

金价大幅波动 黄金企业抗压前行

本报记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

11月14日,COMEX黄金期货

价格报2580.2美元/盎司。尽管有所回调,相比年初2062美元/盎司的价格,上涨幅度达到25%。高位金价给黄金企业带来了不小的压力。

同一日,上海黄金交易所发布通知称,近期贵金属价格持续大幅波动,各会员单位提示投资者做好风险防范工作,合理控制

仓位,理性投资。

面对高位金价,企业一方面需要调整经营战略;另一方面需利用期货工具实现风险管理。《中

国经营报》记者采访中了解到,当黄金价格波动频繁时,企业的库存管理难度加大。如果企业在价格较低时积累了库存,现价虽高

但消费不振,可能会面临库存积压的问题。而如果持续高价回购黄金,则会增加现金流压力,甚至加重财务负担。

金价持续高位

整体来看,金店数量的减少是正常的回调,黄金企业也在重新调整战略。

11月14日,COMEX黄金期货价格报2580.2美元/盎司。尽管近期黄金价格有所回落,但相比年初2062美元/盎司的价格,上涨幅度达到25%。高位运行的金价使得消费者购买需求减少,进而导致一些门店难以维持,甚至被迫关闭停业。

一位金币零售店坦言:“黄金价格涨得太厉害了,我们也不敢多拿货。”

“很多金店店主缺乏期货保值意识,没办法对冲风险。面对高位金价,店主担心未来金价下跌会导致运营成本上升,而零售单量减少、固定成本上升使利润更加微薄。出于这种担忧,就会选择关闭金店,将黄金库存变现为现金。如果这些金店懂得利用期货工具,例如对50公斤库存进行期货保值,即便金价下跌,也能稳住利润,从而不必担心价格波动影响经营收益。”中国有色金属工业协会金银分会副秘书长、山东招金金银精炼有限公司副总经理梁永慧分析。

世界黄金协会发布的《2024年三季度中国黄金市场回顾与趋势分析》指出,2024年前三季度,中国金饰需求同比下降23%降至373吨,主要原因是人民币金价持续高位、消费者信心匮乏等。

谈到部分金店停业的原因,梁永慧认为有三方面原因:一是从消费端来看,金价的大幅上涨使得黄金逐渐被市场视为奢侈品,由于黄金价格大幅上涨,导致消费者的购买量减少,因此黄金的整体需求量也随之下降。二是从零售



今年以来黄金价格高位运行,企业一方面需要调整经营战略,另一方面需利用期货工具实现风险管理。

郝亚娟/摄影

端来看,目前金店数量的减少并非市场需求大幅下滑的结果,而是正常的回调。自2015年以后,金店数量大幅减少,特别是在房地产市场疲软之后,许多房地产商转向黄金市场。出于对黄金的保值需求,一些房地产商选择购入大量黄金,通过开设金店,不仅能存放黄金,还能通过销售获取利息和流通收益。三是从经营层面考虑,自2015年以来,金价从每克216元涨到600多元,一些金店当时囤积了大量库存,但由于缺乏期货保值意识,未能对冲风险。

记者采访了解到,整体来看,金店数量的减少是正常的回调,黄金企业也在重新调整战略。“金价只是影响黄金珠宝消费及我们门店策略的众多因素之一。当前市场情况下,有更多地段店铺可供选择,让我们能策略性挑选更好与消费者互动交流的地段来开店。”周大福珠宝集团发言人告诉记者。

从整个市场来看,《2024年三季度中国黄金市场回顾与趋势分析》指出,在国内居民黄金购买力(可支配收入/金价)持续下降的背

景下,创纪录的金价仍对消费者构成挑战。由于轻量化金饰产品持续走俏,从吨数的角度看金饰需求将面临压力。与此同时,由于近年来供应量增长过快,中国金饰行业持续整合。随着部分零售门店的退出,上游实物黄金需求或将随之减少。

为适应市场需求变化,企业也需要灵活调整经营策略。周大福珠宝集团发言人表示,对于企业来说,无论市场顺逆境,都需要持续锻长板、补短板,从自身出发、练好内功,也就自然有信心和能力抵御风险。

“我们于今年4月推出的标志性产品周大福福系列市场反响热烈,至今销售额已超过10亿港元,而跟北京故宫博物院合作推出周大福故宫系列亦十分畅销。这两个具文化底蕴又用上传统黄金工艺的系列均属定价黄金产品系列。这类产品不仅满足当下年轻消费者对国潮珠宝的兴趣与需求,也减轻了消费者因金价波动而观望的考量,对我们的销售带来支持。”前述周大福珠宝集团发言人指出。

