杨青：

谢谢张总对粳米期货和产业的精彩论述。

各位代表，本届大会主题讲演到这里全部结束了。接下来将有三个专题论坛，第一场论坛题目是创新衍生工具，推动产融结合，将由大连商品交易所产业拓展部副总监李华主持。李华总是武汉大学经济学博士学位，2012年加入中国人民财产保险公司，先后任职于农业保险事业部和风险管理部等。2017年加入大连商品交易所，今年6月起任产业拓展部副总监。接下来把时间交给李华总。

李华：

谢谢主持人。

下面，进入专题论坛环节。首先，请允许我为大家请出今天的专题论坛1的嘉宾，他们是：

中国人保财险总公司农险部副总经理 王建国

浙江物产化工集团有限公司党委副书记、副董事长、总经理 余飞鹏

浙商期货有限公司总经理 张英军

北大荒粮食集团农业发展有限公司董事长 王献东

潍坊盛泰药业有限公司总经理助理兼交易部总经理 赵松

中国工商银行大连市分行机构部总经理 张野

一年一度的玉米大会专题论坛是创新衍生工具，推动产融结合，我们希望通过我们今天的专题论坛从产业链的生产、贸易、加工各个端口和节点的衍生工具利用的现状和各位市场的资深人士，对于衍生工具结合自己生产经营的实践经验和理论的关键给我们做个分享，希望这些对大家各自的生产经营有所收益，也为后期交易所市场拓展工作提供更好的借鉴。

围绕这个目的，今天这个论坛是分为两条线，请了6位专业人士。一条线是产业链这条线，我们请到了浙江物产化工有限公司的总经理余飞鹏余总作为生产主体的代表，还有王献东总作为贸易主体代表，赵松总作为加工主体的代表。同时在金融机构服务这条链上，我们请到了中国最大的财产保险公司建国总作为保险的来源，宇宙第一大行的张总作为银行的代表，还有英军总作为期货公司的代表。专题论坛的逻辑是围绕这两个链条展开的，首先第一个问题，我想抛给余飞鹏余总，大家知道浙江物产化工近两年在东北粮食主产区进行深度玉米产业布局，也产生比较好的效果。在生产方面积累很多经验，余总自己本身对生态的构建也有很多想法，首先请余总给我们讲一讲浙江物产化工在东北布局玉米生产的情况。

余飞鹏：非常感谢大商所主持人刚才的介绍，我来自浙江物产，浙江物产做玉米行业很多年，也达到一定规模。这几年我们也在探索中国农业产业化。因为看了很多年中央一号文件，从我这几年在东北考察来看，我们真正的农业产业化我觉得任重道远。在做的过程中，我们也发现很多产业链发展过程中存在的痛点和短板。如果不引进社会资本、金融资本、产业资本到整个农业中来，整个产业化转型难度非常大。我们作为一股产业资本的力量，现在正在介入到农业发展中来。

从2018年开始，我们开始在东北流转土地种粮，这个逻辑很简单，要把农业发展好必须引入资本，要让资本进来，必须把资源变成资产，资产变成资本。资本怎么才能进来？风控必须闭环，就是保险公司、期货公司。我们在做农业产业化过程中，我们用5个保字来解决，第一个叫保供。以前农民一家一户单打独斗采购种子、农药，今天是集约化采购，集约化采购带来的优势是，节省成本。第二步是保产，从这两年种植经验来看，我们在东北粮食的产量，说的满一点提高到百分之三、四十，当然这是怎么做到的呢？我们因为以前是做工业的，我也是跨界到农业里来的，第一产业没有工业的逻辑，就是没有折旧的概念，我们是先投入，做了很多薄膜、滴灌、卫星遥感，包括全自动机械化的投资，我们是先愿意投入的，投入大了，某种意义上讲保障了基础比其他农户好一些。所以，种子、化肥、农药、薄膜、滴灌、卫星遥感加上用现代农业种植技术来种。今年我们的产量会更加高，刚才大家也在分享，今年在内蒙种的几乎快要达到亩产干粮1吨，甚至还有1吨多一点，意味着科学的种田还是能带来很多产出的，引进资本，风险闭环，我们的核心目的是要提高亩产，我的理解就是如果不提高亩产，18亿的红线，包括中国的口粮问题其实还是面临很大问题的。所以，我们的目标是提高亩产，最终怎么让老百姓得到实惠，从这个做法来讲，我们对农业产业化的理解，好多大家也在做，做了简单的集约化。如果要从整个产业链角度去看，用供应链的逻辑去做产业链，这里面的优化空间非常大。

