

期现结合-提前锁定利润

—河北正大玻璃有限公司

目录

一、企业基本情况	3
二、现货经营情况	4
(一) 企业主营业务及特点	4
(二) 企业经营中面临的问题及解决思路	5
三、参与期货历史及现状	6
(一) 前期准备阶段	8
(二) 尝试操作阶段	9
(三) 成熟发展阶段	10
四、操作案例及经验总结	11
(一) 卖出套期保值提前锁定未来利润	12
(二) 买入套保与下游签订销售合同	15
(三) 操作经验总结	16
五、企业参与期货的风险控制	18
六、正大玻璃参与期货的体会及对郑商所市场发展的几点建议	24

【摘要】 2015 年整个行业出现亏损，产品价格震荡下跌，期货作为企业经营的重要补充，企业充分利用这一工具，使得企业的经营利润得到了改善，利润曲线平滑了很多。2016 年以后，随着行业过剩产能的清除，整个大宗商品企稳止跌，春节过后产品价格节节攀升，期货工具如何利用，还要不要利用期货？成为企业面临的难题。有没有更好的期现模式，是期货部考虑较多的问题。正大玻璃管理层审时度势，外出拜访贸易类型的投资公司，学习并开展新的期现交易模式，助力企业成长。企业坚持套期保值为主，实物交割为辅，适当参与套利和基差交易的运作模式，避免投机交易的思路。最终正大玻璃通过期货运作，使现货贸易量在原有产能的基础上增加 10%，同时实现利润同比增长。

一、企业基本情况

河北正大玻璃有限公司成立于 2000 年，是一家浮法玻璃生产为主涵盖玻璃深加工的大型玻璃企业，位于沙河市经济开发区内，占地面积 90 万平方米，总投资 12 亿元。公司现有员工 1200 余名，拥有三条年产约 1000 万重量箱的高档浮法玻璃生产线。主要产品为 3—8mm 优质浮法玻璃，产品远销北京、天津、山东、深圳、浙江等全国十几个省、区、市，广泛用于深加工、装饰装修、机械电子、仪表钟表、太阳能等行业。

二、现货经营情况

（一）企业主营业务及特点

公司业务目前主要有几大板块：浮法玻璃生产、玻璃深加工、玻璃物流、玻璃贸易、综合服务几个板块。

板块介绍：

1、浮法玻璃生产：公司自 2008 年按照玻璃行业淘汰落后提升品质的要求，主动淘汰格法玻璃生产线，和中国建材国际工程有限公司合作建成了公司第一条浮法生产线，产品一下线市场供不应求，公司根据市场需求于 2009 和 2010 年分别投产浮法二线和浮法三线，这两条生产线均采用了国内先进的生产技术，创造了煤气生产线日熔化量达到 800 吨的世界记录，国际建材协会对这次突破给予了肯定。

在节能降耗方面公司始终做到了行业前列，2011 年公司和上市公司北京天壕节能有限公司合作，投资 1.2 亿元上了三台余热发电设备，做到了用电自给自足，年节约标准煤 8 万吨。公司先后投资 1200 万元进行富氧燃烧工程，每年节约煤炭约 1 万吨，投资 800 万元进行变频器改造等等，一系列的升级改造降低了生产成本提升公司的竞争力，保证了公

司在激烈的市场竞争中拥有持续的盈利能力。

2013 年在国家环保形势日趋严峻情况下，公司克服困难先后投资 1.4 亿元为三条生产线上脱硫和脱销设备，目前公司为环保排放省控企业，24 小时污染物排放实时监控，并完全达标排放。

2、玻璃深加工：公司根据市场的要求和延长产业链的战略布局，于 2012 年投资 5 亿元成立了占地 500 余亩的正玻璃深加工园区，投资 LOW-E 镀膜生产线、磁控制镜生产线、艺术玻璃加工线、中空钢化生产线等深加工设备，通过深加工，公司拓宽了产品渠道，将公司从单纯的做材料提升为做终端产品，让正大的产品最终服务于广大的消费者。

3、玻璃物流、贸易和综合服务：是公司为打造现代化企业所做的业务拓展战略，努力通过发展现代化物流，网络信息平台，和综合的技术交流网络，打造一个以浮法生产为主，涵盖加工通过市场细分，服务终端客户的企业集团。

