唐启军：我们宇光总今天演讲信息量很大，可以讲给我们带来很多新的东西，对我们整个行业来讲又是一个推动，包括转仓业务，我想下一步对期限的结合、跟国际的接轨又走出了重要的一步，另外刚才提出“一圈、两中心”的建设，我想对我们整个油脂油料行业来说都起到巨大的推动和发展作用。

各位嘉宾，女士们，先生们，下午的主题演讲环节到这里就全部结束了，感谢三位嘉宾的倾囊相助和精彩的演讲。

接下来是专题讨论论坛，双循环背景下产业企业风险管理模式的探讨，我们掌声有请主持人，大连商品交易所产业拓展部总监程伟东先生，大家欢迎！

程伟东：感谢唐总的支持和介绍，尊敬的各位领导，各位嘉宾，油脂油料产业链的新老朋友们，大家下午好！非常高兴能够主持本次大会的第一个讨论环节，今天我们邀请到行业内六位顶尖的专家，共同探讨双循环背景下产业企业风险管理模式的探索，首先请允许我隆重介绍一下参与讨论的这六位顶级专家，他们分别是：

象屿集团总裁助理、金像生化董事长吴捷先生；

新湖期货股份有限公司董事长马文胜先生；

永安期货股份有限公司副总经理石春生先生；

杭州热联集团股份有限公司副总经理劳洪波先生；

银河德睿资本管理有限公司总经理董竞博先生；

广东海大集团股份有限公司采购中心副总监姚望先生。

欢迎各位嘉宾，各位请坐。

在认识各位嘉宾之后，我们正式进入研讨环节。在座的各位嘉宾和朋友们应该都有很深切的感受，即将过去的2020年是非常不平凡的一年，中美贸易摩擦大国博弈的加剧，新冠疫情持续蔓延，应该说为我们大宗商品领域带来了很多不确定性和不稳定性，但同时我们大力倡导的国内大循环和国际国内双循环这样的格局也被我们国家高层多次提及，受到广泛的关注，应该说在建设国内国际双循环这个新局当中，我们有机遇，也有挑战。

今天我们想主要围绕目前为止产业企业风险管理的现状和未来的发展；要进一步优化保险+期货模式，以更好地服务农业企业的发展；还有我们如何借助场外衍生品工具更好地助力农业产业和产业化的转型升级。这三个方面我们展开讨论，今天我们主要围绕这三个主题。

下面进入今天第一个环节，产业企业风险管理的现状及未来的发展。我们都知道今年的疫情确实来得比较突然，我们大宗商品特别是农产品的价格走势发生了巨大的变化，从国际国内的视角来看应该说都产生了很大的影响，今年大宗商品的价格波动剧烈，备受关注，期货市场的资金规模从去年年底的4000亿到今年年底的近8000亿，受到了各方投资机构、产业企业的高度关注。但是作为油脂油料行业，应该说大多数的规模企业已经很好地运用了衍生工具进行了风险管理，是非常成熟的，刚刚我们一些嘉宾的介绍也有很好的体现，大家做了更全面的了解，但是我们也看到，在我们行业产业链的下游，特别是饲料养殖企业，很多企业才刚刚起步，刚刚认识，尤其明年1月8日万众期盼的国内最大宗的商品期货，生猪期货也即将上市了，未来企业应该如何更好地运用期货市场、运用衍生工具开展风险管理？期货市场是发现价格，管理价格不同的风险，稳定生产经营，这方面请各位专家结合自身的经验来给大家做一下分享，提出建议和观点。

先请产业企业代表，象屿集团的吴总和海大的姚总，从自身风险管理需求的角度谈一谈产业企业目前风险管理的现状是怎样的？怎样运用现有的制度、人才开展风险管理？未来企业风险管理需求，你们看会有哪些变化？应该做好哪些准备？先请吴总和姚总分别发言，有请吴总。

吴捷：大家下午好！非常荣幸有机会来跟大家做一个交流，在象屿集团的经营理念中其中最重要的一点叫风险第一，这并不代表我们只经营那些没有风险的业务，我们提出风险第一最重要的是时刻提醒我们的是，在经营过程中要能够充分地去敬畏市场，要通过充分地对市场的研究，对于风险的精准识别，并能够给出相应的一些风险管理的策略，来规避企业在经营过程中遇到的风险。这是我们象屿集团非常重要的一个经营理念。

对于我们象屿生化来说，我们是一家大型的玉米深加工企业，当然我们也是这个行业的新兵，成立到现在也才5年的时间，其实我们也非常充分地认识到大宗商品的基本面的风险对于我们生产经营的重要影响，因此我们在这个企业成立之初就设立了风险管理部，通过设立风险管理部，并依托在象屿集团的资源平台下，开展大宗商品的研究，以及利用衍生品工具来配合我们的实体经营，来帮助我们更好地去规避风险，能够更好地去帮助我们作为一个加工企业来实现稳定的加工利润，使企业能够得到更加可持续的发展。

在这个过程中我们也尝试在几个方面做了一些工作，对于我们这样一个深加工企业来说，最大的挑战就是我们能不能收到高质量的足够的粮源，第二个能不能以合适的价格把我的产品卖出去，去实现加工的利润。