第三是把资本引进来，必须要做到保险。有大灾险，产量险。第四是保价，这是期货公司做的，这两个保以后，接下来才能保销。保销是带着订单农业来做的，现在推出的保险+期货，我们又加进了两条，一个就是订单农业+基差+保险+期货，这是整体来做的，但是订单农业基于整个产业链的理解。再下一步我们还会在流转土地上更深入做一些动作，我们后面跟政府在谈，希望把很多普通农田改造成高品质的农田，把种植往上延伸到土地里去。

从种植角度来讲我们是小学生，经过这两年多的摸索思考，我们还是总结了很多经验出来。而且从这两年种植产出来看，说明种植还是卓有成效的，当然感谢大商所推出保险+期货模型，引进期货公司，帮我们做安全边界，这也是资本为什么愿意介入到农业中来很重要的因素，大家如果有需要交流可以会后交流，谢谢。

李华：谢谢余总。余总讲的特别好，前一段时间国务院刚出台乡村产业战略振兴文件，专门有一条提到鼓励工商资本下乡，余总从这个角度提供的工商资本下乡的典范。刚才余总讲到了5个保，保供、保产、保险、保价、保销。从我们的角度来讲，我们关注三个方面，余总构建的工商资本下乡的逻辑是技术的投入，第二是风险管理的匹配，第三是资本的跟进。今天也请到风险管理典型工具的代表，下面请中国人民财产保险股份有限公司农险部副总经理王建国副总经理给我们讲一讲保险在服务玉米产业方面所做的工作，特别是根据余总讲到他们在工商资本进入农业整合之后，保险作为风险管理工具配套的措施和做法。

王建国：非常荣幸在大连参加玉米产业大会，也非常感谢大商所精心的组织和安排。作为保险行业的代表，中国人保财险，目前承担农业保险市场上份额50%的保险公司。先给大家介绍一组数据，2018年中国人保财险，承保的种植业保险是7.68亿亩，保费收入150亿，其中产量损失保险是142亿，价格保险是5亿，收入保险是将近3亿，这是总的保费情况。其中玉米的保险，2018年承保玉米1.6亿亩，保费收入37亿元。简单的说，从2015年-2018年4年，我们公司承保的玉米亩数，基本都是稳定在1.6亿亩左右，这是给各位介绍一组数据，想说明从保险的角度来说，它的业务规模和承保的覆盖面是很大的，市场是有空间的。

第二，介绍一下从2007年中央财政发布保费补贴政策以来，保险行业，尤其是人保财险在种植业保险或者玉米保险上所做的工作，主要是三个方面或者三个层次。第一阶段是保成本，也就是保产量。随着国家政策的发展，2007年我们在做农业保险的时候，应该是随着保供稳价的政策，发展到今天，从2014年开始，农业已经提上了要增加农民的增产增收，从这个角度来说，我们第一保成本，第二是保价格，这是保供稳价的阶段。到了增产增收也就是保收入阶段，就是产量和价格的联动，这是发展的三个层次。我们现在保成本是主要的，保价格已经在持续的开展，保收入正在积极的探索。

