

调整生存和赢利模式，打造企业核心竞争力

大宗商品生产经营企业期货等衍生保值工具应用探索

杨晓武

企业核心竞争力

- 企业核心竞争力就是企业长期形成的，蕴涵于企业内质中的，企业独具的，支撑企业过去，现在和未来竞争优势，并使企业在竞争环境中能够长时间取得主动的核心能力。
- 北京大学光华管理学院教授[张维迎](#)博士：
- 认为企业核心竞争力具有“偷不去，买不来，拆不开，带不走，溜不掉”的特点
- 打造现代企业核心竞争力的新思维新路径



企业核心竞争力

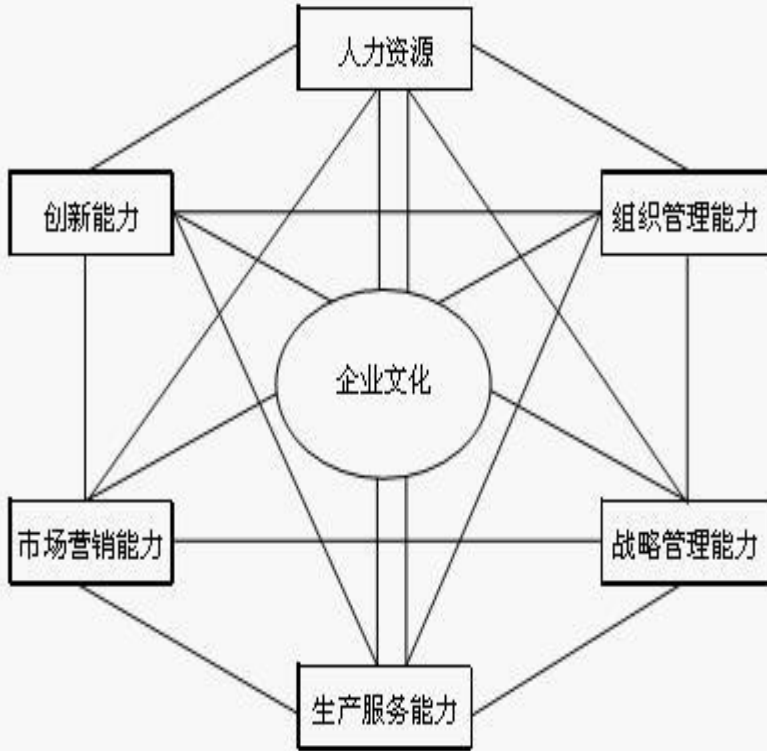


图1:企业核心竞争力钻石模型

- 企业核心竞争力的具体体现:
- 十大竞争力
 - (1) 决策竞争力。
 - (2) 组织竞争力。
 - (3) 员工竞争力。
 - (4) 流程竞争力。
 - (5) 文化竞争力。
 - (6) [品牌竞争力](#)。
 - (7) 渠道竞争力。
 - (8) 价格竞争力。
 - (9) 伙伴竞争力。
 - (10) 创新竞争力。

经营环境变化，保值操作成为必修课



- 企业原辅材料及成品价格波动呈现新特点
 - 1) 价格变化频繁
 - 2) 极端行情周期缩短
 - 3) 流动性泛滥造成价格波动幅度成倍加大
 - 4) 影响价格波动的因素日益复杂
 - 5) 对价格预测日益困难

经营环境变化，保值操作成为必修课



郎:制造业没有定价权

宁: 在国际大宗商品中的定价权，从田间到餐桌



- 期货价格日益融入大宗商品企业的经营管理体系
 - 1) 定价权的丧失
 - 2) 生产成本不再是销售价格的决定因素。
 - 3) 甚至考核和激励制度也都和期货市场价格挂起了钩。
 - 4) 价格是别人的事，而盈亏得自己承担
 - 5) 境内外衍生品交易所价格和大资金，日益显现出在定价方面相对于大宗商品经营企业来说，更加强势和优越的地位。

