

有色行业持续亏损 企业求生瞄上“套期保值”

■ 本报记者 张龙

中国有色金属工业协会、国家统计局中国经济景气监测中心等单位16日发布2014年3月份中经有色金属产业月度景气指数。数据显示,3月中经有色金属产业月度景气指数(以下简称:指数)为46.74,有色金属产业在“偏冷”区间运行。

中国有色金属工业协会会长陈全训告诉记者,中经有色金属产业月度景气指数为首次发布。该指数试运行后,有色金属产业景气指数自去年9月份开始呈现下滑趋势,于去年12月下探至“偏冷”区间,并持续至今。

超四分之一 有色企业亏损

中国有色金属工业协会副会长兼秘书长贾明星告诉记者,1到2月份,全行业规模以上的8000多家企业中,企业亏损达到了2339家,亏损面为26.9%,亏损额为92.6亿元,同比增长39.3%。现在铝价、铅锌价格都在成本线以下,铜价也是低位,大宗商品价格非常不好。

“铜价经历3月份暴跌后进入震荡格局,但下跌的主要因素仍然存在。铝方面,铝供应过剩格局难以明显改观,近期铝价仍在平均成本线下方震荡。值得注意的是,价格下降的同时,刚性成本却在上升,这导致大中型企业利润下降,国有企业甚至出现行业性亏损,其中,近一半的电解铝产能处于亏损状态。”贾明星说。

此前,中国有色金属工业协会曾做过调研,不少企业家表示,企业到了经风雨、受考验的关键时期。一些有色金属企业甚至出现了资金款困难的情况。

一家铅锌企业的中层告诉记者,由于价格和成本倒挂,公司已经停掉了2条生产线,2008年金融危机最严重时,也不过是停掉2条生产线。

中国铝业近日发布公告称,因当前电解铝产能严重过剩,产品市场价格低迷,企业用电成本较高,“决定对公司部分电解铝和氧化铝生产线实行弹性生产,涉及暂时停止生产的电



解铝、氧化铝产能分别约为60万吨和80万吨”。

这已经不是中铝首次减产。在去年6月份,该公司曾对部分电解铝生产线实行弹性生产,涉及暂时关停电解铝产能约38万吨。

行业形势不佳,最直观的反应便是投资额的减少。贾明星向记者透露,有色金属全行业完成工业投资340亿元,同比增长6%,但增幅比去年同期下降了21.1%。这是近年来首次出现这样的情况。新世纪以来的前10年,有色金属行业固定资产投资年均增长高于全国15个百分点,但现在却低于全国11个百分点以上。

低迷的行业形势让陈全训对未来情况的判断有些悲观:“有色金属行业运行还未见底,还有继续下滑的可能。”

在贾明星看来,这将有助于行业进行结构性调整,有色金属行业化解过剩产能及企业重组将进入实质性操作阶段,但效果近期还很难显现。而铝结构车辆支持政策尚未出台,铝价与生产成本的严重倒挂,特别是一批高成本电解铝企业退出牵涉到人员、债务、土地等一系列问题,完成化解产能过剩任务仍是近几年的目标。

目前,中国10种有色金属产量超过4000万吨,俄罗斯、美国、加拿大、澳大利亚等四国的产量不到中国的一半。

有色企业 求助“套期保值”

云南锡业股份有限公司有关负责人李先生告诉记者,现在有色金属行业是低迷状态,企业做好了套期保值工作,会对企业减亏有帮助。

该公司去年营业收入为219亿元,同比增长34.68%,净利润亏损13.4亿元。

“我们去年亏损了10亿多元,但是今年一季度,我们盈利了1亿元,就是因为去年白银价格两次大跌,没做套保,让我们亏损了十几个亿。今年我们做好了套期保值工作,使得一季度盈利。今年以来,铜价大跌,我们也产铜,但我们做了套期保值工作,期货盈利了2个多亿。”李先生说。

