

限产保价有没有效 如何险境求生 怎样运用期市避险 煤焦钢产业三惑待解

□本报记者 王姣

当产能过剩可能成为压倒煤焦钢行业的最后一根稻草,为什么还有企业在不断扩大生产?

当黑色产业链昔日的“黑金”几乎卖到“白菜价”,大面积亏损中企业如何逆境求生?

当需求低速增长、产能继续释放、价格持续下跌的寒冬远未结束,企业该如何寻求期货套保等方法降低成本保住利润?

面对严峻的产业形势,煤焦钢企业集体陷入困惑。目前来看,业内对行业的“限产保价”寄予希望,但并不乐观。而在国内经济增速放缓、环保约束增强的背景下,黑色产业链结构性过剩和周期性调整的态势难以改变,增产不增效、高成本低效益的状况仍将延续。

中国证券报记者获悉,不管是煤焦企业还是钢铁企业,在政策救市和行业自救之外,纷纷将目光投向了“金融救市”。怎样更科学地利用金融工具进行风险管控,创新商业模式,成为各方关注的焦点。事实上,随着黑色产业链期货品种日益完善,随着金融工具的种类越来越丰富,整个煤焦钢行业无论是风险管理模式、定价模式还是融资手段都发生着深层次的变化。



新华社图片

惑一 产品滞销 为何还在生产

“8月上旬,钢铁协会156家会员单位,平均一天产钢比7月份增长6.3万吨,10天就增加63万吨,但钢材库存比7月下旬也增加了48万吨,增产钢很大一部分变成了库存。我想不明白,东西卖不出去,为什么我们还要一直生产?”中国钢铁协会副会长王晓齐日前在中国煤焦钢产业大会上表示。

公开数据显示,8月上旬重点钢企粗钢日产量环比上涨3.59%至181.99万吨,粗钢日产量及单旬涨幅均创近2个月新高。而国内粗钢需求增长乏力,市场供大于求矛盾依然突出。截至8月上旬末,重点企业钢材库存量为1456.88万吨,旬环比上涨3.44%。

王晓齐算了一笔账,“如果增产10%,可以摊掉的固定费用也就是50元,但钢材价格从年初到现在跌了300元,拼命地扩

大产量解决不了价格下跌的问题,增产20%还要亏200元,也正是这种不理性的生产造成价格持续下滑。”

相对钢铁行业而言,上游的煤焦市场显然更不景气。由于炼焦利润长期维持亏损,部分小型独立焦化厂已经关停焦炉,退出市场。然而大中型独立焦化厂的焦炭开工率依然居高不下,今年上半年又有新建13座焦炉投产,投产的焦炭产能1182万吨。

而正处于产能释放期的煤炭行业供需失衡更为严重。据中国煤炭工业协会数据,2006年到2013年底煤炭新增产能26亿吨以上,且有11亿多吨的在建项目,同时煤炭进口总量或将继续保持高位。截至今年7月,全社会煤炭库存已经持续32个月在3亿吨以上;而前7个月全国煤炭销量20.53亿吨,同比减少3217万吨,下降

1.54%。

煤炭业目前的困局,主要由煤炭市场的结构性过剩造成,但部分企业采取“以量补价”、降价促销等行为,加剧了市场结构性过剩的矛盾。据统计,今年以来,全国17个主要产煤省区中有9个省区产量继续保持增长。

严峻的市场形势使化解产能过剩再度被提上日程。8月18日,工信部公布第二批《2014年工业行业淘汰落后和过剩产能企业名单》(第二批),此次遭淘汰的落后产能中,涉及炼铁44家企业、炼钢30家、焦炭44家、铁合金164家。

不久前,中国煤炭工业协会也呼吁,煤炭企业必须严格控制生产总量,力争将今年的煤炭产量压减10%以上,神华集团、中煤集团和陕煤集团纷纷予以响应。

大型煤企主动限产,提振了煤市信

心,但限产会否奏效值得商榷。“就算行业想限产保价,但当地政府要考虑GDP、就业、税收等一系列指标,可能产量也减不下来。”来自山西一家焦化企业的相关负责人告诉记者。

在业内人士看来,一方面,减产10%对国内煤炭市场供应影响有限,反倒可能给进口煤提供可乘之机;另一方面,由于各自的利益、立场不同,国内煤炭企业要真正达成限产共识不容易。

业内人士认为,黑色产业链需要经历“不破不立”的过程,只有一些钢厂、煤炭企业和铁矿石矿山关闭,实现产业的自我整合优化,才能改变供求过剩的格局。建议国家有关部门尽快研究建立科学有序的退出机制,加快引导落后产能和过剩产能的退出,为化解市场结构性过剩矛盾创造有利条件。

惑二 亏损扩大 谁在逆流而上

净利润皆出现同比下滑。

面对市场格局变化带来的严峻挑战,众企业不得不持续开展降本增效工作。如四川圣达紧跟市场,及时调整原材料采购渠道、数量和质量,优化配煤方案,尽可能节约采购成本;以销定产,尽可能降低库存积压占用资金的成本。

