

逼近1900美元！金价连续向上创9年来新高

部分投资客赎回变现，业内人士：继续看涨黄金，但切忌盲目追涨杀跌

羊城晚报记者 戴曼曼 实习生 曾欣

本周贵金属行情再次爆发，金价和银价都大幅走高，黄金价格不断刷新9年新高！7月23日，截至北京时间17:00，COMEX黄金突破1880美元关口，报1881.51美元/盎司，最高升至1887.90美元/盎司。伦敦现货黄金盘中一度升至1888.57美元/盎司，截至17:00，报1881.31美元/盎司。

面对黄金高位向上突破，羊城晚报记者从多个渠道获悉，不少投资者选择高点观望或者赎回变现。而从市场分析来看，业内普遍仍然保持年内继续看涨黄金，银行机构也建议有条件的客户可积极“藏金”，不过也有业内人士提示风险，称切勿盲目追涨杀跌。

黄金开启冲高之旅

近日，国际金价持续上涨，不断刷新近9年来的新高。事实上，COMEX黄金和伦敦金仅在2011年突破过1800美元关口，其中COMEX黄金曾创下1923.20美元/盎司的最高价，伦敦金则创下历史最高价1920.8美元/盎司。

7月23日，黄金开盘延续前日涨势。截至北京时间17:00，COMEX黄金突破1880美元关口，报1881.51美元/盎司，最高

升至1887.90美元/盎司。伦敦现货黄金开盘有所震荡，后又恢复强劲涨势，截至17:00，报1881.31美元/盎司，盘中一度升至1888.57美元/盎司。

近日，国际金价持续上涨，不断刷新9年来的新高。COMEX黄金和伦敦金仅在2011年突破过1800美元关口，其中COMEX黄金曾创下最高价1923.20美元/盎司，伦敦金创下历史最高价1920.8美元/盎司。

或挑战历史高点

在国际金价的带动下，国内黄金价格同步上行。现货黄金方面，截至15:30收盘，上海黄金交易所现货黄金Au99.99收报412.65元/克，最高价为414.0元/克。期市方面，主力合约Au2012收报416.52元/克，盘中一度涨至417.00元/克，涨幅为1.11%。

从分析来看，普遍认为当前黄金已经开启冲刺新高的过程。日前，渣打银行发布2020年下半年全球市场展望时就表示，宽松的货币政策和通胀回升预期，将保持实际收益率的下行压力，美

元走弱会导致金价走高。渣打中国财富管理首席投资策略师王昕杰在接受羊城晚报记者采访时表示，宽松货币政策下，黄金的保值需求和避险需求都会支撑金价进一步走高，长短期的因素对于黄金价格在未来都有推升作用，会继续年内看涨黄金。

招商银行发布的资本市场快评则认为，黄金的趋势性牛市仍将延续，可能很快会挑战历史高点，维持黄金多配策略不变，核心驱动力来自于美元实际利率的趋弱下行，目标初步上看至1900美元/盎司，并可能很快挑战历史高点。



图/视觉中国

有银行黄金实物交易量同比翻番

近期金价涨幅较大，投资者的决策如何？羊城晚报记者从业内人士处获悉，由于金价高位连续攀升，一些投资者选择观望和获利了结。

“从业务量看，较多客户在黄金价格高位拉升时，保持观望

态度或赎回变现，符合‘行情在犹豫中上涨’的投资规律。”工商银行广东省分行的有关业务负责人告诉羊城晚报记者，6月23日-7月23日，对比二季度月平均数据看，该行积存金销量基本持平，黄金白银递延交易继

续活跃，增长了23%；黄金回购量增长约10%。而从整个上半年的数据来看，上述负责人透露，该行黄金实物交易量同比实现翻番，交易业务交易量同比增长200%以上。

或可考虑“藏金”但仍需警惕风险

对于金价后市，多数机构和业内人士都表示，看好黄金后市大涨。上述银行有关负责人也建议，有条件的客户可积极“藏金”。不过他同时提醒，投资者应注意分散资产投资种

类，对冲不确定性风险，如可定期投资工行积存金或定投账户贵金属等，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。北京敬松投资的高级分析

师李云则建议投资者对黄金保持看涨的思路，但切忌盲目追涨杀跌，同时她特别提醒，投资者千万不要抱着因为涨太多应该回调的假想，进行反向的做空操作。

美团买菜羊城上线10站同开

羊城晚报记者沈钊、实习生黄楚萱报道：7月23日，美团买菜再下一城，在广州正式上线。首批开出的10家站点分布在天河、海珠、番禺、白云等区域，服务范围为站点周边2-3公里，为社区居民提供“手机下单、最快30分钟送达”的手机买菜服务，主打“说到做到的新鲜”。此前，美团买菜在华南地区已布局深圳等地，其中深圳的站点数量已超过40家，基本覆盖全城核心区域。