介绍第三点，从风险保障来说，保险的业务规模和覆盖面在持续快速增长，这个同时也就会给保险公司带来经营管理的压力，我们现有的手段，第一保险公司分散经营风险是通过再保险，从产量保险来说，再保险能够接受原保险公司的业务，从价格保险来说再保险公司非常审慎，基本不承接价格风险。这也就给保险公司在做价格保险，在为农民或者为产业服务的时候带来两个突出问题，第一个问题保险公司没有找到成熟能够对冲风险的第三方，第二个问题在保价格同时，保险公司和农民或者企业，或者说保险人和被保险人无法找到一个大家公认的和社会公认的第三方价格平台。基于这两个问题，可以说从2014年大商所发起要做产业拓展项目和人保财险对于要满足农民对价格的需求，基于这两点，在2015年8月14日，人保财险、大连商品交易所和期货公司，共同以玉米作为试点，开办保险+期货第一单，从第一单开始，从2016年到2019年，连续4年，中央一号文件都把保险+期货作为主要内容。这也就从另外一个层面证明保险+期货的模式得到政府和社会各界认可，在保险+期货这几年推进过程中，可以说在商品交易所交易品种标准下，我们还是有所成就，也就是说截至到2019年目前，人保财险承担的三个商品交易所的保险+期货业务达到4个亿，也在积极履行社会责任，更好服务于农民和农业企业。谢谢。

李华：谢谢建国总。从国外的例子来看，美国农业保险从1938年开始真正的推出到现在已经有80多年的时间，刚才建国总介绍的农业保险，从2007年到现在也只不过12年左右的时间，我们已经开始从保产量，保价格到保收入前进的过程中。我们注意到很重要一点，无论是成熟的模式，还是保价格的单纯模式，这里面都离不开期货价格的基础性作用，实际上就是保险+期货最为关键的一点，就是期货价格在中间承担公允的价格职能。在这个过程中，保险公司在探索如何为像余总这样的企业和生产主体服务，期货行业也在做同样的探索。所以保险+期货的结合，应该说是两方共同努力最后走到一个结合点上。下面，请浙商期货英军总讲一讲期货行业在为余总这样生产主体服务过程中，有什么样的经验和观点。

张英军：感谢主持人。期货行业这几年得到了很大发展，刚才余总从农业生产的源头到王总从金融机构的保险，还有后面银行都要加入到整个产业发展过程中来。农业发展风险防范体系或者风控体系也是经历由小到大，有低级到高级的发展过程。这里面期货市场在整个风控系统里占到非常重要的地位，为什么这么讲呢？刚才王总也提到，第一单保险+期货业务，就是在农产品上来做的。在东北浙商期货当时也是第一批的3个期货公司之一，从那个时候我们一直在探索怎样为产业服务，怎样把金融机构他们的诉求能够和产业需求结合起来。

在我们这几年发展过程中，农业生产风险防范系统已经有了很大层次的提高。我觉得现在可以说是农业生产的风险管理从1.0已经进入到1.5版本，可能还没有到2.0，一会儿我会说原因。在这个过程中，我们对产量的保险，通过再保公司可以实现。但是，价格这是永远规避不开的。因此我们农业生产，从种植的方向到后面的销售，还有包括中间的管理，储存物流等等，都需要有一个价格，对基差的判断。这个风险怎么来控制？就是我们一直在探索的保险+期货的项目，其实就是充分利用期货市场。

期货市场有两个特点，一个是发现价格，第二是实现套期保值。其实发现价格是最核心的特点，刚才王总说到，期货的价格，农民、保险公司还有产业人士都认这个价格，它有公允性，由交易机制和参与者结构决定的。近几年发展过程中，特别是在农业生产上，基差交易，基差贸易，场外期权，另外还有其他的包括套期保值在内的，所有农业风险控制的策略都离不开期货价格，它是一个最核心的价格。

近期从去年开始，农产品场内期权产品也推出来了，对我们进行场外农产品的保险，对风险进行对冲又提供了一个更好的工具，期货价格最终用到实体企业的时候，能够让农民，让种植者，无论种植条件，种植过程中遇到什么意外的影响，都能够得到保障。从去年开始，我们和九三一起搞了一个试点，就是玉米的试点，2019年又作为大商所的项目，我们一共有56万亩，差不多30万吨，这个量是挺大的，做全县覆盖的量。通过这个量的补贴，我们看到期货市场和产业的结合，需要几个因素来推动，第一需要政府政策的支持，第二需要资金的支持。通过我们交易所一直在引领，在实践在探索和实体企业的结合，国家包括各部委，都非常重视保险+期货业务。去年开始，包括九三的项目，政府出了52%的保费。保险+期货这个保险对于保险行业来讲是比较创新的业务，和传统保险来比，传统保险政府支持70%左右的资金，现在保险+期货资金支持还有一段时间。