（二）企业经营中面临的问题以及解决思路

进入 2016 年，随着整个经济形势的走好，房地产的火爆，玻璃需求也逐渐提高。由于国家不再审批新的生产线，前期有些落后产能也已清除，导致短期内玻璃供不应求，玻璃价格一步一个台阶的走高。面对高需求，企业苦于生产线太少，满足不了客户的需求，无法扩大市场占有率。收购其

他企业未点起的生产线，又担心行情得不到持续，盲目扩张后期产能过剩造成严重后果。

通过走访学习，我们认识到，生产企业在参与期货的过程中，不仅仅是一个卖出方，也可以成为一个买入方。当期货价格远低于现货销售价格或者生产成本时，可以买入远期期货，与客户签订远期现货价格锁定利润的模式。这样既能保持目前的现有客户，也可以吸引一批具有战略眼光的客户群体。

三、参与期货历史及现状

自 2012 年玻璃上市以后，公司领导积极参与期货市场，在随后的两年里，通过与外界交流学习，实战交易，积累了丰富的套利、基差交易经验。2014 年对于河北正大玻璃有限公司来说，是幸运的一年。在这一年，我们有幸成为郑州商品期货交易所的玻璃交割厂库之一，企业也开设了法人账户，准备以企业的身份参与期货交易。

2015 年，企业领导从期货公司挖掘期货交易人员，与销售部联合搭建期货部，自此公司在原有的几个部门的基础上多了一个期货部。在这一年里，期货部秉持严格卖出套保，稳中求进的方式，在玻璃现货价格下跌过程中，为企业减少

了亏损，达到了很好的效果，充分体现了期货服务实体的作用。

2016 年经济形势转变，过去的卖出套保思路已经不适应行业现状，供需错配状态下，期货出现贴水错误，我们也采取了买入期货，与下游客户签订现货合同，从而达到期现结合锁定利润的效果。

目前企业已经有完整的期现交易体系。

一：当期货价格升水现货价格时，我们采取卖仓单的模式。目前企业结合客户需要，仓单模式多样化，除了场内的固定价格出仓单，还与客户采取多种多样的场外仓单模式。比如 1、点价模式定仓当价格。2、联合套保模式。3、购买现货转化成仓单模式等。

二：当出现期货价格贴水现货价格较多，贴近现货成本时，我们采取买入期货，与下游客户签订长期现货合同的模式。

灵活的仓单买卖模式，目前得到机构客户与下游贸易商群体的认可，玻璃仓单量也由 2015 年 220 吨到 2016 年的 9000 吨，进而到 2017 年上半年增长至 40000 吨，达到了交割厂库服务于期货市场的效果。在此过程中，企业也积累了丰富的期现结合模式，在做好服务者的过程中，也收到了一定的物质财富。

