

谁是大宗商品熊市大赢家

中国经济结构转型的阵痛在大宗商品市场表现得淋漓尽致:无论是工业品还是农产品,均有多个品种创下近五年新低。2008年之后的强刺激手段使处于熊市中的大宗商品直接实现V型反转,但目前似乎看不到历史重现的希望。

商品价廉有弊也有利,在这个过程中,谁是最大赢家?



正在消失的期货研究所

“休个假回来,公司研究所就没有了。”研究员小吴所在的家中小型企业日前发生了一场内部“地震”。

为缩减运营成本,小吴和研究所的同事都被调到其他业务部门。在“全员营销”导向的巨大压力下,期货公司实际上进入了一种“人人都在做业务”的经营模式。



创新订单农业 分享期货“红利”

订单农业的发展面临农民怨、企业苦、政府难等诸多问题,大连商品交易所积极探索服务“三农”的新路,新型粮食银行、“订单+期货+场外期权”云化模式、“二次点价+复制期权”的义县模式等“新订单农业”模式多处试点,反哺农业成效显著。

A06 期货·行情纵览

A07 期货·行业生态

A08 期货·大视野

361° 看市

价跌逾四成 量增近五成

铁矿石寡头密谋“价格战”拖垮对手

□本报记者 官平

铁矿石寡头们的日子最近不好过,最直接的原因是矿价下跌。据中国证券报记者统计,2011年巴西淡水河谷净利润为228.85亿美元,大大超过中国77家大中型钢企800多亿元人民币的利润总和,是宝钢股份当年净利润的18倍。

而到了2012年,淡水河谷净利润下滑至48.6亿美元,2013年再跌至5.84亿美元。与此同时,目前中国港口铁矿石现货价格已经从2011年初的每吨190美元跌破了80美元。

不过,矿业巨头们并没有选择减产,相反纷纷扩产,同时争打“低价牌”,以淘汰其他高成本矿山。

中国是全球最大铁矿石消费市场。近日,中国证券记者在河北、江苏、山东等地调研发现,受上游房地产低迷影响,中国粗钢消费下降,沿海超亿吨铁矿石“压港”,铁矿石市场供需格局正在寻找新的平衡,矿价持续探底的可能性增加,包括中国在内的世界其他地区成本较高的矿山将加速关闭。

矿业寡头“豪赌”

9月26日,山东日照,港口一处堆场内,褐红色的铁矿石堆得满满当当,等着通过皮带运输进入高炉炼钢。另一边泊位盘,桥吊司机将一卷卷重达10吨的热轧卷板缓缓装上船,等待出口。

日照港是中国最大的铁矿石进出口港口,力拓、必和必拓、淡水河谷等三大矿业巨头用大船源源不断地把铁矿石运抵,以满足山东、河南、甘肃等地钢厂需求。

“三大矿山在中国赚足了钱,一家利润就超过中国所有钢厂利润总和。”一家大型民营钢厂负责配矿的工作人员周敏生(化名)告诉中国证券报记者,过去数年中国粗钢消费大幅增长,铁矿石需求爆发性增长,矿价连连上涨,矿山赚得盆满钵满。

据本报记者统计,2011年巴西淡水河谷净利润为228.85亿美元,大大超过中国77家大中型钢企800多亿元人民币的利润总和,是宝钢股份当年净利润的18倍。宝钢股份是中国最大的上市公司,其生产的汽车板闻名海外。

可惜赚钱的日子不多。到2012年,淡水河谷净利润下滑至48.6亿美元,而2013年再跌至5.84亿美元。最直接的原因是矿价不断下跌,目前中国港口铁矿石现货价格已经跌破80美元一吨,而在2011年初价格一度达到190美元一吨。

不过,矿业巨头们并没有选择减产,相反纷纷扩产。公开数据显示,2014年,伴随海外矿山产能的集中投放,FMG(Fortescue Metals Group Ltd.)扩产力度最大,二季度共生产铁矿石4380万吨,同比增长28%,环比增长48%。淡水河谷称有望将铁矿石产量从去年306亿吨增至2018年的45亿吨。FMG是澳大利亚第三大铁矿石出口商。

“FMG矿山投资比较晚,成本比较高,只有跟客户搞好关系,才能生存下去。”周敏生透露,与其它三大矿山相比,价格谈判过程中,FMG谈判要容易一些,以市场为导向,定价机制也更为灵活,价格上折扣比较大,钢厂话语权相对更强,另外,淡水河谷从今年开始谈判态度也不像以前那么强硬。

周敏生在钢铁业浸淫快三十年。根据他的经验,矿业巨头们正在进行一场豪赌——采取扩产



占领市场策略,拖垮其他成本高的矿山。“国产矿到120美元一吨就面临成本红线,当吨矿跌破100美元,墨西哥、智利、伊朗以及西非等国家和地区矿山就将关停淘汰。”

