

# “天气”也要有期货了？会“长”啥样？



羊城晚报记者 丁玲

“天气”也能有期货？它会“长”啥样？能起什么作用？“看天交易”的投资标的要来了！近日，郑州商品交易所与国家气象信息中心签署战略合作框架协议，双方将联合开发天气指数期货等天气衍生品，深入挖掘气象数据价值。从期货服务实体经济的角度看，天气指数期货有望为多个行业“上保险”，尤其对农业生产起着重要作用。

## 破解“靠天吃饭”不稳定难题

中国地域分布特征显著，涵盖多种气候类别，天气与农业、居民生活和工业生产密切相关。尤其是近年来，全球频现极端气候，气象灾害的发生频率也呈增加趋势，给很多企业的生产经营带来了不利影响。国家统计局数据显示，因天气风险造成的国内经济损失占所有自然灾害造成的国内经济损失总额的70%以上，天气风险已成为国内经济可持续发展的重要制约因素之一。

“天气指数期货”则有了解决这一难题。作为商品期货的新成员，天气指数期货本质是一种风险管理手段，与大宗商品期货的

交易原理相同。天气指数期货作为创新型金融衍生品，采用期货交易形式，以各类天气指数作为交易标的。农业经营主体或其他企业，可以依据天气风险对自身生产经营的影响情况，通过天气期货进行套期保值操作，以规避天气变化带来的生产经营风险和不确定性风险，破解“靠天吃饭”不稳定的难题。

举例来说，一家企业担心自家水稻因持续高温而减产，为了规避风险，企业可以根据自身情况购买天气指数期货。如果出现异常高温，则气温指数相应上涨，企业平仓后就能获利，在一定程度上可以

对冲高温带来的减产风险。

当前中国已经建立起门类比较齐全、布局基本合理的气象综合探测系统，气象台站的分布密度、观测质量和时效已达到了或超过世界气象组织要求的标准，而且执行了70年左右的时间，数据非常完整，这也为天气指数期货的研发和上市提供了良好条件。

值得一提的是，数据是编制用于期货交易的天气指数的难点，数据要得到市场参与者的认可，就必须有统一标准，并且能连续测量。因此，国家气象信息中心和郑州商品交易所将联合开展天气指数编制及应用研究。

## 研究工作已开展十余年

事实上，中国期货市场对于天气指数期货的研究工作已开展十余年。早在2002年，大连商品交易所就将农产品市场面临的天气风险作为开发天气指数期货的最初着眼点，成立工作组开展相关产品的开发，并于2006年初步完成相应的合约规则设计。

相关信息显示，在温度、降雨、台风等诸多类别中，大连商品交易所聚焦气温方面的设计思路是：与国家气象中心合作，编制用于期货交易的“气温指数”，并选择6-8个城市编制地区指数，指数值为该城市的“月平均温度+100”。当时确定的方案是，气温指数期货的每一指数点价值100元人民币，涨跌停板为4%，保证金

为8%，采用现金交割方式。

经过十多年的研发，大连商品交易所进一步完善了天气指数期货的合约规则，具体细节上有哪些变化目前尚不确定，但“温度”仍是其关注的重点。

不过，天气指数期货的研发虽早，但当时市场对指数产品的认识还不充分，对现金交割也心存疑虑，因此被搁置下来。

如今，期货市场经过十多年的快速发展，尤其是经过股指期货的实践检验后，市场接受程度已大大提高。今年成立的中证商品指数有限责任公司致力于指数产品的研发设计，已为相关指数期货的推出打下坚实基础。

## 化解农产品种植风险

有业内人士表示，国内农产品期货市场的发展，为天气指数期货的推出提供了较好的市场条件。一方面，农产品期货市场发展较为充分，小麦、稻谷(大米)、玉米、大豆等主要粮食作物的期货品种均已上市交易，特别是玉米和大豆市场的流动性充沛，已成为实体企业进行风险管理的有效工具。

这些产品的存在，需要天气指数期货与之形成良好互动，进一步解决农产品种植面临的自然风险。另一方面，国内农产品期货市场的参与主体相对成熟，上中下游的参与程度在各期货品种的产业链中相对较高，有利于天气指数期货上市后的平稳运行和功能发挥。

