

“稳步发展”锚定新方向 期货市场提升服务实体经济质效

近年来,随着实体经济风险管理需求不断拓展,期货市场服务实体经济的作用日益凸显。“十五五”规划纲要提出,稳步发展期货、衍生品。围绕金融强国建设,期货市场如何进一步发挥价格发现和风险管理功能,将规划部署转化为服务实体经济的实际成效?

对此,业内人士表示,期货行业应坚守风险管理本源,围绕产业需求丰富产品工具、创新服务模式,推动期货工具更好融入企业生产经营,同时统筹发展和安全,在保障产业链供应链稳定、服务经济转型升级中发挥更大作用。

●本报记者 葛瑶 马爽



视觉中国图片

立足风险管理本源

“十五五”规划纲要提出,稳步发展期货、衍生品。在业内人士看来,“稳步发展”的部署,为期货市场高质量发展明确了方向,也对行业发挥功能提出了新的要求。

在光大期货总经理苑文忠看来,期货市场作为现代金融体系的重要组成部分,始终坚守服务实体经济、服务国家战略的核心定位,在价格发现、风险管理、资源配置等方面发挥不可替代的作用,可以为经济转型稳预期、强韧性、增动能。

这一定位,首先体现为对实体经济风险管理需求的回应。

国信期货总经理黄巍表示,期货市场的诞生,源于生产经营者对冲价格波动风险的朴素需求,风险管理是其本源价值。尤其是在复杂多变的全球经济格局中,风险管理早已成为企业运营的“压舱石”。回归期货本源,不仅是行业内的发展要求,也是守护产业链供应链稳定的重要抓手,更是服务国家战略的使命所在。

随着实体企业风险管理意识不断增强,

市场参与者对期货市场的需求也日趋多元。“近年来,越来越多的实体企业风险意识逐渐增强,机构投资者资产配置需求不断扩容。”东证期货总经理唐雷表示。

从金融体系整体功能看,期货市场不仅能够满足实体企业的风险管理需求,也能够与其他金融市场形成互补,更好地服务经济高质量发展。唐雷表示,作为国家“十五五”时期发展蓝图中的一环,期货市场将发挥直接融资体系补充和风险管理中枢的作用。

推动工具融入产业经营

市场功能能否充分发挥,最终要体现在价格信号和风险管理工具对企业经营的实际帮助上。

苑文忠表示,期货市场通过集中竞价、公开交易的方式,形成反映市场供求关系、预期变化的公允价格,为实体企业的生产经营决策提供科学依据,同时也为宏观调控提供灵敏的“晴雨表”。

随着产业发展,风险管理工具的服务范围也在拓展。苑文忠表示,“碳酸锂、工业

硅、多晶硅等期货为光伏、锂电产业链提供风险管理工具,稳定关键材料价格,帮助企业

管理关键材料价格波动的风险,保障新能源供应链安全。”

如何将风险管理工具用好,关键在于能否为企业提供切合经营实际的服务方案。“期货公司运用套期保值、期权对冲等策略,可以为不同类型、不同规模的实体企业量身定制风险管理方案,帮助企业锁定生产成本、稳定经营预期,规避价格波动带来的经营风险,让企业能够集中精力投身技术创新、产能优化和市场拓展。”苑文忠说。

相关探索已在期货公司的业务实践中展开。黄巍介绍,国信期货充分发挥牌照齐全的优势,整合期货、期权及风险管理等多元业务,搭建起涵盖“场内衍生品、场外衍生品及现货服务”的多层次业务架构。在保供稳价方面,国信期货携手橡胶企业推进天然橡胶“稳产行动”,帮助胶农抵御价格波动风险;在大宗商品领域,围绕新能源、有色金属等领域企业的风险管理需求,定制场外期权、基差贸易等服务方案,助力企业锁定原材料成本,稳定生产经营。近两年来,公司场外业务累计服务产业客户超过百家,形成多项优秀实践案例。

