主持人：感谢傅总的精彩演讲！感谢明日集团！各位代表、女士们、先生们，第四节主题演讲到此结束，我主持的工作告一段落，欢迎大家有机会到隆众做客。

下面，进入专题论坛环节。

主题一：发挥衍生品市场功能，创新服务塑化产业发展

实体企业持续健康发展中面临的市场风险

场外期权、基差贸易、商品互换等衍生工具的运用

企业转变风险管理理念与培养高端专业人才

主持人：

李华 大连商品交易所产业拓展部副总监

主持人：谢谢王涛总！下面，会议进入专题论坛环节，本次会议一共安排了两个专题论坛，第一个专题论坛很荣幸由我为大家主持，论坛的主题是发挥衍生品市场功能，创新服务塑化产业发展。

下午大家一路听过来，特别是傅总讲的内容，已经完全把这个题给破了。当然，我这里也非常有底气地请到了行业从产业链的上游到下游，以及来自于产业链之外的专业金融机构的大佬们，从企业自身实践的角度，为我们做更多的、细节性的分享。

首先，请允许我为大家介绍并请出专题一的论坛嘉宾，他们是：

论坛嘉宾：

陆根弟 中石化化工销售华东分公司合成树脂部价格信息主管；

胡蔚蔚 中国工商银行总行机构金融业务部非银行机构处副处长；

袁小明 浙江特产石化有限公司总经理；

刘胜喜 浙江永安资本管理有限公司总经理；

梁江涛 善成资源有限公司化工事业部副总经理；

柳青 大连商品交易所清算部总监助理；

在论坛开始之前，我首先想和大家分享一个前期自己刚刚经历的故事。故事发生在上海虹桥机场，那时候我从上海回大连过端午节，在机场下了出租车以后，看到一个老外和出租车司机发生了很严重的争执。我就问到底发生了什么事，原来是老外没有带现金，手机也无法支付，所以产生了争执。我就帮老外把钱给付了，他很激动也很感激，把他的名片给了我，原来他是桂格麦片的全球采购经理。我也就把我的名片给了他，结果他更激动，因为他看到我是来自大连商品交易所，我说你为什么这么激动？原来他专门负责给桂格麦片采购包装袋，他对PE非常关注，尤其关注大商所的价格，这点让我非常的感慨。

今天大家也看到，大连商品交易所第一个化工品推出到现在也就是十几年的时间，这十几年的时间，没想到价格的影响力已经到了这个地步，所以我非常的感慨。当然，我的感慨只是结果，我想在座各位嘉宾，特别是来自于产业链企业的嘉宾，对我感慨的过程，特别是其中的变化，应该是感受非常深刻。所以，我想今天论坛的开题，就围绕“变化”这个主题展开。首先，请中石化的陆根弟总，从塑化产业上游产业的角度，为我们谈谈您感同身受，特别是有深刻印象的上游产业这几年的变化，以及这个变化中和期货市场有关的一些故事。

陆根弟：大家下午好！首先，感谢大商所的邀请，让我到这边来和大家一块儿进行交流。刚刚李华总的问题，说到变化，我觉得有两个变化特别大：

第一个变化，国内的塑化产业规模或者说它的发展非常快。我记得线性在大商所上市是2007年，那时候国内聚烯烃的产能只有1480万吨，表需是2230万吨。到了去年，国内聚烯烃的产能已经到了4490万吨，表需到了5800万吨。这个发展是非常惊人的，产能的增幅达到了203%，表需的增幅是162%。也就是说，产能已经比2007年翻了三倍。产能的增长，一是得益于国内经济的稳定发展，二是得益于乙烯原料多元化的顺利推进。现在我们看到煤化工企业雨后春笋的出来，我们也看到PDH的强势崛起。

第二个变化，包括期货在内，金融市场的快速发展。以大商所为例，2007年我们刚上市的品种只有6个，到今天已经是差不多18个的规模。18个品种当中，塑化产品有4个，线性、PVC、聚氯乙烯、聚丙烯，包括最近上市的乙二醇，据说后面还有不少的塑化产品马上要上市。随着塑化品种的增多，大商所也做了一些期货服务产业的大量工作，在这个过程当中，有我们期货公司积极配合，也有我们上下游企业的积极参与。我看到一个变化，就是期货和产业的产融结合，推进的速度也是非常快。

