专题论坛1：中国粳米市场格局及价格走势（下午）

当前产业政策对粳米市场的影响

粳米产业链供求关系变化与贸易格局

粳米市场价格预测及影响因素剖析

主持人：黑龙江省农业投资集团有限公司总经理助理 李树生

论坛嘉宾：1.佳木斯市金融服务局副局长 韩立帮

 2.五常市二河乡新庄村党总支书记 刘清泉

 3.全国人大代表、鸿源农业开发集团有限责任公司董事长孙斌

 4.益海嘉里米业事业部消费品项目专业副总监 高磊

 5.北大荒米业集团有限公司销售总监 任学礼

 6.卓创资讯粮食产业高级信息经理 刘阳

李树生：

各位领导，各位嘉宾，大家下午好！

 刚才几位专家从专业的角度阐述了我国粳米期货合约，市场功能以及大米市场贸易格局等方面，与大家进行了分享。下面我们进行专题论坛，题目是“中国粳米市场格局及价格走势”进行座谈交流。今天我们邀请莅临论坛的嘉宾是：

 佳木斯市金融服务局副局长韩立帮先生；

 五常市二河乡新庄村党支部书记刘清泉先生；

 全国人大代表鸿源农业开发集团有限责任公司孙斌先生；

 益海嘉里米业事业部消费品项目专业总监高磊先生；

 北大荒米业集团有限公司销售总监任学礼先生；

卓创资讯粮食产业高级经理刘阳先生；

 近年来，国内稻谷产量居高不下，稻强米弱，近十年来，我是从粮行业20多年来了，近10年来，稻强米弱，因为黑龙江普通米稻谷是政策式的，稻强米弱一直在困扰着我国东北的加工企业。今年，我国生产的早籼稻中晚稻，中晚籼稻，粳稻在3月份国家就公布了价格，127元/斤，121/元，130元/斤，与往年相比，籼稻收购价提高了每市斤1分钱，虽然是增长的幅度不大，粳稻还是维持去年1块3不变，但是也表明了政府一种态度，那就是鼓励农民提高种稻的积极性，国家保护种粮农民利益不受损的政策，我目前看，由于疫情常态化，尤其是去年年底今年春季以来疫情在国外现在看来是情况比较严重，中美贸易战和世界格局，我看最低收购价的政策这一年还不会改变。粳稻的收购价和去年持平，东北地区是我国粳稻的主要产区，刚才益海嘉里的专家也进行了解读。今年粮食丰产，不受三个台风的影响，丰收、大丰收是肯定的，由于受台风影响，肯定受到影响了。所以说增产还是大面积的事。如何看待东北米的销量和价格，如何上一个台阶？是我们目前在座的各位企业家值得思考的一个问题。今天大连期货交易所开了论坛，佳木斯不只是大米之乡，也是中国大米之乡，佳木斯有很多大米加工企业，贸易主体，种粮大户，对于这些大米加工企业，贸易企业和种粮大户，我们讲大商所在近一年非常关注我省大米加工企业，尤其是佳木斯这些种粮大户，贸易加工企业和合作社，也越来越关注期货，也参与到期货+保险，尤其是大商所这些年来在我省资助了很多项目，大体我看报道是63个，有一些在桦川的，打造了一个模式，在全国进行推广。

我们佳木斯在金融方面，给这些企业有什么政策？下面有请金融局的韩局长给大家进行解读，下面有请，请大家欢迎！

韩立帮：

非常高兴有机会和大家交流。我们佳木斯是农业主产区，我们土地面积在3000多万亩，我们的粳米产量占到全国的1/9，去年2019年8月16号粳米期货上市以后，全国设的8个厂库，其中有4个是在佳木斯。佳木斯刚才有一位专家讲了，佳木斯的地位会随着农产品期货的发展越来越重要。今年年初的时候，都知道有一个原油宝事件，它发生的地点就是美国的德克拉马州的昆西，为什么是在昆西，大家原来都不太熟悉这个地方，美国的原油期货有布伦特和美国的交易所，布伦特不用现货交易，而现货交易的地点就是昆西，而我们佳木斯就是粳米期货在昆西，将来随着中美贸易下一步的缓和，或者是国际关系的进一步的改变，粳米的市场化程度逐步的提高，期货的基准交割地的地位就会越来越高。我们佳木斯作为相对农业的龙头地区，如何利用好金融工具，这是我们下一步发展的课题，农业要想发展得好，一是要插上科技的翅膀；一是插上金融的翅膀。对农业的发展我省一直都是很重视的，尤其是疫情出现以后，省里陆续出台了很多政策，有些大家也了解了，我在这里就是给大家简单介绍一下。

 比如说第一个就是省里出台的稳企稳岗基金的政策，这个政策全省拿出100亿，支持各类企业，一共有8个部分的企业，其中就包括农业贸易企业、农业加工企业。它增加了企业贷款担保的损失补偿，如果出现损失以后，政府会承担大部分的补偿，这样等于降低了银行贷款的门槛，银行就敢放敢贷，这个政策原来执行到6月底，现在又改到12月底。看疫情的发展情况，可能这个政策还会持续。

