

扎紧央企套期保值“安全绳” 国资委加强金融衍生业务管理



◎记者 王雪青 ○编辑 金泽源

近日,国务院国资委印发了《关于切实加强金融衍生业务管理有关事项的通知》(下称《通知》),对原有金融衍生业务监管制度进行了整合、修订。《通知》严把“人口关”“规模关”“操作关”,进一步明确各级主体责任,进一步明确业务原则,进一步规范操作流程,进一步加强监督检查。

《通知》所指金融衍生业务,主要包括中央企业在境内外从事的商品类衍生业务,指以商品为标的资产的金融衍生业务,包括大宗商品期货、期权等;以及货币类衍生业务,指以货币或利率为标的资产的金融衍生业务,包括远期合约、期货、期权、掉期等。

增强国企抗风险能力

据了解,近年来,中央企业有效利用金融衍生工具的套期保值功能,对冲大宗商品价格和利率汇率波动风险,对稳定生产经营发挥了积极作用。但监管中也发现,部分企业存在集团管控不到位、业务审批不严格、操作程序不规范、激励趋向投机以及业务报告不及时、不准确、不全面等问题。同时,随着近年来中央企业加快“走出去”步伐,积极拓展国际业务,运用金融衍生工具对冲大宗商品价格、利率、汇率波动风险的需求增多,开展金融衍生业务出现一些新情况、新变化,现行监管制度已不能充分满足企业实际需要。

为贯彻落实十九届四中全会关于“增强国有经济抗风险能力”的精神,督促中央企业切实加强金融衍生业务管理,建立“严格管控、规范操作、风险可控”的金融衍生业务监管体系,国资委在广泛征求中央企业和有关监管部门意见的基础上,对既有监管制度进行了整合、修订,研究制定了本次《通知》。

全国政协委员、证监会原副主席姜洋接受记者采访时表示,衍生产品是管理风险的必备手段,全球领先的企业普遍使用衍生产品来达到稳健经营的目标。监管机构一直支持包括国有企业在内的广大企业利用好衍生产品。《通知》再次体现了支持央企利用衍生产品的态度,而且进一步压实企业的主体责任,强调严守套保原则,强调加强风险管控。

六大变化分类管理

具体来说,《通知》包括六个部分内容,覆盖事前、事中和事后关键环节。国资委有关负责人接受记者采访

时表示,本《通知》较原有制度的变化主要体现在以下六个方面:

一是落实各主体管控责任。进一步明确集团董事会、集团管理层及集团职能部门、操作主体的职责,建立健全三级管理体系,严格业务管控。《通知》明确,资产负债率高于国资委管控线、连续3年经营亏损且资金紧张的子企业,不得开展金融衍生业务。

二是强化套期保值原则。在坚持交易品种与主业相关,交易时间、规模、方向与实货匹配等要求的基础上,进一步强调套期保值的实质和原则,即以降低实货风险敞口为目的,禁止投机交易;通过增加总量和时点规模双管控,严防超规模交易;通过要求建立科学的激励约束和业务效果综合评判机制,防止片面追求金融衍生业务单边盈利导致投机行为。

其中,在交易时间上,《通知》明确,持仓时间一般不得超过12个月或实货合同规定的时间,不得盲目从事长期业务或展期。

在交易规模上,《通知》明确,商品类衍生业务年度保值规模不超过年度实货经营规模的90%,其中针对商品贸易开展的金融衍生业务年度保值规模不超过年度实货经营规模的80%。时点净持仓规模不得超过对应实货风险敞口。而货币类衍生业务的规模、期限等应当在资金需求合同范围内,原则上应当与资金需求合同一一对应。

在激励约束方面,《通知》要求,将金融衍生业务盈亏与实货盈亏进行综合评判,客观评估业务套保效果,不得将绩效考核、薪酬激励与金融衍生业务单边盈亏简单挂钩,防止片面强调金融衍生业务单边盈利导致投机行为。

三是实施分类管控。针对货币类、商品类衍生业务的不同特点和风险程度,《通知》在业务规模、岗位设置、信息系统等方面区别对待,既体现从严监管,又贴合企业实际。

四是细化风险管控要求。在监控手段上,增加有关建立信息系统的要求,实现在线监测、固化制度规定;在风险预警上,提出采用定量及定性方法及及时识别各类风险的要求;在应急处理上,明确处理要求,妥善做好应对。