以上是两大变化。在这两个变化的过程当中，我觉得：产业的高速发展是期货赖以推进的一个基础，但同时期货反过来又会给产业起到一个规避风险、保驾护航的作用。我们也非常清楚地看到，随着整个期货参与的人数或者群体的不断扩大，期货对于市场的影响力逐步增大。到了今天，我们已经看到期货成为这个市场的决定力量，我觉得这个变化也是非常明显的。

以上是我对近几年来塑化行业变化的看法。

主持人：谢谢陆根弟总！刚才陆总自己提到两个变化，但是我在其中看到的至少有四个变化：一是产能本身有了几何量级的增长。二是期货市场从无到有、从有到更加丰富，致辞的时候凤海总经理也提到下一步在能化板块的布局，我们也看到了未来的一些可能性和新的品种。三是不少嘉宾都讲到的产融结合的事情，在这个过程中，产业和金融的融合越来越深入。刚才傅杰总讲到，产业链内部的风险管理需求要到产业链外部找到专业的金融机构来互补。四是期货市场的价格影响力和风险管理功能逐步深入人心。我想这几个变化，作为传统的中游汽油，袁小明总的感受更加深切，从我们的角度来看，贸易商在应对这些变化的时候，不仅要主动接受这些变化，更重要的是还要引领这些变化，以便于自己在新的行业变局当中找到自己的角色定位。

下面，第二个问题，想请袁小明总和我们分享一下，从中游企业的角度，塑化产业这几年的变化，以及和期货市场的关系。

袁小明：感谢大商所提供这样的机会，与大家进行交流。确实，刚才和陆根弟总提到的，目前从贸易流通的角度来说，这几年整个塑化产业的行业也确实发生了很大的变化。从我们贸易角度来说，因为贸易商的角色主要还是货物的流转和分销，原来我们主要的盈利模式是以购销价差、时间的价差、区域的价差，利用信息的不对称来赢得利润。但是，随着整个塑化产业上下游的整合力度越来越大，市场的透明度越来越高，从我们这个角度来说，贸易商的利润率越来越低，特别是这几年整个期现套利商出来以后，很多的价差很多不是正价差，而是负价差。这样也形成了一个倒逼机制，倒逼传统的贸易商转型升级。目前，从市场有竞争力的一些贸易流通企业来说，它不是简单的一个分销商的角色，更多是从原来的价差博弈、市场博弈当中，转变为从分销、物流、金融、信息的一个产业综合服务商的服务上去。

在这个转型过程中，运用衍生品的工具这块，我觉得还是非常重要的。目前，从贸易商这个角度来说，衍生品的运用主要还是两个方面：第一个方面，主要是通过期货这个金融工具，服务于自身的风险管理。因为我们贸易流通来说，平时都有常备的库存，这个库存如果遇到价格的波动，风险是比较大的。我们可以通过期货这些套保工具对冲风险，这是贸易商运用金融工具的一个初级阶段。但是现在随着期货的价格发现功能，现货受到期货的影响越来越大，目前市场的定价模式也逐步期现结合，通过基差交易的模式来进行交易，这种基差点价的模式，从我们的角度来看，应该说还是一种进步。我们传统贸易其实和客户之间是一种相互博弈的关系，但是现在我们通过基差交易，能够把价格的选择权让渡给客户，这样和客户之间实际上是一种合作共赢的关系。特别是这几年大商所推出了场外期权、指数互换业务，对于我们服务于中小用户、服务于一些个性化的需求，会更为有优势。总的来看，我们也认为，贸易流通企业后面一定是以期现结合为基础，综合地利用期货、场外期权、指数等这些金融工具，能够使我们在贸易的不确定性当中，能够有稳定的收益。

主持人：谢谢袁小明总！最近几年，从交易所的角度来讲，特别是作为中游的企业来说，越来越把自己的角色定位从传统的供应商或者贸易商向供应链的服务商转变，在这个转变的过程中，确实衍生品市场相关的金融工具发挥了重要的作用，刚才袁小明总专门讲到的基差贸易，这说起来是一个简单的定价方式，但是我们去理解这个基差贸易的时候，会感觉到真的是把传统贸易双方博弈的关系变成了一个握手的、在谈笑中把生意做了的关系，基差的卖方赚得稳定的利润，基差的买方根据自己的水平点相应的价格，把真正的风险转移到更大的期货市场，在这个过程中实现了中游企业由传统的角色向新角色转变的过程。

