

多项指标创新高:上市公司总量4685家,市值首破90万亿,全年总成交额超257万亿元,149个交易日成交额破万亿……

# 2021年A股画像出炉



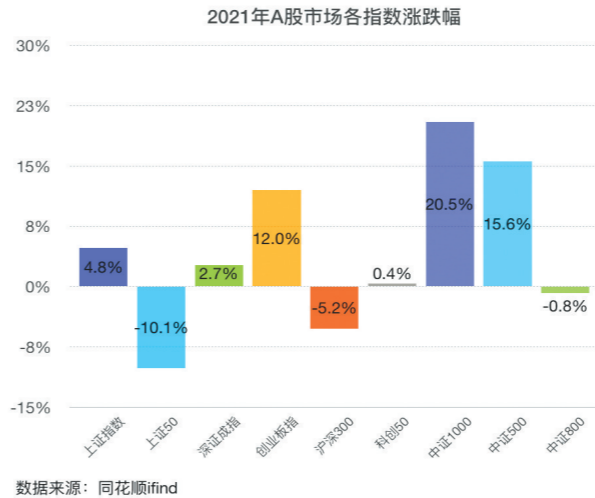
文/图 羊城晚报记者 丁玲

2021年的资本市场热闹非凡,A股市值首次突破90万亿元,149个交易日成交额破万亿、天数创下历史新高,323只个股股价翻倍……回顾2021年,A股市场具体表现如何?有哪些可圈可点之处?羊城晚报记者从主要股指表现、市场成交活跃度、个股股价涨幅等多个维度进行了统计。

## 体量、成交活跃度均创新高

先来看看A股市场2021年的整体表现。羊城晚报记者梳理相关数据发现,从总体量来看,截至2021年底,A股上市公司共有4685家,沪深两市市值突破90万亿元,均为历年年末新高。纳斯达克交易所总市值约为178.9万亿,这也意味着A股市值已经占到纳斯达克的一半以上。另据根据中国证券登记结算有限责任公司公布的数据,截至2021年11月,已开立A股账户的投资者数量达到1.95亿户,若按照账户均摊,单个账户约有3.41万元。与此同时,2021年A股市场成交

活跃度也再次提升,全年总成交额超257万亿元,创历史纪录。整体日均换手率1.32%,创下6年来新高。日均成交额重回万亿规模,全年149个交易日成交额破万亿,占比超过六成,天数创历史新高。从日均成交额来看,冠亚军分别被贵州茅台、隆基股份、比亚迪摘得。贵州茅台由2020年的第三位跃升至头名。隆基股份和比亚迪均首次跻身前三甲,前十位中还出现了宁德时代、天齐锂业、北方稀土、三峡能源等新能源公司面孔。



数据来源:同花顺ifind

## 中证1000指数表现最突出

体量、成交活跃度均创新高,沪深两市业绩又如何?羊城晚报记者梳理发现,主要股指中,中证1000指数表现最为突出,紧随其后的是创业板指(见右上图)。上证指数、深证成指涨幅相对靠后,而以大盘股为主的上证50指数、沪深300指数均为下跌状态。上证指数全年涨幅只有12.06%,创下历年最低涨幅。

有趣的是,若按照市值区间划分,2020年底市值千亿以上个股2021年平均下跌1%。其他市值区间个股均不同程度上涨,且市值越低,涨幅越

高。2020年底市值不足20亿的股票表现最突出,2021年平均涨幅达到42.3%,侧面反映去年小市值股崛起、大盘股低迷的结构性变化。

从个股股价涨幅角度来看,剔除2021年上市新股,共有323只个股股价翻倍,创2016年以来新高,湖北宜化、联创股份、森特股份位列A股年度涨幅榜前三甲;28只个股2021年股价跌幅在50%以上,三季度业绩大幅下滑的中公教育刷屏年度跌幅榜,累计下跌77.63%,成为年度表现最差股票。

## “史上最严退市新规”落地退市加速

部分上市公司迎来高光时刻的同时,也有不少上市公司黯然离场。“史上最严退市新规”下,“劣质”上市公司退市步伐加快,2021年共有17家上市公司从A股退市(不包含3家吸收合并),与2020年相比增长1家,退市数

