主持人（刘传军）：会议进行到这里，我们上午的主题演讲环节到此为止，但是下面精彩继续。我们即将进行第三节的专题论坛环节。下面的主持工作暂时交由咱们国投安信的领导。有请国投安信期货有限公司副总经理杨晓武有请杨总！

 杨晓武：下面有请各位嘉宾上台，有请：昆仑能源有限公司液化石油气部副总经理张尔嘉，中海油能源发展股份有限公司销售服务分公司总经理谭家翔，浙江物产化工有限公司业务总监陈寅帅，万华化学（烟台）石化有限公司副总经理梁滨，东华能源股份有限公司-马森能源（中国）有限公司总经理沈斌，大连商品交易所场外业务部总监助理柳青。

我们知道中国期货市场从2018年3月26日上期能源第一个原油期货上市以后，陆陆续续上了一些能化的产品，我知道LPG的产品是2020年3月31日上市的，2020年6月20日又上了燃料油期货。

 今天在台上有6座巨大的矿山，我这个主持人就是一个矿工，我希望和在座的各位领导、各位同行一起把矿山里面的黄金能够挖掘出来。现在合约上市已经420天了，我希望柳青总说说你感受最深的或者最希望和行业分享的，希望你把最真实的想法告诉我们。

 柳青：我不是LPG的合约设计者，我是来自大商所的场外业务，我们现在做的很多工作都是和期货相关的品种有关，今天坐在这里和大家汇报一下场外市场工作的建设情况。我们场外业务部实际上也是在2020年刚刚成立了一个新的部门，我们实际上准备阶段在2015年左右已经开始了，我们现在开始推动场外市场一圈两中心的建设工作，这也是场外市场新的发展思路。一圈主要是指大宗商品生态圈，这个想法主要是从共建共享整合资源的角度，从整合产业生态、科技生态、金融业态的角度发挥协同作用，达到的目的就是要降低企业风险管理成本。两中心，一方面是交易中心，一方面是价格信息中心。交易中心包括仓单、现货类业务，也包括场外衍生品，也包括刚才提到的掉期或者是场外期权这类衍生品业务，服务于行业的风险管理。第二方面价格信息中心建设是我们尝试推动的一个新的工作，一方面价格体系能为来自于生态圈的主要头部企业形成连续的价格属性，一方面来指导生产运营，一方面作用会发挥的更大一点，例如作为风险管理挂钩的标的，这样风险管理会有更多的价格层次会体现出来。基于这样的发展思路，我们去年也发布了场外会员的管理办法，进行会员招募，目前已经有160多家场外会员，主要来自于行业的头部企业，我们现在打造了化工、油脂油料、粮食等等6个生产圈，从这个角度来讲，也是得益于行业领军企业的大力支持。

 我也简单列了一下数据，借这个机会汇报一下交易情况。现在已经上线了仓单交易、非标仓单交易、基差交易和商品互换四类场外业务，从运行情况来看，仓单交易从2020年5月份上线以来已经成交了95亿左右的规模，基差业务大概是在44亿左右，商品互换在72亿左右。近期我们又支持交易所产业部的保障计划和企业风险管理计划，我们也推出了场外期权登记和结算的业务，这些都是后期服务于产业的重要业务抓手。价格信息中心建设方面，我们也有幸对接了第三方价格平台或者一些交易平台，我们会把期现价格形成统一连通的方式进行价格展示，通过第三方终端发布价格体系，这也是我们的尝试，接下来也会和场外会员密切结合做这样的事情。

 我就先汇报这么多。

 杨晓武：LPG这个品种上市有不一样的地方，第一个地方就是期货和期权同时上市，如果大家了解全世界期货和期权的历史的话，其实期权是一个非常新的工具，期货比期权大概要古老100岁、200岁。但是在LPG这个品种上期货和期权同时上市，这是国内其他期货品种或者期权品种没有有过的。另外，LPG把场外交易同时推出了。所以大商所LPG合约的上市，实际上是有精心准备的，而且和以前看到的国内在LPG上市之前的所有期货品种是不一样的。 我们请到昆仑能源有限公司的张总回答LPG期货期权和场外产品上市以后对你们的实体经营这块儿带来的福音、带来的冲击或者带来的挑战以及带来的机遇在什么地方？