在这个过程中，我们确实也看到有一批新兴的力量涌现出来，有些业内人士把它叫期现公司，当然也有从其他角度把它理解为现期公司，但是无论怎样，它代表了中游企业，特别是在这个节点上，利用衍生品市场进行新的商业模式探索的一股新的力量。今天，我们特别荣幸请到了善成资源的梁江涛总，下面有请他从新的贸易模式的角度，和我们讲讲这个产业、这个行业变化，以及与期货市场相关的一些情况。

梁江涛：刚刚听袁小明总讲的意犹未尽，然后他就讲完了。其实从我们的角度，是很羡慕传统的现货公司，因为整个功底非常扎实。从我们的角度，刚才也提到了期现公司、现期公司，这个名词我第一次听到是在劳总那边，说明劳总在那边对我们这种类型公司的选择还是很到位的。但是从我们公司当初成立到现在，最初给自己的定位一直是产业公司，虽然我们最开始的时候可能是老板比员工的人数都多。

我讲一下善成是怎么来的，大家就能够理解我们公司或者我们这种类型的公司大概在干什么样的一些事情。善成最开始是投资界的5位大佬，非常低调，但是成就也都小有成就，成立了这么一家公司。为什么成立这家公司？一是因为期货这个盘子数量有限，容量也有限，现货市场无论从标的的数量，还是说整个资金的容量，肯定是比期货市场还是要大的。所以，从他们的角度，他是把它当成一种资产配置的概念，不是把它作为一个现货的简单买卖的概念。像我们到2017年的时候，真正的业务起步大家应该有很多公司和我们做过生意，韩石善成（音译）是我们和韩石一起成立的一家现货公司，两家概念是在往产业链上进行衍生，也非常我们公司当初的定位。

就讲到我们为什么要干这样的事情？大家回头想想，其实很多事情已经都是摆在书面上的，或者历史已经全部演绎过，基本上我们对商品大的板块有四个：化工、有色、黑色、农产品，这四个板块我们都是经理的，化工这边每天跑的有五六十个头寸，品种有20多个，用的就是一套模式，就是一套模式如何在所有的品种上推开，必须是一套通用的模式，你只有抓到道上的东西才能铺开。农产品是整个商品圈子里，理论上部分农产品已经是最成熟了，基本上也没有什么大的贸易空间，也没有很多所谓的期权、期货，它可能只是一个非常简单的工具，上下游一看手机马上自己就会去做期货的点价处理。再往下是部分农产品和化工，这是相对来讲成熟度会稍微差一点，但是相对来讲也有这么一点感觉，尤其是整个PTA、聚酯这个行业。

再从时间上看，往以前去看，敦和做的比较早，很早以前他们最开始第一代人做的时候，对冲就是品种间套利，30%-40%的根本看不上，就是对冲就可以对冲出来30%-40%，所以根本不需要做单边。

最近几年，很多期现公司如雨后春笋般起来，数量也比较惊人。从整个像PP、PE，原来大家不会看手机进行点价，现在卖货有个很大的现象，就是想想看期货都跌了，你们价格还不降，大家都会了，也就没有什么空间了。大家这么多都在做期货和期权，最开始的时候你有先进性，做到最后，自己就是自己最大的敌人，基本上再往后为什么我们定位在产业，再往后是什么？像PP这样的品种上面比较大，下面比较小，所以未来一定会影响对下游企业有代表性的比较大的贸易商。它的贸易商是集结下游的很多诉求，反过来讲就是服务水平，去和上游完成对接，这是整个行业的特点。像很多大的从PTA、PX到聚酯，它已经是上下游直接对接，它本身就是基本面，做到这种程度就没有办法再往后做。

