

玻璃期货1901合约交割顺利完成

市场参与度提升 期现融合加深

■ 记者 韩乐

交割是联系期现市场的纽带,对于期货市场功能发挥着重要作用。期货日报记者了解到,目前,玻璃期货1901合约已顺利完成交割。与以往不同的是,此次参与交割的厂家集中在湖北,一方面贸易商厂库成为交割主体之一,另一方面也打破了近几年只有河北沙河厂家参与玻璃期货交割的传统。玻璃期货1901合约的顺利交割,将进一步提高上下游参与套保的积极性,带动区域联动,玻璃期现融合也将迈向新台阶。



韩乐/摄

A 春节前的交割:忙碌并快乐着

1月20日之后的一周,武汉众恒创景新型材料有限公司(下称众恒创景)总经理贺磊忙得不可开交,一边忙着出货,一边还做着玻璃的小单。在该公司的仓库外,一辆辆货车整装待发,排着长长的队伍,库里的装卸车也在紧张忙碌地工作着。这就是玻璃期货1901合约的交割现场。

“目前,此次玻璃期货交割已基本完成,作为卖方,我们实际出货3360吨,这些天可以说是忙并快乐着。”贺磊兴奋地说。

记者了解到,玻璃期货1901合约交割配对430手,买卖双方分别为浙江永安资本有限公司(下称永安资本)和众恒创景,提货点为湖北三峡新型建材有限公司(下称三峡新材)。交割配对完成后,永安资本与众恒创景在1日之内签订了现货合同,对玻璃规格、厚度等进行了要求,众恒创

景依照交割规则尽力满足提货方。目前,提货已经完成。

“我们参与1901合约交割,是基于基本面判断而确定的套保策略。”贺磊解释说,湖北地区长利洪湖1200吨、明弘1200吨、三峡新材五线的产能全部复产,湖北的玻璃产能扩张趋势不容小觑。“宏观面,在贸易摩擦影响下,我们对经济预期判断偏向保守,再加上玻璃供应还在增加,在这样的思路下,我们制定了卖保的策略。”

实际上,贺磊团队对于2018年平板玻璃行业的预期过于悲观,他们对去年下半年冬储的价格预期是降200元/吨,结果没有达到预期。“河北、湖北、安徽的部分产能停产,实际上都在意料之外,对策略实施造成了一定的影响。在这次交割中,若不是三峡新材全力配合我们履行现货合同,我们其实是亏钱的。”贺磊向记者坦言,当时看到

现货去库存特别好,所以在杭州公司锁定了一些现货,又在湖北采购了部分,最终这次交割还盈利了。

不可否认的是,市场永远存在风险和不确定性,企业利用期现市场“两条腿”走路,会更稳当、更扎实。合理运用期现市场,也会使企业在经营运作中事半功倍。

此次交割给贺磊团队最大的感受是,玻璃期货交割较为顺畅,整个过程更加公正、公平、公开。在他看来,期货交割环节之所以会存在一些争议,往往是因为卖方和买方的立场和沟通可能存在一些问题。“这次交割一方面做到全方位服务,另一方面在与客户充分沟通之后,双方达成了友好协商。这样的交割很顺畅,运作起来也比较开心。”贺磊说,交割双方对规则解读充分,相对公平合理。

D 玻璃期现融合大有可为

实际上,就一个期货品种而言,一定的活跃度是其长期发挥功能的重要条件。交割制度的合理完善可以引导更多的上下游企业参与进来,提升产业参与度。

记者了解到,近几年来,玻璃交割对期现现货的影响是递增的。随着玻璃期货交割制度的完善,无论是将现货价格基准地从华东调整到沙河,还是升贴水的变化,以及贸易商厂库的引入,都是为了贴近现货市场,达到期货服务实体经济的目的。

玻璃期现市场联系紧密,促进了交割顺利进行,更好地保证了期现价差的回归,玻璃期货的价格发现功能更为明显,进而使得期货作为一个工具,可以被产业企业更广泛和深入地使用。

值得一提的是,玻璃期货1901合约交割提货点为新晋厂库上市公司三峡新材。作为玻璃期货新军,三峡新材快速参与套保交割,也充分反映了实体经济对期货套保等金融工具的迫切期待和需求。

“三峡新材首次参与期货交割,与公司新领导对期货的认识和重视有着很大的关系。”贺磊向记者表示,作为三峡新材最大的客户之一,众恒创景也希望能够帮助生产型厂库加深对期货市场的理解,进一步推动玻璃期现融合。作为国企,三峡新材注重履约精神,通过实际行动积极参与、全力配合交割,满足客户的需求,力争把平台做大做强。

交割是连接期货和现货的有效途径。相较于前几年,玻璃期货1901合约的交割呈现出一些新特点。“第一,交货方比较理性,套保观念比较成熟,不再局限于单方面将现货在期货盘面。第二,接货方理智选择,在河北沙河和湖北之间没有盲目选择,而是根据自身情况进行调整。期货服务实体经济的目的已经达到。从交割情况看,买方和卖方基本达到了之前的预期,在规避风险的同时实现一定的经济效益。”业内人士称。