 张尔嘉：谢谢杨总的问题。谈一些个人的想法和观念，但是不一定对，仅供大家参考。

 LPG期货上市对于我们这些实体企业来讲应该是有很多好处的，它能够从价格的发现、从套期保值上来说对于现货企业的经营给予一定的支持，对于整个行业的发展有一定的促进作用。昆仑能源作为LPG期货上市的参与者之一，应该说一直以来都积极参与期货的业务，但限于我们这个企业体制机制的制约，我们现在仅仅只参加了一个仓单业务，目前大商所的企风计划也给了我们一个新的路径，我们现在也在积极和各方家谈合作，积极参与提单贸易和基差贸易的场外交易业务，打算在今年之内能够做一些这样的业务，来帮助我们提升业务的多样化水平，帮助我们开辟更多的经营渠道。未来在条件成熟的情况下，也希望能够探索和研究开展期货和期权的业务。

 从我们的感受来看，期货价格已经对现货价格产生了一定的影响，咱们做现货的时候，以前就是看今天好不好卖、明天好不好卖，门口有多少个车来拉气，我定今天的销售价格，更要考虑到期货未来几个月交货期大概是什么样的价位，现在销售和未来期货的价格在利润上来讲、在经营上来讲有什么差异。第二个，对于我们现货的企业来讲，现在参与行业的企业多了，就是咱们有很多期货公司、期现公司已经参与到LPG期货交易，同时有一些延伸到了现货交易的方面，对于我们来讲，以前我们销售的客户除了化工企业用于原料，一些燃料企业用于生活用气、餐饮以外，现在也出现了新的客户，带来了新的销售模式。这个是我觉得目前感受最深的两点，我简要回答这些。

 杨晓武：我以前做有色金属的现货，有了期权市场上市以后只需要看大商所LPG的价格，我们就看着电脑屏幕把价格定下来，或者做一个平均价，或者把几天的价格拼到一起。我们国内有三桶油的说法，这三桶油在老百姓心目中形象非常高大，现在国人使用使用汽车越来越多，几乎每周都要加一次油，大家都有和三桶油打交道的经历，而且国内汽油的价格和国际原油的价格，其实我和中石油、中石化、海油的相关销售都有过接触。我有一个疑问，国际油价跌到10块钱的时候，国内油价怎么会是5块4毛8呢？因为我用车比较多，这个问题我想请中海油的谭总解答。第二个问题，LPG好像是4066，这个价格是高还是低？

 谭家翔：我知道有地板价保护机制。三桶油当中，海油的体量比较小。现在号称中国石油增量的80%来自海油，消费量已经超过6亿，70%可能靠进口，所以对于能源生产企业压力比较大。海油的第二个优势，和我们有共生关系的液化石油气是我们主要的进口商。油价比较高起的时候，海油的业绩就比较好，海油曾经两年名列央企利润第一。反之，当油价低的时候，两个老大哥都有两万座加油站，海油基本不挣钱的时候，老大哥依然稳坐泰山。

 今天的主题，我进入这个行业比较短，也不太懂这个行业，我是来学习的。大商所组织今天的会，本来的主题是场外交易，或者经过过去两三年，三桶油和在座的各位共同推动LPG这个品种上市，其实做了很多的工作。期货上市后给企业的机遇，一是增加了渠道，期货市场给我们增加了一些仓单，比如今年也开了几单仓单，我们有交割库，期货市场增加了我们的预售渠道。二是锁定收益，抵抗风险。比如价格3800一吨的时候，我们发现期货市场可以卖到4200。三就是扩大规模，三桶油央企还有一个职责是保障能源供应的安全，去年海油销售分公司在国内LPG贸易量大概排第七年，前年可能也排第七，中海油能源发展前年也上市了，央企还有一个职责是保民生，所以我们也想把规模做大，比如大库和VLGC船，我们也有兴趣合作参与。

 主持人刚才问到挑战或者有什么需要解决的问题，我觉得中国的事情都是摸着石头过河，一个新的期货品种上市都有一个过程，所以非常感谢大连商品交易所带着我们学习，也感谢主持人给我这个机会，虽然我没有回答你的问题，但我还是努力和大家分享一下体会。最后真诚感谢所有在座的嘉宾，大多数都是我们的合作伙伴，有时候去塘沽深入交流。

