

# 透支的黄金

## ——深圳水贝黄金珠宝市场调查

□本报记者 宫平

明年正月孔志祥就要在老家结婚了,12月的第一个星期六,他带着未婚妻到深圳水贝珠宝城挑选金饰,大半天逛下来,虽有很多满意的,但还是打算再等段时间,因为他觉得金价还会下跌,且自己买近500克也不是小数目了。

在中国农村,这种现象再平常不过,黄金是嫁娶的必需品。在一年多以前,老百姓还在因价格高“望金兴叹”,但自去年4月金价暴跌以来,他们有时数百克甚至数千克地“疯抢”,当然不是为了结婚需要。

深圳水贝,中国最大的金银珠宝加工基地,几乎业者人人知晓。数据显示,今年前十月水贝金银珠宝类商品零售累计值超过2400亿元。本报记者调研发现,相比去年一拥而上的抢购狂潮来说,今年消费者购金趋向理性化,结婚“刚需”占了不小比例,投资用途的购金消费较去年来说有所减少。

### 疯狂后的理性

12月6日,南国的深秋阵阵寒气袭来。中国证券报记者来到位于深圳罗湖东北一隅的水贝村,与去年底的人山人海的抢购潮相比,周末的生意显得冷清了不少,不少首饰店在中午12时还未开门迎客。

据水贝村记载,公元1410年,先祖张远开村水贝,至今已经走过了600多年的历史。“因水得财,因贝而富。”如今的“水贝”意味着黄金、财富,也让人联想到占据中国黄金交易70%以上、在中国乃至世界都赫赫有名的水贝珠宝工业区。

俗话说,“中国珠宝看深圳,深圳珠宝看罗湖,罗湖珠宝看水贝。”今昔不同往昔,12月被认为是中国黄金珠宝的传统消费旺季,但今年还没见到半点旺季的表现。

“我是去年5月份来水贝店做经理的,感觉今年的生意根本没法和去年比。”位于水贝二路的一家黄金首饰批发兼零售的商家经理陈先生告诉中国证券报记者,进入12月份以来,黄金消费已经要比11月好了,今年和去年相比差距很明显,零售这块相比去年至少下降三成。

本报记者在这家面积超过200平方米的商铺看到,货柜里现货非常齐全,金条甚至堆成了一个小山形状,而黄金项链更是摆成了堆。今日金价显示每克243元。从价格水平来看,目前的价格已经和去年底相差不大。据林经理介绍,目前加工费是每克10元,如果是批发的话有折扣。



回忆起去年的情况,林经理说,特别是上半年五六月的时候,几乎从早上开工忙到晚上,一直站着根本没时间坐下来休息一下,新进的货也根本没机会摆上货柜,货柜几乎都是空着的,因为货一到就被抢购一空。

林经理说,深圳与内地不同,是一个移民城市,很多人都会选择回内地老家过春节,因此旺季往往比内地要提前一个月左右,如果这一两个

月市场还好不起来的话,今年的影响会比较大。

在商铺里,在深圳工作的江西小伙孔志祥带着未婚妻来选结婚首饰。他说,去年同事朋友几乎都去抢购黄金,很多人不仅买首饰,金条也是一公斤一公斤的买,现在看来亏了不少,“但我们老家结婚也要买个几万块钱,也不少了,我们离回家还有一个多月,还想再等等,看金价还会不会下跌”。

纵观今年的黄金市场,上半年金价连续两季上涨,下半年则出现4个月连续回调,目前金价与去年同期相比,仅有微幅下跌。实际上,持这种观望态度的消费者也不在少数。

“以前很少人问行情的,直接看中就买的,但现在很多买主显得没有那么豪爽了,可是我

们也不是专家。”据另一位黄金首饰批发商告诉记者,虽然有比较大的折扣让利,但今年这个时候的订单相比往年下降不少。

### “不能和去年相比”

平日在新加坡或者香港的郑良豪也常常到水贝来逛逛,感受一下黄金市场的变化。郑良豪是世界黄金协会远东区董事总经理。

据本报记者到水贝前两天,郑良豪又一次造访水贝。他喜欢每一家展厅都挨个看一看,这一次还拜访了几个加工厂。

“老实讲,今年对某些大的加工厂来说,影响不会太大。”郑良豪说,因为金饰品加工是这些大加工厂的主业,影响大的是刚刚加入的人,要么技术差,要么资金出状况,或者客人不够。