自救的另一条重要路径是延伸产业链。如阳光焦化集团初步改变了“一焦独大”局面,形成了“焦+化并举”的发展格局。然而正如卓创资讯分析师刘冬娜所言,“发展新型煤化工门槛较高,因其投入资金多、运营周期长、风险大等,只有一些超大型企业才能尝试。这就是为什么近两

年煤炭行业一直喊转型,但仍然有很多企业经营很困难的原因。”

值得注意的是,产业主体积极参与期货套保,利用期货管理风险成为自救的有效途径。以江苏沙钢为例,2013年5月,沙钢在以1085元/吨的成本价确认外方一艘17万吨焦煤报盘后,立即在期货市场上以1165元/吨抛出17万吨;8月现货价格跌至980元/吨,期货价格跌至1028元/吨,焦煤到达连云港后,沙钢调回使用,同时期货平仓,现货亏损105元/吨,期货盈利137元/吨。

另据业内人士透露,旭阳集团通过期货交易弥补了不少其现货经营上的亏损。

惑三 顾虑仍存 如何实现期现结合

估了期货工具的作用;三是这些企业认为期货交易有风险,认知不到位导致不愿尝试交易的心理占了上风。

对于如何正确认识期货的价值,新湖期货董事长马文胜有很精辟的论述。“利用期货市场,能够帮助企业多种形式进行大宗商品定价管理,帮助企业进行中长期发展战略管理,帮助企业管理敞口风险,帮助企业提升现货经营水平,帮助企业调整投资能力,帮助企业形成新的有竞争力的商业模式。”

以期货价格均价为基准的定价模式,使得企业即使没有套保交易,也可以灵活地通过调整贸易周期,来规避价格波动的风险。“比如小企业暂时没有实力参与期货市场,但是期货市场对它来说也很重要。因为它可以根据期货市场均价波动的规律,根据每月的均价,调整自己在什么时间进行买卖更为合适,对企业的贸易起到指导的作用。”马文胜表示。

面对煤焦行业的亏损,万达期货副经理李辉举例说明了借助期货管理库存的价值:“某生产企业如果选择停产,可能就面临失去下游渠道的危险;但是如果不停产,企业亏损加大。此时,企业决定买入焦炭期货,制备虚拟库存,保持给下游渠道的现货供应量不减。这样,该企业保住了原有的销售渠道,同时以比较低的成本供应焦炭,保持了原有的市场份额。”

利用期货市场还可以帮助企业形成一些有竞争力的商业模式。据马文胜介绍,通过期货市场把价格风险对冲,通过物流、仓库把物流做好,银行会更放心地为企业做一些授信、贷款,期货公司监控客户的敞口风险,银行核算贷款和敞口风险的价差的安全,企业更加灵活地运用创造了企业的效益,形成了新的商业模式。

对于期货能不能起到价格发现的功能和机制、会不会有市场操控、价格操控

记者从13旭阳化工CP002的公告中得知,旭阳集团主体旭阳化工2013年前9个月净利润为5002.49万元,同比增加26.81%,而其投资净收益就高达7073.69万元。

而据上市公司公告,煤炭行业中,山西焦化、云维股份、中国神华和兖州煤业皆参与了期货套保;钢铁行业中,华菱钢铁、马钢股份、杭钢股份、三钢闽光等也参与了期货套保。今年上半年,华菱钢铁也参与了螺纹钢期货和铁矿石期货、铁矿石掉期交易,公司在衍生品投资初始投资金额为3623.68万元,实际损益为1157.06万元。

这些顾虑,王晓齐打了一个比喻:“过去我们总是担心投机,担心一杯水如果加进去一勺糖,这个水很甜,但是一缸水,加一勺糖,可能就没有什么甜味。也就是说,只要量做得足够大,流动性足够,期货市场辅助于现货市场,在价格发现方面可以发挥很好的作用,大大减少了信息不对称给生产经营带来的困扰。”

新湖期货高级分析师李华杨认为,企业应该利用好包括期货、掉期、基差贸易甚至期权等工具,这些金融工具相当于新兴的电子商务市场,企业只有利用好这些市场才能够不被当前潮流所淘汰。

对于企业该如何构建在期货市场的运作体系,马文胜指出,企业运用期货市场的成功经验是:运用价格体系在先,运用套保工具在后;龙头企业示范在先,其它企业跟进在后;建章立制在先,开展业务在后;培养人才在先,套保业务在后;研究分析在先,推广业务在后。

■ 记者观察

煤焦钢企业转型升级迫在眉睫

□本报记者 王姣

随着经济结构调整的加速,因需求低迷引发的多米诺骨牌效应在整个煤焦钢行业蔓延,而产能压力巨大、价格持续下跌的噩梦还远未结束,企业大面积亏损甚至倒闭的行业洗牌或是刚刚开始。

如业内人士所言,困难摆在面前,但冲出困难的道路也在脚下。无论是政策救市还是行业自救,无论是利用金融工具融资、管控风险还是革新商业模式,都需要更多挺过难关的信念和勇气,需要切切实实的举措和脚踏实地的苦干。