# 爱回收母公司登陆美股 3年亏近14亿元 二手电商市场竞争趋白热化

羊城晚报记者 林曦 实习生 何青欣

6月18日晚，京东系的二手电子产品回收企业爱回收母公司万物新生集团在美国纽交所上市。当天，公司收盘价为17.21美元，较发行价上涨22.93%，总市值超过40亿美元。不过，上市第二个交易日，股价却大跌15.4%。有观点认为，虽然爱回收顺利登陆了资本市场，但是该公司三年亏损近14亿元，后续如何扭亏值得关注。

## 去年亏4.71亿元

爱回收成立于2011年，今年5月末，更名后的万物新生集团递交了赴美招股书。其主要业务线包括爱回收(二手3C产品C2B回收平台)、拍拍(二手3C产品B2C零售平台)、AHS Device(海外业务)等，其服务覆盖从回收、检测、评级、定价到再销售的全流程。

在成立后的前几年，爱回收发展不温不火，但在京东介入之后，规模迅速拉升。2019年6月，爱回收与京东旗下二手商品交易平台“拍拍”进行战略合并，其后京东集团领投爱回收新一轮超过5亿美元的融资和战略整合交易。招股书显示，IPO后，京东集团持股为32.3%，有35.6%投票权，是第一大股东。

在业务上，京东也持续给爱回收输血。数据显示，2018年、2019年、2020年以及2021年3月31日止的三个月，爱回收与京东集团合作的商品交易总额(GMV)分别为10亿元、13亿元、20亿元和6亿元。

近三年，爱回收还在亏损度日。根据招股书，2018年至2020年，万物新生2018-2020分别净亏损2.08亿元、7.05亿元、4.71亿元，2021年一季度净亏损则为9478万元。

招股书显示，截至2021年3月31日，万物新生集团在在中国172个城市开拓753家爱回收门店和2家拍拍门店，以及超过1500个自



图/视觉中国

助服务站。去年，由于疫情，线下店面也受到了不少影响。

## 行业竞争日趋激烈

根据行业报告，中国二手电子产品交易数量将从2020年的1.89亿台快速增长至2025年的5.46亿台，其复合年增长率将达到24%。同期，市场交易总额将由2020年的2522亿元增至2025年的9673亿元，复合年增长率高达31%。

面对如此大的市场增长，各家互联网巨头当然都不会放过这样的机会。在二手在线交易市场，爱回收只是其中之一。由于背靠淘宝和天猫等巨大流量，阿里旗下的闲鱼平台在二手市场上处于龙头位置。阿里2020财年财报曾披露，闲鱼GMV为2000亿元。

而58同城旗下的转转集团也对本月，转转集团宣布旗下B2B二手3C交易平台一采供货完成4500万美元A轮融资。而转转集团宣布获得1亿美元D1轮融资，最近半年内已累计获得5.5亿美元。此外，在这个领域里面，还有享物说、红布林、找靓机等公司都在伺机而动，竞争可谓白热化。

此次，万物新生招股书显示募集资金2.61亿美元，计划用于拓展爱回收门店网络，为拍拍平台开发新的销售渠道等。有行业分析认为，登陆资本市场之后，万物新生将获得更多的资金补充，但是在高手林立的二手电商市场，如何扭转亏损，讲好资本故事，还需要市场的检验。

# 广东依规试水可再生能源交易 巴斯夫湛江工程将实现100%可再生能源供应

羊城晚报讯 记者程欢报道：22日，巴斯夫与华南电力在广东电力交易中心达成首笔可再生能源电力交易。巴斯夫可确保其湛江一体化基地首批装置100%可再生能源电力的供应。首批装置将生产工程塑料和热塑性聚氨酯(TPU)，从而满足华南

地区及整个亚洲市场多个增长行业的客户需求。

今年4月21日，广东电力交易中心发布《广东省可再生能源交易规则(试行)》。作为该交易规则下的首笔交易，昨日，巴斯夫在广东电力交易中心组织的这场交易中从华南电力为湛江一体

