



财经八卦阵

八卦软话题里藏着财经硬道理,财经大事件外有着八卦小话题。让我们为你把八卦升华一下,也让我们为你把财经娱乐一下。

花边

人民币又涨了,我换的美元怎么办?

●王莉

人民币又双叒涨了。

上周五,人民币对美元汇率中间价调升237个基点,报6.5032,为去年5月12日以来新高,且为有记录来第二次连升10日。在岸和离岸人民币则双双大涨。离岸人民币一日内连破6.48、6.47、6.46、6.45四大关口,升至6.4488;在岸人民币对美元更是连破6.49、6.48、6.47、6.46、6.45、6.44六大关口,最高升至6.4345,随后有所回落,官方收盘价报6.4617,为2015年12月15日以来收盘新高。在岸人民币一日内涨近600点,10天内暴涨了2100点。延续8月底以来的强劲升势,人民币9月前六个交易日内最大涨幅超过2.5%。

人民币这种涨势,据说空头已经开始怀疑人生了。而在去年底今年初因为担心人民币“破七”而换了不少美元的人,也感受到了“深深的伤害”。

央行规定,每个人的换汇额度是5万美元,按照今年年初6.95的汇率,换5万美元需要34.75万人民币,现在则只需要32.6万人民币。也就是说,8个多月时间,这笔钱就亏了2.15万元人民币。这还只是理论上的,实际上亏得更多。

首先,在银行换外汇的时候会有买卖的差价,如果年初换的美元现在换回人民币,损失一定超过2.15万。其次,如果当时没有换美元,而是把这将近35万元的人民币买了理财产品,即使按比较保守的年化收益率4%计算,这

八个月收益大约9300元,一亏一赚就差了3万多。就更别说今年来股市的行情不错,要是年初时选了只不错的基金或者股票,这损失会有多少了。

另外,去年底人民币一路贬值,很多人开始考虑资产配置的时候,就有观点建议可以买些黄金保值。那么黄金今年来表现怎么样呢?今年初国际金价大约在1180美元/盎司,最新价格则已经突破了1350美元,今年涨了约14%。

说到这里,恐怕没人能求出年初换美元那些人的心理阴影面积了。

那么问题来了,人民币接下来还会再涨吗?换了的美元怎么办?还有一些人在犹豫:现在是不是该换点美元了?”

对于人民币接下来的走势,市场上比较主流的观点是:短期看,人民币对美元可能还有一定升值空间;长期看,人民币汇率双向波动成为“常态化”,不会出现以往的单边升值或贬值的态势,而美元走向仍是影响人民币汇率的主要因素。

对于普通投资者来说,现在换美元肯定不是好时机,相反可以考虑人民币升值带来的一些投资机会。比如股市,上周,人民币升值概念股就明显走强,旅游、航空运输、石油化工、造纸等受益概念股纷纷上涨。

还有业内人士建议适当增加黄金在资产配置中的比重。因为美元指数与黄金价格成反向走势,如果美元继续向下,黄金价格自然向上。

对于手里持有美元的人,如果不是很多,那么就当成一种资产配置,要么就出国旅游时花吧。

段子

电商打破的大闸蟹江湖“鄙视链”

●刘映花

近日,来自京东的大数据显示,2017年的大闸蟹平均单价逼近三年来最高价位,与往年相比,大闸蟹的平均单价涨幅在200块钱左右。

不过,食客们的“一片吃心”并没有因此而受到打击。另一组数据显示,虽然各个大闸蟹产区尚未开湖,但中国盛产大闸蟹的11大湖区在电商平台上的销售都迎来了爆发。南都和京东发布的《中国大闸蟹市场消费报告》显示,截至2017年8月,大闸蟹的销售额与去年同期相比增长近500%,达到了近三年来同期销售的最大值。各种礼盒、礼券销售火爆,北京、广东地区用户是大闸蟹的忠实拥趸,连续两年蝉联大闸蟹销售金额冠军。