 大家每一个粮食加工企业和贸易企业，或者是相关的企业，应该利用好这个政策，积极的申请加入到企业名单中来，进入到这个企业名单后，去和银行部门沟通，银行部门会放宽贷款条件。

 第二，全省拿出了20个亿，有一个叫企业周转金，这已经执行很多年了，今年又加大了额度。企业周转金就是在企业出现贷款到期需要偿还的时候，我们很多企业没有那么多现金或者资金偿还，有一些符合条件的可以展期延期和循环贷，有一些是不允许的，这样可以申请用这个资金帮助企业过桥贷款，偿还基金，因为是特殊时期。现在大家可以向当地的管理部门，一般是在市工信局，从县的工信部门向上申报，这也可以进行利用。

 第三个政策，三次台风对我们农业打击也很大，受灾害的程度不一样，主要是玉米的倒伏和水稻的倒伏，我们省9月17号省政府出台了财政补贴政策，直接下发到县，对倒伏的玉米收割还有水稻的收割装置加装抗倒伏的设备给予补贴，补贴资金在1000到10000多不等，可以向县财政部门积极沟通和申请。

 这是咱们基本的政策。

李树生：

佳木斯加工型企业，贸易企业合作社都很多，尤其是新粮马上即将收购和开始，融资难，贷款难比较突出，请韩局长给这些企业，应该是政府方面给什么政策支持，企业自身要具备一些什么样的条件？请韩局长也给再解读解读。

韩立帮：

我再介绍一下企业的情况。现在我举个例子，稳企稳岗的基金很多企业进入名点，进入名单他也在跟银行沟通，但是有一些企业没有得到贷款，没有得到贷款原因很多，其中有一些方面可能是银行有些管控的标准没有降下来，有些是他找的银行不对。举个例子，你像我们省内的这些行，像农发行还有农业银行它重点支持的，尤其是农发行支持的是龙头企业，是国家政策性支持的行业，如果说国家定了，我们行业支持比较大一些，无论是贷款的手续还是贷款力度都比较大。要是小微企业就不能找这样的大银行，小微企业应该上像农信社，农信社是大家都比较熟悉的，每个分支机构都比较多，它是重点支持小微企业。

 还有像建设银行，它农业厅的大数据中心，搞了一个大数据的平台，老百姓通过手机微信端可以直接申请，比如说抵押云贷，直接可以秒贷，利用线上，所以说大家要找银行，符合的银行，跟你相匹配的银行。

 第二，这个企业要加强自身的管理能力。很多企业经营效益很好，但是它没有体现在财务报表里，或者是它的账目里，或者说它的相关的业绩里，很多企业初期的时候可能是很粗放，但是到了一定程度以后，你要想上社会融资或者是想让别人入股，或者是你想上市，你必须规范你的财务管理，让别人能够识别你，能够测量你这个企业的情况。

 第三，这个企业要不断的提高企业的品牌意识，要把自己的品牌意识做强。

 第四，要加强和大企业的联合，像益海嘉里和黑龙江北大荒集团，成为他们供应链链条的一部分，因为未来的发展方向，肯定是农业是大资本，大企业化，还有是产业链条。我们只有融入到这个链条以后，我们下一步才能够长足发展，更重要的是要找到自己的定位，要有所为有所不为。

李树生：

非常感谢韩局长的精彩解读，企业授信按照韩局长的解读去努力。

 五常大米的品牌已经是家喻户晓，下面我们请五常市二河乡新庄村刘书记帮我们谈一谈在今年疫情常态的影响下，我们五常大米的销售是否受到了影响？以及今年在国家把粮食安全提到了战略高度的背景下，我们当地政府对粳稻种植有哪些鼓励和政策支持，下面有请刘书记给我们解读解读。

刘清泉：

大家好，我从五常来，大家根本不会关注我，而是关注大米。五常大米这几年一个是声誉雀起，我们知道蝉联几年全国稻米产业第一名，品牌价值接近700亿。第二就是毁誉参半，一方面大家都说五常大米好，好多人还说五常大米造假的多。在座的好多人，一方面是我们五常假大米的提供者，一方面在诋毁着五常大米。五常大米其实已经形成了一个大市场，用我们业内人士讲，说我们自己的产能，就是77.4万吨，但是在市场流通的五常大米超过了1000万吨。说真大米只占到5%到8%，这个数字是否真实不知道，我们能够知道的五常大米的市场还比较乱，到目前还没有破题。

 五常市政府为此做了大量的工作，我作为一个基层的种植者，一名普通的代表，我有所感受。首先，我们在种子的提纯复壮方面，5优稻4号，在龙凤山地区、在海南在各个民营产区都在做提纯复壮的工作，今年的稻花香是倒伏最轻、品质最好、出米率最高的一年，可以看到这种成果。我们对于水稻两病的防治，特别是通过生物技术，生物农药来治理，也是由财政出资。我们对于水稻从种到收的这种溯源，通过物联网确地、确人、确技术、确过程，到最后能够向市场推出我们的服务和二维码，都可以看到市政府为之做出的努力。