因此我们在几个方面：

1、在原粮的供给端，我们在推动做合作种植，包括订单种植，同时，我们也利用一些金融衍生品工具，相结合在一起，来更好地让农民增效，来保障他们能够更加愿意在同等条件下把粮食卖给我们，让我们能够获得一个比较好的粮源保障；

2、不管是原料还是产品的库存管理方面，通过利用工具，利用不同的模式，来进一步地优化我们的库存成本；

3、在销售端通过基差包括期权的工具利用，来改变我们这个行业与下游企业之间的交易模式和定价模式。

客观来说玉米深加工行业跟大豆行业不一样，刚才伟东提到大豆行业在衍生品工具应用上是非常成熟，但是在玉米深加工行业，包括在我们企业，我们也是刚刚起步，所以在未来发展中，我认为一方面是需要交易所更多的支持，需要更多期货的机构大力的支持，来帮助我们和指导我们，包括我们也需要向更多已经在这个方面应用比较成熟的行业和企业进行学习，来充分提升我们自身对于衍生品工具的应用的能力、广度和深度，从而来实现利用衍生品的工具来助力企业的风险管理，来保障企业的健康稳定的发展。这是我认为未来的一个方面。

第二个方面，我们也在做一些尝试，现在的竞争不单是企业和企业之间的竞争，更多上升到供应链条上的竞争，所以我们也尝试帮助一些下游中小企业来开展一些相应的风险管理的工作，例如说我们今年跟一家下游的客户，我跟它签基差，再通过它向它的下游去推广基差定价的模式，通过这样去锁定它的加工利润，让它能够得到一个稳定的发展，从而帮助我们自身竞争能力的提升和客户黏性的提升，我认为未来作为产业的头部企业我们可能这方面还要加大力度，更多去做这方面的工作。

谢谢！

程伟东：谢谢吴总。象屿的发展应该说是备受瞩目的，刚才吴总也做了介绍，从企业自身风险的分析，包括人员队伍的建立，它是叫风险管理部，我们如何运用期货市场或更好应用期货市场有一个非常清晰的定位，就是风险管理。另外也谈到了象屿从自身龙头企业带动农民增收，从稳定采购到农民增收，是一系列的手段操作，我觉得确实值得我们很好地学习借鉴。

下面请海大的姚总结合自身经验谈谈一些看法。

姚望：谢谢大商所给这么一次跟大家交流的机会。

我在海大是做豆粕采购的，我们海大作为豆粕的终端用户，在今年这种疫情的年份下，我们最担心的其实就是断货，价格风险可能对于我们来说反而是其次的，如果断货的话，无论是对公司也好，还是对我们做采购的职业人来说，基本上是最大的工作失误了。所以我们最关心的就是市场信息的收集与研究，要防范每一个环节出现风险的可能性，国际市场大豆的装运，还有国际的物流，还有国内的卸货，油厂的压榨，国内的物流，这么多环节，我们都要梳理好这些信息。这是我们在疫情年份下要做好的一个最本职的工作。

如果真的是这个工作能做到位的话，应该可以在某些环节提前知道这些风险可能发生，一旦有这个可能性，这个时候肯定要运用大商所的期货或期权的工具来进行保护，进行风险的管理，无论怎么说都是比在国外做套保要好得多，再结合油厂的基差，这两个工具配合上是可以防范这个风险的。这是我们2020年在疫情年之下做的最主要的工作。

未来的风险管理，这个就是一个未来疫情影响下的一个核心的交易逻辑或本职工作，因为可能2021年如果这个疫情能被控制住的话，所有交易市场的核心都是怎么来交易复苏，首先影响的就是国际的宏观，国际宏观的变化尤其是重大变化，会直接作用到国际的农产品市场，然后就作用到我们国内的农产品市场。

这个时候就是有两件事情了：

一件事是可能像昨天晚上英国的疫情扩散，出现了新型的病毒，如果要是一个大风险的话，可能一个大的下跌行情就出来了，这是我们要时刻提防的一件事，疫情虽然可能会交易复苏，但可能还会反复。

再一个是，举一个细一点的例子，疫情影响宏观，宏观最大的一个影响因素就是国际市场的汇率，人民币的汇率，如果我们对人民币的汇率看得波动比较大，或看涨或看跌，这个就有一个套保市场的资源配置的问题，就是说我在哪个市场进行套保是最有效率的，比如如果说我想买一个远期的大一点的豆粕头寸，这个我有三个市场可以选择，一个是国内的现货，一个是国内的期货，一个是国外的期货或期权这么一个市场，如果我对汇率有一个判断的话，这个时候就会产生一个我在国外来做套保是不是会比在国内做更有效率的问题，这个可能是2021年非常明显的疫情影响宏观，宏观影响农产品操作的机会，其他的还有一些很小的机会或是不大不小的机会，这个不知道，见到再说，但是汇率是我们首先要面临的。

总结起来一句话，做好信息工作，把握好国际市场的宏观，灵活、综合运用国内的豆粕现货市场，里面也包含基差市场或者是大商所提供的基差工具，国内的期货市场，还有国内的期权市场，还有国外的期货和期权市场，把这几个有机地应用起来，可能才是我们在疫情年之下一个比较好的交易策略。

