

■ “夯实文化软实力 积极履责显担当”系列专题报道

华宝证券党委书记、董事长刘加海：

厚植金融为民底色 深耕乡村振兴实践

2025年2月23日,《中共中央 国务院关于进一步深化农村改革 扎实推进乡村全面振兴的意见》发布。《意见》指出,“实现中国式现代化,必须加快推进乡村全面振兴”。

“金融是实体经济的血脉,也是服务国家战略的关键力量。作为中国宝武旗下的金融子公司,华宝证券始终心怀‘国之大者’,坚决扛起金融央企的责任。”华宝证券党委书记、董事长刘加海日前在接受中国证券报记者专访时表示,华宝证券秉持“金融为民”“金融向善”的价值理念,将服务实体经济和助力乡村振兴视为公司的使命,致力于探索一条具有金融特色、产融协同的履责之路。



战略引领 构建乡村振兴长效机制

乡村振兴非一日之功,需长远谋划与持续投入。据刘加海介绍,华宝证券将乡村振兴工作提升至公司战略层面,视其为一项重要的政治责任和彰显企业担当的实践平台,摒弃“一次性”捐赠的短期行为,致力于构建一套科学、高效、可持续的长效工作机制。

“顶层设计,规划先行。”刘加海表示,公司内部建立并持续完善公益捐赠与帮扶管理制度,确保每一个项目都精准对接帮扶地区需求,通过按年度编制帮扶工作项目计划表,形成了“统一管理、上下联动”的闭环管理体系。2024年,华宝证券分两批向对口帮扶的5个县域精准拨付帮扶资金共计650万元,落地实施了36个帮扶项目,项目覆盖面广、针对性强,涵盖了当地初级产业支持、

中小学教育投入、公共基础设施改造、乡村振兴人才培训、听力障碍儿童手术治疗等多个关键领域。

在刘加海看来,单打独斗力量有限,唯有融入更广阔的产业生态,才能形成助力乡村振兴的磅礴力量。因此,华宝证券紧密围绕中国宝武“1+3+2”产业体系,主动汇聚钢铁生态圈资源,探索“金融+产业”双轮驱动的帮扶模式。通过定期捐赠资金并充分发挥其“种子”效应,吸引各类多元化经营主体共同投入,有效撬动社会资源,共同促进帮扶地区产业焕新升级,带动群众增收致富。

刘加海表示,企业的文化软实力需要落在每一位员工的价值认同与自觉行动上。华宝证券创新地将公益活动、乡村振兴与企业文化建

设深度融合,使之成为凝聚员工共识、激发内生动力的重要载体。

华宝证券通过精心策划一系列有温度、有深度的主题活动,如文化季“蚂蚁树”活动、“爱心汇聚,温暖童心”义卖活动、“防非跑”公益健康行等,将公益理念潜移默化地植员工心中。同时,积极组织员工参与“央企消费帮扶兴农周”、“央企消费帮扶聚力行动”等活动,鼓励各党支部与帮扶地区党支部结对共建、捐赠学习用品。

“这些活动不仅是对外履责,更是对内的生动教育,促进了‘研思互济,学干相长’的文化氛围,激发员工自觉地成为公司公益理念的传播者和实践者,形成了人人参与、人人共享的良性循环。”刘加海补充道。

协同共创 打造可持续可复制的公益样板

在新时代背景下,品牌建设已成为企业核心竞争力的重要组成部分。刘加海表示,华宝证券认真贯彻落实国家关于央企高质量推进品牌建设的决策部署,将品牌思维引入公益领域,致力于打造具有广泛社会影响力和可持续生命力的公益品牌。

据介绍,华宝证券积极参与支持中国宝武社会责任品牌创立计划,创建以云南省宁洱县碳普惠实践成功经验为基础的“宁碳惠”可持续发展战略引领价值发现工作品牌,携手宝钢股份、上海环境能源交易所等,共同促进生态产品价值实现机制落地,建设可持续的生态经济循环体系。该项目也于2025年成功入选“宝武共铸”品牌项目库,成为首批22个典型子品牌之一。

“‘宁碳惠’品牌是华宝证券对‘绿水青山就是金山银山’理念的深刻理解和坚定践行。”刘加海表示,公司依托在绿色金融领域积累的专业经验,自2021年起,倾力支持云南省宁洱县探索生态产品价值实现机制。华宝证券并非简单输血,而是帮助宁

洱县“造血”,闭环打造了以林业碳汇为核心的“宁碳惠”体系,支持当地政府制定并发布了云南省首个碳普惠制度《宁洱县“宁碳惠”生态产品价值实现管理办法》。截至2024年,华宝证券已协同各方支持宁洱县开展森林增汇示范工程12840亩,林下仿自然种植中草药70.8万亩,显著提升了林地生态效益。