现在善成在泰国也有生产线，未来像东南亚的一些国家也去会建设一些工厂，在国内我们也和很多工厂进行合作，有一些上市公司最近在谈的也比较多，进行这种产业和金融的结合。产业是完成什么事情？企业家无非两类：一类是完成创新，二是完成资源的配置，从我们善成本身的角度来讲，我完成的是资源的配置，创新不是我们本身擅长的东西，工厂去完成创新，工厂去把成本保住，然后资源配置的角度把收益打开，两条腿，这样就能够把中间成本和结果的成本控制住。我们成立的最初就想好自己是一个产业公司，当然过程当中我们也要运用大量的期货，在现阶段大家看到的是期现和现期，未来一定是产业的时代。所以我们的自己的角度，还是像羡慕袁小明总这样根基非常扎实，真的能够代表上下游很多的诉求去完成很多产业的事情。

我就讲这么多，谢谢！

主持人：谢谢梁江涛总！看来善成资源对于期现融合的事情，做的已经相当成熟。接着袁小明总的话说中游企业定位是从传统的贸易商向产业链的服务商转变，您讲了之后，我觉得我讲错了，您的胃口更大，是要向农产品领域内的ABCD看齐，我们确实看到了新兴力量对于行业的未来以及产融结合的未来有更多的期许。

谈到这里，我想反过头来请陆根弟总谈谈，因为我们看到中游企业，请问陆根弟总，作为上游企业，对于期货市场的看法和实践，经历了哪些阶段，现在在哪个程度？

陆根弟：我们上游企业对于期货的看法，我觉得它经历了几个过程，是伴随着整个期货从稚嫩到成熟的过程，我们上游企业对期货的看法，也是基本上从属于无视、基本上不看，甚至有些抵触，到逐步重视、加以研究，到后面是开始参与，是这样一个过程。我记得2010年底的时候，期货有一波暴涨，涨到142800，那时候你看现货跟不动，因为那时候短期涨幅过大以后，下游工厂的订单都跟不上，所以采购的积极性根本没有。那时候我的看法是对整个产业链产生了破坏性的作用，但是你看后面逐步随着期货市场的成熟，这种事情就越来越少，现在已经不太能够看到了。随着整个塑化产业的快速发展，市场参与的人数越来越多，逐步成为一个引领市场的主要力量。正是基于它的变化或者说期货的重要性越来越大，所以从我们上游去看，也开始逐步研究它。我记得中石化应该是在前年成立了特别的团队，来对它进行研究，然后开始逐步地试水。基本上现在目前参与的以套保或者基差为主，刚刚明日在讲课的时候谈到赛科，也做一些结构性的产品，但是总体上应该是以基差和套保为主。

我相信随着未来整个产能越来越大，整个市场的波动也会比较大，那时候可能有多余的资源，未来我相信上游企业不管谁，都会积极参与到这个过程当中去，我是这样认为的。

主持人：刚才请三位把塑化产业上中下游的情况大致做了一个介绍，我们看到了产业和期货市场的融合，或者说和金融市场的融合，不仅是共识，而且已经成为了实践。在这个过程中，专业的金融工具的提供商，应该说是责无旁贷，发挥了重要的作用。

今天，我们也荣幸地请到了永安资本的刘胜喜总，下面请他从产业链之外，来和我们讲讲，我们作为专业的金融工具和模式的提供商，怎么样为塑化产业的变化和塑化产业的风险管理服务。

刘胜喜：很高兴，和大家交流汇报一下我们这几年的发展。风险管理子公司这个行业是2013年3月份正式批的，第一批20家，它出现的根本原因就是当时期货和产业脱节，很多人做了很多工作，产业客户根本不会用这种工具，很难接受我们提供的方案。所以在这个过程当中，最早在施总的推动下，证监会批准开始尝试风险管理子公司这么一个新的业态。走到今天已经有了6年多时间，目前已经达到了79家风险管理子公司，应该说也算得上一个行业。大家可以看到，包括刚才明日的发言人讲到，分了几个阶段，2013年以前是套期保值，2013年以后分了三个阶段，包括基差交易、保价等，就是我们子公司出现以后，应该说大家都能够明显地感受到，已经加快了原来传统的产业运用到行业，包括我们善成，他们应该也是在我们这种业态出现以后，在我们这个基础之上，又增加了资产配置这么一个环节，加入到了期现公司的行列。

