

价格下行 白糖企业待强身

这三年,白糖行业受国家税收政策保护,竞争优势明显,但需强身健体,应对以后的竞争



白糖论坛场景 资料图片

风险管理中的用

朱斌

□本报记者 古箏 见习记者 何洪帅

白糖价格进入价格收窄区间

“从周期来看,三年的下降周期跑不了,今年是第一年,明年是第二年,2019年是第三年,牛市已经结束。”中国糖业协会副理事长、广东中糖糖业集团董事长刘汉德对我国白糖行业的判断,引起了在场嘉宾的深思。

在9月9日上午举办的2017第二届中国(郑州)国际期货论坛白糖分论坛上,白糖行业的领军人物、资深专家齐聚一堂,探讨在国家政策保护下,白糖行业的发展与挑战。

我国白糖行业在2016、

2017年,经历了一个上涨周期,白糖价格的上涨使白糖行业的相关企业盈利颇丰,但随着去年到今年市场供应量的增加,今年白糖价格将向下浮动。

“我国的糖产量,上一年度结余是146万吨,今年的产量929万吨,估计会达到1430万吨到1450万吨之间。预计到9月底,糖的结余量应该接近180万吨到200万吨。从这个数来看,今年的价格比去年低,是比较正常的。”据刘汉德介绍。

国内外白糖主产地的原材

料丰收是白糖供应量上涨的主要原因。中粮国际食糖业务亚洲区负责人丹尼尔·贝利齐说,“我们了解到,大部分国家预测今年甘蔗的生产产量将有所提高,从990万吨提高到了1150万吨。我们看到巴西的产量非常好,而且在泰国增长会达到16%。其他非常重要的一些国家和地区,比如欧洲,现在要按照他们配额的系统政策,将会更加自由,可以出口到全球国家。比去年多出来的产量,对于全世界的市场来说有很大的影响。”

白糖价格的下降和消费者的饮食习惯也有极大关系。“现在大部分国家的健康卫生组织都在说糖对人体不好,不要吃太多的糖,人们就更多地减少对糖的消费,新加坡、墨西哥、菲律宾,开始对糖进行征

税。”丹尼尔·贝利齐说,“通过对全球消费者的饮食习惯研究发现,在2014、2015、2016年是几乎无增长的年度,它的增长从2014年到2018年只有0.6%的增长,对于全球的糖的消费是有影响的。”

国家扶持民族产业 企业也急需提高自身竞争力

对于白糖行业的发展,国家一直在政策方面进行支持,在2012年国家以高于市场的价格对白糖进行收储。近几年,国家又对白糖行业进行贸易救济,即对进口的白糖进行税收调节。据英茂糖业相关负责人介绍:“今年是征税标准95%,明年是90%,后年是85%,每年减5%,进口成本的调整每吨在150块到180块钱之间,这也是一个递减过程。国家调整的最终目的是限制非正常进口,对进口总量进行控制。”

面对白糖价格周期性下降,国家虽然对白糖行业进行了政策方面的支持,但政策支持,并不能改变大的市场环境。据中粮屯河糖业相关人士介绍,“2011年糖价7800元,不少人认为7000元以下的糖价见不到了,2012年6550元,当时收储的糖现在还在库里面,2014年跌到3900元,所以说任

何政策改变,也改变不了大的格局,只改变了短期的运行轨迹。”

随着全球化进程加快,白糖的种植和销售也在与国际化接轨,中国的白糖会销售到东南亚、巴西、古巴的糖会漂洋过海来到中国。全球化背景下,白糖行业要提升国际化视野,提升产品品质,降低生产成本,才能在国际竞争中占据优势。

刘汉德说:“最根本的,糖业要种植、品种上都要实现机械化,还要从粮种、水利各方面下手,提高综合能力,降低总的成本,提高跟巴西、泰国的竞争能力,那我们糖业才能生存下去。这三年,我们处于国家税收政策的保护,竞争优势更为明显,但这三年也是关键的时期,糖厂不要等这三年,一定要自己想办法提高竞争力,否则这三年一过整个行业都是很麻烦的。”

场外市场助力作用显现

□本报记者 古箏 见习记者 何洪帅

风险管理公司业务模式逐渐成熟

“2013年才有20家风险管理公司,现在已经增加到66家。资产规模层面,总资产、净资产和注册资本均有不同程度的增长,业务收入和利润也在稳定增长。”中国期货业协会李蒙娜在2017第二届中国(郑州)国际期货论坛场外市场分论坛上表示。

“虽然盘面活跃度无法达到前年的水平,但交割额明显增加。今年上半年,期货交易额达到48.9亿元,较去年和前年的同期水平分别提升50.5%和37%,反映出期现结合业务的良好进展。此外,随着豆粕期权、白糖期权的推出,风险管理公司的场外期权交易也逐渐放量。”李蒙

