

▶方星海表示，將大力推進符合條件的期貨公司A股上市，提升機構整體實力，培養行業中堅力量

方星海：鼓勵期貨公司上市 培養行業中堅

【大公報訊】記者王芳凝報道：時隔多年，官方重提期貨公司上市事宜。昨日在杭州召開的第十三屆中國期貨分析師暨場外衍生品論壇上，中國證監會副主席方星海表示，將大力推進符合條件的期貨公司A股上市，提升機構整體實力，培養行業中堅力量。去年底，他亦曾公開表示，將推動期貨公司境內外上市，增加資本實力，更好地參與國際競爭。

早在2012年，中國證監會期貨二部副主任馮博就在第六屆中國期貨分析師大會上指，有期貨公司的主要指標達到了主板

上市的標準，支持期貨公司通過公開發行上市。彼時業內有十餘家期貨公司的財務指標達到了主板上市的條件，但自2015年南華期貨遞交IPO申報材料後，至今尚無一家期貨公司實現A股掛牌。目前南華期貨、瑞達期貨、弘業期貨均處在IPO排隊階段。

方星海昨日指出，當前中國經濟發展正處於轉型升級的攻關期，與經濟高質量發展的需求相比，期貨市場在制度供給、市場建設、投資者結構、服務能力等方面還存在不少短板和不足。補足上述短板具

體需要做好加強供給、提升服務、擴大開放、重視人才四項工作。他還稱，將積極推動外商控股期貨公司的設立，穩步推進新設內資期貨公司的工作，引入資本實力和專業能力更強的期貨公司，促進行業競爭和優化重組。

《期貨法》加快推出步伐

此外，方星海透露，近幾年《期貨法》立法工作一直在持續推進，最近加快了步伐。下一步中證監將積極配合《期貨法》立法工作，夯實市場法治基礎，適應期

貨市場對外開放和場內外市場快速發展的需要。

同時還要不斷完善交易所、期貨公司相關管理辦法，進一步研究場外衍生品業務監管規則，統籌推進場外市場建設，規範市場運行和機構經營。

上周五（19日）盤後，中金所公告稱，下周一（22日）結算時起放寬股指期貨交易限制，其中中證500股指期貨合約交易保證金標準由原來的15%調低至12%。受此消息刺激，當時中國A50指數期貨大漲2.13%。

暴富揮金如土 蝕錢夜不能寐

比特幣炒家上演人生悲喜劇

經歷逾一年的熊市行情，比特幣在年初開始顯著反彈，近期已重返5000美元上方。而比特幣的投資者們，在漲跌落差之中體味着人間悲喜。幣圈老玩家豪哥在接受大公報記者採訪時，不時打開手機查看幣價波動。他笑着說，就在剛才一杯咖啡的時間，自己已經回本五萬多了，但這個數字離其帳戶的峰值，或許僅僅是個零頭而已。

中國經濟

大公報記者俞畫杭州報道

初見豪哥，完全看不出他是個有着十年經驗的炒幣玩家。身為浙江沿海某縣城的公務員，豪哥講話謙虛有禮，白襯衫領口微微泛黃，一條磨破了邊的皮帶和一雙黑色布鞋，則與其12萬元（人民幣，下同）的年薪相匹配。「同事都不知道我在炒幣，甚至連家裏人都不清楚我花了多少錢在炒幣。」

2009年，計算機專業畢業的豪哥通過公務員考試，在老家政府機關裏謀得職務。由於政府工作相對清閒，豪哥經常流連在各大計算機論壇裏，看看有什麼新技術可以學習。「其實跟我一批的比特幣炒家，很多都是計算機專業的，我們最開始玩挖礦，純粹是爲了操練算法和技術，根本沒想過賺錢。」

「剛入行的時候，我都是自己挖礦的，每天可以挖一兩個幣，就覺得很开心。」變化發生在2013年，比特幣在短短兩個月內，從150美元漲到了1000美元以上，豪哥手中比特幣的價值已有百萬元之多。

一念天堂 開機挖礦躺着賺錢

「當時我整個人都是懵的，沒有人能抗拒『天上掉餡餅』的感覺。」豪哥告訴記者，從2013年起，他開始全身心投入挖礦和炒幣。「當時礦機炒到兩萬多塊一台，而且是先付款再發貨。爲了搶礦機，我被騙了兩回錢，後來只敢買江浙滬賣家的礦機，然後上門取貨。」