据了解,矿价单边下行已累及国产矿山经营。在河北唐山,河北钢铁集团矿业有限公司相关负责人透露,从第二季度后矿价下跌幅度比较大,与年初相比,河钢矿业的铁矿石销售价格每吨下跌了230元左右(含税),现在矿山扣除全部成本后,基本上处于微利水平,经营形势比较严峻。

对此,周敏生告诉中国证券报记者,矿业巨头不断“打压价格”有底气在,以前矿山开发成本低的时候,从澳洲矿山到中国港口,一吨铁矿石生产成本仅28美元,现在亦在40美元上下,吨矿价格跌破75美元就将导致FMG面临亏损。

知情人士透露,在中国,10%国有矿山生产90%国产矿,且多为国有钢厂拥有,即使亏损也不可能关闭,而民营中小矿山在不划算的情况下早已关停。

亿吨库存“压港”

据咨询机构MySteel数据显示,中国钢铁厂使用铁矿石的进口比例有所上升,本月从年初的75%升至88%。

在国产矿没有竞争力的背景下,外矿源源不断流入,包括青岛港、宁波港等铁矿石进口主要港口库存纷纷再现“压港”景象。机构统计数据

显示,截至9月19日,国内港口铁矿石库存为11370万吨。

这些铁矿石并非钢厂所有。自去年起,中国取消了铁矿石进口资质,大量贸易商开始囤积铁矿石。

在矿价下跌趋势中,囤积铁矿石意味着亏损。在宁波港,一位港口堆场管理人士向中国证券报记者透露,北仑港区近300万吨堆存设计能力的堆场,已经堆了280万吨左右的铁矿石,“大多数是贸易矿,钢厂的长协矿越来越少,多是随采随用”。

“2011年以前,铁矿石贸易是傻子也赚钱。”上述位于日照的某钢厂内部人士告诉记者,多数贸易商利用铁矿石进行融资,一方面人民币处在升值过程中,赚了汇差。另一方面,当时高利贷盛行,又赚了汇差,加上矿价上涨三方面的利润,铁矿石贸易商的买卖利润很高。

此一时彼一时,今年以来,除了矿价快速下跌以外,人民币快速贬值,且高利贷各地不断发生风险事件,且房地产市场低迷,导致铁矿石贸易商经营形势严峻,一些中小贸易商甚至退出了铁矿石贸易行业,大型贸易企业也是压力倍增。

9月25日,在江苏张家港,一位熟悉铁矿石贸易的知情人士说:“中小贸易商已经完蛋,行业里排名前茅的也都快不行了,一方面信用证开不出来,铁矿石价格内外倒挂,这个行业持续七八个月不正常,2013年逻辑已经不存在。”

但该人士表示,中国沿海港口铁矿石库存高也有合理性,一方面,中国钢厂外矿使用比例加大,港口起了一个“中转站”作用,其次,港口堆存矿是贸易商的,对钢铁企业来说,缓解了资金紧张状况,对铁矿石价格也有稳定性作用,在这

种高库存状态下,外矿价格不可能大幅度拉升,即便反弹,高度也有限。

对于铁矿石市场来说,接下来的几个月相当关键,一般认为,进入第四季度,中国北方钢厂将进行“冬储”,赶在内河结冰前补足库存。

不过,一位不愿意透露姓名的山东某大型钢厂相关负责人表示,铁矿石市场供应充足,价格又处在下跌趋势中,一些大型钢厂不断压缩自有库存,少数钢厂库存甚至只有一周的用量,多的有一个月的用量。

中国需求“消化不良”

令矿山担忧的是,在其不断扩产的同时,中国楼市依然不振。

过去两年,老家在江苏南通的黄女士一直在等待机会买首套房,虽然不是进行投资买房,但她仍然认为可以“再等一等”,因为房地产市场在严厉的调控手段下正在走下坡路。多数一线城市外来居民都和黄女士一样,而这种情况进一步加深了国内楼市低迷。

据相关地产研究机构报告称,2014年1至8月土地成交量跌幅放缓,成交价格高位震荡;房地产投资增速持续回落,新开工面积降幅继续收窄;商品房销售面积降幅加大,价格同比小幅下跌;房企资金增幅持续低位,自筹资金占比明显上升。

楼市“失火”,已然殃及钢市。数据显示,8月全国粗钢日均产量2223万吨,较上月略增0.86%,主要是重点钢企仍有盈利空间,无减产动力。由于下游用钢行业需求疲弱,2014年前8月粗钢表观消费量约5亿吨,同比下降0.3%。不过,由于9月份钢企进入盈亏平衡线边缘,且9月中旬末重点钢企库存达1589.8万吨,攀至6个月新高,检修减产力度有所加大。

