

甲醇期货多空头惨败敲响投机警钟

甲醇期货日前因为一场多空头的战役成为了期货市场的“明星”。在国际原油价格大幅暴跌的带动下,国内的甲醇期货出现异常暴跌行情,并引发一场投机商做空甲醇期货的举动。在分析人士看来,在这场多头与空头的战斗中,双方均以失败告终。

多头为控库存做多

事件的起源还要归因于甲醇现货市场所面临的巨大库存压力。为了减少库存压力,11月部分甲醇现货商开始在期货市场做多甲醇期货,这也导致甲醇期货在11月出现小幅上涨行情。自11月初到12月初的这个月,甲醇期货1501合约出现小幅的上涨趋势。数据显示,11月6日,甲醇期货1501合约从低点2472元/吨附近反弹,一路上升至2797元/吨(12月3日),一个月不到上涨了13%。

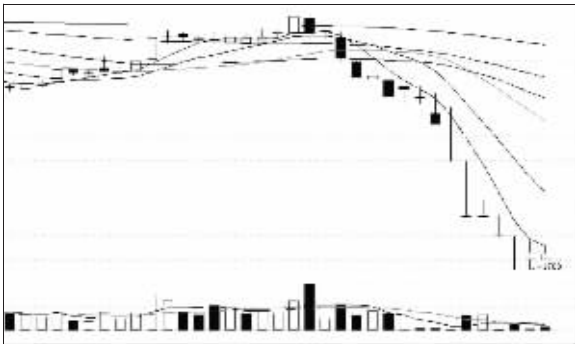
在11月中上旬,国内的基本面并不利好甲醇价格,为何这些贸易商仍会铤而走险来做多甲醇期货?

一位甲醇现货商向北京商报记者表示,“甲醇现货市场其实一直面临很大的库存压力,囤积的现货很有可能因为甲醇价格的走低面临巨大损失,当时想在期货市场套期保值,这样能避免一些损失,没想到却遇到了原油暴跌”。

空头大量买现货做空

在这些现货商做多甲醇期货的推动下,甲醇期货价格明显高于现货价格。以1501合约为例,在11月24日,甲

甲醇期货1501合约走势图



醇期货价格为2462元/吨,但是1501合约当天的收盘价为2689元/吨,期货价格比现货价格高227元/吨。

“部分投机商看到期货与现货价格出现较大的差距,开始在市场大量地买现货,并在期货市场做空期货等着月底来交割。”一位期货分析人士向北京商报记者说道。一场多头与空头的战斗开始打响。自11月底以来,受到国际原油暴跌的影响,甲醇现货也开始面临崩溃,天平开始倾向于空头方。在这种形势下,市场上做空甲醇的资金越来越多,甲醇期货的多头开始扛不住,只能看着甲醇期货跌停。

12月17日、18日和19日三天,甲醇期货1501合约连续三个跌停板单边市行情,这种行情十分罕见。在19日晚,郑商所发布公告表示,因甲醇1501合约出现连续三个跌停板单边市,暂停了1501合约12月19日晚夜盘及12月22日日盘的交易。

22日,郑商所又发布通知表示,因甲醇1501合约出现

连续三个跌停板单边市,决定在12月22日闭市后,对甲醇1501合约执行强制减仓。12月22日晚夜盘,甲醇1501合约恢复交易。但甲醇期货的跌势并未因此暂停,甲醇期货在23日、24日又连续两天出现下跌。甲醇期货还在12月24日跌破1800元/吨,最低跌至1763元/吨,创下甲醇期货上市以来新低。

12月17日-24日的一周时间,甲醇期货下跌最高幅度超过25%。为此,郑商所12月24日晚间继续发布风险提示函。

多头空头均惨败

在这场甲醇期货多空头战斗中,虽然表面上看是空头取胜,但事实上,空头与多头均没有胜者,多头更是以惨败告终。位居甲醇期货多头榜首位的江西瑞奇期货席位蒙受巨大损失,陷入客户穿仓风波。“期货穿仓”意味着客户不仅将开仓前账户上保证金全部亏掉,还倒欠期货公司的钱。瑞奇期货也因为此次的穿仓事件导致公司面临经营风险。

瑞奇期货日前发布公告表示,该公司个别投资者在甲醇期货市场(1501合约)出现较大风险,导致的穿仓使公司面临经营风险,目前已启用风险准备金及自有资金进行填补。

“空头也因为强制平仓面临较大的损失,在这场多空头对抗中,仅一些散空能挣到一些钱。”一位资深期货公司分析人士向北京商报记者说道。

也有分析人士认为,甲醇的这场多空头战斗为投资者敲响了警钟,不要想着逆势去进行交易,学会尊重市场,并且把期货市场真正看成避险工具,而不是谋利场所。

北京商报记者 马元月 岳品瑜

机构视点

广发证券:空调行业内需逐渐降温

根据产业在线发布的空调行业产销数据,11月空调总产量825万台,同比增长6.51%;总销量679万台,同比增长6.8%,其中内销442万台,同比下降0.28%,出口237万台,同比增长23.11%;厂商库存838万台,同比增长25.04%。