最瘋狂的時候，豪哥囤了四十多台礦機，甚至一度做到了某個礦機品牌的浙江代理商。「礦機挖礦要24小時開着，非常費電，家裏的電線根本就支撐不了，最後幾乎所有的親戚朋友都用上了，連車庫都擺上了幾台。」豪哥直言，爲了多放一台礦機，家裏甚至不能同時開兩台空調，連開幾盞燈都是要算過的，不然電表就要跳開了。

大手投入帶來的是超額回報，「躺着賺錢」成了豪哥的真實影像。「我記得有一次下樓理髮，忘記帶手機了，回來登錄帳號一看，理個髮的時間，手裏的比特幣又漲了四十萬元。」但豪哥

不敢告訴家裏人自己發了橫財，怕她們心裏承受不了。

「有一次我陪老婆逛街，她看中一個3000多元的包，不捨得買。我心裏就在想，我帳上的比特幣兌換成錢，都能把這家店買下來了。」最終，豪哥爲老婆買下了包包，卻被她責怪「亂花錢」。

一念地獄 俯仰之間身價腰斬

2017年底，比特幣觸及2萬美元高位後連續下挫，一年之內暴跌超八成。豪哥所在的比特幣群內，每天都是一片哀嚎聲，「賣房賣車」的故事反覆上演。由於比特幣交易時段的關係，爲了不錯過每一波行情，豪哥搬去書房睡覺。「我在手機上的交易平台設置了金額提醒，當比特幣波幅達到一定水平，平台就會發送提醒。」豪哥告訴記者，差不多有半年時間，自己都沒有睡過一個整覺，整夜整夜掉頭髮。

「跌幅最大的那一夜，手機提醒鈴聲響了五次，但我睡過去了，醒了之後帳上的金額已經近乎腰斬。」豪哥坦言，自己最慶幸的是，即使炒幣暴富的時候也沒有辭職。「現在與同事們在一起吃食堂飯、搶微信紅包的時候，感覺自己又回到了人間，過去像是一直在天上飄着。」

豪哥坦言：「幣圈的大起大落終歸是一場夢，人還是要活在現實中。」

2018年，豪哥出清了手中的礦機，但帳戶裏仍保留了幾十個比特幣。「說是紀念也好，說是留着東山再起也好，現在心態確實是看淡了。」對於近期的比價反彈，豪哥表示，財富效應又吸引到新一波「韭菜」入場。「黃金、原油和鑽石都有相關的組織進行托底和背書，比特幣沒有，且籌碼非常分散，漲起來沒有天花板，但是如果下跌也同樣無法預測。」

「我身邊好幾個大戶現在都轉戰A股了，我也準備過去試試身手。」豪哥解釋稱，今年國家政策支持資金入市，相對而言更有投資前景。「當然，有過炒幣的經驗以後，A股再如何跌宕起伏也都不會影響到我的生活了。」



專家解畫

【大公報訊】記者俞畫杭州報道：「比特幣由於看不見、摸不着，不易受到監管，因此天生就會被有賭性的人

們用來作為博弈的工具。」香港國際新經濟研究院高級研究員付饒認為，在加強監管讓市場更規範的基礎上，比特幣仍具投資價值，未來也有很大的上漲空間。

評析幣價回升兩因素

在付饒看來，導致比特幣近日以來價格穩步上漲的原因有很多：一方面是因為進入2019年後，比特幣挖礦算力出現大幅回升，目前已經從2018年11月的36EH/s（每秒挖出36乘以10的18次方個哈希）回到了45EH/s的高位。另一方面，比特幣的頂層設計有

減半機制，即每挖出21萬塊區，每個區塊中獎勵的比特幣減半。市場對比特幣下次觸發的預期時間是2020年5月，供應量一旦下降，幣價也會有明顯的上升。

需求端方面，美國電子元器件及解決方案分銷巨頭安富利(Avnet)、瑞士最大的電商網站Digitec-Galaxus等大型企業相繼宣布接受加密貨幣支付，使得比特幣的使用價值上漲，促進幣價上升。

機構投資者逐步進場

「但在牛市的氛圍中，仍要注意幣價下跌的風險。」付饒表示，日本交易所Mt.Gox破產清算後，超過14萬枚比特幣或於2020年發放，共有5萬名用戶將獲得賠償，這些用戶2014年約以1200美元成本持有這些比特幣，

因此不排除部分用戶賣出比特幣離場，市場或承受巨大壓力。

隨着各國監管科技快速迭代、持續進步，比特幣的行業監管也日趨規範。目前，美國國際交易所(ICE)和全球最大期貨交易所——芝加哥商品交易所(CME)均已推出或即將推出比特幣期貨。因爲期貨交易所本身受到證監會監管，可以起到對沖保值、平抑幣價的作用，因此使得市場更加規範，吸引更多機構投資者入場。