谢谢！

程伟东：谢谢姚总，感谢两位老总的分享，确实我们可以感受到，产业企业更好地或更早地认识、运用期货市场，运用衍生产品主动去管理风险，对于企业的稳定经营有莫大的帮助。

当然我们也知道，在生产经营的每一个环节都可能会用到衍生工具，在这方面我们的期货公司、期限公司都做了很多有益的探索，下面有请新湖的马总、永安的史总、热联的劳总、银河德睿的董总，分别结合衍生工具，如何做好企业风险管理，包括未来我们应该从哪些方面更好地入手，助推产业企业风险管理的服务，各自谈一下各自的看法，首先有请新湖的马总。

马文胜：企业利用衍生品工具最核心就是要为企业做好护城河，使自己的竞争力在同业或是产业链竞争中处于相对的优势，我感觉利用衍生品，根据工作多年的经验，我觉得能为企业提供，我总结叫“2311”。

2是解决2个延长的问题，一个价格延长，一个时间延长，比如说未来的价格是不确定的，但今天的价格很好，那就把未来的价格拿到今天来对冲，比如说你觉得今天的价格不好，基差不合适，我把价格对冲以后，可以选择未来销售，解决2个延长的问题。

第二个要解决3个管理的问题，一个是定价的管理，第二个要解决风险的管理，如果你定价定好了，风险有效地对冲掉了，你就可以实现第三个管理，规模管理，你就很容易把规模做上去。

把这些管理都做好以后，就能出现一个融合，你和金融机构就可以融合，银行愿意贷钱给你，因为你经营得很稳定，你也可以和现货的交易平台融合，很多的非标的仓单，包括我们交易所推出的远期的现货平台，这些都可以很好地融合，因为你会出现第三个创新，就是你的商业模式创新了。

企业利用期货以后，会有5个层次的跃升：

首先用了以后，它为企业战略管理是很有用的，我看到太多的企业虽然不用期货，但是比如它库存管理的时候，在原材料采购的时候什么时候可以大规模地采购，所以利用期货的价格对企业的战略进行引导。

第二个跃升，现在我们每上市一个期货品种，大概半年左右的时间在产业链就开始基差定价了，油脂经过了多少年上下游的磨合才慢慢开始，但现在每上市一个新品种大概半年，定价现在不得不用。

第三个跃升，风险的管理，敞口管理，像今年上半年跌幅超过30%的大宗商品大概超过35%，下半年涨幅超过30%占整个品种64%，所以说不得不用了，你要风险管理。

你把这些管理好以后，你就会出现第四个跃升，就是规模就上去了，你的贸易额肯定上去了，期货公司的风险管理子公司，我们最开始设这个公司的时候一点现货经验都没有，但现在可以切到很多产业链里，我们觉得每年的效益都还不错，为什么会出现这样的情况呢？价格风险管好了，所以说规模很容易上去，你这些都做完以后，才有刚才的那些融合，和金融机构的融合，会出现整体商业模式的创新。

期货公司在服务实体的过程中，我觉得现在手段也变了，过去传统的经纪业务，我总结叫中介式服务，为产业客户是中介式服务，我就是一个通道，你通过我来做，我通过我的咨询业务帮大家设计方案，现在不一样了，除了提供中介式服务，还可以提供参与式服务，直接切到你的产业链里，做的非常专业的企业就给它提供工具，有场内的期货期权，有场外的期权，有互换，我可以非常灵活地按照你的敞口、按照你的时间周期帮你提供工具。对于不懂衍生品的中小型的企业，我直接切到你的上下游，我来帮你做现货，但是我只做现货的背对式，但现货的价格管理就交给我，所以说还是非常有效的。甚至再进一步，现在期货公司在做什么呢？我总结叫做价值投资型的贸易，或者是持有型贸易，而不是简单的背对式贸易，通过这些贸易，通过基差的管理，通过工具的使用，我们非常灵活地服务上下游，使它的成本更低通过这些创新使得整个市场的业态在发生很大的转变。

程伟东：谢谢马总，我相信大家都印象深刻，两个延长，三个管理一融合，下面我们再听听石总精彩的见解。

石春生：谢谢程总，也感谢大商所提供这样一个平台跟大家学习交流，提到企业衍生品的运用、风险管理，我想从两个方面谈谈自己的体会，一个是企业，一个是期货公司。

现在来看，我们企业风险管理，实际上国内很多总结，就是在油脂油料，尤其在上游加工企业，总结出来了，已经开始应用到很多黑色、能化等等。就像前面程总说的，可能我们这个行业下游这块，像养殖等等方面可能刚刚开始用，我觉得这里面现在企业也从核心的生产型往服务型、供应链等等在转型，打造核心竞争力，随着集中度越来越高，规模越来越大，现在又恰逢大宗商品有剧烈的波动，给我们企业造成很多的经营风险和不确定性，因此主动管理风险，还是被动的承受这种价格风险，肯定是摆在我们每位经营者的面前，期货市场不仅能够提前锁定一些成本、优化库存，包括锁定利润，实际上在经营模式创新方面，比如说远期定价、一口价、基差、含权等等，就给我们上下游提供更多的选择权，这种选择权不是赌来的，不是猜市场，而是我们运用了衍生品对冲，把不确定性变成确定性，这样远期你锁定，你就敢定价了，原料锁定，你敢定价了，优化你的库存。

