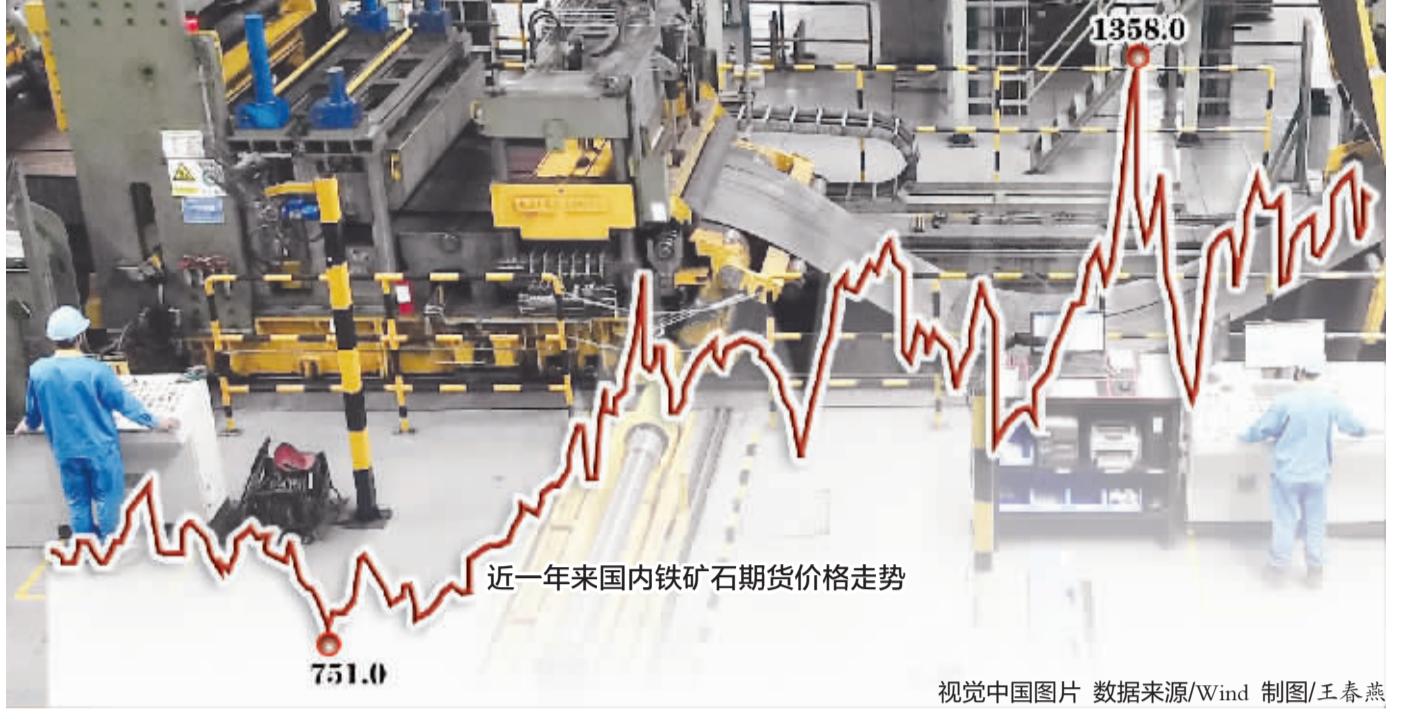


衍生品助力钢铁市场“保供稳价”

钢铁是基础设施建设和工业生产的重要原料，提高“保供稳价”能力对维护钢铁产业乃至经济的平稳发展至关重要。衍生品有效发挥了价格发现和风险管理功能，助力钢铁市场“保供稳价”。

中国证券报记者了解到，唐山德龙钢铁、太钢国贸等企业与期货公司、上下游客户形成合力，积极探索套期保值、含权贸易等期现业务，利用期货市场拓展现货购销渠道，应对价格波动风险。

● 本报记者 徐昭 王超



视觉中国图片 数据来源/Wind 制图/王春燕

下，作为钢铁重要原料的铁矿石、焦炭同样存在阶段性供需错配和供应偏紧的预期。

“全球宏观政策和疫情反复变化，行业政策对供需带来持续影响，钢厂仅靠传统运营模式和生产节奏难以适应。这时需要从全球化发展和金融衍生品角度，进行产业链及供应链模式的重塑。”蔡拥政说。

巧借期货市场保供应

期货市场是为实体企业提供价格信号和管理价格风险的场所，也可以作为上下游企业采购原料和销售产品的平台。

据介绍，银河期货及其现货子公司银河德睿为新天钢集团旗下的唐山德龙钢铁提供铁矿石含权贸易，在铁矿石供应偏紧、价格波动时，帮助企业以低于传统贸易方式下的价格采购铁矿石，保障了原料供应。