值得一提的是,华宝证券将碳普惠与产业帮扶深度融合,推行农副产物碳标签,创新打造零碳产品。华宝证券在中国宝武产业帮扶建立的“宁小豆”咖啡品牌基础上,核算其全流程碳排放,并通过认购“宁碳惠”的方式进行碳中和,使一杯普通的咖啡承载了生态保护的价值。2024年,这一模式已成功带动当地500余户农户实现户均增收2000元,实现了“绿水青山”向“金山银山”的价值转化。“宁碳惠”的成功实践,不仅助力宁洱县成功入选“国家林业碳汇试点县”,其经验还通过“全国林业碳汇试点研讨会”走向全国,成为云南省碳普惠体系总体架构的基石。

金融向善 扎实推进乡村全面振兴

华宝证券还创建以援扶地区中小学教育基础设施现代化升级改造为基础的“智慧课堂”社会公益履责实践工作品牌。刘加海表示,教育是阻断贫困代际传递的根本之策,华宝证券关注帮扶地区的长远发展,将教育帮扶作为重中之重。“智慧课堂”品牌聚焦于援扶地区中小学教育基础设施的现代化升级改造,通过捐赠先进的电教设备、网络课程资源、图书及学习用品,为孩子们打开一扇通往更广阔世界的窗口,为乡村的未来播种希望。

自2021年脱贫攻坚战取得全面胜利、转向全面推进乡村振兴以来,华宝证券的帮扶足迹坚实而清晰。据统计,公司累计签约5个帮扶地区,捐赠资金总额达2500万元;聚焦产业、人才、文化、生态、组织“五大振兴”,精准实施了各类帮扶项目78个;更以其专业能力和资源网络,助力帮扶地区招商引资各类市场化资金规模超千万元。这些数据,是华宝证券倾情奉献金融力量的生动

注脚,诠释了其支持帮扶地区巩固脱贫攻坚成果、迈向共同富裕的坚定决心。

“华宝证券在服务国家战略、履行社会责任的实践中,深刻体会到企业的文化软实力,并非抽象概念,而是融入日常的‘金融向善’基因,是化为人行动的‘金融为民’担当。”刘加海表示,通过将乡村振兴工作系统化、常态化、品牌化,并将其深度融入企业文化建设,公司不仅为帮扶地区带来了实实在在的改变,也锤炼了自身的企业品格,提升了品牌美誉度,凝聚了团队向心力。

展望未来,刘加海表示,华宝证券将持续对标“十五五”规划建议中关于乡村全面振兴和共同富裕的战略部署,不断夯实文化软实力根基,勇担使命,砥砺前行,以更高质量的金融服务和更具温度的公益行动,为扎实推进乡村全面振兴、实现中国式现代化贡献“华宝力量”。(本专栏由中国证券业协会与中国证券报联合推出)

衍生品助力石化产业链高质量发展

龙头贸易商携手上下游企业共筑风险“防火墙”

● 本报记者 葛瑶

基差定价、点价交易、含权贸易……中国证券报记者近日调研了解到,随着对期货工具认识的不断加深,越来越多的石化企业开始运用期货工具带动上下游企业共同管理价格风险。以深耕行业29年的甘肃龙昌石化集团有限公司为例,该公司通过建立完善的期现结合贸易模式,不仅有效管理自身经营风险,还帮助下游合作伙伴利用期货、期权等工具优化采购成本、锁定利润空间,助力石化产业链企业降本增效,提升市场竞争力。

业内人士表示,随着我国期货市场逐步发展成熟,其服务实体经济功能日益凸显,产业客户参与度持续提升。

期货重塑产业链协作模式

在原材料价格剧烈波动的市场环境下,期货工具已成为石化产业链企业防范风险、稳定运行的重要支撑,带动产业链上下游企业共同构筑风险防御体系。

成立于1996年的龙昌集团,在塑化行业深耕29年,在全国主流塑料及橡胶消费地建立了21家分公司,是销售网络完成全国性布局的塑化产业服务商之一。近年来,公司积极拥抱衍生工具,设立期现管理部,完善期货及场外衍生品交易管理制度,明确各部门持仓总量、净敞口、交易流程等内容,建立起较为成熟的期现结合贸易模式。

“我们通过套期保值方式,有效降低了库存敞口风险,规避了原材料价格大幅波动带来的经营风险。”龙昌集团董事长李龙宝对记者表示,作为现货贸易商,公司将库存敞口定义为现货库存与期货头寸的净值,这部分敞口会受到价格波动和流动性风险影响,需要利用金融工具进行对冲。