保值工具应用能力成为核心竞争力 重要内容

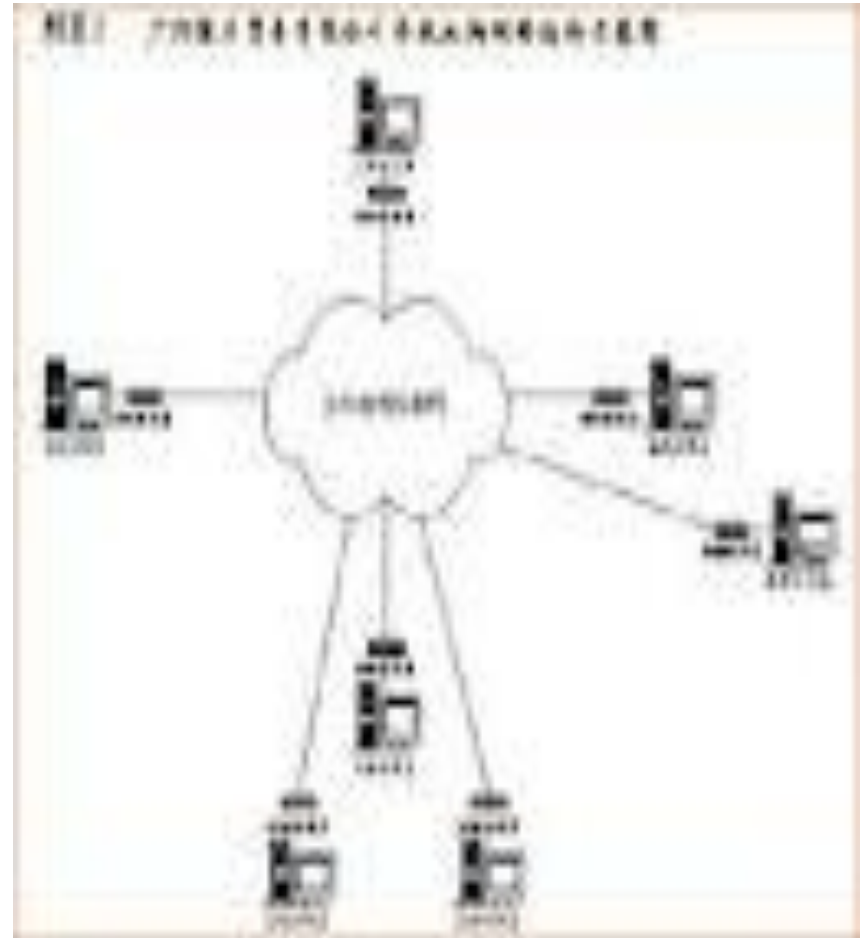
大宗商品经营运作过程中投机色彩越来越浓

传统：点对点贸易

1) 博取地域、信息、垄断差价

2) 自主定价：

前店后厂，生产成本 + 预期利润



保值工具应用能力成为核心竞争力 重要内容

- 取价差的行为称为投机交易



现代向以下几个方面演变：

资金方面：资金为王

信誉方面：溢价

公关方面：渠道资源

垄断方面：控制稀缺资源

投机：大多数企业的无奈选择

保值工具应用能力成为核心竞争力 重要内容

- 大宗商品企业经营盈利模式演进
- 点对点的交易模式
- 资源的优化整合
- 抓住机会套期保值
- 期现联动
- 纯投机



保值工具应用能力成为核心竞争力 重要内容

- 1) 主要原辅材料及产成品销售价格水平对企业生存变得以往任何时间都更加重要。
- 2) 价格管理相对于降低成本更有潜力可挖，更有文章可作。
- 3) 高成本与低成本的差距在价格波动面前，有时可以说微不足道。制造冶炼成本、加工费可能就是期货市场一天的波动幅度。
- 4) 通过国内外期货市场降低原辅材料提高成品销售价格，日益成为大宗商品经营企业的必修课。
- 5) 在新的经营环境面前，应该传统套保理论的局限性越来越多，越来越大。

保值工具应用能力成为核心竞争力 重要内容

- 价格趋势:

- 1) 趋势把握
- 2) 趋势发现
- 3) 有没有对趋势下单



保值工具的优劣及其演进过程

远期合约的运用

很好解决方案，但实际可操作程度低

期货合约的发明

一个聪明的解决方案，通过交易的创新克服了一些通过远期合约来管理价格风险的缺点，同时也带来新的次生风险

期权的引进

能够部分解决上述利用期货保值工具带来的问题

掉期

或者互换可以拿到比期货更好的价格

复杂衍生工具的魔方

在拥有了远期合约，期货合约，期权合约、掉期合约这些“方块”，在大宗

商品价格风险管理方面，复杂的衍生品工具“魔方”也就不难拼出来了。

希望各位成为各自单位核心竞争力