五是严控操作关键节点。坚持前中后台分离原则,严格合规管理;强调授权审批要求,严防越权违规操作;增加保证金管控要求,规范资金使用,防范资金风险;建立风险管理日报告、部门月核对、管理层季沟通机制,加强业务动态管理。

六是强化监督检查。《通知》对审计监督的原则性要求进行细化,明确集团归口管理部门和内审部门的监督检查责任和侧重点。

那么,国资委将采取哪些监管措施?有关负责人表示,国资委的监管仍然聚焦在事中跟踪监测与事后监督检查,督促企业加强风险管控。一是在日常工作中,建立定期报告制度,要求企业按季、按年度报告业务开展情况,对于重大事项,要求24小时内专项报告。二是严肃问责追责,对于发生重大损失风险、造成严重影响等问题的,将在业绩考核中予以扣分或降级处理,并根据干部管理权限开展责任追究。三是会同有关部门,通过定期会商、信息共享、联合检查等方式,形成监管合力,提升监管专业性。

强调期现货匹配原则

“本次新修订的金融衍生业务管理制度最大的亮点是进一步强调套期保值的实质和原则。”上海交通大学上海高级金融学院教授汪滔接受采访时表示,开展金融衍生业务要严守套期保值原则,以降低实货风险敞口为目的,与实货的品种、规模、方向、期限相匹配,其中的“以降低实货风险敞口为目的”是对套期保值实质的准确把握,抓住了实质,各种实际交易的具体表现不管如何变化,都有恰当监管的基础。

企业运用日益成熟的衍生品市场开展套期保值,对生产经营中遇到的大宗商品、汇率、利率风险进行管理,从而规避生产经营中的各种风险。其核心是通过衍生品敞口抵消实货敞口,一旦敞口降低了,企业受到相应原材料、利率汇率波动的影响就降低了,达到了控制风险的目的。因此,降低实货风险敞口是套期保值的本质。套期保值业务抓住实质后,可以帮助辨别“与实货的品种、规模、方向、期限相匹配”的具体评判,既严格要求套期保值,又对各种纷繁复杂的实际情况务实,保持灵活性,能够让企业在实际操作中有理有据。

在汪滔看来,这是我国对衍生品业务监管的一个重要发展,有助于中国企业更好地运用衍生品工具进行套期保值,更为各种真实的套保交易保驾护航,同时从本质上严控风险,防范投机,意义和影响深远。

中粮集团风险控制部总经理尤龙也认为,《通知》理念先进,强调了期现货匹配原则,强调期货现货一体化管理,采用信息化的管控方式,加强对不同风险的定量、定性识别等,将有效引导中央企业完善风险管理体系,合理地运用金融衍生品规避市场风险。

长荣股份： 让“智慧包装”走进千家万户

◎记者 王子霖 ○编辑 李魁领

“有了这样的智能化装备,配合标识解析技术和移动互联网的应用,就能生产出具有防伪功能,实现全程可追溯的‘智慧包装’。”在深圳劲嘉集团股份有限公司现代化的生产车间里,主管技术的副总经理吕伟正在展示一款定制红酒包装盒——在他身后,包括双机组模切烫金机在内的10余台长荣集团生产的高端智能化包装印刷设备正在高速运转。

2020年1月17日,长荣股份披露,控股子公司天津荣彩科技有限公司(下称“荣彩科技”)的“高端包装装备个性化定制应用案例”入选2019年工业互联网平台创新应用案例名单。记者了解到,一同入选的还包括中国商飞上海飞机制造有限公司、富士康、华为、用友、浪潮云、紫光云、海尔等35个工业互联网应用案例。

荣彩科技是长荣股份旗下致力于印刷行业和上下游行业提供智能制造软件产品的开发集成、物联网技术应用和区块链技术赋能服务的专业控股子公司。除“老本行”印刷包装,荣彩科技还通过技术赋能打造了普天铁心智慧工厂、亚洲铝业智慧工厂、施洛特仓储物流系统等跨行业应用服务平台。

据披露,此次入选的“高端包装装备个性化定制应用案例”主要应用于为客户提供可定制化的高端印刷装备制造,通过物联网设备、设备操作系统等的互联互通,满足客户在烫金、模切、喷码等包装印刷增效工艺方面的特殊需求,通过智能化设备生产“智能包装”,以标识解析等技术手段实现防伪、可追溯等实际应用。

另据记者从长荣股份母公司获悉,长荣集团旗下还有另一家从事智慧印刷的子公司荣联汇智。由长荣集团和荣联汇智组成的联合体,是国家2019年工业互联网创新发展工程——工业互联网标识解析二级节点(包装行业应用服务平台)项目的中标单位。这也让长荣集团成为全行业内唯一的物联网二级节点承建单位。