管理黄金现货市场价格波动风险

当企业面临的风险较大而不能完全承担时,需要采取一定的措施来分散或转移风险。

面对金价波动,越来越多的黄金企业通过期货工具管理风险。

例如,恒邦股份(002237.SZ)在回复投资者提问时指出,公司为贵金属冶炼企业,为防范价格波动风险,制定了库存套保的套期保值模式,能够保障公司完成年度生产经营计划,有效规避了产品价格波动对公司盈利稳定性的影响。

齐盛期货贵金属分析师从红梅指出,近年来,因国际地缘局势、美元信用危机、美联储货币政策、通胀控制等因素叠加,黄金价格中枢不断抬升,给黄金企业经营带来较多的不确定性,黄金企业如何在金价震荡中管理风险,是摆在企业面前亟须解决的问题。

那么,期货工具如何助力企业管理风险?广发期货高级黄金投资分析师叶倩宁解释道,期货套期保值的基本原理是基于期货合约与现货市场价格走势的一致性,以及期货合约到期时现货价格与期货价格趋于一致的特点,通过在期货市场进行与现货市场相反的操作,来对冲现货市场价格波动的风险。

“投资者在购买或持有(或卖出)实际货物的同时,在期货交易所卖出(或买进)同等数量的期货交易合同作为保值。简单地说,就是以期货价值的变动去抵销补偿现货全部或部分价值的变动的操作。具体来说,投资者做套期保值时在现货市场持有某种商品或资产,担心未来价格下跌会导致损失,可在期货市场卖出相应

数量的期货合约(空头套期保值);或者预计未来需要购买某种商品或资产,担心价格上涨增加成本,就在期货市场买入相应数量的期货合约(多头套期保值)。”叶倩宁指出。

对于黄金企业来说,从红梅认为,首先,黄金企业可以利用期货套期保值来规避风险,同时关注基差变化情况即可。例如,在基差走强时,卖套保较有利;基差走弱时,买套保较有利。黄金企业根据自身风险管理需求,结合对基差的相对极值判断,可以使套保效果更好,基本可以实现熨平价格波动风险的目的。

其次,企业可以灵活运用“期货+期权”进行套保,如在慢牛或震荡市中,可以使用期权备兑策略。企业在持有现货库存的同时将额外获得一份权利金收入,增强收益的同时,还可盘活库存。但需要注意套保风控,如备兑策略需关注行情回落风险,及时做好止盈止损。若企业想提高销售性,以及期货合约到期时现货价格与期货价格趋于一致的特点,通过在期货市场进行与现货市场相反的操作,来对冲现货市场价格波动的风险。

叶倩宁也提到,近期受到美国大选和美联储降息等宏观事件扰动,黄金价格出现高位回调的情况,当企业面临的

风险较大而不能完全承担时,需要采取一定的措施来分散或转移风险,包括资产组合分散化投资和套期保值。比如通过黄金期货或期权等场内衍生品市场转移对冲黄金现货市场价格风险,通过黄金资产与其他资产价格波动的负相关性,对冲价格波动风险。由于期货是双边交易,期货和现货价格高度相关,交易双方入场去持有方向相反、其他都相同的两个头寸,也借此完成风险的转移。黄金场内衍生品交易采用保证金制度,作为资产配置的手段,可以从结构上优化资产组合,增加资产组合的流动性,降低交易成本,增加收益的同时可以通过套保规避风险。

大华银行相关业务人士表示,该行为某跨国连锁黄金珠宝销售企业提供个性化定制黄金远期产品,实现了黄金库存有效的套期保值策略,这一策略不仅精准匹配了企业的销售周期与黄金价格波动周期,确保了经营计划的稳定性。

前述大华银行相关业务人士表示:“我行根据企业实际需求,量身定制远期合约条款,完美匹配企业黄金原料采购和销售定价基准,有效对冲了未来金价波动风险,为企业的财务安全筑起了一道坚实的防线。大华银行中国也为该企业提供了授信支持,使得企业在无须即时支付大额保证金的情况下,即可完成套期保值操作,极大缓解了企业的资金压力,优化了资金配置效率。”

剑指降本增效 银行收单手续费让利“退潮”

本报记者 郭建杭 北京报道

中小银行在经过了“大而广”的收单业务布局之后,已开始实施更为精细化的管理策略,取消手续费“0费率”政策、核实商户身份、取消无交易或风险交易商户的收单服务。

近日,山东广饶农商行发布公告称:“根据业务需要,我行将综合收单商户费率标准进行调整,规则如下:综合收单收款码商户自2024年12月1日起,费率标准统一调整为0.2%。我行针对优质商户已推出新的减免手续费优惠活动,现执行政策自2024年11月30日同步作废。”

《中国经营报》记者注意到,今年以来,已有上百家农商行取消手续费“0费率”政策,上调收单手续费,部分农商行同时对高风险收单签约商户进行规范清理。对于上调手续费的原因,中部省份某省农信联社人士告诉记者:“前期很多农商行是轰炸式布设,成本较高,目前银行通过收费策略淘汰非优质收单商户;此外,中小银行纷纷施行降本增效,增加中间收入,这是调整收单手续费的主要原因。”

