

聚焦“双11”购物节

## “双11”引爆内需市场 新消费强势占据“购物车”

■本报记者 吕校宇 见习记者 杨洁

“双11”火爆，消费者“购物车”的清单也是五花八门。

“由于不敢信任朋友圈微商代购，以前我需要海外商品时，都是自己出国旅游时大包小包的带回来。而现在很多海外品牌在电商平台上都有旗舰店，随时随用，价格也较实体店划算。”家住北京市西城区的常女士11月3日告诉《证券日报》记者，她在“双11”抢先购期间，花1000多元从某电商平台旗舰店下单两件原价为1200元的德国某品牌护肤品，现物流显示已从保税仓发货，预计11月6日左右就能收到。

与此同时，在疫情常态化防控背景下，健康与品质的居家生活等消费升级概念已成为消费者关注的焦点。苏宁易购“双11”全民嘉年华首日速报显示，11月1日全天，苏宁易购多门保鲜除菌冰箱销售同比增长133%，刀具砧板消毒机销售同比提升543%。大家在疫情时期练就的做饭热情依然不减，微蒸烤一体机销售增长也达到6倍。同时，服务于舒适生活的智能和中高端产品持续热销，能够呵护高品质衣物的干衣机销售同比增长6倍，智能马桶销售增幅为近7倍，功能沙发销售增长近5倍。

## “尾款人”秒变“收件人” 物流配送探索智能化

■本报记者 李乔宇

一位自嘲吃土的忧伤“尾款人”变身快乐拆箱的收件人或许仅需不到24小时的时间。

“11月1日白天下单，次日0时快递就送达了，快递小哥说当天还有一车货要送完”“6时快递就来敲门了”“我11月1号下了20单，现在17单都发货了”。在11月的第一天于电商平台上肆意购物的“尾款人”陆续交完了尾款，出人意料的是，就在交付完成的24小时之内，已有多位“尾款人”告诉《证券日报》记者，他们买到的商品已经完成收货。

“今年配送提速有多方面原因。”有不具名的快递公司相关负责人告诉《证券日报》记者，一方面来看，今年的预售周期较长，无论是厂商还是快递公司都能提前做好准备，物流压力相对较小，另一方面来看，大数据画像、自动化手段也提升了快递公司的整体服务能力，同时智能柜、驿站等末端门店利用得更加充分，此外，由于今年“双11”购物提前开始，整体的天气相对较好，少有冰雹、大雪等极端天气，也为配送的提速提供了机会。

### 商家提前两个月配货

为了这一刻，电商平台、快递公司以及相关厂商早已开始准备。

与往年相比，今年的“双11”购物节周期更长，从10月21日至11月11日，电商平台的消费者几乎每天都能够各个平台上感受到购物狂欢的气氛。对于电商产业链上下游的各个参与者而言，这一场消费狂欢的备战周

“双11”火爆的背后，凸显国内消费正持续复苏并升级，也显示出更多线上线下融合的新消费模式正在释放活力。

在线医疗就是新消费模式的代表之一。“上午问医生，下午药就送到家了，仿佛把医院、药房都装进了手机里。”深圳市民陆先生患有慢性病，需服药2年左右。以前，他每个月都要去医院复诊、开药，耗时费力；后来，由于疫情出门不便，他体验了某在线诊疗平台的服务，而一次体验就让他成了线上问诊的“铁粉”。陆先生告诉《证券日报》记者：“只需通过在线诊疗平台App续方、购药后，选择医保卡报销，线上支付个人承担的医药费即可，整个过程不到15分钟。”

苏宁金融研究院高级研究员陶金在接受《证券日报》记者采访时表示，近年来，以平台经济为代表的数字经济、线上线下融合等新消费模式在电商发展的基础上经历了更快的增长。这些新消费商业模式以互联网为基础设施，提供不止于线上购物的多元消费服务，实际消费发生在线下，交易则通过线上高效匹配。

