

轻量化金饰走俏 上市公司创新驱动业态升级

在国际金价屡创新高的背景下,我国黄金消费市场正呈现结构性转变。中国证券报记者近日实地调研发现,“小克重”“轻量化”“精美化”已成为黄金消费新趋势,一口价黄金饰品逐渐占据线下柜台。

随着年轻消费群体对黄金产品的偏好增强,业内人士认为款式新颖、克重适度的产品将成为市场主流,品牌跨界合作与IP联名将成为行业创新方向。目前,头部黄金品牌上市公司正通过技术迭代、IP联名、文化赋能、创意设计等差异化策略吸引年轻消费者,推动业态升级。

● 本报记者 黄一灵

小克重金饰备受青睐

“金价上涨,我们家的一口价黄金饰品调价在即,现在的价格真的很划算。”在上海市黄浦区一家周大福门店,其销售人员告诉中国证券报记者。

中国证券报记者在走访中了解到,目前,足金饰品零售价格普遍在800元/克以上。例如,2月13日,周大福、周大生、潮宏基等品牌足金饰品零售价格均为886元/克。将近900元/克的价格,也让不少黄金消费者持观

望态度。

“现在的价格确实有点高,所以现在我们也更加推荐一口价黄金饰品。此类产品的定价也会根据最新金价来调整,但一般每克几十元的波动不会触发调价,达到百元以上才会重新定价。像最近金价持续上涨,我估计本月总部肯定会对一口价黄金饰品调整价格了。”上述销售人员进一步说。

中国证券报记者注意到,目前各大金店销售的一口价黄金饰品做工精巧,产品设计融合现代审美与传统吉祥文化,且主要以轻量化产品为主。

值得一提的是,由小克重金片制成的足金手机贴今年销售尤其火爆。“把黄金放进手机壳也是讨个好彩头,往年都有此类产品,我每年都会买一个沾沾喜气。但今年买的人太多了,很多款式都没货了,店员说补了库存也需要消费者线上抢购或者提前预订。”上海居民小罗感慨道。

不过,如果单纯用克重来计算价格的话,克重比较轻的金饰价格都会比普通金饰更贵。以大品牌旗下的黄金手机贴为例,其克重大多在0.1克至0.2克,但价格大多也在百元以上。按克重计算,至少超1000元/克,远高于市场上足金饰品的零售价格。

“如果觉得一口价黄金饰品换算后还是克重价格较贵,可以考虑我们的投资类产品。”上海市浦东新区一金店工作人员说,“现在买这个的人也非常多,我有一个顾客每个月发了工资都要来买几粒金豆(每粒1克),就当强制储蓄了。因为此类产品没有工费,现在价格只要700多元/克。”

联名款金饰兴起

面对不断上涨的金价,黄金首饰



上海市部分金店售卖的一口价黄金饰品

零售公司的经营也面临巨大的压力。中国黄金协会数据显示,2024年,我国黄金消费量985.31吨,同比下降9.58%。其中,黄金首饰532.02吨,同比下降24.69%。周大生表示,金价高位盘整对黄金首饰的销售造成干扰,尤其是克重较大、客单价较大的产品销售受到较明显抑制。

在整体黄金珠宝消费疲软,库存周转率下降的背景下,黄金珠宝企业及时调整生产经营策略,推动产品创新,古法、国潮等概念金饰兴起。其中,联名IP产品目前是线下金店主推的产

品。例如,周大福的“故宫”系列、老庙黄金的“封神”系列、潮宏基的“三丽鸥”系列等。

业内人士介绍,联名的金饰需要较高工艺技术,该产品贵在工艺,通常联名款造型更加精致丰富,毛利率也较高。同时,联名款也意味着相关金饰有望吸引更多消费人群的关注。

根据世界黄金协会数据,在中国黄金市场,消费者虽然降低了所购金饰的克重,但其总体消费并未下降太多:2024年全年金饰消费总额为2615亿元,同比降7%,仍为历史第三高。究

其原因,2024年飙升的金价固然是主因,但更高的消费频次或更广泛的消费人群基础也有可能是助推动力。

“尽管金价高涨对部分首饰消费需求有所抑制,但对于投资需求来说却是积极因素,另外节庆消费、文化消费、悦己消费、场景消费等对公司销售起到支撑作用。”菜百股份表示。

吸引年轻消费群体

为吸引年轻消费群体,相关上市公司也在加快产品、技术创新,助力业

态升级。

“当下,品牌主力消费人群出现偏好轻量化、精而美、特而新的黄金饰品的趋势。”周大生称,顺应消费趋势,公司推出新潮时尚的个性化黄金饰品强势破圈,深度打入年轻人消费市场。公司针对轻量化黄金推出“腕美系列”以及衍生新品牌“转珠阁”,精准匹配消费者需求的变化趋势,此类产品客单价低、毛利率高、周转快。

