

期货服务实体经济高质量发展系列报道之十四

山东轻工:

主动拥抱期市 助力企业经营

■ 记者 董依依

山东是中国造纸大省,聚集了许多国内纸业上市龙头企业及众多的中小型造纸企业,对木浆的需求居于国内首位。作为浆纸产业贸易服务商,山东省轻工工业供销有限公司(简称山东轻工)从事木浆进口贸易30余年,为当地造纸业的发展壮大做出了重要贡献。

据山东轻工党委书记、董事长苏为清介绍,山东轻工成立于1975年,经历了从计划经济到市场经济不同的历史时期;在经济体制改革前,山东轻工是政企合一单位,主要负责造纸行业等轻工原材料的供应、分配及调拨;在上世纪90年代进入市场经济后,公司改制为独立核算的流通企业,目前是山东省国资委旗下山东国有资产投资控股有限公司权属的国有独资公司。在上级部门的大力支持下,公司多年来稳步发展,目前公司主要从事纸浆、油脂等产品的进出口业务。通过多年的贸易合作,公司与亚洲、欧洲、美洲等国际知名纸浆供货商建立了良好的贸易关系,成为造纸业与上游的链接窗口和重要纽带。

期现价走入贸易环节,“你中有我,我中有你”

纵观国内浆纸产业链发展,苏为清认为上游木浆环节是国内浆纸产业链最为薄弱的一环,一定程度上制约了下游造纸行业的发展。究其原因,他表示,林浆纸产业链属于典型的资源型产业,中国作为世界上最重要的纸张生产和纸浆消费大国,受限于国内林业资源禀赋条件,再加上环保政策日趋严格,使得木浆对外依存度居高不下,中国纸浆用户在国际纸浆定价话语权中处于弱势,长期来看不利于中国造纸产业的健康发展。

不过,他认为,随着上期所纸浆期货市场的发展成熟,必将为传统的浆纸行业带来一些改变。他表示,在纸浆期货上市近三年来,期现价模式已经逐渐走入浆纸产业链的贸易环节。在9月23日举行的第十八届上海衍生品市场论坛纸浆分论坛上,国内部分浆纸产业链龙头企业与期现贸易公司共同签署了纸浆贸易定价期现合作协议,约定以上期所纸浆期货价格作为长约定价的重要参考依据,灵活使用

和积极推广“期货价格+升贴水”的贸易定价模式,实现价格风险的有效管理。

目前来看,苏为清表示,国内纸浆产业定价仍处于双轨制模式。在浆厂供应端,仍是每月中下旬集中发布一次报价;在国内现货贸易环节,期现交易模式已经成为市场主流,这两种定价方式相互作用和影响。“面对这一全新局面,作为传统纸浆进口商和服务商,我们在努力将这种双轨定价机制有机结合,充分利用期货价格发现功能和风险管理功能,帮助企业更加精准地把握市场动向,指导企业现货购销节奏,尤其是在市场下行趋势中,利用期货工具管控风险,助力国有企业保值增值,实现公司经营规模稳步上升。”

同时可以看到,这些年来纸浆价格周期缩短、波动越来越频繁。尤其是近两年,在新冠疫情等因素的影响下,纸浆市场上演了“过山车”式的行情,这对企业稳健经营带来了更大的挑战。“在过去,国内传统贸易商在市场价格涨跌中相对被动,现在有了期货工具,可以帮助企业很好地管控市场风险。在新形势下,公司也在积极面对行业变化,积极运用期货工具,更好地服务造纸产业。”

参与期市“三步走”,企业稳健经营“尝甜头”

根据苏为清介绍,作为初入期市的新手,山东轻工通过“三步走”初步完成了套保业务的参与准备。第一个阶段,在纸浆期货上市前,中国造纸协会协同上期所做了大量的准备工作,作为中国造纸协会会员单位,山东轻工积极参加上期所组织的论证会议和行业调研会议,就造纸行业现状、纸浆品种特性以及业务模式等同业内人士进行了多方位的交流。在这个阶段,公司主要通过理论学习,对期货的定价模式和运行规律有了初步了解。

第二个阶段,随着对期货工具认识的逐步深入,公司开始与期现贸易公司展开期现合作业务。通过与期货公司风险管理子公司合作,公司也在近两年纸浆价格的大起大落中,规避了一定的价格波动风险,取得了可观的销售利润。尤其在2020年下半年至2021年3月初,纸浆价格从底部上涨近70%,市场顶部风险凸显,公司运用期货挂单点价方式,主动

