

服务实体经济高质量发展



倍特期货总经理杨飞：

以虚补实谋发展 更好服务国家战略



视觉中国图片

倍特期货总经理杨飞日前在接受中国证券报记者专访时表示，从全球期货市场及衍生品市场的发展路径来看，做大金融品种，实体经济实现高质量发展，离不开金融要素定价机制的高效优化，以虚补实谋发展，这是当下中国期货市场服务实体经济高质量发展的责任与担当。

● 本报记者 徐昭 王超 马爽

提升专业度和聚焦度

“实体经济是金融市场诞生发展的制度基础和动力源泉，市场形成的科学合理价格定价体系及期现价差曲线，充分体现了规避风险和价格发现这两项期货与衍生品市场的基础功能，可有效发挥市场预期的前瞻指引，也可以引导保供稳价的周期自稳效应。”杨飞表示。

从品种布局来看，中国期货市场的品种体系从传统大宗商品、特色农副产品，转向战略新兴产业和绿色低碳产业。“赛道风口容易带来资源冲击，从而引发供需阶段错配的产品价格大起大落，碳酸锂、电解镍等品种围绕新动能的定价博弈，给产业链增量创新驱动的资源供需错配带来了更高要求，期货定价、期现结合的产业链利益共享风险分担机制，提供了破题的解决思路。”

在谈到期货市场服务实体经济高质量发展话题时，杨飞强调：“我们不能简单只看商品期货，还要把目光放在有韧性有活力的资本市场，金融期货及衍生品通过为资本市场和上市公司保驾护航，有能力为国内资本市场创新驱动的科创成长企业提供长线正向激励，市场稳、机构专、回报足，将能引领生产领域经济结构转型升级。”

除了深耕人才培养、把业务模式吃透、聚焦风险管理功能之外，倍特期

货还对未来公司服务能力提出进一步要求。“我们将重点解决场内场外衔接、金融标准品与实体非标准品的风险管理匹配难题。”杨飞表示，要提升期货公司风险管理子公司对于现货领域的专业度和聚焦度，将风险业务管理子公司打造成为期现结合的产业定价增效合作伙伴、可信賴的风险管理服务外包承包商，深度融入实体产业的供应链管理体系。

开展“保险+期货”项目

2019年下半年至2022年底，倍特期货携手刚起步的风险管理子公司开展多个“保险+期货”项目。

尽管“保险+期货”项目运行模式已较为成熟，但在实际运用过程中仍存在一些可以优化流程、提升效率的空间。杨飞提出四方面建议：

一是在项目启动前，期货公司协助保险公司做好农户信息采集，在项目入场前要不定期与保险公司核对农户信息、种植或养殖情况；项目投保责任期即将结束前，保险公司再次做好农户及投保规模数据的统计核对；在投保责任期结束后，期货公司要及时向保险公司支付赔付款，同时保险公司加快理赔时效。

二是期货公司携手保险公司在承保价格险项目的同时，可以逐步加大参与收入险项目数量，同时创新“保险+期货”项目模式，采用“保险+期货+”的形式，如“保险+期货+订单”

“保险+期货+银行”等。

三是为推进项目落地、切实助力地方乡村振兴，期货公司要多与地方政府交流学习，要大力推进与地方政府签署乡村振兴帮扶协议、组织党建共建等活动，推动地方政府深度参与，对地方给予人力、资金等各方面支持。

四是目前的“保险+期货”项目及场外期权业务在满足实体产业客户价格风险管理需求方面较为单一，可通过推动订单收购、远期销售、含权贸易等模式参与项目。由于标准交割品类的期货与实体企业的非标准现货之间存在差异，导致实体风险管理的需求与机构金融产品的供应不匹配，因而一方面要提升期货公司风险管理子公司对于现货领域的专业度和聚焦度，另一方面也要与实体企业达成共识，实体企业需要提升自身风险承受能力，在产品品质、专业能力、销售能力上进行相应的提高和改进。双方相向而行以利于“保险+期货”项目效果的更好发挥。

为实体客户提供风险管理服务

近年来，期货行业也在积极发挥风险管理子公司守正创新试验田作用。“期货行业发挥好风险管理公司优势，为实体客户提供真实有效的风险管理服务，在注重场内交易的同时，通过灵活运用金融衍生工具服务‘三农’。”杨飞介绍说，面对大小不同、差异巨大的实体客户，倍特期货

和风险子公司一方面以地方帮扶巩固脱贫攻坚成果、推进地方乡村振兴发展为主，为地方农户、新型农业经营主体开展“保险+期货”等金融帮扶项目；另一方面则向地方龙头企业或中小微企业提供风险管理咨询、套期保值计划、场外期权等一系列差异化金融帮扶服务。

