

“豆粕采购顾问”项目介绍

-----关于豆粕期现结合的探索与产业链的实际操作

一. “豆粕采购顾问”项目产生背景

1. 大豆现货产业链发展自身需求

我国传统豆粕现货销售以“一口价”为主，也就是在合同签订时就规定好销售价格。在未来市场走势存在较大的上涨预期中，油厂将会面临机会成本增加的风险。而在未来市场走势存在较大的下跌预期中，饲料厂不愿意采购大量的豆粕，这对于油厂的销售形成了冲击。尤其是近年来市场中出现较大的波动，传统的“一口价”模式，已经远不能满足市场的需求。

2013年和2014年，以油厂为主导，引进了一种全新的定价模式--豆粕基差定价。基差定价改变了原来油厂“一口价”的定价模式，基差定价合同签订后，基差大小就已经确定了，期货价格就成了决定最终采购价格的惟一未知因素，而且期货价格一般要占到整体价格的90%以上。

本质上来说，基差定价是大豆产业链的风险转移行为，油厂通过基差，将压榨风险向下游饲料厂、贸易商转移。

2. 期货在豆粕产业链中的作用

期货来源于现货，从作用上来说，它是为现货企业提供风险管理的工具。但就期货发展的现状来看，期货市场依旧是经纪业务占据主流。期货应该回归到它的本质，在经济业务之外，与实体经济结合，充分发挥其风险管理的作用。

豆粕期货发展较早，从2000年正式上市以来，已成为农产品中一个较为成熟的品种，与国外大豆的联动性也较强，在现货方面，占据中国大豆压榨业半壁江山的都是外资大豆压榨企业。所以运用期货这一避险工具，也是现货、期货发展到如今的必然趋势。

3. 关于期货服务实体经济的政策导向

2014年，国务院发布了，关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见，特别强调发挥期货服务实体经济的重要作用。强调期货与现货融合，降低风险，提高企业生产效率。

二、豆粕采购顾问的理论基础

1、风险控制手段

(1) 集中采购

大型饲料、养殖企业普遍采用集中采购策略。企业总部与上游大豆压榨企业建立稳定合作关系，发挥集团的信息分析与人力优势，集中、大量采购豆粕。在保证豆粕稳定供应的同时，获得上游给予其各种优待条件，括价格优惠、保证质量、提货节奏等。

(2) 库存管理

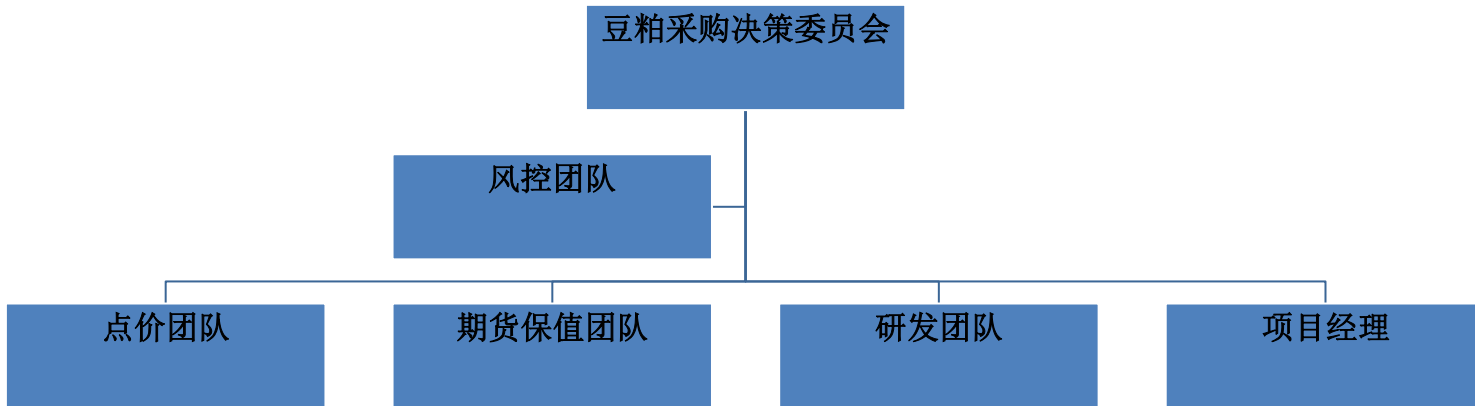
库存管理方法即在价格不利时减少库存，价格有利时增加库存。基差点价模式普及之前，豆粕产业链企业主要通过短期库存管理的方式避险。基差点价模式普及之后，企业为保证生产必须保持一定量的远期库存（基差合同）。但是基差合同订立后，其数量不能随着价格波动而变动，因此短期库存管理的方法已经不能满足长期库存管理的需要。

