

化肥产业链: 保春耕护粮安 产运储销贸在行动

■ 首席记者 韩乐

2月底,新一轮的雨雪天气侵袭连云港,当地港口出现不同程度的积雪与结冰,这也给2月23日到港的3万吨钾肥的卸货灌包作业带来了难度。在港口恢复作业后的第一时间,连云港中农农资有限公司便对集港的吨袋包装进行数量、质量检查。截至目前,3万吨钾肥已经卸货完毕,接下来,公司将通过汽运、火运等方式,以连云港港口为辐射点向苏、鲁、豫、皖等春耕备耕需求区域发运,确保肥料及时配送到田间地头。抢农时、快发运,雪中送“炭”保春耕,不仅是上述企业,全国的农资产业企业在充分发挥各自的优势,以实际行动确保我国粮食安全“开门稳”。

两会声音

全国政协常委、中国国际经济交流中心副理事长宁吉喆:关注保障粮食、化肥安全
保障粮食和化肥安全对于国家经济和社会稳定具有重大意义,探讨如何在当前经济形势下,确保这些关键物资的供给和价格稳定,以支持国家的长期发展。

春耕备耕耽误不得 产业企业响应号召

当前,从南到北陆续进入春季农业生产繁忙时节,春耕耽误不得,更耽误不起。

“牢记国之大者,全力保障供应;加强行业协同,稳定市场价格;协调农资运输,引导货源下摆;坚决抵制伪劣,保障农户权益;丰富产品结构,践行绿色农资。”这份《春耕保供宣言》彰显了行业责任与担当,春耕保供稳价,跑出农人的“加速度”。

2月23日,中农控股相关负责人在其2024年春耕保供稳价工作部署会上表示,要充分发挥化肥流通服务主渠道和“国家队”作用,各业务单位“一把手”担负主体责任,下沉市场一线,以扎实措施和务实行动,全力确保春耕化肥保供稳价。

同时,也作出了具体部署:一方面,抓好化肥生产,扩大产销规模,增加市场优质货源供给;另一方面,做好产销对接,加强市场调研,动态分析市场形势和价格走势,有效防控经营风险,确保春耕备肥品种、数量满足目标市场需要,并按时保质保量完成承担的化肥储备任务。此外,及时协调物流调运,提前做好相应预案,提高应急保供能力。

为积极响应国家发展改革委《关于做好2024年春耕及全年化肥保供稳价工作的通知》,益通数科也在践行着央企的责任与义务。

“当前正是备肥重要时期,作为化肥行业首家B2B农业生态平台,益通数科及时应对农资市场可能出现的新情况、新变化,确保农资供给安全。”益通数科相关负责人表示。

据他介绍,春节过后,公司抢农时、备农资、促春耕、强服务,围绕促进化肥流通、维护市场秩序等方面,联动全国多个生产厂家,做好货物前移,加大主要农资采购调运力度,积极支援用肥紧张地区,提前做出预案,为广大农户提供专业服务,总采购量较去年增长15%。

上述负责人告诉期货日报记者,2023年秋冬季节,益通数科就提前对春播备耕工作进行了部署,不断拓展化肥采购渠道、调整调运模式,在筹备自营货源的同时,还引入三方货源加强供给。

“我们充分发挥平台优势,发布相关国家政策及市场动态,开展益报价、益采购、益快销及其他形式多样的科技惠农保供春耕活动,并利用线上资源普及相关知识,倡导绿色、科学用肥。”他表示,3月初,还将联合国家发展改革委价格监测中心发布问卷调查,采集、整理、分析化肥市场动态信息,为有关部门制定政策、加强调控提供重要参考,为新一季粮食生产开好头、起好步贡献力量。

只争朝夕,时不我待。目前,全国各地的农资集团都在主动出击、攻坚克难,切实做好农资主营业务,全力保障化肥等重要农资的储备及供给。

河南作为产粮大省,对全国的影响举足轻重。期货日报记者了解到,春耕来临,为更好地确保粮食安全“开门稳”,心连心集团从提升装置负荷、稳定产品价格、做好物流预案等方面充分准备。另外,公司营销人员春节过后第一时间奔赴田间地头,指导农户科学施肥,促进作物收成最大化,并将农户需求及时传递至公司内部,公司各系统一体化协作,全力保障春耕期间农民用肥需求。

在保春耕上,河南万庄化肥交易市场有限公司(简称万庄化肥交易市场)副总经理楚可为介绍,公司也专门进行了部署,要求物流、贸易等公司严格按照相关要求做好储备和物流工作。一是多渠道进行储备货源的采购;二是进行市场调研,分析市场供需和价格走势,在防控经营风险的同时,既要满足市场需要,又要按时按量完成承担的化肥储备任务;三是加强物流部门运输调运能力,提高保供能力。

