

“郑州价格”响彻全球 助力现货企业行稳致远



图为陈涛在接受采访

韩乐/摄

在改革开放中诞生,又在改革开放的新征程中再出发,郑州商品交易所的发展始终与改革开放的进程密切相关。面对服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三项重任,郑州商品交易所向领先行业的风险管理平台、享誉世界的商品定价中心迈进的同时,也肩负着比以往更为重要的职责和使命。

时序更替,华章日新。1990年,郑州粮食批发市场成立,拉开了中国期货市场探索发展的序幕。2018年,中国期货市场开启国际化新征程,郑州商品交易所的PTA期货也在这一年正式引入境外交易者。

栉风沐雨,春华秋实。28年来,郑州商品交易所实现了从现货向期货、从农产品市场向综合性市场、从期货向期权、从国内向国际的跨越。按照美国期货业协会(FIA)的统计,中国商品期货交易总量已连续9年全球排名第一,郑州商品交易所市场规模也连续多年位居全球商品期货交易所前列。

“2000年我从美国回到中国,推进路易达孚在中国的业绩,亲眼目睹了郑州期货市场新世纪以来的发展成就。”在路易达孚商品集团在中国的首席代表、路易达孚(中国)的董事长陈涛看来,郑州商品交易所陆续上市的期货、期权品种为中国广大现货企业提供了贸易点价、风险对冲的重要工具,在郑州商品交易所持之以恒的广泛开展投资者教育等精准服务的引导下,广大现货企业风险管理能力不断提升,经营状况更加稳健,经营管理模式逐渐与国际接轨。

“郑州商品交易所已经与广大现货企业形成了相互促进、共生共荣的良性循环。随着越来越多现货企业进入郑州市场进行贸易点价和风险对冲,郑州商品交易所的影响力也不断增强,在全球的地位显著提升。”陈涛说。

实体经济的“稳定器”和“避风港”

“2000年时,中国大部分农产品现货企业风险管理意识还较为薄弱,不会使用或缺乏期货工具,价格波动对企业盈利还是亏损起到决定性的作用。随着中国农产品价格经历多次牛熊周期,生存下来且发展壮大企业用实际案例证明了利用期货工具管理风险的重要性。”陈涛回忆说。如今,中国越来越多现货企业已经从过去“靠天吃饭”的现货贸易模式,逐渐转变为全球通行的具备期现结合、基差贸易能力的现代企业。

中国现货企业对期货市场的认识经历了从消极抵触、主动了解,积极参与直至视为必备工具的四个阶段。陈涛说,现在与路易达孚开展合作的中国农产品企业都在利用郑州市场贸易点价、对冲风险。对现货企业来说,郑州市场是大家实现稳健经营的“稳定器”和“避风港”。

在陈涛看来,没有风险对冲工具,以路易达孚为代表的企业就难以稳健地进行规模化的现货贸易。随着此间郑州商品交易所棉花、白糖、稻谷期货的陆续上市,路易达孚在中国的贸易量也迅速扩大。而中国期货市场没有的奶制品,路易达孚始终没有扩大在中国的贸易规模。

“路易达孚的现货贸易,基本只做有期货工具的品种。郑州期货市场的持续发展,为路易达孚在中国的业绩拓展提供了坚实的基础。”陈涛说。在郑州商品交易所上市白糖期货之前,路易达孚在中国的白糖现货贸易只能在伦敦洲际交易所(ICE)进行风险对冲,但是ICE并不能反映中国白糖的供需现状,行情走势的偏差会给现货贸易带来很大的风险,所以只有在郑州商品交易所上市了期货品种后,才不断扩大在中国的现货贸易量。

期货市场丰富企业经营模式

路易达孚创建于1851年,从最早的谷物贸易商逐渐发展成为综合性大宗商品经营机构,在全球范围内从事农业、能源等产品的贸易、加工和销售,经营活动覆盖100多个国家和地区,被誉为全球四大粮商之一。

在陈涛看来,路易达孚与其他企业最大的区别就是始终依靠自身的发展不断壮大,而非通过兼并收购。路易达孚商业模式的核心,是在全球大宗商品市场范围内开展现货贸易,同时围绕现货贸易参与期货市场交易和投资战略资产。自成立160多年以来,路易达孚始终把风险管理作为企业的核心竞争力,通过利用期货市场的信息,对现货和期货业务进行流程化监控和管理,建立完善的企业风险控制体系,以保证公司经营的平稳运行。

“有了期货工具,现货企业从过去的买低卖高一种经营模式,逐渐与国际接轨,转型升级为多种经营模式并存的现代化企业。”陈涛解释说,在风险对冲的操作上,路易达孚会在期货市场按照与现货市场“头寸相同、方向相反”的原则,进行严格意义的套期保值,有时在期货持仓出现利润后,路易达孚也会进行平仓,然后再寻找机会再一次建立套期保值头寸。