因此，我想对企业而言，主动管理风险，从被动的接受、锁定到经营模式创新，都可以应用场内场外这种衍生品。

这里面有些企业毕竟主营不是做衍生品的，我们也看到可能体制机制人才等等问题，做多了就做成投机了，因为期货市场确实双刃剑。

我们前面讲了很多给企业带来的好处，但是我们也看到很多运用不好，甚至带来灭顶之灾，因为它是杠杆，有些时间差等等带来的一些美好的愿望做进去了，结果可能做成投机了。这里面刚才马总提到期货公司这些年，中国证监会已经批示了期货公司可以做综合业务，就是风险子公司，交易所也提供了很多场内场外的工具。所以说在这方面，我觉得期货公司已经不是传统的只提供了通道业务，提供了一些简单的培训，所谓的一些策略，同时它还可以提供合作套保、一体化套保、含权等等这些方面。

所谓的合作套保，那就是在我们企业，有的企业可能在人才、储备，完全可以跟企业去合作，因为风险子公司可以代为企业比如代采购、代回购、代锁价等等这些方面，我觉得可以合作套保，我们经常提出风险进场，人不进场，把风险对冲到市场，从我们传统的上下游这种对手盘贸易到不是你挣我亏，我挣你亏，到我们把风险对冲到市场，而且从过去我们企业自己来承担，变成由一些风险子公司去承担。同时像一体化套保，说我有上中下游，我下游可能没卖出，还是敞口，也可以根据我们个性的一些需求，去提供原料，去挣加工利润，包括远期的协助定价这种一体化套保、含权等等。我觉得这些方面，现在140余家期货公司大概已经批了80几家，至少前30家的期货公司大部分都有这种服务能力了，所以我想这里面，总结一下我的观点，就是我们企业面对的这种不确定性可以应用这种衍生品去优化库存、锁定成本、锁定利润，同时创新经营模式，这是比较成熟的。

我们刚开始接触的企业面对的远期，尤其有些新品种推出来，可能它有个连续性的问题，我们的生产经营是连续的，包括我们有些订单个性的问题，你就可以跟子公司、期货公司去合作套保、含权等等，这两个方面都可以去选择。谢谢！

程伟东：谢谢石总，应该说通过马总和石总的介绍，大家可以感受到期货公司在工具产品的提供、服务模式创新方面做了很多的努力，无论新湖还是永安都走在了行业的前面。

事实上劳洪波总为行业广为传播，是我们的行业风向标，不仅我们期货人员从业最早之一的行业专家，更是我们期现货领域方面最早的探索者，有诸多的成就，下面请劳总分享一下他的看法。

劳洪波：我的身份比较复杂，原来我是一个期货公司的，后来我进到一个传统的贸易公司，现在我把我自己定义成一个叫产业服务商，上个礼拜天我又非常兴奋地听到了方主席好像要把我们这类的产业服务商重新收回到协会去，所以昨天我第一时间给王副会长说你什么时候允许我去申请，申请表给我，我要重新回到期货的怀抱上来。

我作为一个我现在想做的产业服务商来说，我们既然是服务商，就要以客户为中心，我们经常在思考一些有关于客户的问题，给大家一起来分享。

第一，谁是我们的客户，我们现在感觉到客户也比较多，但是我们把客户分成两类，有一类客户其实跟我的交易，他只是关心价格，他只是我的交易对手，他不是我的客户。客观上来说，我们现在提供的有些服务，提供的有些产品其实是满足了我们一些客户的投机性的诉求，我觉得这个跟我们的初心还是有一定的差异，我理解的真正的客户，第一，他需要我价格的服务，但是他又不仅仅是需要我价格的服务，实际上前面象屿的吴总也说了，其实价格不是我最关心的东西，对于我们企业来说，最关心的是物流的稳定、产能利润的稳定，所以我在想我们到底要给客户提供什么，如果仅仅给他提供一个价格，其实是我所以为的风险管理，而不是完整的风险管理。

第二，他这个价格的诉求不是他对投机性的诉求，而是他是因为生产经营而产生的价格管理诉求，而不是我对价格要判断涨还是判断跌的诉求，我觉得这个不是我真正的产业服务所需要的东西。

第三，价格只是简单地让我给你买一个搞的或者卖一个高的，其实我也做不到，至少凭我的水平做不到，我只能依附于你的生产经营流程给你提供一个合适的价格解决方案，而不是纯粹的我低买给你，高卖给你，那些只需要价格或者只需要一个低价或者只需要一个高价的，我觉得不是我的客户。这是我对客户的理解。

另外我明白了谁是我的客户以后，我要做什么呢？我就要提供一个综合解决方案给他，因为我们来自于衍生品行业，价格的管理肯定是我最大的卖点，就是说价格的管理我要效率特别高，但是其他方面，物流方面、资金方面也不能太弱，太弱会影响我综合解决方案的效率，我自己培养我的能力来提高我服务的效率，从价格来说，光是一个期货市场的标准价格还是不够的，我们对基差的研究，因为我们客户所需要的是他那堆货的价格，而不是一个标准价格，我们对基差的研究也是提高我们效率的一个办法，所以我们做两件事情，第一件事情，我们要有能力合成一个综合服务，第二件事情，我们怎么样使得我们综合服务的效率要更高。