据其透露,很多新的入行者去年在寻找客人的时候,可能没有太严谨,有些客人可能信用不太好,市场好的时候,每个人都赚钱的时候没有问题,市场不好的时候,有些信用差一点就会跑路,这些都是后来者的问题。

这些现象陆续浮现,在市场好的时候,有些问题看不出来,市场不好的时候问题就出来,浮

出来的往往都是新加入的业者。

郑良豪说,如果情况变得坏了,就会淘汰这些新业者,生意不好的时候,这些业者第一件事情是减价,减价当然影响原有业者,但刚入行的业者可能损失更大,因为减价不一定生意会多一点,可能大家都会萎缩。

资金的逐利性在任何的角落显露无遗。本报记者在水贝市场了解到,很多做足金加工厂,往往做周边相同的业务,比如首饰、铂金,适应能力很快,另外加工费也减少了,恶性竞争将工钱拉低了。

一位不愿具名的金饰品加工厂人士透露,去年最低他们卖给这些批发商一克3块6毛加工费,今年低到两块四毛钱,下降三分之一,商场利润更加薄,可能去年利润好,去年利润好吸引人进来。现在薄了,还能做到这个量还好,如果做不到这个量,利润薄就亏了。

中国证券报记者还发现,水贝珠宝市场的品牌也比较杂乱,令消费者戏谑,水贝也被认为是“珠宝山寨一条街”。除人尽皆知的香港周大福、周生生外,还有周大生、周六福、周生福、周大金、周金生、周大发等众多“周家”品牌遍地开花,另外金大福、正大福、六福等品牌也令人眼花缭乱。

郑良豪指出,突然间冒出一个牌子念都不知道怎么念,去年很多,一个行业改一个不懂的名字,就可以卖,或者商字也雷同可以卖,像这些都会被挤出,但是实力好会继续下去。因为中国消费市场还是体量很大,占全球四分之一,但是体量大对市场掌控是很重要,掌控不好就会死掉。

在位于贝丽花园对面的一家珠宝店里,经理告诉中国证券报记者,今年水贝的黄金珠宝市场整体不行,根本不能与去年相比,估计金银首饰比珠宝类的日子还好过一些,今年还听说有不少的珠宝店倒闭的,“贵金属市场的流通性更好,这应该是一个原因”。

相比黄金白银,钻石今年的表现更胜一筹。位于贝丽北路的一家金饰、钻石批发兼零售的商铺的女性工作人员告诉记者,今年钻石卖得比较好,而且现在传统嫁娶消费特点也在发生变化,很多人都开始选择消费钻石。

中国向来是大型钻石的主要需求来源,与美国人拥有钻石首饰相比,目前只有20%的中国城市居民拥有钻石首饰,因此,中国的钻石销售市场还有很大的开拓空间。上述女性工作人员说:“钻石代表恒久远,寓意比较好,特别是

农村,越来越多的人选择钻石作为结婚首饰。”

水贝珠宝指数发布的研究报告也显示,今年1~9月份,钻石镶嵌类产品在4月份和9月份旺季达到增长最高点,除旺季之外,其他期间镶嵌钻石市场表现较乐观。

### 从水贝市场看金价

2014年,随着美国经济的复苏,美联储量化宽松政策的结束,黄金延续了去年低位震荡的态势,价格持续下跌,最低跌至1150美元/盎司以下。

不过,尽管金价在下半年持续下跌,但水贝市场也不乏亮点。特别是今年9月份,“金九”成色十足。

“所有品类均呈现明显上升趋势,以项链、耳饰表现尤为明显。”上述黄金首饰批发商告诉中国证券报记者,由于传统节假日及婚庆佳节,外加深圳珠宝展期间,9月份黄金珠宝行业迎来旺季时期,黄金市场整体行情转好,黄金批发量出现大幅上升,比七八月份大幅增长。