江苏沙钢是中国最大的民营钢铁厂,盈利能力一直为业内称道。9月25日,沙钢内部人士告诉中国证券报记者,虽然楼市低迷,但今年钢厂利润不是一塌糊涂,受造船订单增多利好,板材利润一直较好,压力主要在长材(螺纹钢、线材),因为房地产预期不好。

“螺纹钢利润最低,大部分在盈亏线挣扎,6、7月份还不错,9月价格跌得厉害,吨钢利润本来有一两百元,现在又开始过苦日子了。”沙钢内部人士表示,从目前来看,多数钢厂的减产意愿并不强烈,特别是国有钢厂。

即便如此,中国钢铁工业协会副会长王晓齐近日表示,中国8月表观粗钢消费量较上年同期下降1.9%至6190万吨,造成这种情况的原因包括经济增长放缓,经济正在进行结构调整,钢铁消耗行业的需求也在降低。

中国铁矿石需求在逐渐萎缩,而矿业巨头从此前“三人(力拓、必和必拓、淡水河谷)斗地主”到现在“四人(FMG加入)打麻将”,纷纷利用扩产策略打“低价牌”,这种矛盾最后激化会最终怎么演变?

开弓没有回头箭。多数接受中国证券记者采访的业内人士表示,国外矿山投资后肯定要开工,一是资源品质好,二是成本具有竞争力,但豪赌通过“价格战”来压垮其他矿山,最终胜败仍然难以确定。

“可以确定的是,这也是矿业巨头让利的过程。”周敏生表示,2014年,铁矿石市场处于深度整合阶段,整合力度、速度超乎想象。

上期所:镍锡期货品种 上市条件已成熟

9月26日,上期所副总经理叶春在和第一期“镍、锡期货交易企业培训班”上表示,上市镍、锡期货品种是2014年上海期货交易所品种开发的重点工作之一,目前我国上市镍、锡期货品种的条件已经成熟。我国是世界上最大的镍、锡生产国和消费国,镍、锡具有作为期货商品标的物的现货基础;市场化程度高,价格竞争充分,现货市场价格透明,企业需求强烈。镍、锡也是国际上成熟的商品期货品种。我国镍、锡期货品种的上市,有利于完善镍、锡市场定价机制,为企业搭建规范、透明、公平、高效的避险交易平台,保障企业生产经营的稳定性,服务于行业的可持续发展。

该培训班是上海期货交易所和中国有色金属工业协会在上海共同举办。金川集团、云南锡业、太钢不锈等国内外镍、锡产业链的冶炼、贸易和消费企业共计160多位代表参加此次企业培训班。

中国有色金属工业协会常务副会长任旭东表示,上期所有色金属期货市场在服务于有色金属产业发展上发挥了重要作用,是国内最具影响力的金属期货交易平台,国际影响力不断提升。此次双方联合举办第一期“镍、锡期货交易企业培训班”,是落实上期所和中国有色金属工业协会签订战略合作精神和深化产业服务、促进产业发展的务实举措。协会将继续全力支持和配合上期所的企业培训和投资者教育系列活动,全面提升企业风险管理水平,为更好发挥期货市场服务于建设有色金属工业强国目标做出新的贡献。(官平)

微视角

矿商搬起石头砸自己脚

□本报记者 官平

在位于长江入海口的一家大型民营钢厂里,作为中层管理者,陈俊宏感叹,这三四年长协价变短,海外铁矿石生产商可谓搬石头砸自己的脚”。

连续四年下滑的上海螺纹钢期货价格,连日来加快了下跌步伐,9月25日主力合约1501价格最低探至2538元一吨,这是该品种上市以来历史最低价。伴随着钢价的下跌,中国钢厂经历了寒冬”,遭遇了几乎全行业亏损的窘境。

而这几年,矿商巨头赚足了钞票。用炸药炸开裸露在外的矿山,一车车铁矿石运至港口,再经过半个月或一个月时间,拉到中国钢厂的高炉边,成本40美元一吨的铁矿石最高卖到190美元。尽管现在只有80美元,但仍有40美元一吨的利润。

然而,这种日子看来不会长久。持续多年的供不应求”的铁矿石供需格局,在过去的数月中正发生着根本性的变化,四大矿山(力拓、必和必拓、淡水河谷、FMG)扩产和中国不断下降的需求,令市场转向了供大于求。

陈俊宏说,过去铁矿石年度定价时,钢厂可能还会起到“托盘”的作用,现在长协价变短至月度定价,钢厂不仅不“托盘”反而会“往下敲”,价格跌的时候,不会再有人帮矿山。因为价格上涨时,矿山光顾着自己赚快钱。

