

近期，在大商所主办的“DCE·产业行”期货服务实体经济经验分享活动上，多家期货公司分享了自身服务实体企业的经验，并探讨了高质量服务实体产业之路。

期货市场服务实体经济正当时

近几年，大宗商品价格波动剧烈，对实体经济平稳运行带来挑战，实体企业的风险管理需求迫切。据不完全统计，今年沪深两市发布套期保值公告的上市公司中，约20%为首次参与套保业务。

与此同时，期货服务实体经济高质量发展的时机已经成熟。现阶段，国内市场期货品种体系日益丰富，已经覆盖农产品、黑色、能源、化工等重要的国民经济领域；国内市场衍生工具也不断增多，场内期货、期权工具数量增长，场外衍生工具发展迅速，“保险+期货”、含权贸易等模式业务规模不断扩大。海通期货国际与金融拓展部总经理卢丹在分享时表示，“保险+期货”是期货市场服务中小农户的重要模式，海通期货开展“保险+期货”项目至今，共覆盖种植土地约68万亩，涉及现货规模约29万吨，服务农户近9万人，保障名义本金风险逾10亿元，取得了良好的经济效益和社会效益，并形成了良性发展的业务生态。

就期货公司而言，除基础的期货经纪业务，还可提供投资咨询、风险管理、资产管理、国际业务等服务，服务实体经济手段不断增加。“产业服务具有极强的扩展性，期货公司的经纪业务、财富管理业务、现货业务和境外业务在产业领域都有发展空间，且不同客户群体之间也存在交流互动。”永安期货总经理助理张军学表示，虽然服务产业周期长、难度大，但期货公司专注于服务产业，可以获得持久的优势，“例如，在服务产业过程中不仅可以培养出专业团队，也能够获得有质量的核心客户群体，同时促进了公司业务多元化”。

扎根产业、服务产业要从企业视角出发

不同产业有不同的特点，在产业客户开发和服务中，期货公司需从企业视角起步，深耕产业，这样才能更好地期现结合。

南华期货董事总经理唐启军认为，现阶段期货公司开发和服务产业客户的关键是构建产业链服务体系，在向“金融+产业”模式转型中，可将期货工具全方位地嵌入产业链，即运用期货工具进行全产业链的市场风险规避。期货公司首先要对上市期货品种产业链的经济组织进行有效梳理，掌握品种及产业的基本知识，熟悉产业的

产供销现状，了解企业的原材料采购、生产经营、产品销售、库存等情况，以及企业潜在的经营风险点，这样才能挖掘出产业链客户的潜在需求。

“期货公司需储备系统的产业知识和接地气的产业信息，建立现货产业朋友圈，利用行业背景优势服务客户。”中财期货杭州营业部总经理刘曙光认为，在业务开发过程中，要事先了解企业背景、存在的痛点，以此建立沟通。在业务开展时，通过全而专的产业研究持续完善业务逻辑，通过可视化效果图进行套保效果展示。

刘曙光介绍，一方面，期货从业者可以“走出去”，在调研等市场活动中结识产业人士，通过数据对产业进行分析，逐渐形成与产业主体的良性互动；另一方面，期货经营机构可以开展讲座、小型沙龙等活动把产业人士“请进来”，通过交流讨论，实现期货与产业之间的资源对接与信息互动。

“整个过程中，期货公司内部也要注意协同发展、团队合作。”国信金阳负责人刘琦补充说，期货公司部门之间可以先通过电话或问卷沟通，弄清楚企业的需求，确认是否有服务价值并具备服务能力，入企调研时可采用多部门共同调研的形式，以业务的专业性提升企业的信任度，实现业务合作。

在服务理念上，卢丹表示，要想被产业客户接纳，就要从企业视角考虑问题，要持之以恒，练就良好心态。“我们把企业分为两类：一类是有一定的资金实力且愿意组建团队进行风险管理的企业，我们会为企业提供投研分析等服务，及时为企业解读政策，同时帮助企业建立内部风险管理制度；一类是资金压力较大、没有搭建团队意愿的企业，我们会协调风险管理公司提供一站式的产品化风险管理服务，包括基差定价、含权合同、二次点价、预先销售、预先采购等创新型定价模式，供企业选择。”

多位期货公司人士一致认为，举办市场活动是走进产业的有效手段之一。据了解，2021年，永安期货办会300多场，在促进不同客户群体之间的信息交流等方面发挥了积极作用；中泰期货通过举办线上、线下的产业沙龙、调研、高端论坛、闭门会议等活动，吸引400余家企业共1.5万余人次参与，加深了企业对期货和衍生工具的理解和运用。