（一）前期准备阶段

期货部成立后，在期货交易开展之前，为加强公司对玻璃期货套期保值业务的内控管理，有效防范和化解风险，公司制定了参与期货的相关规章制度。

（一）公司套期保值业务只局限于郑州商品期货交易所挂牌的玻璃期货合约。

（二）期货净空头数量不得超过企业套期保值现货的数量。

（三）期货净多头头寸必须与下游客户订单需求相匹配。

（四）套期保值业务操作计划必须报知决策小组，决策小组通过后方可执行。

（五）不得频繁操作，不得过度投机。

公司期货部有决策小组、投资经理、研究员、风控员几个部分组成。具体分工如下：

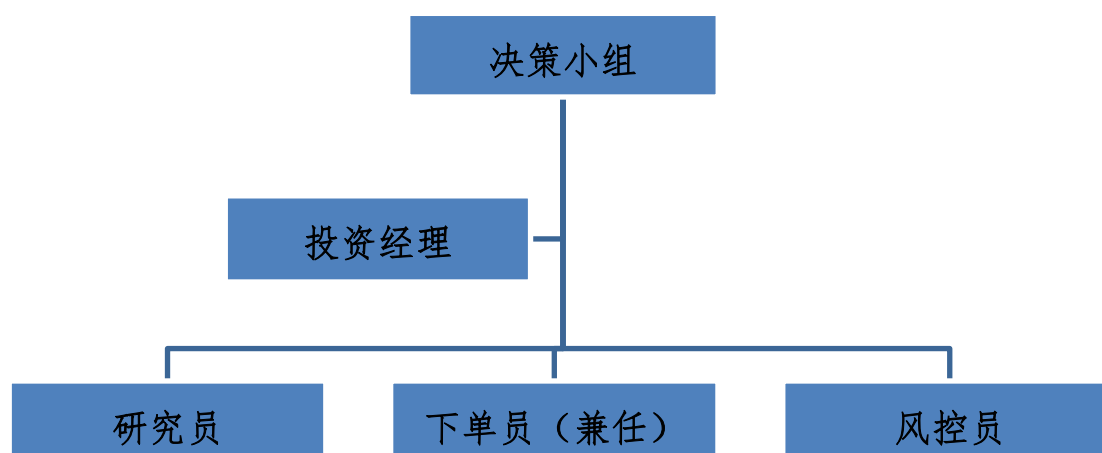
决策小组：审核投资经理的交易方案，指挥资金调度和要求风控员监控投资经理对交易方案的执行。

投资经理：根据研究员对市场的调研结果，以及厂里的具体需求做出交易方案，且在交易方案规定的条件下有自主操作权。

研究员：根据投资经理的要求，做市场调研，考察周边市场需求和销售情况，以及沙河当地贸易商的库存情况，供投资经理做决策参考。

风控员：根据决策组给出的风险控制要素表，监控投资经理的操作情况，若是超出风控要素表所列情况，及时提醒投资经理并报知决策小组领导

结构图如下：



（二）尝试操作阶段

我们是在 2014 年开始进行企业账户期货交易的，第一年由于是一个尝试期，故采取的是严格的价差套保操作。即只有当现货价格高于期货价格较多时，我们才会尝试套

期保值业务的操作，故交易机会和规模都不是很大。

2015 年我们采取价差套保和趋势套保的模式来进行期货交易，效果还不错，在不用杠杆交易的情况下，收益已经是总资金的 20% 多点，虽然两种交易方法均创造了一些利润，但总体上趋势套保交易做起来没有价差套保做的踏实。

2015 年主要交易合约是 FG1506,FG1601。FG1506 上用到了价差套保交易，FG1601 是采取的趋势套保。交易模式的改变是源自于现货情况的变化。

在 2015 年年初的时候，其他地方与沙河地区玻璃现货方面还有一定价差（价格高于沙河玻璃价格），期货价格也在一定时期内高于沙河现货价格，形成一定的升水，给了很好的价差套保机会。后来由于区域产能和需求的变化，导致沙河与其他地方价差缩小，甚至有时沙河玻璃价格比其他地方还要高些，但是其他地方的玻璃在期货上是有升水的（沙河作为基准地为 0），致使期货价格没有沙河这个基准地的价格，就会承压下跌。使得我们很难再采取价差套保操作，故我们采取了趋势套保操作。

（三）成熟发展阶段

经过 2014 年、2015 年两年的摸索，企业期货操作人员熟悉了期货交易的相关制度和自身职责，在玻璃期货后期的

期货运作中相对得心应手，很好的规避了价格剧烈波动带来的风险。并且由于操作的熟练，期货部还通过基差交易、套利交易为公司创造了更多的利润，使公司竞争力远高于同行业其他企业，在行业地位继续处于领先地位。随着规模的不断扩大，期货部团队人员也在不断扩充，一方面从公司内部挖掘熟悉现货市场的人才加入团队中，另一方面从期货公司招聘具有丰富期货经验的研究人员增强研究实力。当前，期货团队已有 4 人，背后还拥有公司现货部门公司销售部人员的大力支持，市场第一手信息、物流仓储情况、用户订单情况反馈等等信息为期货部的决策提供了强有力的支持。

目前企业已经有完整的期现交易体系。一：当期货价格升水现货价格时，我们采取卖仓单的模式。目前企业结合客户需要，仓单模式多样化，除了场内的固定价格出仓单，还与客户采取多种多样的场外仓单模式。比如点价模式定仓当价格、联合套保模式、现货销售转化成仓单模式等。二：当出现期货价格贴水现货价格较多，贴近现货成本时，我们采取买入期货，与下游客户签订长期现货合同的模式。