量达到历史新高,其中有6股因面值退市,7股因连续亏损退市。此外,还有74只个股被ST(不包含已退市ST股),与前两年相比,数量有所下降。因期末净资产或净利润、营业收入未达标被实施ST的个股有38只,占比近51%。

2021年A股市场日均成交额最多的10只股票

股票简称	现价(元)	区间日均成交额(亿元)
贵州茅台	1982.22	81.65
隆基股份	80.55	75.07
比亚迪	250.02	73.57
东方财富	33.96	73.03
宁德时代	541.47	68.74
五粮液	219.48	64.20
天齐锂业	99.23	62.09
北方稀土	43.37	57.32
中国平安	51.30	49.73
三峡能源	7.19	49.11

注:区间指2021年1月4日-2021年12月31日

现价为2022年1月6日收盘价

## 2022机会在哪里? 慢牛长牛态势或延续

展望2022年,A股又将如何演绎、有哪些投资机会?前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,随着疫情得到有效控制,疫情防控措施也有望适度放松,更加精准并对经济活动的影响有所减小,2022年一些被错杀的优质龙头股将会出现恢复性上涨的机会。2022年可能是价值投资的大年,A股市场慢牛长牛的态势将会延续。2022年结构性分化行情是否还会延续?对此,招商证券首席策略分析师张夏认为,2022年,结构分化行情仍将持续。对于风格来说,在稳增长发力的年份,因城施策、促进房地产业健康发展、加大基础设施建设和一系列动作,会使得传统低估值板块会有相对较好的表现,预计2022年大盘价值风格将占优,低估值板块可能会有更好的表现。(丁玲)

## 事关你的钱袋子

微信开通数字人民币支付,须实名两步即可开通

羊城晚报讯 记者王丹阳报道:1月6日,继数字人民币APP升级更新后,微信支付(微信支付)数字人民币钱包包随之上线。经前期多阶段可控试点后,腾讯开始为用户提供数字人民币服务。

微信的数字人民币付款码,用户就能便捷地支付数字人民币。

据了解,北京冬奥村计划于1月27日开村,数字人民币将在北京冬奥会的相关场景开展试点。腾讯为此将进一步探索数字人民币支付体验,助力智慧冬奥会顺利举办。

用户实名开通微信支付(微信支付)数字人民币钱包后,可以使用数字人民币APP或微信支付“钱包”页面新增“数字人民币”入口,微信“收付款”页面新增“使用数字人民币付款”选项。通过微信扫一扫数字人民币收款码,或向商家出示

去年4月,腾讯首度披露了参研数字人民币的阶段进展,自2018年2月开始深度参研数字人民币项目,参与设计、研发、运营等多个环节,为数字人民币项目落地提供了全方位支持。

## 广东银保监局辖区港澳银行营业性机构数量均居全国第一

羊城晚报讯 记者戴曼曼报道:记者日前获悉,广东银保监局积极指导、支持港澳银行借助CEPA政策优势在粤均衡发展,赢得市场先机。截至2021年年末,辖区港澳银行营业性机构数量分别达94家和7家,均居全国第一。其中,进入内地的4家澳门银行均在广东银保监局辖区设立了机构,机构数量占全国澳门银行营业性机构数量的80%。

据介绍,澳门国际银行于2021年10月设立横琴粤澳深度合作区支行,成为深合区挂牌后进驻的第一家外资银行;澳门大丰银行广州分行于2021年11月获批开业,进一步提升大湾区外资银行金融服务水平。与此同时,辖内率先实现地域网点全覆盖。港澳银行早在2012年末就以异地支行的形式实现了对广东银保监局辖区所有地域网点的全覆盖,推动外资银行金融服务覆盖广东全省,在全国率先实现历史性突破。