(3) 应用金融工具

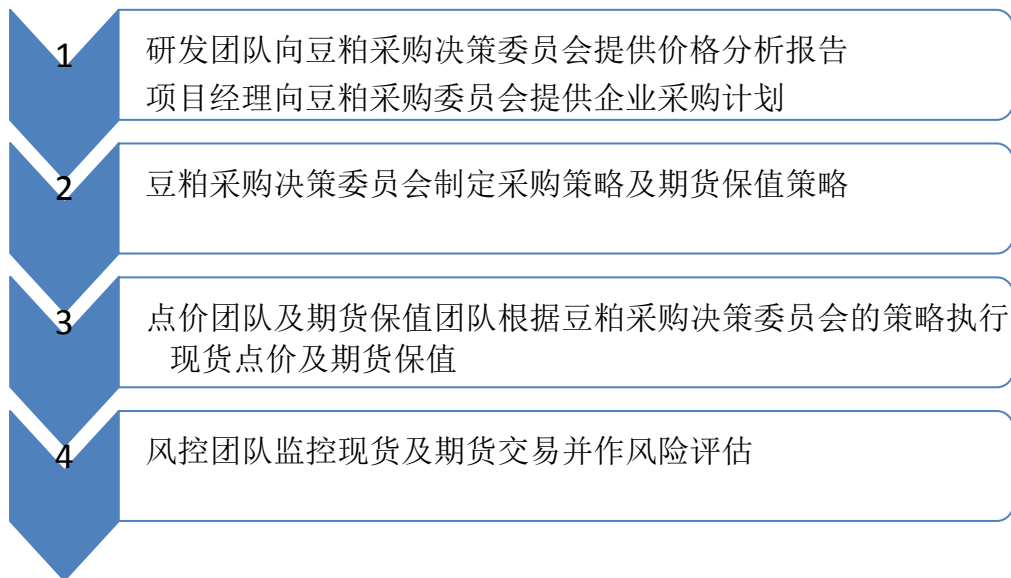
豆粕产业链企业目前只能运用大连豆粕期货合约进行风险管理，方法有套期保值即虚拟库存。当企业存在现有豆粕库存时，如果担心豆粕价格下跌，则卖出期货合约对冲价格下跌风险；如果企业担心豆粕价格上涨，则买入豆粕期货合约对冲价格上涨风险。由于豆粕期货的金融属性较强，判断因素复杂，且要求较高期货操作能力，企业实际运用金融工具时存在多种障碍，结果造成实际应用效果不佳。

2、豆粕采购顾问的决策系统

(1) 团队体系



(2) 豆粕采购顾问决策流程



三、豆粕采购顾问服务实务及难题

1、探索过程

2014年2月：“星星之火”项目，协同南京某商业银行为豆粕产业链企业提供商业贷款及套期保值一揽子金融服务；

2014年3月~7月：“豆粕点价顾问服务”，为需要基差点价的企业提供咨询服务；

2014年8月至今：“豆粕采购顾问服务”，为豆粕产业链企业提供包括点价及期货保值在内的整套采购咨询服务。并为多家豆粕经销商、饲料企业提供实际服务。

2、服务难题

由于豆粕产业链下游企业的自身特点，以及大宗商品风险管理的高度专业性，造成豆粕采购服务在推广过程中遇到很多问题，主要有如下几点：

(1) 企业管理者缺乏风险管理理念

豆粕经销商、饲料企业及养殖企业在相当长一段时间内受到价格波动的影响较小，盈利模式非常稳定，基本没有风险管理需求，造成企业管理者缺乏风险管理理念。思想上的转变非常困难。

(2) 缺乏专业风险管理人才

国内大豆压榨企业对风险管理高度重视，并很早就开展风险管理的实际运作。相对的，多数下游企业从未开展对风险管理探索，造成行业内相关人才资源极缺。有部分企业尝试从其他行业引进人才，但是由于缺乏相关行业经验，短期很难为企业带来实际收益。

(3) 企业很难合理运用金融工具

长期以来豆粕产业链下游企业的期货投机氛围浓厚。少数企业出于风险管理目的尝试期货操作的，也由于各方面原因逐渐转为投机交易。投机基本导致巨亏。加之期货公司行业内的一些问题，企业对期货产生畏惧、抵触心理，并且对期货公司的专业人员很难再有信任。

