

铜价反弹昙花一现 铜暂时沦为避险资产

1月底2月初,铜价终于迎来了久违的反弹,其中伦敦金属交易所(LME)三个月铜价回到5500美元/吨的上方。笔者认为,引发铜价反弹的三个主要因素:政策预期、原油反弹带动和避险型买盘,都不能视为持续性的确定性因素,因此对于目前铜价反弹尚不能过度乐观,再度拐头向下可能依旧很大。

政策预期升温
从最近中国公布的一系列经济指标来看,中国经济下行压力依旧沉重。首先,作为实体经济的景气指标,中国1月官方制造业采购经理指数(PMI)持续回落至49.8,这是自2012年10月以来首次跌破50荣枯线;1月中国官方非制造业PMI较上月明显回落,跌至2014年2月以来最低。

从资金层面来看,从去年12月开始,金融市场短期资金价格明显攀升。今年元旦过后,资金价格虽然有所回落,但仍高于去年下半年的平均水平。

因此,不管是从实体经济指标还是从市场资金面来看,央行都有进一步宽松的需要,这就催生了市场对中

国央行“降准降息”的预期。

然而,这种政策预期相对脆弱,因此不能视为支撑铜价的确定性利好。首先,宽松货币政策只能在短期内发挥维稳的作用,但在长期留下很多副作用,例如自去年12月份至今的流动性“脱实向虚”,实际融资成本不跌反升的背离局面制约了央行的手脚。

其次,回顾2014年至今的货币政策,我们发现货币宽松等逆周期政策对铜价的提振都是暂时性的,原因在于弱勢的供需基本面是主导铜价长期走势的主因。

铜暂时沦为避险资产
对比近期美元、美股、美债收益率、黄金和铜价,我们发现,铜价走势与美元指数、美股出现了背离,而是与美债收益率及黄金走势拟合相对较好。由此我们可以推断出,避险需求正外溢至铜等价值相对较高、流动性较好的资产上。

笔者统计了上述几类资产的相关关系,发现美元和铜价的长期负相关关系暂时消失,美股和铜价的走势也并不具备很明显的正相关关系,反而铜价和美国10年期国债收益率呈现0.7的中等偏高的正相关性。笔者认为,全球除美国

以外新一轮宽松,以及VIX指数大幅上涨下,市场避险模式正引导投资者寻求资产避险,资金涌向美国国债和黄金避险,而铜在此时也受到部分资金的青睐。

国储收储尚不能确定

对于国储收储铜,笔者认为尚难以构成确定性利好。首先,国储收储消息目前只是个传闻,从传统来看,后期也不会有官方证实,因此对待这个消息需要谨慎,不排除多头放风的意图。其次,市场传闻国储2015年收储可能是弹性的,初步预计是20万吨,甚至传闻要完成200万吨的收储。然而,从2014年收储动机来看,3月份收储是担心融资铜问题影响到整个金融市场,目前除了价格低之外,尚没有理由触发国家收储。而按照收储计划,去年的收储目标(50万吨)已经完成,今年尚没有公布计划。除非价格大跌导致行业出现大规模亏损,否则收储的量不会如市场传闻的那么大。最后,根据我们估测的2015年供求平衡表,2015年全球过剩超过35万吨,而初步的20万吨收储估计难以逆转供求基本面。

供需面尚未明显改善
从供应层面来看,当前铜供应极为

充裕。国内方面,1月30日,上海有色市场铜现货报价80元至平水,一般来讲现货升水才体现供应偏紧的情况,贴水和平水意味着铜供应充裕。另外,笔者测算了一下三个月期铜价进口盈亏,发现1月份只有4天是亏损的。

从需求层面来看,1月下旬开始,由于订单稀缺,部分铜材加工企业纷纷降低开工率,甚至提前放假。1月份由于资金利率再度回升,下游备货受制于资金紧张而稀少。从库存来看,下游采购减少导致LME和上期所铜库存双双攀升。数据显示,1月30日,LME铜库存升至24.8万吨,为去年4月11日以来最高纪录;上期所铜库存也升至13.7万吨,为去年4月25日以来最高水平。综合三地显性库存,1月30日全球铜显性库存升至40.5万吨,较去年最低纪录增加60%。

总结,近期铜价反弹并非是供需基本面改善所致,而是受到包括市场政策预期、避险买盘和原油反弹的推动,这些因素都不具备持续性,特别是原油反弹带动的外溢效应很可能是昙花一现,因此并不建议大规模抄底铜市。

