

## “高质量发展中的期货力量之大宗商品贸易商产业服务故事”系列报道之一

&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;

**编者按:**当大宗商品市场的价格波动成为产业发展的常态挑战,期货市场正以工具创新为笔、以产业需求为墨,书写着服务实体经济高质量发展的生动篇章。为解码期货工具与产业深度融合的实践路径,期货日报记者深入一线实地走访,聚焦热联集团、嘉悦物产、物产中大、华孚棉业等标杆企业的创新探索。从这些鲜活实践中,我们清晰看到大宗商品服务商的破局路径:以“服务模式迭代”打破传统贸易的边界桎梏,以“风险机制创新”破解产业避险的现实困局,以“工具场景融合”激活产业链的效率潜能。即日起,本报推出“高质量发展中的期货力量之大宗商品贸易商产业服务故事”系列报道,敬请关注。

解锁产业稳健发展密码:

# 热联集团借助金融衍生品赋能实体

■ 记者 韩乐

## 1 回归贸易本质:从“现货博弈”到“服务实体”

2023年年底,福建经纬新纤厂区一片萧瑟——生产线全面停摆,仅剩三名保安和一名电工驻守空荡车间。谁承想,短短一年多时间,这里机器轰鸣:20万吨短纤生产线满负荷运转,长丝设备陆续试产,曾经的“僵尸工厂”一跃成为当地产业链复苏标杆。

这场“重生奇迹”的背后,是热联集团以“金融衍生品赋能”为钥匙开启的产业新路径。在产能释放、需求收缩、价格剧烈波动的市场环境下,这家扎根杭州的大宗商品服务商,正从“赚差价的中间商”转型为“共生共荣的价值整合者”,重新定义了自身在产业链中的价值。

对热联集团而言,产业服务的核心从来不是“靠工具博弈获利”,而是“以工具优化价值匹配”。这一理念贯穿于其独创的金融衍生品实体应用“金字塔”体系,也成为破解行业痛点的底层逻辑。

“产业服务的本质不是‘卖钱’,而是组织产业做好渠道服务,帮助上游高效卖出成品,帮助下游高效采购原料,借助金融衍生品让实体产业行稳致远。”热联集团高级副总裁劳洪波的这句话,精准概括了他们的产业服务理念。

过去二三十年,大宗商品行业处于需求旺盛、价格抬升的黄金周期,不少贸易公司逐渐偏离服务商品流通的初心:将标准化商品当作资金载体赚取利差,将基差视为博弈工具追逐差价收益。这种模式在市场转向后风险暴露无遗——供需格局从供不应求转为供过于求,利差空间被大幅压缩,资金安全风险凸显;市场效率持续提升,靠信息差赚钱的难度陡增。更严重的是,这种模式让上下游陷入对立局面,即便签订战略合作协议,也可能因5元/吨的价差分道扬镳,渠道黏性极其薄弱。

“传统模式下,要货就得定价、定价就得拿货是行业‘规矩’,价格和物流紧密捆绑,企业要么被动接受随行就市的波动,要么在交割、库存里‘踩坑’。”劳洪波解释道。

在他看来,大宗商品“交易对手多、规模大、价格波动”的特性,本就容易引发“你压价、我抬价”的零和博弈:下游急需拿货时上游涨价,上游清库存时下游压价,所谓的“合作”往往抵不过短期利益。而金融衍生品的出现,为打破这一困局提供了可能。

热联集团的破局思路是利用金融衍生品服务产业发展。“核心价值是将上下游从‘价格博弈对手’转变为‘风险共担、利益共享的合作伙伴’。”劳洪波解释,通过期货套保帮上游锁定销售价格、帮下游锁定采购成本,可减少价格波动导致的合作分歧;通过基差贸易实现“价货分离”,可让企业摆脱传统模式的束缚,根据自身生产节奏灵活安排采销。这一思路已在多个案例中得到验证。

2024年初,西南一家国有甲醇企业计划对8月产出的4000吨产品进行卖出套保,但因非交割仓库,货物需经水路运往交割库,运输周期存在较大不确定性,一旦延误错过交割期,前期保值计划就会落空。针对这一问题,热联集团控股子公司浙江杭实化工有限公司(简称杭实化工)给出“基差贸易+贸易仓库”解决方案。双方通过基差确定现货送到价,既锁定销售价格,又借助热联集团的仓库资质规避交割风险。最终,这笔交易的销售价比企业当天现货价高70元/吨,不仅增厚利润、提前回收货款,还彻底解决了资金占用问题。

在化肥领域,杭实化工通过“价货分离”实现三方共赢:“先采购内蒙古博大1000吨现货,同时在期货盘面卖出套保,待5月底以低于当时河北市场的价格卖给河北复合肥厂,并同步在期货市场平仓。”据杭实化工副总经理梅卓航介绍,这一操作既帮内蒙古博大清空了库存,又助河北复合肥厂降低了采购成本,杭实化工也获得了合理收益,生动诠释了“价值共生”的产业服务逻辑。