能开尽开应开尽开 保证化肥高产优产

采访中,期货日报记者了解到,为保春耕,现有农资产业企业高负荷运转,新装置按计划投放,春耕时期供给将保持充足状态。春节前和春节后化肥企业根据自身产能开足马力,高负荷生产。

“作为农资生产企业,要保障化肥供给、维护价格稳定、提供农化服务,为我国粮食安全保驾护航。”心连心集团相关负责人告诉记者,今年尿素企业始终维持高负荷生产,日产量屡破新高;复合肥企业为实现肥料稳产高产优产,春节期间轮流检修,节后在政策面引导下,装置开工率稳步提升。

据上述负责人介绍,生产方面,心连心集团“火力”全开,春节期间克服人工短缺困难,做到新疆、江西、江西三大基地持续安全稳定生产,全力满足市场用肥需求。集团结合市场需求,充分发挥多基地优势,统一部署生产,发挥装置最大生产能力,生产、物流不打烊,尿素、复合肥开足马力生产,高效利用自动装卸设备及铁路专用线灵活调配资源,保证春耕用肥迅速到位。

据了解,河北农资集团今年春耕备肥70余万吨,目前这部分货源已基本到位,并会在春耕启动后陆续投放市场。

“就河北而言,今年春耕用肥需求呈现节点延后(新春降雪导致灌溉延迟)的特点,3月10日前后气温回暖,小麦追肥将逐步启动。”河北农资集团副总经理赵利强说。

据不完全了解,目前尿素生产企业开工率和日产量均处于峰值状态。为保春耕,河北农资集团要求全员出击,到一线去,到农户中去,把化肥农药种子等急需的农资产品及时交付到农民手中。

“公司通过集采直供,减少中间环节,降低农资成本,让利于民;适时参与衍生品交易,对冲现货采销风险,保证农资采购规模;通过配强销售队伍,加强仓储物流建设等方式把各种优质的农业生产资料平价、快速地交付到农户手中,尽量使农户不增成本、不误农时。”赵利强介绍。

据四川农资化肥有限责任公司(简称川农集团)副总经理张砚介绍,今年化肥供给总量充足,保供具备良好基础。“虽然今年冬储规则有所改变,但截至目前,冬储肥基本储备完毕,静待春耕用肥需求的开启。”她称。

“对于农资企业而言,做好春耕准备工作,需要练好‘内功’。”张砚告诉记者,川农集团为助力农业增产、农民增收、企业增效,构建了“全流程、保姆式、模块化”的农化服务平台。

作为川农集团下属负责农资业务的主要平台,川农化肥确立了向产业链服务商全面转型的经营目标,面对尿素价格波动的加大,川农化肥积极运用尿素期货,做好春耕用肥的保供稳价工作。

“公司一方面利用期货市场做好国家储备工作,为公司承担的国家商业化肥储备保驾护航,为尿素市场的保供稳价发挥积极作用;一方面发挥公司在尿素产业中的链接作用,通过基差点价贸易方式服务于尿素生产企业的销售工作和尿素消费企业的稳价供应工作,从而实现良好的社会效益和经济效益。”张砚称。

据期货记者了解,截至目前,尿素市场储备任务基本完成,物流环节也日益畅通,上中游各环节整装待发。

发挥资源配置优势 促进化肥跨区流通

春耕备耕过程中,服务和保障一个也不能少。春耕备肥期间,物流环节的通畅能够保证农资储备进度;春耕用肥季节,便捷的物流能够保证农民及时施肥。期货日报记者了解到,今年国务院常务会议在做好春耕备耕工作部署时多次提到,加强农资供给保障,促进化肥流通,保障化肥及生产原料运输畅通,满足区域间调运需求。

“贸易物流是保障化肥落地的最后一步。近年来,春耕周期性变短,用肥时间更加集中,农户基本随用随采,逢降雨开始追肥,而供给端货源充足,物流环节变得尤为重要。”安徽辉隆农资集团股份有限公司相关负责人刘杰告诉记者,在约定时间内将化肥送到田间地头,才是重中之重。“一年之计在于春,错失农时的损失是无法估量的。”他称。

“春耕时期,时间非常宝贵。”楚可为表示,物流环节的顺畅能够确保化肥等农资从供应商顺利转移到农户手中。

据了解,与往年相比,今年春耕备肥的时间跨度与春节假期部分重合,叠加冬季雨雪天气,自北而南的化肥调运结构导致物流环节难度加大。

“为此,我们多种运输方式齐头并进,通过火车、汽车协同,配合船舶进行大规模调运,确保春耕农资按时按量到目的地。”刘杰说。

近年来,数字化在物流环节的作用逐渐凸显。记者了解到,益通数科肥易通物流平台肥达达凭借多年的产业耕耘,通过整合三方物流运输资源和迭代物流信息化平台,构建了数字物流生态体系,提升产业链中所有参与者的使用体验,直击长期困扰产业的找车难、找货难等问题,有效控制了运输成本,提高物流效率,让物流运输更加快捷、高效、安全。“在当前春耕保供的关键节点,肥达达更能确保生产所需的化肥点对点配送,真正打通农资‘最后一公里’,为数字化物流转型注入新活力。”益通数科上述负责人称。