“路易达孚曾经在中国提出基差交易的概念,当时很多现货企业不理解,为什么会做买高卖低的生意?实际上基差交易将过去只交易价格的模式转变为交易基差,只要基差有利可图,虽然看似在一个市场买高卖低出现了亏损,但是通过在期货市场对冲,最终两个市场整体计算还是能获得收益。”陈涛说。

路易达孚认为风险对冲的本质是实现收益和风险的平衡,而不是简单地去除所有风险。在严格监控风险的同时,路易达孚也鼓励业务部门灵活地使用期货和其他衍生品工具实现最佳风险收益比率。

精益求精为现货企业提供风险管理工具

陈涛对郑州商品交易所2004年棉花期货上市前的准备工

作印象深刻。彼时中国期货市场刚刚经历清理整顿,多年间都没有新品种上市,而棉花期货则成为清理整顿后的第一个上市品种,郑州商品交易所的压力可见一斑。

“为了把棉花期货的合约和交易、交割规则设计得更完善,郑州商品交易所的相关领导和工作人员国内国外跑了很多次,也去过路易达孚的美国总部,他们非常虚心地向现货产业、国际机构学习交流,精益求精的工作态度令我记忆犹新。”陈涛说。

据陈涛回忆,当时中国期货市场已多年没有新品种上市,国际国内棉花的属性、指标差异也非常大,郑州商品交易所付出了大量卓有成效的工作,保证了棉花期货成功上市、平稳运行,中国期货市场也从此正式步入规范发展的新阶段。

在陈涛眼中,棉花期货自上市以来,郑州商品交易所围绕服务实体经济需求,对合约进行了多次重大修改,有效地促进了期货服务现货产业的功能发挥,达到了显著效果。

“郑州价格”国际影响力日益提升

路易达孚设有专门收集市场信息的研究机构,对全球商品市场走势和供求关系进行全方位分析和预测。路易达孚每天都有晨会,全球各地区的工作人员会互相交流各自的现货供需、期货价格等基本情况。

“2008年全球金融危机之前,大家更多关注的是中国‘因素’,中国是否有进口计划等。2008年之后,大家更多关注的是中国‘价格’,因为中国‘价格’对全球大宗商品价格产生越来越明显的影响。”陈涛说。

在陈涛看来,从中国“因素”到中国“价格”,正体现出中国期货市场从过去国际市场的被动追随者向主动引导者的蜕变。2008年国际金融危机后,全球大宗商品价格经历了大幅下跌,但中国商品价格却首先止跌企稳,并明显引领了全球大宗商品价格的走势。

以郑州商品交易所为例,像小麦、棉花、白糖这类农产品,国际大宗商品市场通过几十年的发展,定价格局已基本形成,已存在被广泛认可的定价中心。随着“郑州价格”国际影响力的日益提升,其逐渐融入全球大宗商品定价体系,并在其中发挥着越来越重要的作用,甚至在一段时间之内成为全球价格的引领者。

对于一个期货品种而言,产业链上企业积极、广泛参与是提升定价影响力的直接推手。“郑州价格”不断响彻全球的背后,是郑州商品交易所多年来持续推进“走进产业、贴近行业、服务企业”的三业活动,开展期现结合“点、面、基地”建设活动,针对性地向现货企业持续开展投资者教育工作,为现货企业普及期货知识、提高风险意识和风控能力,引导现货企业科学利用期货市场结出的硕果,凝聚着郑州商品交易所人的聪明才智和辛勤汗水。

为者常成,行者常至。在不到30年的时间里,郑州商品交易所从粮食批发起步,逐步成为在全球拥有一定定价话语权的综合性期货交易中心,殊为不易。

依托自身优势开启国际化发展新征程

随着2018年PTA期货引入境外交易者,郑州商品交易所正式开启国际化发展新征程。在陈涛看来,多年间本土化的良性发展是郑州商品交易所如今走上国际化发展之路的源泉和基石。

期货市场是全球性的市场,技术进步使贸易商可以同时世界各地的交易所进行全天候交易。从国际市场发展趋势来看,融入全球定价体系、谋求定价话语权是一个国家和地区期货市场发展的终极目标。

期货市场国际化的核心就是交易所的国际化,通过吸引全球客户,形成权威价格,引导资源配置,成为具有全球或区域性的价格中心和资源配置中心。陈涛认为,郑州商品交易所国际化将面临全球交易商和投资者的横向比较,因此要突出自身特色;以PTA为代表的中国特色期货品种具有现货生产、消费、贸易优势,有望迅速成为全球定价基准。对于国际市场广泛存在的农产品期货品种,则需要郑州商品交易所立足中国特色,形成错位竞争,争取首先成为一个区域或一个时区的定价中心。

“对于中国广大现货企业来说,更国际化的期货交易平台、更权威的价格,将直接提高他们贸易点价、风险对冲的效率,也将成为他们走上国际化发展之路的重要助力。”陈涛说。

在改革开放中诞生,又在改革开放的新征程中再出发,郑州商品交易所的发展始终与改革开放的进程密切相关。面对服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三项重任,郑州商品交易所向领先行业的风险管理平台、享誉世界的商品定价中心迈进的同时,也肩负着比以往更为重要的职责和使命。