如果善成公司叫期现或者现期公司，那么我们就是风险管理公司，所以我们现在大体上风险管理公司发展到现在，已经形成了三大块业务模式：第一大块，期现业务。第二块，场外衍生品业务。第三块，持仓。简单地说，期现业务又分了仓单服务、合作套保、定价模式、基差贸易这些套路。我举个简单例子，山东在PP方面有一家大的企业，也是联合国帐篷、编织袋在中国唯一的提供商，每年用PP是在4万吨，因为它直接进来做的期货，就有一个问题，就是它接的货在哪个仓库里不知道，它买的货的品牌、厂家不清楚，并且因为期货是159合约，它想每日采购、不连续的采购，所以基于它的需求我们做了一些方案。现在它的PP80%-90%都是我们提供的，我们能够解决它在300多个日子里，实际上是200多个交易日，任何一天、任何时间都可以选择远期定价，都可以做到基差锁价的工作。无论它是用一口价还是远期的一个项目整个的锁定，或者说远期的基差报价，甚至有一定保价服务的贸易，我们都可以全部为它做。在它需要资金的时候，我们也能够为它提供，所以我们对它的服务，这种模式实际上也已经通过会议传播到整个产业链里。所以说，现在好多产业公司也开始像善成一样，开始走到这条路上，这是我们风险管理子公司在这几年的过程当中，帮助现货企业和从事期货的一个桥梁。像大的企业直接进场了，像明日、道恩，有的就直接进场了，但是有一部分量是通过我们中间的风险管理子公司进场的，有些中小企业为了解决在某一时间指定的拿固定品牌，或者哪个仓库，获得其他一些服务的情况下，它也委托我们，就达到了它自己人不进场，我们的风险代他进场的目的，所以说我们期货的业务，应该来讲，让大家包括善成以前的无风险套利的机会，瞬间就消失了。这种消失以后，更多的可能我们要做服务，这是第一个，我们的期现业务。

第二块，场外业务。这几年有期货+保险，现在工业品上去年我们也得了一个奖，是我们2014年就开始探索的期货+保险业务。包括在塑化行业里，也开始了期货+保险，也就是含权贸易的运作。当然，在这个过程中，我们也有了调期，还有和特产石化的袁小明总做了第一代的商品互换，所以，总的来讲，作为我们这个场外，发展的速度也非常快。我简单和大家说一下，79家里有21家现在在做场外期权业务，这21家里大概也有7、8家规模比较大，我们去年大概做了230个亿，前年才只有30个亿，所以翻了将近7倍左右，今年估计能够做到4、5百亿。当然，我们的现货规模，这几年从最早开始的1.5亿，去年做到了130个亿。当然，我们在化工领域里也做了尝试，凡是交易所推出来的，我们都积极，现在PVC也有，去年有20多万吨，今年能够做到40万吨，像PP去年12万吨，今年可能也会增长。包括PE，去年也有7万吨。乙二醇出来半年时间，我们做了将近快30万吨了，是现货，去年只做到3万吨。所以，总体上有了交易所的工具，我们就率先试水，给整个行业探索出模式，把这些模式尽快输出到行业里去。

总体上来讲，风险管理子公司可能和期现公司、传统的贸易公司分工不同，我们可能更多围绕金融的创新，围绕交易所的一些业务，不断来推动期货和现货的联动，推动产业的升级。

谢谢大家！

主持人：谢谢刘胜喜总！讲的非常精彩，确实是这样，我们感觉作为传统的期货公司，我们跟着塑化产业的变局一样，也在寻求自身的转型和升级。刚才他提到的风险子公司的三块业务，是传统期货公司在随着实体产业的转型升级过程中，谋求自身转型升级的一个重要的战略性板块。他刚才也提到，确实作为期货交易所在这其中，我们也不遗余力地，无论是实体的产业，还是我们了解到、把握到的金融趋势，做了一些引导。

在这里我插播一个广告，我们6月3号向全市场发布了大连商品交易所企业风险管理计划的试点，其中鼓励银行、券商、期货公司、产业企业都能够来直接参与这个试点项目，也是希望在座的塑化产业大佬，能够积极参与我们的试点项目，能够和我们一起探索产融结合的新模式，和更符合企业生产经营的新路子。这里专门提到的是，我们去年也创新性地推出了商品互换业务，这个业务可能对于大家来讲是一个工具，但是对于交易所来讲，交易所真正实现了多元开放的一个特别重要的一步，从这儿开始，大连商品交易所风险管理服务的基础性工具有了更加完善和科学的配备。