7月8日，美团发布组织调整公告称，为进一步探索社区生鲜零售业态，满足差异化消费需求，推动生鲜零售线上线下加速融合，将成立“优选事业部”，进入社区团购赛道；同时，原小象事业部更名为“买菜事业部”，继续加速发展美团买菜业务。而此次广州上线买菜业务的10家分站点，也是其发布组织调整后在该赛道的首次“出手”。

此前，美团买菜已在北京、上海、深圳等城市上线。其中，北京服务站数量已超过60个，深圳的服务站数量已经超过40个。在广州深圳两地延长营业时间，用户在早6:30到晚10:30都可通过手机下单。

生鲜赛道作为疫情发生以来发展最迅猛的赛道，拥有“万亿级”市场规模的广阔前景，早已吸引了扎堆的互联网巨头进入。此前，盒马鲜生也尝试过上线前置仓业务“盒马小站”，但在今年3月时已宣布彻底放弃，要将全部盒马小站升级为盒马mini。

有分析认为，前置仓模式下，商品价格与普通“菜市场”无异，却需要投入额外的配送以及平台运营的成本，且前置仓模式会与餐饮业出现一样的“饭点效应”，在“买菜”高峰期时，极可能出现“供不应求”的现象，这些都可能是盒马放弃前置仓的原因。

而对于美团而言，在及时配送及平台运营方面无需额外投入。网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈陈此前接受羊城晚报记者采访时曾表示，“美团以‘美团Food+Platform’为战略核心，生鲜用户与美团现有用户有着高度的重合。”



靠卖猪肉发家致富 钱大妈如何8年开出超2000家门店？

羊城晚报记者 许悦

近日，社区生鲜连锁品牌钱大妈举办庆典，庆祝全国开店突破2000家。近年来，钱大妈扩张迅速，除了布局华东、华中、西南等区域的多个城市，在香港市场也能见其身影。去年底，钱大妈宣布完成近10亿元的D轮融资，估值大约在85亿元到100亿元之间。一家以卖猪肉起家的公司如何在成立不到十年间，开出超2000家门店？并且估值高达近百亿？羊城晚报记者对话钱大妈农产品有限公司总经理冯卫华，了解背后的故事。

开店速度从没放缓过

羊城晚报：本次最让人关注的莫过于钱大妈全国门店的数量，相比其他生鲜门店，钱大妈此前一直相对低调。但在去年底完成D轮融资后，近年来明显加快了扩张步伐，请问公司在战略上是否调整过布局？

冯卫华：钱大妈对外宣传确实不多，主要是因为公司核心管理层一直秉承低调做事、低调做人的原则。虽然我们是在做非常传统、以线下门店为主的生鲜零售行业，但公司的事事风格更偏向互联网化，所以在模式跑通后的几年时间里，钱大妈一路乘风破浪，勇往直前。

到目前为止，我们已成功入驻全国近20座城市，从2013年我们在深圳福田开第一家全品类社区生鲜门店到逾百家店，用了约3年时间；2016到2018年，以更快的速度从百余家店扩展到千店；之后从2018年到今年，我们门店已经突破2000家了，这个开店的速度钱大妈从没放缓过。

羊城晚报：一直以来招商加盟都是钱大妈的主要发展模式，近几年飞速发展，对华南地区以外也在加大力度，如何能够保持加盟商的热情不受影响？

冯卫华：钱大妈在这些年的发展，围绕着自己的核心商业逻辑不断探索，总结沉淀了一套较好的经营方式。我们通过对接采购、供应链及门店运营模式的强管控，实现单店高运营效率，极大地提高了加盟商的信心。

事实上，钱大妈自成立以来，直营店数量都很少，除极个别新开区域需要有直营店作为战略布局新开端，绝大多数门店都属于加盟商。质量决定速度，这样的开店速度也直接反映出加盟商对钱大妈品牌的认可。

近百亿估值如何实现？

羊城晚报：去年全国社区生鲜行业有不少品牌倒下，但钱大妈能在去年底获得D轮融资，估值近百亿，请问你们是如何吸引投资者的关注？

冯卫华：钱大妈品牌成立之前，创始人冯翼生董事长就开始关注猪肉这种颇有代表性的生鲜食材，并一直思考如何确保当天屠宰的猪肉即日售完，避免隔夜销售，以满足消费者对新鲜食材的极致追求。后来因为受到“荷兰式拍卖”的启发，创造性地想出了“日清”模式，即每天定时将剩余的尾货打折出售，直至送完为止。这样的销售模式一下子就把尾货隔夜的问题彻底解决，同时又迎合了部分顾客精打细算的心态，带来了很好的口碑宣传。

