



增速逐步放缓 运营策略转型

## 网贷投资人“争夺战”渐起

本报记者 钱菁苑

“留住老用户，拓展新用户”是平台需要时时考虑的目标，而对于拥有大量用户的平台而言，同一个运营策略已不能打动平台所有的投资人。因此，平台开始着手针对用户进行精细化运营，并且部分平台已经探索出一些精细化运营“新玩法”。

比如，一些平台建立起自家的用户服务体系。用户服务体系分为VIP会员体系和积分商城两大主线。VIP会员体系使投资人享有投资服务费减免、自动投资优先权、各类礼金、提现费用减免、专属客服、全额本息垫付等特权，有利于吸引新的高净值客户投资，也能鼓励老用户增加投资。如果会员体系是偏向高净值客户的激励方式，那么积分商城则是面向所有普通投资人，用以增加投资人黏性和活跃度。投资、签到和参加活动等都可以获得积分，用来兑换加息券和热门商品。

“针对投资人生命周期来提供全方位的服务，有利于平台提升用户运营效果，使投资人获得更优质的服务，同时也能提升投资人对平台的贡献度。”童颖曼说。

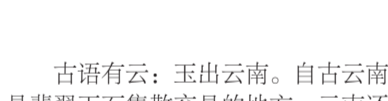
与此同时，相关专家认为，当中小平台陆续转型和退出的时候，一些实力较强的平台已开始拼品牌和软实力，提升自身综合竞争力。其中品牌定位清晰的平台，会促使老投资人向其他新投资人推荐该平台，有利于平台的长久发展。但值得注意的是，平台品牌建设是一个长期的过程，难以做到一蹴而就，需要网贷平台着眼长远，规范稳健经营。

此前，在行业野蛮生长期，网贷平台投资人增速一路高歌。如2014年网贷投资人环比增长率保持在10%至30%。2014年末相比年初，网贷行业的人数增长超过400%。然而，随着网贷行业步入合规化新阶段，投资人基数不断增大，环比增速已开始放缓。

“网贷行业发展到存量洗牌阶段，网贷平台间的竞争已经升级。随着获客成本的上涨和投资人对平台用户服务要求的提升，粗放式用户运营的效果已大不如前，精准化、个性化、数据驱动是用户运营未来的发展方向。”盈灿咨询研究员童颖曼表示。

记者了解到，在2014年及之前，开通官方论坛和官方QQ群是网贷平台增加投资人黏性的重要方式。2015年，线下考察和投资人见面会开始大规模兴起，直到现在依然占据着网贷平台用户运营的重要位置。2016年，微信公众号代替官方论坛，成为网贷平台的标配，微信公众号成为网贷平台和投资人进行互动的主要渠道之一。

然而，随着行业投资人增速放缓，网贷平台针对用户进行粗放式运营的效果已大不如前。业内人士表示，



哪些最珍贵 哪些易打眼

## 细数那些云南宝石

双木

古语有云：玉出云南。自古云南就是翡翠玉石集散交易的地方。云南还是中国最重要的宝石产地之一。世界上的宝石大约有200多种，其中主要的有50多种，而云南本土出产的目前已知就有20多种，其中最出名的是南红、红蓝宝石、祖母绿、尖晶石、碧玺、石榴石等。

南红。作为近几年身价上涨最快的珠宝之一，南红已经为世人所熟知，而作为最早发现南红玛瑙的地方——云南保山，更是成为南红玩家的向往之地。

中国传统认为，红色有吉祥喜庆之意。近几年，南红可谓深得民心。即便在保山当地也很难找到保山料的今天，依然有大量南红爱好者不远万里跑到保山，只为寻一块南红。

祖母绿。云南的祖母绿产地在云南文山州麻栗坡县。祖母绿自古就是最珍贵的宝石之一，矿物名为绿柱石。其具有所有绿色宝石中最美艳的绿色，呈玻璃光泽，透明、性脆。祖母绿代表美丽、健康、快乐，甚至被认为是一切美好的象征。