我为什么说还没有到2.0的版本？包括我们在嫩江连续做的4年保险+期货试点，从刚开始农民由被动的，由我们期货公司，当地政府反复去做工作，才参与保险，到4年之后，我们保险公司不再做保险+期货，农民合作社和大的种植龙头企业自己在参与，通过期货，通过场外期权，通过场内期权再来做这方面的风险管理工作，意识已经有了根本的变化，这个意识的变化和我们陆续推出的，以及大商所也推出互换平台，这种场外衍生品的应用，会对农业风控的体系会进一步增强。

同时，没有进入到2.0还有一个原因，比如现货市场还不够规范，不够发达，很多时候大家担心信用风险，包括我们银行怎么进入保户，怎样把资金投给他们，原来不敢投，有了保险+期货之后，银行敢放贷，我们保单第一受益人就是银行。同时，还需要期货市场容量进一步扩大，现在做的玉米可能有25万吨到50万吨，一般集中在6、7月份到8月份这个时间进场。现在玉米期货持仓量还满足不了套期保值的需求，仅仅是保险+期货还是全部农业生产一部分，目前每天成交量在500万手左右，这个量集中进场的时候对价格影响非常大。因此我们说现货市场的完善，期货市场的扩容，以及政策和资金的支持，当这些条件都有的时候，我们无论是场外期权还是基差收购等等，这些风险控制的体系才能真正进入到2.0状态。

李华：谢谢英军总，不愧是专业机构的领导者。刚才给余总提供了很好风险管理咨询方案，接下来我有三点需要再交流一下。第一是交易所作为衍生品交易场所，我们最近几年不断在丰富产品，包括丰富工具，我们场内期权的推出，包括我们互换，包括正在探索的基差交易平台，我们作为衍生品交易场所在不断丰富品种和工具，为产业提供更多选择项目。

第二是我们在强调保险+期货，核心的问题还是目标导向或者需求导向，真正是解决余总的两个问题，第一把地种好，第二把产生品卖好，如果要把地种好，农业看天吃饭，自然要找传统保险，如果要把价卖好，就要找一个比较好的价格，如果跟价格连起来的话，离不开期货市场的本源，所以我们要利用好期货工具。结合中国大国小农的实际，我们可能并不是所有主体都是像余总这样的专业主体，可能理解起来有困难，我们就用保险的外衣实现期货的功能。所以，我们可以不用强调它的过程，最重要我们强调要实现的目的，这个目的就是要通过保险的工具和期货的工具，为余总实现把地种好，把粮卖好的目的。

第三是英军总提到，如果保险+期货往下做的话，市场的容量会怎么样，这是一个值得探讨的问题。因为从美国成熟市场经验来看，美国90%以上保费来源都来源收入险，期货市场就是发挥了发现价格作用，利用期货市场的价格作为承保的依据，真正基于市场的风险对冲是另外一件事情，它有一套政策支持的再保体系。当然，我们国家现在也在探索，这涉及到风险管理的图景，是不是用了期货价格一定要用期货市场的问题，这是还可以再探讨的问题。

刚才余总抛出他的想法和他的途径和他所做的工作之后，我们请保险和期货外部金融机构提供风险管理的视角讲了保险和期货工具的作用。余总作为生产者来讲，风险管理的一个维度或者一个路径，另外一个维度，我们认为是产业链内部的整合，所以它会涉及到生产、贸易、加工的合作。对话的维度转向另外一个维度，下面我们请产业链内部节点风险管理承担者来给我们分享一下他们所做的工作，是不是对余总他们生产主体的工作有所促进，下面有请王献东总跟我们分享一下，他作为长期市场参与者，跟我们讲一讲，特别是贸易这个端口，跟余总作为生产者之间的风险管理合作方面的工作，有请。