化基地的首批装置采购了可再生能源电力。华南电力也将提供专用可再生能源电力来源，为巴斯夫提供可再生能源电力。

巴斯夫特性材料业务部总裁雍万霆博士(Dr. Martin Jung)表示，随着首批装置100%可再生能源电力的投入，首批“湛江

制造”产品将实现碳足迹最小化。据了解，这是巴斯夫集团到2050年实现气候中和目标的一部分，同时也为中国的碳减排目标做贡献。

巴斯夫湛江一体化基地项目于2018年7月宣布立项，2019年11月正式启动。建成

后，它将成为巴斯夫迄今为止最大的投资项目，总投资额约100亿美元，并由巴斯夫独立建设运营，该基地将是巴斯夫在全球的第三大一体化生产基地。

整个一体化基地计划于2030年建成，而首批生产装置将于2022年投入运营。

## 科创板迎开板两周年 科创ETF长期配置价值可期

近日，科创板开板已两周年，各项主要指标均运行平稳，作为国内科技创新型企业上市的“首选地”，科创板“硬科技”的示范效应初步显现，并较好地发挥了改革“试验田”作用。Wind数据显示，截至6月18日，科创50指数已经连续上涨6周。

工银瑞信科创ETF(交易代码：588050)作为首批跟踪科创50指数的ETF之一，参与门槛较低，能够以一揽子股票的方式一键配置科创板优质龙头，是投资者们分享我国科技发展红利的投资利器。(杨广)

## 建信基金梁珉：关注养老FOF 风险收益比

自问世以来，公募养老FOF逐渐受到投资者的认可，截至5月31日，全市场公募养老FOF资产管理规模已达720.20亿元，成为个人规划长期投资的选项之一。当前市场持续震荡，养老FOF的收益情况也备受关注。建信普泽养老目标日期2040三年持有期FOF基金的拟任基金经理梁珉表示，养老FOF作为典型的组合投资产品，应关注风险收益比，着眼长期收益。FOF的优势在于投资标的多样性，当前看好全球经济复苏背景下的顺周期机会并正在进行多元布局。(杨广)

## 华商核心引力混合基金即将发行

2021年以来A股始终呈现震荡走势，沪指在3500点区域波动，对于投资者而言正是通过新基金择机布局的好时机。为帮助投资者分享中国权益市场的长期红利，华商核心引力混合型基金(A类：012491，C类：012492)将于7月12日重磅首发，该基金将由华商基金研究发展部副总经理童立亲自担纲。童立拥有近10年证券从业经历，优异的宏观判断能力和行业配置能力，以及成熟的投资理念和被反复验证的投资策略，这些都将成为华商核心引力混合基金提供坚实的专业后盾。(杨广)

# 金融科技新趋势 财资管理赢未来

### 解密覆盖区域市场50%大型企业的招行财资管理服务

2020年年初，突如其来的新冠疫情加快了各行各业数字化转型的步伐，而财资敏捷力已悄然成为企业新的核心竞争力。在疫情中有着良好应变能力的企业都不约而同在企业财资管理方面加速创新和加深应用，打造自金融能力、资源协同整合能力，在危机中为企业造血。

## 数字化转型奇兵 打造财资敏捷力

如何拥有财资敏捷力？企业构建财资敏捷力需要合作伙伴在金融、科技、数据和咨询等领域的赋能，而招商银行作为金融科技银行的前驱者就深度参与其中。

2007年起，招行向市场推出基于跨银行现金管理平台(CBS)为企业提供财资管理服务，14年间经历7个版本的迭代，成功应用于3000家大型集团企业客户，管理成员单位超过10万家。招行广州分行作为区域内首家成立交易银行部的银行，以金融科技为引领，专注于企业财资管理领域的耕耘和推广。市场的口碑和客户的选择就是最好的回

馈，目前广州地区已有50%以上的大型集团选择与招行广州分行共同打造企业财资生态体系。

某全国知名公募基金管理机构拥有海量的资金交易账户，平均每日交易超过20万笔。大量的跨行支付、交易流水核对、银行回单处理对企业的资金结算产生了巨大压力。招行广州分行为企业上线跨行现金管理平台CBS，帮助企业对境内160多家以及境外200多个国家10000多家银行和非银金融机构账户进行全覆盖管理，一个界面操作所有银行账户的收付款，极大提升了跨行付款效率。