“金融衍生品是优化服务的‘工具’。”劳洪波认为,当价格与物流不再绑定,上下游的关注点会从“短期价差”转向“长期稳定”:上游能锁定销售价,不用担心“货砸在手里”;下游能锁定采购成本,不怕“急需时被涨价”。这种稳定的协作关系,正是破解“渠道弱黏性”的关键。“我们不做‘一锤子买卖’,而是帮客户解决‘连续经营’中的实际问题。”用金融衍生品为产业链注入稳定因子,才是大宗商品贸易公司的长久生存之道。



## 2 构建全周期体系:从“点状应对”到“‘金字塔’赋能”

在热联集团会议室播放的PPT中,一张打磨多时的“金融衍生品实体应用‘金字塔’”图清晰勾勒出其产业服务模式框架,其中也凝聚着团队对“如何用金融衍生品深度赋能产业”的长期思考。

“‘金字塔’必须从下往上逐层推进,每一层都要扎根实体需求,绝不能脱离产业链谈工具。”劳洪波强调。

最底层是“风险管理”,这是产业服务的根基。“对制造企业来说,风险管理早已不是‘可选动作’,而是‘生存必需’。”劳洪波坦言,过去市场红利期,价格稳步抬升,企业囤货就能盈利,风险管理的重要性被掩盖,如今市场格局逆转,价格波动剧烈,曾经的“利润库存”可能变成“亏损资产”,先买后卖的传统模式更让企业直接暴露在价格风险中。

热联集团的服务,正是帮企业“把看不见的风险转化为可控制的成本”。以福建经纬新纤为例,短纤加工费从1000元/吨跌至700元/吨后,厂家订单接得越多亏得越多,而热联集团介入后,通过聚酯链期货助力其

锁定远期加工费,即便后续市场价格波动,生产线也能稳定运转。这正是“金字塔”“风险管理”层的核心价值。

往上一层是“采销优化”,聚焦贸易公司自身经营效率的提升。作为年营收2000多亿元的头部大宗商品服务商,热联集团持有大量现货库存与远期订单,金融衍生品在此成为稳健经营的“护航员”。“我们先把工具在自身业务中用透、用实,才能更懂客户的痛点,提供更精准的服务。”劳洪波表示,这是热联集团为产业提供深度服务的底气所在。

再往上一层是“产业服务”,标志着从“服务自身”向“服务全行业”的跨越。这一层的核心是定制解决方案,而非输出标准化工具。热联集团2023年推出“五维管家”服务,即针对有需求的企业,派驻由风险管理、采销优化等专业人员组成的团队,从库存风险管理、产能风险管理、订单风险管理、采购优化管理、销售优化管理五个维度,提供陪伴式的管家服务。

山东一家生产企业曾因“不敢接远期订单”发愁:担心原料价格上涨吞

噬加工利润,接单怕亏,不接单又怕丢客户。热联集团产业服务团队驻场后,先帮企业清晰测算单吨加工成本,再通过基差贸易锁定未来3个月的原料采购价。最终,企业不仅敢接远期订单,还因成本稳定实现了增收。

“这种服务不是‘点状的应急支援’,而是‘全周期的深度绑定’,我们要做客户的‘风险管理伙伴’,而非单纯的‘卖货中间商’。”劳洪波如是说。

顶层是“合作变现”与“产业投资”。热联集团的目标不只是帮客户解决单个问题,而是与上下游企业合成能力、共同成长,构建共生共荣的产业生态。新疆哈密棉移库案例堪称典范。2024/2025棉花年度,哈密棉因昼夜温差大导致糖分偏高、可纺性差,叠加12万吨产量增幅,当地轧花厂陷入滞销困境。杭实化工调研发现,哈密棉符合期货仓单标准,且从新疆移库至内地可享受“出疆补贴+内地仓库区域升水”收益,扣除移库全流程成本(含采购手续费、运费、仓储费)后仍有盈余。最终,杭实化工完成两万吨哈密棉移库(占当地总

产量15%),既帮轧花厂清空了库存,又为下游纺织企业提供了高性价比原料,自身也通过区域价差取得了合理收益,实现三方共赢。

“这就是生态的价值,不是零和博弈下的‘抢蛋糕’,而是通过资源整合把‘蛋糕’做大。”劳洪波说。

记者仍记得2025年6月调研福建惠行经纬(原福建经纬新纤,2025年被热联集团旗下惠行实业收购)时的场景:车间内的轰鸣声掩不住工人的生产热情。“现在我们敢接3个月后的远期订单,因为加工费早就通过期货锁好了。”该厂销售部经理潘振国感慨道。得益于热联集团的期现结合优势,工厂成功锁定加工利润,生产线无须再因价格波动焦虑,始终保持井然有序的运转节奏。

