

上市公司套保潮：

1546家A股公司为何集体“上期货”

今年以来，全球大宗商品价格高位波动，汇率双向扰动持续增强，越来越多上市公司开始主动走进期货和衍生品市场。

避险网数据显示，截至2026年6月底,今年以来已有1546家A股上市公司发布套期保值相关公告,同比增长15.9%。其中,173家上市公司实体公司首次发布套保公告,拟进入期货和衍生品市场开展风险对冲,同比增长57.3%。

从汇率、利率到铜、铝、白银、碳酸锂,上市公司的套保标的日益丰富；从远期结售汇、期货合约到厂库仓单,企业使用的工具也更加多元。套期保值正逐步从少数大型企业使用的专业工具,转变为越来越多制造业企业、贸易企业日常管理经营风险的重要手段。

上市公司为何集体“上期货”？套保需求主要集中在哪些行业和品种？

● 本报记者 葛瑶



视觉中国图片

套保队伍继续扩容

从行业分布看,2026年上半年参与套保的上市公司仍主要集中在制造业。

避险网数据显示，发布套保相关公告企业数量最多的十个行业依次为电子、基础化工、电力设备、机械设备、汽车、医药生物、有色金属、轻工制造、计算机和家用电器。上述十个行业共有1223家公司发布套保相关公告,同比增长17.3%,占发布套保公告实体企业总数的79%。

其中,医药生物、机械设备、汽车和基础化工行业参与套保的企业数量增长较快,增幅接近或超过20%。医药生物行业同比增长29%，不少医药企业开展套保，主要是为了管理海外业务产生的汇率风险。

避险网创始人刘文财告诉记者：“实际上,制造业企业以及贸易类企业,凡是面临

原材料和产成品的价格波动风险的，都有天然的风险管理需求,目的包括锁定成本、稳定利润以及对冲库存价值波动，这类需求并不存在明显的行业差异。”

企业是否真正开展套保，关键在于其风险敞口能否找到相匹配的工具。

“之所以在实际套保操作层面,有行业的不同，主要还是在于企业的风险管理需求是否有与之匹配的对冲工具、交易品种来满足。”刘文财表示。

近年来,国内期货市场品种体系不断完善,有色金属、能源化工、黑色金属、农产品和新能源材料等领域的期货及期权工具日益丰富,为实体企业管理原材料采购、产品销售和库存价格风险提供了更多选择。

刘文财表示：“从我们观察的历史数据

来看,有色金属、家用电器、电力设备、电子、化工、机械设备、轻工制造等行业的上市公司套保参与率要高一些，这些行业的套保需求主要集中在有色金属、贵金属、化工品等领域，国内交易所过去几年大力开发并建成了较为丰富、体系化的期货品种矩阵,企业的相关套保需求得到了响应。”

从风险类型看，汇率仍是上市公司最关注的风险。上半年,共有1336家上市实体企业披露汇率套保相关公告，同比增长22%。

在企业加快“走出去”的背景下,出口收入、海外资产以及进口原材料采购规模持续扩大,汇率变化对收入确认、资产价值和采购成本的影响进一步上升。

“首先，对于海外业务占比较大的公司,汇率波动直接冲击利润。其次,对于存

在原材料进口采购需求的企业，汇率波动弹性增强会加大企业对进口原材料价格的双向波动预期，促使他们通过商品期货锁定成本。”刘文财表示。

他总结称，当前上市公司中套保需求最突出的行业集中在“原材料敞口大+出海比例高”的交集区域。

商品价格风险排在第二位。上半年,明确披露参与商品套保的上市公司约500家,同比增长约30%，增幅高于汇率和利率套保。与之相比,披露参与利率套保的上市实体公司不足300家,同比有所减少。

在业内人士看来，商品套保企业数量快速增长，反映出在大宗商品价格不确定性增强的环境下，制造业企业正更加主动地管理原材料成本、库存价值和产品销售价格风险。

于完成了一笔期货交割,更在于打通了套期保值的“最后一公里”:企业在期货市场建立头寸后,能够取得符合实际生产要求的原材料,使盘面风险管理与采购执行、库存安排和连续生产真正衔接起来。

业内人士表示,随着更多企业从价格套保向采购、库存和供应链协同延伸,基差贸易、期转现、仓单交易和厂库交割等模式有望得到更广泛使用。期货市场服务实体经济的方式,也将从单一的价格对冲,逐步拓展至资源配置和供应链管理。

企业仍需补齐能力短板

上市公司套保数量增长的同时，企业如何将相关安排落实到具体经营环节，如何整体提升套保能力,值得进一步关注。

2026年以来，人民币对部分货币相对走强，一些海外收入和外币资产规模较大的公司出现明显汇兑损失。刘文财表示，部分企业在2025年四季度末对汇率走势预判不足,未能及时建立相应对冲头寸,导致2026年一季度利润受到影响。

