主持人（王强）：谢谢米斯特里先生。各位来宾，本节主题演讲就到这里结束了。接下来是专题论坛1：油脂油料产业供应链创新与运用论坛，有请大连商品交易所产业拓展部、会员服务部总监蒋巍。

蒋巍：尊敬的各位来宾：欢迎大家来参加我们这一节的论坛，他们是：

清华大学经济学教授、博导、深圳研究生院社会科学与管理学部主任孔英先生

九三粮油工业集团有限公司总经理 史永革先生

中国民生银行金融市场部副总裁邓星梅女士

浙江热联中邦供应链服务有限公司总经理劳洪波先生

永安期货股份有限公司副总经理 石春生先生

我们还差一位嘉宾，我们先开始我们今天论坛，其实今年的产业大会来到现场的嘉宾特别多。而且我想所有来到现场的各位嘉宾，今天都是有对于整个油脂油料以及我们整个饲料养殖行业的发展，应该说还是有很多的疑问，希望能够在论坛上得到解决。而且我们也知道，随着中美争端的发展，我们的行业面临了很多问题，在宏观经济发展到了今天，中国的企业会面临国内或者是国际格局。我们今天邀请的五位嘉宾都很有特斯，我们孔英博士，希望他从学界的角度来谈谈他的观点。孔教授，特别想问您的一个问题，其实我们深刻感觉2018年我们面临一个特别动荡的格局或者是特别大的变局，这种变化不单单是目前的贸易战，有可能是对于国际形势都有深远的变革，中国的油脂油料行业以及饲料行业在这种变局不单单是解决当前的问题，更重要的是长远角度来看怎么应对这种变化？您是企业管理的专家也是宏观经济的角度，能不能从您的角度来谈谈企业如何面对当前的变局？

孔英：感谢大会方的邀请今天有机会参加今天的大会。谈一点个人的想法，当然第一个大的想法，大家都知道，我们经济下行的压力还是比较大。这也是我们中央政治局11月3日开会的时候专门发出的信号。当然这是一方面的形势，当然对于我个人来说，对于大会油脂油料期货，在另外一个角度来说也是不利好。再一次说明中国经济下一轮的增长动力要依靠消费和创新。特别是消费，我们的油脂油料这个行业实际上是消费端，所以从这个角度来看，我认为还是有比较明朗的前景。但是如果要是谈到我们这个行业，我个人也觉得可能有几点体会，我认为可能今后在发展当中可能还是要关注的。

一、很重要的就是油脂油料普遍要关注我们的供给侧结构性改革。供给侧结构性改革最重要的是我们要提高生产率。我觉得我们单产的数量可能还要继续增加。我们就以大豆为例，美国2017年大豆单产每公顷3.38吨，2015年是3.49吨，全世界的平均生产的数字大概是每公顷2.35吨。我们国家的数量是1.9吨，从这个角度来说，我们比世界平均大豆的数量每公顷还低40%，怎么样提高生产率，怎么样从量到质进行变化？这是很重要的。

二、行业的市场化和多样化也是一个非常重要的因素。我刚才也注意到刚才讲到的这一位嘉宾谈到的世界油脂油料市场也讲到了现在我们过去更多的是大豆、花生、棕榈油，现在市场的多样化，比如说玉米油，葵花籽油和橄榄油，现在我们觉得需求量在上升。反而大豆、菜籽油和棕榈油的需求空间慢慢下来。所以这个产品的多样化，更贴近消费端这也是非常重要的一方面。

三、更多要加强金融创新。大家都知道，特别是新一轮改革以来，我们因为在处于调结构、促转变的时期，这个时期各个行业都受到一些宏观形势的压力，市场的不确定性也越来越多。所以金融创新很重要。期货市场要创造更多的产品，也帮助企业设立一些期货的项目，在市场波动的情况下，可以帮助企业规避一些价格风险。所以我觉得这是一个更重要的一些方面。从总的方面来说，我想这个行业的前景还是比较广阔的，直接连入消费端。

综上所述，油脂油料这个行业目前遇到了一些困难，这些困难肯定还是供给侧方面的，所以企业和金融以及我们的交易所同样可以结合起来，根据企业的特点，我想还是有新一轮增长的空间。