据《证券日报》记者不完全梳理，今年以来，国家连续出台扩内需措施。其中，支持新模式加快发展、推动新型消



费扩容提质等成为主要内容。

9月21日，国务院办公厅发布《关于以新业态新模式引领新型消费加快发展的意见》指出，坚定实施扩大内需战略，以新业态新模式为引领，加快推进新型消费扩容提质，努力实现新型消费加快发展，推动形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。10月29日，国家发展改革委同财政部等13个部门发布的《近期扩内需促消费的工作方案》提到，推动线下服务消费加速“触网”，充分释放线上经济潜力；在做好常态化疫情防控基

础上，开辟服务消费新模式。

谈及接下来如何助力新消费模式发展，陶金表示，目前，平台经济和线上服务业规模增长速度仍低于网上实物消费增速，亟待相关政策扶持鼓励，“对症下药”。其中，5G、物联网等技术商用的发展将明显改善线上服务业的消费体验，因此需要进一步鼓励相关领域的产业政策。同时，线上服务业尚缺乏系统的监管和规范，因此也需要对数据安全共享、支付安全等方面的隐患进行监管，杜绝行业快速发展过程中的不规范行为。

### 期拉得更长。

扫地机器人生产商石头科技相关负责人表示告诉《证券日报》记者：“我们从9月底10月初就开始往菜鸟仓和京东仓发货了。入仓之后的货已经整装待发，因此消费者下单或者付完尾款后能够立即派送，实现了消费者收货快的效果。”

预售周期也为商家提供了足够的调货准备时间。“比如，10月20日开始预售，11月1日付尾款，也就意味着用户在10月20日下定金后，10天后才会收到货。我往仓库入了5000台扫地机，预售前两天就卖了4500台，那就意味着我5000台不够卖，这个时间我会紧急备货入仓。”石头科技相关负责人表示。

小狗电器方面相关负责人表示《证券日报》记者，为了保证供应充足发货迅速，公司提前分析全国消费数据，并根据电商数据报告以及垂直行业规模等手段进行了“双11”销售数据的预估。今年10月份，小狗电器根据预估数据配合电商仓库提前进行备货入仓，10月31日之前入仓完毕，配合电商物流实现秒发货秒收货的消费者体验链条。“今年的预估销量相比去年增长近30%，同时得益于小狗电器品牌升级，实际销售情况已经超过预估销量。”该负责人表示。

为了打好旺季服务保障的这场硬仗，快递公司同样早已着手准备。“我们9月份就开了动员会。”有不具名的快递公司相关负责人表示告诉《证券日报》记者，在动员会上，该快递公司提前把来自电商平台各地发货预测数据告知各个网点，各个网点针对数据提前准备人力、物力，提前租赁短期仓库并按

### 照需求配置设备。

圆通速递方面相关负责人告诉记者，为了保障疫情后的首个“双11”，圆通速递早已提前进行扩产增能的布局。截至10月底，圆通全国各大转运中心改扩建项目计划完成30多个，达到92%以上；扩充干线运输车辆5000辆，自有全货机12架。

“双11”购物节仍在持续，谈及接下来的物流工作，上述不愿具名的快递公司负责人告诉记者，今年中转、配送都比较畅通，“我们对‘双11’购物高峰的物流工作很有信心”。

### 黑科技助力快递提速

在今年的“双11”期间，大数据等智能化手段扮演着重要角色。

“淘宝也好，拼多多也好，各个平台在早期即对‘双11’的发货量做了基本的预测，并在9月份陆续提交给快递公司。”上述不愿具名的快递公司负责人告诉记者，电商平台给出的预测数据分为两个维度，一方面根据往年的销售情况对今年的销售增量进行了整体预测；另一方面通过大数据计算以及用户画像，对各个地区以及各个时点的配送量做了具体的划分。

在大数据领域，快递公司正在开拓属于自己的一方天地。

据菜鸟国内供应链总经理黄魏介绍，菜鸟供应链与众多商家联合预测，通过“预售极速达”将消费者预付定金的商品，提前下沉到消费者身边的快递站点和社区，从而实现对11月1日0时30分开始付完尾款后，包裹从身边发货，最快分钟级送达。

圆通速递方面告诉记者，今年以

来，全面数字化转型成为圆通速递的核心战略，具体来看，今年以来圆通速递正在推动信息化工具的普及和应用及数据的实时化、可视化、移动化，全面推动全网中心、网点的降本增效。

