

敢于啃“硬骨头”

——访大连商品交易所党委书记、理事长冉华

本报记者 祝惠春

性适当。冉华告诉记者：“生猪期货走向成熟并发挥功能有一个渐进过程，需要长时间的深耕细作、精心培育，也需要社会各界的支持和理解。”

未来交易所的竞争，最终是科技能力的竞争，我们要下好先手棋

期货行业与实体经济联系日益密切，展现出蓬勃的创造力

到大商所任职以来，冉华调研了10多个省份。“我注重调研。市场各类主体在对期货工具的理解和应用上，常常让我感慨。”冉华分享说，他深刻体会到期货行业与实体经济联系日益密切，展现出蓬勃的创造力。

例如，国内一些粮油企业开展传统加工贸易的同时，在产品加工上深耕细作，产品细分不仅满足不同人群的精细化需求，也为企业带来可观的利润。这要归功于期货市场为企业做大规模提供的支持。

在生产中，如果原材料库存多，则占用较多资金，增加企业运营成本；但降低原材料库存，又面临价格暴涨、供不应求的风险。通过期货市场，不仅能规避原材料价格上涨风险，而且还能建立虚拟原料库存，代替部分现货的实际采购和库存，并灵活调节，以买入套期保值的方式降低生产成本，稳定企业经营。

“期货市场最重要的功能，就是让我们能拿到稳定的原材料货源。正是这种保障，企业才有条件专注于产品研发，提高产品附加值，打造核心竞争力。”有企业负责人告诉冉华。

“这给我很大的感触。”冉华体会，期货市场立足于价格发现和风险管理两大基本功能，正不断衍生出更具时代意义的经济功能。

从宏观看，我国是大宗商品进口大国，稳定的货源和合理的进口价格，对于国家经济安全至关重要。期货市场具有“风向标”作用，在稳定国际大宗商品贸易供应链，参与全球经济治理，维护经济稳定运行等方面可以积极作为。

从微观看，在助力企业做大做强、提升资源整合能力等方面，期货市场发挥着重大作用。纵观全球大型生产和贸易企业，无不紧紧依托期货等衍生品市场，扩大贸易规模，提高全球资源配置能力。

“以大宗商品为依托，期货市场要成为国内国际双循环的纽带，立足产业链、供应链、价值链，服务实体经济。”冉华表示，要提升期货市场在生产、分配、流通、消费各环节的资源配置能力与效率，提高经济运行的韧性。

从全球视野看，国外成熟衍生品市场中，场外规模远超场内市场。场内市场的标准化合约远远满足不了实体的多样化、个性化需求。

然而，场外市场一直是我国期货市场发展的短板，也是实体经济参与利用期货衍生工具的痛点之一。近年，随着期市工具和平台的不断丰富，场外业务风起云涌，展现出强大的市场需求。

“打个比方，期货场内交易是‘主动脉’，场外交易是‘毛细血管’，通过场内场外的互通互融、衔接运转，就能使市场更有活力和弹性。”冉华表示，大商所发力场外市场建设，就是要打通期现结合的“毛细血管”，解决实体经济个性化需求和场内标准化产品不匹配问题，打通期市服务实体经济经济的“最后一公里”。

“一圈两中心”正是大商所探索场外市场建设的目标。“一圈”指“大宗商品生态圈”，就是交易所搭平台，引入各方赋能，服务产业企业；“两中心”即“交易中心”和“价格信息中心”。

为什么做大宗商品生态圈？生态圈强调共享，可以降低产业运行成本，提升运行质量和效率，创造新的社会价值。“期现结合的市场是有生命力的，因为它贴近产业实际，符合实体经济发展的需要。我们努力打造场内场外协同、期货现货结合的‘生态圈’，也是基于这种考虑。”冉华说，不同的阶段也会用不同的模式，但在我国现阶段，期现结合模式有利于期货市场的功能发挥。

大商所首批推进黑色、化工两个品种圈组建，通过引入新兴科技、金融、仓储、物流、质检等相关方，构建起内涵更为丰富的大宗商品生态圈，让市场主体的“活力因子”共同律动，为实体经济提供更多风险管理工具和融资工具。“我们将通过科技赋能，不断优化期货交割库的布局和功能，未来可以通过场外交易，确定遍布全国交割库之间的地区、品牌、品级等升贴水，将期货、现货在一张网内串联起来。”冉华说。

