

财务内控漏洞频现 收入确认“变脸”

# 瑞达期货多次遭监管处罚

2025年一季度,瑞达期货股份有限公司(002961)以营收、净利双增的亮眼业绩领跑上市类期货公司。然而,光鲜财报难掩其内控隐忧——4月30日,厦门证监局向瑞达期货发出一纸罚单,直指其子公司瑞达新控资本管理有限公司存在会计核算不规范问题。该公司以前年度部分贸易类业务收入确认不符合《企业会计准则》,导致公司有关年度定期报告披露的财务数据不准确。

与此同时,瑞达期货董事长林志斌、总经理葛昶、财务总监曾永红和首席风险官杨东一并被采取出具警示函的行政监管措施。当日,深交所也向该公司及相关责任人下发监管函,指出高管未能恪尽职守、履行忠实勤勉义务。据不完全统计,这已是该公司2024年以来第四次公开“领罚”。业内人士认为,少数期货公司屡屡受罚往往是由于其重业务、轻合规的短视思维,未建立与行业高质量发展、严监管相适应的合规文化。

● 本报记者 葛瑶

## 会计差错引发监管问责

厦门证监局这一处罚的核心在于瑞达期货对子公司瑞达新控的内部控制管理不到位,子公司在贸易业务收入确认上未能严格遵循会计准则,导致瑞达期货前期年度定期报告中的财务数据不准确。

在罚单贴出前,瑞达期货在4月23日紧急公告,将2022年部分贸易业务的收入确认方法由“总额法”调整为“净额法”。根据《企业会计准则》,总额法与净额法的选择取决于企业在交易中是主要责任人还是代理人。在转让商品前,若企业为主要责任人,拥有对商品的控制权,则使用总额法,按已收或应收对价总额确认收入;若企业仅承担代理人角色,则使用净额法,仅按差价或佣金金额确认收入。

在2022年的合并利润表中,瑞达期货原本采用总额法确认收入,将整笔交易总金额计入营业收入;调整后采用净额法,仅将赚取的差价部分确认为营业收入。这一调整导致公司2022年相关定期报告合并利润表中的营业总收入、总支出分别减少7721.19万元。

具体来看,第一季度营业总收入从3.84亿元调至3.06亿元,总支出从2.51亿元调至1.84亿元;半年度总收入从11.98亿元调至11.21亿元,总支出从9.44亿元调至8.67亿元;前三季度总收



视觉中国图片

入从19.40亿元调至18.63亿元,总支出从16.12亿元调至15.34亿元;年度总收入从21.06亿元调至20.29亿元,总支出从17.09亿元调至16.32亿元。

公司声明称,此次调整不影响母公司利润总额、净利润等关键财务指标,不会导致定期报告盈亏性质的变化。

然而,这一更正未能逃避监管机构的追责。厦门证监局依据《上市公司信息披露管理办法》和《期货公司监督管理办法》,对瑞达期货采取三项监管措施:出具警示函、责令处分有关人员、增加内部合规检查次数。同时,根据《证券期货市场诚信监督管理办法》,此次违规行为被记入证券期货市场诚信档案。

“在《企业会计准则》之下,选择用总额法还是净额法是不难判断的,两者区分并不模糊。”一位从业多年的某上市公司财务总监告诉记者。

一位华北地区金融公司财务人员对记者表示,在总额法与净额法的选择上通常是沿用初始记录方法。相比之下,使用净额法是更为严谨的做法,总额法自然会令收入数字更好看,但同时支出也会相应扩大。

上述财务总监认为,尽管公司强调调整不影响利润等指标,但会影响到财务报告的连续性和一致性,投资者对公司财务报告质量的信任难免受损。

## 两年四张罚单 内控问题屡罚屡犯

财务数据问题仅是瑞达期货系列合规问题的冰山一角。据不完全统计,公开信息显示,2024年以来至今该公司受到地方证监局四次处罚,受到中国期货业协会“公开谴责”的纪律惩戒。