中国有色网

国资改革机会中的风险

随着大盘蓝筹股的估值修复行情基本告一段落,市场人士对于目前股市的主流观点开始再度趋于均衡配置,而国资改革这块大蛋糕也开始再度受到市场的关注。

作为国内目前经济中最大的部分,国资改革对于中国整体经济的巨大影响不言而喻,其中蕴含的机会也是多不胜数,这无疑也是市场人士高度一致看好这一主题投资机会的原因所在。

不过,想要在国资改革这场资本盛宴中掘到“真金”,却也并不是一件容易的事情,至少有很多投资者不可控的风险将对此构成威胁。

比如,一些政策风险显然是普通投资者所难以把控的。近來市場上较为典型的案例就是成飞集成重组事件,尽管从公司管理层到控股股东方面都乐见其成,但由于涉及行业垄断而被主管部门否决,从而导致股价断崖式下跌。一些融资买入该股的投资者亏得血本无归,这种政策性风险虽然堪称“黑天鹅”事件,但一旦碰上了,显然将成为投资者难以承受之痛。再如,在国资改革的过程中,引入

民营资本成为一个重要的选项。但在引入民资之后,之前国企在某些行业中所处的实际垄断地位是否能够持续,市场竞争是否会加剧等也是投资者需要考虑的问题。一旦可能出现市场竞争地位下降的情况,那么这种国资改革的投资也需要相对谨慎。

此外,由于国资改革往往需要通过有关部门的审批等程序,历时较长,在投资的过程中,投资者有可能错过别的机会,其间的机会成本也不可不察。更不用说在改革方案落定之后,主力机构是否会借利好出货也是需要投资者高度警惕的。要知道,股市永远追逐的是美好的预期,而非兑现的现实。

以上种种之外,要想在国资改革概念之中掘金的投资者还需要面对公司内部人控制、人事异常变动、公司内部斗、腐败等一系列的问题,是否能够真正从国资改革的盛宴之中掘到“真金”,还需要投资者练就一双穿越层层迷雾的慧眼,而做好详尽的准备工作,及时进行实时跟踪以调整自身的投资,或许是规避某些风险的有效方法。

第一财经日报

青海省攻克铜硫分离技术难题 并实现工业应用

由青海威斯特铜业有限责任公司、北京有色金属研究总院和厦门紫金矿冶技术有限公司共同完成的“三江源头难选高硫含铜钴多金属矿清洁生产关键技术及应用”项目,近日通过青海省科技厅组织的成果评价,成果达到国际先进水平,并首次实现工业应用。

该项目针对高原地区难选高硫铜钴多金属矿选矿技术进行重点攻关,开发了添加ZJS-22活化剂浮选硫钴矿物新技术,取代硫酸,实现高碱选硫;同时,开发了添加ZJNM-1处理

含有有机药剂废水工艺,实现废水的循环利用;从而有效解决了铜硫分离难题,提高了铜资源利用率。

据青海威斯特铜业有限责任公司技术负责人介绍,经过3年多的生产实践,利用该清洁生产高效选矿工艺,公司目前已建日处理8000吨高硫铜钴多金属矿生产线,铜回收率由原来的75%提高到82%,铜精矿品位含铜18%,并副产硫钴精矿375万吨,含钴600吨,生产稳定,经济效益显著。

中国有色网

国家援助库克群岛 60余台福田雷沃整机发运



近日,福田雷沃重工海外业务再传捷报,60余台中国政府援助库克群岛农机及工程机械采购项目实现发运。是中国政府为援助库克群岛修建首都机场而采购的机械类整机产品。这是去年福田雷沃重工出口亚太区域又一成交额较大的机械装备类政府采购项目。

2014年10月,福田雷沃重工在了解当地的作业环境及作业用途后,决定利用现有的雷沃产品资源组合成“立体联合作业模式”作为竞标突破点。在竞标会上,成功推荐了以挖掘机开挖作业为主导,装载机运输土方,拖拉机进行绿化环境建设的“立体联合作业模式”,并可极大限度降低采购成本和使用费用,获得了库方的高度认可,一举中标。

接到订单后,福田雷沃重工迅速组织优势力量,凭借强大的采购、生产、检验能力,充分保障供货质量及供货周期,确保援外项目的顺利实施。为适应岛国多雨湿润的热带雨林气候,该批订单产品特地采用了高防腐阴极电泳和高边角防护进口面漆的防锈处理措施。在接到订单后的一个多月就将货物产出并运至上海港顺利实现发运。宋丙山 摄