“从一线业务员到客服，圆通各部门、各岗位都用了圆通自主研发的一系列数字化工具。”据圆通速递方面相关负责人告诉记者，“通过管理驾驶舱、网管网家、运盟系统等，圆通速递能够实现快件的全生命周期可视可控，通过数智化保障‘双11’旺季的寄递时效、安全和客户体验”。

韵达快递方面相关负责人表示，韵达快递根据对今年“双11”快件处理量预测，为保证快件安全、准确、迅速送达，韵达加大科技投入，通过全自动化流水线提高快件分拣效率；通过多套信息系统“助感”旺季服务；通过电子面单大力推广，使用让揽收工作更简单；韵镖使APP让快件搭上信息“快车”；通过信息管理工具实现售后服务及时响应……

上述韵达快递负责人对记者表示，此前快递公司的中转已经实现自动化，今年越来越多的自动化分拣设备正在走入各个网点。“今年韵达扎鲁特网节点投入了自动化分拣设备，在技术的支持下，物流效率得到了进一步提升。”该负责人表示，重要的城市、区域以及规模较大的网点都在进行自动化布局。

“对于同城以及距离较近的地区而言，配送提速在技术层面已经成为可能。”科技资讯特约观察员严正告诉《证券日报》记者，随着前置仓、体验店、线下门店等基础设施的进一步完善，物流配送效率有望进一步提高。

## 贵州首单“保险+期货”理赔落地 新模式助力脱贫攻坚

■本报记者 王鹤

即便农产品价格跌了，也能守住老百姓的钱袋子。“保险+期货”新模式助力脱贫攻坚近期在各省陆续拉开序幕。

“承保1800吨鸡蛋，货值超过1000万元，惠及65户建档立卡贫困户，最终赔付总额33万元，赔付率达72.3%。”这一串数字诉说的，是在贵州证监局的积极引导和大连商品交易所的大力支持下，由浙商期货携手太平洋财险在贵州省从江县成功开展的鸡蛋“保险+期货”项目，也是贵州省首单落地的理赔项目。

事实上，作为资本市场服务实体经济的重要抓手，“保险+期货”自2016年以来连续五年被列入中央一号文件，如今这一金融扶贫新模式已成为资本市场助力脱贫攻坚的有力见证。

### “保险+期货”一笔划算的经济账

算下来，这是一笔“早涝保收”的好买卖，企业不仅稳住了收入、减少了损失，生产经营也得以正常开展。以获赔企业贵州乡滋源为例，1800吨鸡蛋保费共计49万元，本次获赔33万元，扣除公司自缴保费6.8万元，还有26万多元

的“收入”，大大减轻了企业因鸡蛋价格下跌带来的损失。

这一切要归功于该企业此前购买的一份由期货市场进行“再保险”的保险。而今年以来，不止贵州省，其他省份通过“保险+期货”实现赔付的例子也频频于网上。

对此现象，贵州证监局表示：“国内‘保险+期货’业务试点始于2015年，截至目前，全国项目已超500个，品种已扩展到玉米、鸡蛋、大豆、棉花、白糖、苹果、天然橡胶等七大类农产品，涵盖云南、重庆等20余个省、自治区、直辖市。”

那么，何为“保险+期货”模式？此模式又如何助力脱贫攻坚？

西北政法大学经济法学院副教授常鑫在接受《证券日报》记者采访时谈道：“‘保险+期货’模式是将两种不同的风险管理工具融合起来，实现风险的有效转移和分散。企业(或合作社)向保险公司购买农产品价格保险，政府有关部门(如商品交易所)提供保费补贴，将风险转移给保险公司；保险公司通过向期货公司购买场外期权再将风险转移到期货公司，以对冲农产品价格波动可能带来的风险。”

“目前，农产品的‘保险+期货’项目主要通过将金融工具应用于农产品价格风险管理，帮助贫困户或贫困地区

企业实现产品价格风险的对冲，让贫困户和贫困地区企业专注于农作物种植的本行，将农产品市场价格波动对于贫困户和贫困地区企业的影响降到最低。”天示(上海)企业管理有限公司总经理范峻告诉《证券日报》记者，“‘保险+期货’业务对贫困户和贫困地区企业提供价格保障、价格保险，是帮助贫困地区脱离贫困的有利金融工具，对国家脱贫攻坚工作有积极作用。”