今天，我们也专门请到了商品互换业务推动的主要设计人之一，清算部的柳青总，下面请他介绍一下大连商品交易所去年推出的有标志性意义的商品互换业务相关的情况。

柳青：大家好！非常高兴能借此机会和大家汇报一下大连商品交易所商品互换业务的工作情况。

刚刚主持人也提到了商品互换业务是大连商品交易所实现多元开放战略转型的重要组成部分。刚刚提到产业界的各位领导以及机构的领导谈转型和变革这件事，感觉非常的激动。我觉得里面可能蕴含一层意思，就是从原来最传统的企业对生产经营现货端的稳定性考虑的基础上，更多来关注资产质量。大家提了很多关于风险管理的问题，实际上就是财务报表稳定性的问题。其中，从交易所的角度来讲，主要要解决两方面的问题：一是新工具，二是新市场。

新工具，作为机构来说，是非常熟悉的，无论是我们现在推的调期也好，或者说互换，或者是其他的场外衍生工具，对于机构来说是如数家珍。另外一方面是终端用户的个性化需求。实际上在很长一段时间内，这两者之间的匹配问题一直是交易所想致力于推动解决的一个关键问题。说到商品互换，我想从新工具的角度来讲，它就是服务于企业的个性化风险管理的这么一个场外衍生品，对于这个场外衍生品来说，实际上是满足于企业的一些最个性化的需求，我觉得有两个方面：第一个方面，大家也都提到资源配置的问题，大家之前用期货或者其他的期权类的衍生工具，更多是关注于风险管理属性。实际上企业在管理经营本身，还有一些战略决策，这个战略决策是从资源配置的角度去考虑的，不一定是为了管理盘面或者管理其他的风险事件，它是为了追求一种稳定的经营成长，为了应对未来的不确定性，不单单是风险，它想追求稳定、确定性的收益。实际上通过商品互换的工具本身就能够实现，举个简单例子来说，企业本身和A做的是一个正常的生产经营活动的贸易业务，它同时可以和B做一笔关于金融衍生品互换类的交易，这个组合之后就会实现企业的一种稳定性的经营状态，这是这个工具的一个功能。

另外一个功能，就是便于交易对手之间更方便地达成一些个性化的交易。比如说可以用互换工具来实现一些风险管理的作用，或者实现一些关于跨越的价差或者是跨品种的价差等这样的一些交易。通过不同定义现金流的方式，来实现个性化的风险管理需求。

关于新工具，可能从产业客户的角度来讲，会有更多的解读和尝试，这个我们可以在日后的产品推动过程中和大家深入交流。

另外一方面，我们想谈谈新市场。交易所推动整个业务的发展，在市场机构来看，它应该是一个柜台端的业务，但是交易所作为一个金融市场的基础设施这么一个角色来推动，实际上想构建一个新的市场结构。我们会发现原来机构端OTC的柜台业务是比较分散的业务状态，交易所来推动这个有几个出发点：一是将原来线下的业务变成一个平台化的业务。平台化的业务主要体现在几方面，产品可以通过个性化来定义，另外是可以把市场参与主体进行重新构建。现在我们已经有66家机构，包括8家银行、8家券商和50家风险管理子公司成为商品互换的交易商。大家可以看到，这是一个新的业态，就是围绕着商品领域会有券商、银行等等这些金融机构来广泛参与，大家会发现不光是产业同行之间的博弈，可能会有新的金融机构引进来，这对市场流动性、风险管理是一个新的生态。另一方面，规则体系的标准化和统一。我们会发布相关业务管理的管理办法，实际上从交易后管理的整个链条上是一个标准化处理的流程。最后一方面，是我们在底层资金账户体系、保证金管理体系上做了一些统一的第三方服务上的支持，这是新市场所体现出来的功能和意义。

其中，我觉得从机构的展业角度来讲，互换市场还是比较大的，我们可以看到国际上一些同级机构发布的数据来看，从场外衍生品的角度来看，商品的领域大概有70%以上是互换衍生品的市场份额，这可能也对机构的展业提供一个新的市场机会。