随着空调销售进入淡季,11月空调内销出货增速较年初明显回落,同比微降0.28%,判断地产销售面积下滑的滞后影响和凉夏积累的渠道高库存所致。11月空调出口持续改善,同比增长23.11%,拉动空调整体出货量实现平稳增长。后续空调内销的需求拉动逐渐减弱,出口回暖有望成为空调行业新增长点。

龙头内销表现稳定,二线出口有所回暖。根据产业在线11月企业产销数据,格力、美的、海尔三大龙

头总销量为311万台、142万台和46.8万台,同比分别上涨3.32%、9.23%、7.09%,格力、美的内销有所回落,海尔内销有所改善,美的出口表现亮眼。二线企业出口有所回暖,海信科龙、TCL外销同比分别增长77.78%、45.45%,弥补了内销下滑,总销量实现稳定增长。

龙头企业不仅在线下渠道实现平稳增长,线上渠道更是“后发制人”。由于担心冲击现有经销商利益、线上线下价格难以管控等原因,龙头企业电商起步较晚,但是今年以来龙头企业不断加大线上布局力度,一旦龙头企业努力打造线上线下的有机融合,充分发挥其销售渠道网络、物流配送、售后服务网点和品牌优势,能取得爆发式增长。

龙头盈利增长确定,未来估值

修复可期。下半年空调行业整体销量增速放缓,内需逐渐降温,但龙头企业凭借品牌优势不断扩大市场份额,销量仍保持稳定增长,在大宗商品价格走低的背景下,盈利能力提升的剪刀差逻辑得到强化,龙头企业业绩增长确定。价格战带来的行业洗牌效应持续显现,龙头地位稳固,行业集中度进一步提升,价格面虽受到一定冲击,但对企业盈利面影响可控。

随着沪港通等国际增量资金的引入,家电板块估值体系与国际接轨,国内龙头较国际龙头盈利能力更强,估值水平却相对较低,估值修复预期强烈,且在无风险收益率下行背景下,稳增长、高分红、低估值的股票更受青睐,家电板块仍存在补涨机会。

北京商报记者 叶龙招/整理

· 数字新闻 ·

5.5折

近日,海通证券公告称,公司拟增发共19.17亿股新H股,相当于已发行股本总额约20%;认购价为新H股15.62港元/股,总融资额达到近300亿港元。北京商报记者发现,海通证券A股12月19日收于22.51元,H股增发价相当于A股的5.5折左右。“这等于承认券商A股严重高估。”一位持有大量券商股的投资者如是称。

2万亿

据悉,《水污染防治行动计划》已完成最后定稿并上报,有望于近期出台。据测算,“水十条”各项措施落实到位的投资需求将达2万亿元。中国人民大学环境学院副院长王洪臣表示,未来2万亿元的“治水”投资将涉及新建污水处理设施、既有污水处理厂提标改造、管网建设及村镇污水处理四大块,这也是当前国内污水处理的重点领域。

北京商报记者 姜鑫/整理



年终大促 分期付款享实惠

——大中电器信用消费专题

年末双节成为各商家的最后一战,一轮又一轮的促销活动开始席卷京城。据了解,2014年12月25日-2015年1月5日,大中电器将启动家电跨年折扣季,联合各电器厂家开展一次家电促销大战。

作为首批信用消费试点企业之一,大中电器积极推广电器产品的信用消费。大中电器联合北银、佰仟消费金融公司、中国银行、工商银行、北京银行、农业银行、建设银行、招商银行等开展“信用消费惠”活动,推出“零首付、零利率、零

手续费”的优惠,并积极参与北银消费金融公司、佰仟消费金融公司推出的各项促销活动,帮助京城百姓了解并体验信用消费,提升了百姓的生活质量,扩大了信用消费的影响力。

2014年中大电器信用消费活动已经进入最后阶段,如果消费者使用信用卡刷卡购物,本次跨年折扣季将是一次不错的选择,各种活动必将为消费者提供最大的便利。未来,针对使用信用消费方式付款的消费者,大中将提供更多的便利。

同时,本次大中跨年折扣季同以往相比将推出更加丰富多彩的活动。除了购物抽大奖外,还有夜市惊喜等待着您的光临。夜市活动将于今日16时18分开始,届时,消费者到店即可领取春节礼包;关注大中电器官方微信即可领取收纳篮,还有累购送活动等待着您的参与。除了这些以外,大中电器在本次夜市活动中还特别推出了购物满1000返300、预存定金10倍翻活动。消费者只需在12月25日前预存定金即可于2014年12月25日-2015年1月5日期

间至预存门店购指定价位以上商品立享预存10元抵100元(限购1000元以上单品)、预存20元抵200元(限购2000元以上单品)的定金10倍翻优惠。

据了解,除了信用消费,在商品价格方面,大中电器特在店内设立了网络比价区,方便消费者全网比价。另外,针对消费者关注的送货慢、安装迟、以次充好等购物问题,大中电器也提出了相应的解决措施。保证送装同步,力求为消费者提供更加完善的购物体验。