为切实提升港澳银行服务湾区金融需求的效率和水平,广东银保监局引导辖区港澳银行发挥区位优势,统筹三地资源参与湾区建设。东亚银行成立了大湾区工作组并由内地法人银行CEO担任组长,全面负责管理并落实银行在大湾区的业务发展战略;渣打银行与香港贸易发展局合作推出“渣打大湾区营商景气指数”,对大湾区营商景气进行前瞻性季度调查,报告覆盖用户超530万;华侨永亨银行累计投资超1亿元人民币,在湾区组建金融科技中心,向集团提供金融科技支持;渣打集团在广州设立大湾区中心,预计总投资额达4000万美元,汇聚人才和资源推动集团在大湾区的发展。

此外,广东银保监局指导辖区港澳银行跨境联动、协同创新,积极对接湾区金融需求。创兴银行、恒生银行等港澳银行辖区分支机构联动港澳(总)行通过跨境担保、设立大湾区信贷专项基金等方式为湾区企业提供融资支持,2021年累计授信达120亿元人民币;恒生银行、大西洋银行等港澳银行辖区分支机构2021年累计向在内地置业的港澳居民发放个人住房按揭贷款近300笔,金额合计约3.5亿元人民币,为港澳居民在湾区安居置业提供便利;南洋商业银行、澳门国际银行等6家港澳银行辖区分支机构联动港澳(总)行参与跨境理财通业务试点落地,推出基金、债券和存款等相关产品979个,为湾区三地居民投资理财提供更多选择。

## 经济新动能 民企新力量 创二代来啦!

总策划:刘海陵 林海利 总统筹:孙璇 吴江 执行:孙晶 李卉 赵燕华

从医学生跨界到钢材贸易,又从钢材贸易跨界进入医疗产业,兜兜转转之间,南京腾明物资实业有限公司总经理、江苏紫峰国际医疗董事长于辉经历了与父亲“共同创业”再到自己“开疆拓土”的过程,带领着家族企业实现“从1到N”的多元化发展,也圆了多年的医疗梦想。

如今,于辉还担任着江苏青企联的常务副会长,他也一直关注着苏商二代的传承与发展经验。“传承不是一个人的事,而是一个团队的事,我比较推崇的传承模式是提早布局,一代有意识地培养二代,二代去培养三代,形成一个平稳有序的过渡。在这个过程中,企业的所有者、管理者或家族成员不一定是同心圆,也可以是三个有交叠的圆,让不同人得以在不同的位置上发挥特长。”

对于“弃医从商”的于辉来说,一开始最欠缺的就是管理经验。为此,他选择了从基层的销售干起,边实践边学习。为了弥补不足,他先后就读南京大学MBA研修班、复旦大学MBA、复旦大学“经营者财务管理高级研修班”,后又在国务院研究中心—斯坦福大学参加为期18个月的

这几年,于辉多了一个新的头衔——江苏紫峰国际医疗管理有限公司董事长。“我们现在已经确定了要以钢贸为主线,然后通过投资来布局医疗等产业的思路。”于辉表示。这种多元化布局的想法早自2014年左右就已在于辉脑海里萌生。当时,钢贸产业步入下行周期,在供给侧改革的浪潮中,钢铁产业正在淘汰落后产能,行业迎来结构性调整。于辉希望通过多元化布局来保持家族企业经营的稳定和长足发展。而机缘巧合之下,于辉得以与母校南京医科大学共同合作建设南京国际妇儿医

# 与父亲“共同创业” 他如何助家族产业“从1到N” 弃医从商,这个苏商二代这样理解传承

文/羊城晚报记者 陈泽云

## A 共同创业的“父子兵”

1998年,心怀医生梦的于辉考上了南京医科大学,当时父亲刚从国企下海创业不久,一家人便从常州搬到了南京,父亲在南京创立了腾明物资实业有限公司,从事钢材贸易。2003年,非典来袭,刚毕业不久的于辉也紧张投入到省疾控中心。

不过,到了年底,父亲向他抛来了橄榄枝——希望于辉能够回来家族企业帮忙。“当时公司的规模还比较小,人手也不足,父亲很希望我能跟他一起创业,父命难违嘛,我又是家中独子,