在范峻看来，在政府、期货交易所、期货公司、保险公司的共同努力下，“‘保险+期货’模式在过去的几年间已经得到了长足的发展，目前已趋近成熟。”

### 抢抓政策优惠时机 扩大“保险+期货”覆盖面

“贵州省首单‘保险+期货’落地后，在多方机构的通力合作下，在9个脱贫攻坚挂牌督战县全面铺开。所有项目保费均由大连商品交易所补贴70%，期货公司补贴15%-30%不等，农户或企业最多承担15%，大大激发了农户或企业参与的积极性。目前，已累计为1.41万吨鸡蛋、17.4万头生猪的饲料和30万羽鸡的饲料提供了价格保障，惠及1.42万户建档立卡贫困户，为我省农业农户真正找到了一门既能转移

价格风险又能保障收入的新‘生财经’。现已有6个‘保险+期货’项目进入理赔期，涉及金额159.46万元。”对于后续进展，贵州证监局向《证券日报》记者介绍道。

谈及如何抢抓机遇实现全面覆盖这一问题，贵州证监局进一步表示：“在首单业务落地的基础上，我局抢抓大商所出台针对脱贫攻坚挂牌督战县优惠政策这一时机，联合贵州省农业农村厅、贵州省地方金融监督管理局，第一时间向辖区期货经营机构、企业及农户进行政策宣讲，大力推动我省9个脱贫攻坚挂牌督战县全面开展‘保险+期货’业务。同时，考虑到大商所优惠政策原则上按‘一县一项目’方式进行支持，我局指导同一区域内的多个期货经营机构对项目进行整合申报，进而扩大政策受惠面，实现我省9个脱贫攻坚挂牌督战县‘保险+期货’项目全覆盖。”

对于未来发展，范峻认为，“‘保险+期货’业务模式预计将向除了贫困地区之外的其他领域拓展。此外，‘保险+期货’业务所覆盖的品种将会不断丰富，会更加激发类似种植户、养殖户、加工企业等抗风险能力弱的市场主体的参保热情。”“我期待‘保险+期货’业务模式发展成为金融服务实体经济的一种有力的金融工具。”

## 打造上下游一体化农化集团 海利尔拟用五年进入第一梯队

■本报记者 闫立良 见习记者 郭冀川

经历了近几年的环保整治，在淘汰落后与高污染产能后，农药行业的集中度进一步提升，也促成了海利尔的业绩持续增长。近期，由上交所和各地证监局联合主办的“价值引领投资·2020沪市公司质量行”调研活动走进海利尔。

公司董秘汤安荣对《证券日报》记者表示，在农药原药板块，公司会用五年左右的时间进入第一梯队，争取成为农药行业实力强劲的上下游一体化的农化集团。

### 业绩提升同时扩大产能

2020年以来，受全球经济波动、新冠疫情和供需动态关系不匹配的影响，大部分农药原药价格呈下降趋势。在此市场环境，海利尔在2020年前三季度实现营业收入25.72亿元，同比增长30.76%；实现归属母公司净利润3.32亿元，同比增长20.35%。汤安荣表示，这得益于公司加大自产原药产品渠道开发和销售力度，销量同比有所提升。

汤安荣说：“上半年疫情期间，公司克服困难复工复产，积极响应国内外客户需求，整体实现收入增长，经营性净现金流大幅增长，经营状况良好。公司制业务受益于外购原药价格下行波动，毛利率改善，且营收实现稳定增长，另外，收购的甲维盐原药对公司上半年业绩有较好的贡献，这些因素共同促进了上半年业绩的提升。”

今年海利尔还进一步增加了主要产品的产能。2020年6月份海利尔烟碱类杀虫剂原药产品噻虫嗪和噻虫胺项目试生产，近期杀菌剂丙硫菌唑原药项目也试生产。因新项目试生产达到产能需要一定的时间，汤安荣表示，新产能的增加对今年业绩增量有限，但对明年业绩会有个较好的贡献。

