

财经眼

我国期货市场不断探索创新,助力提升产业链供应链的安全性和稳定性

期货工具这样服务实体经济

本报记者 赵展慧

近日,中国期货业协会发布的数据显示,2023年一季度全国期货市场累计成交量为16.63亿手,同比增长8.47%。期货市场成交规模稳步提升,彰显经济复苏活力。

近年来,我国期货市场不断探索创新,期货品种日益丰富,市场交易活跃,价格发现、风险管理、资源配置功能不断增强,为提升产业链供应链的安全性和稳定性发挥重要作用。

全面服务实体经济,实现产业链供应链畅通

走进位于河北省沙河市的河北正大玻璃有限公司,一尘不染的生产车间内,自动化生产线源源不断地输送着玻璃原片。今年以来,玻璃原料纯碱的现货价格维持在高位,同时,玻璃下游需求仍在逐步恢复中,玻璃企业两头承压。

“我们的库存一度达到非常高的水平。”公司副总经理庞涛军说,通过在期货市场进行套期保值操作,公司成功缓解了产销两头的经营压力,有效保障了玻璃生产的平稳。

今年1月,由于担心纯碱价格上涨,在浙江永安资本管理有限公司的帮助下,正大玻璃买入纯碱期货套保,以每吨2900元的远期价格锁定5000吨纯碱原料,节省生产成本50万元。

今年春节后,由于市场预期后续需求将回暖,玻璃期货价格阶段性高于现货价格,正大玻璃又通过卖出玻璃期货套保,对冲了现货市场中玻璃销售价格的阶段性低迷。“期货工具像一把熨斗,帮我们熨平了产销两头的价格波动风险。”庞涛军说。

同样的套保操作也发生在玻璃下游企业中。“去年2月,我们公司收到了一笔急单,当时玻璃现货价格在每吨2300元左右高位震荡,我们面临着订单违约和生产亏损的双重风险。”沙河另一家玻璃深加工企业负责人告诉记者,幸好企业可以通过基差贸易,最终以每吨2220元的价格锁定了2—3月份交货的3000吨玻璃,保障生产的同时还节约成本24万元。

玻璃是河北省沙河市的支柱产业,作为全国最大的玻璃集散地,这里集聚着600余家玻璃产业上下游企业,年产平板玻璃约占全国总量的20%。近年来,玻璃产业链企业利用期货管理生产经营风险的需求不断上升。

帮助上游玻璃原料厂纾解成本压力,帮助中游玻璃贸易商提升利润,帮助下游玻璃深加工企业降低采购成本、保障玻璃原片供应稳定……永安资本总经理孙佳表示,随着越来越多的玻璃产业链企业参与到期货市场中,期货工具不但稳定了企业自身的生产经营,也增强了沙河玻璃整个产业链供应链的韧性。

在帮助实体经济更好运用期货工具应对风险的同时,不少期货公司还通过风险管理子公司参与交易,逐渐成为连接产业链上下游的纽带。“近年来,我们不断发展贸易商厂库业务模式,当起了玻璃‘贸易商’。”孙佳介绍,永安资本在沙河市租赁了5000多平方米的玻璃存储仓库,为上下游企业提供玻璃调运、交割、仓储等服务,更好地满足现货企业的个性化需求。目前公司已具备13个期货品种的贸易商厂库业务模式运营资格。

庞涛军向记者解释:“玻璃是一个贸易活跃度较低的品种,导致我们上游企业在价格高位时,无法快速卖出大量现货,库存贬值风险较高,这时候通过参与期货交割,将玻璃现货卖给期货公司,企业减少库存压力、回笼资金的同时,也节约了仓储和运输成本。”同样,利用仓库资源,期货公司也能第一时间向下游深加工企业提供符合加工需求的玻璃,帮助下游企业实现玻璃原料“稳供不断流”。