风险管理服务也在向农业生产一线延伸,回应农户稳定收入、产业稳健发展的需求。黄巍介绍,国信期货在河南开封,牵头开展花生“保险+期货”项目,守护农户种植收益;在安徽霍邱,落地鸡蛋场外期权项目,助力当地蛋鸡产业规模化发展;在陕西延长,探索果业收入保险新模式,破解“丰产不丰收”难题。

深化转型提升服务能力

产业需求不断拓展,对期货公司的专业能力和服务方式提出了更高要求。

苑文忠表示,期货公司应当聚焦产业客户需求,打造“研究+产品+服务”一体化方案,深化基差贸易、仓单服务、风险管理顾问等业务,从“通道服务”提供者转型为“综合金融服务商”。

“加强人才队伍建设,提升产业理解与专业服务能力,让期货工具更易用、更管用。”苑文忠说。

提升服务质效,需要产品创新与服务创新协同推进。苑文忠表示,一方面,期货品种的创新能够精准对接新兴产业的发展需求,

填补相关领域风险管理的空白,助力新兴产业快速发展;另一方面,期货服务模式的创新能够降低实体企业的参与门槛,提升金融服务的覆盖面和精准度,让更多企业能够享受到期货市场的服务红利。

在服务新兴产业和科技企业方面,期货公司也在探索更加有针对性的服务方式。苏豪弘业期货董事长储开荣表示,下一步,弘业期货将进一步探索“期货+科技”服务新模式,针对专精特新企业面临的汇率、利率及原材料价格波动风险,提供定制化风险管理方案,以金融“活水”精准滴灌科技创新沃土,助力“科技—产业—金融”良性循环。

在拓展服务领域、创新业务模式的同时,合规经营和风险控制同样是期货行业稳步发展的重要基础。业内人士认为,期货公司应将风险管理要求贯穿业务发展全过程,在提升服务实体经济能力的同时,进一步夯实稳健经营基础。

“站在经济转型新起点,期货行业应当以服务实体、服务战略为根本,持续深化改革、提升能力,合规稳健、专业高效、担当作为。”苑文忠表示。

南华期货总经理贾晓龙： 推动期货服务从“工具供给”向“能力输出”转变

●本报记者 马爽

原材料价格频繁波动,刚谈好的订单利润可能转眼被吞噬;海外订单落地,汇率变化又带来新的经营压力;企业想通过套期保值管理风险,却可能在极端行情下面临追加保证金的资金压力……

面对复杂多变的市场环境,不少实体企业都有类似感受:市场越来越难判断,经营风险越来越难管理。“过去企业更多关注单一品种的价格波动,现在面对的是商品价格、汇率、利率等多重风险叠加。”南华期货总经理贾晓龙日前在接受中国证券报记者专访时表示,期货行业服务实体经济质效的提升,关键是推动从“工具供给”转向“能力输出”,帮助企业把衍生品工具真正融入企业经营体系。

作为国内首家A股上市期货公司,南华期货于2019年登陆上海证券交易所,并于2025年完成港股上市。近年来,公司持续完善全球化金融衍生品服务能力,推动期货业务从单一交易通道模式向综合风险管理平台转型。

贾晓龙认为,未来期货公司的竞争重点,不只是提供多少产品和工具,更重要的是能否真正深入产业链,把专业能力转化为企业“看得懂、用得上、信得过”的风险管理方案。

期货服务从单一避险走向综合赋能

今年以来,地缘冲突、天气扰动、贸易摩擦与汇率波动等多重因素交织,大宗商品市场波动加剧,实体企业在采购、库存管理和销售等环节面临商品价格、汇率及利率等多重风险。

结合南华期货服务产业客户的一线情况,贾晓龙表示,当前企业面临的问题已经从单一的“价格涨跌”,转向“多维风险叠加共振”。

“过去‘盯着一个品种做套保’的思路已经难以应对当前复杂的市场环境。”贾晓龙表示,随着市场环境变化,企业风险管理需求正在发生三个方面的重要转变。

首先,企业风险管理理念正在从“被动避险”转向“主动经营”。越来越多的企业不再满足于对冲单边风险,而是希望在采购定价、库存优化、销售策略等经营环节中运用衍生品工具,