据水贝珠宝指数显示,2014年9月水贝珠宝市场黄金价格指数为85.10点;黄金成交量指数为110.56点,较8月75.60点上升34.96点,涨幅为46.2%。在7、8月份市场形势保持较长时期稳定之后,9月份市场呈现出行业旺季现象。

不过,好景不长。由于传统旺季已过,10月份黄金市场整体行情变淡,水贝市场黄金批发量出现大幅下降。据水贝珠宝指数官网显示,相比9月份黄金批发量下降25.2%,上海黄金交易所统计显示黄金Au99.99成交量比9月份减少8.90%,Au99.99比上月减少11.46%。

另外,水贝市场人士表示,中国中产阶层的崛起,使得中国的钻石市场趋于成熟,消费者对于功能性钻石的需求成为主流,例如作为订婚戒指,加上中国消费者近年来对小型钻石偏爱度增加,使得过去用于炫耀、展示的大型钻石需求有所下降。

上述业内人士还表示,除钻石外,黄金价格的上涨以及人民币走软抑制了中国消费者对于黄金的需求,国内黄金销量的增长主要以结婚、送礼等刚性需求为主,而投机性需求并不显著,消费者因为黄金价格波动不大以及经济增长放缓等原因对于黄金仍处于观望状态。

“虽然和去年40%的消费增长量没法比,但中国黄金消费量和2010年相比,仍是有轻微增长的。”纵观全球黄金市场的变化,郑良豪认为,2014年,还是一个“中国年”。

## 美国梅奥诊所科学家安德烈·泰尔奇博士荣获今年美国心脏协会研究大奖

# 梅奥诊所与麦迪舜医疗集团联手推出的干细胞治疗心脏衰竭技术及产品获全球业界首肯



国盛投资基金(0227.HK)主席、卡迪奥3执行董事兼亚洲控股有限公司董事局主席汪晓峰与安德烈·泰尔奇博士在“心力衰竭干细胞治疗国际论坛”上交流

2014年11月,美国心脏协会将其2014年的基本研究奖项颁发给了梅奥诊所医学博士安德烈·泰尔奇(Andre Terzic, M.D.),因其开拓性地应用新科技推动心脏衰竭的诊断与治疗。泰尔奇博士于2014年美国心脏协会在芝加哥麦考密克展览中心举办的科学研讨会上的开幕式上接受了该奖项。协会主席艾略特·安特曼(Elliott Antman)为泰尔奇博士颁奖,高度认可其在基础心血管科学领域取得的杰出成就。颁奖时,安特曼主席说,“这位来自明尼苏达州罗彻斯特市的科学家发明的高度先进和强有力的检测治疗手段,为基础科学打开了振奋人心的道路。”

“在超过500份的论文发表中,泰尔奇博士及团队的多项论文脱颖而出。”安特曼主席说。其中一项推动是心脏麻醉技术的更为安全的运用方法,通过在心脏手术中刻意让心脏功能暂时停歇,来减少人体组织对氧气的需求。还包括其对人类扩张型心肌病和房颤背后的基因的发现,以及在定义心肌保护和心肌再生的法则和运用方面的卓有成效的努力。泰尔奇博士近期致力于对下一代心脏修复的再生医学治疗方法的探索和发展,他的研究论文已经被引用超过了11000次。安特曼主席还强调说,“这位梅奥的科学家是测试用干细胞治疗心衰的多中心临床实验的杰出领导者。”

“在庆祝梅奥诊所心血管疾病部门成立100周年之际,我们因团队中的一员获得了如此具有威望的国家奖项而感到由衷的骄傲。”

梅奥心血管疾病部门的主席查兰吉特·里哈尔(Charanjit Rihal)博士如是说。“泰尔奇博士真正地推动了医学前沿。作为心肌再生医学的领路人,他和他的团队已经成为了医疗行业的先锋。”

作为梅奥医疗集团再生医学中心主任,泰尔奇博士多年积极从事再生医学的创新型研究。在过去的15年,在耗资4亿美元的投入后,泰尔奇博士发明了干细胞治疗心力衰竭的C-Cure技术,这将使目前缺乏有效治疗方法的心力衰竭患者重获生之希望。泰尔奇博士表示,梅奥诊所与中国香港麦迪舜医疗集团合作将C-Cure技术带入中国。“我们基本上将在欧洲、美国和中国同时开展临床三期试验。中

