主持人：

各位产业界的朋友、期货同仁：大家下午好！

首先，非常感谢大商所给我这个机会，让我来主持第二节的专题论坛。下面我向大家介绍参加第二节论坛的七位嘉宾，他们是：

黑龙江省佳木斯市桦川县副县长 高洪才

中国人民财产保险股份有限公司农险部副总经理 王建国

中国工商银行机构金融部非银机构处副处长 胡蔚蔚

牧原食品股份有限公司期货部负责人 朱建业

北京德青源农业科技股份有限公司期货部经理 傅余

华泰长城国际贸易有限公司总经理 于成刚

大连商品交易所产业拓展部副总监 李华

欢迎各位嘉宾的到来，各位嘉宾请坐。

今年对于饲料养殖产业来说应该说是一个不寻常的一年，临储玉米去库存也已经接近尾声，中美贸易争端反复，受到新冠病毒和非洲猪瘟双疫情的影响，国内不确定因素在加大，大宗商品价格也在剧烈波动，这对很多涉农企业来说面临着巨大的风险管理需求。同时，也面临着很大的挑战。今天我们想先谈一谈农业风险管理的现状和创新的需求。

今天我们非常有幸邀请到了蛋鸡企业的代表，北京德青源期货部的傅余总，首先请傅余总谈一谈德青源在期货工具运用上采取了哪些举措，特别是鸡蛋期货上市之后对于蛋鸡行业来说带来了哪些变化，从实体企业角度看，您对交易所和期货公司有哪些期望和要求。

傅余：刘总好，大家好。感谢大会对我们德青源的邀请，作为一个蛋鸡养殖企业，我感觉今年最大的庆幸的事是大连商品交易所拥有鸡蛋、玉米和豆粕这样的交易品种，使得我们蛋鸡养殖企业可以通过期货高价卖出鸡蛋进行利润的锁定，低价买入玉米和豆粕，对饲料价格成本的锁定。国际500强企业现在有474家都是通过期货进行套保，德青源作为蛋鸡企业养殖代表也要利用好金融工具，做好套保和期货+保险的各项管理工作。相信我们德青源的参与会成为市场的“压舱石”和“稳定器”。

对于大商所的期望，实际上大商所工作已经做了很多了，希望大商所在提高蛋品交割标准方面，再进一步做一点点工作。因为我们德青源是优质鸡蛋，希望稍稍提高一点交割升水，使得优质鸡蛋能够参与交割，走到千家万户，谢谢主持人。

主持人：今天我们还邀请到了生猪养殖企业的代表，牧原食品期货部总经理朱总，下面请朱总从生猪养殖的成本控制跟大家分享一下利用衍生品进行风险管理的经验，以及从您的角度看现在养殖企业存在哪些创新需求，从生猪养殖行业您有哪些方面向大商所或者期货公司提出建议？

朱建业：谢谢刘总。我们公司是一家专注于养猪的农牧企业，近几年公司发展速度比较快，公司重点还在发展规模上。但随着公司规模的发展不断扩大，价格风险在逐渐增大，为此公司专门成立了期货团队，从采购部抽调精英人才学习期货，储备期货知识。另外我们从新生代里面挑选优秀人才加入我们团队。另外我们也从社会上招聘有期货相关经验的人员加入我们团队，一起组建一个专业化的期货团队，牵头来研究我们的价格风险管理模式。最终与现货团队一起做好价格研判，做好我们的头寸制定，管理好采购的头寸。

我们期货业务研究时间比较长，研究有五、六年的时间，但真正加速发展是在近一、两年的事，并且我们这个业务也是今年开始做。结合近两年的经验，我谈一谈应该如何利用衍生品的想法，经验谈不上，因为我们业务刚开始做，经验比较少。

第一，公司高层非常重视，并且给予一定的指导。一定要把期货这个位定准，期货到底干啥，期货是帮企业管理风险的，充分意识到期货是管理原料价格风险非常好的手段。

第二，就是要统一套期保值的理念。就是我们到底为什么做期货，我想作为生猪养殖企业，第一我们肯定是基于我们的原料风险和收入的风险，第二肯定基于利润而为之，为了管理好我们公司生猪期货价格，管理好生猪养殖利润。我们期货团队和公司管理层，期货团队和现货团队要达成一致，就是期货仅仅是价格风险管理的手段，如果我们能通过现货管理期货风险，那我们就可以不用期货工具。但是，我们要承认期货交易的巨大风险，现货采购也同样面临着较大的风险。所以要理性看待期货帐户的盈利和亏损。

第三，需要组建专业的团队。刚才讲我们在专业团队方面具体是怎么做的，我们的团队既要懂现货还要懂期货，与现货充分融合，目标是一致的。并且我们还要注意一点，就是期货的分析和现货的分析逻辑是存在差异的，我们一定要认识到这种差异。不要用期货的逻辑来做现货，也不要用现货的逻辑来做期货，我觉得这一点很重要。

第四，就是要建立好机制，流程制度、规范，设计好规则，做好标准化工作，并且需要对我们已经做的方案要有评价和总结，底线就是我们不投机。

第五，就是团队需要提前学习好期货知识，还有期货运用的知识，以及优秀企业操作案例的知识储备，鼓励我们的团队大胆的尝试，各种模式都可以尝试，都可以先少量的尝试，从中选择最适合公司发展的模式。

第六，期现结合要一本账。也就是最终要考核的是综合成本，要看采购风险到底有没有降下来。

生猪和鸡蛋一样，目前还是现货一口价交易模式，未来它是什么样子？我们可能需要借鉴一下鸡蛋期货方面的经验，借鉴其他成熟产业方面的经验，现在需求主要还是看怎么管理远期的价格，这方面我们可能后面还需要探索，等生猪期货上市之后我们看看需求在哪里。

关于我们想交易所或者期货公司给我们提供哪些帮助和服务，我认为有三个方面。第一就是期货专业人才的培养，我们在做期货工作的时候，我们做了时间非常长的。发现一个问题，其实我们在学习期货的时候，理论知识很好学，但是真正操作方面的东西可能是短期内很难把控。并且我们参与过各种各样的培训，包括期货公司的培训，包括其他行业的培训，都参加比较多。但是，总觉得这个培训不够系统，培训比较散。如果能够通过期货公司或者交易所组织一个专题培训的话，会大大缩短我们学习的成本和学习时间。因为我们用了几年的时间才真正建立起期货的知识体系。希望通过交易所或者期货公司，让产业客户学习时间短一点，真正能够尽早培养出期货专业人才。