谢谢大家！

蒋巍：在生产端做得更好，在满足消费端做得更加符合客户需求，在金融工具上更好管理风险。我们再一次感谢孔英教授给我们的真知灼见。我们邀请的第二位嘉宾是九三粮油的总经理史永革先生，史总见证了整个中国的油脂油料行业以及中间经历过所有的动荡，到了今天，中国的整个油脂加工行业，包括像我们九三在内，中国很多企业现在经营是比较长了，尤其是最近经历过2008年金融危机的考验也经历过中速发展的环境。在经济和平稳上我们经历了必须好的金融风险能力。上游的油脂行业经历了比较大的风险。石总，您觉得您在下游的客户应该怎么样提高对于风险抵御的能力，希望您可以将您的经验跟我做分享。

中国的饲料养殖行业的格局，我们在这几天的会议上也是感觉发生深刻的变化，您能不能从行业发展的角度也给我们一些建议。应该怎么样来进行应对？

史永革：各位朋友好！我们是从事压榨行业，下游对我们来说就是很多的客户。同样也是企业发展依赖生存的一个必要的需求。我们老说客户第一，所以在座有很多都是饲料企业的专家，他们做得非常好。我想借这个机会也说一下企业和企业的整体情况。压榨行业榨油厂是油脂油料板块中间的一个环节。它所面临的是上游采购架构的风险和产品价格双向的风险压力。由于风险的控制就成为我们这个行业所面临一个重要的因素。这么多年以来，随着市场的变化跌宕起伏，就像蒋总提到压榨企业经受了很多大的波动，因而也使这个企业现在逐渐掌握了市场生存的能力或者有武功。

中国压榨行业当中应用期货市场套保已经做得非常好的水平，就是抗风险的能力。本身的得来就是企业为了持续的发展和生存，好听的话就是积极发展。不好听的话就是能不能活？这些年来，有很多企业倒在发展的路上。主要的原因就是抗风险能力差一点。在我们这个行业当中现在已经面临一个主要的问题就是防控风险是企业面临最重要的一方面，想要保护企业获得利润和发展重要的因素。而这个防控风险是来源于上一个行业，就是我们的供货商，国际商一些大流量商，他们这些年的变化，企业不断的去调整。就拿压榨行业来讲，压榨行业经营的方式从过去到现在，已经改变了原来的单一利润的追求，到现在形成一套压榨利润的生活方式。再一个就是给我们企业生存和发展带来模式的变化，这个过程当中也学到了防控风险的手段，比如说大豆的贴水以及期货的套保以及由于大豆本身所具备的市场化、国际化的特点已经是金融属性给他带来的企业应用期货衍生品作为期货一个很重要的因素。随着这两年的发展，我们采取压榨模式的销售变成一个其他销售，其他销售过程当中势必又给下游企业带来一些风险。现在我们很多很好的合作伙伴，包括下游客户现在做得也非常好。

他们在控制风险的方式方法上，也在不断寻找。我们也在考虑如何保护好下游的客户。现在油脂油料企业的生存和竞争已经不是单一靠资源，靠信息或者是单一的生产成本的一个单一的竞争力在市场上获得生存能力了，而是系统性的一个竞争能力的体现。也就是说更重要来讲，必须是在产业链的上下游合并来做，包括上游和下游。下一步发展我们要跟上下游企业共同获取市场应有的利润。这个是下游企业一个很重要的因素。过去我们买上游客户尽量想买便宜就买，就赚供货商的利润。我们卖货就想贵一点卖，都是中间互相之间的利润的体现。但是今后的发现我感觉不是这个几个单一环节利润之间的互相转移，而是整个产业链市场上整体的获利能力的提升。这个是下一步企业发展很重要的因素。

包括大家知道2018年市场变化特别大，这个行业存在很大的风险，可能明年我们还会面临更重要更大的变化。保护好自己，保护好下游的客户，保护好竞争力整个的实力是企业很重要的因素。所以我们一直在谈下游客户活得好，你才能活得好，下游客户活不了，你也活不了，如何将产业链整体连在一起，我们也非常希望跟我们下游和上游客户共同携手，在整体产业链过程当中，共同在市场上创造能力，使各个企业都能够获得一些生存。就讲这么多。谢谢大家！