王献东：首先感谢大商所给我这个机会，跟玉米界的同仁们聊一聊基差贸易。其实我刚才也关注了一下，台上几位都是保险+期货的大咖，大家在保险期货的领域都做了很多的贡献。我本人也很荣幸，2018年因为大商所推出了保险+期货+基差的模式，我也参与到了项目之中。我在这个项目中有一个深深的体会。在基差贸易的一端，我感觉对农民，对仓库方或者贸易方，或者饲料厂或者玉米的最终用户，在基差贸易上都能给大家带来一些有效的作用。

我从三个不同的受益方的角度跟大家一起来分享一下基差贸易给大家带来的好处。

第一对农民，保险+期货，再加上基差，我们通俗地讲，就是一个给农民一个保护价，所以说玉米行业从2016年国家退出保护价收购，大商所一直在探索给行业的农民们什么样的保障。基差+期权，正好形成了一个保护价，是用市场竞争的手段，用纯市场的手段并不是政府的行为。我们对农民有了保护价，他的农业生产更安心了，余总这么大的土地面积，他的生产，他的基本的受益是有保障的。所以对农民来说，基差贸易可以提供一个保护价。对于仓库方，我们是仓库方也是贸易方，在座的各位有很多做过临储的仓储的老板，我个人感觉基差贸易对这些老板们有一个很好地促进经营的方式方法。2017的临储政策让很多仓储的老板有了第一桶金，2017年2018年两年的拍卖大家感觉太好做了，我相信2019年感觉不好做了，因为玉米的价格不是一路涨上去的。

我从基差贸易的角度，我想给仓库方一个思路，大家还要回归自己的本业，第一我们可以跟农民做一个粮食银行的业务。我们跟农民签的是一个基差的收购的价格，粮食下来以后，农民没有很好的存储的地方，就放在我们的仓库方，收仓库方给的是一个基差价，农民可以通过点价获取更高的收益。农民如果着急用钱，可以由仓库方做一个资金的担保和监管。我们的仓储方可以挣到银行的监管费或者是息差，因为仓库方可以给农民做融资，所以仓库就有了一个金融的属性，最主要的是给了农民一个及时点价的机会，也就是一个基差贸易。

仓库方还有一个角色，就是提供给销区、饲料厂一些仓储资源，我们现在行业里经常用到的代购代储，相当于把一年的库存在秋收上来以后放到仓库方，仓库方有仓储的收入还有基差销售的收入。我跟农民的基差是减300元，我要是卖给饲料厂，是不是可以减280元，中间有20元的稳定的收益，这个收益不是真正的仓储带来了，应该是我们的仓库方提供的交易的媒介，或者交易的便利，所以仓库方有要交易的便利，金融属性和原本的物流的属性。我相信仓库方利用基差贸易，我们曾经测算过，一年的50元的收益是没有问题的。我相信在做临储的时候也就是这个收益，如果大家有兴趣，可以把基差贸易融合到你的收粮、代购代储、粮食银行方面。

对于下游就是粮食的需求方，从饲料厂的角度来讲，因为在去年一年中，我给大家做了很多的介绍，我就不细说了，有机会，大家有兴趣，我们可以私下里聊。基差贸易可以带来订货不定价的好处。很快辽宁这边优质的粮源就要下来了，我们饲料企业要给猪料留一点细粮，我要是不抢就是别人的了，所以我要订货，但是我又觉得现在的价格，今天在场的很多嘉宾不太看好未来两三个月或者四五月份之前的市场价格，我又不想定价，所以贸易商可以双方签订一个基差的价格，等到过完年价格可能趋于底部的时候再点价，把最终的价格再确定下来。对于饲料厂来说，它是一个很好的订货不定价的一个工具。