量体裁衣，为产业提供定制化风险管理方案

从期货公司分享的服务产业客户典型案例可以看出，近年来，期货服务实体经济模式愈加定制化、精细化，不同类型企业均可以找到适合自身生产经营特点的参与渠道和手段。

“服务产业客户的关键是抓住产业客户的需求和痛点，针对不同类型、不同需求的

客户提供定制化解决方案。”中泰期货副总经理刘运之介绍，例如，在鸡蛋产业中，蛋鸡行业主体规模小数量多分布散，决策经营盲目性强，数据获取难度大、成本高，尤其是关于量的准确数据较难获得，缺乏专业的数据支撑帮助其科学经营。中泰期货借助公司信息技术子公司的技术优势，专门设计开发了一款针对鸡蛋现货的数据采集微信小程序，由合作企业的一线业务人员将养殖主体数据定期输入小程序，最终由程序后台进行数据汇总和分析，并按照权限分享给产业客户，得到了客户的认可和肯定。

唐启军表示，南华期货黑龙江分公司的服务模式是将公司整体优势和地域特色相结合。黑龙江是农业大省，公司便主攻农产品期货，为大豆、玉米、油脂油料、生猪等领域产业客户提供大量服务，连续五年在海伦县开展“保险+期货”价格险、场外期权、县域覆盖收入险等金融支农创新项目，服务4万余名农户，项目累计赔付过亿元。随着当地客户对期货工具了解的不断深入，其需求也从“保险+期货”衍生到基差点价、含权贸易等业务上。

风险管理公司成立以来，期货行业可以通过风险管理公司为企业提供个性化、精细化的产品和服务，同时，还将期现思维和产融思维带到产业中，促进产业风险管理理念的完善和升级。刘琦介绍，2019年10月，河钢集团北京国际贸易有限公司（简称河钢国际）与淡水河谷签订基差点价合同，双方采取卖方点价现货基差贸易模式购销5万吨铁矿石（BRBF粉矿），与此同时，河钢国际通过与国信金阳签订场外互换协议，完成市场价格风险对冲。

刘运之分享的仓单约定购回服务案例中也有风险管理公司的身影。据介绍，2021年12月，黑龙江当地大型玉米贸易商持有玉米标准仓单，但资金临时周转困难，并认为后期玉米价格还会上涨，若为盘活资金而出售玉米仓单，可能丧失玉米后期价格上涨带来的利润。为此，鲁证资本提出了玉米标准仓单约定购回模式，即该贸易商与鲁证资本签订4万吨玉米标准仓单购销合同，将持有的标准仓单转移至鲁证资本名下，鲁证资本提供资金支持。2022年2月，该贸易商在到期日按照合同约定赎回仓单，此时玉米市场价格由2664元/吨上升至2774元/吨。上述操作既解决了企业短期资金紧张难题，又获得了玉米存货价格上涨带来的利润。

内外兼修，发挥优势做企业发展路上的伙伴

“我们这支平均年龄28岁共11人的团队，每天中午会举行部门分享会，每周会交流产业客户拜访计划、重点产业客户的跟踪和落地情况，通过完备的服务流程体系，充分发挥优势做产业企业发展路上的伙伴，团队的客户权益实现快速增长。”卢丹说，“期货公司的年轻人在产业客户开发和服务过程中，要努力走出舒适圈，深入产业视角，不断摸索与成长。”

现阶段，产业企业在利用期货工具时存在一些问题，比如战略定位不清晰、组织架构与制度流程不合理、分析研究缺失、套保执行不力、专业理论不够等。“产业客户没有懂期货工具的团队是目前期货行业服务产业最大的痛点。”张军学表示，这需要期货公司协助企业建立专业的团队和体系，同时，想办法把期货公司的力量转化为企业的力量，以弥补企业在团队上的不足。

针对产业客户在利用期货工具过程中缺乏正确的操作理念和技巧，唐启军认为，期货公司要对其进行辅导和专业培训，帮助客户建立健全风险控制体系，为客户提供交易通道、信息、研究及操作策略等综合化服务。

除帮助产业企业进行团队建设和风控体系建设，期货公司内部在组织架构、制度设计、人才培养方面也积累了丰富经验。

国海良时期货业务管理部总经理姚华林介绍，国海良时期货内部成立产业服务委员会，统筹管理公司产业客户开发与服务工作，以推动产业服务战略落地。同时，公司从精细化管理角度出发，在组织架构、业务机制、服务体系上统一布局，驱动产业服务转型升级。

刘曙光介绍，在中财期货，从分管领导到部门负责人，再到业务专员，自上而下均有对应的产业客户开发和服务工作，对重点品种、特殊客户均设有灵活机制，以支持一线市场人员大步前行；对品类资源集中的区域，坚持研究市场一体化，重点培养对应的研发团队与市场人员。

构建高效专业的人才梯队也是期货公司高质量服务产业的一项坚实保障。“专业化的产业服务团队要懂研发、懂现货、能讲课且能定方案和策略。”张军学介绍，永安期货通过产业经理制度有效促进了公司服务企业水平和能力的提升，推动了公司专业人才队伍建设。“产业经理能够实现对品种产业链的精细研究，在投资咨询、期现合作等创新项目方面经验丰富，进而可以带领团队建立系统的产业客户服务体系。”（期货日报 张田苗）