荣联汇智还是《中国印刷智能制造标准体系表》起草单位并作为智能印刷工厂制造执行系统(MES)牵头起草单位。截至目前,长荣集团旗下荣联汇智等子公司已经为深圳科彩、永吉股份、江苏朗辉、集友股份、通印股份、陕西金叶、中荣印刷、斯道拉恩索等国内国际行业企业提供包括智能制造软件产品的开发集成、物联网技术应用和区块链技术赋能服务在内的综合服务。

凭借25年的行业积累,长荣集团是国内印机行业当之无愧的龙头,部分细分市场占有率多年来超过80%。在某些核心关键领域,长荣集团还成功实现了国产替代。如今,长荣集团正在沿着从智能设备到“智慧印厂”,再到“智慧包装”的发展路径,通过5G技术、物联网技术、区块链技术等为印刷包装行业赋能,推动全行业的数字化转型和智能化升级,让“智慧包装”实实在在服务于每个人的生活。

动力电池企业 纷纷“落子”大西南

◎周健 ○编辑 李魁领

继比亚迪、宁德时代等行业巨头“落子”之后,又一家动力电池龙头——国轩高科进驻西南地区。

国轩高科1月19日晚间公告称,公司在1月18日与柳州市人民政府、柳州市柳东新区管理委员会签署了《国轩柳州年产10GWh动力电池生产基地项目投资协议书》,公司拟分两期在当地投资建设规划产能10GWh动力电池生产基地,包括电芯生产车间、动力电池组装(PACK)车间等。

国轩高科为何在柳州建厂?柳州是我国五大汽车生产基地之一,2019年该市的汽车产量为185万辆。上汽通用五菱有限公司是当地最大的车企,2019年全年销售166万辆。近年来,柳州市政府加大扶持新能源汽车产业,2019年新能源汽车产销量分别增长80.7%和122.2%。

公告显示,柳州市鼓励新能源汽车电池发展相关政策,将协助公司产品的推广和应用。具体来看,柳州市辖区新增或更换新能源公交汽车时,国轩高科在同等条件下有优先合作权;协调市内企业在采购新能源汽车动力电池或储能电池等产品时与国轩高科合作。公司表示,上述项目有利于加快推进柳州市新能源产业发展,为广西整车厂企业实现就近配套。

事实上,国轩高科在签署上述协议的当天还与上汽通用五菱签订战略合作协议,柳州项目建成投产后将为上汽通用五菱多车型平台提供适配的动力电池系统。此外,公司将引进正负极材料、电解液、隔膜等上下游配套企业,打造产业园。

一位业内人士向上证报表示,地方政府的重点支持,让西南地区新能源汽车产业发展迅速,但相比华东、华南等,该地区动力电池企业相对较少。广西发改委印发的文件提出,到今年底新能源汽车保有量达到14.6万辆以上;四川省也提出,今年力争推广15万辆新能源汽车的目标。

面对潜在市场,动力电池企业龙头纷纷“西进”,早在国轩高科之前,比亚迪和宁德时代已先后“落子”西南地区。

比亚迪选择在车企云集的重庆设立动力电池工厂。2018年8月,比亚迪与重庆市璧山区达成合作协议,计划投资100亿元建设20GWh年产能的动力电池电芯、模组以及相关配套等项目。重庆不仅是长安汽车的大本营,还有东风小康、力帆股份、上汽红岩等多家车企。而据上证报了解,比亚迪重庆工厂的建设已进入收尾阶段,预计将在今年3月份量产比亚迪新推出的“刀片电池”。

相比国轩高科和比亚迪选择与车企“为邻”,宁德时代则布局在原材料丰富的地区。

四川省锂矿资源丰富,其中甲基卡锂矿床是亚洲目前最大的伟晶岩型锂辉石矿区,该矿目前已探明资源储量达188.77万吨,潜在储量有望突破300万吨(氧化锂当量)。动力电池的原材料供应商——天齐锂业,其主要生产基地也位于四川射洪。2018年,宁德时代与宜宾市政府等达成合作,成立了宜宾市天宜锂业科创有限公司,投资建设动力电池前端材料项目。2019年9月,宁德时代公告称,公司拟投资不超过100亿元,在宜宾投资建设动力电池制造基地;该项目已于当年年底正式开工,宁德时代计划投资100亿元建设年产能30GWh的动力电池生产线。