银河期货北京分公司期现业务负责人郎羽介绍，该业务在固定价采购的基础上设计了更贴近企业需求的采购模式，提供30天远期销售报价，在价格区间下以更直观、简单的固定价来采购。考虑到唐山德龙钢铁每天铁矿石用量在1500吨-2000吨，即使是出现连续30个交易日企业按照980元/吨的价格每日采购1500吨、30日共采购4.5万吨PB粉的特殊情况，也比同期现货价格低70元-80元/吨。

在与唐山德龙钢铁签订现货贸易合同

的同时，银河德睿在远期基差的基础上，叠加了铁矿石期权组合的交易策略，通过卖出看跌期权获得收益，并将一定的卖权收入补贴给企业。

“2020年以来银河德睿与德龙钢铁和新天钢集团开展了以期货价格为基准的含权贸易，为企业节省采购成本50元-100元/吨。”银河德睿铁矿石投资经理李元说。

唐山德龙钢铁副总经理李志强对中国证券报记者表示，这种期现结合的采购模式是在未来某段时间内按一定价格区间设计采购策略，通过每天小量采购逐渐累计。以此将钢铁企业传统的线性采购模式转换为更灵活的价格区间采购模式，化解传统采购压力，起到避风险和保供应的效果。

利用衍生品稳预期锁利润

随着我国衍生品市场发现价格和对冲风险作用日益显现，越来越多的钢铁企业开始利用衍生品进行预期管理和贸易定价，以规避原材料上涨、库存减值等风险，稳定价格预期，锁定利润。

除场内期货期权套保、场外期权、含权贸易等方式外，基差点价同样是当前管理价格风险的有效手段。太原钢铁（集团）国际经济贸易有限公司（简称“太钢国贸”）期货业务部王玉龙向中国证券报记者表示，长期以来，国产矿定价主要以实际议价成交为

主，受区域市场供需情况、区域内钢厂利润、国家安全环保政策等因素影响较大，需要建立合理的市场化购销定价方式。为此，太钢国贸与其长期合作伙伴——陕钢韩城公司尝试以基差点价的方式为国产矿定价。

首先，2020年7月23日和8月4日，在建信期货支持下，双方协商确定了基差，以“先发货、后点价”的方式先后2次签订基差贸易合同。在合同签订当日，太钢国贸根据目标销售价计算出合理的铁矿石卖出现货价，在I2101合约上按对应的现货规模完成卖出开仓。随后在货权转移阶段，陕钢韩城支付了根据临时结算价计算的货款并缴纳点价保证金，获得2个月内点价的权利，太钢国贸当周发货。之后，陕钢韩城在7月底和9月中旬分别进行点价，太钢国贸按点价时间完成期货平仓。最后，双方以提货当周的基差加上实际点价价格作为最终结算价，对之前已支付的货款进行多退少补。

从结果看，陕钢韩城利用2次基差交易共采购国产矿约1.3万吨，有效节省采购成本12.3万元（不含税）；太钢国贸在期货端实现对冲风险收入12.8万元，较“一口价”模式多获利0.5万元。更重要的是，双方通过合理的市场价格基准缩小双方的价格分歧，通过赋予买方点价权让陕钢韩城公司具备降低采购价格的机会，太钢国贸公司通过期货套期保值对冲风险，改变了以往贸易双方价格博弈的对立关系，实现互利共赢。

券商：网络安全行业高景气有望延续

● 本报记者 吴玉华

7月14日，A股市场出现调整，上证指数跌逾1%。近日表现强势的网络安全板块也出现一定幅度回调，Wind网络安全指数下跌1.25%，从本周以来的涨幅来看，该指数累计上涨10.12%，表现抢眼。

西部证券表示，我国网络安全行业的发展主要受政策驱动以及安全事件催化，建议关注数据安全产品类赛道，布局细分行业中的龙头企业。

相关政策频出

近期，网络安全相关政策频出。7月12日，工信部发布《网络安全产业高质量发展三年行动计划（2021-2023年）（征求意见稿）》（以下简称《行动计划》）。《行动计划》提出，到2023年，网络安全技术创新能力明显提高，产品和服务水平不断提升，经济社会网络安全需求加快释放，产融合作精准高效，网络安全人才队伍日益壮大，产业基础能力和综合实力持续增强，产业结构布局更加优化，产业发展生态健康有序。网络安全产业规模超过2500亿元，年复合增长率超过15%。一批网络安全关键核心技术实现突破，达到先进水平。新兴技术与网络安全融合创新明显加快，网络安全产品、服务创新能力进一步增强。