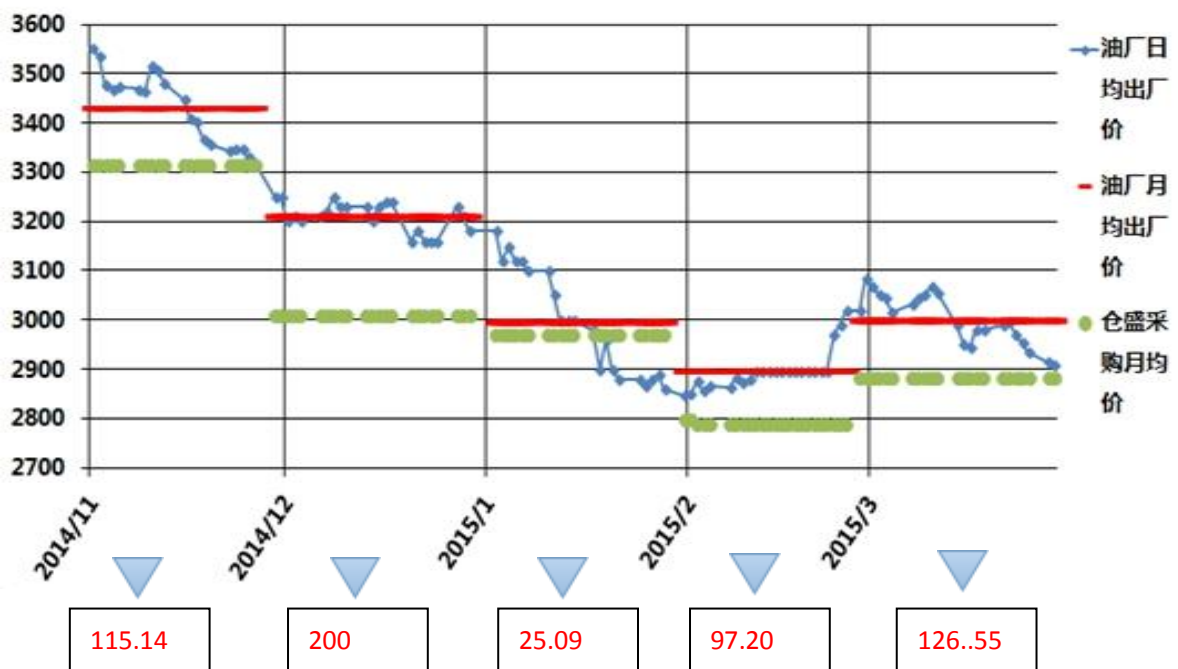
(4) 豆粕采购结果评估的复杂性

豆粕经销商、饲料企业、养殖企业的盈利模式各不相同，对豆粕采购的要求也不同，再加上期货保值交易之后，豆粕采购结果的评估就更加困难。如何能制定一套标准办法，较为明确地体现豆粕采购顾问服务的实际效果，并得到行业内的认同，也是一项非常困难的工作。

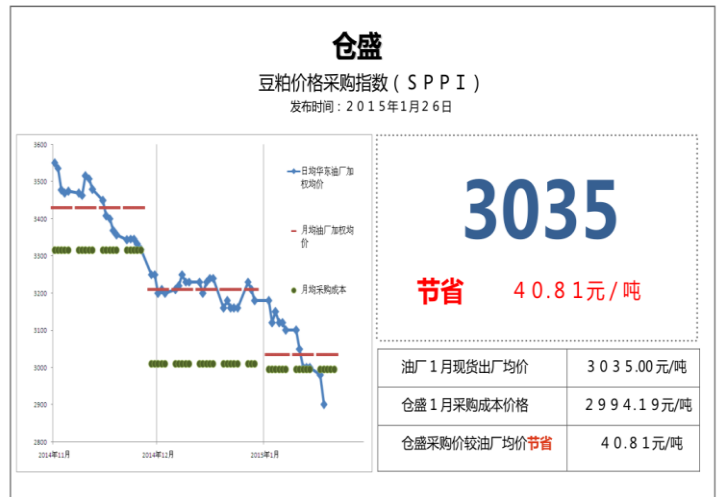
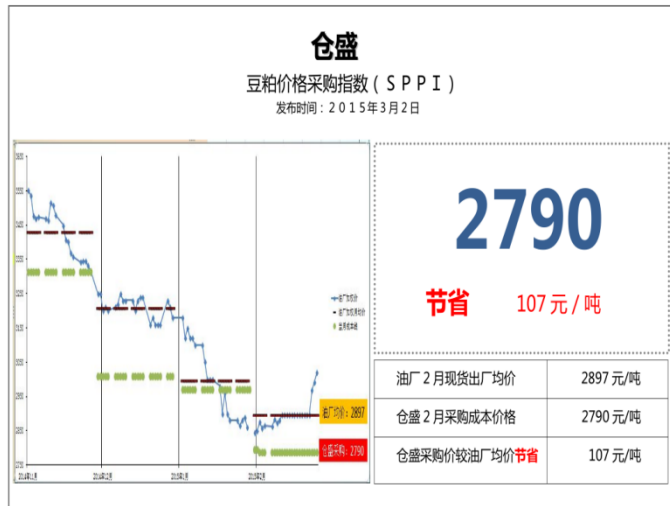
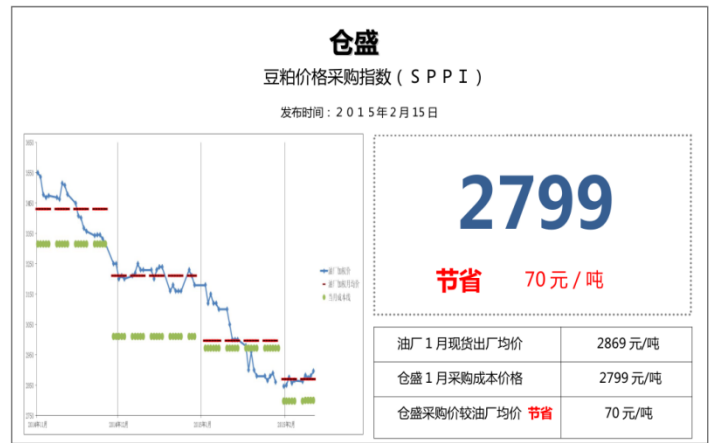
四. 创新与突破