“制造企业的核心需求不是‘解决今天的问题’,而是‘保证明天继续生产’。”劳洪波的这句话,道出了“‘金字塔’赋能体系”的逻辑——从单一风险应对到全周期生态构建,每一层服务都围绕“产业持续经营”展开,这正是金融衍生品服务实体的终极价值。

## 3 重塑产业链关系:从“渠道弱黏性”到“价值共生”

“大宗商品行业最大的痛点,不是没有工具,而是没有稳定的上下游关系。”在劳洪波看来,行业内所谓的“合作”,大多是“以价格为核心的弱黏性”。热联集团产业服务的目标,就是破解这一困局,构建“价值共生”的深度关系。

“共生不是单方面给予恩惠,也不是祈求客户合作,而是‘你好我好大家好’的双赢甚至多赢。”劳洪波解释,客户通过热联集团的服务解决风险管理难题,稳定生产,热联集团则通过服务获得客户信任、挖掘合作机会,让原本的对立方变成一起赚钱、一起成长的伙伴。

内蒙古博大与热联集团的合作便是典型案例。合作后,内蒙古博大不再将其视为普通贸易商,而是主动分享生产计划,甚至将新订单的定价权交给热联集团,热联集团则借助这种信任,将内蒙古的货源与河北的需求精准匹配,提升了整个区域的流通效率。“当客户觉得你能帮他赚钱、规避风险时,黏性自然就强了。”劳洪波说。

这种共生关系还体现在服务边界的拓展上。在福建惠行经纬的改造中,热联集团做的远不止套保锁价:重构销售团队,将传统“一口价”改为基差贸易;分析全国市场,将福

建低价短纤通过船运卖到山东、河北等高价区;建议下游客户改变“一次性买半个月货”的脉冲式采购习惯,推行平滑采购,以降低资金压力。

“我们不是在‘拯救’工厂,而是和工厂一起‘重生’。”劳洪波坦言,这次合作中,热联集团不仅获得了贸易利润,还积累了聚酯产业的服务经验,为后续拓展同类客户打下基础。

劳洪波对热联集团的发展定位很清晰:过去是优秀的现货公司,现在是领先的现期公司,未来则向期期公司转型升级,这也勾勒出其产业服务的进化路径。在他看来,1.0时代的现货公司以现货为渠道,赚取信息价差、物流价差收益,本质是传统现货贸易;2.0时代的现期公司以现货为核心,将金融衍生品作为风险管理及采销优化工具,主要服务自身需求;3.0时代的期期公司则从贸易视

角转向产业视角,利用金融衍生品助力制造企业连续经营、稳定变现、增厚利润。

“制造企业区别于贸易公司的一个重点在于连续性。”劳洪波举例,哪怕加工利润倒挂,制造企业也必须维持生产,因为设备折旧、人员成本、银行贷款不会因停产而减少。尿素、纯碱企业更是如此,今年产50万吨,明年大概率还是50万吨。“他们时刻面临‘什么时候库存积压’‘什么时候销量下滑’的周期性问题,却必须保证生产不中断。”他认为,期期公司的价值就是运用金融衍生品及相关贸易服务,为这种“连续性经营场景”提供支持。

热联集团正在推进的“五维管家——库存管家服务”就是积极探索。据五维管家负责人王奇介绍,该服务帮助实体企业根据经营规划设定“合意库存、合意敞口”,建立制度流程保障,实现风险量化追踪,培养风险管理人才,出现不合意敞口时动态评估、科学再平衡。

“这才是金融衍生品最大的价值

——基于产业身份‘看见价格、运用价格’,帮企业规避未来风险。”王奇说。

“我们不想做‘行业的颠覆者’,而想做‘产业的赋能者’。”劳洪波表示,当前产业服务市场需求远大于供给,很多企业想做风险管理却没人帮,热联集团希望联合同行一起培育市场。就像哈密棉移库案例后来被多家期现商借鉴,不仅帮更多轧花厂解围,更提高了新疆棉的流通效率——这正是“价值共生”理念的最好落地。

在劳洪波看来,热联集团的产业服务之道就两个词:扎根、共生。扎根实体需求,不脱离产业;与上下游共生共荣,不做零和博弈。

这,或许就是热联集团解锁的产业新密码:用金融衍生品打破“价货绑定”的枷锁,用“金字塔”模式构建全周期服务体系,用“价值共生”重塑产业链关系。在这个充满不确定性的时代,热联集团正以自己的方式,为实体产业寻找确定的未来。而这,不仅是其发展路径,也是整个大宗商品行业的转型方向。