同时,公司利用轮库概念动态管理敞口。在现货和期货两个维度,将不同库存资源持续动态切换,在不扩大敞口前提下不断降低成本、优化库存,提高盈利能力。借助期货市场,龙昌集团在有效管理自身经营风险的基础上,经营规模快速扩大。

更重要的是,随着塑化行业发展不确定性因素不断增加,市场竞争冲击着下游合作伙伴。

“期货、期权等工具能够帮助下游企业优化成本、降本增效,让我们能更高效地服务下游。”李龙宝告诉记者,基差定价、点价交易、含权贸易都融合在日常销售工作中,公司的目标就是努力做好“最后一公里”的客户服务,当好下游终端厂家的“采购员”。

连接产业上下游的渠道和蓄水池——这是龙昌集团对自身的经营定位。在服务过程中,上下游企业诉求各有侧重。上游生产商需要贸易商拓展渠道、稳定出货、快速回笼资金,并获取市场信息反馈;下游企业则需要稳定的供应保障、灵活的采购交付、有竞争力的价格以及账期与金融支持。

中石油西北化工销售公司期货业务负责人对记者表示,接触期货市场的核心诉求是应对西北化工市场的特殊性挑战。西北作为全国重要的化工生产基地,产品以原油下游化工品为主,价格受国际油价、区域供需波动影响极大,传统现货经营模式难以规避价差风险。

“能把期货业务开展好,定位非常关键——期货是风险管理工具,而非单纯的利润补充点;长远来看,是战略经营平台,通过期货与现货的联动,实现全产业链的稳定运转,为上游生产、中游流通、下游消费搭建风险缓冲桥梁。”上述负责人表示。

助力下游企业降本增效

从理论认知到实践落地,龙昌集团探索出独具特色的期现结合模式,让期货工具深度融入采购、销售、库存管理等全业务链条,为下游企业提供差异化风险管理服务。

位于甘肃兰州的济洋塑料有限公司是龙昌集团的下游客户之一。作为一家成立于2008年的专业农膜生产企业,济洋塑料注册资金4700万元,拥有国内先进的地膜、棚膜生产机组20多套,产品覆盖西北五省区并远销山东、河北、四川等地。

“聚乙烯塑料原料价格波动剧烈,年均波动率超30%,导致生产成本难以控制。”甘肃济洋塑料有限公司总经理刘俊岩坦言,2018年起,叠加环保政策趋严、农膜行业竞争加剧,公司亟需通过金融工具对冲风险。

早期,济洋塑料对期货市场持谨慎态度,认为参与风险偏高。但通过行业协会培训及同行

案例学习,逐步认识到套期保值对锁定原料成本的作用。2020年后,面对疫情引发的国际局势动荡和大宗商品价格剧烈波动,济洋塑料尝试通过龙昌集团采用基差贸易、含权贸易等方式进行风险对冲。

2023年底,国内宏观经济稳增长政策密集落地,带动大宗商品市场回暖。对于塑料加工企业济洋塑料而言,这一信号却带来强烈的经营压力。彼时,LLDPE期货主力合约价格在7900元/吨左右,但刘俊岩认为,随着次年春耕旺季临近,塑料原料价格大概率会迎来一波上涨。

“如果按传统现货采购模式,要么提前囤货占用大量资金,要么承担后续涨价风险。”刘俊岩坦言。正当此时,龙昌集团向其提出了“现货+看涨期权”的含权贸易方案,基于双方多年的现货合作基础,刘俊岩认为可以一试。

根据协议,济洋塑料以7900元/吨的行权价,买入一批LLDPE原料的看涨期权,需支付120元/吨的权利金,期权到期日在次年2月,为生产备货预留充足时间。

2024年初,受春耕需求兑现及宏观政策刺激影响,LLDPE期货价格逐步升至8200元/吨附近,2月后,济洋塑料在7900元/吨的约定价格选择行权,完成了这批原料采购,单吨节省成本250元—300元。

对比传统期货套保,含权贸易的优势尤为明显。若采用期货套保,济洋塑料需缴纳合约金额固定比例的保证金,且可能面临追加保证金风险,而含权贸易的资金占用量通常仅为前者的15%左右,大幅提升了中小企业的资金使用效率。

“含权贸易占用资金少,又能锁定采购价,还避免了价格下跌时的套保亏损。”刘俊岩认为,这种模式让济洋塑料在内的许多中小企业在应对原料涨价时拥有了更多主动权。而对于龙昌集团而言,通过含权贸易等风险管理方案深度嵌入客户生产经营,能够显著提高合作黏性、稳固客户群体,进而为自身构建了长期的行业竞争力。