第二就是套期保值案例学习。我们自己学习过程中发现通过案例学习是非常快捷的途径。学习方面有两个方面，第一个是向做的好的企业学习，学习它的顶层设计，对交易理念认识，框架，人才配制，流程，以及期现管理，头寸管理，风险控制等。比如说路易达夫做的好，它到底好在哪里，好在什么地方，哪个地方是值得我们借鉴，可以直接用的。第二个就是通过经典案例的学习，我们通过大商所网站上或者微信号经常推出好的案例，我们及时把它总结起来。《期货日报》也经常有好的案例，我们都把它收集起来。但是我们学的都是好的案例，我们也希望学习做的不好的案例，为什么做的不好，通过案例学习可能是非常快的方式。

第三，对于我们刚开始做期货的实体企业，和期货公司合作能够建立一个更紧密的关系，因为期货公司懂期货，非常专业，而我们懂现货，我们有强烈的需求，怎么能把这个需求配合到一起，对产业客户成长来说是非常有用的，这需要大家一起来探索。尤其是我们刚开始入门的企业来讲更需要这方面的东西。谢谢。

主持人：谢谢朱总的精彩分享。今天大会也邀请到华泰长城国际贸易有限公司的于正刚总经理，于总也是期现货界的资深人士，下面请于总谈一谈如何利用衍生品工具为实体企业提供金融结合的创新服务，从期现结合和风险管理架构上，给实体企业分享一些经验。

于正刚：谢谢主持人。我先介绍一下我们公司背景以及我们现在做的东西。我们是华泰期货下面的一个子公司，以基差业务为主，我们做的主要是买方的业务，实际上我们一直在经营的，华泰有一个理念，如果你想去服务别人的话，首先是你自己要会，这是我们主要的想法。我们从组建这个团队开始，大概有三年的时间，去年玉米做的40万吨的贸易量，我们从收储，从自己收，从产地收到卖给下游，整个这个过程都是自己在做。可能未来我们要服务产业客户的东西，就是在这里面产生的，本身我们自己就是在这么做的，在这个过程当中，我们自然就服务产业客户的。因为我们从上游去买，然后卖给下游，刚才有嘉宾也讲到我们在做含权贸易，衍生的这些东西。今年我们大概是场内期权应该有1/4的量都是我们的，我们都是卖权。因为我们玉米贸易量比较大，我们大概在年前就收了30万吨现货。所以期货我们觉得基差也可以，但是可能效率没有期权好，可能我们交易所场内期权我觉得应该有1/4的量，5月份合约、9月份合约，卖权这块都是我们的，我们进去也没有想走，到最后都执行了。第一笔没有执行，权利金我们完全拿到了，9月份我们是2020的看涨，2040的看涨，全部都执行成期货。我在这里要说的是，因为我以前在现货阶级做套期保值会遇到刚才有嘉宾讲到的问题，今年现货挣钱了期货亏钱，可能公司领导有时候比较难以接受。但实际上在我现在所在的公司，从来都没有过这个问题。因为它本身是金融端的，所以对这个问题是很理解的。我们今年就是现货赚钱，期货是亏钱的。

至于衍生品这块，我个人认为最重要的一点就是大家对期货和期权这个工具最根本的理解。我认为企业做套期保值，企业做风险管理，企业利用期货工具促进经营，有一个很重要的出发点不能错，就是什么决定期货价格不重要，但是这个价格能带来什么很重要。要利用期货的确定性，而不是利用期货的不回来性。也就是说你不应该去研究期货明天会怎么样，你应该去确认今天这个期货价格你要做什么，这是很重要的一点。像我们团队大概做这个量就2个人，我们也没有分析人员，就是做正常的贸易，按照我们的标准套期保值。实际上不去猜价格是什么样的，真正把期货当做解决问题的方式，所以这是我认为衍生品当中尤其是做期现，做企业所谓的风险管理，对于期货的理解不能偏差太大。往往从事这个行业都是从投机开始的，天天研究的就是价格的博弈，明天价格什么样，而可能和套期保值和做企业风险管理出发点完全是反的，从心理上的这个扭转，包括团队的配置这个扭转是非常重要的。

最后一个问题我们风险管理是怎么做的。实际上我所在的公司和一个现货企业也没有区别，虽然我们也做服务。公司强调的理念是首先自己会了再去做服务，所以服务的东西几乎都是我们自己在做，然后再复制给别人，我们也存在风险，我们的风险管理是怎么做的呢？我觉得未来我们和企业之间，将来会设计出很多产品也是基于这个。因为以前我也在做现货企业做套期保值，现货企业想把套期保值完全通过自己是相对比较难的，需要结合很多，包括“保险+期货”这种形式，我认为它就是把一个复杂的问题简单化，把风险过度给风险处理方，我觉得这是非常好的形式，其实就是风险交换。我擅长做风险管理，那你把你的风险卖给我，我们定个价，其他的事情交给管理风险的部门就可以了。那我在公司的角色是什么，在我们公司我们的角色就是风险管理者，是国贸的风险管理者，每天大家都会有很多头寸报上来，有现货的，有期货的，有期权的，有各个品种的。我做的工作就是风险管理，我每天都会计算所有敞口头寸，我会通过再次的对冲我内部的风险来做风险管理。我觉得可能企业的风险管理需要有这么一个部门设置，或者这个流程我认为是非常重要的。

实际上所谓的衍生品，就我个人而言，从交易角度而言，衍生品也没有什么特别复杂的，有些东西不需要把它搞的特别清楚，因为你要把它根本的东西理解了，就是期货永远都是现货的影子，这是一定的。期权它是风险管理的工具，它会有各种变化，但是它最终是要做什么，把这个搞清楚，团队的设置就比较好设置了。这大概就是我们现在在做的，大家包括做期货+保险，都想降低成本，我有一个建议降低成本最好的方式就是减少对冲次数，对冲手段。最好有一个上游还有一个下游，并不是像我们现在这种把期权折成期货去对冲，这个成本很难降下来了。如果上游有一个要卖权的，下游有一个要买权的，这个成本一下就降下来了。我们有时候期权很便宜的，像今年我们卖给客户的期权，有的就卖的很便宜，为什么？我是看涨的，我会有敞口头寸的，我会以很便宜的价格就可以跟客户成交，那反过来我需要卖看涨期权，来锁我的玉米现货头寸，这个时候如果有买看涨期权的客户和我成交会很便宜的，我就不是场内期权或者完全这种所谓理论模型的定价，理论模型这种价长期下来一定会出问题，因为大家用的模型都是一样的，大概就是这些。