与往年不同的是:“尝新”成为今年消费者购买大闸蟹的一大主流趋势。

在大闸蟹的“江湖”,盛传着这样一条“鄙视链”。阳澄湖的鄙视太湖的,太湖的鄙视洪泽湖的,洪泽湖的鄙视高邮湖的,高邮湖的鄙视固城湖的,固城湖的鄙视沙家

浜的……说不清出身的草根蟹们,只能游荡在鄙视链的最底层。

来自京东的数据显示,目前,官方开捕日期定在9月23日的阳澄湖依旧以最高销量占据了各个大闸蟹产区的榜首,洪泽湖、太湖分列二三位。

但是,愿意“尝新”的消费者正逐渐增多。固城湖的大闸蟹蟹黄很满;洪泽湖的大闸蟹价格实惠;大纵湖、固城湖的大闸蟹是吉林人的最爱,山东人喜欢本地的黄河口大闸蟹。与去年同期相比,选择购买品尝其他湖区的用户数增长了近6倍,盘锦和大纵湖的销售环比更是增长超过350%,很有可能成为今年的“黑马”。

高企的价格一度使得阳澄湖大闸蟹整个产业链都利润丰厚,高价格模式也推高了各种成本。但是,随着近年来电商物流体系的健全,航空+冷藏车的运输方式让网上卖活蟹成为可能。电商打破了原有的专卖店模式,更多产区的大闸蟹也得以进入消费者的视野,开始逐渐建立自己的品牌。今年,天猫、京东都组建了大闸蟹销售联盟;秋风起,蟹脚痒,九月圆脐十月尖。”秋风已经吹起,各路食客早已摩拳擦掌。

●陈琼

发展。华大基因创始人汪建曾表示,华大基因上市的最终目的是大幅降低基因测序及分析的成本,不断丰富生物大数据,最终建立一个所有人都能在常规诊疗中享受基因科技产业化成果的“人人服务”体系。金鸽则表示,实施万人肿瘤免疫方舟计划就是为了最大限度上降低基因检测的成本。

此外不少人对基因检测存在着误读,夸大了基因检测的作用,市场教育还停留在初级阶段也限制了基因检测行业的发展。誉衡基因CEO金鸽表示,作为一家基因检测的服务提供商,她最害怕的事情是一个不熟的朋友因亲人罹患恶性肿瘤等疑难杂症而去求他们做基因测序,希望成为挽救生命的“最后一根稻草”。“事实上,基因检测目前还不具有

‘救命’的功能,其中对数据的解读是一个很专业的过程。”金鸽指出,目前老百姓在基因方面的教育还不够,花了大价钱来进行基因测序后并没有达到预期的结果容易影响整个行业的口碑。

尽管费用高昂、市场教育还停留在初级阶段,并不妨碍基因检测的产业化步伐,中国基因检测产业的黄金时代已经到来。前瞻产业研究院此前分析称,仅2016年,中国基因测序行业的市场规模就接近60亿元,预计到2020年有望突破百亿。“我们要求华大员工的寿命是100岁,目标是120岁。”汪建说,通过基因科技未来人类的寿命有望比现在有大程度的提高。而这对资本市场和人类都是巨大的鼓舞。



绯闻

华大基因上市两月股价翻12倍,这是什么故事

“世界是你们的,也是我们的,但归根结底是属于活得长的人的,要把希望寄托在健康上,物质的东西差不多就行。”华大基因创始人汪建曾表示,当人们走向了小康的时候,活着才是硬道理。如今,汪建和他的华大基因因为在资本市场的癫狂表现揭开了基因检测行业的产业化狂欢序幕。

在人类追求延长寿命的探索道路上,基因检测产业化突然撕开一个口子,带着“生老病死皆由我”的憧憬,基因测序行业开启了狂欢节奏。最直接的表现是“基因测序第一股”华大基因的股价插上了翅膀。9月8日午后,华大基因股价拉升并触及涨停,股价再创上市以来新高,股价报172.48元,相较13.64元/股的发行价股价已经翻了12倍,而此时距离华大基

因上市日期7月14日尚不足两个月,华大基因的市值也逼近700亿元。

与华大基因股价飙升相随的是资本对基因检测行业的蜂拥而至。“基因检测行业已经迎来风口。”誉衡基因首席执行官金鸽表示,基因测序行业来到风口的突出表现是资本对基因检测公司的兴趣大增。誉衡基因日前宣布启动首轮融资,计划融资6至8千万元,主要用来建GMP工厂和实施万人肿瘤免疫方舟计划,此外还有很大一部分融资金额将用于研发费用。誉衡基因是誉衡药业旗下专门从事基因检测服务和基因大数据运营的公司,主要应用于出生缺陷防控、肿瘤早期筛查和个性化治疗、个人健康管理等领域。

基因检测费用过高一直限制产业化