四、操作案例及经验总结

目前公司实际操作过程中以期现结合为主，跨期套利为

辅的交易策略，未来根据市场机会和市场发展还将利用更多操作模式。公司每一个环节都安排专人负责跟踪，每周进行市场调查，制作相关策略，发现机会制定交易方案，决策层果断决策，突发事件反应迅速，根据市场行情和自身情况参与期货市场，帮助企业摆脱困境、稳定经营、实现利润。目前公司的几种合作模式也得到了业内认可，之前参与期货热情不高的企业，看到这种灵活的交易模式，既能少冒风险，又能提前锁定未来利润，方便下游客户，也在积极学习，准备拿起期货工具，为企业保驾护航。

下面介绍下目前我们交易比较成熟的两种模式，并对我们的操作经验进行总结。

（一）卖出套期保值提前锁定未来的利润

（1）行情分析：2017 年春节期间，由于节前玻璃现货价格较高，贸易商冬储意愿不高，使得企业的库存相对于往年均偏高。2017 年 2 月 10 日，企业库存 6 万吨左右，将近一个月的产能，由于宏观偏好，期货市场一路走高，期货价格达到了 1350 元/吨，而当时现货价格却是 1300 元/吨元维持不动，升水达到了 50 元/吨。考虑到未来价格涨跌不好判断，不如提前在期货上锁定利润。若未来现货再涨 50 元/吨，直接交货，还是相当于 1350 元/吨卖货，综合下来不亏不赚；若未来现货价格下跌，有 50 元/吨的利润。基于上述

分析，企业决定开始逐渐做空，锁定未来利润。

(2) 入场时机：2017年2月10日，期现价差达到50元/吨，盘面1350抛出6000吨。在随后的几天里，现货价格稳定，期货逐渐走高，企业自身共计抛出2万吨货物，持仓均价在1370元/吨，在1380-1400，联合套保卖给机构仓单3万吨，仓单卖出均价在1390元/吨。通过操作把企业80%的库存提前锁定了利润。

(3) 出场时机：由于前期贸易商没有冬储，手中库存较低，厂家库存下降较快，2017年3月1日，现货上涨，达到1310元/吨，企业在1310附近开始平掉库存下降的对应头寸2万吨。期货价格低于1300，机构客户联合套保的头寸3万吨玻璃，客户选择获利了结。



(4) 效果评估:

期货方面: 1. 企业锁定利润部分

$(1370 - 1310) \text{ 元/吨} * 20000 \text{ 吨} = 1200000 \text{ 元}$

2. 与机构联合套保模式

$(1390 - 1300) \text{ 元/吨} * 30000 \text{ 吨} \div 2 = 1350000$

现货方面: 价格上涨 10 元/吨。保值的 5 万吨货物升值了 50 万元

综合下来看, 期货价格向现货价格回归, 达到了很好的套期保值效果。

（二）买入套保与下游客户签订销售合同

（1）情景回顾：2017年3月中旬后，全国各大城市出现房地产限购限贷政策，房地产政策的改变使得事情情绪比较悲观，大宗商品集体回落。在此大背景下，玻璃期货也是大幅下跌，跌破1200元/吨的成本价格。但是此时现货价格依旧坚挺，没有走弱的情况，唯一利空因素是有新增生产线复产。

（2）操作过程：3月23号，期货盘面以1200元/吨的价格买入1000吨玻璃，与下游客户签订协议，承诺在5月16号以后，以1250元/吨的价格卖给客户符合国标质量5mm玻璃，具体哪家玻璃不定，客户缴纳50元/吨的定金。4月19号现货价格维持在1300元/吨，客户想再次增加1000吨订单，盘面1210元/吨时再次买入1000吨玻璃，同样是承诺1250元/吨卖给客户，同样缴纳50元/吨的定金。后期考虑到厂家接仓单可能会有不利影响，与下游客户协商退还定金，并每吨给予客户15元的补偿，放弃执行合同。客户同意终止合同，期货盘面1280元/吨平掉头寸。



(3) 效果评估:

期货端: $(1280-1200)$ 元/吨 $\times 1000$ 吨 $+(1280-1210)$ 元/吨 $\times 1000$ 吨 $=150000$ 元