祖母绿价格昂贵的原因，首先是因为其出产量稀少。此外，虽说祖母绿与海蓝宝石、粉红色绿柱石、金黄色绿柱石等同属于绿柱石大家族，但是形成祖母绿所具备的地质条件要复杂得多，这也是祖母绿稀有、珍贵的主因。

彩玉。石林彩玉是石林的玛瑙、水晶、碧玉的统称，主要成分是微质二氧化硅、铬、锰、铜、铁、镍、钴等元素，颜色以红、黄、青、白、黑为主，

呈透明、半透明至不透明状，石林彩玉广泛分布在石林彝族自治县大可乡境内，储量丰富。

石林彩玉质地温润细腻，色彩绚丽多彩；纹路变幻莫测，意境神韵，有的如春山初绿、夏日荷塘，有的似秋山洒金、冬日雪景。

葡萄石。葡萄石是一种硅酸盐矿物，此种宝石通常出现在火成岩的空洞中，有时在钟乳石上也可以见到。葡萄石的颜色从浅绿到灰色之间，还有白、黄、红等色调，但常见的为绿色，黄色极为稀有和珍贵。

宜良九乡是云南葡萄石产地，但所产的葡萄石大多质地不够细腻，能做成首饰的很少，所以宜良葡萄石在国内一直默默无闻。中国的主要葡萄石产地是四川的乐山和泸州。

海蓝宝石。云南也是海蓝宝石的产地之一。比较著名的海蓝宝石主要产地在巴西，而云南的海蓝宝石则因为没有规模挖掘开采，所以市场占比很小。海蓝宝石呈现明艳的海蓝色，形态、颜色都类似于蓝色钻石，海蓝宝石的劣势在于硬度较低，够不上宝石级别。

# 涉农企业如何玩转期货

本报记者 何川



### ▲ 涉农企业运用套保

策略的前提是要根据市场供需平衡去预测价格的趋势，从而配合现货经营计划，制定有效的规避风险策略

▲ 对于部分有条件的涉农企业而言，当某种期货合约的期、现货价格差超出明显的合理水平时，可利用两个市场的价格差，进行低买高卖从而获利

今年以来，国内大宗商品市场大幅波动，不少农产品价格也“上蹿下跳”。这种大幅波动，让夹在中间的饲料企业和养殖企业很是头疼。一边是采购加工等成本，一边是销售时机和价格，对于规模化的涉农企业而言，两种渠道的平衡至关重要。

据记者调研了解，随着市场化程度加深，期货市场已成为饲料和养殖企业降低采购成本、锁定销售利润、实现期现套利的有效平台。

### 套期保值最常见

广东汇海农牧科技集团采购中心副总监招泳勤表示，2016年公司新增鸭料产品，因而对高粱、大麦等进口原料用量增多，如果已订购的高粱后市出现价格下跌，将对企业利润带来损失。而随着国内粮食临储政策调整和现有玉米库存庞大，玉米价格下行压力加大，玉米价格下跌会逐步挤占高粱、大麦等进口原料的市场份额，拖累高粱的供需平衡表。因此，公司已订购的高粱、大麦等头寸亟需规避价格下跌风险。

“高粱和玉米虽属于不同的品种，但两者的相关性较强，并都可用于饲料生产加工。公司研究决定，通过大连商品交易所的玉米期货市场进行套期保值，规避高粱等原料价格下跌的风险。”招泳勤说。

具体来看，广东汇海当时在大商所玉米期货1605合约上进行卖出套保，均价1960元/吨左右，合计1万吨，并之后在玉米期货价格为1740元/吨的附近陆续进行买入平仓，期货市场盈利为220万元。从现货市场来看，已订购的高粱现货头寸2.1万吨，均价1720元/吨左右，现货及远期报价在随后1个多月内回落到1620元/吨附近，即是现亏损210万元。