我们要做什么事情呢？我们现在服务千千万万个客户，我们怎么样增加我跟客户的黏性，怎么样寻找我们的战略客户，我们对战略客户的定义在什么呢？第一，我要对你有黏性，你要对我有黏性，我要占有你的服务诉求的市场份额，什么是市场份额？市场份额就是基础设施，你成为基础设施了，你才能占有最大的市场份额，我们尽可能的在做一件事情，就是我们要怎么样跟我们的客户一起去服务他的上下游，怎么样让客户进入我的生态系统来服务我的上下游，我才能跟我的客户一起血脉相连，我们能够使得合起来的服务效率更高，因为凭心来说，每个公司在某几个点上可能有优势，但是有很多点上的优势是不够的，所以我在这边非常需要能够得到在座各位的支持，我们希望都是一个好的合作伙伴，我们都能给客户提供更有效率的服务。谢谢！

程伟东：谢谢劳总的分享，应该说杭州热联，我听到最多的是产业企业综合服务商，劳总这方面的深耕做了很多努力，也确实让更多的产业企业更有更多合作、更多取得共赢的机会，我想我们确实是值得学习借鉴的，作为我们风险管理子公司银行德睿应该说这几年也是业绩突出，下面我们请董总结合他的工作开展情况谈一谈他的看法。

董竞博：非常感谢大商所给这个几次能跟各位业界大佬在一起讨论共同服务产业客户的一些想法，2020年，刚才也介绍了，当然也不用介绍，大家都知道是非常不平凡的一年，对于产业客户来说，起码对于我们接触到的大多数行业产业客户来说也都是非常难忘的一年。当然它有它非常积极的一面，从我们的角度，我们看到服务产业客户的一些方式可能在这一年，它本来也是一个自然的变化当中，但是在我们看来，由于疫情的原因、经济的动荡或者说价格上面大幅动荡，让我们看到这个转化的过程被加速了。

这个转化的过程我总结是这样一个朴素的过程，就是从原来我们作为产品化的或者工具化的服务的提供者变成了大步的跨向综合解决方案的服务方式，围绕这一点，从我的角度，未来发展中我们要抓住的是两个关键点，一个是整合，一个是创新，这里面创新是比较好解释的，作为金融背景的风险管理子公司或者金融行业来说创新始终是这个行业的命脉，当然这个创新不是拍脑袋随便创新，也是围绕着客户的需求以及行业的发展在逐步的创新过程。

另外一个关键词叫做整合，怎么解释这件事情呢？我觉得是这样的，风险管理子公司从设立初期就有备案的几项业务，发展到现在，总结下来基本上是三个大的方向，期限业务、场外衍生品和做市，在各家公司的架构可能不一样，但是总体来说分为这几个方向或者板块，事实上我们跟客户去做沟通的时候，客户的需求或者客户的经营并不是分这三个板块的，他的需求是综合的，他的需求可能在不同的时间点侧重的方向不一样，但是他的需求是总体的，这就考验了我们这样的服务商来说，我们是否能够帮助客户提供一个综合的或者说能够整合我们自己的这几项业务的能力，帮助客户提供一个更好的、更贴合他需求的解决办法。

举个例子，相对来说比较简单，但是对于我们来说，从去年开始尝试，还取得了一定的在我们看来有一定的进步，比如说在2019年年底的时候，新棉上市，这是一个比较典型的周期性的行业，在这个时候，对轧花厂来说最大的需求是资金，影响他要用资金去收棉花，然后过来轧花，这中间有一个最大的资金需求，所以第一个客户的需求找我们来做的，无非就是把他已经轧的这些仓单押给我们，我们做一个仓单质押，是非常典型的风险管理子公司的业务，后续客户还有更多的需求，这个需求如果在一开始能够帮客户想好，比如收来以后它的价格管理，这个价格管理上可以用期货的、远期的互换的或者期权的，或者各种体系结构，我觉得这是工具本身的问题，包括结合客户的一些观点，这是下一步的事情，但是首先我们要有整合的能力，再下一步，更关键的是当基差回归到一个合适的阶段，客户是有卖货的需求的。这样的话，很典型的就是货已经在我们手里，如果我们能够提出一个比较好的，帮客户管理价格或者卖基差的方案，这个业务其实就是在我们手里了，这是一个典型的或者说今年我们尝试的比较多的一些，你可以管它叫综合解决方案或者叫贸易或者其他任何一个名称吧，但是我觉得在未来，在这个行业发展的过程中，这应该是我们风险管理子公司这个行业的一个总体大的方向。

程伟东：谢谢董总，从我们刚才几位专家的分享来看，我们的期货公司、我们的子公司，包括像劳总他们都在为我们产业企业风险管理服务在不断地探索创新模式，在自己机构服务能力的提升方面做了很多的努力。大家也可以感受到我们产业企业目前所面临的生产经营风险确实是很大的，确实明显存在，未来我相信我们的机构、我们的产业企业综合服务商等等，未来在管理我们企业生产经营风险，优化产业链发展方面一定会大有可为，我们也充满期待。