蒋巍：谢谢史总，史总的介绍我们真的感觉中国的油脂油料行业已经到了一个非常好的阶段。而且我们对于下游客户不光是看我们的好产品，我们要看一个好的工具或者是我们要想方设法让下有企业降低成本，这个才是大家长远发展的根本。谢谢史总。企业已经做到这里了，其实也给我们金融行业提出一个新的问题。本身价格风险管理有金融行业的事情。今天我们请到中国民生银行金融市场部副总裁邓星梅女士，民生银行在金融上都有很多的创新，是否可以就金融更好的服务市场经济的大格局下给我们介绍一下民生银行这方面的探索和打算？

邓星梅：各位朋友大家下午好！我来自民生银行金融市场部。非常高兴大连商品交易所对我们的邀请，也非常高兴参加今天的盛会。油脂油料产业链条非常多，在这样大的经济形势下，面对庞大的产业生态，我们来探讨金融服务手段非常有必要，也给我们提供了很好的介绍业务的机会。下面我重点想介绍一下我们的供应链金融，如何利用期货市场来促进供应链的发展？如何给企业提供更好的避险服务方案，重点围绕这几方面来谈谈我个人的看法。

实际上大家都知道供应链金融是一种依靠对企业供应链的控制，帮助企业盘活资产，解决企业融资的问题。它有应收帐款、预付款和存货的融资，主要是体现资金的注入，经过十几年的发展，各个银行在供应链的发展方面虽然不断的对产品、模式进行优化、更新迭代，但没有本质的变化。核心都是有抓手的，四流合一仍然是业务的关键。现在常说的一句话，未来已来，现在的互联网、大数据、区块链的广泛应用于各个领域，国家在各个政策层面重视供应链金融，去年下发了84号文，其中指出要以供应链金融促进实体经济的发展，实际上我们民生银行也非常重视这个领域。今年年初我们在交易银行部的基础上成立了供应链市场部，我们目前有110个核心客户，多个物流监管平台和大宗商品监控系统对接，能够给供应链客户提供结算、融资以及行业解决方案。

相信民生银行能够跟油脂油料的行业客户，实现深度融合。共同实现产融共赢。因为受蒋总的邀请，这些年我们跟大商所合作很紧密，如何利用期货市场促进供应链金融的发展。我们在推广业务的过程当中，有一个供应链的参展模式，今天中午跟老总探讨这个业务，这个大宗商品的融资业务市场需求非常广阔。但是由于它存在着质押物缺失，价格波动以及缺乏处置货物的渠道等等风险隐患，一直以来商业银行的介入都比较局限。但是如果我们能够引入期货公司，在现货价格管理以及现货处置的优势，一定可以给这个公司带来新的融资发展机遇。我们在大宗商品抵押融资这些方面，如果引入外场外期权，现在据我们了解的期货子公司，也在探索含权贸易以及仓单供应链综合服务，所以我们非常欢迎在座的各位跟我们共同探讨融资的合作新模式以及更多的合作点。具体到避险业务这一块，因为我们是民生银行的金融市场部，今天上午的专家都在提到中美经贸摩擦，中美经贸摩擦已经超出了所有人的预期，一定给我们油脂油料的客户带来利率、汇率以及市场价格波动的风险，客户也非常希望我们金融机构在提供传统的基础结算以及融资业务方面能够提供更多的综合服务。比如说汇率，期货市场在汇率避险领域有自己非常强的优势，因为我们有一支非常好的交易团队，他们通过外汇期权组合加上外币期权一系列的工具为客户提供了全面精准的汇率管理方案。所以在座的好多客户，像九三集团史总是我们重要的合作伙伴，希望能够给更多的客户提供汇率避险方案。简单来说，民生银行一定会禀承服务实体经济发展理念，不断整合资源，不断提升自身服务能力，为我们油脂油料行业客户提供全产业链的精准金融方案。

蒋巍：谢谢邓总。各个方面的融合越来越加速，对于客户需求，我们从货物的需求，融资的需求以及价格管理风险的需求以及汇率的需求，各种各样的需求，也许对于我们整个行业提出的问题就是最好是一站式解决，避免客户到时候去寻找解决方案。民生银行在这方面也做出了一个率先的尝试，我们也希望后面能够看到有更好的发展。