2024年4月,海南证监局对瑞达期货海南分公司采取责令改正监管措施。调查发现该分公司存在客户信息管理不当、互联网业务管控不到位、营销人员管理和考核机制缺失、适当性管理落实不到位四大问题。时任分公司副总经理李敏被出具警示函。

同年7月,浙江证监局对瑞达期货杭州分公司开出罚单,原因是该分公司在开展互联网营销业务过程中存在不具备期货交易咨询资格的员工违规开展期货行情分析等信息传播活动的情形。分公司负责人周宜荣被责令改正,并记入证券期货市场诚信档案。

仅十几天后,瑞达期货的互联网营销业务再度被罚。厦门证监局开出的罚单显示,瑞达期货互联网营销业务内部控制不健全,在开展互联网营销业务过程中存在五大问题:一是个别员工在取得期货从业资格证之前从事了期货业务活动;二是部分宣传营销内容片面宣传;三是与第三方机构合作模式不规范;四是部分宣传营销内容审核留痕不到位;五是个别不具备期货交易咨询资格的员工违规开展期货行情分析等信息传播活动。互联网机构部经理陈培琛被采取监管谈话措施。

2025年6月6日,中国期货业协会基于上述违规情形,对瑞达期货给予“公开谴责”纪律惩戒。协会明确指出,瑞达期货“内控存在严重缺陷、对分支机构管理不力,互联网营销管理存在较大问题,相关业务部门管理薄弱混乱,对员工合规管理不足”。同时,对相关责任人陈培琛予以“公开谴责”纪律惩戒,对李敏和周宜荣予以“训诫”纪律惩戒。

华北某期货公司管理人员认为,期货公司密集出现违规处罚案例,往往是因为机构仍然存在重业务、轻合规的短视思维,未建立与行业高质量发展、严监管相适应的合规文化。同时,存在员工执业行为管理不到位,个别从业人员底线意识不强、规范展业能力不足等情况。究其原因在于公司治理与内部控制存在缺陷,合规管理有效性有待提升。

## 行业合规建设转向“主动管理” 规范化程度显著提升

瑞达期货频频受罚,成为了期货

行业合规持续趋严的一则注脚。也凸显出行业监管进入法治化新阶段,投资者合法权益将得到更好保护。

中国期货业协会数据显示,2024年全年,协会共对14家期货公司及118名人员给予纪律惩戒,对28家期货公司和14名人员进行约见谈话,向15家期货公司和1名人员发出书面警示函。收办案件线索和采取处分措施数量较往年均有大幅增加。

2025年是监管部门全面强化监管、行业机构持续校准定位的一年,其中期货公司内控与互联网营销问题成为期货行业监管的重点领域。据不完全统计,根据中国证监会及各地派出机构对外公示监管措施,今年以来有5家期货公司因公司治理与内部控制不到位遭受处罚;3家期货公司因互联网营销管理不到位遭受处罚,主要问题包括误导性宣传、风险提示不足、营销活动合规监控和留痕管理不足等。

中电投先融期货首席风险官刘德刚坦言,目前部分机构的总部对营业管理部管理穿透力普遍不足,导致政策执行在末端衰减,客户异常交易监控失效、实际控制关系识别不清等问题反复出现。加之分支机构从业人员的执业行为规范性不足,甚至出现负责人直接参与违规操作的现象,反映出绩效考核机制与合规约束间的失衡。

面对日益严峻的合规挑战,期货公司亟需构建有效的内控体系。华泰期货有限公司首席风险官孟德龙分享经验认为,行业良性发展需从“被动合规”到“主动治理”。首先是模式转换,管理制度、业务流程、操作指引贯穿适当性、反洗钱、廉洁从业三条主线,由被动处置向主动防范转型。其次是重心切换,围绕衍生品业务、资产管理业务、互联网营销、产品销售、外部系统接入,重构重点业务和重点环节管理体系。再次是理念重塑,提档升级,做实人员、机制、系统三大保障。