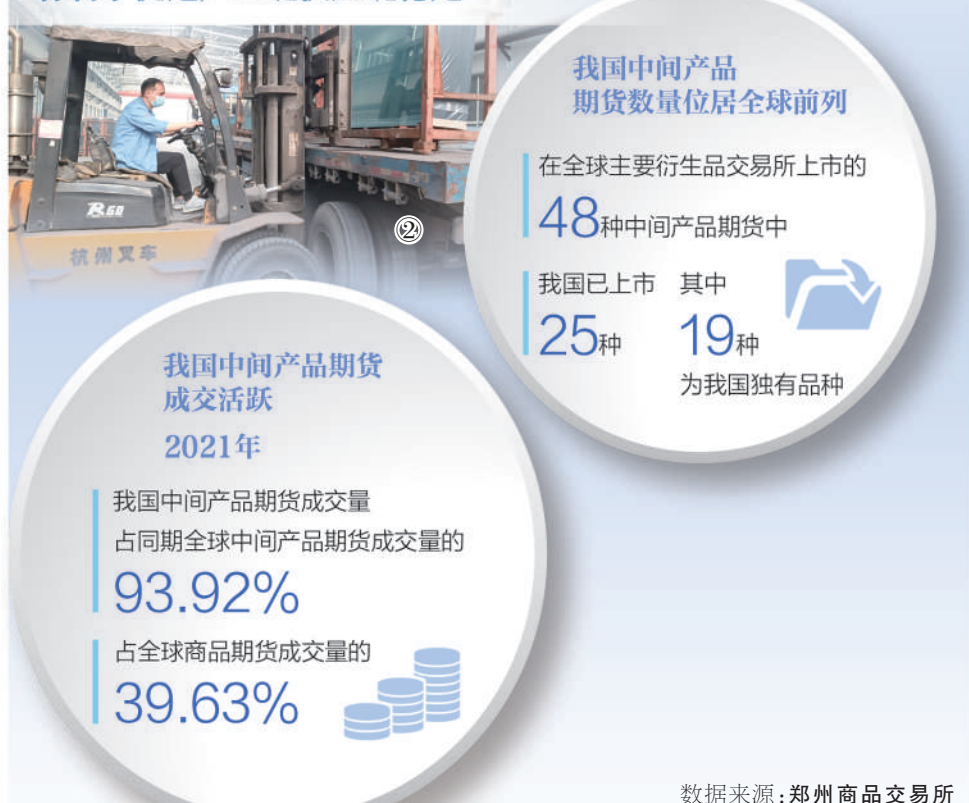
“期货公司发挥期现结合的优势,助力玻璃上下游企业更好对接,畅通产业链的同时,也为玻璃的定价提供了更加公平、公正的参考。”庞涛军表示。

着眼产业链供应链,更深入全面地服务实体经济,期货市场自身也实现高质量发展



中间产品是产业链中承上启下的关键环节

发展中间产品期货有利于促进产业链供应链稳定



展。今年一季度末,全国期货市场持仓量4234万手,相比2022年末增长18.6%。从市场结构看,2022年,期货市场法人客户的持仓量占全市场比重将近75%,这意味着实体经济和金融机构等参与度不断提升。

中间产品期货蓬勃发展,增强产业链供应链韧性

“像玻璃这样的中间产品,是初级产品转化成最终产品的过渡形态或中间产物,是产业链承上启下的关键。发展中间产品期货,成为我国期货市场服务产业链供应链的一大特色。”郑州商品交易所期货及衍生品研究所所长左宏亮表示。

据郑州商品交易所统计,从全球看,中间产品期货有48种,占所有期货品种的近40%;2021年全球中间产品期货成交量约占全球商品期货总成交量的42.19%,已逐渐接近初级产品期货的成交水平。再看国内市场,我国已上市中间产品期货共25种,其中19种为我国独有品种;2021年我国中间产品期货成交量占同期全球中间产品期货成交量的93.92%。

左宏亮分析,相较上游市场集中度较高的格局,中间产品行业更接近完全竞争,价格波动更为频繁。企业借助中间产品期货实现稳健经营、提高市场竞争能力的现实需求更为迫切。

“从数据不难发现全球市场对中间产品期

货的接受和认可。我国中间产品期货的市场表现尤为亮眼,这得益于我国完整的工业门类、齐全的产业链条、巨大的市场规模。我国不少中间产品产量居世界前列,相关企业需要期货工具进行定价和风险管理。”光大期货研究所所长叶燕武表示。