## 财资经营转型利器 力促业财一体化

大型集团企业财资管理需求已从单纯的资金归集向基于财资全局可视化、可配置、可运营的财资经营转型。“原来没上系统痛苦，现在上了系统也痛苦，最大的困难在于业务数据和资金数据没有打通，资金数据无法追溯到业务的源头，难以对业务进行有效指导。”这是广州市某大型企业财务总监的心声。

广东省某大型建筑施工企业从2016年开始布局“管理+互联网平

台”，招行广州分行利用CBS与集团内部系统对接，帮助企业实现内外部数据的整合，使集团企业实现了对每一个施工项目的盈利能力、现金运营情况、宏观发展情况的掌控，真正实现业财一体化。财资管理在支撑企业数字化、产业链生态建设、资金链路守护、自金融能力构建等方面将发挥无可替代的作用，帮助企业打造财资敏捷力是实现财务价值、经营价值和战略价值的关键。

## 抗疫普惠金融卫士 积极履行社会责任

今年5月以来，广州地区疫情反复，全面核酸大筛查展开。在广州市开发区一家新冠抗体临时检验龙头企业的财务部中，财务人员忙碌且有条不紊地进行，企业财务人员无需前往各个银行，利用跨行资金系统就可以完成多银行账户资金集中调配管理，及时补给企业流动性，保证了疫情期间重要原材料的采购任务，为全市核酸试剂保供保驾护航。而为这家大型上市公司提供跨行现金管理服务的，正是招行广州分行。

在金融科技助力羊城企业的同时，招行广州分行也将社会责任担

在肩头，用实际行动回馈广大客户。疫情期间，招行广州分行一方面持续推进金融产品线上化工作，通过保函闪电电、CBS App、企业App、线上付款代理、国内信用证闪电电付等线上化金融工具，满足企业足不出户的金融需求。另一方面，加大普惠金融支持力度，打造有温度的银行服务。在疫情期间，招行广州分行推出企业App移动支付全免优惠。目前，在广州地区有5.5万招商银行企业App客户，企业App移动支付手续费全免，可有效降低结算成本。(文/戴曼曼)

**中国人寿 CHINA LIFE**

**赏星悦目 我要上头条**

在国寿有这么一批人，他们拥有专业的技能，锐意进取，勇于突破。在中国人寿广东省分公司发起的“健康中国，万家喜悦”活动中，为了让客户满意，得到物超所值的保障和服务，他们兢兢业业，一次又一次赢得了客户对国寿品牌实力的认可。

**服务之星TOP10**

云浮 营销城区营销部 彭爱霞	江门 开平支公司 邱晓峰	中山 黄圃营销部 何柳儿	江门 恩平支公司 刘选源	江门 开平支公司 魏昭霞	江门 台山支公司 伍群仪	江门 恩平支公司 梁妙媛	江门 恩平支公司 冯辉鹏	江门 恩平支公司 吴艳香	江门 营销城区营销部 胡迎春
----------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	----------------

**分公司冠军**

江门 开平支公司 魏昭霞	中山 黄圃营销部 何柳儿	云浮 营销城区营销部 彭爱霞	湛江 营销城区营销部 徐斌	广州 保利威营销部 张剑红	清远 营销城区营销部 陈金容	东莞 营销城区营销部 于京歌	惠州 营销城区营销部 黄小燕	茂名 营销城区营销部 林小云	潮州 营销城区营销部 林少辉
--------------	--------------	----------------	---------------	---------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

佛山 营销城区营销部 吴晓玲	河源 营销城区营销部 吴旭超	珠海 营销城区营销部 黄佑玲	汕头 收展城区营销部 翁作彬	汕尾 海丰支公司 蔡玉琴	韶关 新丰支公司 李素贞	揭阳 普宁支公司 李莉	肇庆 高要支公司 区连升	阳江 阳春支公司 柯昌凤	梅州 蕉岭支公司 梁雨
----------------	----------------	----------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	-------------