预售大部分货物,较好地规避了风险,取得了不错的收益。同时,公司通过积极与各期现贸易公司合作交流,经过两年的市场历练,不断累积期货市场的参与经验,也逐渐适应了期货定价的全新模式。

在他看来,这种合作套保的模式十分适合初入期货市场,尚未具备独立操作条件的企业。由于期货衍生品市场的专业化程度较高,部分企业受制于专业人才、技术、资金及政策流程等多种原因,虽然制定了相应的套期保值方案,但在实际操作中难以达到预期目标,并且在风控及后续交割环节还面临诸多问题,这让企业在参与期货市场的过程中会面临一些难题。

如何解决这些难题?在苏为清看来,合作套保模式可以有效结合双方优势,实现双赢局面。一方面,现货企业具备产业优势及价格敏感性,在现货市场各个环节上拥有资源优势;另一方面,期货公司风险管理子公司熟悉期货市场操作和各类衍生工具的应用,在套期保值、资金管理和风险控制方面具有专业性优势。在合作套保的模式下,期货公司风险管理子公司根据现货企业的实际生产经营需求制定专业的套保方案并进行后续操作,能够有效实现现货企业风险入场的目标,同时现货企业可以更好地专注于自身的生产经营。

第三个阶段,经过两年多的学习与探索,山东轻工正在逐步完成套保业务的全部流程建设,在稳健经营、防范风险的前提下参与期货套期保值业务。“在纸浆期货上市后,公司的一项重要工作就是拟定了套期保值相关管理制度和风险管理制度建设,并由有关部门负责具体操作。可喜的是,得益于公司多年来良好的运行记录和严格的风险管理制度,近期上级主管部门已经批准了公司期货套期保值业务,我们相信借助期货和衍生工具,公司将实现木浆经营的跨越式发展。”

最后他表示,对于传统的浆纸产业链而言,期货市场可以说是一个全新的领域,这就需要通过期现行业双方的通力合作,促进产业链上下游企业的进一步了解与参与,同时也需要交易所投入更多的培训与支持。面对行业形势的转变,企业也需要积极适应变化,通过期现合作发挥优势,在风险可控的前提下,积极运用期货市场工具,实现稳健经营的发展目标。

期货引领区域经济突破性发展

《上接1版》白水县盛隆果业有限公司(简称盛隆果业)董事长侯保智告诉记者,那个时候,塬上的苹果是小片小片种植的,零零散散地撒在沟壑梁间,收购苹果的路上,脚上磨出了水泡也不敢叫疼,只为了保守住自己掌握的一点点具有优势的价格信息。在信息不透明的背景下,找到了更低价的货源意味着可能获取利润。

侯保智介绍,经过多年来的不断发展,他的苹果生意越做越大,但如何服务好广大果农与消费者,始终是他和公司孜孜不断追求的目标。近年来,国内苹果产业持续转型升级,尤其是苹果期货上市之后。2017年12月22日,盛隆果业被郑商所指定为苹果期货交割仓库,随后他们根据市场发展态势和产融结合的浪潮,迅速成立了期货金融事业部,多次组织、支持员工参加期货业务知识培训,制定了期货交割制度、流程,建立了期货交割检测中心,严格按苹果期货交割的相关规则,积极开展期货交割业务。

在成为苹果期货交割仓库后,盛隆果业收购的苹果质量与标准再次受到重视,公司先后邀请相关专家开展期货知识、果园管理等方面的专业培训,更是加快了公司及周边地区苹果产业转型升级的步伐,有效地促进了当地苹果产业良好发展。

“2018年5月,第一张苹果期货仓单在我们公司顺利完成交割。当年6月,公司与232户果农签订了订单收购协议,为2000亩共3000吨苹果投保了价格保险,最终理赔总金额75.3万元,每吨理赔251元。”侯保智说,其中,水苏村果农侯小龙自有果园5亩,2018年又承包了20亩果园,种植果园面积较大导致其人工、农资各项成本增加,侯小龙十分担心10月份苹果下树后价格降低,导致收入减少。经盛隆果业宣传苹果“保险+期货”业务后,他非常感兴趣,积极与公司签订订单协议,最终领到了9412.5元理赔款。在得到理赔后,他高兴地说:“种了一辈子苹果,没想到价格低了自己还能挣到钱,苹果期货真的是给我们果农办了一件大好事,今后还会积极参与。”

