

元大期貨周筱玲副董事長談 服務產業法人 看好臺灣實體經濟 發展



元大期貨是服務產業法人的第一品牌，周筱玲副董（前排中）帶領元大團隊與多家期貨商分享營運經驗。

◎元大期貨提供

金管會為推動資本市場發展，在2020年底正式宣布啟動「資本市場藍圖」方案，其中五大策略中的第一項便是「強化發行市場功能，支援實體經濟發展」。元大期貨為呼應主管機關政策，支援實體經濟發展，積極布局亞太地區，成為服務產業法人第一品牌，同時希望與同業攜手為服務產業法人而努力。

元大期貨副董事長周筱玲認為，實體企業是經濟發展的根本，隨著臺灣經濟發展，所有周邊單位都應該為實體經濟推動共同服務。金融主管機關提出的資本市場藍圖，其

中多處提到服務實體經濟的願景與計畫，而期貨行業將扮演關鍵的樞紐角色。而從產業面來看，中小企業在營運上也確實有所需求，根據臺灣歷年進出口貿易狀況，占GDP比重都在50%左右，顯見企業幾乎離不開國際原物料的貿易行為，以及應收應付的匯兌行為，原料採購與外匯收支的風險管理，就是中小企業在生產經營之外的最大需求。

期貨業最適合扮演整合服務鏈條的樞紐

國際貿易是一項從原料採購到支付貨款的行為，從中牽涉到多個不同行業、分段提

供多元服務，其中期貨業最適合扮演整合服務鏈條的樞紐，提供一站式服務的業別，外加善用臺灣高雄港擁有LME認證倉庫之優勢，增加期貨業多元服務。此外，放眼國際市場，各地區期貨相關行業的公司，主營業務項目都包含風險管理商貿服務事業，而臺灣期貨行業長期以來少了這一條業務線，若能及時補上，對於提升臺灣期貨業在國際市場的競爭力有絕對的幫助。

現行臺灣期貨業針對風險管理商貿服務雖然尚無專項的經營資格，但整體業務發展大方向已有初步共識，後續將朝著找出最適經營主體與模式的方向前進，在法令取得配套的前提下，期望金融主管機關可先讓臺灣期貨商具備完整的資格，得以提供一站式的商貿風險管理服務，形成臺灣以輔助產業原物料之特色金融服務。臺灣期貨交易所亦可研議上市與臺灣需求較為相關的原物料與匯率衍生品，強化臺灣非指數類商品產品線，並配套流動性及行銷相關方案。

而期貨公會可借鑑各國期貨業協會推進風險管理服務業務的相關經驗，扮演居中協調的角色，協助期貨業拓展此業務所需與主管機關及投資人所需法規、作業面規範制定及相關訓練。期貨業各家業者則是扮演樞紐角色，提供風險管理服務予各行業，並在主管機關既定的願景下，提供一站式服務進行各項準備，包括業務模式學習、客戶需求調研、行業人才培養、服務模式推廣、產業投資者教育工作等。最後到最終端的產業鏈客戶，隨著風險管理服務質量與知識的推進，逐步參與衍生品市場，應用衍生品工具強化避險能力，優化財報提升經營績效。

風險管理商貿服務再創期貨業新價值

風險管理商貿服務事業業務項目的推動工作繁多，元大期貨為期貨業龍頭，將在開發產業客戶之餘，充分扮演與各方溝通、詳細調研、需求整合等工作，並適時提出相關的建議，像是國際貿易企業、銀行業、倉儲物流業、租賃業等都是在此服務鏈條上的其他行業，如果期貨業能借鑒國際經驗扮演統合服務的角色，可強化與跨界的調研與溝通。

而在對期貨同業之間，風險管理服務事業是整個期貨行業的事，非單一或少數公司可成，因此元大期貨充分與同業溝通，找出最適合的經營模式是很重要的工作，同業共同探究此項業務並協力把市場規模擴大。而對產業客戶而言，長期以來產業客戶幾乎不知道臺灣期貨行業現在可以提供哪些既有的風險管理服務，以及未來可能可以提供哪些服務，所以要更多接觸上游原料供應商、中游貿易與加工企業、下游終端用戶等企業，持續溝通並傳達未來可能發展的方向。最後，將以上相關群組溝通之後，綜合訊息提出相關建議供主管機關與相關單位參考。

期貨工具最原始的功能是規避價格風險，國際市場發展較為平衡，但推到亞洲特別是華人市場，反倒過度傾向投機炒作，時常被視為賭博，導致長期下來既定的形象多是負面，一代人有一代人的責任，而風險管理服務正是這一代期貨人的事業，期望臺灣期貨界能藉著風險管理服務事業的推動，漂亮地打一場翻轉行業形象的仗。