在冉华看来，大商所必须要格外重视数字化转型，突出科技赋能，不断拓展海内外业务边界，要把科技思维贯穿交易所发展的每个方面，探索新技术在期货业务中的应用形态和场景，实现“数据让监管更加智慧”，让数据真正成为推动市场发展的生产要素。“未来交易所的竞争，最终是科技能力的竞争，我们要下好先手棋。”他说。

采访的最后，冉华用3句话总结了大商所的发展愿景：服务面向实体经济，创新紧跟国际步伐；紧紧围绕产品创新、技术驱动、生态圈建设三大主线；把大商所建成期货现货结合、场内场外协同、境内境外联通的国际一流衍生品交易所。他身后的窗外是一片蔚蓝的大海，阳光下闪耀着无限生机。

本版责编 王琳



大连商品交易所交易大厅。

(资料图片)



大连商品交易所党委书记、理事长冉华。

(资料图片)

今年1月，生猪期货挂牌上市了，这是大商所和中国期货市场品种创新路上的里程碑事件。生猪期货上市后，与大商所的玉米、豆粕等期货期权一起，形成从种植、加工到养殖的完整产业链条的价格风险管理工具体系，服务的产业规模达数万亿元。

上市一个月来，生猪期货市场运行平稳，流动



大连期货大厦。

(资料图片)

推出生猪期货的大连商品交易所，又一次站到市场“聚光灯”下。

今年1月21日，美国期货业协会（FIA）发布了全球80多家交易所2020年期货和期权交易量统计。其中，大连商品交易所期货和期权成交量跃居全球交易所第7位、中国内地四家期货交易所第1位。

“大商所勇于挑重担、啃‘硬骨头’。”这是业界对大商所的评价。今年大商所将向何处发力，中国期货市场在构建新发展格局中如何更好地发挥作用？记者面前的大连商品交易所党委书记、理事长冉华眉宇间透着儒雅英气，就这些话题与记者进行了交流。

生猪期货走向成熟并发挥功能有一个渐进过程，需要长时间的深耕细作、精心培育

我国期货市场用短短30年时间，从无到有、从小到大，走完了西方发达市场100年的发展道路。“我们在参照欧美市场演进逻辑的同时，探索出一条适合中国国情和发展模式的奋起之路。”冉华曾担任中国证监会期货监管部主任，是中国期货市场的建设者和见证者，对期货业的发展有着深邃的思考。

“十四五”时期，期货市场如何更好地服务实体经济和国家战略？

“维护国家利益，尊重市场规律，是建设定价中心、做好风险管理的出发点和落脚点。”冉华表示，期货合约及制度设计，必须有利于维护国家利益及产业发展战略，坚决防止脱实向虚。

当下，百年未有之大变局中，期货市场要客观理性反映供求关系，坚决防止期货市场因人为操纵导致价格扭曲，影响市场预期。同时，要立足“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”，强化期货市场的担当作为。

返乡创业青年潘裴——

跳回“农门”助农致富

本报记者 蒋波

“2021年我们要帮助西南岗片区的低收入农户实现农产品销售收入达3000万元。”新年伊始，江苏宿迁泗洪县苏合农副产品销售专业合作社社长潘裴给自己和团队定下了这样一个目标。

西南岗片区是泗洪县西南部岗丘地的总称，因土地贫瘠，这里曾是江苏省政府确定重点帮扶的六大低收入片区之一。从西南岗走出来的“80后”创业者潘裴大学毕业后到苏南地区发展。后来，他放弃优越的生活条件，回到家乡创业，从种莲藕、养龙虾，到搞农副产品深加工，再到组建团队帮低收入农户跑销路，短短几年，潘裴实现了创业梦，也打开了“西南岗”农产品品牌。

“你们入股，我们提供虾苗并负责技术指导，产出后我们统一收购销售。要是到基地上班，还有额外劳动报酬。”1月8日，在泗洪县青阳街道洪桥居委会的莲藕龙虾混养塘里，潘裴正指挥挖掘机改造塘口，并向前来咨询的低收入农户介绍情况。

圆形脸庞，中等身材，说话温文尔雅，潘裴看起来淳朴敦厚。“多亏了乡亲们，田里基本忙完了，等过完春节，天气暖和了，这里就能蓄水投放虾苗了。”潘裴在田里深一脚浅一脚，边走边说。