最后还是选择跟他一起干。”与其他回家接班的二代不同,于辉与父亲在某种程度上更像是“共同创业”,“我们是上阵父子兵,有困难我俩一起上。”于辉笑着说,刚回来时,腾明实业只是做简单的钢材贸易,后来在父子俩的共同努力下,公司业务逐渐从点向线延伸,深入到了产业链上游的原材料领域,中游的码头运营、物流配送,下游成品的重点工程等,打通了全部的产业链。如今,腾明实业从最初的一家简单的钢铁

贸易企业,发展成一家集钢铁贸易、铁矿、石国际贸易、煤炭销售、现代物流和金融投融资为一体的国内外知名钢铁产业链运营商,企业拥有一百多名员工,营收达到数十亿元。回顾一路走来的经历,于辉很是感慨。但对于自己的抉择,于辉表示“不后悔”。“一开始不适应也得去适应,人生就是一个经历,谁也不知道明天会怎样,只有自己每一天努力把自己想做的事情计划好做好。”

## B 父子分工默契 1+1大于2

“中国企业新领袖培养计划”。2007年,他考取南京EMBA。2011年,他考取香港理工大学攻读管理学博士。“我认为只有不断学习才能开拓眼界。”系统的学习很快得以转化为生产的效能。于辉重新确立企业流程架构,制定出“首问负责制”“精细化管理”“一站式服务”等

制度及企业自主研发并拥有知识产权的南京市钢贸行业首个ERP系统。加强企业与矿山、港口、铁路、钢厂、银行建立互利共赢的战略合作伙伴关系,更好地为终端客户服务。“我们的企业一直在发展的过程中,我跟父亲更像是合伙人,大家有着一个共同的目标。”作为“实干家”的父亲更专注于工厂管理,而作为“学院派”又善于沟通的于辉则负责战略布局和外部资源对接,父子俩各有所长,分工明确。“大家各自去派自己的资源,合到一起,实现1+1大于2的效果。两代人之间互相坚持、互相扶持,最终形成一种向上的力量。”

## C 圆医疗梦 投资布局大健康产业

学中心,并成立了项目公司紫峰医疗。“这个中心是个综合性平台,会以妇儿医院为主,同时提供妇儿其他方面的服务,比如说生殖中心、母婴中心、综合门诊等,入驻的都是行业内的优秀品牌。”于辉表示,接手这个医疗项目之前,自己跑遍全球,去欧美、日本、新加坡等地考察,最后才在新加坡找到合适的合作伙伴。这种寻找合适团队合适项目进行投资的策略,是于辉带领家族企业产业“从1到N”的关键法宝。“我们学管理最终是为了找到优秀的人来做专业

的事,比如我们的医学中心,我们找来专家,给他们股份,大家一起把平台搭起来。复制这种思路,我也可以不断进入到不同的赛道。”当然,进入新赛道总是伴随着风险与挑战。“因为疫情原因,我们的医疗项目还没有完全落地,但我们还是坚持下来了,项目预计于2022年建成。”于辉表示,进入到医疗产业,就不能一心只想赚钱,更多的是圆自己的一种初心和梦想,也是作为企业家对于社会的回馈。“我们的医疗机构可以作为公立医院的补充,让老百姓有更多的选择,我的最终目的是把好的医疗服务带入中国。”在圆医疗梦的同时,于辉也一直坚守在凝聚了两人热血的钢贸产业上。作为创二代,于辉已经扛起了决策的大旗,“钢铁主业是我一直坚持的,我不会改行,但会在这个行业中给予更多的创新。”于辉介绍,在制造业数字化转型与碳中和目标下,腾明实业目前也跟随合作做数字化方案,为钢厂做智能制造的配套服务,同时,还成立钢材研究院,利用金融工具帮助下游钢铁企业进行采购和销售,做好库存管理和风险管理,为行业赋能。



于辉

## 对话

### 传承有策略:从同心圆到交叉圆

在“稳中求进”把家族企业打理好的同时,于辉也积极参与到社会事务中,他现任江苏省工商联执委、江苏省青年企业家联合会常务副会长、南京市政协委员、南京市工商联常委等社会职务。对于苏商二代的传承,他也总结了自己的经验与看法。

羊城晚报:广东和江苏是全国两个GDP靠前的经济大省,也各自孕育了一大批优秀企业家,您认为粤商和苏商有哪些异同?