两年前,中国钢铁企业要求将铁矿石定价机制从季度定价机制改回此前放弃的、已经实施40年的年度定价机制。因为现货铁矿石市场的需求并不能真正反映出实际市场需求,而且在经济疲软时更容易受到冲击。

这种情况没到两年便真的发生了。业内人士指出,国外矿山此前改变年度长协价,无异于“杀鸡取卵”——赚快钱,把大部分利润全自己赚,短时间形成暴利效益,且规避了价格波动导致的违约风险,并控制价格炒作空间。

在利润的驱使下,全球矿业巨头不断进行投资新的矿山,大幅扩充产能,寄望于搭乘中国“快车”赚个盆满钵满。

今年以来,国际铁矿石价格累计下挫41%。当前,发运到中国的现货铁矿石价格甚至跌至79美元/吨左右,为2009年9月以来的最低水平。

在中国钢铁厂对铁矿石的需求已经从历史记录高位降低之际,全球矿业巨头不但没有削减供应,反而想利用规模化增产压缩成本,寻求利润。包括力拓在内的国际铁矿石供应巨头都大幅扩产,从而达到降低成本的目的。今年上半年,澳大利亚最大的铁矿石供应商力拓的发货量同比增长了20%,创下该公司历史最高纪录。

或许,矿业巨头们预料到中国需求将下降,但不相信时间来得这么快。目前他们则面临两难处境:一方面扩产打“价格战”将导致“难看的财报”,备受投资者质疑;另一方面,若不扩产以维护高价格,其他高成本矿山也将快速扩产,矿业巨头们却难获得成本下降的好处。

业内人士表示,现如今,铁矿石价格一跌再跌,利好于中国钢铁行业。中国钢铁企业正走出行业“冬天”,利润总体情况预计要好于去年。

新华浙江大宗商品交易中心 Xinhua Zhejiang Bulk Commodity Exchange Center

棉花、纱线产品今日正式上线 全面布局广纳贤才共谋大业

新华大宗商品定价权战略布局项目——新华浙江大宗商品交易中心,将于今天重磅推出棉花、纱线现货交易品种,启动棉花市场化浪潮,促进产业发展,服务实体经济。

为满足快发展的需求,以下岗位诚邀您的加入:

综合部总监:30周岁以上,5年以上机关或大中型企、事业单位相关工作岗位独立操作经验,具备金融行业工作经验优先;工作态度积极,责任心强,认真细致,具备较强的文字处理能力和大型活动的组织和现场管理能力。

财务部总监:年龄35-45周岁,具有“公信法”领证的管理工作经验,处事果断干练,学习能力和逻辑性强。

策划部总监:35周岁以上,具有传统媒体管理经验,已建立媒体人脉网络,擅长创意策划,具备抗压性和团结作战能力。

人力资源部总监:35周岁以上,3年以上大中型企人力资源总监或人力资源部经理工作经验,善于深刻分析人力资源管理相关问题,思维敏捷,有较强的沟通能力和文字表达能力。

融资部总监:35周岁以上,有成熟的大项目融资经验,熟练掌握各类型、间接融资工具,有丰富的融资渠道和广泛的人脉关系。有银行分行级负责人工作经历的优先。

总经理助理:30-40周岁,诚实守信,工作积极主动,执行力强,做事认真负责不拖沓。学习能力强,有较强的文学功底及组织交际能力,具备某方面专长,譬如文案写作、英语社交等。

产品研发部总监:主要负责国内外期货市场、现货市场跟踪研究,新品种规划和筛选;负责新品种开发、上市和品种设计问题研究。负责已上市品种的合约、交收规则制度修改、创新及规划、功能评估等;负责与品种相关行业机构沟通和关系维护,各类信息和数据收集整理,为市场培训活动提供支持。

市场营销部经理:3年以上工作经验,本科及以上学历,熟悉本行业的状况和发展趋势以及市场营销工作性质;具有较强的谈判沟通能力、市场策划和团队管理能力;品德端正诚信,处事机智稳重。

交收管理经理:3年以上工作经验,熟悉大宗商品交收规则以及工作流程,品行端正,责任心强,善于沟通有团队意识,且有行业经验以及部门管理经验者优先考虑。

合规管理经理:3年以上工作经验,本科及以上相关法律专业;有大宗商品现货等金融行业从业经验,熟悉相关法律法规,具备优秀的执行能力,能针对交易中心规则及法律法规对会员单位进行检查,问题反馈及时。

行政前台:女,18-24岁,形象好,气质佳;大专及以上学历,文秘、行政管理相关专业优先考虑,具备一定商务礼仪知识,良好的沟通表达能力,性格开朗,具有亲和力,有较强的客户服务意识。

新华大宗,与众不同的期待,与有梦想的人创造奇迹。网址:www.hbot.cn 邮箱:hr@hbot.cn