对年轻消费者而言,当前黄金消费已从单一保值需求向“文化认同+情感价值”多元需求演进。随着Z世代逐渐成为消费主力,兼具审美价值与文化内涵的轻量化金饰,或将成为行业增长新引擎。潮宏基称,公司近年来不断扩充黄金品类产品,陆续推出黄金联名IP首饰、创意黄金串珠产品等,精准捕捉年轻消费者的喜好。

“公司近年来不断拓展联名产品的开发和营销,为公司品牌年轻化提供了实践经验,也为公司今后继续推动品牌年轻化战略打下了一定基础。未来,公司将继续创新研发,不断在金银饰品等产品的设计、开发、生产、营销等方面推陈出新,努力引领饰品消费潮流,促进消费能力提升。”老凤祥称,同时公司也将不断拓展新产品,进一步推动品牌年轻化。产品设计研发方面,公司将继续及时了解、把握时尚消费的流行信息和趋势,将其融入产品的设计创意中。

对于中国黄金市场,世界黄金协会判断,未来金饰产品结构趋势与前几个季度类似:一是随着金价飙升,在各金饰品类中,轻量化产品依旧备受青睐;二是黄金与宝石等材料相结合的产品继续吸引着年轻消费者;三是零售商不断追求利润的提升,促使高溢价产品份额持续扩大。

持续推进商业化拓展

福瑞泰克加速构建智能驾驶解决方案矩阵

● 本报记者 乔翔

随着技术端、政策端和成本端的不断推动,市场对智能驾驶行业的关注度持续火热。智能驾驶解决方案供应商福瑞泰克董事长张林日前在接受中国证券报记者采访时表示,公司致力于推动先进智能驾驶解决方案的量产和进一步商业化。未来,公司将紧跟市场需求,加快技术的迭代和更新,构建涵盖入门级到高级、功能更强大、应用场景更全面的智能驾驶解决方案矩阵,使原始设备制造商(OEM)能够更好地满足终端用户对智能驾驶日益增长的需求和期望。

具备全栈自研技术能力

公开资料显示,福瑞泰克成立于2016年,专注智能驾驶解决方案业务,覆盖高级驾驶辅助系统(ADAS)及自动驾驶系统(ADS)技术,致力于通过与OEM客户的开放且深入的合作,为终端用户提供安全、舒适且智能的驾驶体验。

截至目前,福瑞泰克主要产品为自动驾驶相关的车载摄像头、雷达、域控制器等硬件产品。客户涵盖吉利、比亚迪、长安等主流整车厂商,合作的车企品牌已经超过40家,合作项目超过200个。

“我们自研了软硬件一体化智能驾驶平台‘ODIN’,作为可扩展、可复用、可迭代的模块化平台,‘ODIN’使我们能够以最优的成本、最佳的效率提供行业领先且灵活多样的解决方案。”张林表示。

“福瑞泰克提供一站式智能驾驶解决方案的能力得益于全栈自研的‘ODIN’平台。”在张林看来,这种全栈自研软硬结合的形式,使得福瑞泰克能够提供全面、灵活且具有成本效益的解决方案,更好地把握智能驾驶市场渗透率不断提高的市场机遇。

“通过我们对于行业的深度理解,该平台无缝整合了先进的控制器、精密的传感器、强大的软件和算法以及坚实的数据闭环平台,使其能够整合最前沿的智能驾驶技术,同时利用数据闭环平台进行持续升级和高效迭代。”张林说。

得益于“ODIN”平台所提供的模块化功能,福瑞泰克向OEM客户提供全面的软硬一体智能驾驶解决方案,涵盖ADAS及ADS技术。解决方案主要应用于智能汽车,并提供覆盖高速公路及城市驾驶、泊车等各种场景的L0级至L3级智能驾驶能力。



福瑞泰克ODIN智能驾驶数智底座

本报记者 乔翔 摄

截至2024年6月30日,福瑞泰克已与46家OEM建立业务合作伙伴关系,涵盖了按2023年汽车销量计的全部国内十大OEM,并拥有累计超过280个定点项目及累计超过200个量产项目,覆盖多样化且不断增加的车型。

注重商业化能力提升

在当前激烈的市场竞争环境中,商业化能力的构建被张林视作福瑞泰克稳步发展的重要一环。

“我们是业内智能驾驶解决方案商业化的探索者,尤其是在L2级、L2+/L2++级方面。”张林告诉记者,一方面,2023年公司营业收入同比增长177%;另一方面,根据灼识咨询资料,按中国2023年L2级解决方案装车量计,公司是国内第二大智能驾驶解决方案自主供应商,按中国2023年L2+/L2++级解决方案装车量计,公司是国内第三大智能驾驶解决方案自主供应商。