侯保智介绍,让果农的收益有保障,果农才会更用心地管理果园。自苹果期货上市以来,盛隆果业累计完成了55张1100吨苹果期货仓单交割业务;带动560户果农投保自然灾害险和价格险,户均收益1500元以上,为果农规避了自然灾害和市场价格下跌的风险。

侯保智表示,针对苹果贸易企业“集中收购,全年销售,鲜果很难在银行获得抵押贷款”的特点,期货经营机构通过仓单融资业务,在一定程度上解决了收购季企业融资难、融资贵的问题。2018年,盛隆果业通过仓单融资近3000万元,为苹果采购提供了有力的资金支持。另外,很多贸易商已经开始利用期货价格来指导经营计划。2018年8月,部分贸易商通过关注苹果期货价格,判断苹果市场情况,在苹果还未下树时就与果农签订合同锁定货源,从而保证了采购进度、规模。

“对大多数苹果产业企业来说,最需要的是解决价格风险管理、资金筹备与苹果渠道建立等问题。

2018年10月,在苹果集中入库期,我们充分发挥作为苹果期货交割仓库的作用,为白水县5家苹果产业企业注册仓单180张,并利用苹果期货平台的信息与渠道帮助他们进行仓单融资2500余万元,有效解决了这些产业企业融资难、融资贵的问题。”侯保智说,公司还通过参与苹果期货业务降低了市场风险,弥补了现货市场上的亏损,助推企业经营稳步发展,不断做大做强。

如今,盛隆果业已成为国家级农业产业化重点龙头企业、国家级电子商务示范企业、国家级农产品冷链流通试点企业、省级农业产业化明星企业。

产业变了,实现“工业化”发展、满足市场多元化需求成为目标

“在我童年的记忆中,得到一个苹果就是甜蜜好事。”86岁的农民赵书芳告诉记者,在那个时代,苹果就是孩子们梦想中的甜香脆脆果,脆甜脆甜的滋味,在任何时间想起都是美好的。

记者在盛隆果业看到,苹果被包上泡沫纸,放入保鲜箱,再被冷藏车运往周边。在该公司的苹果分级、冷库保管、商超订单衔接等业务处理中心,这些业务基本实现了自动化处理,快速、高效、量化等“工业化”工作模式已成形。

“苹果期货上市伊始,我们公司就开始关注,如今在引导果农进行标准化生产与精细化管理等方面已积累了丰富的经验。”季双龙告诉记者,为了实现苹果的高品质生产,同时也为了接轨当前国内苹果市场多元化、个性化需求日渐增强的发展趋势,自2018年起,诚鑫农牧与果农合作,在种植环节进行精准测土、科学施肥等尝试,以此来提高苹果的优品率和品质的一致性,同时引入智能选果线,配备了专业检验人员、仪器设备和操作室,使得苹果出入库时按照相应的标准和流程进行检验分级。通过后端标准化分选,做好果品分级,并选择合理的渠道进行销售,不断提高苹果的附加值。最终将逐渐改变苹果产业产品不适销等现状,丰富苹果的供应资源。

记者在西安的大型苹果产业企业看到,苹果产品标准化程度相对较高,企业从收购环节就开始了标准化流程操作,按照期货交割标准的要求分级分价收购果农的苹果。山东的一些企业发现,按照统一标准收购的货物更加契合下游超市的需求,便利了企业为下游供货或参与期货交割。

“我所在的公司已是一家集农产品产、储、销、电子商务、外贸进出口、苹果期货交割等为一体的国家级农业产业化重点龙头企业,年经营周转苹果两万多吨,覆盖了陕西渭南、铜川、延安以及甘肃、山西等苹果优生区。”韩继龙告诉记者,苹果龙头企业看上去是一个小平台,但可以发挥大作用,可以凝心聚力地帮助果农谋发展。在没有冷库及果业加工厂时,果农主要在田间地头售卖苹果,附加值低,抗市场风险能力差。有了苹果期货之后,人们的思维方式眼界开阔了,主要产区陆续建起了苹果产业园,出现

