

生猪价格“跌跌不休” 险企承保更趋谨慎

■本报记者 冷翠华

“现在的肉价比去年下跌了一半还多!”6月18日早上,在北京西三环附近一家生鲜市场,肉类售卖员的张默对《证券日报》记者表示。

近期,生猪价格加速下跌,消费者实现了“猪肉自由”的另一面是养殖户面临极大的亏损风险。而对短期生猪价格走势,业界依然看跌。

国家发改委近日发布生猪价格过度下跌三级预警。同时,记者从保险业了解到,基于对生猪价格走势的预判,险企在去年承保生猪价格类保险时,已经采取了较为谨慎的承保策略,而在目前的形式下,承保则更加谨慎。

“跌跌不休”的猪肉价格

“去年,我卖猪肉最便宜的时候29.9元一斤,现在是12元一斤。”张默表示,猪肉价格连续下跌,尽管销量比去年多了一些,但目前处于猪肉消费淡季,薄利多销特征并不是很明显。

猪肉价格持续下跌,消费者普遍实现了“猪肉自由”,虽然消费支出减少,但也不喜欢肉价的大起大落。北京消费者李女士表示,去年猪肉价格实在太贵,家里采取了多吃鸡肉、鱼肉等替代方案,现在猪肉虽然便宜了,但感觉总是涨涨跌跌循环往复,更希望价格稳定一些。

生猪价格过度下跌,也引发社会各界的高度关注。根据国家发改委监测,6月7日至11日,全国平均猪粮比价为5.88:1,进入《完善政府猪肉储备调节机制 做好猪肉市场保供稳价工作预案》设定的过度下跌三级预警区间。6月16日,国家发改委发布生猪价格过度下跌三级预警,提示养殖场(户)科学安排生产经营决策,将生猪产能保持在合理水平,并将及时开展储备调节,促进生猪市场平稳运行。

从生猪的绝对价格来看,根据农业农村部发布的数据,今年一月份全国农产品批发市场猪肉平均价格为46.69元/公斤,截至6月18日14:00时,全国农产品批发市场猪肉平均价格为22.77元/公斤,降幅达51.23%。



在A股市场,与生猪养殖相关的上市公司股价也遭遇大幅下跌。以牧原股份为例,其股价从今年2月份的高点至昨日收盘,跌幅已经超过35%(前复权)。而对生猪价格走势,分析人士认为,短期内,生猪价格继续下行压力依然较大。中信期货昨日发布研究报告指出,生猪现货继续走弱,期价承压下行。一方面,生猪产能持续增加,夏季高温高湿天气下,大猪饲养处于应激期,部分养殖场或养殖户大猪顺势出栏,特别是南方出栏积极;同时,部分冻品库存接近临期,出现冻品去库存现象,市场整体仍供大于求,猪价持续下跌。短期来看,猪价缺乏实质性利好,猪价或继续震荡下跌调整。预计现货价格企稳之前,期货难反弹。

防止系统性风险须打组合拳

为缓解猪周期的剧烈波动,减小养殖户损失,近年来,保险公司在生猪价格保险方面进行了诸多尝试。今年,生猪期货上市,“保险+期货”模式的诞生为生

猪价格保险提供了新的风险分散机制,不过目前生猪期货市场运行时间还较短,多数保险公司还处在业务试点阶段。

在生猪养殖的价格风险转移方面,近年,保险公司开发了生猪价格类保险,有的以猪粮比作为理赔触发参数,有的直接以官方发布的出栏肉猪价格作为理赔触发参数,还有的以成本作为理赔触发参数。今年,多家保险公司参与了“保险+期货”的价格保险试点。

不过,过去几年在猪肉价格持续上涨期间,养殖户投保生猪价格保险的意愿并不强烈。据安华农业保险股份有限公司农险业务总监赵乐介绍,该公司曾经开发过多款生猪价格类保险,出险标准分别参照猪粮比和生猪市场价格与目标价格的差额,但受市场主体投保意愿、政策变化等因素影响,目前这两款产品仅在局部有政策支持的区域销售,同时公司今年也在探索试点“保险+期货”项目。