“春节前后因为雨雪天气,发运受到一定影响,而雨雪天气过后,我们第一时间就加紧调派车辆完成运输。此外,还通过期货、期权降本增效,为市场投入更多的优质货源。”楚可为说。

随着农业生产的规模化,不同地区对化肥等农资的需求也不同。在楚可为看来,物流环节能够满足区域间的调运需求,确保春耕生产的顺利进行。“通过物流环节的优化,可以实现化肥的合理流通,避免某些地区化肥过剩或不足的现象,进而提高整体农业生产效率。”楚可为表示,此外,交割仓库作为中立权威的物流节点,可以有效降低流通时间,强化化肥保供。

期货日报记者了解到,尿素期货交割服务范围扩大,能更大规模调动尿素产业企业的参与度,使得化肥行业资源有效配置,保障春耕时期的用肥需求。

目前,尿素交割库分布在河南、河北、山东、安徽、江苏及湖北等地,而这些地区正是种植大省、用肥主力军。

在张砚看来,尿素期货的交割和仓单业务为企业提供了货源调运、交割、仓单串换等服务,避免了上游持续累库、下游无法补货的局面。交割库能够保障交割周边地区的肥料供给。

“交割范围扩大,对生产企业而言,能够消化春耕时期的高产能,将化肥运输到其他肥料贫瘠地区;对贸易商而言,可以拿到具有性价比的货源,规避经营过程中的风险。”张砚说。

保供稳价服务大局 「商储无忧」大有可为

商品储备既是关乎粮食安全的大计,也是自古以来稳定市场的重要措施。为应对春耕备耕,郑商所推出“商储无忧”项目,为国家粮食安全战略提供了有力保障。

“‘商储无忧’项目的设计初衷就是帮助淡储企业更好地做好保供稳价工作,助力保障春耕生产的农资供给。”冠通期货研究咨询部经理王静表示,通过这一举措,缓解了承储企业的忧虑,帮助承储企业利用尿素期货化解储备商品贬值风险,提升国家化肥储备制度的有效性。

让想淡储又担心价格风险的企业“敢储”,让“敢储”的企业“储”得更好,这正是期货市场风险管理功能的体现。

对此,刘杰深有感触。“近年来尿素价格波动大、节奏快,2023年尤为明显,‘商储无忧’的开展从源头上帮助承储企业解决问题,我们通过期货+期权+国储+‘商储无忧’,切实对冲了风

险。”他说。据王静介绍,2020年首次试点以来,商储无忧项目数量从5个增设到了26个,单个项目试点最高支持金额从50万元增加到100万元,试点项目的区域也随着尿素期货交割区域的扩展而延伸到湖北和江苏。“该项目的影响力越来越大,规划实施也越来越贴近承储企业的实际业务。”王静感慨。

“‘商储无忧’项目成功将国家化肥商业储备政策和期货功能发挥结合在一起,政策工具叠加金融工具,产生了‘一加一大于二’的效果。”楚可为认为,‘商储无忧’降低了企业承储的经营风险,提升了承储的积极性,推动了尿素期货更加有效地服务国家化肥商业储备工作。从结果来看,通过期现结合操作,一方面保障了春耕用肥供给,稳定农业种植成本;另一方面解决了承储企业化肥储备周期长、数量大,以及到期出库销售价格下跌可能面临亏损的痛点。

赵利强也表示,参与“商储无忧”促使公司健全了管理制度、强化了市场分析力度、降低了运营成本、平滑了采购成本,扩大了销售数量和销售区域。

期货日报记者也了解到,尿素期货、期权上市以来,价格发现和风险管理功能逐步得到市场认可,对产业发展起到了积极作用。

“在尿素期货上市之前,为保证春耕用肥,承储企业面临着较大的价格波动风险,而尿素期货上市后,承储企业有了规避风险的工具。”张砚表示,结合期货市场运行态势,企业积极利用期货工具,降低采购量与出库量较大,以及到期出库销售价格下跌可能面临亏损的痛点。

张砚告诉期货日报记者,产业企业通过参与“商储无忧”,对冲了春耕备肥的价格波动风险,为春耕备肥提供了稳定的货源。与此同时,随着尿素产业企业参与期货市场深度和广度的拓展,基差贸易作为新的贸易方式也被市场主体所接受。“川农化肥借助基差贸易,帮助上游客户锁定利润、助力下游客户锁定货源,真正实现了共赢。”她称。

“‘商储无忧’是近年来期货市场落实国家安全战略的创新力量。”王静表示,期货公司作为中介机构,也将发挥自身的纽带作用,链接好产业与交易所,贴近实体需求,切实服务产业。