了用互联网技术赋能的大型冷链加工联合体,可以对苹果进行分级加工、包装、储藏、进出库等全链条管理。这大大提升了苹果的附加值,增强了产业抗风险能力,为苹果产业实现高质量发展打下了基础,为当地乡村振兴铺就了一条“星光大道”。

另外,记者在调研中发现,一些苹果企业已经有意识地朝规模化、规范化、标准化、品质化、品牌化等方向努力。目前,果农、企业的标准化意识和水平都在不断提高,有利于形成良性循环。

区域经济变了,加快推进农业全产业链整合,增强竞争优势

近年来,国内苹果主产区经济发展所面临的内外部环境较为严峻和复杂。不过,金融服务实体经济的能力不断提高,促使苹果产业企业与区域经济增长良好发展,金融尤其是期货市场作为现代经济的核心,责无旁贷地成为推动构建区域发展新格局的关键力量。期货市场正在不断提升服务新发展格局的能力,促进更好地运用国内资源禀赋,更好地联通市场资源,更好地发挥防范化解市场风险等方面的综合性作用。

市场专业人士认为,随着疫情防控常态化措施的持续优化,国内经济运行基本恢复正常,但经济复苏的基础尚不牢固,特别是作为转变我国经济发展方式的关键领域,消费仍处于修复阶段。疫情对经济的长期冲击,对不同领域造成的非均衡冲击也将未来一段时间内持续存在,对我国苹果产业及主产区区域经济的发展产生深刻复杂的影响。

近期,国内主产区与主销区苹果价格有所下滑,部分苹果贸易商、果农存储的苹果面临较大的贬值风险,也令新赛季国内苹果生产前景不容乐观。主产区经济如何更好地发展、当地乡村振兴如何实质性推进等均是新形势下面临的新问题。

记者了解到,在苹果主产区,加快推进农业全产业链整合已成为增强农业竞争优势的重要途径。很多苹果产业企业持续深耕主业,且已形成在多个市场协同发力的多元化发展格局,部分龙头企业还尤其注重品牌建设、标准建设。

“要想实现区域经济的突破性发展,我们还需要大力提升农业特别是苹果产业的产业化水平,依靠苹果期货等金融力量,多措并举,先把苹果龙头企业做大做强,打造好区域性苹果品牌,把当地的农业资源优势转化为产业优势。”侯保智认为,以龙头企业延伸产业链,以特色产业提升价值链,以电商仓储物流串起供应链,让更多农户深度参与产业链价值链,最终实现农业农村现代化,促进区域经济突破性发展。

苹果期货为苹果主产区经济的发展带了新思路、新活力,使得当地经济发生了众多积极变化,提升了苹果产业的产业化水平,为产业的发展打造了全周期、差异化、多渠道的资金支持环境,成为产业向高级化、智能化、数字化转型与创新发展的核心推动力。

大商所举办
期货会计实务培训班

■ 记者 李安成

为加深钢铁原燃料产业客户和会员单位对大宗商品创新业务的理解,协助各机构相关人员熟悉创新业务相关会计准则的政策制定、会计处理及审计要求,促进产业企业更好地利用衍生品开展风险管理,10月28日至29日,大商所在资本市场学院(深圳)举办了为期2天的“大宗商品风险管理及期货会计实务培训(钢铁原燃料产业班)”。

据期货日报记者了解,本期培训内容主要包括期货创新业务服务产业模式与实践、期货会计实务、期货套期保值会计准则的政策解读、企业套期保值业务合规审计要点等内容,来自企业财务负责人和期货公司、期货风险管理公司服务黑色产业客户的业务负责人共计100人参加了培训活动。

据大商所相关负责人介绍,近年来,期货市场不断提升产业服务能力,通过培训等不断加强市场对期货及衍生品功能的认识,促进产业更好开展风险管理。随之而来的,在运用各类衍生工具管理风险的实践中,如何进行会计记账、如何满足财务审计的要求,成为困扰产业企业的关键、难点问题。甚至个别企业因为不会财务处理,而不敢使用衍生工具。在当前大宗商品大幅波动的市场环境下,产业企业面临巨大价格波动风险,超出自身承受范围。学习如何正确、合规运用衍生工具管理风险成为企业发展的现实迫切需求。

在本次培训中,期货会计专家李军从业务性质和逻辑、会计准则和制度、会计科目的运用、真实进行账务处理和报表编制、合规进行信息披露等几个方面分析了期货公司会计实务的要点和难点。