我国市场和产业链的优势也为中间产品期货发展奠定了坚实的基础。经过多年发展,中间产品期货不仅助推了相应行业的保供稳价和规模化发展,更在增强整体产业链供应链韧性等方面发挥越来越积极的作用。

左宏亮以“上承”石油、“下启”聚酯的化工中间产品PTA(精对苯二甲酸)为例介绍,在2021年原油价格大幅波动的背景下,我国PTA价格涨幅与其上游产品原油和PX(对二甲苯)涨幅相比,分别低了23.3和13.3个百分点。PTA期货有效缓冲了上游价格上涨对下

游聚酯和纺织产业的冲击。

同时,在中间产品期货的助力下,一些产业链上下游贸易定价的方式也在发生积极变化。

以聚酯行业为例,左宏亮介绍,在PTA期货上市之前,PTA定价由国内几家大型生产企业主导,企业根据现货成交情况在月底公布当月的合同货结算价,并随后公布下月的合同货挂牌价。这种贸易方式更多反映生产商的意志,下游的聚酯、化纤企业往往只能被动接受。

“有了PTA期货后,在‘期货价格+升贴水’的基差贸易模式下,产业链上下游通过期货套保,将交易风险转移至期货市场,交易双方的关系更多转向互利共赢,使各环节间利润分配更为合理,助力产业链整体稳定。”左宏亮说,期货已成为产业链上下游对接的“润滑剂”。

创新期货品种、提高综合服务能力,推动产业链供应链延链

我国是全球第一贸易大国,促进大宗商品保供稳价,增强我国大宗商品定价影响力,进一步提升产业链供应链的安全性和竞争力,是在加快构建新发展格局中,期货业发展的重点。

“欧美发达期货市场在初级产品方面发展时间长,具有先发优势。我国期货市场在努力提升初级产品定价影响力之外,应着重发挥在中间产品期货上的比较优势,乘势而上。”广州期货股份有限公司董事长肖成表示。

肖成建议,一方面要立足我国实体经济实际需要,沿着产业链供应链持续拓展延伸,推动更多中间产品期货品种上市;另一方面,要以产业实际需要为导向,不断完善期货合约和规则体系,着力降低交易成本,保持已上市中间产品期货的领先地位。

中间产品期货加快创新也是实体企业发展的需要。化纤企业新凤鸣集团总裁助理章四夕认为,现有的期货风险管理“工具箱”还应继续丰富,“聚酯产业链的期货品种目前仅有PTA、乙二醇和短纤,企业还需要更多期货品种来应对市场波动。如产业链下游的瓶片期货产品,以及PTA主要原料PX的期货产品,行业内都非常期待。”

作为实体经济与期货市场的中介,期货公司的服务能力直接关系到期货市场服务产业链供应链的水平。“期货公司已逐步由传统经纪商转型为综合服务提供商、交易商。”浙江期货行业协会会长葛国栋认为,今后,期货公司应更深度参与产业链供应链,将期货工具融入企业融资、生产、经营的各个环节,同时通过仓储物流等基础设施建设加强配套服务能力,打通期货服务实体经济“最后一公里”。

葛国栋表示,期货公司还应联合银行、证券、保险等金融机构,持续创新业务,通过建设全产业链的金融服务平台,形成服务实体经济的合力。

图①:在郑州商品交易所的行情显示屏上,各个期货期权合约实时价格不断跳动。郑州商品交易所供图

图②:河北沙河市正大玻璃工业区内,玻璃原片正被打包出库。高斌摄

延伸阅读

期货小常识

期货:由期货交易所以统一制定的,规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量和质量标的物的标准化合约。这个标的物可以是某种商品也可以是金融工具。