国市场的需求同样巨大,中国市场绝对重要。麦迪舜集团的实力也将极大地推动C-Cure技术在中国的各项进展,从临床试验到最终产品上市。”

C-Cure这一新锐技术针对心力衰竭。心力衰竭是指各种心脏病发展到终末期的临床综合症状,也是心血管疾病导致死亡的主要原因。全世界心力衰竭患者数量为1.17亿人,其中中国心衰患者数量为2997.1万,占全世界心衰患者总数的25.6%。

C-Cure的技术机理是,从病人的骨髓中提取间充质干细胞,用其独有的技术方法把这类干细胞在体外培育成具有自我修复潜能的前体心肌细胞,并通过专利心导管C-Cath植入患者受损心脏部位,这些细胞将发挥修复功能,使心脏恢复新生。与目前已被发现的胚胎干细胞、IPS诱导多能干细胞相比,骨髓干细胞的优势非常明显,在扩增的过程中,可以控制

### 背景材料

#### 美国梅奥诊所

总部位于美国明尼苏达州罗切斯特市的梅奥诊所(Mayo Clinic)已有150年历史。作为集门诊住院、教学、科研于一体的医疗集团,梅奥诊所国际医疗界享有崇高的声誉,连续20年在《美国和世界新闻报道》的最佳医院名单上名列前茅,2014年超出哈佛麻省总医院和约翰霍普金斯医院,被评为全美最佳医院。百年来,梅奥诊所的新治疗手段的研发、管理创新及新一代的远程医疗等领域均占居全球行业领导地位,被誉为医学领域的“最高法院”。梅奥的科学家和医生发现可的松治疗关节炎的功能,为此获得诺贝尔奖。可的松至今仍然是治疗关节炎首选药物之一。

美国梅奥诊所是一所拥有悠久历史的综合医学中心,其历史最早可追溯到19世纪中期。从20世纪初开始,梅奥诊所逐步创设了一套新的医学管理模式、医学理念和治疗手段,成为一家多专科协作治疗医院。梅奥诊所首创了住院医生(专管病房的医生)培训系统。如今,梅奥诊所位于佛罗里达州和亚利桑那州也设有分所,拥有自己的医学院和涵盖周边几个州的数十家医疗诊所。其临床专家及科学家已达3800多名,并拥有50900名专职医疗人员,年收入近100亿美元。

#### 香港麦迪舜医疗集团

麦迪舜医疗集团有限公司总部位于香港,是致力于投资全球再生医学产品的研发和商业化,以及顶级医院和治疗中心的专业医疗投资集团。香港上市公司国盛投资基金(0227.HK)拥有其30%股权。麦迪舜医疗集团在美国、比利时、日本、中国香港和中国内地等地区发展再生医学产业。集团引进了美国梅奥诊所的产品技术及管理模式,旗下拥有多项干细胞治疗的临床专利技术。集团规划未来五年内将投资五家分布于北京、上海、成都、西安、广州等地的心血管专科医院,总投资额预计超过人民币100亿元。



安德烈·泰尔奇,梅奥诊所再生医学中心主任,C-Cure技术发明人

#### 安德烈·泰尔奇博士

梅奥诊所医疗系统再生医学中心主任,以及马里奥特家族心血管疾病的教授。在梅奥诊所,泰尔奇博士在心血管研究部门担任副主席,同时也是心血管研究实验室和美国国立卫生研究院的心血管培训计划的主任。泰尔奇博士是针对性诊断与治疗科学咨询委员会的成员。他是梅奥医学院的教授,主讲医学与分子药理学及实验治疗。泰尔奇博士曾先后就读于巴黎大学、贝尔格莱德大学及伊利诺伊大学,随后在法国国家卫生研究院、托马斯杰斐逊大学及梅奥诊所接受专业培训。泰尔奇博士在国内及国际上都因其对心血管科学及医学的贡献而被广泛认可。在梅奥诊所,他被授予“杰出教学奖”、“杰出研究者”和“杰出心血管研究导师”等称号。泰尔奇博士是C-Cure技术的发明人,同时也是C-Cure技术临床试验的领头人。