可以预见,随着西南地区需求的增加,越来越多的动力电池企业选择“西进”,挖掘潜在市场。

进“鲜食” 饮“活水” 三全食品全力走出盈利低谷

◎王乔琪 ○编辑 李魁领

发明全国第一粒速冻汤圆、第一只速冻粽子;速冻行业第一家A股上市公司;收购美国亨氏旗下的龙凤食品,完成行业首次对外资企业的并购……来到三全食品在郑州的总部,首先映入眼帘就是这面写满了企业“30多项全国第一”的荣誉墙。中间安放着一个悬浮在空中的巨型水龙头,源源不断的水正从中倾泻而下,传递出公司发展“为有源头活水来”之意。

三全食品成立20多年来,久居行业龙头,什么才是其发展的“源头活水”?面对行业低利率的现实,三全食品又如何摆脱魔咒?在近日上证报的调研中,三全食品给出了答案。

优化产品结构 提升经营效益

三全食品拥有全国最大的速冻食品生产基地,主营业务包括速冻水饺、汤圆、粽子以及面点等速冻食品,公司生产速冻食品早、规模大、市场网络广。

但是,净利润偏低的问题长期困扰三全食品。2013年迄今,三全食品净利率一直低于5%,2015年和2016年净利率甚至低于1%。

对于这样的现实,三全食品相关负责人坦言,公司销售渠道以商超和经销为主,随着商超受到互联网冲击,其压力也转嫁给快销品,利润率便被进一步压缩。

“即便是‘赔本赚吆喝’,不少企业也舍不得放弃商超这一渠道。”上述负责人介绍,商超以其客流量大、传

播速度快的特点,成为新产品推广的主战场。“同时,商超还担当着消费者教育和引导的角色,一些新产品在此得到认可后,再通过经销渠道向下推广时,市场便能很快打开。”

那么,如何增加商超的净利润呢?三全给出的答案是:通过不断产品优化结构、拓展餐饮渠道、提升市场效率等促使经营效益稳步提升。“去年3月份,我们的食品销售、生产等各大经营板块开始进行内部机制改革,取得了不错的效果。”

据介绍,目前三全食品内部依据不同的产品和业务,被分成不同的团队,每个团队都可看作独立的经营单位。“出什么产品,如何销售,市场反馈怎样,一个团队打通一个链条。”该负责人称,通过这种转变,团队的积极性和工作效率都被调动起来。

三全食品2019年业绩预告显示,预计2019年全年利润同比增幅80%至110%,盈利区间为1.83亿元至2.14亿元。发布此消息后的第二个交易日,公司便迎来了2019年的第一个涨停。公司市值也水涨船高,超过100亿元,相比年初几乎翻了一番。

加码鲜食业务 打开增长空间

2019年底,三全食品又给市场一个新的期待:牵手7-Eleven,开发和经营便利店。根据合作协议,三全食品可以在河南省范围内开发和经营7-Eleven便利店,以及通过加盟等方式进行再特许经营。

三全食品相关负责人表示,这并不是公司与

7-Eleven的第一次合作,早前双方已是供应链方面的合作伙伴。运营区域便利店系统,可以帮助公司深度了解快速增长的便利店渠道及客户特性,把握未来消费升级中占比越来越大的即食产品的发展趋势,为企业品类拓展和产品开发提供一手资料,同时打造创新产品的展示平台。

从公司目前的决策来看,进军便利店市场,让鲜食成为卖点,是公司未来业绩实现新突破的着力点。早在2015年,三全食品就开始发展鲜食业务,在北京、上海部分写字楼布局近千Funbox自动鲜食贩售机。

“公司的综合制造能力与7-Eleven的便利店运营管理能力相结合,可以助力公司新业务的延伸拓展。”该负责人表示,7-Eleven经营体系非常健全,可以从门店开发、门店运营、商品管理、鲜食研发及物流配送等方面与公司相互协同,同时双方也将不断深化在全国供应链方面的合作关系。

对于7-Eleven在河南的发展,上述负责人说,7-Eleven注重单店的盈利和品质,并非传统的连锁店运营模式,因此不会大规模扩张,预计河南首家7-Eleven便利店将于2020年7月“落地”。

华泰证券研报显示,公司2019年伴随着架构调整、绩效改制成果初显,且零售市场商超减亏、经销扩张,餐饮市场和创新业务作为重点发展方向的战略逐步明晰,长期以来压制三全低利润率的因素有望消除,未来公司利润有望在收入稳定增长的状态下保持快速增长。