今天我们还特别邀请了浙江热联中邦供应链服务有限公司的劳红波先生，他去年下半年开始做了一个非常大的转变让我们大家都很惊讶。他率先从自己的期现业务转化成为现期业务，而且他的盈利从原来靠交易转化成为如何服务我们相关的实体企业和行业的发展，转型一年多以来有很多的感受。今天想特别邀请劳总在转型当中介绍他的经验、想法以及他的一些好的做法。

劳永波：谢谢大家给我这么一个机会。能给大家分享一下我在前进当中的一些想法和困惑以及解决的方法。我原来就是一个期货人，我是永安期货出来的。我们原来做期货公司的时候我们围绕工作的重心就是期货市场的标准价，现在走了16年，我变成了一个供应链货物公司，我觉得我就做了两个工作，一个是加长的工作，一个是加厚的工作，客户所需要的不仅仅是一个标准价格，它是一个立体的价格，是一个标准的价格加长，基差、品差、区域差等等，把标准价格加长的一个过程。我们客户所需要的不仅仅是一个价格，它需要一个包含了资金流、物流、价格流和信息流四流合一的综合解决方案。所以说，我们又做了一个加厚的流程。我们现在的供应链服务公司，我们努力的给客户提供一个四流合一的综合解决方案是我们努力的方向。

16年过程当中我们遇到了很多的困难，交了很多的学费，现在也取得了很多的成绩。最近一两年当中，我们觉得业务有一点加速往前走，我想把最近一两年当中我们的感悟以及我们业务的提升跟大家做一个分享。我们现在已经学会了把一个成熟行业的成熟的解决方案，移到一个效率比较低相对不是非常成熟的行业上去。比如说我们油脂油料行业，豆粕远期的期货是很好的解决方案。两年前我们在黑色的行业推远期的价格解决方案，在刚开始的时候，碰到非常多的钉子，黑色的行业区域基差跟品种基差相对豆粕来说更加复杂。但是经过两年时间，到现在整个时间，我们非常欣喜看到越来越多的朋友能够接受这种作价的方式，接受这种产品，确确实实为我们下游的客户提供了一个比它原来更优的方案。所以这个产品最近有一个爆发性的增长，有一点像突然从1到10，从10到100的过程当中，我们也非常欣喜的看到这个产品是由我们在推出来的。确实得到了大家的认同。

第二点来说，我们尝试着用战略性的，用我们的理念和解决方案介入我们某个行业，原来我们用某一个行业服务过程当中，这个行业在生产经营过程当中某一个环节，某一个时间所碰到问题，我们给他做一个解决方案。现在呢，我们尝试着在这个行业还没有进入以前，我战略性的思考，我怎么样跟我们衍生品战略性的为这个行业做整体的解决方案。去年的8月份以前，我们没有做过一吨玉米的交易，但是我们前面做了很多的工作，从去年8月份开始战略性的进入了玉米的这个行业，我们也取得了好的成果，基本上完成了从玉米到种植到终端整体的一个布局，在贸易端我们今年应该有100万吨的交易量，我们明年大概完成200万吨的交易量，而且我们的交易量基本上都是上有天下有地不是跟贸易商来交易，我们基本上都卖给我们所希望卖的最终用户上去。这个我们也是非常开心，我们觉得我们的技能在增加。

第三点来说，我们尝试在利用我们衍生品的工具，来为物流的环节服务。大宗商品的物流环节效率还是比较低的，相对我们现在消费品这一段，像菜鸟、京东来说，我们大宗商品的物流还是有非常大的提升空间。其实有很多的物流，船运，非常多的需要用到我们衍生品的工具，船运的价格跟航运的指数有关联，航运的指数跟原油和煤的价格又有关联。我们长期跟我们物流的合作伙伴，用衍生品的工具来提高我们航运的效果，我们也取得了一点小小的成果。至少我们在我们的物流合作伙伴当中得到了夸奖，觉得我们为这个行业产生了小小的价值。

第四点：我们原来的进入贸易端，我们现货的贸易最先做的事情，随着我们工作的进步，我们进入到物流端，今年开始我们进入了产能端。因为我们在为工厂服务过程当中。突然发觉有一些工厂从我们对于产业链的理解来说，其实是一个非常好的标的物，为什么我们不把这个产能拿下来？我们自己为自己服务？然后我们这个产能工厂就在我们的产业链当中具有一个比较好的位置。以这个工厂为样板，也可以吸引更多的工厂来利用我们衍生品的工具。所以今年开始我们已经涉及到不少产能的投资，也取得了比较好的效果。