主持人：谢谢于总。刚才三位嘉宾围绕农业风险管理的现状及其创新需求，都谈了一些想法，分享了经验。下面我们进入第二个话题，就是谈一谈“保险+期货”模式的运行情况，以及好的经验借鉴。2020年中央一号文件明确指出要推进稻谷、小麦、玉米完全成本保险和收入保险，特别提出来要进一步优化“保险+期货”的模式。如何把中央一号文件落实好，确实发挥好金融制度的作用，“保险+期货”这个模式还是需要再继续完善和深化。关于“保险+期货”这个话题，首先想请桦川县的高县长给我们讲一讲，因为高县长从2016年就参与到“保险+期货”项目，到今年已经是第五年了，桦川县在“保险+期货”模式上，从最早简单的“保险+期货”到“保险+期货+订单农业”，从保价格到保收入，从小规模的试点到全县推进，应该说也总结出了桦川模式，今天也非常有幸请到高县长，请高县长跟我们谈一谈桦川模式的经验，同时也从你的角度对于下一步如何进一步完善“保险+期货”这个模式提出一些建议和思路。

高洪才：谢谢刘总，谢谢大商所提供了跟各位学习的机会。我们县是国家级贫困县，从2016年以来，已经连续5年实施“保险+期货”这个项目，应该说取得巨大成功，也帮助我们在2019年实现脱贫摘帽。刚才刘总说分享，其实也不能说叫分享吧，我们感觉要是值得给大家借鉴，我们感觉有四个方面还是值得让大家借鉴的。

第一，就是推进“保险+期货”这个项目一定要坚持政府主导，就是要做到政企户，政是政府，企是参与的金融企业，户就是农户，要政企户联动。政府一定不能当旁观者，一定要在这里起主导作用。我们县连续5年推动这个事，政府一直起主导作用。我们县已经形成“保险+期货”推进工作领导小组，组长就是我。而且每年项目的设计，从研究到设计到整个推动实施，到最后的理赔全过程我都亲自参与。

第二，就是在“保险+期货”产品设计上一定要结合本县的实际，要坚持问题导向，根据本县实际情况研究产品，不能照本宣科，也不能简单的照搬照抄。刚才刘总也介绍了，我们县“保险+期货”从原来保价格，后来保价格加基差收购，后来又有订单农业，到现在是保收入阶段。也从原来简单的小规模试点，现在发展到整县覆盖阶段。每个阶段都是针对不同阶段，当时我们县农业发展需要和存在的问题，像保价格阶段，2017年保阶段，原因就是因为2016年咱们国家玉米收购政策进行调整，当时玉米收购价格大幅度下跌，当时我们县的玉米价格1块钱3斤，就是3毛多钱一斤，所以我们设计了保价格的模式。等到后来保价格加上基差收购加上订单农业的模式。设计价格之后后来又发现一个问题，就是粮卖给谁，就是咱们所说卖粮难问题，我们和鲁证资本合作，搞了订单农业，这是现货收购的问题，把卖给谁的问题解决掉了。再进一步发展，从2019年开始就是收入的问题现在看是很严峻的问题提出来了，这样我们从2019年设计是保收入。根据每个阶段“三农”工作实际需要，设计符合本县实际的模式和产品，这是第二点。

第三，就是在整个实施过程中，一定要让农户全程参与进来，做到全程公开透明。我们从投保开始，一直到测产、定损、理赔，这个过程都是农户全程参与的，各个村有相应的农民代表组成小组，投保之后进行公示。测产定损每一步，不是政府和企业两家商量着定，是把农户代表吸引进来，由农户代表，还有农业技术人员加上统计部门、政府部门加上保险公司加上企业的人一起去测产，测产的情况要大家认账，一共选择10个地块，好地块选择三个样，中等地块选择四个样，差的地块选三个样，测完之后进行公示，大家认可没有异议OK了，等到理赔时，我们也是谁家多少亩地，理赔多少钱全公示，没异议之后打到卡里。阳光操作、公开透明，所以农民就很欢迎。

第四，在理赔的环节，一定要及时理赔，赔到位。这两个事是两个含义，及时理赔就是赔当其时，他着急让你赔的时候，那个时候你要抓住节点赶紧赔给他，这样效果好。一拖好几个月，好场时间才赔，他的心里效果不好。第二就是赔到位，该赔多少钱就赔多少钱，赔1块钱不要赔9毛9。我们这些年和大连财险、鲁证期货合作推进玉米保险期货这个项目，在这两家企业支持下理赔非常到位。特别是去年全县获得理赔8787万，这对我们县农民增加收入起到很好支撑作用，农民也非常满意和高兴，对于我们执政的满意度也起了很好的作用。

要说从我们基层的角度，实践的角度对“保险+期货”也不能说是建议，就是提出来一点希望。第一，就是“保险+期货”覆盖面，我感觉从县一级来讲要进一步拓宽，现在“保险+期货”是单品种的整县覆盖，但是一个县种植的东西肯定不是一样，像我们县大豆、玉米、水稻，还有一些杂粮，这都是有的，如果大商所品种有了，能不能拓宽为叫全品种整县覆盖，是这样一个想法，这样让“保险+期货”农民风险的保障方式能够覆盖更多的农产品，让更多农户受益。

第二，我们产品设计上，这个事要进一步完善。就是由现在的以县定损，以县理赔这种方式，可以完善为以县定损+精准理赔。整县来看定损应该是没问题的，但是一个县域内各个乡镇、各个村屯会有相应差异，就是根据整个县的情况确定之后，有一些个别的村屯因为受灾等特殊情况，它的收入水平和受灾情况可能要更重一些，这个情况可以考虑实施精准理赔，这样能够体现“保险+期货”在风险保障上既考虑整体性又尊重差异性，更体现保障的精准性。