杨飞表示，可以从以下几方面做好期货衍生品市场顶层设计和底层构建。

一是加强实地调研，切实了解实体产业客户（企业、农户、新型农业经营主体）风险管理需求，从产业链角度考虑向其提供产品采购端、销售端及停滞期等价格风险管理服务。

二是期货公司财务方面，需要能匹配场外衍生品实现套保的税务和会计制度，以更好地起到降低实体企业实际税负和体现实体企业风险管理效果的作用。

三是期货公司风险管理子公司做好人才引进和项目宣传培训。为落实期货公司服务实体经济，公司要提升优质服务的专业度，公司应引进期货期货兼备或是项目经验丰富的专业人才队伍。

四是优化简化实体企业参与场外衍生品的适当性开户流程，规范对于实体企业开展场外业务的授信门槛和流程。

五是加大培训宣传力度，助力实体经济稳健发展。（更多报道见中证金牛座App）

乘势而上

东方证券持续夯实核心竞争力

● 本报记者 周璐璐

东方证券2023年半年度业绩说明会近日在上海举办。会上，东方证券董事长金文忠说：“我们将走一条遵循金融机构发展一般规律、又建设具有东方证券自身发展特色的高质量发展道路，努力提升公司的核心竞争力，推动公司实现高质量发展。”东方证券总裁鲁伟铭表示，公司上半年经营业绩延续去年下半年的良好态势，东方证券将围绕“调架构、增效益、控风险”，以金融科技和“一个东方”协同赋能经营管理，持续提升经营业绩和核心竞争力。

推进财富管理事业部改革

财富管理业务方面，东方证券持续推进向买方投顾模式转型。

据金文忠介绍，东方证券持续推进财富管理事业部改革，打造“一个东方”财富管理品牌，将销售端、产品端、资产端有机融合，资源共享，整体发力。

“当前市场环境下，财富管理业务仍需坚定深化转型发展。”在东方证券副总裁徐海宁看来，投资收益的实现包括投前、投中、投后，需要财富管理机构提供一个全方位的专业解决方案。目前，从卖方产品销售向买方服务转型已成为全市场的共识，需要财富管理业务进一步深化转型。

投行引领多业务板块协同增长

东方证券投行业务长期以来积极践行国家战略，在股权融资、债权融资、财务顾问等领域积累丰富的项目经验和较高的市场认可度。

据金文忠介绍，东方证券将投行业务定位为服务企业客户的龙头，引领多个业务板块协同增长。下一步，

券商8月调研热情高 工业机械行业受青睐

● 本报记者 李梦扬

Wind数据显示，截至9月4日记者发稿，8月以来券商累计调研次数约1.44万次，环比增长超160%。其中，工业机械行业公司获券商调研最多。

调研逾900只个股

Wind数据显示，截至9月4日记者发稿，8月以来券商累计调研948只个股。从个股调研热度看，容百科技最受券商青睐，参与调研的券商达84家；海康威视紧随其后，累计获81家券商调研；澳华内镜、珀莱雅、金盘科技均被不少于70家券商调研。

在近日披露的投资者关系活动记录表中，动力电池正极材料生产企业容百科技表示，目前正极材料行业仍处在高速发展过程中，第二季度行业整体情况不太乐观，但是第三季度已经逐步恢复，公司第三季度经营情况实现同比、环比均大幅度增长。

海康威视在日前举行的业绩说明会上表示，公司对第三、第四季度海外业务整体保持谨慎乐观的态度。预期国内业务收入会有正向增长，加上海外业务、创新业务等板块的正向加持，未来公司业务增长会有不错表现。

截至9月4日记者发稿，Wind数据显示，8月以来券商累计调研次数约1.44万次，环比增长超160%。从券商调研次数排名看，中信建投以549次调研居首，中信证券以515次调研居于第二位，中金公司以464次调研跻身前三，国泰君安、天风证券、中泰

“生猪期货上市后，吸引了一些其他资金更深入地参与这个产业，比如生猪运输或者贸易环节。”秦军表示，在生猪期货上市之前，这些资金可能并没有关注或者参与到这个行业。

李芳芳认为：“目前包括资本市场在内的很多资本都愿意参与生猪行业，虽然这个行业起起落落，但三年来看整体ROE还是非常不错的。”

“生猪行业市场参与方增多，使得市场变得更为复杂。”秦军说，“从长远来看，外来资金的加入增加了市场流动性，参与者类型越多，市场才会更加健康发展。”

规模化养殖占比提升 生猪产业降本增效进行时

● 本报记者 马爽

“降本增效是行业持续性问题，规模化养殖将是大的发展趋势，出现二次育肥热潮。”在谈到近年来生猪行业的发展变化时，多位产业人士向中国证券报记者说。

日前，中国证券报记者跟随大连商品交易所生猪调研团队一行分别前往牧原股份、中粮家佳康、新希望六和进行调研。在调研中，记者了解到，2021年初生猪期货上市后，吸引多类资金积极参与生猪产业。同时，多家规模化养殖企业纷纷强调降本增效。随着未来行业规模化程度的提升，生猪供应有望得到保障，促使价格稳定，助力生猪产业健康发展。