借此机会，我再和大家汇报一下现在市场的运行情况，因为大概两个月前也是在杭州参加了协会的会议。截至到目前为止，成交的本金是1.2亿人民币左右，大概是半年的时间。目前的交易情况还在逐步推进过程中，在很多交易商包括风险管理子公司的支持下，我们进行了10多场业务的培训和推广工作，我想可能在座有很多机构和专家都参与过我们这样的市场推广活动。所以，下一步，我们也是围绕着行业需求，刚才袁小明总也提到了要继续地完善和丰富互换的衍生品业务，我们在基差互换方面也做了一些新的尝试，在基差为标的的互换业务上，我们又重新更新升级了目前的业务系统，可能近期就会上线，和各位交易商和客户见面。所以借此机会，我也做这个广告。

接下来，交易所在推动场外市场建设，围绕期货市场定价中心功能方面，还会继续推出一些新的场外相关工作，包括仓单类的业务，以及我们会继续研究和推动金融清算等清算机制的创新。也希望各位专家和各位同行来积极关注和交流。

谢谢！

主持人：谢谢柳青总！我们了解到第一单的互换业务是袁小明总操刀参与的，请您回忆一下参与第一单的感觉如何。

袁小明：大商所去年开展的商品互换业务，我们公司也有幸参与其中，从我们的理解，商品互换实际上本质还是期货的衍生和补充，因为它依托的还是场内期货定价的一个基准，采用的是场外相对灵活的定价模式。所以，从我们这个角度来说，能够通过一些方式满足我们个性化的需求。我举个例子，因为像塑料的话，主要以进口为主，但是如果我们用期货来做对冲，因为期货现在主要是159合约，但是它涉及到交割月的时候要涉及到交割、交割仓库等等，但是因为我们是长期稳定的货源过来，有常备的库存，大部分的货也不可能直接交割，还是以对冲为主。如果到了交割月的时候，我们每次就会碰到一个交割的问题，那么我们就要进行移仓换月，如果通过指数互换工具，可以解决我们这方面的一些困惑，这是一个方面。

另一方面，我们的一些品种，就是现在很多的品种都是远期贴水，在移仓换月的过程中也可能会有一些损失，我们通过指数这块，可能两者也可以做一个选择。现在我们通过金融工具，有期货、有场外期权、指数互换，有这样一些工具以后，通过不同的场景可以有不同的作用。

因为这块我们也是一个新的探索，我就谈到这儿。

主持人：谢谢袁小明总！我们后期会推出更多的场外服务实体经济的一些个性化的新产品。

刚才请各位老总谈了这么多，都在围绕风险管理的事情，大家都知道，如果没有银行资金的注入，没有银行的活水，再好的风险管理可能也是无源之水。今天，特别荣幸请到了宇宙第一大行—中国工商银行总行的胡蔚蔚处长，下面请她从期货、企业、银行的角度，和我们谈谈金融融合创新服务塑化产业发展的问题。

胡蔚蔚：谢谢！感谢大商所来邀请我参加此次的产业论坛，这对我来说是非常好的提升，也对于整个期货市场包括期货人，对于服务实体的这种情怀，也让我有了进一步的认识。

刚才，李总说到融合，我觉得融合这个词用的非常精准、非常到位。回顾银期合作的过程，我自己个人的感受，大家都在自己的领域里对着服务实体的初心，在不遗余力地深耕着，在不断地提升着自己，不断地为自己做着不断的创新，也为实体千方百计地想办法。交易所推出了多种创新的品种上市，也不断在进行场外工具的创新，那么就银行而言，也同样如此。在支持实体方面，我给大家一组数据，也就是说，2018年工商银行对民营企业和小微企业的融资余额是2300亿，2018年小微企业的客户是23万户，截至到目前为止，我们对民营企业和小微企业的融资已经达到了4500亿，客户也翻到了50万户。期货公司和期货风险子公司是帮助实体服务的一个落地者和执行者，可以说，大家都在各自的领域为服务实体、提升产业不遗余力地努力着，但是我们要看到一个很客观的现象，就是没有融合在一起，大家都在各自做着各自的事情。我不了解你，你也不了解我。