第三，建议以开放的态度促进“保险+期货”这项工作长期持续发展，可以考虑把这个事情以后叫做“保险+期货+N”，N是什么概念呢？让不同的金融工具能够发挥它的优势，共同参与到“保险+期货”这项工作当中来，然后让所有金融工具打组合拳，共同为实体经济和“三农”服务。

第四，这也是一个呼吁，应该研究解决“保险+期货”保费的稳定来源问题，建议中央一级财政能够极早制定出台“保险+期货”保费补贴方面的支持政策。我们从基层角度建议，能够按照中央和省一级补贴70%，县一级财政补贴10%，农民自筹20%。按照这个比例筹措保费，保证“保险+期货”保费能有持续稳定来源，“保险+期货”这项惠民好的模式能够行稳走远，真正长期为“三农”服务。这个事情做好了之后，不是一个简单业务问题，实际上后面关系着东西的收入，关系着“三农”的发展，更关系着国家粮食安全，应该把它上升到调动农民种粮积极性，保证国家粮食安全，以及长期推动“三农”持续稳定发展这个角度来考虑和对待这个事，中央财政一级早出台相关政策，我就说这些。

主持人：谢谢高县长，高县长刚才分享了桦川模式的经验，也对未来“保险+期货”如何完善提出四个方面的建议，这里面有很多期货公司的任务，下一步我们鲁证期货将继续做好桦川模式的升级和完善，就像高县长说的“保险+期货”+N，我想在这方面还有很多值得探索的地方。

中国人保财险早在2015年率先推出“保险+期货”模式，应该说这几年人保财险也积累了很多可复制的模式，也有很多经典的案例。今天借此机会也请王总跟大家分享一下经典案例和经验。

王建国：非常感谢大商所一直在推动“保险+期货”这项工作，也从千家万户到了农民收入保障计划，到了县域覆盖。人保财险和大商所是一直致力于推动“保险+期货”这项工作。刚才刘总也提到，在2015年中国人保财险和大商所率先在玉米和鸡蛋两个品种上选择在辽宁和湖北的试点签单，这也就是吹响了“保险+期货”的号角，从2016年开始中央一号文件就一直连续要求“保险+期货”相关推进工作。

可以说，到了今天“保险+期货”的模式得到社会各界，尤其是政府的关注和认可。从中国人保财险2019年对于“保险+期货”的业务来说，业务的覆盖面已经覆盖北京、河北、辽宁、大连、吉林、黑龙江等21家省级分公司开办了“保险+期货”业务，为37万农户提供风险保障是71亿元，业务规模达到5亿元。同时，业务合作对象也已与31家期货公司进行合作。

从近几年“保险+期货”工作亮点来看有这么几个：第一，业务规模快速增长。可以说，从2015年的万元到了目前的亿元，从业务试点品种来看，目前已经有玉米、大豆、豆粕、鸡蛋、棉花、面纱、白糖、红枣、天然橡胶近10个期货品种。

第二，期货收入保险近两年倍增，中国人保在2019年期货收入保险达到1亿元业务规模，同比增量就是4500万，占整体“保险+期货”规模21.8%。

第三，高县长刚才也讲到，是政府的参与度越来越高。政府主要在政策推动上政府主导，同时还在配套资金的支持上，尤其配套资金支持比例以及额度上都在增加。在2019年政府支持“保险+期货”保费补贴这项工作就达到近3亿元保费。从亮点中也涌现出很多在行业内，就是在保险行业内和期货行业内可学习、可复制的经验。例如高县长介绍的“保险+期货+精准扶贫”桦川模式，不仅仅我们推动了基差、收购等等，同时在精准扶贫上，实际上也是为桦川县能够在20大年脱贫摘帽也是作出突出贡献的。因为当年“保险+期货”收入保险这个项目，可以说整体的赔付率达到300%。同时还有内蒙古扎鲁特旗玉米收入保险+期货价格附加险这个模式。可以说这个模式到今天为止，可圈可点，内蒙古扎鲁特旗这个项目是中央玉米收入保险试点项目，和大连商品交易所农民保障计划县域覆盖试点项目一个共建体。为此大连商品交易所召集了政府、保险公司、期货公司参与的研讨会，研讨会的成果就是内蒙古扎鲁特旗收入保险，中央财政要求的玉米收入保险试点加大商所农民收入保障计划县域覆盖的期货价格保险的试点，这个模式非常好，也有很多其他保险公司和期货公司也在借鉴，保险主险再加上保险加期货的附加险，是这么一个概念，这个模式可复制，可推广。通过这几年的试点也感受到了“保险+期货”不仅仅在对农民增产增收上，对于农业供给侧结构性改革上和助推脱贫攻坚上实际也都发挥了积极作用。

我们感觉到“保险+期货”推进的这六点，它的作用非常明显。第一，保障了农民收入，化解价格风险。第二，从农业保险来说，它解决了财政配套资金的压力，高县长也说到财政配套的压力。通过“保险+期货”就使财政配套的资金使用效能更加大了。第三，对于保险行业来说也拓宽了保险行业新的业务领域，实际上也就是提升保险行业保障“三农”服务的能力。谢谢。

主持人：谢谢王总的精彩分享。近几年德青源积极参与大商所场外期权加期货项目，发起了金鸡产业扶贫计划，借这个机会也请傅总给我们谈一谈金鸡产业计划运作的情况。

傅余：我们德情源的金鸡产业扶贫计划主要是政府、企业和农户个人共同参与，共同养鸡这么一个共享经济。在各级政府支持下，德青源担任08年奥运会还有国庆阅兵式，胜利日阅兵式，APEC峰会包括篮球世界杯等等一系列重大项目的蛋品供应重任。同时，德青源20年如一日保证了百姓餐桌安全，获得联合国计划署全球环境示范奖。同时也获得国际蛋品协会“水晶鸡蛋奖”两次。一句话德青源的鸡蛋大家可以分享吃，农户参与到德青源养殖也提升了一个平台，通过德青源这个平台可以对接期货公司，对接大连商品交易所，得到期货公司的研究资源和技术优势，农户可以直接或者间接的参与到“保险+期货”，更主要的是间接的参与到“保险+期货”可以参与到期货套保。最后总结一句话大商所的创新业务带动了全行业，带动了劳动者，谢谢。