记者在采访中了解到,龙昌集团还为区域内多家地膜工厂提供“二次锁价”服务,将期权收益特征嵌入点价贸易模式。客户首先通过点价模式锁定采购成本和数量,同时买入平值看跌期权。如果价格上涨,客户仍以第一次锁定的价格采购原料;如果价格下跌,客户可行使看跌

期权,获得二次点价权利,按更低的市场价结算,从而获得更优的采购成本。

“在大商所‘企业风险管理计划’支持下,下游客户的权利金还有补贴,进一步帮助客户优化了资金成本。”李龙宝告诉记者,这种模式既满足了下游企业锁定成本的需求,又保留了价格下跌时的降本空间,广受客户欢迎。

期货工具的运用给济洋塑料带来了显著变化。刘俊岩表示,公司在成本可控性方面取得突出进展,原料采购模式从“被动接受市场价格”转变为“主动管理成本”。近两年来,得益于稳步参与期货衍生品市场,公司毛利率波动幅度持续收窄,经营稳定性不断提升。

塑料原材料应用广泛,涉及民生用品、农业、工业、制造业等领域。“我们在西北服务了很多家地膜工厂,承接的工程都是政府招标项目。利用期货工具帮助企业降低采购成本、锁定产品利润,实现企业可持续健康发展的同时,也能够降低农膜生产成本,有效保障农业需求。”李龙宝表示。

服务西北区域经济发展

石化行业依托期货工具的辐射效应,有力带动了产业链协同发展,推动期货市场助力西北区域经济转型。

龙昌集团作为大商所产融培育基地,积极搭建交流平台,让产业链上中下游合作伙伴共同学习如何使用期货工具。2022年申请成为产融基地后,由于受疫情影响,龙昌集团首先尝试以线上路演形式开展产融培训。2023年,龙昌集团在甘肃兰州举办首场线下产融会议,产业客户占比达到95%。

“一直以来,西北是相对闭塞、发展速度缓慢的区域,与沿海地区的期货参与度存在较大差距。”李龙宝坦言,最突出的是人才短板,西北企业专业期货团队覆盖率不足东南地区三分之一。此外,西部客户点价模式单一,单纯依赖现货市场定价,对新兴模式和信息的获取落后于东部沿海城市。

刘俊岩也有类似感受:“东南地区企业普遍运用期权、场外衍生品等多样化工具,而西北企业仍主要依赖传统套期保值方式。”

前些年,西北下游客户比较抵触基差报价,更多接受一口价报价模式,推广初期难度较大。

但随着近年来客户发现期现结合模式实实在在有助于优化成本、提高资金使用率、平滑成本曲线,更有利于招标和提升竞争力,开始非常愿意接受和拥抱新兴模式。

“大商所近几年大力帮助西北企业,很多专题培训在宁夏、新疆、甘肃举办。有大商所的支持,我们对深耕西北市场、服务当地企业非常有信心。”李龙宝表示,大商所“企业风险管理计划”给中小企业的补贴,提升了企业运用期货和期权进行风险管理的积极性。

期货市场对西北地区经济发展的支撑作用体现在多个维度。业内人士表示,西北地区是重要的能源、化工和农产品基地,产业构成中大宗商品占比高,价格波动风险巨大,相关企业可以利用期货工具进行套期保值,锁定原料成本。

同时,期货市场汇聚了全国甚至全球的供需信息,形成的期货价格具有前瞻性和权威性,西北企业可以依据期货价格指导生产经营决策。许多现货贸易商采用“期货价格+升贴水”的点价模式,使贸易更加公平透明,提升交易效率。

此外,通过参与期货市场,西北企业被纳入全国性、高度规范化和透明化的交易体系中,打破地域限制,帮助企业更好“走出去”,与全国各地贸易伙伴对接,提升区域经济开放程度和定价话语权。

刘俊岩建议,交易所联合行业协会多开展培训活动,提升西北企业专业知识水平。同时,鼓励金融机构针对西北企业实际情况,定制“期货+保险”“含权贸易”等低风险金融服务方案,助力西北企业更好运用金融工具。

对于不愿接触期货市场的企业,刘俊岩建议,初期可从基差贸易等低风险模式入手,逐步建立风控体系,同时希望政府、行业协会联合交易所推出“小微企业期货避险试点计划”,提供初始保证金补贴。

从企业风险防控到产业链协同,再到区域经济赋能,期货工具正深度融入西北地区石化产业发展脉络。龙昌集团表示,未来将继续把握产融培育基地优势,推广自身运用金融衍生品的实践经验,带动产业链上下游企业摸索出符合自身生产经营实际的期现风险管理模式,同时加强专业复合型人才培养,用更专业的方式服务上下游企业,让衍生品市场更好发挥定价和避险作用,助力西北企业和西北经济高质量发展。