张林认为,中国是引领全球智能驾

驶发展的关键市场,正推动智能驾驶解决方案的持续普及和升级。就公司而言,目前正持续构建商业化能力,并保持行业领先地位。

福瑞泰克在商业化方面的努力也体现在交付层面。据介绍,ODIN平台可复用的模块化能力可以大幅降低开发及生产过程中的成本,借此可帮助相关OEM客户在不同车型上快速适配和部署,最大限度地提高生产和交付效率。

“公司的乌镇生产基地于2022年9月正式投产,具备可拓展至数百万套级的生产交付能力,以在公司持续扩大规模时确保可靠交付。”张林向记者透露,截至2024年6月30日,公司智能驾驶解决方案的最短交付周期仅8个月,快于行业平均水平。

“不可否认的是,传统海外供应商享有先发优势,并在中国智能驾驶市场占据相对领先的市场份额。不过,随着下游汽车市场不断变化,叠加智能驾驶技术的快速发展,为本土供应商带来了前所未有的机遇。”张林认为,凭借有竞争力的解决方案、快速的产品迭代、

高效可靠的交付能力以及快速的服务响应,这些本土供应商正在稳步提高其市场份额。

值得一提的是,通过伴随中国OEM出海及直接与国际OEM合作的策略,福瑞泰克正积极开拓国际市场。根据灼识咨询的资料,欧洲、东南亚、中东及南美等主要海外市场将为包括福瑞泰克在内的智能驾驶解决方案供应商提供巨大的发展机遇。

“我们已做好准备积极抢抓出海机遇。在全球范围内,受益于中国OEM影响力的提升,智能驾驶解决方案自主供应商亦在加速扩张。”张林表示,目前国内的一些智能驾驶解决方案供应商在技术端及成本端都具备优势,相比之下,如何更好地服务海外主机厂以及终端消费者是值得这些企业思考的问题。

“对福瑞泰克而言,我们将深化与国内OEM在国际项目上的合作,并与这些合作伙伴共同开拓海外市场。”张林告诉记者,与此同时,公司也正在推进与海外OEM的合作,加强与当地市场的联系,提高本地化服务能力。

金融助力科创发展

随着技术的不断突破,中国已经成

为智能驾驶技术商业化的重要舞台。在福瑞泰克股东榜单中,投资方不乏知名专业机构、产业资本以及整车企业等,反映出各类资本对于智能驾驶未来发展前景的看好。

兴业国信资管作为兴业银行旗下的专业股权投资平台,率先识别到自动驾驶领域内众多潜力企业的崛起之势,并提前在该行业布局。

据了解,2016年,兴业国信资管成立嘉兴熙创投资合伙企业(有限合伙)投资福瑞泰克,持股比例为15%。2024年5月,福瑞泰克完成了C3轮融资,兴业国信资管持股比例为7.8364%,本轮投后估值约60.6亿元。

兴业国信资管相关负责人告诉记者,2016年作为福瑞泰克原始股东参与其设立,该项目为兴业国信资管参与的第一个天使轮项目,也是兴业国信资管在早期投资的一次重要突破和尝试。

“从行业层面来看,在智能驾驶发展初期,我们作为股权投资机构,坚定看好行业未来发展趋势。”上述负责人回忆道,“2016年初便会同产业方及福瑞泰克原始团队共同商议福瑞泰克设立方案,包括股权结构设置、公司治理机构设置、股权激励机制设置及未来经营规划等,过程中我们委派了一名董事

参与福瑞泰克重大事项讨论及决策。”

然而,智能驾驶行业作为一个技术密集型领域,在行业初创阶段机遇与挑战并存,难免遇到如造血能力差、市场竞争加剧引发价格战等挑战。如何以金融力量赋能此类代表新质生产力的高新技术企业高质量发展是当前备受关注的热点之一。

在张林看来,随着汽车行业竞争的加剧、行业技术的不断升级以及研发开支的持续增加,自动驾驶行业企业目前普遍面临着较大的融资需求。公司经过多年发展,已完成多轮融资,并逐步迈向相对成熟的发展阶段。

“在此背景下,进一步优化资本结构、拓展多元化的融资渠道,成为企业当前的重要战略需求。”张林说。

兴业国信资管充分理解福瑞泰克的发展现状和需求并积极沟通,同时依托兴业银行的综合金融服务优势,探索为其提供流动资金支持的方案。

据悉,兴业银行杭州分行在2024年下半年为福瑞泰克提供了新增授信额度。这一举措不仅有力保障了公司的现金流,也为公司的持续发展注入了新的动力,助力公司在智能驾驶领域更好地把握发展机遇,实现高质量发展。