## 预警及抵御能力。

新湖期货首席风险官黄雪莲称,面对严监管环境,期货公司需要通过系统性的调整合规管理策略,提升风险管理能力,确保业务发展与监管要求协同推进。一是不断完善合规制度体系,做到全流程管理,二是强化重点领域风险防控,三是科技赋能合规管理,四是深化监管协同与合规文化建设。

“展望未来3年—5年期货行业合规治理趋势,监管力度预计将持续收紧,期货公司行为将面临更严格的监管。全方位监管将成为新常态,以保障整个市场稳定。”黄雪莲认为,期货行业将借鉴券商、基金行业的监管经验,但也会根据自身特点进行本地化改良,以实现更高治理水准。期货行业将结合自身特点,走出一条既严谨又适配的合规治理之路,严守风险底线,同时为金融创新和服务实体经济预留更大空间,推动期货行业高质量发展。

## “稳预期 强信心 扩内需——期货行业在行动”(五)

广发期货董事长周伟:

## 创新套保模式 为种植户撑起“价格保护伞”

● 本报记者 王超

2025年1月—5月,广发期货企业套保需求明显提升。面对地缘冲突加剧、出口订单萎缩的双重压力,实体企业正加速拥抱期货工具。近日广发期货党委书记、董事长周伟在接受中国证券报记者专访时透露,通过创新套保模式,公司已帮助企业锁定8000吨橡胶的贸易利润,更在河南兰考为6000余户花生种植户撑起“价格保护伞”。

“这不仅是数字的增长,更是企业风险管理意识的觉醒。”周伟认为,当前中小企业避险需求呈现三大新趋势——从单品种对冲转向产业链套保、从被动避险升级为主动定价、从大型企业向中小微企业主体快速渗透。与此同时,广发期货正用三国小剧场、模拟交易大赛等创新形式,让更多企业摘下期货“高风险”的有色眼镜,让套保知识看得见、摸得着。

## 从橡胶套保到花生“保险+” 期货市场当好企业“压舱石”

记者了解到,2025年以来,外部不确定性增加,部分企业出口订单减少,地缘政治冲突蔓延加剧全球供应链风险,企业经营成本增加。然而,外部冲击增加使得企业加大了对风险的研判和避险投入,1月—5月广发期货客户对套保方案需求明显提升。

期货市场通过价格发现、风险管理和资源配置三大功能,有效平抑大宗商品价格波动,对稳定企业经营发挥着积极作用。

周伟介绍,自2024年起,广发期货协助某橡胶进出口企业采用以20号胶期货价格为基准的现货贸易合同定价模式,并参与了上海国际能源交易中心2024年“强源助企”(服务定价类)20号胶期货项目。项目实施期间,广发期货为企业提供专业的期货市场知识和服务,企业依据该模式签订现货贸易合同,累计总贸易量超8000吨,同时在期货市场使用20号胶期货合约进行套期保值操作平抑价格波动。该项目有效推动了企业业务发展与行业定价优化,也充分体现了期货服务实体经济的“稳预期”作用。

此外,广发期货以“保险+期货”模式为服务农业的重要抓手,发挥期货市场分散风险功能,助力乡村振兴。2024年,在郑州商品交易所等支持下,公司牵头联合保险公司开展河南省兰考县花生“保险+期货”项目,为当地花生种植户提供价格保障服务。项目共计为近2万吨花生提供了风险保障,覆盖6044户农户,有效助力新农主体等中小农户间接利用花生期货工具,实现了对价格波动风险的科学管理,丰富了重要农产品保供稳价手段。

