

探索服务“三农”新模式 “保险+期货”让甘蔗“两头”都甜起来

■ 记者 郭梦雯



我国西南边陲地区的广西罗城仫佬族自治县(下称罗城县)、云南省龙陵县、云南省孟连县,都是国内的甘蔗主产区,同时也均为国家级贫困县,制糖产业是当地经济命脉之一,而种蔗则成为当地农民的主要收入来源。近年来,白糖市场持续低迷,白糖价格几乎已跌破国内糖厂的生产成本线。虽然糖厂一直采取“保底收购价”保障蔗农的收入,但是市场的低迷对于蔗农的种植积极性产生了极大的影响。糖厂亏损、蔗农信心不足,很多主产区的甘蔗种植面积大幅萎缩,白糖产业的发展因而受到抑制。

郑商所白糖“保险+期货”项目的持续开展与进一步推广,让相当一部分主产区蔗农得到了切身的实惠,“双向承保”的新型模式让糖厂也从中受益。近日,期货日报记者走访了罗城县、龙陵县以及孟连县等甘蔗主产区,详细了解了“保险+期货”这一创新金融扶贫项目给当地带来的改变。

A 漫长的信心恢复之路

细小的甘蔗,一头连接着西南边陲地区的“甜蜜事业”,另一头与每个人的生活都息息相关。不过,在有着中国“糖罐子”之称的广西,“甜蜜事业”正经历着一些坎坷。

5月末正是甘蔗刚刚出苗的时候,期货日报记者驱车前往罗城县,道路两旁飞快地掠过一片片绿色的影子。不过,近几年来,广西等主产区的甘蔗种植面积出现了不同程度的萎缩,相当一部分从前种植甘蔗的土地现在种上了柑橘等水果以及桉树等植物。

期货日报记者翻阅相关数据发现,广西的甘蔗种植面积在2012/2013榨季达到高峰后逐步开始下滑,2013/2014榨季广西的甘蔗种植面积仍有1546万亩,而到了2016/2017榨季时,面积就已萎缩至1120万亩,三个榨季以来甘蔗面积下滑幅度达27.6%。事实上,甘蔗种植面积的变化与白糖价格有较强的正向联动性,当上一榨季的糖价出现明显上涨时,来年种植面积就会增加;反之,当前一年糖价下跌时,来年的种植面积就会出现下滑。2012/2013榨季广西的甘蔗种植面积达到高峰正是因为上一榨季白糖一度出现了7000元/吨以上的高价。但在那之后,白糖价格一路走低。以柳州的价格为例,白糖从2011/2012榨季的最高价7760元/吨一路跌至2014/2015榨季的4000元/吨,跌幅高达48.5%。

据了解,广西的甘蔗产量约为全国产量的60%,其次是云南,约占全国产量的16%。当前,云南的制糖产业正面临着与广西同样的困境。

“2012年至2017年我们龙陵县的甘蔗种植面积一直在走下坡路,从10万亩到7万亩,缩减程度几乎达到了30%。这其中有些转种蔬菜、水果的,也有引进其他产业的,例如坚果、咖啡等。”云南康丰糖业集团副总经理毛东林对期货日报记者说,糖价持续低迷,老百姓很多时候看不到希望,所以说糖价的低迷在很

大程度上直接造成了种植面积的大幅萎缩。此外,农民追求的是短期经济比较效应,而不太重视长期的收益。“有时候农民看到西瓜、香蕉等水果涨价了,一下子都跑去种西瓜、香蕉。种下去两年之后,价格又跌下来了,也没人收购了。”他说。

“事实上,一旦当种植面积开始出现萎缩时,不是哪一方的力量能够阻挡住的。”人保财险云南分公司农险部孙思远对期货日报记者说,以云南沧浪为例,当地实行甘蔗种植保险全覆盖,且是由政府补贴的,实行的初衷是想通过这种方式对当地的蔗农进行扶持。但是仍然没有阻挡住甘蔗种植面积大幅萎缩的脚步,在最严重的几年中,沧浪当地几十万亩的土地停止种蔗。“以前沧浪大概有150万亩的甘蔗种植面积,现在可能就只剩80万、90万亩的水平了。”他说。