总结一下，三方基差贸易都是有好处的。基贸贸易可以让农民实行保护价，有保护价的权利，对销售方可以实行代购代储，增加了他的收入来源，有了金融属性。还有贸易商或者饲料厂可以订货不定价，可以一次巨量的采购，收一个月都是签的基差，最后一天我发现价格很合理了，我在期货市场能点出去十万吨，二十万吨，一天就可以确定二十万吨的采购价格，所以对饲料也是有好处的。

我们展望一下基差贸易是一个很好的贸易的升级的工具，我稍微多说一些，现在很流行5G，大家相信5G肯定会替代4G，因为5G包含了4G所有的功能，而基差贸易包括了现货所有的功能。如果能包含以前旧的模式所有的功能的一个交易模式，一定会被这个行业所接受，新的贸易模式一定会替代旧的贸易模式，我们会重新回到自己的主业上，农民种好地，仓库保管好粮，我们贸易商负责好的物流，负责把货送到对方，期货公司负责价格风险的对冲或者价格风险的管理，各自都回归到主业。所以我觉得我们基差的贸易会越来越好。

谢谢大家。

主持人：确实是这样，我们大家都对美国，特别是美国农业生产经营的模式，经常拿美国的情况作为案例，作为我们奋斗的目标，我们了解到，美国的农场主都会跟你说，会提前大半年把粮食卖了，我已经预售了，就是基差贸易的模式。基差贸易的模式，我刚才了解到王总讲了几个隐藏的事情。第一你是跟农民或者销售方签了一个远期的基差的合同，同时给了他一个保价，是吗？

如果说价格没到，你就启动了这个保价的机制，对吧？如果农民点价不到位呢？或者价格点了之后还一路上涨，还有没有其它的保护措施？

王献东：我们去年曾经做了一个简单的操作，我大致举一个例子。在五月份的时候，农民种地的时候，我们跟他们签了一个减300的基差，今年的7月份的时候，我们在相对高点的时候，又买了一个期权，在1950-1960，减去300，就相当于农民是1650-1660这么一个保护价。因为现在的产区，我相信现货的价格已经接近这个价格了，所以今年的保护价格要启动了。

也就是说，先签一个基差合同，相当于一个农业的订单，在种植的过程中，由于天气的原因，价格会有一个高点，再买看跌期权，再加上前期的基差就形成了一个保护价。

听上去里面有一个很重要的前提，通过基差贸易利用期货价格定价，你的风险管理能很自然地指向期货市场，所以期货的工具，期权的工具，包括互换这些互换的衍生品工具比较能无缝地匹配进来，所以确实是这样。基差贸易也是交易所这几年大力推广的一种模式，今年的企业风险管理计划里专门加入了玉米和玉米淀粉，希望大家能利用我们的试点的模式，来尝试一下基差贸易模式本身的优势和特点，结合自己的生产经营实际体验一下。

刚才讲到从生产端口，基差生产出来之后，在流转的过程自然到了加工的环节。下面有请盛泰药业的赵总给我们分享一下你在玉米采购的过程中，在后端的淀粉销售的过程中利用衍生品市场所做的一些事情。

赵松：我来自潍坊盛泰药业，我们是一个玉米深加工企业，下游产品有淀粉，包括淀粉糖一系列的产品。对于加工企业，追求的是什么？他只追求加工的利润。简单来说，比如我在做企业加工利润管理的时候，我怎么做？其实就是两个基差，一个价差来做加工利润管理。这两个基差是什么？一个是要买好玉米基差，第二要卖好淀粉的基差，然后还有一个价差，就是玉米和淀粉的盘面的价差。

我分别讲三个点。第一个点，玉米基差这一端，我们作为一个玉米加工企业，玉米基差的一个买方，我怎么考虑？毕竟是一个双方的交易，对于卖给我淀粉基差的人，现在玉米基差的推广过程中，大部分在报玉米基差的时候，大家还是按照自己的持有的成本，比如从产区的价格买到多少钱，把所有的成本计算之后就是远期的基差。我们加工企业也可以自己去买，实际上跟我买了一个玉米基差没有区别，所以如果想成交，对于想卖给我玉米基差的贸易商来说，我觉得他应该更多地从供求关系考虑，他未来交货的月份是什么时候？预期的供需关系是什么样，你来报基差，而不是单纯从持有成本的角度推给我，推给我之后，就是把所有的风险转嫁给加工企业了。