7月9日，上海市经信委软件和信息服务业处处长裴薇在2021世界人工智能大会安全高端对话会上透露，正和国家网信办协商，在今年发布的网络安全“十四五”规划以及即将发布的网络安全产业行动计划当中，进一步明确政府和公共企事业单位在网络安全上的投入比例不低于10%。7月11日，广东省人民政府公布了《广东省数据要素市场化配置改革行动方案》，方案预计，到2021年底，省内初步构建起统一协调的公共数据运营管理体系。

西部证券认为，上海、广东作为我国发达地区率先落地网络安全建设，将陆续带动其他地区加快发展网络安全产业。

受到政策驱动，本周网络安全板块站上风口，市场表现抢眼，Wind网络安全指数累计上涨10.12%。板块内任子行、卫士通、国华网安等近三个交易日两度涨停，任子行本周累计上涨50.84%，卫士通、国华网安分别累计上涨27.12%、21.86%。

市场资金也在积极追逐网络安全板块。Choice数据显示，近三个交易日，网络安全板块吸引31.43亿元主力资金净流入，任子行、蓝盾股份、奇安信、中国长城、启明星辰、国民技术、兆日科技、绿盟科技等个股均吸引超1亿元主力资金净流入。

行业集中度有望逐步提升

IDC提供的数据显示，截至2017年底，我国网络安全市场占IT市场的比重为1.84%，美国是4.78%，全球平均3.74%。随着相关政策频出，我国网络安全产业中长期高成长性有望获得支撑。

平安证券表示，在我国数字化、智能化发展的大背景下，我国网络安全行业也面临着新的变革。我国网络安全监管进一步趋严，网络安全法律法规与行业标准正在密集出台，尤其是对新安全领域的防护，如数据安全等，要求更为严格。国内网络安全行业也正在顺应变化，加快产品研发投入，发力新安全领域。我国网络安全行业未来持续高景气发展可期。

国元证券表示，当前我国网络安全市场正由满足形式合规需求的被动防御迈向强调实战的主动防御，中长期处于需求加速、行业集中度逐步提升的过程。

国元证券认为，随着主动防御产品需求的持续释放，各细分领域中具备体系化建设能力的厂商有望加速成长，引领行业迈向更高的发展阶段。在网络相关政策的驱动下，政企客户有望持续加大相关投入，行业高景气度有望维持。伴随网络安全需求的持续增长及对技术水平要求的提升，行业集中度有望逐步提升，建议重点关注具备显著竞争优势的企业。

华创证券表示，我国网络安全建设需求大，近期又受到政策大力支持，行业有望维持高景气度。

本周以来累计涨幅较大的网络安全股

证券简称	本周以来涨幅（%）	股价（元）	总市值（亿元）	市盈率（TTM）
任子行	50.84	8.99	60.56	148.09
绿盟科技	30.67	19.60	156.47	49.44
卫士通	27.12	24.23	205.06	92.76
安恒信息	26.42	305.97	226.64	438.01
启明星辰	22.49	35.35	330.02	40.85
国华网安	21.86	22.80	37.63	57.80
奇安信-U	20.27	123.04	836.20	—
中新赛克	20.06	47.17	82.58	36.21
国民技术	20.02	22.06	123.01	1827.50
蓝盾股份	18.74	5.07	63.37	—
兆日科技	16.71	9.64	32.39	—
迪普科技	12.44	43.10	172.40	60.87
美亚柏科	12.23	19.91	160.56	41.42
信安世纪	10.21	64.90	60.44	52.84
东方财富	7.91	32.76	148.76	47.94
北信源	7.64	6.76	98.01	—
旋极信息	7.39	4.36	75.32	—
烽火通信	7.07	18.78	212.50	65.87
格尔软件	6.51	18.00	41.71	69.16
拓尔思	5.95	9.26	66.40	20.54
宝信软件	5.32	58.24	738.34	61.52
山石网科	5.10	29.04	52.34	113.65

数据来源/Wind

易盛农产品期货价格系列指数(郑商所)(7月14日)

指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	涨跌	结算价
易盛农期指数	1118.88	1132.33	1117.76	1130.47	12.79	1125.74
易盛农基指数	1477.53	1495.68	1475.94	1493.14	16.99	1487.06

创新驱动 数据赋能 平台加持

解码北京银行数字化转型路线图

● 本报记者 叶斯琦

如何加快数字化转型步伐，让科技更好地支持业务发展，这是当下摆在银行业面前的必答题。日前，中国证券报记者来到北京银行顺义科技研发中心，这里是支撑北京银行未来几十年数字化转型的重要基础设施。在科技引领之下，北京银行新一轮发展路线图正徐徐展开。