“目前,我国期货市场的规模增大,交易的规则体系、风控措施都相应发生变化,对期货会计工作的要求也随之提高。”李军说,这对如今的期货会计工作提出了新的难题,“要站在期货市场的角度做期货会计工作。”

李军认为,目前期货投资机构会计实务的难点有二。首先是投机套利方面,表现在业务逻辑、业务内容、会计科目以及持仓、追保、财务部门的风控要点;其次是套期保值,除了业务逻辑、业务内容、会计科目外,现货期货、套期策略、风险管理目标、套期业务对损益及其他综合收益的影响等方面也是期货投资机构会计实务需要重点关注的。

来自安永华明会计师事务所的田雪彦在此基础上结合实际案例对《企业会计准则第24号——套期会计》进行了详细解读。据田雪彦介绍,套期会计是为了将企业运用金融工具对特定风险敞口进行风险管理的效果反映在财务报表中,而规范的一种特殊处理方法。套期会计的目的是确保套期工具形成的损益,在被套期项目影响损益的同一期间计入损益,实现“相互配比”。如果企业进行了完全有效的套期,则套期工具与被套期项目的盈利或亏损,将在同一期间的损益中完全冲抵,从而完美地反映出企业通过套期保值,达到了完全规避现货商品价格波动的风险。

此外,杭州热联集团股份有限公司副总裁洪波重点讲解了期货市场服务产业企业的模式、期现结合业务具体实际操作方法及案例,并针对不同客户特征、痛点和需求设计了具体解决办法。

在课后的论坛环节,各位学员和授课老师积极互动,讨论关于黑色产业企业如何运用衍生品管理风险,以及产业企业运用衍生品会计处理的障碍和难点等问题。

大商所
增设两家焦煤指定厂库

本报讯(记者 姚宜兵)11月3日,大商所增加灵石县亿林煤业有限公司(简称亿林煤业)、介休市杰安煤业有限公司(简称杰安煤业)为焦煤指定厂库,即日生效。

此次调整后,焦煤期货指定交割仓库增至13家,覆盖京唐港、曹妃甸港、青岛董家口港、日照港等主要贸易港口以及山西等主产区。其中,焦煤期货指定仓库共8家,协议库容341万吨;指定厂库共5家,包括3家山西地区的指定厂库,厂库标准仓单最大量可达30.6万吨,较调整前增加42%。

市场专家表示,山西省是国内焦煤主要产地之一,亿林煤业、杰安煤业均为山西主产区的焦煤生产企业。此次大商所在山西地区增设2家交割仓库,进一步提高了焦煤主产区企业开展期货交易及交割业务的便利性,有利于带动更多焦煤生产企业参与期货市场,不断扩容焦煤期货可供交割资源。

据期货日报记者了解,今年以来,受焦煤、焦炭价格大幅波动影响,焦煤产业链企业管理价格风险的需求日益迫切,企业申请设立指定交割仓库和参与期货市场对冲风险的积极性增强。大商所立足国家保供稳价大局,在坚决维护焦煤、焦炭期货安全平稳运行的基础上,持续加强市场研判,及时开展焦煤、焦炭合约优化及增加交割仓库等工作,已分别增设焦煤、焦炭指定厂库各3家,调整焦炭期货交割质量标准,优化焦煤期货地点升贴水设置,进一步扩容可供交割资源,提升交割便利性。当前,大商所正在加快研究推出焦煤交割质量标准优化方案,继续向市场征集焦煤、焦炭指定交割仓库,以进一步维护市场平稳理性运行和功能发挥,更好地服务焦煤产业高质量发展、服务大宗商品保供稳价。

渤海期货股份有限公司
BOHAI FUTURES CO., LTD.

渤海期货股份有限公司
上海营业部变更营业场所的公告

尊敬的投资者:
因业务发展需要,渤海期货股份有限公司上海营业部营业场所即日起由“中国(上海)自由贸易试验区新金桥路28号35楼3501室”搬迁至“中国(上海)自由贸易试验区新金桥路28号12楼1206室”,上述变更尚需经上海市市场监督管理局核准,期间所有业务均正常办理,由此给您带来的不便,敬请谅解。
公司网址: www.bhfc.com
联系电话: 021-61257869 传真: 021-61257884
特此公告。
渤海期货股份有限公司
二〇二一年十一月三日