赵乐认为,生猪价格风险是系统性问题,要缓和“猪周期”的波动幅度,需要

政府打出组合拳,保险机制是其中的措施之一。同时,充分发挥价格保险的作用,还需要加大政策支持力度。

锦泰保险成都分公司副总经理辛科对记者表示,由于提前预测到今年生猪价格会下跌,因此该公司此前在承保时已经采取了比较谨慎的策略,目前生猪价格保险整体赔付可控。同时,该公司还有很多在保险期间内的保单,如果生猪价格继续下跌,赔付可能加剧,这将在一定程度上减少养殖户的损失。不过,他也表示,在当前生猪价格持续下跌的形势下,很多保险公司会采取更加谨慎的承保策略,以降低风险。

从实践来看,保险公司的生猪价格保险业务容易大起大落。例如,在生猪价格上涨且短期预期不变的情况下,生猪价格类保险销量降至冰点;而在生猪价格下跌时,尽管市场投保意愿较强,保险公司也须谨慎承保。因此,如何通过机制体制的完善来平滑经营风险,更好发挥保险的保障作用,也是需要各方研究的课题。

全球首个结核疫苗获批上市 行业科研“短板”仍待解

■本报记者 王 鹤 见习记者 冯雨瑶

智飞生物日前发布公告称,公司自主产品注射用母牛分枝杆菌(商品名:微卡)获得国家药监局下发的药品注册证书。据了解,该产品是国内外首个也是唯一一个批准上市可同时用于预防潜伏感染人群发生肺结核疾病和辅助治疗结核病的产品。

纵观整个疫苗行业,去年因受新冠疫情的影响,大众对疫苗重要性的认识进一步提升,疫苗行业也由此步入发展快车道。但与此同时,疫苗行业研发力量薄弱、科研成果转化率低等发展“短板”也日益凸显。

全球首个结核疫苗获批上市

智飞生物新获批上市的产品——全球首个结核疫苗微卡于2013年开展临床试验,2018年完成Ⅲ期临床试验并获得上市生产注册审评受理。智飞生

物表示,该产品将与公司结核矩阵产品形成协同效应,若后续能得到顺利推广、销售,会对公司业绩产生积极影响。

作为一家疫苗生产商,智飞生物旗下拥有多款产品。年报显示,截至2020年年底智飞生物共有10种产品上市在售,1种产品紧急使用。

根据世界卫生组织评估,结核潜伏感染人群约17亿人,约占世界人口总数的四分之一。东兴证券认为,预防用微卡为全球首个潜伏感染者预防用疫苗,测算市场规模有望达38亿元。

微卡获批上市外,此前智飞生物旗下的重组新型冠状病毒疫苗(CHO细胞)被纳入紧急使用,智飞生物已获多款重磅产品加持。

按公司披露的最新业绩,今年一季度,智飞生物实现营业总收入39.27亿元,同比增长49.04%;归属于上市公司股东的净利润9.38亿元,同比增长81.69%。

业绩增长助推智飞生物股价一路走高。公司股价从2020年年初的49.16元/股升至179.7元/股(截至6月18日收盘

时间),一年半时间涨幅超200%。智飞生物最新市值2875亿元,稳坐渝股市值第一宝座。

“由于病毒、细菌以及各种可能对人体有伤害的因素会与人类长期共存而无法消灭,因此疫苗的需求将是一个人类与流行性和传染性疾病长期共存、长期斗争的必然结果,相关疫苗上市公司的未来前景长期可观。”IIP中国区首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者坦言。

飞奔的疫苗行业 如何解决科研“短板”难题?

疫苗行业发展前景一片向好,但也需关注的是,我国疫苗行业仍存在研发力量薄弱、科研成果转化率低等问题,尤其专业人才不足成为制约我国疫苗行业发展的“短板”。

一路向前飞奔的疫苗行业如何破解科研“短板”?业内人士认为,疫苗企业之间的竞争归根结底是核心研发

和自主创新的竞争,疫苗行业的发展亟需大量的研发资金和专业人才保驾护航。

“这就需要想方设法提升整个市场上联合研发的力度,从而分摊科研成本。”盘古智库高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示:“一方面可以由国家来提供资金、人力物力进行支持;另一方面,企业可以和学校联合吸引专业人才参与科研,当然前提是要提高待遇,提升对专业人才的良性引导。”