富荣富开1-3年国开债纯债债券型证券投资基金暂停及恢复大额申购（含转换转入、定期定额投资）公告

公告送出日期:2025年2月14日

1.公告基本信息			
基金名称	富荣富开1-3年国开债纯债债券型证券投资基金		
基金简称	富荣富开1-3年国开债纯债		
基金主代码	006488		
基金管理人名称	富荣基金管理有限公司		
公告依据	《中华人民共和国证券投资基金法》、《公开募集证券投资基金运作管理办法》、《富荣富开1-3年国开债纯债债券型证券投资基金基金合同》、《富荣富开1-3年国开债纯债债券型证券投资基金招募说明书》等		
暂停相关业务 的起始日和原因说明	暂停（大额）申购起始日	2025年2月17日	
	暂停（大额）转换转入起始日	2025年2月17日	
	暂停（大额）定期定额投资起始日	2025年2月17日	
	限制申购金额（单位：元）	5,000,000.00	
	限制转换转入金额（单位：元）	5,000,000.00	
暂停相关业务 的起始日和原因说明	限制定期定额投资金额（单位：元）	5,000,000.00	
	暂停（大额）申购（含转换转入、定期定额投资）的原因说明	为维护基金份额持有人利益	
	下属分级基金的基金简称	富荣富开1-3年国开债纯债A	富荣富开1-3年国开债纯债C
	下属分级基金的交易代码	006488	007007
	该分级基金是否暂停（大额）申购（含转换转入、定期定额投资）	是	是
下属分级基金的限制申购金额（单位：元）	5,000,000.00	5,000,000.00	
下属分级基金的限制转换转入金额（单位：元）	5,000,000.00	5,000,000.00	
下属分级基金的限制定期定额投资金额（单位：元）	5,000,000.00	5,000,000.00	

2.其他需要提示的事项
(1)本基金于2025年2月17日至2025年2月19日暂停大额申购（含转换转入、定期定额投资）期间,单个基金账户每一开放日每类基金份额申购、转换转入、定期定额投资累计不得超过500万元。如单日单个基金账户单笔申购、转换转入、定期定额投资本金的金额超过500万元（不含500万元,每类基金份额的申购金额单独计算,下同）,则本公司有权仅对500万元的申请确认成功,超过部分本公司将有权确认相关业务失败;如单日单个基金账户多笔累计申购（含转换转入、定期定额投资）本基金A类或C类基金份额超过500万元,则本公司将对多笔申请按照申请时间先后排序,并逐笔累加至不超过500万元（含

500万元）的申请确认成功,超过部分本公司将有权拒绝。自2025年2月20日起本基金将恢复办理大额申购（含转换转入、定期定额投资）业务,届时将不再另行公告。

(2)敬请投资者提前做好交易安排。如有疑问,请拨打本基金管理人全国免长途费的服务热线4006856000咨询,或登录本基金管理人网站www.furamc.com.cn获取相关信息。

特此公告

富荣基金管理有限公司
2025年2月14日

富荣福银混合型证券投资基金基金经理变更公告

公告送出日期:2025年02月14日

公告基本信息			
基金名称	富荣福银混合型证券投资基金		
基金简称	富荣福银混合		
基金主代码	012545		
基金管理人名称	富荣基金管理有限公司		
公告依据	《公开募集证券投资基金信息披露管理办法》《证券投资基金 营销和投管理理人员注册登记规则》		
基金经理变更类型	增聘基金经理		
新任基金基金经理姓名	姜帆		
共同管理本基金的其他基金经理姓名	李天翔		

2. 新任基金经理的相关信息

新任基金基金经理姓名	姜帆		
任职日期	2025-02-13		
证券从业年限	3		
证券投资基金从业年限	3		
过往从业经历	复旦大学经济学硕士,持有基金从业资格证券证书、中国国籍,2023年2月加入富荣基金管理有限公司,曾任富荣基金管理有限公司研究部研究员,现任富荣基金管理有限公司基金经理。		

其中:管理过公募基金名称及期间

基金主代码	基金名称	任职日期	离任日期
004794	富荣鑫灵活配置混合型证券投资基金	2024-06-21	-

是否曾被监管机构予以行政处罚或采取行政监管措施	否
是否已取得基金从业资格	是
取得的其他相关从业资格	-
国籍	中国
学历、学位	硕士研究生
是否已按规定在中国基金业协会注册/登记	是

3. 其他需要说明的事项

本公司已上述基金基金经理变更事项报中国证监会基金业协会办理相关手续。

富荣基金管理有限公司
2025年02月14日