在李先生看来,现在有色金属行业低迷,不做套期保值的话,企业是很难生存的。“我们是国企,情况可能还会好点,但对于民营企业来说,就是两头受夹的状态,产品在跌价,原料价格依然高企。”

套期保值,被有色金属企业纷纷利用。

近日,云南驰宏股份有限公司召开第五届董事会第十三次会议,审议通过了《关于公司2014年度套期保值计划的议案》和《关于公司2014年度境外期货外汇风险敞口的议案》,同意公司及子公司开展与生产经营所需原材料和产品的期货套期保值业务。

该公司称,开展期货套期保值交易,规避市场价格波动风险,将公司生产原材料采购成本和铅锭、锌锭、白银、黄金产品销售价格风险以及有色金属产品贸易中的价格风险控制 in 适度范围内,保证经营业绩的相对稳定。

作为套期保值业务的“元老”,西部矿业于2005年获得境外套期保值资格,开始在外盘进行铅、锌、氧化铝保值,锁定加工利润。2007年下半年,西部矿业正式开始参与国内期货市场的套期保值操作。

有专家认为,有色金属企业应做好在外围风险暴露时的风险防范。下游消费企业应坚持采取按需购买的策略,而冶炼企业需要做好套期保值,应对有色金属价格的大幅波动。

利润骤降 光伏辅材转向差异化研发

■ 本报记者 陈玮英

为了一套5千瓦的光伏系统,做光伏工程的许先生因寻找合适的支架而伤起脑筋。

“做一套5千瓦的,买支架的运费比产品价格还要高。”许先生抱怨道,“如果囤货,不确定性因素又太多。”从大型光伏地面电站到分布式光伏电站,中国光伏市场在慢慢开启。各种订单随之出现,但“不接没活做,接了不好做。”现实有时就是这样令人尴尬。

光伏辅材行业位于光伏产业链的中游,因此,辅材市场现状很大程度上不仅决定于上游晶体硅材料,而且还决定于下游发电市场。近年来,光伏产品市场整体萎缩,光伏辅材市场自然不能独善其身。

利润严重挤压

在2014光伏电站投资与金融峰会间歇,谈到目前的光伏辅材业时,湖北追日电气股份有限公司副总裁何华给《中国企业报》记者打了一个比方。比如,“做支架的企业,在没有进入光伏领域的时候可能产值是1亿元,进入光伏业后可能达到5亿元,而如果光伏市场遇冷,那这5亿元将大打折扣。”

“光伏开始不乐观的时候,光伏

电池企业还有些羡慕我们有钱赚。”浙江一家做光伏辅材的高管话锋一转,“现在,大家都一样了。”

“光伏刚刚不好过时,业内提出国产化,那个时候客户份额大幅提升。”杭州市太阳能光伏协会秘书长赵永红坦言,可是,“那样的日子已经过去了,现在压力比较大。”

“目前,利润挤压得比较严重,配材企业的压力在逐渐加大。”赵永红表示,有些配材企业比如龙头企业,可能相对好一些。“但有一些企业之前与外省的大企业合作,现在因这些大企业出现倒闭而受到了不小的影响。”

如果说之前的利润可能在30%左右,那目前可能只有10%甚至更少。对此,赵永红认为,“差不多。”硅胶原来30元/公斤至40元/公斤,但现在则只有十几元一公斤了。

光伏业俨然早已从暴利回归理性。苏州乐能光伏有限公司的陈新庆打趣地说,“房地产最暴利的时候也比不过光伏。”也正是那个时候,很多辅材企业进入光伏领域。“现在已经到反省的时候了。”

不过,“大多数辅材企业不会伴随着光伏的窘境离场。”中商情报网产业研究院能源行业研究员李华接受《中国企业报》记者采访时表示,国内的光伏企业特别是光伏辅材企业是随着光伏的发展进入的,但进入的原因是多方面的,很多是没有什么核

