个。

羊城晚报记者查询农业农村部最新一期“全国农产品批发市场价格信息系统”监测发现，最新发布的数据显示，2018年12月14日-2018年12月20日这一周，富士苹果的全批发价格7.46元/公斤，环比涨了1.1%，比去年同期涨了16.5%。



图一新华社

B 主产区大幅减产推高价格

记者发现，近期苹果价格的大涨，源于去年苹果产量减产。2018年春季，在苹果生长的盛花期，甘肃、陕西、山西和河北等苹果的主产区出现大面积低温冻害天气，造成大幅减产。中国果品流通协会的统计数据显示，2018年全国苹果产量预计在3200万吨左右，相比2017年减产1000多万吨。

的统计数据显示，2018年陕西苹果减产35%，其中洛川、黄陵等优生区苹果减产40%，令优果率降幅较大。从甘肃省2018年苹果市场情况来看，当年苹果减产20%—30%。从河南、山东等地情况来看，虽然2018年苹果产量降幅低于陕西，但苹果质量还是出现了下降，当年苹果开秤价普遍较高。

据央视财经《经济信息联播》报道，2018年秋季苹果收购价格大幅上涨，以直径在80毫米的红富士苹果为例，全国批发均价超过4.6元/斤，这样的价格也是近五年来的高位。

爱心共助环卫工，企业担当谱善行

“众心汇聚 传递温暖”浦发银行广州分行冬日织梦活动成功举办

“宁愿一人脏，换来万家净。”城市里有这样一群人，她们把扫帚变成了一支神奇的画笔，勾画着干净整洁的城市画卷；簸箕就如乐谱上的音符，一点一滴弹奏着坚守岗位的劳动乐章。她们被誉为“城市的美容师”，为寒冷的冬日奉献自己的热度，她们就是环卫工人。

的工作和默默的坚守表示感谢，送去温暖、送去关爱，温暖每个城市建设者的心窝。

点滴付出，汇成大爱。参加志愿服务活动的意义不仅在于能够让许多人感受到温暖，还能把每个人内心对事物的温情加起来，在主动量化投资领域核心布局，已形成自己的特色和优势。在陈士俊的带领下，由公司金融工程部自主开发的浦银安盛基金Alpha O量化投资平台更是荣获2017年度上海金融业改革发展优秀成果三等奖（证券基金期货类），也是行业中唯一一家获此荣誉的基金公司。值得一提的是，同为陈士俊管理的浦银300指数增强基金，在增强指数基金分类中排名



浦发银行广州分行冬日织梦活动成功举办

“这么冷的天气，辛苦你们了！”一声问候关怀，足以暖入人心。每到一个个站点，现场志愿者们与环卫工人亲切交谈，了解她们的工作、生活状况，对她们辛勤

寒冬慰问送温暖，精准扶贫暖人心。活动前期，广州分行在总行组织的“织梦美好 温暖接力”点赞送礼活动中，上下齐心，行内热度排名榜中稳居第二名。总行以此统筹为当地城市建设者送出新疆精

自2008年起，浦发银行在中国银行业率先开展全行志愿者日活动并建立志愿服务长效机制，一直以实际行动践行社会责任，大力弘扬志愿精神，该活动至今已连续成功举办12年，受到社会各界的广泛关注与认可。

2018年业绩收官战排名揭晓 浦银沪港深100跻身同类前十

2018年基金排名收官战落下帷幕，尽管资本市场风险事件频发，偏股型基金悉数亏损，但是指数类基金产品规模基金突起成为全年权益基金的亮点，高低点布局指数成为共识。

基本面上100跟踪超大盘个股，其“抗跌”性成为弱市之中的亮点。

该基金经理为陈士俊，加入浦银安盛基金已逾11年，担任公司金融工程部总监一职，专注量化投资。浦银安盛基金金融工程部专注于量化与基本面分析有效结合，在主动量化投资领域核心布局，已形成自己的特色和优势。在陈士俊的带领下，由公司金融工程部自主开发的浦银安盛基金Alpha O量化投资平台更是荣获2017年度上海金融业改革发展优秀成果三等奖（证券基金期货类），也是行业中唯一一家获此荣誉的基金公司。值得一提的是，同为陈士俊管理的浦银300指数增强基金，在增强指数基金分类中排名

前四分之一。

业内人士认为，2018年量化指数型产品可以有效避免单一“踩雷”等情况。大数据量化选股偏向从基本面着手，持股偏长期。从基本面筛选股票基础组合，可以避免事件型策略倾向于小市值股票的风险，有效控制组合整体质量。

陈士俊表示，浦银沪港深100横跨沪深港三大市场，在过去一年中捕捉到了内地、香港两地的超大“蓝筹”个股，这些超大盘公司在震荡市场中起到了“定海神针”的作用，股波动相对较小。未来我们仍将注重寻找业绩超预期和成长性较好的投资标的，量化筛选出的股票坚持长期持有，以实现组合长期稳健的投资回报。

富国消费升级正式发行

个税改革进一步释放出惠民利好。业内人士指出，个税改革有望带来社会消费的回暖，从抵扣项目来看，在养老、教育等方面负担较重的中产阶级最为受益，这类群体也是较具有消费能力和意愿，相关领域蕴藏巨大投资机会。在此背景下，富国消费升级混合型基金顺势发行，为投资者提供把握消费升级主题的良机。