主持人：谢谢傅总。2019年牧原食品也参与大商所的农民收入保障计划，将饲料成本指数的“保险+期货”项目落地，也请朱总给我们介绍一下这个项目的运作情况。

朱建业：非常感谢大商所对我们提供的帮助。我们2019年因为公司还没有期货实际操作业务，我们有幸参与到大商所两个“保险+期货”的项目，通过实际操作，我们对期货、期权工具的认识有了更深入的理解，对我们今年期货业务的实际操作非常有用，加之我们今年期货业务实际操作，在这里感谢大商所，还要感谢国泰君安期货公司，还有中国人保郑州分公司，以及中华联财和中信期货。

我们和国泰君安以及中国人保郑州分公司做了收入保障计划，主要是为了规避玉米和豆粕价格上涨风险，单独购买玉米或豆粕两个品种的保险。保费的70%由国泰君安先期垫付，30%我们公司自缴。从去年7月底开始到12月份完结，我们大概分了很多次，十几次吧，单独对于玉米和豆粕进行操作。实际上玉米大概做了7900吨，豆粕做了2300吨，豆粕当时均价是在2900附近，因为“十一”之前我们没有把握好行情，预判出现错误，所以我们错过比较好的盈利机会。玉米这块因为去年受疫情影响饲料需求比较明显，玉米从6月份开始持续下跌，玉米在1900左右，后面价格一直下跌没有反弹，我们平仓。最终这个项目总费用是71万，我们实际获得20多万的赔付，赔付率大概29%左右。

虽然我们通过做这个项目没有实现赔付，没有真正达到我们预期的获利，但是我们总结下来，在行情下跌过程中，我们规避买入现货或者我们直接操作期货对我们造成的损失，这基本就满足了我们业务需求，满足我们采购控制价格风险的目的。

第二个项目是我们东北子公司和中华联财以及中信期货一起做猪饲料成本指数保险，这就是大商所猪饲料成本指数，我们做亚式增强期权，看月度平均价格，玉米和豆粕比例是0.68：0.2。豆粕如果波动幅度在10%以内的话，我觉得都不用过多看，主要看玉米价格。但是，玉米去年整体是下跌的，因此整个项目合起来保费71万左右，我们支付30%，我们是在800-815分批入场，受疫情影响价格下跌，猪饲料指数也是下跌的，最终猪饲料指数是在780-800之间运行，最终我们做了增强，所以我们收回权利金，并没有造成损失。虽然这个项目我们也没有获利，但是和我们采购相比，我们规避了现货采购高价，价格下跌对我们造成损失。

总结一下我们的经验，对刚开始接触期货的产业客户或者没有参与过期货的产业客户，积极参与交易所“保险+期货”这个项目对于锻炼团队，提高团队能力是非常有帮助的。通过实操真正实现的初步下水，团队和公司才能真正明白期货期权到底怎么对冲价格风险。同时也能认识到衍生品也有相关的风险。

第二，就是“保险+期货”这个项目，我们认为本质上它是场外期权，通过这两个项目我们对期权的认识更深入了，期权它是一个非常好的管理价格波动风险的工具。尤其是对未知行情的操作方面，它相对来说是一个价格保险，风险更低。另外就是我们不需要考虑中间价格的波动对你实际的影响。另外我觉得做期权就是买保险，就不要考虑提前平仓的事，我们去年提前平仓我们觉得还是蛮遗憾的，是一个大的失误，希望其他企业以后做这种项目注意。

第三，对于生猪养殖企业来讲，前期参与原料“保险+期货”项目可以提前积累保险和期权的知识，丰富未来价格管理的工具箱。生猪期货上市之后，我们对操作方式的理解进行复制，这样期货上市之后我们不仅可以利用生猪期货管理价格风险，我们还可以利用期权或者保险，帮助我们下游仔猪客户管理风险，这是我们非常想达到的目的。同时大家通过这几个场外期权或者“保险+期货”项目，我们可以进行综合比较，帮助企业选择哪种模式最适合自己，在什么样情况下用哪种模式最合适，谢谢。

主持人：刚才四位嘉宾围绕着“保险+期货”模式分享了经验，下面进入第三个话题，就是“保险+期货+银行”，就是普惠金融的发展。这几年大连商品交易所不断创新和完善服务实体经济新模式，在“保险+期货”的基础上，将“保险+期货”与银行融资相结合，推出“保险+期货+银行”的模式，有针对性的解决了农业生产中资金问题，促进了普惠金融的发展。应该说，这几年工商银行在普惠金融发展方面积累了很多经验，特别是在饲料养殖领域，也实践了很多“保险+期货+银行”的模式，今天也非常有幸请到工商银行胡处长，请胡处长给大家分享一下工商银行这分析的经验和未来的应用发展空间，以及银行如何将衍生品风险管理理念嵌入到贷款历程及风险管理当中去。同时也请胡处长谈一谈你对下一步如何实现金融的跨界协同，促进普惠金融的发展提一些意见和思路。

胡蔚蔚：谢谢主持人，谢谢大商所给我们这个机会。工商银行从初次参与到“保险+期货”这个项目以来，是从2018年的时候我们在延长县，和6家期货公司包括人保财险，我们一起在延长县第一次初次尝试“保险+期货”的项目。那次尝试是我们的一个参与，工商银行起到的是协调作用。当时就像高县长说的，我们初次尝试的““保险+期货+银行+N”的模式，这个N在哪儿呢？N就在当地的生活，当时政府也提供了配套资金，还有核心企业、交割库和种植户。当时我们提供了这样的模式，这个模式取得非常好的效果，也为银行参与到“保险+期货”打下很好基础。

在此之前，从工商银行而言我们对“保险+期货”有所了解，但是了解不够深入。从2018年开始我们有了初步了解，从2019年的时候我们就把这个模式引入到工商银行四个顶点扶贫县，这四个县都在四川，我们为什么把“保险+期货”模式引到这四个县呢？是因为工商银行对这四个县的扶持很早就已经开始了，扶持了将近十多年，每年我们都会派扶贫干部在当地，已经有非常好的扶贫基础，包括扶贫经验。但是在产业方面，工行也引进很多产业客户，也为当地产业投入大量支持和帮助。可能有一点问题没有办法做到规避，就是价格的风险。也就是说这些养殖户也好，养殖企业也好他们的原材料采购价格风险没有办法规避，包括产成品的价格波动风险。因为2018年我们初次尝试之后，我们行领导对这个模式非常认可，我们带2018年、2019年的时候，在大商所大力支持和帮助下，当时和华泰一起来做，在四个定点县做动物饲料成本的价格风险，效果是非常好的，也是让我们第一次体规到了“保险+期货”期货这个工具在价格风险管理上起到非常重要的作用，也让当地政府包括我们工行在内，包括养殖户，虽然“保险+期货”已经实行很多年，但是对于定点扶贫县来说他们都觉得比较陌生，2018年这次尝试取得很好的效果。这个效果我感觉到是体现在可落地。2019年我们再去实施这个项目的时候，规模就有了翻天覆地的变化。