心竞争力,一窝蜂。

“这些辅材企业在地方政府的行政推动下入场,并不完全是一种市场行为,自身只想多拿政策补贴,既无产品竞争力,又无发展后劲,因此遇到市场调整时,自然缺乏应有的抵御市场风险的能力。”李华如是说。

寻求差异化发展

许先生犹豫再三决定买3套支架,“人家才勉强同意。量确实也是太小,不过现在这种小型的工程在慢慢增多。”

从整个光伏产业来说,发展前景还是很大,只是相对前十年发展速度稍微放缓,对真正掌握高端辅材的技术企业来说,只会强者更强。李华认为,因此,“这一现状不是辅材企业离场,而是一个资源和技术的重新整合,一个优胜劣汰的过程,也是一个企业转型的过程。”

事实上,“早在去年,就有配材企业提出了二次转型。”赵永红表示,“如果总是跟着大客户其实也很困难,它们的日子确实不是很好过。”

赵永红介绍说,有些企业,虽然业务量不是很大,但是都在很积极的与下游客户联系,针对下游企业需求,共同研发,开发差异化产品。“根据差异化产品有针对性地进行研发,虽然量比较小,但是企业都在比较深入的研发。”

“以前只是简单的业务买卖,现在则是协助研发。”赵永红表示。

康维明 CEO Bruno Bucc 接受《中国企业报》记者采访时表示,这是一个充满机遇和挑战的产业。在当前的形势下,深入而丰富的经验,最大化的灵活性和不断改进的意愿是至关重要的。“和客户协同合作,开发面向未来的创新产品,不墨守成规。全心全意支持我们的客户,力求找到和客户共同成长的空间。”

“光伏辅材处于光伏产业的中游,受制于上游和下游的发展。”李华表示,因此,为减少这种依赖,必须加强企业自身核心竞争力。

李华认为在回归质量的前提下,辅材市场的发展速度会领先于整个行业的发展,但会发生一些结构性的变化。像背板技术壁垒高、参与企业少、盈利能力强,PVF膜、PET膜和EVA膜等关键材料的毛利率超过40%。这些辅材会随着企业技术和产品质量的提高,成本的降低和国产化率的提升,将有比较广阔的发展前景,而对技术含量较低,附加值较低的辅材则会出现供过于求的情况。

在Bruno Bucc看来,对于全球光伏行业来说,拥有一个具备融资和信用管理方案且能满足行业需求和银行系统就相当于有了非常重要的助推器,它能确保整个光伏行业、组件制造商和供应商稳定发展。

新产业



医用食品： 健康产业新增长点

经食品安全国家标准审评委员会审查通过的《特殊医学用途配方食品通则》和《特殊医学用途配方食品企业良好生产规范》两个文件分别将于2014年7月1日和2015年1月1日实施,这标志着“特殊医学用途配方食品”这个新的食品种类终于有了自己的合法身份。

为促进“医用食品”这个新兴产业的发展,4月19日,中国科学院生物物理研究所和中国临床营养联盟举办了“医用食品发展战略与政策研讨会”,与会人员就中国医用食品产业发展趋势进行了广泛深入的探讨。

临床营养治疗是针对各种疾病引起的营养不良和代谢紊乱,通过现代生物检测技术进行营养诊断,并根据诊断结果使用相应的肠内外营养制剂进行治疗,营养治疗是提高床位周转率、治愈率,降低药占比及医疗支出的有效途径。中国医院协会缩短平均住院天数课题组公布的2008年度47家全国大型“三甲医院”平均住院天数为11.87天,远远超出一些发达国家平均5—7天的住院时间,除了综合医疗水平、医护人员配备等因素外,临床营养的普及和诊疗水平对于缩短住院时间,提高救治效率也起着不可忽视的重要作用。国内外临床研究显示,住院患者接受“特殊医学用途配方食品”的临床营养治疗,能缩短住院时间平均4—5天。