探索鸿蒙原子化服务

日前，华为发布鸿蒙2.0及全场景新品，北京银行的多款APP在第一时间进行了兼容性测试和适配。

在北京银行顺义科技研发中心，记者听到了该行与鸿蒙操作系统结缘的故事。“我们在拿到鸿蒙2.0手机开发者Beta版本时，就立即组织团队进行了兼容性测试，测试过程中发现了部分问题，提出了相应优化意见，实现部分模块的兼容性优化。”回顾这

段与时间赛跑的经历，北京银行手机银行项目相关负责人颇为感慨。

相较于安卓和iOS，鸿蒙操作系统有一个新兴领域——原子化服务。她透露，北京银行正在部署开发基于鸿蒙生态的轻量化金融服务，将服务场景简化为万能卡片，客户无需下载APP，在桌面即可呈现服务信息，实现产品与场景的深度融合。

“原子化服务可以合并成一个大的APP，一个大的APP也可以拆分成多个原子化服务，这有利于我们通过一个循序渐进的过程，实现全新的基于鸿蒙生态的APP。”该项目负责人说。

她还告诉记者，不管是安卓、iOS，还是鸿蒙，主要差异在于前端。在中台的建设上，北京银行本着统一化收敛的目标，快速适配多终端接入。

启动企业级数据湖建设

在顺义科技研发中心全新的监控大厅

内，一块好莱坞大片式的巨大屏幕格外抢眼。多个实时核心运营数据以可视化的方式跃然屏上，监控着北京银行多项业务的运营情况。这里堪称北京银行的“数据主脑”。

实际上，面对内外部变革压力，银行数字化转型已是大势所趋。在这一背景下，北京银行启动了企业级数据湖建设。

“在数据为王的时代，一方面，得益于大数据技术的迭代发展，大数据应用已渗透到各行各业，极大推动了社会的进步和发展，大数据从概念走向落地成熟。另一方面，随着全行各业务线数据量不断增加，业务侧对数据的需求非常迫切，传统的数据交付流程和‘孤岛’式的数据平台建设，已无法满足日益迫切的数据应用需求。”北京银行数据湖项目相关负责人说。

记者了解到，北京银行的企业级数据湖建设项目，借助大数据、云计算等技术的综合应用，重构数据服务体系，将数据划分为“基础、历史、沙箱、实时、集市、服务”六大

功能区域，构建“物理集中、逻辑分离、数据共享”的数据服务平台。

“依托企业级数据湖建设，北京银行内原有散落在各处的各类数据资源能整合汇总，实现数据资产的内联外通和协调使用。”他介绍。

自主研发科技新引擎

今年年初，北京银行发布“顺天”技术平台。北京银行“顺天”技术平台相关负责人告诉记者，截至目前，“顺天”技术平台已经为23套行内业务系统提供了云计算、微服务、智能运维等基础技术能力。

他还介绍，“顺天”技术平台具备以极快的速度构建更复杂、更灵活业务场景的能力，更有利于北京银行主动融合互联网场景，快速响应市场需求。“顺天”技术平台的推出，不仅有利于北京银行与互联网企业共建基于金融科技的长期合作机制，也有利于该行孵化自有生态体系。

代销业务乱象频出 多家银行领罚单

● 本报记者 王方圆

据中国证券报记者不完全统计，今年以来，已有十余家银行因代销业务违规被监管开出罚单或采取责令改正措施。分析人士表示，合规风险是银行未来开展代销业务的最大风险。

十余家银行被罚

吉林证监局官网显示，日前，九台农商行、长春农商行因基金代销存在不规范被采

取责令改正的监管措施。基金产品的风险评价结果未通过适当途径向投资人公开。长春农商行涉及未建立基金销售业务考核、风险监测、离任审计或者离任审查等内控机制，未在规定时间内完成上年度监察稽核报告等问题。

保险代销、理财代销也被监管所关注。7月7日，兴业银行因代销保险业务中欺骗投保人、侵害消费者权益等6项事由，被银保监会通报。2月3日，因成都、济南、青岛等地7家分支机构在短信营销中存在片面夸大产品收益、混淆自营理财和代销产品等问题，光大银行被银保监会通报。

据记者统计，今年以来，已有九台农商行、长春农商行、内蒙古银行、乌鲁木齐银行、浙江稠州商业银行、邮储银行湖北分行等十

余家银行因代销业务违规被监管开出罚单或采取责令改正措施。事由涉及销售人员无从业资格、宣传推介材料不符合规定、未建立内控机制、片面夸大产品收益等问题。

多措并举合规经营

针对基金、保险等金融产品代销乱象，普益标准表示，合规风险是银行未来最大的风险，各大银行应当严格遵守、付诸实施。要对基层代销人员进行合规培训，并不断在内部进行合规自查。此外，商业银行要利用数字技术、人工智能技术，更加精准地实施合规风控。

某公募基金人士表示，银行应从产品准入、产品销售、代销流程、售后服务等方面规范代销