智飞生物年报显示,截至2020年年底,公司拥有研发人员414人,研发投入达4.81亿元。

智飞生物董事长兼总经理蒋仁生日前在接受媒体采访时表示,今年前4个月,公司新招聘很多研发人员,当前已接近500人。去年1月份,公司对所有员工的调薪幅度超过10%,研发、生产人员调薪幅度更高。蒋仁生进一步强调,公司在2020年的研发投入相较2019年多了两亿多元,预计2021年公司的研发投入还会稳步提升。

满帮集团主营盈利靠财政补贴 进军同城业务被指“没戏”

■本报记者 许 洁

6月16日,被称为“货运版滴滴”的满帮集团向美国证券交易委员会提交了更新版的招股书,并计划于6月22日登陆纽约证券交易所,其发行价格在17美元-19美元区间,计划筹集不超过16亿美元资金。

值得注意的是,比满帮集团早半个月递交招股书的国内公路货运平台福佑卡车至今一直没有动静,《证券日报》记者采访福佑卡车询问其IPO进程,相关人士仅回复:“依相关程序正常推进中”。如此看来,满帮集团或将后来居上,抢得“货运第一股”的名号。

豪华投资团队站台

满帮集团数轮融资下来,其投资方名单中已囊括国内外的知名投资机构,包括软银、红杉中国、老虎环球基金、高瓴、金沙江创投、腾讯等。

据天眼查App显示,从2013年至2017年的短短4年间,满帮集团完成了七轮融资。2018年4月份,满帮集团完成了19亿美元的第八轮融资,同年10月23日,完成了10亿美元的第九轮融资;至2020年11月份,完成了17亿美元的第十轮融资,有媒体称,完成这笔融资时,满帮集团估值为120亿美元。

6月18日,上市前夕的满帮集团又获得了一笔战略投资,投资机构为中国石化集团资本有限公司,双方称将在能源、公路物流等领域布局大数据和人工智能等新兴技术,共同探索更多深度合作的可能性。

此次上市,满帮集团现有股东富达国际(Fidelity International)欲以IPO价格至多认购1亿美元的ADS,且景顺投资(Invesco)有意以IPO价格至多认购5亿美元的ADS。同时,满帮集团亦将同步进行私募配售,安大略省教师退休金计划(OTPP)和阿拉伯主权财富基金(Mubadala)将分别认购价值1亿美元的A类普通股。这意味着,满帮集团此次上市总募资规模或超20亿美元,估值有望超过200亿美元。

但面对星光熠熠的投资人队伍,投资者疑虑的是长达十一轮的融资会否抬高了满帮集团在一级市场中的估值,从而最终导致一、二级市场的估值倒挂,上演上市即高光的尴尬?对于满帮集团估值是否过高的问题,《证券日报》记者6月17日欲采访该公司相关人士,但截至发稿未获回复。

货运经纪服务盈利靠补贴

满帮集团6月16日更新的招股书上的风险提示内容长达55页。

满帮集团的主营业务支柱——货运经纪服务的盈利一直且在未来将继续依赖于地方财政局提供的补贴,“如果在未来不能获得此类补贴,满帮集团的货运经纪服务对财务业绩的贡献将会出现重大不利影响。”

对于具体是什么补贴影响如此巨大?满帮集团相关人士没有回复记者。但一位券商交运行业分析师对《证券日报》记者透露了这个行业存在的财税问题。

2016年3月23日,《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》明确规定网络平台道路货物运输经营业务按照“交通运输服务”缴纳增值税。这意味着国家允许无车企业从

事货物运输服务,并有资格开具税率为11%的增值税发票。

“虽然一系列政策解决了货运企业的现实需求,但是目前,平台所面临的最大税负问题是无法获得足够的进项税发票,即平台虽然可以给货主提供11%的增值税专用发票,解决了货主发货时难以取得增值税专用发票的问题,只是将这些问题由货主转嫁到平台一方而已。因为,在我国具有开票资质的只有企业,而占领国内80%左右运输市场的是个体运输户,它们没有资质开具11%税率的增值税发票。导致销项发票无法匹配足够的进项发票抵扣,进而增加了企业税负,限制了其发展。尤其是类似满帮这样的平台,面对的是海量的车主、个体运输户,要及时并足额地取得增值税专用发票进行抵扣,很难。”该分析师表示:“因此,相关部门大多会出台过渡性的政策,弥补短期内企业造成的税负过高问题。”