把门店开到小区，解决便捷的问题；日常经营500多SKU，解决基础生鲜多样化需求的问题；“日清”模式，让新鲜变得简单又直观。这些简单、清晰又便捷的模式对赢得主流消费者的心有极大的优势。

羊城晚报：很多人因“不卖隔夜肉”这句广告语认识了钱大妈，这句话当初是怎么想到的？这句话能否作为钱大妈企业经营理念与市场同业进行区分呢？



钱大妈农产品有限公司总经理冯卫华

冯卫华：“不卖隔夜肉”作为钱大妈的经营理念，不仅是对消费者的承诺，也是我们坚持的底线。当初有了“日清”模式的想法后，冯董非常激动，希望马上验证自己的想法是否可行。但如何能一句话，让消费者清楚地知道钱大妈品牌想传递的信息，就需要一个反复推敲、逐步提炼的过程，最后才精炼成如今经典的“不卖隔夜肉”。

选择这句话只有两个理由，一是简单易懂，谁看谁明白，二是对“日清”模式的最好诠释。我认为这句广告语之所以广泛传播、深入人心，最核心的原因就是我们每天都在用实际行动来让它成为真实可信的承诺。现在市场上出现很多模仿、抄袭我们“日清”的同业，但他们只是单纯地“山寨”了这句话，却没有真正理解地这么去执行。我们的“日清”不单是门店的“日清”，也是供应链的“日清”，要真正做到这一点需要对订单计划、供应链响应、生产物流以及信息技术各环节配套提出严格的要求，在很多情况下也需要不断地克服人性的弱点。

零售最终比拼的就是效率

羊城晚报：生鲜零售是新零售中重要的一环，阿里的盒马鲜

生、京东的7Fresh、永辉的超级物种、苏宁的苏宁小店都已相继进场，钱大妈的竞争对手前有菜市场，后有这么多巨头，还有每日优鲜、叮咚买菜这些同业对手，如何确保自身的竞争优势？

冯卫华：零售最终比拼的就是效率，钱大妈最大的竞争优势是能让老百姓在享受到便捷、丰富、新鲜、放心的购物体验后，还能充分感受到实实在在的价格优势，这有赖于钱大妈高效流转零库存的经营模式。

大部分消费者对于高频刚需产品的价格还是非常敏感的，如果便捷的交付体验需要付出更高的成本，很多人会选择放弃。另外，丰富的SKU虽然可以满足消费者的多样化需求，但必然会带来降低自身的新鲜程度。丰富、新鲜、损耗和价格几个因素互为影响，这是生鲜特别难做的几个根本原因，我认为钱大妈在这几方面都做了很好的解决。

门店最大的问题是货架有限，制约了选品的空间，为了弥补这方面的缺陷，我们结合了“次日达”的预售模式，用线上货架的差异化商品来补充线下的有限品线，线上同质化商品则是支付场景的额外补充。

科创50指数正式亮相 半年多攀升近500点

相关ETF助力普通投资者科创板淘金

羊城晚报讯 记者丁玲报道：7月23日，备受瞩目的科创板50成份指数实时行情正式公布。截至收盘，科创板50成份指数报1494.14点，成交576.99亿元。50只成分股中有18只收获上涨。

首批科创板50ETF已上报

科创板50成份指数以2019年12月31日为基日，基点为1000点。仅仅半年多，指数攀升了近500点，较基点上涨49.72%，这直接反映出科创板市场交易的活跃以及股票价格的不断上涨。

应该说，作为反映科创板证券价格表现的首个指数，科创板50成份指数的推出，不仅有助于为投资者提供客观表征市场和业绩评价基准工具，还为指数型投资产品提供了跟踪标的。

日前，首批科创板50ETF的申报情况也已出炉。根据证监会网站公布的信息，华夏上证科创板50、华泰柏瑞上证科创板50、工银瑞信上证科创板50等4只ETF及其联接基金正式上报，上报日为2020年7月15日。

普通投资者如何能分享科创板企业高速增长红利？工银瑞信指数投资中心总经理章贻表示，科创板50成份指数是目前市场上唯一表征科创板整体走势的指数，科创板50ETF紧密跟踪该指数，能够较好地反映科创板整体表现，具有稀缺性和代表性。