我从几个数据来证明一下，这个模式有它非常好的示范效果。今年的扶贫从规模上比去年增长了2倍之多，在生猪养殖上，因为四个县有两个大的养殖县，第一个就是通江是生猪养殖县，今年生猪养殖参保头数达到54万头，还有一个就是万源县是一个蛋鸡的大县，今年一共参与135万，比去年多增长将近2倍的规模。这些规模的增长也是当地政府也好，当地养殖企业也好，都是积极主动参与的，可见去年的效果非常好。

今年我们做到玉米覆盖量一共5万多吨，豆粕的覆盖量是2万多吨，也分别比去年增长了将近有2倍。这次参保企业也是一样的，去年一共只有9家企业参保，因为他们第一次尝试不太了解。今年有36家企业参保，参与的农户今年达到2万余户，其中建档立卡户是2400多户，也是比去年将近增加了5倍。所以这就是去年大商所的这个项目在我们定点县的实施起到非常好的效果，所以今年大家都积极主动参与。

工行从我们行领导重视程度来说也有非常大的变化。2018年的时候我们在延长县工行投入保费资金是130万元，去年投入250万元，今年投了450万元这样保费资金的规模，是递增式的上涨。所以无论从定点县基层的政府也好、农户也好、参保企业也好，包括我们行领导都对这个模式是非常重视，非常认可的，所以我们今年的项目比去年有非常大的翻番增长。

还有一个比较大的增长，就是我们这次参与的机构主体也是有所上涨。去年因为我们初次做没有什么经验，所以跟太保和华泰期货做的，给我们奠定非常好的基础和效果，今年扩大了规模，今年跟另外一家保险公司合作，就是平安保险，同时也和期货公司的合作机构从华泰一家扩展到四家，新湖、国投、华西以及华泰。所以今年的合作非常了产品，去年因为一家期货公司做，就是一个策略，今年是四家期货公司做，所以四种完全不同的策略在四个定点县。所以，我们也觉得对于我们来说也是提高了我们的眼界，这是几个数据的增长。

我们觉得通过这几年的实施，我们感觉到“保险+期货”这个模式确实具有很好的对冲风险金融工具的作用。而且对于当地企业和农户来说，都是具有非常实实在在的作用。去年理赔达到40%左右，所以今年规模才能上涨。

另外一个感触就是“保险+期货”为金融机构提供非常好的合作的桥梁。在2017年之前银行和期货方面的合作，相对来说是比较单一的。主要是以资金合作为主，大家互相存款这样的合作。我个人感觉是没有嵌入到双方的核心业务当中。因为银行核心业务还是融资，期货的核心业务就是提供一个把控风险管理工具的作用。但是在2017年以前我们都没有真正嵌入到对方核心业务当中来，相对合作比较单一。“保险+期货”这个模式给这几家金融主体提供了能够相互了解对方核心业务非常好的机会。而且我感觉这种合作，尤其像我们之前跟华泰的合作，跟太保的合作，还有今年的合作，我们感觉大家都是情怀合作，尤其大家当时面临共同扶贫的家度，没有计较商业利益，没有计较到大家之间的行业壁垒等等。我们觉得“保险+期货”可以说打破了金融主体之间的行业壁垒，提升了大家合作的热情。在这样实施过程当中，也给了大家相互了解对方核心业务的机会，从去年我们初步把“保险+期货”融入到融资当中，这是第一步开始，我们当时主要给当地定点县的养殖企业，包括养殖大户提供贷款，包括创业贷款。“保险+期货”确实提供了一个非常好的增信的手段，我们当时给这些养殖企业和养殖大户提供都是纯信用的放款，利率也是非常低，是基准利率的放款，尤其在去年非洲猪瘟情况下，对于养殖企业来说遭受到非常严重的打击。但是，他们在后续恢复生产的时候，饲料的成本没有办法规避的。“保险+期货”帮他们把控饲料成本，我们银行可以敢于比较安全的给他们发放信用贷款，因为像这样的企业没有什么抵押物，规模也比较小。所以银行对于信用放款的企业是比较担心的，但是“保险+期货”给我们增信的措施，这样我们能把资金给到企业，及时让企业恢复生产，这是比较好的感受。

但是，我们也觉得在推动实施过程中，我最大一个感受就是相互之间了解和互相理解和认同不太够。因为“保险+期货”这个项目的落地效果比较好，我们2019年开始工商银行就在研究第一个期货风险子公司的授信，第二就是仓单质押融资，我们感觉这个是很不错的可贷款项目。但是，我们在推动的时候发现所有银行信贷部门，对期货这块还不是非常的了解。再一个比如像我们在推动风险子公司融资的时候，风险子公司规模都比较小。如果把它隶属在银行科目当中，它应该是贸易公司的范畴，贸易公司的范畴它的盈利模式和报表的体现又和传统贸易公司不太一样。比如说它可能投资比较大，经营收入并不是很高。所以如果我们拿传统报表去套用的时候，就感觉到做不大，合不出额度来。另外在仓单融资方面，银行的流程和期货的流程还是具有比较大的差异。所以，我们希望能够在后面的话，大家应该建立相对来说相互理解的模式。

同时，刚才就像朱总和傅总提到的培训工作。这个培训不光是需要针对企业的培训，企业要扩大经营，包括企业上一个台阶都是需要融资支持的，这个培训也应该深入到银行，作为银行融资提供方给银行更多对于期货方面的理解和了解，这样的话我们才能更好的“保险+期货”这么好的工具嵌入到银行融资当中。