招泳勤表示，期货的盈余有效弥补了现货的亏损，保证了经营利润的平滑稳定。

实际上，涉农企业运用套期保值可分为两种，除了上述广东汇海的卖出套保策略之外，还有买入套保策略。“通常而言，涉农企业的卖出套保是现货采购+期货卖出，而买入套保是现货预售+期货买入。”大连良运集团粮油购销有限公司总经理杨传辉表示，以后者为例，企业在远期1月份玉米提前签订贸易合同1万吨，为防止价格出现大幅上涨行情，则选择在期货市场买入相应仓位，然后根据在现货市场的采购进度，不断减少期货市场的多头仓位。

杨传辉认为，涉农企业运用套保策略的前提是要根据市场供需平衡去预测价格的趋势，从而配合现货经营计划，制定有效的规避风险策略。同时，套期保值的比率也是根据价格趋势预测而变化的。通常而言，价格处于涨势时套保比率可较小，在价格处于跌势时，比率可放大些。

### 基差点价成趋势

近年来，国内油脂油料市场的定价方式已悄然发生变化。此前，油脂油料行业的现货贸易采用传统的“一口价”定价方式，如今开始采用基差定价，即买卖双方以期货价格为基准，加上事先协商同意的基差（也称升贴水）作为商品现货的最终成交价格。

所谓的基差，即某一时刻、同一地点、同一

品种的现货与期货的价差。按照点价权利的归属划分，基差交易可分为买方叫价交易和卖方叫价交易两种模式。以买方叫价交易为例，作为卖方的贸易商，通常是先做卖出套期保值，同时积极在现货市场上寻找买家，再由买卖双方协商并确定对期货价格的升贴水之后，由买方在规定时间内，来点价确定期货价格作为现货最终计价标准。在这种情况下，不论期货价格如何变化，做卖出套保的基差卖方几乎都可以实现盈利。对此，仪征方顺粮油工业有限公司总经理郝先高深有体会。

“2016年上半年，华东地区棕榈油基差接连上涨。公司下游客户由于备货需求，于4月20日与我们签订了6月份的基差交易合同，约定基差为200元/吨，客户可以在签订合同到6月最后提货日之前的任意一点定价，成交价格作为棕榈油1609报价+200元/吨。”郝先高说。当日，华东地区现货价格为6050元/吨，大商所棕榈油1609合约收盘价5766元/吨。

随后，仪征方顺分别多次进口马来西亚棕榈油，采购平均价格在CNF（成本加运费价，俗称到岸价）5570元/吨左右。与此同时，仪征方顺还在大连盘面上的棕榈油1609合约进行卖出套保，均价也在5570元/吨附近。到了6月，国内棕榈油期货价格震荡下跌，但基差却节节上升。6月20日，棕榈油1609合约报价5100元/吨，处于阶段性低位，而华东现货价为5600元/吨。当日，该客户决定定价，点价后现货最终价为5100+200=5300元/吨，而仪征方顺也及时将原来建立的卖期保值头寸对冲平仓，结束套期保值。

从操作结果来看，对于仪征方顺来说，其棕榈油的现货买入价格为5570元/吨，卖出价格为5300元/吨，也即是现货亏损了270元/吨；期货卖出价格为5570元/吨，买入价格为5100元/吨，也即是期货盈利了470元/吨。从期现两个市场结合起来看，公司总体盈利了470-270=200元/吨，这实际上也就是基差的价差。

而对于下游客户来说，通过基差点价，下游客户在6月份全国港口棕榈油库存偏低、货源紧张的情况下，由于提前签订基差合同、预定了货源，从而在点价时可以顺利拿到原料，保证了正常的生产经营。

“‘一口价’定价方式往往把油厂和下游客户对立起来，而‘期货点价+基差’的贸易模式能够把油厂和下游客户牢牢地绑在一起，使得

大家共同面对市场、抵御风险。”郝先高表示，目前公司每月的基差销售合同占比超过30%，预计今后将有更多客户乐于接受这种定价方式。

### 期现套利可尝试

对于部分有条件的涉农企业而言，当某种期货合约的期、现货价格差超出明显的合理水平时，还可利用两个市场的价格差，进行低买高卖从而获利，这也即是期现套利模式。以大连良运集团粮油购销有限公司为例，该公司自2008年开始就承担着一部分国家粮食储备轮换任务，这为企业的期现结合操作提供了良好的条件。