将风险管理嵌入经营决策全过程。

其次,企业风险管理范围正在从“单品种覆盖”转向“跨市场联动覆盖”。随着中国企业国际化经营程度的提升,企业不仅需要关注境内期货市场价格变化,也需要管理境外期货价差、汇率波动等风险,跨境套保需求不断增长。

再次,企业风险管理需求正在从“标准化工具”转向“定制化方案”。不同产业链环节的企业面临的风险敞口存在显著差异,单一标准化期货合约难以完全匹配企业实际需求。因此,场外衍生品、含权贸易等定制化风险管理服务的需求显著上升。

需求不断升级的同时,部分中小企业使用期货工具仍面临“不懂、不敢、不会”的现实问题。在贾晓龙看来,这些表象背后,既有资金和人才方面的现实约束,也有企业内部经营管理机制尚不完善的原因。

首先是追加保证金带来的资金压力。期货套保能够帮助企业管理价格风险,但在极端行情下,期货账户可能面临追加保证金压力。对于融资能力有限、现金流承受能力较弱的中小企业而言,即使套保方向符合现货经营逻辑,也可能因为资金压力影响策略执行,甚至被迫退出市场。

其次是复合型人才短缺。“培养一个既懂现货经营又懂衍生品定价的复合型人才,需要数年时间 and 持续投入。”贾晓龙表示,中小企业往往难以承担相应的人才培养成本,导致套保操作容易出现“形似而神不似”的情况。

更深层次的困难,则来自企业内部管理机制。“一些企业财务、审计部门对衍生品交易持审慎甚至排斥态度,将套保浮亏视为‘亏损’,而不是成本管理工具。”贾晓龙表示,企业内部缺乏将套保与现货经营统一核算的制度设计,是比人才和资金更深层的障碍。

在他看来,破解这些问题,不能仅靠降低工具使用门槛,更重要的是期货公司主动扮演“外部风控部”的角色。

“期货公司需要将专业团队前置到企业采购、库存、销售等决策链条中,以‘嵌入式顾问’方式提供从方案设计到执行监控的全流程陪伴,而不是简单地提供开户和交易通道。”贾晓龙说。

以创新服务助力企业提升风险管理能力

面对实体企业日益复杂的风险管理需求,期货公司如何帮助企业将专业工具融入日常经营,成为行业服务实体经济的重要课题。

近年来,南华期货围绕产业客户实际需求,持续探索基差贸易、场外期权、仓单服务等综合风险管理模式,推动风险管理服务从单一工具应用向覆盖企业经营全流程的综合解决方案转变。

在贾晓龙看来,期货公司服务中小企业的

关键,并不只是简单地帮助企业“买一个产品、做一笔交易”,更重要的是帮助企业建立适合自身经营特点的风险管理体系。

以南华期货服务华东某碳酸锂湿法回收中小企业为例,其原料采购与成品销售两端均暴露于碳酸锂价格剧烈波动风险之中。

“上述企业负责人曾坦言,在运用衍生品工具之前,企业面对价格波动风险缺少有效的对冲手段。”贾晓龙表示。

针对企业实际情况,南华期货没有停留在产品推介层面,而是首先帮助企业梳理风险敞口,分析其采购、生产和销售环节中的价格风险,并据此量身定制套期保值体系。

在方案设计基础上,南华期货进一步通过系统培训,帮助企业理解“熔断增强强沽期权”等工具的运用逻辑,同时协助企业搭建内部套保制度和业务流程,使风险管理从临时应对转变为系统化运作。

在碳酸锂价格下行周期中,该企业通过场外期权策略,以30吨初始套保量实现了82490元/吨的开仓均价,相比直接期货做空实现了490元/吨的“高卖”效果,有效增厚了套保收益。