对于玉米基差的买方来说，我们要判断好当地的玉米的供求关系，要判断好未来几个月供需关系的变化，来确定什么时间点来买玉米基差。

第二个玉米和淀粉的盘面的价差的问题，大商所有组合的合约，交易起来比较简单，我不多说，但是加工企业要做价差，要注意副产品的风险对价差的影响。

第三部分是淀粉的基差，我怎么卖好淀粉的基差？现在淀粉的基差的销售有很大的问题，现在市场化程度不高，还有很多的区域代理的模式存在，它不利于基差的远期方式的推广。2017年2018年加工行业的利润不到，2019年大家都觉得利润不好的时候，在利润非常好的时候大家不考虑远期，不谈基差，因为大家觉得卖现货就很舒服了。进入到2019年，加工企业的日子不好过了，大家才开始考虑。但是这个过程于是一点一滴，如果我想卖基差，还有一个人要买基差，从企业的老板，头寸管理者，业务员到下游的企业的老板、头寸管理者和业务员要同时能做好准备，做好自己的风险管理和头寸控制的方法才可以。

2019年利润不好了，大家就想怎么锁定好加工的利润？稍微有一点晚，大家可能要过一段时间的苦日子，但是这也是未来远期交易风险对冲的一个非常好的时期，对于加工企业最好的一种意义是什么，大家要明确，希望大家做好自己的头寸管理，比如做好玉米产业链的一环，把自己的近期利润管理好，远期的利润能锁住，企业能平稳发展和经营，大家做好每一个环节，这个产业链才能更平稳、健康的发展。

主持人：我们有一个典型的案例，我们可以看油厂的加工利润的管理，可能对我们的淀粉的加工利润管理的方向是一个很好的借鉴。我们要做的事情就是在好的时候想不好的时候的情况，应该居安思危。我们了解到潍坊盛泰药业是市场上第一个报淀粉基差的企业，是不是？

赵松：是的，其实当时2017年底我们就在报基差，为什么报基差？是想把企业的加工利润进行有效的管理，因为从2016年底，深加工进入到一个暴利的时期，到了2017年利润非常的高了。但是那个时间段，工厂做了两件事，第一件事是把我们的口服葡萄糖比较初级的产品直接停掉了，因为我们知道暴利之后，产业会有一个特别大的产能的增幅，尤其是这些初级的产品都会有特别大的增幅，所以我们把初级产品停掉了。这是我们在生产上做的。

第二2017年日子很好过，但是未来之后呢？暴利一旦过去就是暴亏，肯定有这么一个时间段。所以我们从那个时间点就开始基差的推广，锁定好远期加工利润，而不是现货市场什么利润，我们就接受什么利润，我们要主动地管理远期的利润，主动地将未来的利润或者风险牢牢地掌握在自己的工厂的头寸管理者的手中，这是我们的两个想法。

2019年来看，虽然我们的基差销售量不是很多，但是每一单都锁定好我们的加工利润，生产初级葡萄糖的产品，现在的市场价格已经非常低了，我们从一个比较大的厂家转变成为一个大的采购方，我们买来葡萄糖再进行深加工。未来大家都要努力，而不是停留在现在，要考虑未来行业的变化和发展。

主持人：张总说出了企业风险管理的核心。实际上，我们刚才看到无论是从余总、王总，还是赵总产业链的各个结点，都在精准的进行利润管理的探索，期货市场作为衍生工具的作用不言而喻，我们在围绕着分配的事情在谈，余总最关心的是怎么样在今年种7万亩地，明年种17万亩地？分配的前提要有更多更好的投入，其中最重要的要素投入不用说了是资金。所以最后我想请工行的张总结合上述从产业链的维度和从风险管理专业金融机构的维度所做的工作，能不能吃一颗定心丸，把钱很顺利地配进来？