1. 仓盛豆粕价格指数的建立

为了更好地衡量采购效果，量化采购水平，建立了“仓盛豆粕采购指数”。指数每天记录油厂的出厂价，每月形成月均出厂价；记录我们每一次点价及保值的效果，形成“仓盛采购价格”，将这两个月均价格进行对比，目前已经积累了5个月的数据，可以更加直观的看出我们的采购水平。



11月至3月仓盛采购月均价与油厂月均出厂价比较走势图



仓盛采购指数历次发布记录

2.一揽子解决方案

在帮助企业进行点价的同时，为了更顺畅地沟通，我们还帮助企业进行制度的改进和完善，建立起符合点价流程需要的部门，梳理相关流程和制度，进行基差采购思路的培训。

同时，在满足企业风险管理需求的同时，我们还建立了一只立足于现货产业链的对冲基金---“乌龟基金”，模仿豆粕现货贸易的思路做期货，解决现货企业资金管理的问题。

五、豆粕采购顾问服务实际案例

案例一、为江西某豆粕贸易企业提供点价及套期保值服务

2014年第四季度，我司为江西某豆粕贸易企业提供豆粕基差点价及套期保值服务。总计现货点价11次，期间进行多次套期保值操作。最终企业经营结果如下：

		10月	11月	12月
点价采购	中粮四海	——	2,000	4,500
	中储粮	——	800	500

某豆粕贸易企业四季度期现货净利润一览 (截止至 2014 年 12 月 29 日, 单位: 元)			
	10月	11月	12月
现货净利润	-17,623	+637,174.8	+184,158.9
期货净利润	+29,700	+135,040	-48,930
现货、期货 净利润合计	919520.7 元		

六. 尚未解决的难题

由于豆粕产业链下游企业的自身特点, 以及大宗商品风险管理的高度专业性, 造成豆粕采购服务在推广过程中遇到很多问题, 主要有如下几点:

(1) 企业管理者缺乏风险管理理念

豆粕经销商、饲料企业及养殖企业在相当长一段时间内受到价格波动的影响较小, 盈利模式非常稳定, 基本没有风险管理需求, 造成企业管理者缺乏风险管理理念。思想上的转变非常困难。

(2) 缺乏专业风险管理人才

国内大豆压榨企业对风险管理高度重视, 并很早就开展风险管理的实际运作。相对的, 多数下游企业从未开展对风险管理探索, 造成行业内相关人才资源极缺。有部分企业尝试从其他行业引进人才, 但是由于缺乏相关行业经验, 短期很难为企业带来实际收益。

(3) 企业很难合理运用金融工具

长期以来豆粕产业链下游企业的期货投机氛围浓厚。少数企业出于风险管理目的尝试期货操作的, 也由于各方面原因逐渐转为投机交易。投机基本导致巨亏。加之期货公司行业内的一些问题, 企业对期货产生畏惧、抵触心理, 并且对期货公司的专业人员很难再有信任。

(4) 豆粕采购结果评估的复杂性

豆粕经销商、饲料企业、养殖企业的盈利模式各不相同, 对豆粕采购的要求也不同, 再加上期货保值交易之后, 豆粕采购结果的评估就更加困难。如何能够制定一套标准办法, 较为明确地体现豆粕采购顾问服务的实际效果, 并得到行业内的认同, 也是一项非常困难的工作。