“这个案例说明,中小企业运用衍生品工具的真正瓶颈,往往不在于工具本身的复杂程度,而在于缺乏一套与企业实际经营节奏相匹配的制度化套保框架。”贾晓龙表示。

在南华期货看来,帮助企业建立风险管理能力,比单纯提供金融工具更为重要。

“南华期货通过‘培训—制度搭建—实操陪跑’的递进式服务,将专业能力沉淀到企业

内部运营流程中,使风险管理能力成为企业可以自主调用的经营工具,而不是依赖外部顾问的临时性操作。”贾晓龙说。

从提供衍生品工具到帮助企业建立制度化套保体系,南华期货的这一实践,也折射出期货行业服务产业客户的模式正在发生变化。

全球化布局拓宽期货服务边界

随着中国企业加快融入全球产业链,实体企业面临的风险范围也在不断扩大。过去,企业关注的主要是国内市场价格波动;如今,中国企业海外采购、跨境贸易、全球资源配置等经营活动逐渐增加,使企业同时面临跨市场基差风险、汇率风险等问题,部分企业受限于跨境资本流动和交易通道,难以在境外市场直接建立对冲头寸。

在这一背景下,期货公司的国际化服务能力,成为服务实体经济的重要支撑。贾晓龙认为:“期货公司的国际化能力,关键在于拥有多少境外牌照,而在于能否帮助企业实现‘境内外风险的对冲闭环’。”

针对这一需求,南华期货通过中国香港、美国、英国、新加坡等地的境外业务网络,为企业提供“境内定价、境外对冲”的一体化风险管理方案。此模式下,企业无需改变原有现货贸易模式,而是可以借助境内外机构协同联动的机制,对不同市场中的风险敞口进行有效管理,实现更加完整的风险对冲。

对于南华期货而言,2025年完成港股上市,也进一步增强了公司服务全球产业客户的能力。贾晓龙表示,A+H上市的意义并不只是融资规模提升,更重要的是为跨境风险管理业务提供资本支撑和信用保障。

“境外业务是资本消耗型业务,清算会员资格和跨境衍生品交易都需要持续的资本投入。”他说,南华期货H股募集资金用于增资境外运营主体,有助于进一步提升境外风险管理服务能力,为有相关需求的实体企业提供更加便利的服务通道。

与此同时,期货行业监管体系也正在持续完善。2026年9月,中国证监会发布新修订的《期货公司监督管理办法》及配套实施公告,新

规将于2027年1月1日起施行。

在贾晓龙看来,新规的核心变化是进一步完善期货公司业务分类和准入管理,推动做市、衍生品交易等业务纳入更加规范的监管体系。这意味着期货公司需要进一步强化母公司层面的资本约束和风险监控,将相关业务风险纳入统一管理,实现风险可识别、可计量、可控制。

新规实施后,行业竞争格局也将进一步分化。贾晓龙认为,资本实力充足、治理体系完善的头部期货公司,将具备更强的综合服务能力;中小型期货公司则需要结合自身资源禀赋,围绕特色产业链和细分领域开展差异化竞争。

展望“十五五”时期行业发展,贾晓龙表示,提升期货行业服务实体经济的质效,关键在于推动服务模式从“工具供给”向“能力输出”转变。

“当前期货市场品种不断扩充,工具供给的丰富程度不再是主要矛盾,真正的瓶颈在于实体企业,尤其是中小企业和‘三农’主体,缺乏将工具运用转化为实际风险管理效果的能力。”贾晓龙表示,这意味着期货公司需要系统性地降低服务门槛,将专业判断转化为企业可理解、可执行的经营建议,而非要求企业先具备衍生品知识再来使用期货。

围绕这一方向,贾晓龙分享了南华期货未来将重点发力的三个领域。

在普惠金融领域,南华期货将探索推动人工智能、气象异常自动识别技术等创新工具,在特色农产品风险管理场景中落地应用,让风险管理能力进一步下沉到产业链末端。

在跨境服务领域,南华期货将依托全球多个交易所会员资格和清算资质,进一步完善跨境服务闭环,为“走出去”的中国企业提供境内外联动的风险管理方案,同时助力境外产业客户参与中国期货市场。

在绿色金融领域,南华期货将积极参与碳排放权等新兴衍生品市场建设,为新能源产业链提供从原材料价格管理到碳资产管理的综合服务。

谈及行业长远发展,贾晓龙表示:“期货行业的前途,不在于谁的服务链条更长,而在于谁能在每一个服务环节上都让实体企业‘看得懂、用得上、信得过’。”