就我自己个人而言，也是因为这两年频繁地参加大商所的一些活动和一些交易所、期货公司的沟通，才意识到原来在服务实体经济的时候，期货作为一种风险管理工具，帮助实体对冲风险，提升实体抗风险的能力，帮助企业健康化地发展，起到了非常关键的作用，但是大部分银行人员包括信贷人员都不太明白。出现了一个很怪异的现象就是反而在拥有庞大的产业客户的大型国有银行里，在银期方面的合作是非常浅层次的，基本上停留在一个很原始的资金清算和结算方面，并没有真正深入到彼此的核心业务当中去。银行的核心业务是什么？融资。交易所也好，期货公司也好，核心是什么？产业发展。我们彼此并不了解，其实不了解期货是很正常的，为什么？在之前你们前任的证监会主席江洋先生提到，说期货市场相对于其他的金融市场是最不被社会公众所理解的一个市场，因为什么？因为它比较小众，门槛比较高，相对专业的水平要求也比较高。作为银行来说，我们有一套自己相对比较传统的判断企业风险的标准，因为过往和期货行业的交集比较少，所以并没有真正意识到可以把期货的工具运用到融资领域当中，帮助银行减少对企业客户的不安全感。其实，并不是说银行嫌贫爱富，不想为企业提供融资，挑肥拣瘦，不是这样的。就工商银行而言，已经把服务小微、民营企业作为我们的战略转型发展的关键一步，我们也提出来不做小微企业，工商银行就没有未来，只有做了小微企业，工商银行才有大的未来，也在不停更新自己的政策，包括向小微企业增加中长期贷款的提供，包括对信用好的民营和小微企业提供无还本续贷等等的手段，也包括在未来三年之内对自己提出的目标，就是要民营、小微企业贷款融资的增量每年不低于公司类客户的三分之一，每年希望新增的客户要达到5000户，等等这样的一些标准和行业的政策。

在这里我也想提个建议，交易所也好，期货公司也好，在做产融结合培训的时候，希望能够更多地把培训深入到银行的融资领域去，让更多银行的信贷人员、银行的风险制定者，能够了解到期货在当中起到的关键性作用，能够降低企业的风险，能够让企业更向健康化的发展。或者说，我们也可以一起选择某一种产业，做一个孵化基地，比如说我们可以对某一些好的企业，共同制定一个企业发展的计划，由期货公司也好，交易所也好，帮助企业化解风险，帮助企业形成一种健康状态的时候，银行的资金也会踏踏实实地进来。其实像这种塑化行业而言，大部分都是民营企业和小微企业，也就存在着没有抵押物、规模偏小、更新换代、产能等，包括涉及环保等各种问题，2018年有很多塑化行业关停并转，也导致了银行信贷资产的流失和损失。但是这些企业里有很大一部分是从来没有做过套保的，也包括像之前钢贸企业的不良贷款提升，大部分像那样的企业也是没有做过套保的企业，这也是很怪异的一个事情，这也是希望我们作为期货行业的引领者，能够尽可能地和银行融资相互真正融合在一起，彼此对彼此有更多的了解。

我们作为银行来说，除了大企业，因为见到太多的企业一旦接触了所谓的金融之后，就会很容易变形，那么我们希望能够有更多、更好优秀的第三方，能够帮助企业、帮助产业提升它们的风险，风险由专业的人来管理，企业就去做企业专业的事情。因此，我是觉得如果三方（交易所、期货公司、银行）能够融合在一起，共同地发挥自己各自的特长，共同为企业制定一些良好的成长计划的话，我觉得会有更好的产业升级和发展。

谢谢！

主持人：谢谢！下一步我们会把这些进一步落实，希望在明年的塑化大会上，能够把您提到的像类似于孵化基地的想法落实到具体的案例，能够落实到一些比较合适的可推广的模式上。

刚才，我们用一个小时多一点的时间，请产业链上下游的大佬给我们描述了一下产业的变化以及和期货市场同步变化的一些情况，我们也请刘胜喜总、柳青从专业的金融机构和平台的角度，为我们描绘了专业的金融机构为塑化产业进行良好风险管理服务的底气。我们特别荣幸地还请到胡蔚蔚处，从银行的角度展望一下在风险管理跟进的前提下，银行资金注入的未来。所有的这一切都让我们呼应一下今天的主题，那就是真正地在衍生品市场发挥功能的前提下，我们期货市场能够一定为塑化产业的发展创造更美好的未来！

由于时间关系，主题一专题论坛到此结束，谢谢各位嘉宾！谢谢各位的聆听！