陈涛说,去年底召开的“致敬改革开放40周年——庆祝郑州商品交易所成立28周年座谈会”上,郑州商品交易所党委书记、理事长陈华平的一番话让他印象深刻。陈华平说:“从中国实行社会主义市场经济的‘报春鸟’到现在成为全球有重要影响力的衍生品市场,28年间,郑州商品交易所走出了一条不平凡的道路……郑州商品交易所人将坚持‘崇实、守正、拓新、致美’的核心价值观,通过5年的努力,将交易所打造成品种工具丰富、场内场外协同、运行安全高效、功能发挥充分、位居世界前列的期货及衍生品交易所。”



跨国粮商在中国市场中的“标签”

记者 韩乐

不需要华丽的辞藻和“花哨”的宣传,全球四大跨国粮商之一的路易达孚天生自带“闪光点”。近20年间,国内围绕农产品期货展开的各大交流会场中,总会有那么一个重量级嘉宾的身影出现:身着帅气西装,尽显绅士风度,眉宇间传递着从容的力量,对农产品市场侃侃而谈,这让市场人士记住了“陈涛”这个名字。他不仅是路易达孚商品集团在中国的首席代表、路易达孚(中国)董事长,更是路易达孚在中国市场中响当当的“标签”。

“如果说中国到目前为止没有期货市场,那么路易达孚在中国的交易量不会很大,或是参与的业务和品种也非常有限。”陈涛坦言。

担任了多年的郑州商品交易所交割委员会委员,陈涛从中也看到了国内交易所这年的发展。期货从无到有,到目前为止,衍生品市场的快速发展、品种的不断增多、期货交易的日益成熟让这个行业如虎添翼,实体经济参与也更加放心,路易达孚也是受益者。

作为一个无敞口的现货、期货相结合的贸易体,路易达孚基本上100%的套期保值的交易逻辑也应用到所有的商品上。正因为是中国套期保值、基差交易的积极推进者,路易达孚在中国也创造和促进了很多不同的交易模式和技巧,使原来传统的大宗商品交易模式改变发展为目的多样化的交易方法。

在陈涛看来,市场中没有真正的专家,只有赢家和输家。路易达孚对市场的理解,永远围绕着基本面。谁的逻辑对,谁就能笑到最后。

回想起在路易达孚28年走过的路,陈涛不留遗憾。当初接手路易达孚中国大区“掌门人”时曾定下的目标,现在看来基本上都得以实现。

在陈涛的办公室,期货日报记者留意到,在众多摆件中,有着一个像极了陈涛本人拿着高尔夫球杆的人像玩偶,旁边还有一些奖牌和证书都与高尔夫有关。与很多投资圈中的人一样,陈涛也热衷于打高尔夫这项运动,坚持每周都去打几场。

高尔夫虽然是一项“贵族绅士”的运动,但站在大草坪上,视野所及足够开阔,可以让人随心所欲,给人空间发挥自己的潜能。一场球18个洞,高尔夫运动更加强调的是自我心境的平和与宁静。

在陈涛看来,高尔夫运动中,更多的是在和自己征战。手握球杆,你目光所及和你心中所及的目标,理论上应该是一致的。当拥有一颗平常心时,理想与目标的距离,就会大大缩短;但若你心浮气躁,目光所及目标,就会和你心中目标发生严重偏离。高尔夫如是,期货亦如是,最难的还是稳定性。

想要把一件事做好,首先得懂得修心。而在团队的建设中,陈涛也将这一点用在人才的划分上,他更偏向对情商的考量。

“智商高的人应该去做完全依靠智商的工作,而我更看重的是人才的情商。包括对同事们、家人平时的一些态度,与客户之间沟通的能力,以及突发状况下的心情,这些虽然不是决定性因素,但在选择人才时,也会占很大的分数。”陈涛如是说,他自己其实是一个非常重感情的人,重视亲情和朋友。多年在外一个人生活,对于异国他乡的家人有着很多的愧疚,没有照顾好他们一直是陈涛心中的一个遗憾。

没有办法,陈涛太爱自己的事业,已经将期货融进了自己的血液中。“就像戒烟戒酒一样,很难让人把它戒掉。”陈涛坦言,多年来已形成了习惯,不论是哪里,每天一睁眼就先看看市场价格,晚上睡觉时,半夜还要起来关心下市场走势。

在陈涛的人生词典里,离不了期货,也少不了亲人和朋友。每天活得快乐即是目标,生活才会有意义。生活还在继续,事业阔步向前,陈涛一如既往地把自己的那份热情洒在期货市场,持之以恒地将跨国粮商的“标签”深入人心。

见证成长
口述历史本期人物:陈涛
郑商所发展亲历者系列专访之九

记者 曲德辉