不过需要注意的是，由于科创板上市公司多处于成长期，业绩波动性可能高于传统行业，因此科创板50成份指数及其跟踪产品科创板

50ETF的走势也会体现该特点，投资者需要对此类产品的风险收益特征建立合理认知和预期。

解禁潮无碍科创板投资价值

值得注意的是，7月的科创板正面临一轮“小考”。数据显示，7月科创板解禁规模达2151亿元，为年内第一大解禁量。而在7月23日下午，光锋科技发布公告，CITIC PE INVESTMENT (HONG KONG) 2016 Limited等4名股东拟合计减持不超过9%，成为科创板解禁后首单减持。

“解禁+减持”无疑将对科创板造成巨大压力，该如何看待这波解禁潮？又该如何看待科创板未来的投资空间？

华夏科技创新混合基金经理周克平认为，解禁不会对科创板的投资价值产生决定性影响，只在短期冲击科创板的静态估值，可能有一定的价格波动。公司长期的价值是由公司长期创造现金流的能力决定的，只要公司创造现金流的能力没有变化，公司的价值就不会受到影响。解禁之后，随着早期创投机构的退出，科创板公司的流动性将更好。

章贻也表示，科创板具有广阔的投资前景：一是制度利好，随着资本市场制度创新和监管体系完善的加速推进，关于重大资产重组、定增、减持、分拆上市等政策的推出，科创板兼顾发展与质量；二是产业发展趋势明确，科技板块具有高成长性和高景气度，未来投资价值不可忽视；三是科创板高成长、新兴行业的特征明显；四是上市公司质地良好，科创板公司具有高成长特征。

鹏华招华一年持有混合7月22日首发

近日，急速前进的A股市场按下了“刹车”。基于此，以固定收益类资产打底，再搭配其他资产增强整体收益的“固收+”产品便成为了不错的选择。同时，债市在历经5月份短期回调后，对于未来投资及新基金建仓而

言，或是较佳的介入时机。在此背景下，“金牛基金公司”鹏华基金再推“固收+”新品——鹏华招华一年持有混合基金于7月22日起正式发行，为追求相对较低风险的投资者提供了一个攻防兼备的选择。（杨广）

长盛电子信息近一年涨超100%

近年来，5G、物联网、云计算等战略新兴产业备受重视。“新基建”今年更是被首次写入政府工作报告，而电子信息产业作为新基建的重要组成部分更是站上高地，迎来了发展的机遇期。资本市场早有“聪明的资金”提前布局，在政策和资金的双

重支撑下，电子信息产业主题基金赚钱效应凸显。今年以来截至7月10日，在上证综指上涨15.54%的背景下，长盛电子信息产业混合基金今年以来上涨了50.33%，近一年实现了业绩翻倍，涨幅高达102.89%。（杨广）

关注景顺长城三年封闭期新基金

三年封闭期产品有助于投资者把握中长期机会，景顺长城近期发行新产品——景顺长城价值稳健三年定期开放灵活配置混合基金，由价值投资风格基金经理鲍无可担任基金经理，聚焦高安全边际优质资产，追求中长期持续回报。以鲍无可管理的

景顺长城能源基建为例，自其2014年6月27日任职以来，已取得了198.70%的回报率，区间最大回撤仅为-28.11%。而他对于价值投资的坚守亦获得了业界的肯定，连续三年摘得“三年期开放式混合型持续优胜金牛基金”奖项。（杨广）

融通产业趋势臻选将于7月30日起发行

据融通基金公告，融通产业趋势臻选股票型证券投资基金将于7月30日起发行。该基金拟任基金经理为融通基金研究部总经理、融通中国风1号基金经理彭伟。2019年融通中国风1号净值上涨84.68%，在同类基金中排名第4。

融通产业趋势臻选将继续践行均衡配置的理念，投资关注的主要方向是传统基建产业链如机械/建材、科技如5G/云计算、医药消费和新能源汽车产业链。投资者可通过融通基金官网或APP、建设银行、第三方互联网渠道等申购。（杨广）

东方红资产管理诠释专家理财优势

近几年来，A股市场不仅经历了热点频繁切换与大小盘风格快速切换，同时也经历了牛熊市变迁。在这样的市场中，一贯以主动管理见长的东方红资产管理，凭借稳健的经营理念、强大的投资实力、科学的投研体系和严密的风控机制，旗下

无论是权益类基金还是固收类基金，力争为投资者创造长期价值。不断为投资者提供良好投资回报的同时，为满足投资者个性化的理财需求，东方红资产管理不断丰富产品线，为投资者提供多元化的资产配置策略。（杨广）