付饒續稱，行業規範的同時伴隨着行業洗牌：機構投資者多了，散戶少了；將比特幣作為投資工具的人多了，將其作為投機工具的人少了；有經驗的投資人多了，「韭菜」少了。「也只有這樣，整個市場才能真正地興旺起來。」

網購外賣銷售額 三年後至620億美元

網上外賣送餐服務日益受歡迎，尤其十分受年輕打工族愛戴，不過由於送遞成本不菲，為提供外賣服務的餐廳帶來難處。不過，行業專家仍然看好前景，認為網上外賣送餐生意不會縮減，反而會繼續增長，預計到2022年的銷售額將增長至620億美元，遠高於現時的250億美元。



商戰之網購餐飲篇

大公報記者 鄭芸央

經常上網購物的消費者，無論是食物、雜貨、玩具、書籍等等，都想所買的物件盡快送到手上，最好還是免費送貨；由於競爭激烈，無論是餐廳和網上雜貨商，往往都會滿足顧客需要，但同時面對難題，就是送貨成本不低。

成本與收入現時未達平衡

在美國，顧客在Panera Bread網購9.99美元的三文治，餐廳承諾約半小時送到，問題是這間餐廳的外賣成本包括人工、煤氣和包裝，竟然高達5美元，而且絕大多數網上外賣送餐平均每單收費3美元，這意味如果要求顧客支付5美元送餐費用，

等於眼白白看着顧客流失；因此一些接受網購外賣的餐廳，每單外賣必須設有一定金額，才可以抵銷外賣送餐的成本。對於雜貨商和超級市場，食品送貨成本每個訂單介乎8美元至10美元之間，可惜的是，顧客多數仍不願意全數支付此金額。

網上外賣送遞的成本對餐廳及雜貨店是昂貴，卻服務又不可或缺。大型超市及零售商例如沃爾瑪、Target和Kroger投入十億美元計透過併購和投資，發展本身送貨系統。Target在2017年以5.5億美元購買網上雜貨服務商Shipt；該公司營運總監在一個訪問中坦言，營運並不容易。

沃爾瑪則透過數間公司提供雜貨送遞，雖然

網購送貨銷售持續增長，但沃爾瑪稱其電商業務今個財年虧損料增加。與此同時，很多雜貨店斥資裝修商店、為送貨訂單安裝冷凍設備，重新設計泊車位置等等。

不過，即使投入龐大資金建立外賣送貨服務，很多餐廳和雜貨店質疑是否值得，因爲大多數外賣訂單並無錢賺，導致部分公司決定止蝕停止網購外賣服務。之不過，還有公司看好市場前景，仍然堅持外賣送餐服務。事實上，愈來愈多城市的家庭，幫襯網上外賣送餐或雜貨送遞服務，而住在較偏遠小城鎮及郊區的家庭，也開始網上外賣送餐服務。

網上雜貨銷售額睇860億美元

瑞銀及投行William Blair報告預測，網上餐廳外賣銷售額將由目前的約250億美元，到2022年增長至620億美元；而網上雜貨送遞銷售額到2022年料增長至約860億美元，遠高於2017年的170億美元。創投基金同樣看好外賣服務潛力，去年已經投入50億美元於美國食品及雜貨外賣服務，較2017年的投資超逾四倍。

打印食物科技已冒起



財經觀察

大公報記者 鄭芸央

在這個環保和創新時代，食品行業也即將掀起一場革命，就是打印出不同種類食物，無論是海鮮或小小一件雞塊，都可以用一部食物打印機做得到；當然這個創新是靠科技公司研發出來。

大型食品公司早已引入機器人自動操作，但打印食物目前是個概念多於實際運用，雖然已經有廠商生產食物打印機，每台約4000美元，可以打印出雞塊、麵皮、醬汁等，不過相信尚有一段長時間才會普及化應用。

現今最迫切的是如何減少

浪費食物，每年單在美國，所浪費的食物價值高達數十億美元，特別是水果難以保鮮，因而有科技公司想辦法如何保持食物新鮮，其中一個辦法是在生果表面塗一層可食用物質，生果保鮮時間得以延長多兩倍；也有科技公司看中海藻的營養價值，研發海藻奶昔和食料，今年可以推出市場發售。

講究環保，講究食物健康，如果創新科技可以幫助減少浪費食物，增加食物安全食品品質，降低生病，應該是人類福音。