 杨晓武：很抱歉刁难了我们的嘉宾，这是我一贯的风格。原油和LPG包括重油和其他石化产品相关度还是挺高的，原油市场可能是能化产品的母亲，这个母亲怎么样，子女们可能也有影响，这个问题其实不好回答。我是国投安信期货的副总经理，我原来在铜陵有色工作了12年，在中国铝业公司工作了12年，都是做有色金属期货、期权、现货、掉期、复杂衍生品、场外交易的，所以做的时间是很长的。我们公司更偏重于产业，我们在LPG、石油的交易量还是举足轻重的，如果大家以后有需要，而且看得起我们，我们会无偿和大家交流，或者和大家共同把LPG期货、期权、场外、掉期、现货市场搞的和有色金属一样成熟，因为有色金属在国内的期货、期权、掉期是相对成熟一点的，但因为国际化程度也比较高，我们也希望LPG成为国际化程度比较高的品种，希望在座的各位能够把这个市场搞得更规范，产业能健康发展。

 下面一个问题给万华的梁总，国内大宗原材料领域，进口的依赖度或者进口的份额很大，梁总在LPG和化工品的进口方面是大拿，我们希望梁总和大家分享一下LPG品种进口对于国内现货市场和期货市场的影响。

 梁滨：非常感谢杨总提的问题。万华过去这两年得益于全球供需的错配，化工品出现了爆涨的趋势，所有搞化工的企业过去两年利润都创了历史新高，包括万华一季度的季报和股价去年以来一直屡创新高。但是我们还面临很多的问题和困难，万华石化板块最重要的原料是丙烷、丁烷，但丙烷、丁烷现在百分之百完全依靠进口，从原料的安全保障面临很大的问题。过去这几年万华在原料供应上做了很多的工作，包括过去几年在中东和美国有一系列的长约，包括物流合资公司的推进，在我们自身的保供体系上做了很多工作。但是同时也是和国内的三桶油，包括东华能源、中国燃气都保持了非常好的互动和交流。万华内部建立了一个资源池的概念，中国大宗原料，像丙烷、丁烷这种，如果未来哪一家出现供应比较紧缺的情况，我觉得可以从这几个大的玩家的资源池当中进行调配，无论是解决民生的燃料行业，还是整个化工的需求方面，我觉得应该能提供很好的保障，这个工作我们已经在做，包括和三桶油、东华、中国燃气已经做了很好的工作，实际上整个行业还是非常团结的，这一点是做的比较好的。

 回到杨总提的问题，期货行业上市之后给我们带来了什么样的影响，我个人感觉有非常大的改变，前几天我们产业客户完成了LPG期货上市以来第一单基差贸易的操作，实际上万华获得了很稳定的销售，同时我们的客户也得到了很好的成本保障。在LPG期货没有上市之前，我们很难用这种方式去扩大我们的销售，也很难用这种方式为下游客户提供额外的增值。但是期货上市之后，通过基差贸易的运用，买卖双方都很高兴，买卖双方之间的差异实际是被无限缩小了，你很难说在一个正常的交易过程当中，卖方也很高兴，买方也很高兴。但是你运用基差贸易的方式，只要时间点把握好，买卖双方都很高兴最后也是可以达到的，感谢大商所给我们提供这么好的机会。期货上市是第一步，一开始也会有很多的问题，我们愿意和大商所一起把这个品种支持好、维护好。

 杨晓武：杜甫有一句诗，安得广厦千万间，大庇天下寒士尽欢颜。有了LPG和场外期权以后，不管是贸易商还是生产商都可以尽欢颜。浙江企业期现、现期做到了可重复操作、可重复利润、可以一直挣钱，浙江物产的陈总在这方面肯定也很专业。

 陈寅帅：期货和现货在我看来是一个东西，都是现货，期货仅仅是标准化的远期现货，这两者的区别是在于当下人对现在基本面认知和对未来基本面认知的差异。我们做期货，严格意义上理解就相当于买现货抛期货，买期货抛现货，这两者之间怎么赚钱，我觉得是一个认知差，这个认知差就是取决于大家对于未来的理解和当下的理解这个差异。怎么赚钱的话，在我看来其实是一种决策，这种决策的行为你的基础是什么？你的基础是对于规律的理解，怎么做到对规律进行理解呢？我认为要做好对应的研究，只要做好了研究和理解，相应我的理解就能赚到钱。怎么能够持续赚到钱呢？市场上绝大多数的认知偏差的时候你选择进去，市场上平静的时候你选择出来，或者说是有选择的进去可能能赚到一些钱及也不能经常在里面晃，经常在里面晃肯定会亏钱。这是我的浅见，仅供大家参考。