虽然有最低收购价的托底保护,但是白糖市场的低迷还是对蔗农的种植积极性产生了较为严重的影响。“近几年保山地区有两家糖厂倒闭了,这对本地蔗农的信心打击是很大的。不过这两年来,蔗农对我们的信心正在逐步恢复。再加上今年云南农垦收购了我们糖厂,我们康丰糖厂也变成了国有企业,蔗农的信心在今年的种植方面也有了体现,龙陵县今年的甘蔗种植面积有一定的回升,从之前的7万亩恢复性增长至8万亩。”毛东林说。

“我们孟连县下辖的芒信镇是当地甘蔗种植面积变化较为典型的一个地区。这个乡镇在2004—2006年中,甘蔗的产量最多到过12.9万吨。后来就从13万吨一直下跌,到2013年的时候就只有4.2万吨了。2013年之后从4.2万吨逐渐恢复增长至5万吨、8万吨、10万吨,这一榨季的产量大概是13.8万吨,比原来的峰值还要多。”孟连昌裕糖业有限责任公司副董事长孔召明对期货日报记者说,近几年甘蔗产量的回升趋势主要是因为甘蔗价格的稳

定,“老百姓的思想很简单,甘蔗种下去以后,只要明年还是这个价就有信心继续种植,如果价格下调了可能就没有这个信心了”。

值得庆幸的是,近两年广西、云南等主产区的糖厂为保护蔗农的收益做了许多努力,例如给予农资补贴、资金扶持以及捐款修路等,当地的甘蔗种植面积已企稳回升。同时,有赖于种植技术和管理水平的提升以及双高基地的建设,甘蔗主产区的单产也有了稳步提升。

事实上,蔗款的结算周期对于蔗农投入再生产的积极性也有着很大的影响。如果蔗款兑付不及时,就会导致蔗农在需要资金购买来年的化肥农药时掏不出钱来。为了保障蔗农再投入的信心,大部分糖厂都采取现款现结、一车一付的方式,即糖厂到蔗农的地头进行收购时,将甘蔗拉上车就将蔗款付清,即使做不到当场付清的糖厂,也会将蔗款的账期尽量缩短。不仅如此,对于新增种植的农户,糖厂还会给予一定的补贴。

“蔗糖产业是孟连县的传统优势产业,在孟连国民经济中占有举足轻重的地位,每年上缴的税收占全县财政收入重要比重,是一项丢不起、也不能丢的产业。”孟连县人民政府相关负责人对期货日报记者表示,为提升当地蔗农的种植积极性,实现甘蔗产业提质增效,孟连县政府一直在努力。“除了连线蔗农与企业之间签署利益链接协议,明确双方权利和义务,双方利益得到保障,以及成立甘蔗产业发展协会,积极为甘蔗产业发展服务之外,我们还根据糖料蔗核心基地建设项目实施,出台了相关的扶持政策,落实化肥、种苗、开沟等生产物资无偿、有偿扶持措施,进一步调动群众的种植积极性,同时,孟连县全面取消了蔗糖原料收购里程差,实行统一收购价。”上述负责人说。

进入5月以后,驱车去往蔗区的路上,随处可见那些蔗田又绿起来了。

B 举步维艰的糖厂

事实上,在蔗糖这个较为粗放的产业链条中,市场的风险几乎全部由糖厂承担。一般是由政府或糖协制定出下一榨季的最低收购价,并实施糖蔗价格联动机制,即糖厂按照最低收购价照单全收辐射范围内的甘蔗,当食糖平均销售价格超过对应挂钩联动的食糖价格时,则按照超出部分的价差乘以挂钩联动系数向农户进行二次结算。也就是说,蔗农将市场风险全部转移给糖厂,糖厂方面则只能“硬扛”来对抗未知的价格风险。