现货端: -15 元/吨 $\times 2000$ 吨 $=-30000$ 元

综合下来: $150000-30000=120000$ 元

(三) 经验总结

正大玻璃的成功经验并非原创,而是通过外出学习,了解其他品种成熟的交易模式,并与外界多沟通协商共同摸索

适合玻璃期货的交易模式，依据公司自身的实际情况形成的一整套期现货操作理念和流程。

1、多学习，向理念先进的投资机构多学习，尤其贸易型投资公司。定位一个仓单服务者的角色，多与外界沟通合作，加强学习，提升自身能力。

2、服务现货是正大玻璃参与期货市场的初衷，这就要求期现货部门之间能够无缝对接，消息及时传递互通，共同制定针对现货风险敞口的套保方案。

3、提高市场价格走势行情研判的准确率是期货操作成功的关键，为此我们每周都会定期组织召开行情研讨会，期现货部门领导悉数参加，依据套保方案确定当周的操作预案和应急预案。

4、出现突发事件或期货头寸大幅波动时，我们会启动应急预案，根据当时的期现货情况，确定是否增加或减少套保头寸数量，甚至提前结束本次套保操作。

5、在出现某一合约非理性价格波动的情况下，我们也会依据现货购销成本、资金成本等进行估算，在一定的价差范围内进行期现套利操作。

6、拥有雄厚的现货运作能力是支撑期货团队的关键，这一点在交割环节尤为重要，是期现套利成功的关键。

7、交割环节需要清晰了解。交割每一步都需要企业了解清楚，把预期有可能存在风险的环节提前做好准备，和对

方客户进行充分有效沟通。

五、企业参与期货的风险控制

企业参与期货交易并不是单纯的个人行为，即使像我们这样有绝对控股股东也不能一个人决定就去做，而是需要有专门部门来负责具体实施。在期货交易过程中，需要有完整的风险控制体系，需要参与期货交易的部门和人员之间相互监督并控制风险。

我们将风险划分为主动性风险和非主动性风险。

主动性风险主要包括操作风险、法律风险。操作风险主要是因为内部控制原因导致操作不当而产生的损失，如下错单、保证金未按时到账、没有走完全部流程就参与期货以及没有做好风控等。法律风险是指与相关法规冲突导致使投资无法收回或蒙受投资损失。

非主动风险：1、基差风险。基差风险就是期货价格和相相关现货价格之间差距的风险。基差风险可能会对保值者参与期货市场产生不利影响，出于基差的性质及其不可预测性，基差不仅影响期货头寸，而且影响所有处于保值位置的现货头寸，基差风险的存在使保值者在保值时依然暴露于风险之中。影响基差风险的因素主要有：1) 现货商品与交割品在等级、质量、时间及位置上的不一致性；2) 期货价格和现货价格变动的不一致性；3) 期货合约数量的固定性(保

值者不能如愿获得与其现货头寸数量完全一致的期货头寸)；4) 期货市场和现货市场间大规模套利的困难(套利行为能促使到期日基差缩小，而两市间套利困难则使到期日基差无法一致)；5) 持有成本(持有成本与合约的剩余期限及无风险利率直接相关，期货合约的剩余期限越长，持有成本就越大，基差扩大的可能性就增大，而无风险利率的上升也将导致相关现货商品的持有成本上升，基差变化的可能性增加)；6) 相关现货商品的供求状况及流动性(现货供给有限时，基差有较大的易变性，现货流动性越高，基差的偏离程度越小)。2、系统性风险。即因突发事件导致的整个市场行情走势发生剧烈波动，或者由于交易通道故障而导致投资损失的风险。

为解决这些风险，正大玻璃也是在成立期货部之初花费长时间建立参与期货的机构设置和制度建设。依据瑞集团现有的组织框架及现货经营模式，建立规范的从事期货业务的组织结构，其目的是合理分配职责权限，落实工作责任，避免出现职能交叉或缺失，形成各司其职、各负其责、相互制约、相互协调的工作机制。

组织框架：

1、集团期货业务组织结构包括三个部分：决策层、管理层和执行层(组织架构图见附录)。

2、决策层由企业的最高领导人直接负责，以风险管理

委员会形式出现，其成员为公司领导班子。

3、管理层以套期保值业务委员会形式组建，组员有销售部负责人、采购部负责人、期货部负责人、财务部负责人和风险监控部负责人等。

4 执行层由期货部、结算和风险监控部组成。

4.1 期货部设四个岗位：交易执行岗、交易核对岗，研究岗和交割岗。交易执行岗有 2 名交易员，且是独立岗位，需专职人员、不可兼职。交易核对岗，研究岗及交割岗成员共需 4 名职员，可组内兼职。