实际上,多一条路径对于实体经济来讲,是一种有效的经营策略。随着对玻璃期货学习的深入以及应用的日益娴熟,期货已成为现货企业和贸易商不可或缺的一种工具。

此次交割市场参与度较高,多家生产企业采取了卖出保值的策略,也带动了交割的顺利进行。

“对于1901合约这个淡季合约,厂家更多是看到淡季的市场风险和库存风险,传统淡季降价是必然的。”霍东凯表示,根据自身的库存情况,企业看到传统旺季的去库存情况不及预期,库存压力依旧较大,2018年旺季降价的行情又使心态较差。

“如果去库存达不到预期,很可能出现再次大幅度跌价的风险,所以在期货上果断采取了保值策略。”霍东凯称,但市场又出现了大反转,去年12月后半段由于协会的积极调节和赶行情的持续,现货去库存达到目标,库存已经进入合理范围,企业就采取了平仓措施,保证现货利润。

“虽然这次我们的套保操作未能完成交割,但是在很大程度上规避了可能发生的现货风险,企业获得了收益,起到了套保策略应有的作用。”在霍东凯看来,玻璃期货在期现融合上大有可为。

在采访中记者得知,目前市场中还存在多元化的需求,尤其对买入套保的加工商和贸易商以及期货公司而言,可能对交割区域、交割品牌等存在一定的要求。对此,业内人士建议,为了满足市场上多元化的需求,可以更合理地设立交割库,提升仓单的流动性和便利程度。“希望通过郑商所和厂库的共同努力,积极促进玻璃期货功能发挥,不断提升期货市场服务实体经济的成效。”霍东凯表示。

B 华中再次成为交割集中地

从玻璃期货1901合约此次交割来看,继2014、2015年之后,华中地区再次成为玻璃期货的交割集中地,这也打破了近几年玻璃期货交割只在沙河进行的传统。

在采访中,期货日报记者了解到,玻璃期货自上市以来,交割主要集中在河北和湖北两地,2016年之前两地几乎平分秋色;2016年年底取消区域升贴水后,湖北企业的交割积极性降低,此次再次参与1901合约交割,主要是因为现货市场格局的变化。

“玻璃期货的两个主要交割地河北沙河和湖北近两年在区域产能上出现了较大的分化。”山东金晶科技股份有限公司期货部负责人焦勇刚表示,2014年以来,湖北地区的玻璃产能逐年增长,河北沙河地区产能从2015年开始持续下降,再加上两地所面对的下游市场需求不同,现货市场格局发生了较大变化,两地价格水平逐步趋同,参与期货交割的机会逐步均等。

在焦勇刚看来,企业能否参与交割,最核心的要素就是期现价差。“企业的现货经营可能会出现阶段性的盈亏,但企业追求的是在一定时期内的综

合盈利。期货市场是可以自主选择介入的市场,当出现对企业有利的行情才会选择介入。”

“2018年以来,华中地区玻璃产能增长较快,尤其湖北地区产能压力很大,玻璃价格面临下行压力。2015年就曾出现过华中产能增加导致华中和沙河之间玻璃价格倒挂的现象,当时华中玻璃企业选择了卖出套保。这两个时期情况十分相似,都是在产能大增情况下的卖出套保。”望美实业集团期货部负责人霍东凯在接受采访时表示,此次湖北玻璃企业再次参与交割,核心因素是地区间的需求格局变化,这使得湖北价格相对于河北沙河价格更具交割优势。

“这次玻璃期货交割地首次南移至湖北,是市场的选择,说明河北去产能效果明显,河北与湖北现货价差呈缩小的趋势。”武汉长利玻璃(汉南)有限公司期货部负责人王成斌表示,随着近两年玻璃市场产能结构发生变化,区域间价差缩小,区域间升贴水的取消也给湖北市场带来了参与机会。

记者了解到,相较于其他地区,湖北的区域优势在于厂家众多,交通四通八达,产品辐射全国范

围。“长江水道上游到西南地区,下游到江浙沪,整体运输成本可以控制在80元/吨以内,这是汽运无法比拟的优势。”贺磊表示,九省通衢的便利交通条件,使得湖北更多的玻璃加工企业和贸易商积极参与期货实物交割。此外,湖北地区玻璃生产企业大多采用先进的生产技术和新建设的生产线,产品品质也有保证。

另外,值得一提的是,湖北地区玻璃生产和加工企业基本以大板玻璃为主,终端市场不仅局限于一般质量的制镜领域和喷砂产品,需求面更广。“这次交割地南移最重要的一个原因是标准交割品为标4(4mm厚度)、标5(5mm厚度)的小板,这种规格在南方销路较窄,与5mm和6mm的大板价格差异在80—100元/吨。”王成斌说。