在风险提示中,满帮集团还提到,平台的犯罪、欺诈行为可能来自于司机、托运人及其他人。比如,如果司机从事犯罪活动,欺诈或者不当行为,类似于超速驾驶、疲劳驾驶或者其他交通违规行为,甚至利用平台进行犯罪,会伤害托运人对于满帮集团的认可度,进而给满帮集团带来司法、负面新闻及监管方面的风险。

进军同城业务被指“没戏”

招股书显示,2019年、2020年,满帮集团的净收入分别为24.73亿元、25.81亿元,对应的净亏损分别为15.24亿元、34.7亿元,归属普通股股东的净亏损分别为15.24亿元、35.91亿元。2021年第一季度,满帮集团的净收入为8.67亿元,同比2020年第一季度的4.39亿元增长97.23%;但净亏损1.97亿元,亏损规模同比2020年同期的6328.4万元扩大211.23%。

“它的经营模式仍存在一定的问題,集团定位为智能运力平台,以平台、交易、金融服务等多个核心业务布局,意欲打造成全球化的运力平台及运力公司。但招股书显示,货运经纪服务才是满帮集团的营收支柱,2019年-2020年占比高达五成以上,而货运经纪服务说简单点就是做中间商赚差价,满帮想靠目前的营收模式成为全球化智能运力平台似乎有些过于自信。”一位业内人士对《证券日报》记者表示。

满帮集团计划将IPO募得的资金用于基础设施建设和技术创新、扩大服务范围,以及运营资金需求、潜在收购和投资等一般企业用途。

2020年,满帮集团就高调表示将全力进军同城货运市场,意图寻找新的增长曲线。但在同城货运这条赛道上,盘踞着货拉拉、快狗打车等一批老玩家,滴滴也在开启同城货运业务,实力不容小觑。为了获取更多的用户,快速扩大市场份额,“价格战”是企业的发展初期阶段常用的手段之一,但此举影响了司机的利益,有司机为了生存,不得不低价接单,而平台间的恶性竞争也就此加剧。

“满帮集团想突出重围较难,因为这个行业的最大门槛是品牌认知度和用户粘性。满帮集团一直在B端城市市场深耕,在同城货运市场的认知度很低,所以想要杀出重围基本没戏。”上述业内人士对《证券日报》记者表示。

本版主编 姜楠 责编 徐建民 制作 王敬涛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

江西银行“江小陶”成功上线 助力景陶文创试验区发展跑出“加速度”

近日,景德镇珠山区金益丰陶瓷商贸行金先生成功申请到“江小陶”贷款50万元,江西银行普惠金融为陶瓷经营者纾困、圆梦。“江小陶”是江西银行为策应景德镇国家陶瓷文化传承创新试验区建设、服务“瓷都小微”的一款专属普惠金融产品,也是该行助力地方区域产业集群高质量发展的一项重点工作举措。

作为江西省自己的银行,江西银行始终不忘初心、牢记使命,秉承“服务地方经济、服务中小企业、服务小区居民”的经营理念,积极响应国家和省委省政府对普惠金融的工作要求,思考答好普惠金融命题的“江银答卷”,把“我为群众办实事”落到实处,落实“降成本、扩准入、创产品、优服务和促投放”五项举措,切实支小扶微、纾困实体经济,全面提升普惠金融服务质效。

支持试验区建设 专属产品“量身定制”

为大力支持景德镇国家陶瓷文化传承创新试验区建设,破解景德镇陶瓷

产业经营主体融资“难、慢、贵”问题,江西银行针对陶瓷产业小微企业主、个体工商户量身定制陶瓷专属普惠产品——“江小陶”。

据悉,“江小陶”是基于大数据创新推出的半线上、纯信用经营性贷款产品,也是该行为助推地方产业高质量发展继续推出“家具贷”、“油茶贷”之后的又一款特色化产品。

“只要陶瓷产业经营主体在景德镇注册且连续正常经营6个月及以上,均可通过江西银行微信小程序申请‘江小陶’贷款,期限最长3年,随借随还,”江西银行普惠金融部负责人说道,“凡符合授信条件的,企业经营无需上门,即可获得无抵押、免担保、最高额度50万元普惠贷款了。”