4.2 结算部由资金调拨岗，会计核算岗和结算兼交易确定岗组成，以上三个岗位各需一名职员，且该职员可组外兼职。

4.3 风险监控部需一名专职人员，且负责档案管理工作。

河北正大玻璃有限公司风控制度和流程中分为：风险管理委员会、套期保值业务委员会和执行层职责。

风险管理委员会的主要职责：

确定保值战略；

明确保值目标；

审定保值方案；

控制保值风险；

统一调配保值的资金与资源；

对套保业务各类岗位职责的具体授权；

组织制定保值业务的风险管理制度和措施。

套期保值业务委员会主要职能：编制套期保值方案供决策层决策；按套保方案编制并下达交易指令；监控交易风险以及交易过程中的资金与资源的日常协调与管理。

执行层具体职责：

1、交易岗的主要职责是按照《交易计划书》在审定的套保（套利）方案项下执行交易指令。

2、交易核对岗负责实时监测交易员是否按照《交易计划书》执行的交易指令。

3、研发岗位主要职责是：研究各区域现货市场动态和期货市场；收集企业采购、销售和库存等信息；计算当前企业风险敞口；设计套保计划的草案等。

4、交割岗职责是组织公司资源办理期货市场的实物交割相关事宜。

5、资金调拨岗职责是负责期货套保业务的资金收付工作；会计核算岗的职责是核算期货交易的盈亏及风险率，并制作与套保业务相关的财务报表；结算兼确定交易岗负责对比期货交易结算单和会计核算员的财务报表，在核对无误时，在结算单和交易单上签字。