泛太平洋铜业今年不与BHP签订铜精矿长单

近日消息,日本最大的铜冶炼商——泛太平洋铜业公司(Pan Pacific Copper Co.)周三称,今年将不会签订长单合同从必和必拓(BHP Billiton)进口铜精矿,因两家公司未能就加工费达成一致意见。

这两家公司连续第二年未能达成协议,反映全球铜精矿供应继续过剩的预期。加工费上涨激励冶炼商制造更多金属,对铜价构成进一步打压。上周铜价曾跌至五年半低点。

日本泛太平洋铜业公司的发言人表示:“由于我们无法就协议一致,我们已决定‘休假’。”他拒绝就谈判是否

是涉及全年的还是半年的予以置评。

中国的消息人士称,日本和中国的冶炼商通常在每年的年初左右与全球矿商就当年的长单船货进行谈判,但必和必拓按季度、半年和一年向中国冶炼商提供2015年船货。

“休假”通常意味着一家冶炼商将不会通过与一家矿商的一项多年合同获得长单精矿矿货。

该发言人称,日本泛太平洋铜业公司在9月宣布公司寻求将加工费上调逾9%,计划将2015年的产出维持在2014年相近的水平。

铜加工精炼费(TC/RCs)是矿产

商和贸易商向冶炼厂支付的、将铜精矿加工成精铜的费用。由于铜精矿商向冶炼企业收取的铜精矿价格是以伦敦金属交易所(LME)基准三个月期铜期货价格减去加工费计算,因此,减少加工费意味着铜冶炼企业成本的增加和利润的减少,反之,则意味着成本的减少和利润的增加。

在12月,泛太平洋铜业公司在谈判中成功将2015年美国自由港迈克墨伦铜金公司(Freeport-McMoRan)所需支付的铜加工精炼费提高16%,且与中国的冶炼商达成了类似的协议。铜加工精炼费分别为每吨107美元和每

磅10.7美分,均创10年高位。

中国两家大型冶炼商的消息人士表示,尽管谈判于11月展开,但大多数大型中国铜冶炼商尚未与必和必拓敲定2015年的加工费。一位消息人士表示,他的冶炼厂可能将于春节假期后与必和必拓恢复谈判,谈判时间约在3月。

中国标准等级的现货铜精矿加工精炼费上周跌破每吨110美元和每磅11美分,低于两周前的约每吨117-118美元和每磅11.7-11.8美分,贸易商表示,这可能意味着标准等级的铜精矿供应可能紧张。

文华财经

铜贸易商转型“平台商” 联华实业逆势扩展逻辑

高库存、低铜价、做套利的贸易商相继出险,中国铜市正迎来一场持续的信贷紧缩。

有业内人士反映,自上周开始,广州多家银行再度审查对涉铜企业的信贷头寸。广州大型金属交易平台“联华实业发展有限公司”(下称“联华实业”)则在此时选择逆势扩张。

联华实业隶属民营企业“君华集团”,经营领域除金属贸易外,亦涉足社区运营、汽车贸易、房地产等业态。接受21世纪经济报道记者采访时,君华集团实际控制人张劲表示,由于已有地产这一重资产板块,公司一直刻意维持金属贸易的轻资产特征,没有参与铜融资套利和“赌期货”。

张劲认为,传统意义上的铜贸发生形态演变:由于交易活跃,上下游角色可能发生转换;各交易对手的风险判断不一,可撮合金融衍生交易,提供类似交易所的内部套保服务,“贸易商转向平台商,这是铜贸的一个大趋势。”

铜贸交易链演变

联华实业的前身“君华贸易”起步于1997年,早期主营铝、锌贸易。后由于竞争激烈,加上2007年国家调整出口退税政策影响铝市,重心转向铜贸。据该集团公布的数据,2014年贸易类

业务销售额接近200亿元,在铜贸行业已是区域龙头。

从时间节点看,彼时正值铜贸“融资套利”兴起之际,不少铜厂高价除销现铜,铜贸易商买入后转手折价抛售、回笼资金,并在期货市场套利(详见本报1月28日《暴利终结反思“铜融资”铜贸商详解套利模式》)。

由于套利者无心经营分销渠道,现货交易需要另一类型的贸易商来完成。联华实业就从市场上接盘大量现铜,建立与真实用户的销售渠道,形成了“从铜厂,到套利商、分销商、终端用户”的交易链条。