“可以说,蔗糖产业是一个相对粗放的产业,蔗农很轻易就会选择放弃种植甘蔗。大家都知道,甘蔗是宿根性的,也就是说一茬能生长三至四年。当利润达不到农民理想水平的时候,蔗农就会在翻种的时候选择种植别的作物。”广西凤糖罗成制糖有限公司总经理助理刘建刚对期货日报记者表示,糖厂是资源型企业,为了保证原料端的供应稳定,糖厂一般会想尽办法保障蔗农的利益。“只有从源头保护,才能保障糖厂稳定的原料供给。”他说。

据了解,与往年不同的是,广西从今年起糖料蔗收购价格实行市场调节价。广西壮族自治区发展改革委发布通知称,从2019/2020榨季起,广西壮族自治区糖料蔗收购价格退出政府指导价管理,实行市场调节价。由种植主体和制糖企业签订糖料蔗订单合同,明确糖料蔗收购价格、收购范围等,鼓励糖料蔗按质论价。

不过,就在广西糖价放开的第一年,广西凤糖罗成制糖有限公司仍将采取与去年持平

的价格进行糖料蔗的收购。但事实上,按照上一榨季平均的513元/吨的最低收购价折算,光是原料的成本费用几乎就已经逼近去年白糖的平均价格5200元/吨了。“可以说,我们每生产一吨糖就赔一吨。按照去年的行情来算,大部分蔗糖企业都亏损得很厉害,广西地区的糖厂几乎都处于亏损状态。”刘建刚说,作为广西地区生产成本较低的糖厂,去年仍亏损严重,整个行业的生存情况可见一斑。“我们集团的糖厂运距较为合理,此外,我们的糖厂都是老厂,折旧成本较低,且近期没有进行什么扩建,因此我们糖厂的成本相对来说是比较低的。”对于整个糖业来说,现在的情况是步履维艰的。”他说。

近两年,国内白糖价格持续走低,是制糖企业亏损的主要原因。2017到2018榨季,白糖价格同比下跌了将近1000元/吨,跌幅超过14%。而2018到2019新榨季开始以来,价格更是进一步大幅下跌。

作为资源型企业,为维护住当地蔗农种植甘蔗的积极性,也为了保障糖厂的正常运转,糖厂只能选择独自承担起市场的风险。“事实上,作为糖厂我们宁愿是有甘蔗榨的亏损,也不能是没有甘蔗榨的不亏损。如果不保障原料端的供给稳定,一旦糖价止跌企稳,我们拿什么生产?”刘建刚对期货日报记者说。

亏损已经成为制糖企业的普遍现象。事实上,抵御不住市场冲击的制糖业正面临行业大洗牌。

据了解,由于种植面积缩减,甘蔗原料供给严重不足,造成主产区糖厂“吃不饱”的问

题十分突出。在最近的三个榨季中,广西地区糖厂原料蔗平均满足率低于60%。而由于原料的不足,不能形成规模效益,成本摊销大,糖厂经营举步维艰。

“据我们了解,现在整个广西地区,能够正常开榨的还有90多家糖厂,而在三年以前是120多家。在三年内关停的糖厂就达到20多家,损失率高达25%。”刘建刚说,未来糖厂的门槛越来越高,退出的产能再想重新进入就比较困难了。此外,如果市场持续低迷,制糖行业可能将面临进一步的压缩与整合。

据了解,2016年以来,广西地区就已经开始推进制糖企业战略重组,整合加工能力,加快淘汰过剩制糖产能,进一步提高了糖业经济效益和竞争力。据不完全统计,目前广西地区制糖企业集团数量由17家减少到12家,产业集中度大幅提高。截至今年1月,已有7家糖厂正式关停,共淘汰过剩产能2.65万吨。

云南产区的产业整合同样来势汹汹。“在2013—2016年,云南地区几乎垮掉了20多家糖厂,从之前的80多家糖厂缩减至目前的50多家。很多糖厂都是因为付不出蔗款或者多元投资导致的资金链断裂造成的。”孔召明说,不过,这两年开榨的情况并没有进一步加剧,但是重组的情况仍在继续。

“可以说,制糖产业的整合仍是未来的趋势。从目前的情况来看,糖价这么低迷,确实有一些小的民营企业运作起来压力较大,如果糖价还是像这样的情况下,可能两三年内制糖行业的并购潮可能还会再次出现。”毛东林表示。