话说回来，这两年的过程当中，我们对于衍生品如何为贸易端、物流端、产业服务有了一定的心得，我们也在继续用我们衍生品的工具，为产业链服务。谢谢大家！

蒋巍：谢谢劳总的分享。我们最后一位嘉宾是永安期货的副总经理石春生先生，永安期货在我们行业里面算一家特别的公司。他们无论经纪业务上还是资产管理上，包括在整个期现和整个企业客户的场外衍生品服务商走得比较靠前的，石总，您也是深耕行业几十年，请您来给我们在座的企业客户来介绍一下当前的格局下大家应该怎么样来看待或者是怎么样利用工具来管理好风险？在整个进行过程当中，有哪些点是我们特别需要注意的？

石春生：谢谢蒋总。也感谢大商所提供这样的一个机会跟各位专家、来宾学习和交流。刚才蒋总提出的问题，我是这样看的。油脂油料行业利用衍生品非常成熟，在衍生品的贸易以及定价等等这一块我们都请史总跟我们讲课。我们认为油脂油料是期货行业最主要的产品之一。但是我们也看到了整个产业链的贸易以及下游的运用不是很充分，然后有一些巨头公司，比如温氏还海大也应用的非常好。也有很多中小一些贸易公司，一些饲料加工企业，还是在靠天吃饭，尤其现在在这种不确定的环境下，整个衍生品应用方面还有很大的一个提升的空间。在这方面，我个人一点建议，我觉得首先衍生品应用方面要有专业的团队，因为它是双刃剑，还有一个，要对制度风控的流程要熟悉。

我们有很多的企业，尤其是一些民营企业，有很多是老板亲自做，甚至是董事长、总经理亲自做。我建议不要这样做。因为老板做别人不能控制你的风险，因为要三权分立，交易、决策、风控都是要三权分立，这个是我的建议。还有要有专业的团队，因为这个衍生品也比较多。所以我觉得这个是一个。同时我们觉得现在的很多期货公司，整个也在转型升级，刚才像蒋总介绍的已经不仅仅是过去提供通道业务，现在随着中国证监会批准期货公司一些创新业务，风险管理业务，资产管理业务、国际化业务等等已经有几年的成熟的经验，也可以去借鉴和结合。在这方面，我们也看到行业有风险管理的诉求，但是用得不太好，可能会带来相反的效果，尤其是当前的形势下，今天有很多专家也讲到，中美贸易战也好，有一些不是基本面，不是基础面，甚至是推特，就靠猜和靠赌了。

我觉得期货市场的投机者利用这个市场搏不确定性，产业客户利用市场管理不确定性，所以我认为要有很好的把这些工具利用起来。

中期协统计的场外业务前三季度成交金额3100亿，是什么概念呢？去年还在2500亿左右，说明什么概念？说明我们很多实体企业对场外市场的个性化、定制化的服务非常，有很多企业有迫切需求。场外业务还在快速发展当中，这个是去定制一些风险长短的需求，我觉得这些也是非常关键的一个选择。因为毕竟你要运用期权，场外应用非常重要。尤其是我们大商所推出第一个豆粕期权，明年玉米期权也要推出，对于我们油脂油料行业以及饲料行业，整个期货的品种已经是全产业链，已经可以做一个闭环和风险管理的工具了。所以这一块风险管理的运用，不是你考虑用不用的问题，是你怎么用好的问题。要不然你会发现你的竞争对手的玩法你看不懂，高价进来低价卖或者是远期给上下游提供一个锁定价格或者是保底价格等等各种各样的行业来增加产业链的黏性。我们自己这种传统模式肯定不行。所以现在随着期货市场品种不断推出，衍生工具应用不断成熟，我们企业要加强自身的人才建设，还可以结合期货公司。所以我觉得应该可以更好去接受或者是拥抱这种衍生品应用的时代，来抵御不确定的风险。谢谢大家！

蒋巍：谢谢石总。时间有限，我们关于这一节的油脂油料产业供应链的创新与运用到这里结束了。感谢各位嘉宾的精彩观点分享。谢谢大家！