7月11日，海利尔全资子公司青岛恒宁奠基，规划了4万吨原药和中间体项目(一期)，布局了苯醚甲环唑、丙环唑、溴虫睛、丁醚脲等4个原药产品。汤安荣介绍，选择这几个产品主要考虑因素。第一，行业产

能调整带来部分产能出清，如丁醚脲原药国内登记企业仅有3家，溴虫睛国内登记企业有13家；第二，农药行业整体处于周期底部波动，积极新建产能可应对未来农药需求的改变。

### 力争五年时间进入第一梯队

目前，国内农药行业仍存在集中度不高，小而散的特点。

汤安荣表示，在行业走向集中的过程中，公司将通过内生发展为主，外延并购为辅的发展模式，在未来五年内实现储备产品的产业化转化，同时积极利用资本力量选择优质的资产标的予以整合。

汤安荣说：“公司业务板块涉及农药上下游，在农药制剂业务领域，已经位列行业第一梯队；在农药原药板块，公司会利用五年左右的时间进入第一梯队，争取成为农药行业实力强劲的上下游一体化的农化集团。”

### 坚持现金分红强化信披制度

投资者希望上市公司每年业绩稳步增长，高分红的同时股价也有良好的表现，但市场环境与企业现状往往有自己的规律。面对投资者的期望，汤安荣说：“最近10年来，公司业绩整体保持平稳上升的态势，未来公司会继续保持主业稳健经营策略，不断丰富原药产品品种，强化原药制剂一体化盈利能力。2017年上市以来，海利尔已累计分红1.6亿元，公司将继续坚持每年的现金分红政策，实现公司发展与投资者收益的平衡。”

新证券法强化了上市公司信息披露要求。汤安荣介绍，海利尔坚持以投资者需求为中心，根据各监管机构的最新要求，加大力度做好财务信息和非财务信息披露，通过多种渠道和场合，来共同分析解读公司的定期报告数据，解答投资者疑问，适时加强对投资者的风险教育。

“我们会多听取投资者的建议和看法，以投资者的角度来剖析其对公司的理解，以便更好地沟通引导。”汤安荣说。

## 价值引领投资 2020沪市公司质量行

## 12载华夏基金厚积薄发 固收投资实力位居行业TOP3

今年“固收+”异军突起。面对市场利率下行、打破刚兑、市场震荡等投资挑战，具备进取可退守特性的“固收+”产品成为理财圈的“流量担当”。与此同时，一些在“固收+”投资领域深耕多年的基金公司也展现出不俗实力。

在“固收+”产品管理上，华夏基金不仅具备经验优势，还拥有实力雄厚的投资团队。当前债券市场体量快速增长，涉及到的数量与种类不断丰富，影响市场趋势的变量也不断增加。对于固收团队来讲，能否建立分工明确、完善、高效、具备执行力的投研体系往往从根本上决定了未来的投资效果。华夏基金很早就在公司投资决策委员会下，分设了固定收益部、机构债券投资部和现金管理部负责固定收益类产品的投资工作。近两年，华夏基金也根据市场变化，及时进行固收投研体系的升级调整，并将改革的着力点放在固收投资最重要的“研究”环节，将之前分散在各部门的固收研究员集合设立固定收益

研究组，并归属于公司投资研究部，进一步促进研究资源和成果实现共享，更好分享公司大研究平台的红利，特别是能够加强公司固收类和权益类的研究交流、互补。目前，华夏基金固定收益研究组共26人，包含宏观、资金、利率策略、信用策略、转债策略、信用评级等各类研究员。有了这样人员强大的全面的全面覆盖的研究团队支持，确保华夏基金“固收+”投资能够更加有的放矢。

据华夏基金固定收益部行政负责人刘明宇介绍，华夏基金“固收+”(二级债)投资另一个特色是，由债券类基金经理决定股债的资产配置仓位，权益类基金经理在设置好的仓位内决定权益类资产配置详情，这样既实现了股债基金经理的有效配合，也更好确保了组合整体风险控制——债券类基金经理决定仓位的好处是根据债券波动贡献的安全垫来决策整体组合的风险暴露，由此进一步提升投资者的投资体验。(CIS)