下面我们进入第二个讨论的话题，深化“保险+期货”模式更好服务农业产业风险管理需求，大家知道期货行业一直在致力于服务实体经济，服务农业产业发展进行创新探索，“保险+期货”模式的推出，就是最重要的一笔，应该在我们服务农民收入保障，促进农业产业转型升级方面作出了我们不懈地探索、很好的实践，我们新湖期货的马总是最早的参与者和推动者，他有很多话想跟大家分享，我想请马总结合“保险+期货”现在整个的发展、成效，特别是未来我们更好的深化模式、优化模式，有哪些好的意见、建议，请马总做一下分享。

马文胜：2015年在大连商品交易所的推动下，我们和人保在辽宁义县做了第一单的玉米的“保险+期货”，做了6年来，我看了一下，我们总共做了74单“保险+期货”，涉及16万农户，涉及的农产品的价值大概在40个亿，赔付了1.7个亿，做下来之后，我对“保险+期货”有了更深的认识，我觉得这个金融创新肯定是可复制、可扩大，同时应该说有很好的效果，因为农户的风险有三类风险，第一类风险是生产风险，保险公司是可以通过大数原则来把它的风险处理掉的。第二类风险是巨灾风险，这个是需要国家补贴的。第三类风险是市场风险，这个问题在“保险+期货”之前是没能解决的，转移不了，刚好有期货以后就可以转移了，所以说这是“保险+期货”为什么可复制、可扩大的一个根本的原理，就是这类保险必须用期货的方式来转移。

做了之后，我感觉对农户、对市场有这么一个变化，一个变化是对农户的变化，举个例子，我们做的有一个地区的农户，开始将信将疑，做完之后，他觉得很好，第二年他扩大了种植面积，第三年他就把邻村的面积也租过来了，第四年他们自己成立了合作社来跟保险公司谈，第五年他们不仅仅成立合作社，他们自己成立了现货公司，把周边的玉米收购了，做订单农业，五年产业方式五个升级。

还有一个地区，本来这个地区的地是被弃种了，因为价格太低廉了，但是就是因为“保险+期货”运行了两三年，他们没有弃种，今年的价格就非常好，就把它的产业周期度过去了，所以我感觉对农户来说是非常正面的。

然后刺激了政府开始对“保险+期货”重视，我看我们今年做的项目，有八成的项目都是由政府补贴的，除了有交易所补贴，在这些项目中，10%到25%的保费是农户自己掏的，完全意识都变了。

第三个变化，对于期货公司来说，原来我们做期货是对实物没有概念的，它就是个数字，但通过“保险+期货”之后，我们真正切入到中国的农业、农村，我们了解了农户的情况，中国种植的情况，这个对期货公司后面的期限业务，包括资管业务都是有帮助的，他对中国的农业是非常了解的，很多信息是非常有价值的。

通过这几年的运作，我感觉今后的“保险+期货”还会升级。大概是这么几个途径，第一个途径，一定是从价格险向收入险来转变，而收入险的对标可能不完全是期货价格，有可能是当地的现货价格。这个时候就要求你这个期货公司在设计方案的时候，不完全是对冲的方案，基差的方案也要设计进去。

第二个途径，我感觉可能今后的变化就是保险+期货+银行+供应链金融，可能要融进来，就是你不是光把农民的价格保了，或者他的收入保了，他的粮食能不能卖得动，能不能卖出去，然后以很好的价格，最终输入到终端去，就是要把供应链金融要加进来，这样的话使得整个粮食产业链更加稳定，甚至可以设计出一些奇异期权，如果跌的时候，下游的成本低了，我要补给农民，如果高的时候我要补给下游，就是各类这样的产品。

第三个途径，这可能对期货公司的要求要高了，期货公司必须要了解市场，你对市场一定要有预估，根据这个预估来设计更加低廉的费用的保险产品，能够非常有效的保护价格的波动对农户的损害，这个要求就会很高，但是必须期货公司要往更深入的来走，可能才能把“保险+期货”更加有效的推向更多的产品，更大的农户种植的面积。谢谢大家！

程伟东：谢谢马总，应该说有马总这样的“保险+期货”的初创者、探索者的不断努力，也包括一些好的建议，我想在接下来更好的深化模式、优化方案，助推农业产业化发展，一定会更好的一些举措，交易所也会不断地推动我们这项业务的发展。接下来我想请象屿的吴总，结合刚才马总所谈的，“保险+期货”在我们农业产业化升级助力方面都有什么样的帮助，未来象屿在这方面有哪些布局和思考，有请吴总。

吴捷：应该说象屿从2013年进入黑龙江粮食产业以来，我们就一直在思考这个问题，到底我们怎样才能够提升我们跟上游端的黏性，能够让我们获得一个相对比较稳定的粮油供应，我们最早开始探索自种植、流转土地，但这个投入太大，规模也很难得到快速的扩张，我们推出粮食商行，给了农民更多的选择权，这个时候，我们跟农民之间的黏性又没能很好的用一种方式来实现这样一个提升，再到我们推订单种植，通过我们推广适合深加工企业加工的玉米品种，让老百姓去种这些品种，我在加工端获得的增益拿一半出来跟农户去分享，再结合我用二次定价的方式再给他一个选择权，到今年我们也是在佳木斯金融局的支持下跟中信期货等等在订单农业的基础上进一步的进行了“保险+期货”这样模式的试点，应该说今年整体做下来，我们把自己的几种方式做了一些相应的组合，从数据上来看，我们今年跟农户签了180万亩的订单，到目前为止我大概收回来44%的订单回粮率，这个回粮率应该是在我们到目前为止最高的水平了，我们也初步对这个模式有了一定的验证，我认为未来如果想把这个事情做的更好，可能需要有几个方面一起来努力。