收单手续费调整进行时

公开信息显示,山东吕凉农商行、湖南蓝山农商行、贵州息烽农商行等中小银行都在近日发布上调收单手续费公告。整体来看,各家农商行收单手续费调整后的费率政策并不完全相同,对于超过限额部分按不同比例收取手续费,手续费范围在千分之二至千分之五。

对于中小银行收单手续费上调的原因,博通咨询首席分析师王蓬博对记者表示,首先,银行收单码业务在运营中需要投入大量的人力、物力和技术资源,进行系统的开发维护、数据存储处理等,这些运营成本随着交易规模的增加成本也在逐渐增加,收取手续费会在一定程度上弥补成本。其次,银行推出收单码业务的初衷一是吸引商户的资金沉淀,增加银行的存款。但在此前的实践中发

关注商户转换力度

值得注意的是,此前中小银行的支付收单手续费优惠政策是为吸引更多用户而作出的选择。未来费率上调是否会对收单签约商户的数量造成影响?对此问题王蓬博认为,短期内业务量是有可能下降的,收单码费率上调可能会让其他支付机构借此加大市场推广力度,争夺银行流失的商户资源。一些小型商户或利润空间较薄的商户,对手续费成本较为敏感,可能会为了降低成本而选择更换其他机构的收单服务。但一些大的商户可能没有这么敏感,对于商户来说,更换收单服务可能会带

来一定的转换成本,包括重新接入系统、培训员工等。而且如果银行能够提供其他增值服务,如贷款支持、理财服务等,商户也可能因为综合服务的优势而继续选择银行收单码。

智研咨询研报显示,2023年我国线下收单交易金额91.9万亿元,较2022年增长8.5万亿元;线下收单交易手续费4797亿元,较2022年增长422亿元。随着国内外经济金融环境变化、宏观政策调控、监管日益趋严,收单业务量有所下降,线下收单行业参与机构进一步减少,交易流水基本集中于行业领先第三方

支付机构,竞争格局进一步优化。对于中小银行收单业务目前面临的竞争情况,王蓬博认为,中小银行的收单业务面临多重竞争,如大型商业银行、第三方支付机构等,中小银行与这些机构实际上都存在竞争合作关系。

中小银行的收单业务未来要在竞争中突围?王蓬博指出,银行和第三方支付机构既是竞争也是合作的关系,所以整体规模上无法找到确定的边界,但银行确实也面临来自同行的强大竞争压力,以及更高的监管要求,银行需要不断投入研发资金,提升支付系统的

限额外收取千分之二手续费,有效户及低质量商户,超过部分收取不同额度的手续费。”

随着中小银行对于收单商户的收费政策进行分级处理,对商户实施动态监管的同时,对于部分高风险商户的规范清理也在同步进行。提高使用成本、防范收单业务风险,也是农商行调整费率补贴的原因之一。

在银行收单商户扩围期,“0费率”尽管吸引了大量商户,但这些商户的存款贡献度并不如预期,很多商户都是为了套现、移机、涉赌涉诈等异常行为,导致银行的收益与风险和成本并不成正比。银行机构已经注意到以上风险,并引导签约商户规范操作。

山东多家农商行近期的公告显示,将开始关停部分收单商户,受理终端、台码连续3个月未发

生交易且无法核实商户身份的POS、聚合支付商户。

沪农商行(601825.SH)在近期也将陆续停止单位结算卡的二维码收付款业务。沪农商行公告显示,自2024年11月21日起,上海农商行届时以下功能将不可用:银联云闪付App“扫一扫”“付款码”“收款码”“移动支付签约”功能;企业手机银行App单位结算卡中“扫一扫”“收付款码”“单位结算卡签约”功能;上海农商银行企业服务公众号、上海农商银行服务大厅“单位卡移动支付”功能;企业网银、企业现金管理系统单位结算卡“移动支付签约”功能。

未来收单业务机构要根据自身优势资源禀赋以及商业模式的可持续性来综合决策,对于一些并不盈利甚至合规风险较高的小商户,舍弃这部分业务已成共识。

的黏合度。

在具体营销方式上,遵义农商银行党委书记朱平山在10月29日的行内讲话中指出,要把收单商户拓展作为获客的重要抓手,为2025年“开门红”打下坚实的基础。围绕商圈深入推广,打造收单示范区;有机结合渠道优势,开展业务交叉营销。贵州锦屏农信联社则是制定收单商户业务推广考核方案,将目标任务明确到人到岗;以及摸排存量商户名单,并将其细分为存量有效商户、存量无效商户及非联社商户三大类,逐类制定营销策略,精准施策。