中国证券网讯（记者 王雪青）“原油期货上市以后，期货公司在专业服务能力上面临着挑战。”永安期货总经理葛国栋近日接受上证报记者采访时表示，“期货公司需要在交易策略、产品设计、风险控制、服务能力等方面加强自身专业能力建设才能更好地服务客户。”

2018年3月26日，中国原油期货在上海国际能源交易中心（INE）挂牌交易。记者从永安期货获悉，作为原油期货上市首日参与集合竞价并达成首批交易的期货公司，永安期货在原油期货上市3天后，原油期货成交额已突破5亿元，取得了良好开局。

永安期货总经理葛国栋接受上证报记者采访时表示，原油期货设计与推出过程中，较好体现了期货工具价格发现与套期保值的功能。当前，原油市场的定价模式主要采用基准价+升贴水的模式。亚洲地区基准价挂钩普式DUBAI/OMAN指数。一方面，亚太地区现货市场的参与主体较少、成交量比较小、基准价易被操纵。另一方面，中东产油国制定升贴水时相比于欧美国家一直偏高，存在“亚洲溢价”，部分是由于亚洲地区常年处于绝对的需求方位置，区内没有其他油品可以与中东油品竞争，因而只能被动接受产油国定价。亚洲企业，尤其是下游炼厂常年受苦于此。

“原油期货上市以后，相当于在中国沿海建立了一部分流通库存。”他表示，“现货企业在原油采买过程中，可以在交割库油和中东进口油之间做选择，那么中东油价自然会与区内交割油品价格挂钩在一起，我们自身的供需情况也会反映在中东未来输送给我们的价格体系当中。这对于企业来说，无疑是一个巨大的利好，一方面，价格的合理性得到了显著的提高，另一方面，企业的购销渠道增多，经营调节能力得到了很大的提升，经营过程中更为灵活，策略上更为丰富。”

葛国栋强调，原油期货上市以后，期货公司在专业服务能力上面临着挑战。原油期货在国际上是成熟品种，像国外成熟投资者和国内的三桶油、大型贸易商和部分炼厂企业在日常的经营中已经接触过国外的原油期货的点价和价差交易，部分企业在专业团队和信息数据方面的积累达到甚至超过了一些期货公司的专业水平。所以，期货公司需要在交易策略、产品设计、风险控制、服务能力等方面加强自身专业能力建设才能更好地服务好客户。

据介绍，永安期货这两年已安排相关部门人员去国外专题学习。与此同时，公司邀请了三桶油、中化、摩科瑞等行业龙头有关专家对公司业务人员进行培训，提升专业水平。永安期货还积极开展投资者教育活动，去年公司与交易所合作，举办原油期货高峰论坛10余场，业务单元自行承办了多场原油期货投资策略报告会，邀请业内专家作主题演讲，帮助投资者掌握原油期货基础知识。最后，公司还为投资者建立了风控制度，帮助投资者了解相关交易交割制度规则，让投资者合规参与原油期货交易。

葛国栋表示，期货工具的推出和使用，必须符合产业诉求，才能长久平稳运行。原油期货从设立之初就坚持这个理念，从合约设计到制度建立，从客户培育到细节配套，都坚持从产业的角度出发，其现实意义必将伴随着产业渗透而逐步体现。

据了解，永安期货全面参与了原油期货上市筹备，更是很早就成立了原油工作领导小组，由总经理统筹，香港新永安、国际业务部、上海分公司、交易部、稽核部、研究机构、原油品种委员会等部门全面配合，共同做好原油期货上市相关筹备工作。

本文源自中国证券网

更多精彩资讯，请来金融界网站(www.jrj.com.cn)