目前,“特殊医学用途配方食品”产品份额主要为外资企业占据,内资企业由于进入产业较晚、技术较落后、投资规模较小、没有品牌影响力等综合原因占有市场份额较少。同时,国产“医用食品”大部分是仿制国外产品,产品自主知识、技术含量少,同时缺乏产品创新,如研制针对不同疾病专用的“医用食品”需要不断寻找新的功能配料。因此,内资企业要充分利用好中国的原料优势、本土优势等综合优势快速发展。如果能结合药食同源类食材的本土优势加上国外发达国家的全营养素基础理论,制造出一种复合型的“医用食品”将会有很好的市场前景,因为中西医结合发展已经成为我国医学科技发展的突出特色,也是食品生物资源开发的创新点之一。

目前“医用食品”产业在国外非常成熟,每年有数千亿的市场份额,营养诊断和营养治疗是欧美等发达国家的一种普遍医疗行为。而在中国,住院和门诊病人的营养诊断和营养治疗率低还是医疗服务中的一种普遍现象:2009年,在中国1.4亿住院患者中约有40%—50%,即5600万—7000万患者需要临床营养诊断与治疗,而接受临床营养系统诊断的患者不足万人,接受临床营养干预和治疗的患者不足200万;院外数以亿计慢性非传染疾病患者的临床营养治疗尚处无人管理状态。这说明,中国必将成为全世界“医用食品”产业重要的快速增长点,医用食品企业的未来值得期待。

(小品)

资讯



得力品牌战略升级开启办公大时代

4月17日,作为国内办公用品的第一品牌,得力在京举行2014品牌战略升级新闻发布会,正式宣布其品牌由“得力文具”升级为“得力办公”。得力的业务范围也将从供应综合文具产品升级为提供办公整体解决方案,进行办公行业全产业链布局,引领中国文具行业进入办公大时代。得力办公形象大使杨澜表示,得力以独到的视角讲述了得力“办公大时代”的特点:得力整合了办公产业链上下游各个环节,依托其强大的研发制造能力、完善的销售网络和物流配送体系,为企业提供“一站式”采购。

淮北食品工业博览会成功举办

4月17日,2014中国淮北食品工业博览会在安徽省淮北市体育中心拉开帷幕。本届博览会为期三天,来自全国各地千余家企业报名参展,其中国家级龙头企业逾50家。中国淮北食品工业博览会由农业部农业产业化办公室、中国食品工业协会、安徽省农业委员会、淮北市人民政府联合主办,旨在“搭建展会平台,推动转型发展,打造精良产业,引导健康消费”,打造立足黄淮海、面向长三角的食品工业高地,建成全国一流的食品工业基地。

沃尔沃全新设计语言在华亮相

近日,沃尔沃汽车集团在华首次发布全新设计语言,并携最新概念车 Concept Estate 盛大亮相北京。另两款概念车——Concept Coupe 以及 Concept XC Coupe 也现身4月20日开始的北京国际车展。令人惊艳的沃尔沃汽车“概念车三部曲”首次齐聚北京,三剑合璧呈现一场北欧设计盛宴。三款车历经法兰克福车展、底特律车展和日内瓦车展的——检阅,彻底征服了欧美严苛评审的眼睛,不出意料将横扫所有概念车大奖,证明沃尔沃的全新设计语言在全球获得了高度认可。

华泰路盛 E70 成添丁家庭首选

对于刚刚添丁的三口之家来说,汽车的实用性、空间大小以及用车的经济性都是重要的选择标准,拥有“超级家轿”美名的家用轿车——华泰路盛 E70 已成为添丁家庭首选车型。路盛 E70 搭载 2.0L 汽油发动机,最大功率可达100kW/6000rpm,最大扭矩达到180N·m/4000rpm,配合源自德国ZF技术的欧意德自动变速箱,动力充沛,输出流畅,日常城市道路中表现得游刃有余。以路盛 E70 2.0L 手动舒适型为例,售价6.97万元,比众多同级车的报价更为实惠。结合华泰汽车率先推出的“整车5年或15万公里”超长质保政策,养护成本经济划算,最大限度减少了购车者的后顾之忧。