仓单:指期货标准仓单,是由期货交易所指定交割仓库签发的符合合约规定质量的实物提货凭证。期货标准仓单可以用于期货合约的交割或用作借款的质押品。

套期保值:指在期货市场买进或卖出与现货数量相等但交易方向相反的商品期

货,以期在未来某一时间通过卖出或买进期货合约而补偿因现货市场价格不利变化带来的损失。

基差贸易:以某月份的期货价格加上双方协商同意的基差(现货与期货的价差),来确定最终买卖商品价格的交易方式,比传统贸易“一口价”的模式更具灵活性,能够利用期货价格上的波动,让买卖双方都可以灵活地选择有利的成交时间和价格,降低风险、实现共赢。(柴今)

外贸进出口是拉动经济增长的重要引擎。今年以来,金融机构通过增加信贷投放力度,积极提供汇率避险工具等方式,支持外贸企业发展。

合肥美科制冷技术有限公司是一家厨房家电及制冷行业整合方案提供商,公司产品远销欧洲、非洲等地区。随着我国电行业出口形势好转,面对纷至沓来的订单,企业急需资金扩大生产。公司财务负责人杨文华说,由于此前已经使用厂房等固定资产办理抵押贷款,公司想要通过传统方式再获得银行授信难度很大。

中信银行合肥分行向美科及时伸出了援手。“今年初,了解到他们的资金需求后,我们提出利用信保融资业务解决他们的资金难题。”该行国际业务部贸易融资室经理郭磊说。

郭磊介绍,近年来,不少外贸企业通过投保出口信用保险来防范应收账款无法收

为出口企业提供有力金融支持

本报记者 葛孟超

回风险。在此基础上,银行将出口信用保险和信贷业务相结合,开展信保融资业务。“银行综合考虑企业的生产经营和财务状况、出口信用保险保障额度等因素,为企业确定一个授信总额,在该额度内,企业可以进行单笔或多笔出口应收账款融资。一旦应收账款遭拖欠或拒付,企业将保单项下赔款权益转让给银行。”郭磊说。

具体来说,当企业发现某笔出口订单账期较长而自身又急需资金时,可以向银行发出融资申请。“银行收到企业的申请后,会登录国家外汇管理局开发的跨境金融区块链服务平台,对该笔订单的相关信息进行审核,确

定真实后发放贷款。”郭磊说,跨境金融区块链服务平台汇集了出口企业的订单、保险等各类信息,有效提高了信保融资业务的办理效率。

据了解,截至4月末,中信银行合肥分行已运用信保融资业务服务21家出口型企业,贷款余额近4000万元。

最近,浙江新昌园艺植物制品有限公司的种植基地格外忙碌,工人们忙着打包发往日本的杨桐、铃木枝条。公司总经理石永江却面露难色:“今年日本客户的订单不少,可日元汇率波动较大,该如何锁定订单的汇率风险敞口?”

了解到这一情况的交通银行新昌支行客户经理吕昊翔向石永江建议:可以选择日元远期结汇业务,通过锁定远期日元结汇价格,确定出口订单的汇兑收益,降低汇率波动给企业财务带来的不确定性。

远期结汇业务是指银行与客户协商签订远期结汇合同,约定将来办理结汇的外币币种、金额、汇率和期限;到期外汇收入发生时,按照此前合同约定的币种、金额、汇率办理结汇,以规避汇率风险。

这个建议给石永江吃下了“定心丸”,目前企业已将今年的日本订单按照收汇期限分别办理远期结汇业务,涉及12笔共计1.2亿日元。

吕昊翔介绍,交通银行绍兴分行建立健全“汇率避险首办户”激励机制,引入政府融资担保支持小微企业汇率避险,为企业扬帆出海保驾护航。

财经故事

财经眼

银行业通过加大金融科技投入推进数字化转型,对于更好地服务实体经济、推动数字经济有效发展具有重要意义

加大金融科技投入、持续推出数字化产品,推动业务、产品、服务等数字化升级,数据挖掘、运用、经营的能力建设全面提速……翻开上市银行2022年年报,数字化成为众多银行转型发展的重要着力点,越来越多银行将发展金融科技提升到战略引领层面,数字化运营模式日益完善。