6、风险控制员的主要职责：

6.1、拟定期货业务有关的风险管理政策及风险管理工

作程序；

6.2 监督期货业务有关人员执行风险管理政策和风险管理
理工作程序；

6.3 审核公司的具体套期保值交易方案；

6.4 核查交易员的交易行为是否符合套期保值计划和具
体交易方案；

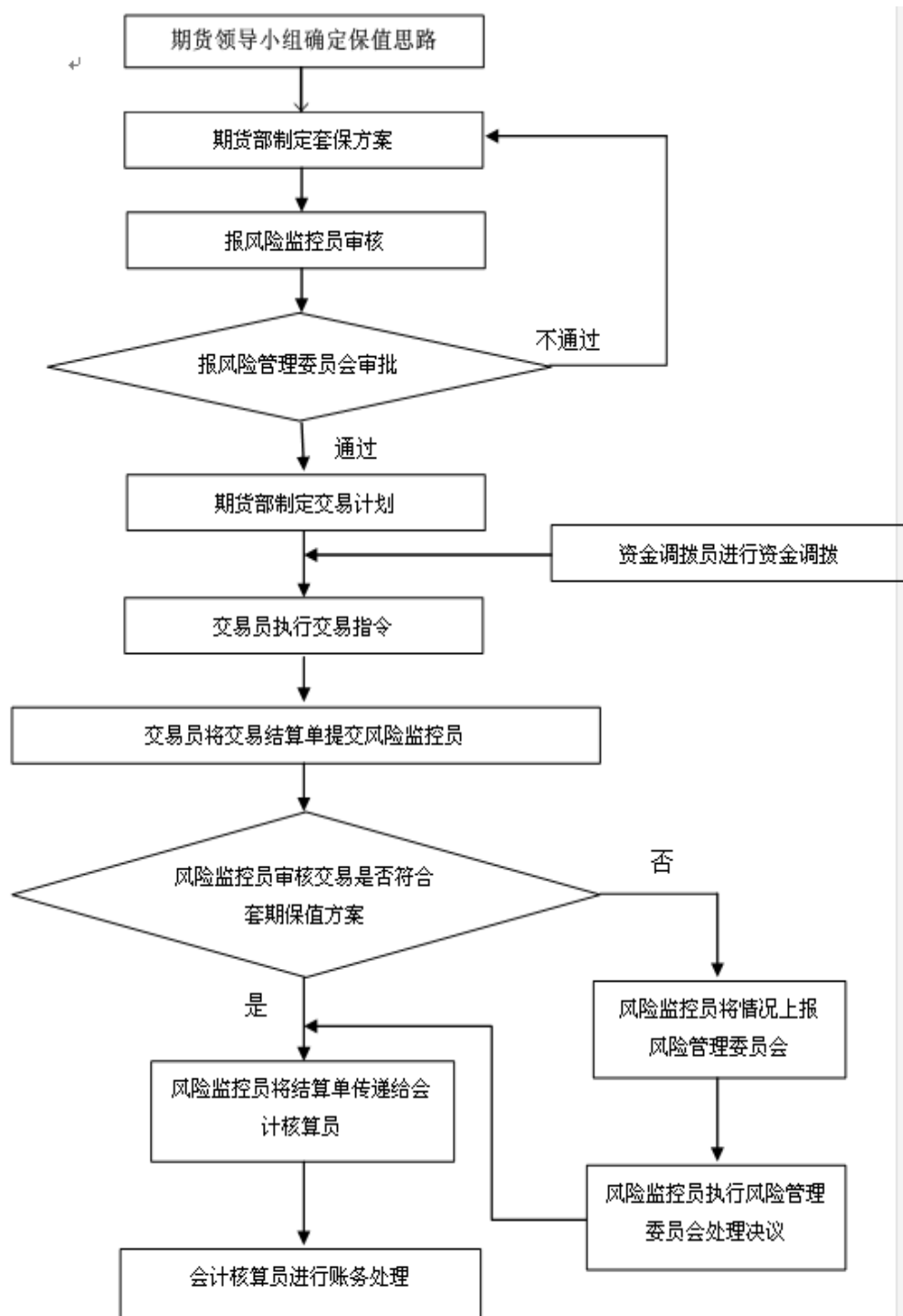
6.5 对期货头寸的风险状况进行监控和评估，保证套期
保值业务的正常进行；

6.6 发现、报告并按程序处理风险事故；

6.7 评估、防范和化解公司期货业务的法律风险。

风险控制员须严格审核公司的商品期货业务是否与公
司生产经营中的商品品种一致，若不是，则须立即报告公司
期货领导小组。

流程图如下：



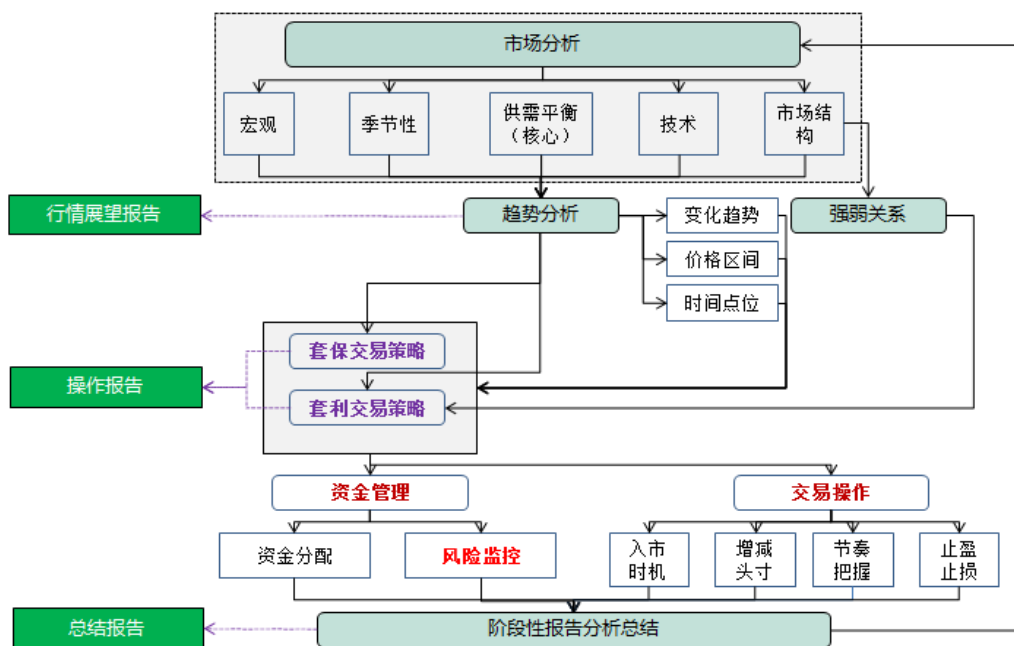
六、正大玻璃参与期货的心得体会及对郑商所市场发展的几点建议

正大玻璃参与期货的心得体会总结以下五点：

（一）期货市场并不是一个独立的金融工具，而是一个能够服务于实体经济的有效工具，是现货企业发展的保护伞。有了期货的保驾护航，能够保证企业在扩大生产经营规模的同时，稳定并平滑企业的经营利润，避免因某一时期内价格的不利变动，导致企业从此一蹶不振，甚至破产倒闭。