据介绍，如果玉米期货价格高于到库价格30元/吨以上时，良运集团粮油购销有限公司就可采取现货市场采购、期货市场卖出的期现套利模式进行参与；如果期货价格低于采购成本，该公司则直接在产区收购、签订贸易合同来进行现货买卖。

“期现结合的一种操作模式是先签订现货贸易合同，然后依据合同定价来看现货价格和期货价格，哪个价格低就通过哪个市场进行采购。”杨传辉表示。举个例子，例如企业和下游客户签订了2000吨大豆贸易合同，定于下月交货，价格为3900元/吨，而现在现货市场采购价格3700元/吨，期货市场近月合约则由于市场波动跌至3600元/吨，则企业就会选择在期货市场买入补充现货库存，如果价格继续下挫，则企业会继续采购，直至把2000吨大豆买够，也即是通过期货市场而非现货市场完成大豆采购。

杨传辉表示：“通过期货市场采购大豆，一方面可以降低企业当前采购现货的资金压力，提高资金使用效率，因为期货市场只需要支付部分保证金就可以采购原料；另一方面，期货交割的大豆都有大商所的质检保证，质量也比较好，比企业直接通过现货市场进行采购节约不少成本。”

在谈及期现结合操作的注意事项时，杨传辉表示，企业在采购完玉米现货，并在期货市场作卖出套保后，应及时将货物注册成仓单，并通过仓单来冲抵期货保证金，以缓解企业参与期市的资金压力。否则，一旦玉米期货价格大幅上涨，企业很可能将面临保证金不足的风险，这尤为值得企业重视。

### ★ 茶座

【换条路走也是赢】

某一小镇上，一位商人开了家超市，生意很好；第二位商人开了家餐厅；第三位商人开了加油站，小镇很快繁华起来。另一小城镇上，一位商人开了家超市，生意很好；第二位商人来了，开了第二家超市；第三个、第四个也开起超市……最后出现恶性竞争。这个故事告诉我们：一味走别人的路，会堵死自己的路。

【公司的三个等级】

①一流公司忙育人，二流公司忙招人，三流公司忙换人；②一流公司靠文化，二流公司靠流程，三流公司靠能人；③一流公司做标准，二流公司做品牌，三流公司做价格；④一流公司未雨绸缪；二流公司卧薪尝胆；三流公司坐吃山空。

【团队合作不是人力的简单相加】

人与人的合作，不是人力的简单相加。人不是静止物，而更像方向各异

利用。供给学派的学者反对凯恩斯主义只注意政策对经济主体收入和支出的效果，而是强调政策对生产活动的作用。

【货币学派】

货币学派是20世纪50至60年代在美国出现的经济学流派，创始人是美国芝加哥大学教授弗里德曼。货币学派强调货币供应量的变动是引起经济活动和物价水平发生变动的根本的和起支配作用的原因。学者们将这一流派的基本特点用“货币主义”一词表达，后被业内一直沿用。



### ★ 课堂

【供给学派】

供给学派是20世纪70年代在美国兴起的经济学流派，哥伦比亚大学教授芒德是学派的先驱。供给学派认为，需求会自动适应供给的变化，生产的增长决定于劳动力和资本等生产要素的供给和有效

能量，朝同一方向推动时事半功倍，相互抵触时一事无成。管理的主要目的不是让每个人做得更多，而是避免内耗过多。

【座位性格学】

有心理机构研究发现，人们在公众场合选的座位会透露性格特征：在家庭餐厅或小酒馆里的长方形桌子前就座时，坐在中间位子的人，会带动席间气氛；远离中间位置的人，参与席间交流的积极性依次递减。你觉得是这样吗？

(文/王琳整理)