养殖企业加速降成本

“降本增效”已成为头部猪企生产经营关键词，甚至有企业祭出“成本再降600元”的大旗。

从产业链来看，一头仔猪到居民餐桌上大概要经历以下阶段：仔猪（母猪自繁自养、外购）——育肥（有的可能面临二次育肥）——分割——销售环节。多家规模化企业目前的养殖成本大概在14—16元/公斤。

“现在行业竞争主要在成本。”中粮家佳康食品股份有限公司副总经理李芳认为，近年来生猪养殖对于防疫、环保、育种等生产管理的要求不断提高。

新希望六和股份有限公司董办主任、证券事务代表白旭波表示：“降本

增效是行业持续性的问题，并不是因为现在猪价低才得以重视，从我们发展养猪第一天开始，就一直在争取低成本、高效率，这是一个永恒的话题。”

作为目前国内生猪年出栏量最大的养殖企业，牧原股份还制定出“一头猪还能降600元成本”的超级目标。据悉，该600元的降成本目标是以2022年5月成本价作基准线。“现在我们已经降了100多元。”牧原食品股份有限公司董事会秘书秦军表示，这背后离不开对生猪养殖环节的健康管理。

“目前养殖企业在生猪养殖过程中的问题，普遍集中在没有管理好生猪的健康，导致出现较多疾病。”秦军表示，这跟我国的养猪场密度大、距离人员居住环境近、车流入物流复杂等情况有关，疾病传播途径增多间接抬高了养殖场的成本。

规模集中度大幅提升

我国是生猪生产大国，年出栏量在7亿头，同时，我国也是肉品消费大国，猪肉消费占比超50%。虽然生猪市场庞大，但当前行业仍处于集中度低、供给端分散格局。业内人士表示，未来我国养猪行业转型升级空间还存在较大空间。

多年来，我国生猪养殖一直以分散化、小规模化养殖为主。不过，近年来，我国生猪养殖行业规模集中度出现大幅提升。

中国证券报记者日前来到位于豫西南地区的全国养猪龙头企业——牧原股份。首先映入眼帘的是21幢六层

的养猪大楼，以一排3幢连续7排整齐划一地排列着。大楼内的各层猪舍对应着生长阶段的不同生猪，从上到下依次是怀孕舍、哺乳舍、保育舍、育肥舍，楼顶放置的则是出风灭菌除臭系统。这是国内规模化生猪养殖的一个缩影。

公开数据显示，2020年牧原股份出栏生猪1812万头，市场占有率3.4%，全国前十大养猪企业市场占有率为10%左右。经过两年发展，2022年牧原股份生猪出栏量6120万头，市场占有率达到8.7%，全国前十大企业市场占有率也升至20%。

尽管行业规模集中度出现改善，但与发达国家相比，当前我国生猪养殖集中度仍处较低状态。目前美国规模化生猪企业出栏市场占有率已经达到50%，因此，我国在养猪行业转型方面有很大的升级空间。

秦军认为，未来中国的生猪产业链会逐渐发生变化，特别是分散化的养殖格局将迎来改变，但这需要行业中的企业共同去探索、推动。

记者在调研中还发现，多家生猪养殖企业都在积极构建全产业链格局，养殖行业纷纷向产业链下游延伸，积极布局产业链一体化纵向发展。比如，牧原股份在深耕生猪养殖之余，2019年开拓了屠宰业务；中粮家佳康和新希望六和甚至在肉制品深加工业务早有布局。

中粮集团行业资深总经理，中粮家佳康食品股份有限公司董事长、总经理江国金表示：“我们希望最终成为品牌食品公司，把优质的肉食产品提供给消费者。”

中证商品指数公司指数行情

指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	涨跌	涨跌幅(%)	
中证商品期货指数	1940.92	1946.52	1916.58	1921.06	1933.18	-0.50	-0.03
中证商品期货价格指数	1455.45	1459.65	1437.20	1440.56	1449.65	-0.38	-0.03
中国债期债收益指数10年期	121.561	121.602	121.388	121.543	121.471	-0.233	-0.19
中国债期债收益指数5年期	112.146	112.234	112.129	112.223	112.179	-0.110	-0.10
中国债期债收益指数2年期	105.556	105.613	105.556	105.603	105.587	-0.042	-0.04
中证中金商品指数	-	-	-	3344.84	-	4.46	0.13

注1: 中证商品期货系列指数涨跌幅=(今收盘-昨结算)/昨结算*100%
注2: 中证中金商品指数涨跌幅=(今收盘-昨收盘)/昨收盘*100%

易盛农产品期货价格系列指数(郑商所)

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	1390.15	1390.15	1363.46	1365.69	-16.06	1375.84
易盛农基指数	1671.88	1671.88	1639.39	1641.46	-20.56	1655.31