张野：谢谢主持人，谢谢大商所，感谢五位大咖给我的启发。 我来之前，我也受到玉米界的朋友的要求，他们问我怎么能从我这里贷到款？我分享两个方面的想法。

第一个理念就是要有正确的逻辑关系、流程建设，就是我们银行贷款，资金的吸纳、支出、使用、回收是有一整套的流程管理，逻辑关系，包括我们的钱从哪里来，多少价格，发出去多少钱，每一笔都有价格的管理。

同时，银行贷款也不是行长说的算，也是有内部流程的，有前台、中台、后台，各司其责。一个合理的，逻辑关系明晰的一个流程，一个说明，有助于我们拿到贷款。这是第一个需要和大家汇报和分享的。

第二，银行最关心的是风险。我认为风险有两类，第一类是传统的风险，比如抵押物的损失，自然灾害，物流问题，包括生产经营出现问题等等。此外，近几年我们更关注的就是商品价格的风险，怎么运用好衍生品的风险管理的手段，是银行非常关心的，在这种风险管理的诠释下，我们应用这种管理手段的比重越来越高，发挥的作用也是越来越大，关注也越来越多。

怎么能贷到款？一个是流程，一个是正确的风险的诠释，包括两个方面，我们要看到保单，看到合约。这是我的一个观点。

第二我们做了哪些事？工商银行整个系统涉农贷款1.88万亿，直接涉及到大宗商品不到2000亿，大概这个水平。品种有很多，比如公司+农户，再比如供应链融资，比如仓单质押，两权抵押，银证单等等，这些品种，大家都可以查到。

更关键的是我们对衍生品的理解，对风险管理的理解，实际上，几年前我曾经做过玉米现货的仓单质押的业务，我主要负责清收贷款，清收回来的比例不到50%。同时银行在糖、大豆、钢材、玉米等等方面大宗商品里的损失是惨重的。

今年我们在大商所的积极的帮助下和伙伴们的配合下，我们在四川巴中成功地完成了银行+期货+保险的体验，也做了许多单，银行真正地把资金投入到扶贫、涉农，投入到完整的价格管理的产业链当中。我们的体会就是未来涉及到大宗商品，特别是农产品，我们一定要把衍生品的风险管理的理念深深地渗入到贷款的流程和风险管理当中去。这是我们用深刻的教训得到的一种体验。

最后我想分享一下我个人的几点体会。

第一，我们业界各方要努力地挖掘产品，把市场的影响力和范围做大，用标准化的产品，尽量把我们的市场铺开，只有把市场做大了，我们在座的收益才会更多，才会有更好的保障。

第二，我们要涉及一些以惠农为基础的多方供应的流程的建设。我觉得在这方面，大商所给我们很好的启发，把我们这些人经常叫到一起，利用他的资源和影响力来带动我们把这项工作和市场开发好。

第三，我们业界各方应该充分发挥自身的优势，比如说我们银行，现在普惠贷款可能就是基准利率，我相信很多贸易商拿不到，但是如果涉农和一号文件结合起来，这是巨量的，远远超过1.88万亿。另外，我们可以通过我们的基础手段，比如大数据、云计算这些手段，嵌套到我们的信贷流程和风险管理中，比如我们可以通过卫星， 监测农作物，监测运输的流程，通过我们的技术的手段监测基差的押品。 还有扶农的贷款如果补贴到利息上，效益更大。

最后，我们有海量的客户，我们有自己的网站，完全可以供应给市场的各方，达到和谐共赢的状态。

主持人：今天我们用短短的一个小时的时间，围绕着余总所做的重建农业生态的一些事情，讨论了风险管理的问题，讨论了资金配套的问题，讨论了产业链整合的问题。所有的这一切都围绕着衍生工具的使用和匹配，希望能对在座的各位有所帮助。

今天我们的专题论坛一到这里就结束了，谢谢大家，谢谢大家的参与，谢谢各位嘉宾。