农银汇理魏刚：2019年适合投资价值蓝筹

市场低迷的时候往往也是布局下一轮牛市的良好时机。农银汇理魏刚分析，经过2018年的回调，目前A股大盘蓝筹估值已处于历史低位。正在发行的农银稳进多因子股票基金也将重点投资沪深300指数权重股，精选价值蓝筹股、低估值、高盈利风格特征明显。谈及新基金投资策略，魏刚表示，农银稳进多因子股票基金将采取五大因子大数据选股，目标以合理的价格买入趋势向上的优质公司，构建风险调整后的优质投资组合。

财通基金 量化权益固收齐发力

在2018年艰难的市场环境中，也有基金公司以投研为核心竞争力，以客户需求为驱动力，市场低位加速产品布局，苦练内功不断提升产品业绩。数据显示，财通ESG100指数增强(000042)年化超额收益率7.37%，2018年全年在同类69只增强指数股票型基金中排名第10；财通多策略精选在同类131只混合偏股型基金中排名第15%。据了解，财通ESG100指数增强基金是业内领先的ESG主题投资基金。

龙湖迈进2000亿俱乐部对今年楼市谨慎乐观 继续布局一二线城市践行“空间即服务”战略

1月5日，“致敬坚持梦想者”龙湖集团2019广州媒体新春交流会在广州W酒店举行，龙湖集团首席执行官邵明晓、龙湖集团副总裁胡若翔、龙湖集团广州公司总经理毛文斌以及龙湖众多高管出席了此次交流会，并与现场众多媒体进行了互动交流，畅谈地产热点话题。



2019龙湖新春媒体交流会现场

据悉，在被业界称为成交寒冬的2018年，凭着稳定出色的产品力，龙湖依然突破了2000亿的目标，排名全国前十。对于今年楼市走向，龙湖高层持谨慎乐观。

龙湖广州公司更坚定向300亿进军、长租公寓争取拓展到5000间的目标。

龙湖集团首席执行官邵明晓

龙湖集团副总裁胡若翔

龙湖集团广州公司总经理毛文斌

以“空间即服务”战略践行初心

2018年初，龙湖提出“空间即服务”战略，将以用户需求为核心，以技术为驱动，以场景为链接，化空间为服务，从而为用户创造出更便捷贴心的服务。

在交流会上，龙湖集团首席执行官邵明晓表示，龙湖集团一直坚持创新和变革，将继续深耕一二线城市，落实“空间即服务”战略，贯彻“善待您一生”的理念。

深耕一二线扩大三四线 发展规模稳定在前十

在交流会上，龙湖集团副总裁胡若翔表示，2018年龙湖集团销售额已经超过了2000亿元，位列全国TOP10。胡若翔对龙湖集团2018年的销售业绩感到满意，但对于2019年，他认为城市化会进一步加剧，不确定性也会加大，究其原因，一是不同城市发展的阶段和基础是不一样的，二是每一个城市政策的力量是不一样的，所以对市场需保持谨慎乐观的态度。

“2018年年末，不少客户进入市场，这是2019年值得乐观的因素之一。但不能过于盲目乐观，应抓住市场的窗口期，强化运营的弹性供货，加强市场时机的预判，和一些策略的强管控，从而确保龙湖在未来能做到有质量的增长。”胡若翔说道。

据悉，龙湖已经布局了44座城市，基本上已完成全国一二线城市的布局。对于2019年的布局，胡若翔表示，第一，龙湖将继续坚持稳健的风格，量力而行，让公司处在一个稳健发展的状态；第二，龙湖依然会坚持以往深耕一二线的原则，依托于城市群的强三四线，比如大湾区、长三角，本着基于研究、增潜力、轻投机的原则去获取一些项目，保持未来龙湖规模稳定在前十。

广州公司向300亿进军 长租公寓争取拓展至5000间

文/赵燕华

此次交流会上，龙湖集团广州公司总经理毛文斌透露，早在龙湖尚未进入广州之前，龙湖就已针对广东区域进行了客户分析研究，并一直坚持这项工作。四年以来，龙湖的产品一直在迭代更新，产品力一直在进步，这也是龙湖对于广州客户或者对于广州这个城市的一个奉献。

而对于长租公寓的布局，毛文斌有一些新的目标：“截止2018年年底，冠寓已经开业13个门店，拥有4000间房，在未来，会从规模、效益、运营、品牌几个维度，应该说是综合平衡向前去发展，到了2019年我们的目标是拓展到5000间左右。”

2018年起，龙湖集团便将主航道业务分成C1地产开发、C2商业运营、C3长租公寓、C4智慧服务。据邵明晓介绍，龙湖集团的商业运营实际上就是高质量城市的TOD，地铁上盖的购物中心，坚定深化一线城市及强二线城市的商业规模化、网格化布局。目前，龙湖在重庆、成都、杭州等地都做到了商业的网格化布局，目前已有27个商业项目开业，已获得超70宗TOD地铁上盖项目地块，预计在2019年及2020年每年还将分别有超过10座天街开业。“龙湖集团正在积极研究华南客户群体、TOD招商节点等布局关键点。”邵明晓表示，特别期待龙湖天街产品线在华南的落地。