一是在政府层面，需要政府加大扶持力度，包括对农户的领导，这是非常重要的一点。

二是也需要大商所的支持，来加强整个市场的培育、教育，尤其是基层的农户对整个的衍生品工具的认知是不够的，需要大量的培训，用简单易懂的方式让大家更好地去接受这个东西。

三是需要有更多的期货公司、保险公司、各种期限公司、供应链公司来参与到这样一个项目中，来丰富我们可以应用的工具手段。

四是像我们这样的深加工企业，有这种稳定的粮食需求的企业来说，我们也要率先在这上面去加大我们自己的投入，来通过多方的努力，一起来把这个业务做大。

谢谢！

程伟东：谢谢吴总，相信随着我们保险+期货模式不断地得到各级政府的关注和重视，得到我们广大农民农业经营主体的积极参与，也包括期货公司，像象屿这样的企业不断引领，我们在服务农业产业化当中，保障农民收入方面，一定会取得更大的成效，交易所在明年一定会进一步加大投入，我们希望整合多方力量，更好地推动农业的发展。

今天我们准备了三个话题，还有最后一个话题没有展开，原想这个话题要留给四位专家谈一谈，现在看来只有有两位的机会了，我们进入最后一个话题。

场外衍生品市场如何更好地助力产业企业的转型升级，近年来，场外衍生品市场发展迅速，大商所特别重视场外市场的建设和发展，刚才我的同事宇光总也做了很好的介绍，大商所在推动“一圈、两中心”的建设做了自己长足的努力，特别是在上周15号，我们也启动了“一圈、两中心”建设的序幕，这一序幕的启动标志着我们场外市场建设进一步向纵深迈进的开篇，未来我想我们期货公司和期限公司怎样更好地服务产业发展，这些问题已经备受各方关注。

下面首先请永安的石总发言，大家都知道从2013年开始期货公司陆续获批成立了风险管理子公司，期货公司的场外业务得到了快速的发展，我想请石总结合永安自身的发展经验，谈一谈如何围绕“一圈、两中心”建设，更好地服务产业企业，做大做强场外市场，真正达到场内场外的联通。

石春生：谢谢程总。大商所最具创新能力的交易所，大家也有目共睹，很多创新都是大商所先推广，最接地气的。

刚才就像宇光总介绍一样，2015年大商所就开始储备场外市场的建设，2018年推出了互换，陆续又推出了基差，包括非标、标准仓单等等，上周又推出了“一圈、两中心”，我觉得这个方面确确实实结合了产业企业的一些需求，因为现在中国期货市场30年历程已经有90余个品种很好地在很多企业、机构配置、企业风险管理发挥了重要作用，但是同时我们也看到由于场内标准化的合约，有些品种是解决不了企业个性化、多元化、连续化的需求，所以大商所推出了多城市交易市场，就会解决这样的一些问题，尤其我觉得“一圈、两中心”的建设，这个事情我是非常关注的。

刚才宇光总也介绍了，建了一个生态圈，目前五个品种，现在已经有两个品种开始运作了，同时粮食，其中今天这个会就讲一个板块，豆类油脂，还有鸡蛋，这五个板块。

目前我觉得大商所在圈内会员，整个交易商会员和服务商会员，尤其今天在座很多企业都非常具备交易商会员，我觉得这个将来真正去，不仅在以往衍生品运用这方面解决自身的风险管理对冲，同时将来结合交易所这个平台，尤其是结合场内场外等等这些工具，你还可以给上下游提供更多的选择权，这个方面的建设肯定会得到广大实体企业的积极参与，现在也正在招募当中。

从永安这些年的实践来看，也得益于这些工具的运用，我们已经从过去单一的基差的贸易，就像我们劳总整个基差交易开拓者经常给我们讲，过去我们是从期货来看现货，我们这些年也慢慢转型从现货看期货，我们现在已经给很多企业做配送、做供应链，这个远期定价更多的含权贸易、保底价，更多来源于交易所提供很多工具，包括像2018年我们第一单做了互换，甚至今年跟很多终端客户，这些都来源于因为来了场内场外的期货和期权的应用，使得我们企业有更多的选择权，这是我觉得这个非常重要。