另外一个建议就是，我们还是建议以核心企业为主来进行融资。因为相对来说核心企业的上下游，它的产业链是比较完整完善的，如果只是针对农户的融资，第一规模做不大，第二相对来说信用方面风险把控会比较难，从银行取向来说还是比较希望能够以核心企业的上下游客户为主，比如像牧原包括德青源这样的客户都是工行的白名单客户，尤其像牧原，我们今年工行在支持养殖企业，尤其生猪养殖企业方面的融资增加了100亿左右的规模，牧原是排在第一位的。所以给朱总这边提一个建议，就是请你们的企业财务人员也能多和银行沟通，把你们为什么要做期货，你们做期货的原因是什么，期货套保包括“保险+期货”在你们整个企业生产经营当中起到把控风险的作用，也能更好的宣传出来，这样的话也可以让银行的信贷人员也好，让银行的审批人员也好能够得到更深刻的认识。从企业的口径去介绍，去宣传期货这样一个工具可能效果更好。还有一个就是，因为以往成见的原因，一听到企业参与期货了会有点害怕，所以希望能够有更好的宣传，这是我的想法，谢谢。

主持人：谢谢胡处长，胡处长刚才分享的经验非常好。实际上胡处长也谈了对我们期货行业来说值得思考的地方，就是期货的加大宣传。其实期货从它诞生第一天起它是为了化解风险而来的，而不是风险的源泉。同时，你刚才谈到的不同金融机构之间的跨界的协同，还是需要相互之间加大对核心业务的了解，特别是对期货行业有一类公司叫风险管理子公司，这样的公司从咱们金融机构的角度看，还是把它归为贸易类企业，实际上这类企业它是接受金融监管的，它是接受中国期货业协会严格金融监管的。所以我们在业务协同过程中，可以通过不断的加深对于对方核心业务的了解，有利于促进业务协同。

胡蔚蔚：是的。

主持人：再次谢谢胡处长。应该说咱们中国人民财产保险公司在保险+期货+银行这方面也做了很多探索，也借此机会请王总跟大家分享一下经验，王总从你的角度看一下，从金融的融合，就是不同金融机构之间如何更好的融合，如何更好跨界协同来促进金融服务农业生产发展。

王建国：实际“保险+期货”越来越受到社会的关注和政府的肯定。从业务规模上，从业务触及面上刚才也说到了都是倍增。从业务模式上，也走到了从市场风险的保障迈向产业链一体化解决方案的保障上。到了今年从整个“保险+期货”的模式上，在横向升级上到了期货收入保险。在2019年大商所农民收入保障计划，我们中国人保财险成功开展了9个项目。第二个是在纵向模式升级上，一个模式就是“保险+期货+基差+收购”这个模式，刚才高县长也介绍了，这也是以县域覆盖，桦川县作为典型代表的一种模式。第二种模式就是“保险+期货+银行+收储”这个模式，这个模式在大商所项目支持下，在黑龙江嫩江做了5万亩保额3700万元的期货收入保险项目。银行以收入保险作为增信，做了300万元专项贷款。同时，贸易公司与合作社签订保价卖粮的合同，这就是一个非常典型的以收入保险为增信目的，以全产业链金融期货的模式。也就是说在纵向升级上，一个是加银行的金融模式，收购加基差是产业链延伸的模式。所以通过这两个模式，现在的运行可以说给“保险+期货”更加丰富的内涵，也带来更广阔的前景。“保险+期货”作为基础，高县长说的N实际上N就是无限，它带来的机遇、机会和保障实际上是无限的，这是从银行信贷的角度。

我们和工商银行在延长线有合作，在延长线通过“保险+期货”使工商银行在小额扶贫贷款上和收入保险保单质押贷款上也做了突破，这些突破是国有骨干企业先行试点，对社会的带动效应和社会的关注就会越高，效应也越好。对于“保险+期货”来说，中国人保财险付出的多，得到的更多。在这里也要提三个想法或者建议。

第一，还是要加强“保险+期货”专业人才的培养上下功夫。可以说，从整体化的风险分散和常态化的运营管理来看，作为保险端可以说应该是知保险懂期货，作为期货从业者应该是知期货懂保险，也包括刚才胡处长说的，从银行的角度，知期货懂保险，对于银行来说我们的方案做好了，在银行的可信度，或者抵押率才能高。从这个角度来说，人才的培养现在来说是我们已经到了瓶颈，我指的培养就是应该在大商所和商品交易所这个平台上，作为保险端和期货端，应该是共同走专业化人才培养之路。像刚才高县长说的桦川县未来要走按地块，按土壤商情做承保和理赔。实际上在大商所收入保障计划中，这些思路和想法，试点或者典型案例都已经有了，在内蒙古扎鲁特旗收入保险项目中，就分了旱地玉米和水地玉米，这就是两个保额，旱地玉米又分了南部和北部，这又是两个保额，水地也一样。这样实际上就更加聚焦这块土地，从保险来讲被保险人拥有这块土地和种植玉米保险标的的价值。在这块来说，我们在大商所保障计划中也进行了有益的探索，就是同一个县不同的区域位置，同一个种植品种产量是不同的。而且受气侯条件影响也会有不同。所以，关于这些问题都归类在专业化人才培养上，所有参与方应该高度重视人才的培养，而且这种人才的培养一定是跨界式的，因为可以说在中国人保做农业保险，尤其是做大商所的“保险+期货”项目中，我们秉承的是“保险+期货”，我们是不做“期货+保险”的，什么概念呢？就是我们做的“保险+期货”一定是惠及千家万户的，我们是针对规模企业后面加小农户，我们重点做小农户。因为我们认为“保险+期货”这项工作是通过与规模企业在“保险+期货”的合作积累经验，然后对于中国小农户、农民的利益去保障，就是一定要把对企业管理的经验用到小农户上。中国人保财险把每个小农户也看成是一个企业，因为本身种地、养鸡、养猪实际就是在经营企业，1万头和养10头猪都是一个企业，所以第一个建议是专业人才的培养。

第二，建议在“保险+期货”参与方还要共同研究战略布局和导向，就是培养战略体系和能力的建设，参与当中。这也是立足于我们关注和研究农产品生产、管理，研究农产品金融市场它的全局性和战略性的问题，通过提供解决方案，通过提供决策依据来使“保险+期货”进行纵深发展，这是第二个建议。

第三个建议推动财政尤其是重点在中央财政的政策支持，建议将农产品价格保险纳入到中央财政保费补贴计划中去，使保险期货真正为粮食定价机制改革作为参考依据。我就说这么多，谢谢。