“我吃过农业落后的苦，父辈们虽然会种田，但不会经营土地。一想到父母面朝黄土背朝天的姿态，我心里就难受。”潘裴说。2007年，潘裴大学毕业后，来到苏州、上海等地做销售工作，虽然职务和年

薪一路上涨，但心里总有个情结挥之不去。“我要回乡创业，用新技术、新理念来改造传统落后的农业发展方式，让更多的农民成为职业农民。”潘裴说。

2013年，潘裴揣着300万元积蓄回到家乡，创办江苏泗水良农生态农业发展有限公司，却遭到父母和亲友的强烈反对。“好不容易走出了穷乡村，为啥还要回来受罪。”潘裴说，更难熬的不是这些，而是创业伊始的“人祸”和“天灾”，对事业的打击近乎是毁灭性的。

“2014年，因为不懂技术，品种选择失误，1000多亩莲藕和300万元投入打了水漂。2015年4月的一场冰雹，200多亩猕猴桃、400多亩小麦半个小时内被毁，几乎颗粒无收。”潘裴说，现实让他明白，发展农业绝不是照着葫芦画瓢。

潘裴并没有气馁，他认真总结经验，四处学习作物种植技术，不断改进种植方式，终于种植出粗壮白嫩的莲藕。在等待莲藕收获的几个月里，潘裴抱着试一试的态度，在藕塘里投放了小龙虾苗，取得成功，绿色无公害的小龙虾和莲藕相继上市。

2017年，潘裴又在峰山乡养殖基地兴建了一个小龙虾成品加工厂。几经探索，2018年3月小龙虾开始量产，开售当天就收到75万元的订单。发展最好时，公司的各类农产品及深加工产品产值超过7000万元。

“不仅要自我发展，还要带动农户，尤其是低收入农户一起致富。”潘裴坦言，这几年加入合作社的农户越来越多，规模越来越大，但利润却没有同比例增加。

如何破解西南岗农户增收难问题？潘裴一直在思考。“利润不高的原因在于农产品品质和附加值不高，以及销售渠道被中间商把控。”潘裴说。

2019年7月中旬，潘裴牵头组织了一场直播活动，很多种桃的农户捧着半斤重的大桃子来直播，但消费者下单后，农户寄去的桃子每个却只有二三两重。顾客投诉如雪花般飞来，要么退款要么重新邮寄，农户们为此付出了不小的代价。

“我反倒认为这是一件好事，一次直播‘翻车’事故让农户们彻底觉醒了。”潘裴说，自那以后，当地农户都把农产品品质放在了首位。

有了好产品，但没有自己的销售市场，农民还是没有话语权。潘裴说：“为了突破困局，我们成立了苏合农副产品销售专业合作社联社，以县里的‘西南岗’品牌为依托。2020年9月，合作社联社在南京建立了首个‘西南岗’农产品体验集采中心，迈出了品牌销售的第一步。”

从五谷杂粮到龙虾螃蟹，从应季水果到特色小食，“西南岗”优质农产品摆上了省会城市的货架。“让社会各界了解‘西南岗’品牌，购买‘西南岗’农产品。”潘裴说，今年，他们要帮助西南岗1万多户低收入农户致富。



潘裴正在泗洪县中国小龙虾种源保育基地里选育小龙虾。

(资料图片)

乡村振兴关键在人

蒋波

实现乡村振兴，关键在人。而吸引青年人，尤其是青年人才返乡创业，更是关键中的关键，江苏泗洪县的潘裴就是典型。

从用新技术、新理念来改造农业发展模式，到利用直播带货带动农业销售模式转变，再到建立农产品体验馆，走农业品牌路线，潘裴成为西南岗低收入片区激活乡村经济、加快农业产业结构调整、拉动群众增收致富的“领头雁”。

记者从潘裴身上感受到两大特点：一是顺势而为，把乡村振兴与个人事业合二

为一。二是敢想敢干有闯劲，关键时刻能豁得出去，以创新促创业，以创业带就业，实现共同富裕。

青年一代富有朝气。只有更多的青年力量注入新时代的田野中，以责任担当助力农民富、农村美、农业强的目标实现，乡村振兴的步伐才能进一步加快。

随着农村发展改革的深入推进，相信未来会有更多青年人人才下乡创新创业，带领老乡走上共同富裕的康庄大道。

点评