于辉:苏商和粤商的特点都是低调务实。广东这边是改革开放的前沿阵地,又毗邻港澳,早期的外商投资对于推动经济发展起到了很重要的作用,可以说外向型经济占了主导。跟广东不同,早期江苏发展靠集体经济,也就是我们常提到的苏南模式,即通过发展乡镇企业实现非工业化。到了这几年,像苏州引入了很多产业园,从苏南模式走向了园区经济模式,在本土经济上有了外向型经济的基因。可以说,粤商和苏商一代,虽然模式有所不同,但都抓住了天时地利人和。

羊城晚报:改革开放40多年,无论是粤商还是苏商,都迎来了实际交接的关键期,您对此有什么建议?

于辉:二代其实并不像很多人以为的只是躺赢,二代的重点是在于创,父母给了一个平台,二代应该在他们的基础上再上一层楼。在我们江苏,有一些优秀的企业也已经传承到了第三代,我总结了他们成功传承的案例,发现这类企业都是布局得很早,对于家族里每一代人不光是教育好,回来后到哪个位置去,也是做好了规划,有些去分公司,有些回来总部,有些负责做投资,让家族的传承形成了一种

文化和价值观上的传承。当下一代走向台前的时候,上一代就会带着自己的团队慢慢退下来,让新一代发展自己的团队,因为传承这个东西关键不是一个人在传,而是一个团队的传承,这种模式是可以学习的。

羊城晚报:经历了与父亲的共同创业,再到现在将家族企业带向多元化经营,你是怎么理解传承呢?

于辉:我在瑞士洛桑商学院时,接触到了一些欧洲的老牌家族企业,比如当时班里有一个挪威人,家里是做捕鱼的,这么一个行业他们做得很专注,一个日本同学从事的是殡葬业,也已经做到了第三代了,对于我们中国人来说,家族传承是比较新的命题。我们可以参考一下国外,他们的模式是:企业的所有者、管理者以及企业的其他家族成员往往不是一个同心圆,而是一个有交集的圆,这比同心圆更稳健,一股这种家族也会成立家族委员会,这也是欧洲经过长期的经验形成的一种制度,中国可以借鉴。

对于我自己来说,回来接班,因为我独子,这是一种使命和担当,当然也有父母言传身教的影响。至于我的下一代,我会教育孩子要自食其力,给他很好的教育,让他先成为一个有用的人,能在社会上生存,这是第一步。然后他要有自己的梦想,我能给他的就是一个托底保障,而不是帮他来选择。未来变化得太快了,企业以后也可以让职业经理人去做,让孩子去做他自己擅长的,比如做投资。我未来会将公司往股份制发展,我们找到优秀的人才和团队,靠他们来创造价值,这也是一条出路。

## 景顺长城华城稳健 6个月持有期混合 即将发行

近几年,“固收+”类基金凭借“攻守兼备”的双重优势,获得市场追捧。近日,景顺长城公告,将于1月18日发行“固收+”新品景顺长城华城稳健6个月持有期混合基金。该基金主要投资固定收益类资产,同时不高于基金资产40%的比例投资权益市场,以增强收益。值得一提的是,该基金由拟任景顺长城副总经理毛从容挂帅,资料显示,毛从容具有21年行业从业经验、16年投资管理经历,是市场仅有的5名超过15年“固收+”基金经理投资经验的老将之一。(杨广)

## 交通银行携手上投摩根基金 举办财富跨年之夜

日前,交通银行携手上投摩根基金共同举办了“沃德财富跨年之夜”大型直播活动,直播当晚在各大平台的总收视量近200万人次。本次活动以“2022,一起投未来”为主题,交通银行副行长王智、上投摩根基金投资总监杜猛、交通银行金融研究中心首席研究员唐建伟、著名财经作家吴晓波等多位大咖齐聚一堂,共同探讨2022年的投资机会。此外,活动中还通过现场连线的方式,与多位投资者展开“云交流”,为投资者答疑解惑。(杨广)