C “保险+期货”送福音

蔗农信心受挫,糖厂举步维艰,整个制糖产业陷入了发展僵局。

在此背景下,郑商所联合期货、保险公司等多方推动的白糖“保险+期货”项目在多个试点地区交上了超预期的“答卷”,助力当地的制糖产业突破与发展。

值得一提的是,郑商所自2016年起开展“保险+期货”服务“三农”试点工作,在前期小规模试点项目取得良好成效和成功经验的基础上,于2018年首次推出白糖“保险+期货”县域全覆盖试点项目,落地在广西省罗城县。该项目共覆盖罗城县约6000余户蔗农,其中有建档立卡贫困户213户,保障金额2.9亿元,3个月的运行周期结束后,总赔付达到743.68万元,每位种植户平均获得赔款1200余元,赔付率达到74.44%,取得了良好的示范效果,摸索并总结了一条可复制、可推广的大面积承保农产品价格保险的新模式。

“事实上,制糖产业是我们罗城县的主要扶贫产业。去年罗城县的蔗农实现了增产又增收,‘保险+期货’的试点项目给当地的农民吃下了‘定心丸’。”罗城县糖业局局长韦万春表示,上一榨季的最低收购价为490元/吨,而此次白糖“保险+期货”项目的赔付为蔗农实现了每吨10元的增收。

对于承担了大部分风险的糖厂来说,部分项目创新性地采用了“双向承保”的模式,在价格下跌时,通过保险赔付可以弥补糖厂以固定价格收购甘蔗而造成的损失。

由大地财险联合太平洋财产保险及安信农险落地在孟连县的白糖“保险+期货”试点项目以及由中信建投期货联合人保财险云南省分公司在龙陵县共同开展的试点项目的亮点都是“双向承保”,即无论白糖价格上涨还是下跌都可最大限度保障蔗农和糖厂的利益。据上述项目相关负责人表示,若白糖价格上涨,通过保险赔付可增加蔗农二次结算的收益;若价格下跌,通过保险赔付可以弥补糖厂提前预购甘蔗的损失。同时,该模式嵌入现行甘蔗采购模式中,在行业价格低迷时,一方面可提高蔗农种植积极性,保障国内白糖原料的自给率,维护产业安全;另一方面可稳定糖厂经营利润,不至于在价格走低时出现价格倒挂情况而严重亏损。

“双向承保”的模式从产业角度出发,在稳定产业链经营及促进农民增收方面起到了较好的效果。此外,该模式可实现产业扶贫的目标,带动当地白糖产业的发展。

事实上,“保险+期货”试点项目正助推我国农产品价格市场机制的形成。业内人士表示,在经济社会效益方面,“保险+期货”打通了期货市场支农惠农的“最后一公里”,有效对接了农业现代化涌现的风险管理新需求,增强了农民采用金融工具来保护自己收益的意识,对加快推进农产品价格市场形成机制改革具有重要意义。“保险+期货”模式补贴发放效率更高,也有助于提高扶贫工作的指向性和精准性。

此外,开展农产品价格保险并通过衍生品市场转移赔付风险,对于完善我国农产品价格形成机制改革具有积极的探索意义。“保险+期货”新模式可以改变原有的农产品价格风险转移方式和国家补贴方式,是传统价格保险产品的升级,能有效利用期货市场承接、转移和分散农产品价格波动造成的风险。

这一年,“保险+期货”试点的突破远不止白糖产业这一个领域,2018年,郑商所“保险+期货”试点规模稳步扩大,试点项目数量、承保现货规模和服务农户数量均有明显增加。据郑商所相关负责人介绍,从试点数量来看,2018年试点项目由20个增加到40个,比2017年增加了一倍;从单个试点项目承保规模来看,棉花和白糖品种单个试点项目最低承保规模由2017年的1000吨和3000吨分别增加到1500吨和6000吨;从参保农户数量上来看,试点保障农户数量由2017年的1.5万户增加到约5万户。

走过“保险+期货”试点落地开花的地方,这里的一切都让我们感到鼓舞。