以某轮胎上市公司为例，公司海外客户主要采用美元结算，同时在塞尔维亚拥有规模较大的欧元资产。2026年一季度,公司产生汇兑损失2.67亿元，归属于上市公司股东的净利润为1689.35万元，同比下降95.04%。截至上半年,汇兑损失进一步扩大至3.42亿元。然而,实际上剔除汇兑损益因素后,主营业务经营状况同比实现改善提升。

公司此前曾多次披露外汇套期保值计划,拟使用远期结售汇、外汇掉期 and 外汇期权等工具，授权额度不超过50亿元人民币或等值外币。2026年4月,公司还将外汇套期保值业务保证金和权利金上限调整至7亿元。

刘文财分析,从实际效果来看,上述公司的外汇套保安排并未有效对冲汇率波动风险。尽管公司年年公告要开展套期保值，但实际对冲的规模或比例可能远不足以覆盖外币资产的风险敞口。

这也说明,套保效果取决于风险敞口识别、套保比例、交易时点、期限匹配和动态调整等多个环节。

“很多出海企业只埋头扩产能、抢海外订单,却长期忽视外汇风险对冲。”刘文财认为,该轮胎公司的遭遇便是一个典型案例，海外收入占比持续提升,外币资产不断累积,但汇率风险管理却未能同步跟上。一旦人民币进入升值通道，巨额汇兑损益便可瞬间吞噬大半年的经营利润。

除执行能力外，信息披露也是上市公司套保业务需要补上的一块短板。

刘文财表示，当前上市公司开展套保还存在一个共性问题：多数上市公司在涉及套保的信息披露上还没有严格按照证券交易所相关指引的要求进行披露，尤其是定期报告披露过程中，多数涉及套保的上市公司并没有把套期工具与被套期项目合并进行披露，这会引发投资者的误解，不利于投资者准确判断上市公司的投资价值。

如果企业只披露衍生品头寸的浮动盈亏，而没有同步呈现被套期的原材料、库存、订单或外币资产价值变化，投资者可能将正常的套保损益误认为投资亏损，也难以准确判断套保对经营利润的稳定作用。

市场人士认为，上市公司应进一步提高套保信息披露的完整性,说明风险敞口规模、套保目的、工具类型、套保比例及实际效果。

展望下半年,地缘局势、全球货币政策和大宗商品供需变化仍可能推动价格和汇率波动。刘文财认为，由于中东冲突不确定性持续,外汇、原油及化工类衍生工具将成为上市公司套保的常用工具。

期现融合走向生产一线

对于企业而言，套期保值并非简单判断价格涨跌，而是通过建立与现货经营方向相反、数量期限相匹配的衍生品头寸,降低原材料或产品价格变化对经营利润的冲击。套保能否有效,最终取决于期货头寸能否与企业真实的采购、生产和销售场景相衔接。

南通江中光电有限公司的实践提供了一个期现融合样本。

江中光电主要生产电梯梯级、踏板等电梯部件，每年需采购近十万吨特定厚

度的热轧卷板。由于钢材采购量较大,原材料价格变化会直接影响产品成本和订单利润，公司长期使用期货工具对冲热轧卷板价格风险。

但在传统标准仓单交割模式下,期货交割品的品牌、厚度、材质和交货地点未必完全符合生产要求。企业即使通过期货锁定了价格，也可能需要在交割后重新出售标准品,再采购符合生产要求的钢材,由此增加价差、运输、仓储和时间成本。

2025年11月，江中光电开始通过厂库

标准仓单完成热轧卷板交割,截至目前已累计交付1500余吨热卷。与传统仓库标准仓单相比,厂库仓单能够根据企业生产需要匹配具体规格,企业还可以结合库存消耗和生产排程灵活安排提货。

这一模式使企业的期货套保从单纯锁定盘面价格,进一步延伸到锁定货源、规格升贴水、运输等综合成本。货物也可以从钢厂或社会库存直接运往工厂，减少中转、装卸和仓储环节。

从企业视角看,这一案例的价值不仅在

维、实时风控、赛事数据对接等全业务链条形成系统性压力测试,倒逼内部服务流程优化迭代。

结合以上战略定位,孙朝旺表示,新世纪期货内部确立三项核心工作目标:一是推动各分支机构和业务部门全面覆盖存量客户,完成参赛客户规模化动员;二是依托首届赛事参赛契机与中国证券报的权威性,赋能参赛客户冲击赛事榜单，打造公司标杆交易选手队伍;三是通过赛事全流程运营打磨交易、客服、合规一体化服务体系，同步储备优质交易人才,持续强化差异化、特色化期货及衍生品服务核心竞争力。

金牛赛事构筑行业独特竞争优势

当前国内期货实盘赛事数量众多，但各赛事在办赛质量、传播影响力、行业赋能价值上参差不齐。在孙朝旺看来，由中国证券报主办的“金牛至赢”期货大赛,具备普通商业赛事难以比拟的核心优势。