主持人：谢谢王总的经验分享，王总也提了很好的意见和建议。应该说这几年大连商品交易所在创新服务产业模式方面不断进行探索，我记得从早期千村万户，千企万厂工程，到今天大家谈的“保险+期货”，“保险+期货+银行”再到农民收入保障计划，企业风险管理计划等等，这些不断扩大和升级的模式，对于发挥期货市场的功能，提升期货服务实体经济的能力发挥非常重大的作用。今天我们也非常荣幸请到大商所产业拓展部副总监李华先生，下面请李总跟我们分享一下这几年大商所在探索金融服务实体方面的体会和感受，同时也借此机会请你谈一谈大商所未来在这些方面还有哪些思路或者发展方向。

李华：谢谢主持人。我来跟大家交流一些观点和想法，刚才大家聊的比较透了，都讲了很多。我首先先说一句话，感谢大家对大连商品交易所的支持，听了大家讲了那么多，我有一个很深的感触，特别是胡处刚才讲了之后，我感觉我们期货市场一路走来真的是太难了。一方面我们是从现货中来的，期货市场理所当然应该是现货企业拿来做风险管理的必要工具，但其实好像不那么理所当然。另一方面，期货市场期货工具又是很重要的金融衍生品工具，理所应该是保险，应该是银行最重要的业务发展合作伙伴。但是实际上看来好像也不那么理所当然。然后期货工具作为很重要的社会风险管理的工具它是有社会职能的，应该是被政府认可的，进行社会管理的很重要的手段和途径。但是，好像也不那么理所当然。

当然也正因为有这三个理所当然所对应的不理所当然，大连商品交易所最近这么多年的工作也就是围绕这个方向来做的，我们是希望经过我们的努力，让我们从现货中来的现货企业能够认可它利用它，让我们理所当然的金融伙伴能够很好的认可它，让政府能够很好的利用和认可它。

围绕着这个，包括刚才演讲的嘉宾，包括刚才论坛的嘉宾，实际上都点到了，交易所作为市场的组织者，至少发挥了三个平台的作用。第一个是从品种上工具上和市场运作的平台上做了很好的完善。比如说我们从最开始的玉米大豆到现在我们今天也讲到的鸡蛋，包括未来大家众望所归的生猪，这体现了我们在品种上根据市场需要不断在扩展，我们也从期货到期权到互换，到掉期我们都做的很多的探索，在工具上不断的变化。所以第一方面是体现在平台上，品种和工具的平台不断在夯实和完善。

第二个也是要回应刚才朱总，包括建国总、胡处都提到的，我们大商所一直在做一个很重要的工作，就是在建一个交流的平台，这个交流的平台包括现在我们坐在这里的玉米产业大会，实际上是从2007年开始，现在已经是第十三届了。今年我们排除万难，在疫情期间能组织这样的会议，把高端的产业交流平台连续下来，我们还是做了很多努力，这是我们很重要交流的平台。当然除了这个平台之外，最近几年一直在做的龙头企业的培训，包括针对各种机构的培训，我们有一个很重要的培训体系来做这件事情，整个是一个交流的平台。当然在未来这个交流的平台会跟朱总、胡处和建国总这边不同的机构之间会有更深入的合作，相信我们会有系统的培训和交流能够对接上来，这可能就是对接的问题了，因为我们本身已经有了。

第三个就是刚才主持人所讲到的，我们实际上也在做试点和实践的平台，我们有了品种工具，我们也在宣传它的理念，但我们更重要的是希望大家做一下，尝试一下怎么为自己生产经营做好服务。说到这里我特别认同刚才成刚总所讲到的，无论主持人刚才讲到的我们从千村万户、千厂万企，包括这里面涵盖的公司加农户，期货加订单到场外期权我们现在做的“保险+期货”，到“保险+期货”中间所涵盖的逻辑，从价格保险到收入保险到利润保险，到涵盖各种含权贸易，就是把贸易，把粮食销售涵盖进来，把银行的资金配套涵盖进来，包括我们希望在工业品的探索和拓展，这里面实际上都是需求导向的，我们想做的一件事情不是把它复杂化，而是想把它简单化。交易所的试点和时间的逻辑是两个，第一个是让它简单化和标准化，第二个是根据需求来做。就像高县长刚才讲到的，从最开始我们为什么从价格到收入又到了基差收购，这里面实际含的是需求的逻辑，刚才蓝所长讲到了很多期权的不同品种，翻开教科书看的眼花缭乱，什么海鸥，什么牛市价差、熊市价差，它是一种形式，这里面含的逻辑是需求需要它，实际上就是我有一个很简单的逻辑，在这个里面有一些成本控制的需要，针对逻辑和成本控制的需要要做出相应的品种，我们的试点也是围绕着这个模式来的。

简单的说，您刚才也提到下一步的工作怎么样来做，我想说的是首先各位提到的意见和建议，我们努力的在做的。包括高县长刚才提到的“保险+期货+N”，这是我们现在特别努力的一个重要方向，我们想做的就是让期货市场回归本源的功能，让我们所服务的农业风险管理体系，农民收入保障计划融入到国家的农业风险保障体系中去，实际上是想把自己融进去，呼应一下开头所说的，我们想把自己融入到现货生产经营当中去，不要强调期货，但是离不开期货。我们想把自己融入到金融工具，比如银行审贷体系当中去，融入到保险要做统一的保险篮子所离不开的价格风险管理体系当中去，想融入到政府想要给农民保障，想要追求社会稳定，想利用期货很重要的基础性工作当中去。哪里都不要提期货，但是哪里都离不开期货的基础工具。简单的说我们想把自己嵌进去。

所以，我们未来的工作一个是做好落实好大家提出的建议。另外，就是围绕刚才所提到的这个方向，我们继续把我们的工具和平台不断丰富和优化，把我们交流的平台继续延续做下去，继续深化，把实践和试点的平台进一步把它做好，进一步更加符合大家的需求和需要，我就简单说这些。

主持人：谢谢李华总。

最后，再次感谢七位嘉宾今天精彩分享，今天专题论坛也是今天大会最后日程，今天大会到此结束，谢谢大家！

主持人：本次论坛所有环节到此结束，在这里再次感谢大连商品交易所对会议的支持以及各位嘉宾辛苦的分享。希望以后我们能够继续保持交流，多多关注玉米市场风险管理，谢谢大家。