 杨晓武：其实两个关键点都讲到了。第一个关键点，期货也是现货，从古到现在都这样，你不要把期货当做很高大上的有钱人，不是，那些老板可能很土，但可能他是最有钱的，所以期货也是现货，大家不要对期货市场产生误解，还有认为这是高风险做金融的，其实不对，其实和现货的本质是一样的。另外，他讲到期现交易实际上是一个偶发性的因素，只有市场出现差异的时候，你才有这种操作的机会，市场认知的差异越大，市场价差越大、分歧越大，这个时候还有更好的期现或者现期的机会。另外一个他没有讲到，其实有这种机会的时候要敢下手、下重手，这个他不敢讲。

 我们的嘉宾里面有一点外资的味道，就是东华能源股份有限公司-马森能源的沈总，这个课题是中国市场的一个课题，中国市场LPG的定价权问题，你给我们发表一点真知灼见。中国LPG消费量6千万，也很大，但我们的价格是跟着国外走的，中国怎么样在这里面有点定价权？你怎么看LPG争夺定价权？其实定价中心更准确一点。

 沈斌：主持人抛出来这么大的一个问题让我解答，我感觉力不从心，因为三桶油的领导在这边，我也不敢提定价权的问题，包括我们和万华、中燃在进口液化气上面做了很多的工作，目前来说很难去说定价权的问题，所以我不喜欢用定价权，我喜欢用对价格的影响权或者主导权。

 首先对于价格的影响来说，我认为价格的形成一定是买卖双方博弈的过程，你不能单纯说是买方定价还是卖方定价，液化气到今年进口超过2千万吨，我们也没有定价权，相信在其他产品上面没有太大的定价权，所以这个定价权一定是买卖双方的博弈过程。讲LPG的定价权也好或者影响权也好，我经常说四个字“任重道远”，因为确实离所谓的定价权和影响权还很遥远。前年我在广东做了一个演讲，我提到行业里像东华也好，像万华也好，或者像中燃也好，我希望有更多的头部企业去参与国际贸易，然后能够做一些示范效应去带动这个行业，我觉得这个对于所谓的价格影响权能做一点开拓性的事情。刚才大家谈现货也好，谈期货也好，其实定价权或者影响权来说最终是对于商品价格的一个表达权，你要表达出来，我认为涨一点还是跌一点，表达权前面的一个前提是我们必须得参与进去，假如说你永远是一个观众，你如何来表达对于价格的说法呢？我希望像万华、中燃和三桶油能够首先参与进来，这个参与包括哪几个方面？现在企业要进口，你要去拿FOB货物，有了FOB货物之后，你要有货船，参与VLGC的市场，之后要参与远东的机制，参与机制之后慢慢你就有掉期，东华做掉期还是比较多的，东华本身就是贸易出身的企业，我们原来一直困惑买的是远期的合同，实际它是一个浮动的价格，对于企业成本锁定来说还是一个敞口，所以我们要用掉期做远期价格的锁定。当然还有像大商所的期货和期权，刚才说的远期也好，掉期也好，期货也好，期权也好，这些可以统称为衍生品。对于价格的定价权也好，影响权也好，首先我们要参与的现货的交易，其次就是商品衍生品也要参与进去，然后做到期现的联动。假使有一日我们能够基于宁波或者其他的中国价格指数，在这个价格指数基础上借助大商所的力量和其他期货公司的力量来开发一些更丰富的衍生品，来带动整个行业参与的话，我想中国对于LPG的影响权和话语权就会越来越有分量。

 最后是刚才我问了柳总一个问题，我说期货是不是只有中国第一个上市，他说是的，虽然这个产品还有不成熟的地方，但它毕竟是商品期货的创新，是一个新生事物，有总比没有好，我们期待期货上市之后、期权上市之后，甚至于以后基于中国价格指数的期权能够发挥越来越多的作用，希望LPG这个行业会更丰富多彩。

 杨晓武：实际上是定价中心和对价格影响力的问题，并不是媒体所讲的定价权的问题。谢谢各位嘉宾，谢谢大家！