（二）期货交易策略制定方面心得体会。公司参与期货交易必须要做到三个方面才能做好后期工作：一、对现货行情有较为准确的判断和把握；二、对期货市场相关的知识和交易规则要有深入了解；三、不赌后期行情。在进行期货交易之前，一定要制定和现货相结合的操作方案，并对可能存在的潜在风险做出一一考虑并做出相对应的策略，做到周详。另外要细致研究到套保时间点的选择、套保比例的选择、套保期间保证金的动态考量、套保在出现基差过分变化的时候如何处理等等。

研究报告体系图：



（三）企业必须把期货部作为公司的重要战略部门去运作。正大玻璃作为一家大型的玻璃生产企业，自公司成立到现在之所以发展迅速，跟决策层的领导有很大关系。期货上市初，正大玻璃就果断决定要成立期货部并重点投入，没有人才引进人才，能力不足，外出多学习，拜能者为师，并将期货作为未来五年重要发展战略之一，各个部门通力配合其工作。企业不能把期货部当成一个摆设，要把它充分利用起来，作为企业的重要战略去发展，作为企业新的引擎去突破业务瓶颈和利润瓶颈。

（四）关于交割方面的体会。真正走向交割环节的很少，更多的是当期现价差修复完成后，选择了结头寸的，更适应当前的发展，几次少量的交割，给我们的第一感觉是期货市场确实是一个好的销售渠道，非常规范。

（五）一定要加深期货学习。我们在前期只进行了套期保值，但我们致力于通过期货市场为公司创造效益。因此我们就一方面学习期货其他操作模式，一方面注意机会的出现和把握，通过后期的研究，不但做到了套期保值，而且还通过套利、基差交易等方式为公司创造了利润。目前期货市场上与正大玻璃业务相关的只有玻璃期货，如果后期再有玻璃相关产业链的品种期货，如纯碱、石英砂等，我们将努力做好学习研究工作，争取更多的机会。

另外，谈谈目前对郑商所的一些建议。

（一）加大示范性企业推广力度。玻璃做为国内重要的工业品品种之一，具有广泛的基础。限于目前行业企业制度的约束，很多企业尚未参与期货中来。但面对国务院对期货市场的功能发挥是非常看好和鼓励企业利用的，作为玻璃期货的上市交易所，交易所可以组织目前期货市场使用期货工具较好的企业给大家做培训，充分让玻璃期货能为整个行业的企业所利用，这样即可以增加市场的流动性，又能不断的吸引企业参与，形成良性循环，最终起到真正为行业服务的

功能。

（二）适当考虑各方需求，让玻璃仓单注册更容易，让仓单流转更通畅，使得交割制度更完善。

（三）适时可以推出更多的创新产品。比如玻璃期货的期权，目前市场上的场外期权，由于权利金较高，使得企业很难利用期权作为风险管理的工具

经过近几年的期货运作，尽管在期货市场上取得了不错的收益，但我们深知期货对于生产企业来说，绝不是一个单纯卖出盈利市场，而是保障企业稳健经营、健康发展的关键。在过去的交易中，我们也曾遇到期货市场走势不如预期的情况，但我们始终坚定参与期货市场服务现货贸易的信念，相信能够努力做到期货与现货的完美结合，实现期货服务于实体产业的目的，实现企业经营目标。

在过去的一年，正大玻璃通过期货操作不仅取得了一定的收益，还扩大了客户群体，掌握了更多的期现交易模式，并且交易模式也得到了大家的认可，同时，吸引了之前参与不积极的厂库参与到了期货市场。并且作为玻璃期货仓单的服务者，也愿意与更多的投资机构沟通合作，正大玻璃也很愿意配合郑商所宣传和推广玻璃期货、探索和发挥期货市场功能新思路、推动期货市场繁荣发展、为进一步推动期货市场服务现货行业、实体经济做出应有的贡献！