首先是IP权威性无可替代。中国证券报是新华社直属权威财经媒体，深耕资本市场数十年,公信力深厚。相较于媒体商业赛事,投资者、产业客户、机构客户对其品牌认可度更高,客户参与意愿更强。

其次是传播资源优势突出。中国证券报拥有中证网、中证金牛座APP等全媒体传播矩阵,宣传覆盖证券、基金、上市公司、产业实体等多元群体,触达范围不局限于期货行业。

孙朝旺表示：“对于新世纪期货而言,能够借此赛事平台提升公司港航产业链特色期货服务理念在产业及机构客户中的认可度，实现跨市场品牌传播曝光，这是单一期货行业赛事很难做到的。”

与此同时,本次大赛生态体系更完整、赛制适配全类型投资者。孙朝旺表示,大赛同步开设实盘、模拟赛道,兼顾交易新手与成熟专业投资者,同时搭建产业、金融机构联动的生态圈,为行业提供同业交流、产业对接的长期平台。此外,作为首届赛事,整体参赛规模适中,参赛客户获奖概率相对较高,既能降低客户参与门槛,也能减轻参赛者心理压力,为助力更多投资者向成熟型投资者转型提供了优质实战机会和交流平台。

深耕赛事长期品牌、服务与产业衍生价值

作为赛事官方铜牌指定交易商，新世纪期货全力组织客户参赛、落地配套服务,在力争客户斩获优异赛事成绩的同时，更聚焦赛事带来的长期、多元化衍生价值,坚持以赛促改、以赛促升,推动公司品牌、服务、客群、产业合作全方位提质升级。

孙朝旺表示：“公司首要看重的是全域提升港航特色品牌影响力。”依托中国证券报全渠道传播资源,新世纪期货品牌将在大赛官网、官方直播、媒体报道中持续展示,面向全市场树立专业、合规、深耕港航全产业链的持牌期货经

营机构形象，持续放大国企背景下的差异化竞争优势。

其次是借力赛事优化客户结构。孙朝旺表示，一方面借助赛事激活存量休眠客户,有效提升客户日常交易参与度；另一方面依托中国证券报权威品牌资源和搭建的交流平台吸引更多新增产业客户、高净值投资者,持续提升产业客户占比,优化公司客户结构,降低非理性投资者占比,推动客户交易行为更趋理性稳健。

再者，以赛事实战检验并升级公司综合服务能力。孙朝旺表示,赛事周期内大量客户同步参赛、交易数据高频报送,相当于对交易系统、行情服务、实时风控、客户数据对接等进行一次全面的压力测试。新世纪期货将成立专项赛事服务小组,同步优化结算流程、完善线上投教工具,将赛事中打磨出的技术、服务流程转化为常态化服务能力,真正做到以赛促练、以练提质。

此外，赛事为产业与金融协同交流搭建了优质平台。依托赛事资源,新世纪期货将持续对接上市公司、实体产业、同业金融机构,深化港航、大宗商品产业链套期保值业务合作,拓宽期货服务实体经济落地路径。

展望未来,孙朝旺表示,新世纪期货将以本次“金牛至赢”大赛为重要契机,与中国证券报建立长期稳定的深度合作关系，并与自有赛事实现联动协同,打造集品牌宣传、客户运营、行业对接于一体的常态化综合服务平台，最终实现投资者成长、企业发展、资本市场提质的三方共赢局面。

新世纪期货总经理孙朝旺：

深耕赛事价值赛道 助力投资者、企业与资本市场三方共赢

● 本报记者 马爽

由中国证券报主办、至易赢公司协办的首届“金牛至赢”期货大赛于5月18日正式启动,赛事将持续至10月底，正成为当前期货行业汇聚产业力量、展示机构专业价值、链接市场资源的标杆平台，吸引了多家期货公司以指定交易商身份积极参与。

作为本次大赛铜牌指定交易商，浙江省海港投资运营集团有限公司旗下新世纪期货正在统筹赛事配套服务、客户动员、系统运维、投教赋能等相关工作。新世纪期货总经理孙朝旺日前在接受中国证券报记者专访时表示，参与首届“金牛至赢”期货大赛，是公司立足转型发展的战略性布局。未来新世纪期货将以此次赛事为重要契机,推动“金牛至赢”赛事与自有赛事联动发展,助力实现投资者成长、企业发展、资本市场提质的三方共赢局面。

锚定多重战略价值深度参赛

在期货行业竞争加剧、客户专业化需求持续攀升的行业背景下,权威赛事已成为期货公司落实投资者保护、优化客户结构、储备专业人才、迭代服务体系的重要载体。孙朝旺表示,新世纪期货参与首届“金牛至赢”期货大赛，是立足公司转型发展的战略性布局,核心考量涵盖投教赋能、客户培育、人才与服务升级三大维度。