在业内人士看来,由于沙河玻璃产能不断减少,华中产能在去年下半年集中增加,华北与华中价差持续缩小,华中玻璃企业随后参与套保的积极性会逐渐提升。玻璃产业的参与方可能逐渐由沙河主导转变为沙河、华中共同参与,这将使期货交割更为活跃。

C 贸易商厂库功能渐显

除了湖北区域优势重现之外,贸易商厂库成为参与的主力军,也是玻璃期货1901合约交割的亮点之一。

贸易商是连接生产企业和下游消费企业的纽带。引入贸易商交割厂库,可以吸引更多玻璃产业链上下游企业参与期货套保或交割,提升玻璃注册仓单的使用效率,使玻璃期现市场联系更紧密。

考虑到这些因素,郑商所2017年8月增设了“贸易商玻璃交割厂库”。郑商所首批试点单位是永安资本和众恒创景,信用额度均为2万吨,提货点为沙河地区生产型玻璃交割厂库及贸易商厂库自身库。2018年7月,郑商所批准玻璃贸易商厂库提货点由沙河地区扩大至全国所有玻璃交割厂库。

记者从郑商所了解到,自启用贸易商厂库以来,玻璃期货实际发生仓单注册量共5640张,占同期玻璃厂库仓单注册量的38.7%。从仓单注册量看,贸易商厂库启用一年多已经发挥了一定作用。同时,贸易商厂库还发挥着一些附带作用。

“永安资本作为贸易商厂库之一,2018年上半年在沙河设立了厂库提货点。”永安资本玻璃期现负责人陆诚表示,厂库提货点的设立,打通了沙河现货直接入库交割的通道,可以让现货直接流通到期货端,促进了期现联动,为沙河经销商库存保值提供了可能。“我们作为郑商所的贸易商厂库,又是玻璃工厂的经销商,当厂库库存高的时候,我们买货直接拉入仓库生成仓单交割,在帮助工厂消化成品库存的同时,也不让工厂承担远期现货价格波动带来的损失。”陆诚称。

记者了解到,由于贸易商生产经营方式较生产型厂库灵活,不需要复杂审批流程,期货盘面价格合适即可做套保,生成仓单,较其他厂库效率高。贸易商厂库与玻璃生产企业的良好合作,为其他厂库起到了示范作用,也会吸引一些企业参与到玻璃期货中来。

2018年年初,永安资本又与一家交割厂库工

厂建立长期战略合作伙伴关系。双方以战略合作为支点,发挥各自在期货和现货领域的优势,进一步探索创新玻璃期现交易模式和仓管模式。“永安资本将现货工厂直发和存储结合,通过期货和期权工具,为工厂库存管理提供一个新的蓄水池,增加了产融结合。”据陆诚介绍,如2018年9月工厂库存较高时,永安资本提货入库,由公司来进行期货套保,不让工厂承担期货价格波动带来的风险,并能减少工厂实际库存。

同样,作为玻璃贸易商,众恒创景与永安资本最大的不同在于性质上。“永安资本最大的优势是资金充裕,可以减轻企业的资金压力;贸易商优势更多体现在上下游渠道较多,从厂家拿货以及串换货物的能力较强,可以替厂家维护销售渠道,增加销售量。另外,凭借自身的现货背景,贸易商希望可以为市场提供跨区域、跨品种规格的服务,拓宽销售市场。”贺磊表示。

据了解,此次玻璃期货1901合约交割顺利完成,也得益于众恒创景的现货背景,不管是上游厂家拿货还是帮助下游客户消化库存,都能起到衔接作用。

在业内人士看来,贸易商厂库未来将成为一股不可小觑的力量。相对于生产型厂库,贸易商厂库在仓单注册、仓单转让、货物串换环节更加灵活,加上贸易商厂库目前都拥有自有仓库,常备一定库存,只要与当地的多家生产厂家维持供货协议,供货能力会强于生产型厂库,这也会为市场带来源源不断的动力。

AHCOF安粮 安粮期货

安粮期货股份有限公司
上海营业部名称、营业场所变更公告

经中国(上海)自由贸易试验区市场监督管理局核准,我公司上海营业部名称由“安粮期货股份有限公司上海营业部”变更为“安粮期货股份有限公司上海分公司”;营业场所由“上海市浦东新区浦电路500号期货大厦2402室”变更为“中国(上海)自由贸易试验区林林路300号21层02室”。

我上海营业部此次名称和营业场所变更已在(中国(上海)自由贸易试验区市场监督管理局登记(统一社会信用代码:91310000748092259M)。

由此带来不便,敬请谅解。如有不详之处,请致电我公司分公司。联系电话:021-68401016。特此公告。安粮期货股份有限公司 二〇一九年二月一日

客服热线:400-626-9988
公司网址: <http://www.alqh.com/>