数字经济是继农业经济、工业经济之后的主要经济形态。近年来,互联网、大数据、云计算、人工智能、区块链等技术加速创新,日益融入经济社会发展各领域全过程。银行业通过加大金融科技投入推进数字化转型,对于更好地服务实体经济、推动数字经济有效发展具有重要意义。近年来,人民银行等部门先后制定出台《金融科技发展规划(2022—2025年)》《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》等政策措施,对银行业数字化转型予以引导支持。加之数字技术越来越成熟、消费者认可度不断提升,加快金融科技发展、深化数字化转型,已成为当前银行业发展的一道“必答题”。

数字化转型以科技发展为支撑,银行业要持续加强科技赋能。随着金融业转型发展步伐加快,银行业自身对信息技术、数字技术依赖程度越来越高,掌握数字经济时代发展的主动权,银行要把科技创新摆在自身发展的重要位置,持续为数字化转型提供技术和人才支撑。2022年,多家银行金融科技资金投入增速远超营业收入或利润增速。从拼数量到拼质量,银行业的高质量发展中,科技创新已成为关键因素,需要各家银行充分认识金融科技发展重要意义,持续强化科技赋能,推动银行业加快数字化转型进程。

数字化发展带来个性化服务,银行业要持续加力金融服务创新。在数字经济时代,银行业服务模式发生了很大改变,过去依靠铺设网点、增加人员的传统服务模式,逐渐被科技智能、灵活多样的个性化服务所取代,“云产品”正成为银行提供数字化金融服务的重要窗口,并给银行业金融创新带来无限可能。适应这样的发展要求,银行业要重新梳理自身的业务模式和流程,在营销获客、服务渠道、产品创新、风险管理、机构营运等方面加快流程优化和服务创新,以数字化方式持续提升消费者获得金融服务的成本,提升金融服务质效,利用数字技术提高客户营销针对性和智能化水平,使线上金融产品更好触达客户,从而在“云”时代的竞争中赢得先机。

数字化赢得数据资源为关键要素,银行业要持续加大信息共享力度。从银行业自身发展看,数据要素已成为提升金融服务质效的倍增器。比如,发展普惠金融,可以有效提高小微企业金融服务的可得性,降低融资成本。从整个社会发展看,推动数据要素共享也可以有效降低全社会的成本投入,让技术创新的溢出效应得到更好发挥。例如,一些地方依托银行网点建设“便民小店”,共享社保、税务、金融等信息,为市民在家门口提供一站式服务,既便利了居民办事,又增加银行服务吸引力,一举多得。当前,数据对提高生产效率的乘数作用不断凸显,成为最具时代特征的生产要素。切实用好数据要素,将为经济社会数字化发展带来强劲动力。银行业要充分参与数据信息共享,在服务经济社会发展的同时,为自身数字化转型拓展更广阔的空间。

数字化正在深刻改变世界。数字化转型既是发展大趋势,也是制胜新赛道。银行业拥抱数字经济时代,既要“抢抓先机”,更要“行稳致远”,在持续探索优化金融服务模式的同时,不断提升风险和网络安全管理水平,在时代潮流中踔厉奋发、赢得未来。

把握好银行业数字化转型着力点

吴秋余

财经短波

保险业协会举办中国寿险业峰会

本报电 近日,中国保险行业协会在上海举办中国寿险业峰会(2023)暨人身险专委会工作会议。业内人士、专家学者围绕推动人身保险高质量发展这一主题进行讨论。专家表示,人身保险业要坚持回归保障本源,积极参与个人养老金制度试点,大力发展商业医疗保险,提升普惠保险供给,不断满足人民群众老有所养、病有所医、学有所教等需求。专家建议,应培育差异化经营主体、多元化产品体系。大公司要形成基于公司长期战略、体现品牌价值的保险服务方案,中小公司要选择特色化经营策略,在特定地区和领域形成比较优势,专业性公司要坚定在专业领域精耕细作,形成良性竞争格局。(屈信明)