我最后想讲一点，随着1月8日生猪的上市，我自己的体会，我们很多企业可能跃跃欲试，积极在参与，这也是万众瞩目的产品，前20家生猪企业就8000多亿，整个产业链2万多亿，要钱有钱，要人有人，衍生品一上来肯定波动很剧烈。但我们还是想这个市场，因为马上就要上市了，这个市场培育的工作尤为重要，尤其期货是一个衍生品，我们不希望看到一上市之后哪个上市公司、哪个大企业又暴雷，又出现了很多应用期货出问题，就像某类品种一动就甩回给期货市场一样，我觉得还要理性合理的，比如说在三权分立、风控流程、定位这些方面，都要想清楚，我觉得这个是非常关键的。尤其是现在场内场外的工具又是这么多，怎么能够把这个锁定，也要跟包括像劳总的产业服务商、风险子公司进行合作，甚至一开始尝试可以把风险对冲给这些专业公司，等等，就像宇光总，包括程总刚才提到，更好地来呵护这样一个市场，因为这个市场有了之后最受益的还是我们产业企业。所以我们更期待跟很多企业能够更理性、更科学地利用这些工具，使我们的企业能够健康发展。

程伟东：谢谢石总，永安场外业务发展在行业中是独树一帜，很有特点，有很强的产业服务的能力，值得我们行业很好地学习和借鉴。

最后时间关系，我想隆重地邀请我们杭州热联集团的劳洪波劳总，劳总是我们期货方面资深的专家，更是我们期现业务的领军人物，国内期现业务发展到今天，已经成为场外衍生工具服务产业的重要组成，劳总在这方面有很多的一些思考、一些想法，我想把话筒交给劳总，请劳总谈谈他的心得，给我们提供更好的思路、建议。

劳洪波：谢谢。我想跟大家分享一下，我们有了衍生品，有了场外衍生品，对于我们这个公司原来是非常传统的贸易型企业带来哪些改变？分为三个方面。

第一个方面，有了衍生品市场帮助我们建立了一个以研究为驱动的整个运营体系，原来做很多事情就是谁官大拍脑袋拍出来了，现在有了衍生品，就得有逻辑，就得有数据，你的结论应该是逻辑+数据+正确和准确的数据，才推出结论，慢慢全公司会推动这样的方向去做。包括我们现在做风控，包括做客户准入，也不是说这个客户要授信多少，我们很自然地认为您授信的依据是什么，你的数据体系是怎么建立的，这是企业从根子上很大的变化。我经常逗我们老大说，老大你这个越来越弄的话，你的权力越来越小了，大家越来越不尊重他了，为什么要听你的，这是一个很大的变化。

第二个变化，我们是一个比较大型的贸易公司，今年大概有1300多亿的销售规模，但实际上来说在传统的运营当中它隐含的风险是很大的，大家只不过是掩耳盗铃，不说而已。现在有衍生品以后，我是很有信心地说，如果碰到了非常剧烈的行情，比如这几天行情是非常大的，我们肯定会有损失，你说没有损失那是假话，比如说碰到3月份的行情，肯定会有损失，而且比较有确定性的损失，但是确定性不会因为这个损失会影响到我的生产经营，系统性风险的避免，这个是一个很专业的课题，我就很自豪地说，肯定不会出问题。

在具体生产经营当中，大概1300亿的销售规模当中，我觉得95%我们会跟衍生品去对冲，我们的团队原来有些人赌心比较强的，我要判断，看涨，要囤多少货，现在自然而然感觉到没有衍生品来对冲，不把衍生品绝对价格的风险转化成基差的风险，大家自己心理上已经不能够接受了，这个也是降低像我们这样企业的系统性风险很好的办法。在我们的生产经营当中碰到一些问题，我们自觉地会用衍生品工具来保护我们，这是关于怎么样来为我们自己服务的问题。

第三方面，怎么样为我客户服务的问题，因为传统的贸易公司本质上，说是有客户，本质上只有交易对手，没有客户，赚钱靠什么赚？低买高卖，谁低卖了，谁高买了，无非是我的上游客户低卖了，我的下游客户高买了，目前看来只有一种方法，通过衍生品把物流跟价格流分离以后，我有可能成为它的一个服务商，我们现在坚定地往这个方向过去当中，我们发现有越来越多的传统客户会变成我们自己的合作伙伴。大家这个可能还没有完全感觉出来，但是我在这个行业走得比较前面，我这个感觉是比较明显的，我觉得像我们这样的公司真正的价值就在于有足够多的战略客户，足够多的有黏性的客户，衍生品是帮助我们获得这样客户的一个主要的、重要的方式，所以说谢谢衍生品为我们这样的企业来服务。

谢谢！

程伟东：谢谢劳总，最后一个精彩的结束分享，非常令人感动，劳总确实一直在这方面不断的探索、研究，做了很多的努力，期现结合产业综合服务商在为我们服务实体经济“最后一公里”发挥了很好的作用，我们期待劳总未来有更多的成就。感谢劳总的分享。

再次感谢六位专家的精彩发言，相信台下的观众一定有很多的收获，通过我们各位专家的介绍，可以看到期货市场经历了30年的发展历程，已经具备了在更高层次服务实体经济和国家战略的基础，面向未来，我们相信期货市场一定能够更好地发挥更重要的作用。

由于时间关系，我们银河的董总和姚总还没有来得及更好分享，也包括其他的专家，台下我们交易所也愿意组织更多的论坛和活动，请各位专家通过不同的方式、不同的途径我们开展更多的交流，再次感谢各位的分享。

下面我们进入第二个讨论环节，有请嘉吉中国粮油交易公司董事总经理周密先生上台主持，欢迎周总。