## 从“不会用”到“用不起”: 升级路径 破解套保五大难题

“当前实体企业在利用期货工具时主要面临五大难题。”周伟介绍,一是专业能力不足。公司的中小型企业客户普遍缺乏专职风险管理团队,对期货规则、套保工具选择、策略构建等理解有限,易因操作不当加剧风险,对套保工具使用较为谨慎。二是资金门槛制约。在外部冲击影响下,部分企业经营压力增加,期货保证金占用及套保头寸规模与企业现金流匹配度低,尤其传统出口型贸易商常因资金分散难以满足交易要求。三是目前市场品种覆盖尚不全面。部分细分领域如咖啡、新型材料如铂、钯类金属等,暂时缺乏对应期货合约,企业客户期盼更多品种上市后能够满足风险管理工具的需求。四是中小型企业对基差波动风险的研判能力不足,内部缺乏专业交易人员,导致实际对冲效果弱化,抑制了企业参与积极性。五是

部分地区标准仓单的交割仓库有限。当前,标准仓单的交割仓库分布不均,使得部分地区企业参与标准仓单业务极为不便。部分企业即便有参与标准仓单融资的意愿,也会因高昂的成本和潜在风险望而却步。

同时,企业客户对期货行业服务也充满了期待:一是希望行业能够强化专业化服务供给,为客户提供定制化、个性化套保方案设计,全流程操作培训及产业链数据分析服务,帮助企业构建常态化风险管理体系。二是希望进一步降低市场参与成本,采用动态的、个性化的保证金水平,特别是向中小企业主体倾斜。三是加快产品与工具创新,围绕制造业升级需求推出新能源材料、高端金属、咖啡等期货品种,丰富期权、互换等衍生品工具,探索“月均价合约”“指数化合约”等,适配中小规模企业客户套保需求。四是协助推动现货仓库申请交易所交割库,优化交割仓库布局。

“风险管理子公司广发商贸发挥专业优势,为中小微企业提供专业化、定制化、个性化的风险管理服务,助力实体企业稳健经营。”周伟表示,在衍生品方面,设计多种衍生品结构,协助企业客户管理价格风险,优化采购成本,保障销售价格,覆盖品种包括但不限于铜、螺纹钢、碳酸锂、棉花等。在供应链金融支持方面,为具备豆粕采购需求的企业提供代采购服务,为企业提供从采购到提货的全程指导服务。在跨境风险管理方面,通过为客户提供收益互换工具,为出海企业提供对冲方案,支持相关企业实现资金不出境但获得内外盘套保效果。

## 破除“高风险”标签 精准赋能实体经济

据悉,目前不少企业对期货市场仍然存在认知偏差,导致企业利用期货和衍生品工具进行风险管理的参与度较低;另一方面,国资企业参与期货和衍生品市场仍存在一定限制,相关企业参与积极性不高。此外,期货品种覆盖不足也在一定程度上限制了企业运用期货市场进行风险管理的可能。为解决上述堵点,周伟建议,在完善市场供给方面,应加快推出新能源、新材料等期货品种,满足产业升级需求;推动期货交易所、银行、期货公司等机构协同创新,开发适合实体企业的供应链金融产品。同时,需要深化投资者教育工作,提升企业运用期货工具的能力。

“实际上,期货市场设计的初衷,是为企业提供风险管理和价格发现的有效工具。”周伟建议,为扭转企业的片面认知,进一步普及期货知识,应在以下几个方面发力:

一是打造分层投教内容体系。根据企业参与期货市场的不同程度和认知情况,构建分层、全面、专业的期货市场知识框架,定制专属投教方案。

二是创新多元化投教形式。在线上领域,广发期货积极拥抱新媒体,以“轻量化、趣味化、场景化”为原则,打造立体内容矩阵;创作了“‘保险+期货’服务三农助力实体经济”“非凡十年·我与期货同行”“投教三国”等期货知识小剧场,线上点击量超1000万次,荣获多项投教奖项,受到市场广泛好评。

三是强化投教合作生态建设。广发期货致力于打造以监管部门的政策引领为核心、行业协会的统筹协调为枢纽、期货交易所的市场资源为支撑、金融机构的实践创新为抓手的“四位一体”的协同投教生态,打破机构壁垒,形成知识共享、优势互补的投教合力,让每一份投教力量都能精准对接企业的实际需求。(本专栏由中国期货业协会、中国证券报联合推出)