数年后,由于套利者逐步退出市场,铜厂积极与分销商建立“直联”,原交易链条得以缩短。

“继华南市场后,下一步重点是拓展华东市场。”张劲说,由于大量贸易商退出,部分铜厂在华东已难找到买家。

出于过往的生意联系,张劲对其他贸易商不愿过多评价。他认为,铜贸应坚持平台性质,尽量减少风险敞口。“之前LME铜价大跌,对我们不会有影响。因为铜价影响最大的是上游矿山和下游的用户,我们的头寸基本通过期货市场对冲。”

联华实业和铜贸同行大多看淡2015年的铜市。原因一是中国作为全

球最大的铜消费国,由于基建电缆、地产和家电的用铜量增速下滑,整体需求不振,部分下游渠道商甚至出现“零采购”现象;二是尽管部分海外矿企面临亏损,但短期难见到大幅减产。

2月2日,伦敦金属交易所的3个月铜期货报价5515美元/吨。海外咨询机构CRU矿业成本咨询总监Robert Edwards表示,当铜价处于每吨5000美元时,矿企才有“切肤之痛”而实质减产,高库存仍会维持一段时间。

去年至今,银行对铜贸的信贷紧缩,亦加剧铜材在上游堆积。张劲认为,这背后实则是中国信贷市场在行政干预下供应与需求失衡、价格与风险错位所带来的“扭曲”。

平台业态形成

对当年铝材贸易的“一哄而上”,张劲至今记忆犹新。“我们一直在想,贸易商除了价格还有什么优势,能增加客户粘性?”

经数年探索,张劲渐渐发现平台生态的“奥秘”,可以在一定程度上,开发类似“交易所”功能的业务。

“比如套期保值,如果一个客户只需要几十吨铜,由于人员和操作的原因,进行套保操作不值得。但我们可以帮他们做。”张劲说,“客户基数大了,

你会发现总有人做多、有人做空,只要有方向相反、金额相近的单,在联华内部就可以对冲。这时给客户做套保,对我们来说几乎没有成本。”

传统铜贸中,货物从铜厂、贸易商到下游终端呈单向流动。但在平台业态中,由于资金、货物的快速换手,上下游的关系亦可能在某个时间窗口转换。“比如有些铜厂临时要调货满足急单,也可以在我们的平台买铜。”张劲说,“平台商”需有互联网的思维和软硬件后台为支撑,做成整个行业的服务体系运营中心。

“考虑到风险集中度,没有人会把所有交易全放在一个渠道里。所以我们不可能在具体区域、具体品类上做成垄断,而是要找到各方利益的平衡点。”张劲说,目前公司在华南市场的占有率已达到30%,未来空间是把“平台商”模式复制到华东市场,以及其他金属品类上。

在铜贸领域,一些大型贸易商设立交易平台和标准仓库,并注册小贷、担保等公司,为参与会员提供融资服务。张劲则强调,联华不会以自身的资金、信用来开展类金融业务。“超出框架的新业务,只要有金融风险的,在我这一关肯定不会批。”

中国有色网



山东丰源远航煤业赵坡煤矿通过开展“岗位降本创效”竞赛,积极鼓励职工立足岗位查找跑冒滴漏等浪费现象,做好修旧利废和“小改小革”,以强有力的措施确保降低矿井生产成本,实现效益正增长。图为修复后的废旧皮带被二次利用。

孔德涛 摄

徐工基础再制造产品亿元大单交付用户



近日,徐工基础工程机械公司举办了交付福建平强国际公司30台旋挖钻机发车仪式。

此次亿元大单以再制造产品为主,主要应用于福建省福州、泉州、厦门等地的民用建设、基础设施建设;之后又陆续有两家经销商购买了徐工再制造产品价值共计5000多万元。

随着工程机械行业大发展的脚步放缓,后市场的开发建设力度成为评判企业运营能力的最佳指标。在徐工集团重点推进“三高一大”、节能降耗和绿色制造产品的同时,徐工基础公司紧贴市场需求,不断探索新的业务模式,从2011年起便着手后市场开拓,以终端客户多样化需求为基准,经销商市场前沿操作,主机厂家、供应商后台支撑为模式的包括租赁、大修、以旧换新等业务在内的后市场开拓工作,成为企业推动整个非开挖行业、桩工行业发展的新路径。

王德兰 摄