娜说。中期协的统计数据也显示,截至今年7月,有29家风险管理公司开展了商品场外期权业务,新增名义本金806.45亿元,同比增长1165%。

据了解,目前风险管理公司形成了综合型、专业型和创新型三种发展方向。其中,综合型涉及交易品种多,业务类型广泛,资本雄厚;专业型品种聚焦,以基差交易为主;创新型业务包括场内做市业务、场外期权、“保险+期货”等。

在业务模式上,经过多年的发展,风险管理公司探索出了多个趋于成熟的业务模式,包括仓单服务、合作套保、定价服务、基

差交易、场外期权等。“可以说,国内风险管理公司的业务已经初具规模。”上海华信物产有限责任公司总经理李辉说。

从仓单服务、合作套保到基差交易、场外期权,风险管理公司一直致力于业务创新。“期货市场发展到现在,正处于第三个阶段:1.0是经纪业务,2.0是财富管理,发展到3.0,应该是工具创新阶段,谁先掌握像场外期权、互换、远期点价等模式,并应用到现货贸易或者是结合到经营中,谁就占领了制高点。通过这些工具的运用,风险管理公司的现代服务晋升到一站式服务的境界。”华泰长城资本副总经理周博表示。

场外市场场内化成为趋势

在论坛上,多位嘉宾均表示,未来场外市场服务实体经济大有可为。

风险管理公司参与现货业务有哪些优势?“跟传统大宗商品贸易企业相比,风险管理公司的优势就是强监管、高素质。强监管是一个特点,尤其是在风险管理公司成立初期,整个行业还处在摸索阶段,证监会、中期协对风险管理公司各方面的合规性进行高强度监管,非常有利于行业健康发展。同时,相较于贸易公司,风险管理公司拥有高素质、专

业化的人才团队。此外,风险管理公司与实体经济始终保持深度融合、高度互补的态势。”国贸启润资本副总经理崔耀章表示。

随着业务的拓展和监管的改革,场外和场内的界限开始变得模糊。“2008年金融危机之后,场外市场场内化成为趋势,交易所更加深度介入场外交易,通过纳入平台交易和提供集中清算服务为场外市场提供更加强大的信用担保和透明化管理,进一步拉近场外市场和场内市场的距离。”李蒙娜说。

在李辉看来,风险管理公司未来的发展有四个方向:成为期货市场服务实体经济具体功能发挥的平台;推行基差贸易,成为国内贸易升级的平台;成为国内期货创新业务的平台;成为国内公司国际化的平台。“风险管理公司要秉承最初设立时的宗旨,成为期货市场服务实体经济的平台,具体表现在以基差交易模式推动国内贸易模式的升级,成为期货市场各种创新试点的平台,成为国内企业实现国际化风险管理的平台。”李辉说。

动力煤季节性 上涨值得期待

□本报记者 古箏 见习记者 何洪帅

“随着夏天用煤高峰的结束,未来一个月动力煤市场会进入盘整,但受益于强劲的工业用电(炼钢、电解铝等)增长,短暂调整后,冬储开始后新一轮的季节性上涨值得期待。从中长期来看煤价依然会回归到合理区间。”万贺融通有限公司交易总监马用功,在9月9日举办的2017第二届中国(郑州)国际期货论坛的动力煤/甲醇分论坛上说。

据了解,今年国内动力煤市场走出了跟往年略微不一样的结节性走势,波动明显加大。但截至目前价格跟年初相比变化不大,基本稳定。虽然276天工作制已经全面恢复到330天,但受煤管票、环保、安检等因素影响,坑口价格相对坚挺,港口价格不时跟坑口倒挂,进口煤特别是高卡煤表现强势。

“国际三大煤炭市场价格先跌后涨,走出了跟国内煤炭市场类似的结构,其中以澳洲纽卡斯尔价格波动最大。”马用功表示,由于日澳长协谈判以及某些国际大矿对现货市场的空前控制能力,纽卡斯尔现货一直保持对掉期市场的高升水,对高卡的澳洲进口煤提供了有力支撑。

按截止到目前的百分比涨幅来看,国际煤价基本和年初持平。虽然纽卡斯尔现货平台和掉期成交量偏小,但其作为亚洲海运煤炭市场的风向标,依然决定着日韩的进口煤成本,部分参考纽卡斯尔指数定价的中高卡印尼煤的出口价格也被相应抬高。

马用功认为,国际煤炭的上涨直接推动了欧洲整个能源价格中枢的上移。由于欧洲火力发电存在煤炭和天然气的竞争替代,英国天然气的价格从7月以来也出现了较大的涨幅。

值得注意的是,近日动力煤进口利润下滑明显。“主要是国内价格随着气温下降缓慢下跌但进口煤价格保持坚挺所致,贸易商操作难度和风险加大。”马用功说。

据相关人士介绍:“随着新增优质产能的逐步释放,未来动力煤市场将在合理区间内波动,季节性的强弱决定波峰波谷。随着环保和安检的常态化,以及铁路运输能力的逐年攀升,类似坑口供应和物流瓶颈对市场的边际影响力会逐渐减弱。展望四季度,还是比较看好四季度的走势,除了冬天用电高峰的到来,整个工业用电的增幅还是值得期待的。”