自主研发风控模型 破解“瓷都小微”融资难

据初步统计,目前景德镇全市共有陶瓷企业7560户,年产值423亿元,陶瓷产业从业人员约13万人,业内市场主体大部分为小微企业,具有轻资

产、规模小、品种全、区域分散及生产经营信息不透明的特点,因缺乏抵质押物,难于获得融资。

为破解景德镇陶瓷小微企业融资窘境,江西银行业务人员深入园区、企业开展调研,依托大数据、人工智能等金融科技,重塑流程、自建风控,研发创新推出“江小陶”产品,为符合条件的景德镇陶瓷产业小微企业主、个体工商户提供自助贷款服务。

“以前,我们陶瓷小微企业主想扩大生产经营、需要资金,却苦于没有抵质押物无法向银行申请贷款,只能眼睁睁看着错失商机。前几天,知道江西银行推出的‘江小陶’产品,不要抵押、手机办理,便试着申请了一笔,没想到几个小时就放款了,”金先生说道,“现在咱们的银行啊,是真真切切为老百姓办实事,帮助咱们陶瓷企业解决了融资难题。”

深入践行普惠金融 打造“江小+”系列产品

发展普惠金融,既是服务实体经

济、服务人民生活的落脚点,也是金融供给侧结构性改革的首要任务,江西银行积极响应国家号召,认真落实省委省政府关于普惠金融工作要求,践行普惠金融理念,扎实推进普惠金融工作发展,全面提升服务质效,将支持小微企业和发展普惠金融作为自身业务转型升级的重要内容,为支持实体经济和助力江西社会经济高质量发展贡献金融力量。

“江小陶”产品的上线、落地,是江西银行深入践行普惠金融发展战略的生动实践,寓意着江银普惠金融服务更加精准、高效、便捷。为不断丰富产品体系、优化客户体验,在未来,该行还将围绕省内其他区域特色产业,积极作为,打造“江小+”系列专项产品,不断提升普惠客群获得感和满意度。

站在“十四五”开局之年新起点上,江西银行将继续贯彻“坚守高质量发展理念,积极融入江西新发展格局,持续有力有效服务实体经济”的工作要求,大力支持江西“2+6+N”产业链及各地特色产业集群发展,为江西省社会经济高质量发展贡献金融力量,彰显“金融赣军”应有的责任担当。(CIS)

江西银行“文企贷” 助力中小文化企业高质量发展

近日,江西省某文化传播企业成功申请到江西银行的“文企贷”贷款480万元,“过去,我们中小文化类企业由于缺乏抵押担保,难以获得贷款,多亏了‘文企贷’,真是及时雨,解决了我们的燃眉之急!”该企业负责人说道。

据悉,“文企贷”是江西省委宣传部牵头主导推出的,以具备一定条件的中小文化企业为借款主体,由专门设立的江西省中小文化企业贷款风险补偿资金进行风险分担,由合作银行发放,用于支持中小文化企业发展的优惠贷款品种。该产品贷款期限最长可达3年,贷款额度最高可达1000万元。

中小文化企业因轻资产,缺乏抵押担保,长期以来面临较大的“融资难、融资贵”问题。“文企贷”产品通过创新文化领域政银合作机制,充分发挥省级文化产业扶持资金杠杆作用,加速推动我省中小文化企业高质量发展。

作为江西省自己的银行,江西银行始终不忘初心、牢记使命,秉承“服务地方经济、服务中小企业、服务小区居民”的经营理念,深入贯彻

落实文化强省战略,积极响应省委宣传部等多部门关于金融支持文化产业高质量发展的工作要求,深化“文企贷”入库企业对接合作,为有贷款意向的文化企业提供及时、专业、高效的融资服务。

针对中小文化企业、文化创意项目的差异化需求特点,江西银行制定了中小文化企业专项融资服务方案,通过下放审批权限、开通绿色通道、执行优惠利率政策等措施,持续加大文化企业金融支持力度。此外,江西银行还指定专人负责文化企业融资服务工作,建立台账,逐笔跟踪对接,做到“应贷尽贷,应贷快贷”,确保入库文化企业及时获得融资支持。截至2021年5月末,江西银行已对接“文企贷”入库企业169户,累计支持文化企业贷款4070万元。

下一步,江西银行将继续践行“金融赣军排头兵”的责任和担当,认真落实“六稳、六保”工作任务,大力发展普惠金融,加大对文化领域中小微企业的信贷投放力度,全面助推文化强省建设和文化产业高质量发展。(CIS)