首先,要发挥“无形之手”的作用,切实减轻企业负担,建立完善退出机制。要坚持市场化原则,充分发挥市场配置资源的决定性作用,调动全体员工的积极性、创造性和责任感,全面系统地优化资源配置、优化生产要素配置。与此同时,要加强对行业收费集中清理整顿的督查,让企业摆脱一些非市场化的负担,并尽快研究建立优胜劣汰的市场化退出机制。

其次,别让已经出台的政策成为“一日游”,重在落实、监管和完善。近年来,国务院连续发布了多个关于煤焦钢产业特别是煤炭工业发展的文件,对行业改革、市场建设、总量控制、结构调整、经济转型、安全生产、减轻企业负担、加强行业自律、规范政府行为进行了总体部署。此外,各主要产煤省区地方政府也相继出台了一系列减轻煤炭企业负担、促进企业可持续发展的政策措施。然而记者采访发现,很多政策出来后,并没有真正落实下去,没有进行合理的跟踪和监管,所以效果并不好。

第三,企业要加速升级换代,不断提高科技水平和创新能力,大力发展清洁能源。一是企业要利用装备优势,加大产品开发和应用推广力度,调整产品结构和商业模式。二是企业要注重经营理念、商业模式和经营模式的创新,如煤焦钢行业必须全面转变观念,进一步延长产业链,按照相关产业政策发展煤制油、煤制气、煤化工等现代煤焦钢化产业。三是积极节能减排,建设绿色企业。新环保法即将开始施行,地方大气污染防治行动计划及实施细则、考核办法陆续出台,对企业履行社会责任的约束明显增强,企业应站在推动能源生产和消费革命的战略高度,大力发展清洁能源和煤化工行业,以便在未来抢占竞争的高点。

最后,要跟上时代潮流,积极发挥金融市场的作用,创新经营模式和商业模式。中国人民大学重阳金融研究院执行副院长王文曾表示,金融与实体经济就像水与水泥的关系,只有两者调配适中,才能有更高质量的混凝土,筑起国民经济这座宏伟大厦。不管是钢企还是焦企,在期货上做相应的套期保值是管理企业风险必不可少的手段,而随着期货、掉期、期权等一系列金融产品体系的完善,如何积极利用金融市场进行风险管理、指导生产经营、融资和创新商业模式也是企业必修的功课。

阳光焦化的套保样本

□本报记者 王姣

随着焦炭价格熊冠大宗商品市场,并创下8年新低,多数焦化企业的生产经营陷入前所未有的困境,焦化企业进入“从毛巾里拧水”的微利时代。漫长的市场寒冬,煤焦价格的剧烈波动,直接冲击着传统的生产贸易格局,也迫使焦化企业不得不寻求新的避险工具。

“很多企业都觉得期货是洪水猛兽,要么赚很多要么亏很多,是投机。其实不是这样,只要把制度建立好,期货是一个很好的工具。”阳光焦化集团期货部总经理吴东焱日前在中国煤焦钢大会上表示。

出于对期货价值的正确认识,阳光焦化非常重视期货业务,其总经理领导下的集团公司期货决策委员会成员由生产副总经理及销售部、原料部、财务部、期货部等部门负责人构成,公司决策层结合公司实际生产情况,分别利用焦煤、焦炭、甲醇期货,对原料焦煤、产品焦炭、副产品焦炉气进行套保,以锁定企业加工利润或减少亏损。

“焦炭卖给客户现在都是应收款,好多是没有定价的途中产品,价格风险还是在焦化厂里面,要对这一部分进行保值;我们也可以建立虚拟库存,通过期货市场建空单,把他的库存通过虚拟市场卖出去,实际上可以实现零库存。”吴东焱说。

据了解,2014年,阳光焦化集团成立了经营利润中心,由期货部牵头,成员有各生产单位、财务部、原料部、销售部、运输部。每周定期分析上周行情,做好下周市场研判,寻找成本与利润的最佳结合点,指导企业的生产经营,提高整体经营利润水平。此外,公司还尝试建立虚拟网络工厂,推进公司期货盈利。

阳光焦化集团期现结合的运作思路是以供需分析为核心,期现价差结构为重要参考,结合公司现货销售及原料采购情况提出套期保值方案。公司认为,期现结合的要点在于四大制度建设:建立信息采集与研发体系、保值决策与交易执行体系、风险控制体系、团队建设与激励机制体系等。

“我们分两块进行研究,一是通过一些行业数据,得出宏观、产业和相关产品的数据,二是提供内部数据,建立内部库存,两块数据相互印证,之后得到一个供需状态,看现在是供过于求还是供不应求,最后形成我们做保值或者套利决策的依据。”吴东焱表示。

对企业应该如何做好期货业务,吴东焱提出三点建议。首先,做好基础准备工作,在相关的期货品种没有上市之前,从制度建设、品种研究到人才培养等就应该做扎实。其次,不要为了期货而做期货,一定为现货服务。企业做期货的目的在于利用其价格发现功能、风险规避功能等,为产品管理、库存管理和规模管理提供建议。最后,要建立好的团队,并且团队之间必须团结。团队之间责权利一定要分清楚,同时现货跟期货要算总账,团队利益与公司股东利益要一致,这样才能共同成长。