 第二个方面，今天对五常大米的制假，能不能换一种角度？比如说我就从五常来，大家可能是不太相信品牌，不太相信渠道，但是他相信五常人，就是因为我是五常人，我是五常种地的人，所以大家相信通过我是可以买到真正五常稻花香的，应该让我们有所启示。如果说我们成千上万的刘清泉，我们种地人可以联合起来，可以跟企业绑在一起，真正的五常米就不用绕过稻伢子、米贩子和经纪人，我们农民可以分一块利润，我们企业可以保真，我们在市场上才能够真正有竞争力。今天我们已经具备了这样的条件，我说首先农民已经有了这种市场意识，他在种的时候知道要种好，因为种的那一天他就为了卖。所以大伙看到人工插秧是要超过我们机插3倍以上成本的，他一直都在用人工。我们在管理过程当中，他要使低氮的肥，有机肥，饼肥和生物肥，通过喷叶面肥提高品质，为了销售。今天我们五常的稻农正在收获，它和佳木斯很大的区别还是停留在刀耕火种年代，苗药、镰刀，男男女女下田，打捆、码垛、晾晒、自然风干，450块一亩，不算脱粒抢运，这样的高成本就是为了市场上卖高价，五常的稻花香目前的水稻价格定单2块7，个别可以达到3元，是我们普通圆粒粳稻保护价的2倍。

 那么它已经有了这种市场意识，恰好和我们企业的经营和流通达成了共识，也不仅如此，我们农民现在非常善用的快手、抖音和火山这样的平台，他们已经懂得了拍段子、拍视频、直播和带货。我们好多的稻农现在已经是注册了家庭农场和农民专业合作社，他们知道怎么样去挂小黄车来自产自销？我说所有的这些铺垫都是已经和企业对接完成了免费的科普，如果我们跟企业在一起，能不能同台唱戏，一个平等的主体地位；能不能同贫，共同的目标愿景和步调，能不能同享，就是革命胜利以后，我们一起分田地、打土豪，我感觉所有的个体和企业都达到同步，那么过去讲农业产业化，企业发展了，农民原地踏步，他的收入并没有大幅增加。今天提倡的一二三产业融合，绝不是一购一销，一手钱一手货，我给钱了就拉倒，而是有农民参与，农民跟企业一同成为一个产业化联合体，这才是我们农民所期盼的，这才是我们保真所要达到的。

 最后，我们提倡的乡村振兴是要分三步走的，我们有30年的时间。所以我也建议我们的企业，眼光放远，不要停留眼前。不仅仅发展产业，要知道我们过去普通的购销是一个平面，今天农村无论是人居环境还是产业发展，还是我们的宜居自治，都提供了一个立体化的生态发展空间。那么围绕着乡村振兴的大的步伐，用这30年，农民看远，企业向远，大家同步，我说我们跟市场一起，农民增收，产业发展，企业振兴，才真正有希望，谢谢大家。

李树生：

非常感谢刘书记，他从种植产业化，市场意识，以及政府投入了很大精力和支持，都给各位企业家进行了解读。谢谢刘书记。

 前面两位嘉宾从地方政府的角度，详细介绍了地方对于粳米市场的一些看法和政策导向，那么下面我们换个视角，我们请下面的三位嘉宾，嘉宾是产业的代表，也是国内粳米企业的领军企业，有请几位嘉宾从产业角度剖析一下2020年国内粳米市场供需格局以及价格走势，下面有请全国人大代表鸿源农业集团有限公司董事长孙斌作为农民的企业家，也是搞粳米加工行业几十年，请你帮我们介绍一下当下的粳米加工行业是什么现状？你对未来行业的格局是如何看待的？下游还有哪些产品有机会还有亮点？有请。

孙斌：

根据今天会议的主题和刚才主持人的要求，我把我亲身经历和我的一点看法和大家进行一下分享。目前，我站在个人的角度分析，目前我们行业的发展现在稻米加工业，作为黑龙江省由原来的原粮，原字号逐渐向加工和精深加工包括深加工逐渐的提升和转换，特别是近两年，我们政府在稻米产业链的政策上给了很多支持，包括刚才韩局长介绍的政府从稳企稳岗包括贷款的方面给予一些支持。刚才五常的刘书记讲了，包括农民，一二三产业融合和农民合作社的建设，最近几年得到了蓬勃的发展。关于目前产业发展关于目前产业发展方向上，大宗企业主要是以消化库存包括低端米市场。我们农民联合社包括新型农业经营主体和与农民连接密切的一些龙头企业还是以品牌建设和中高端市场为主。刚才刘书记说了一句话，我有点不同意见。说“打土豪，分田地”，我们现在应该是欢迎“土豪来分田地”，这是目前我认为另一种市场转换。因为我们企业从原来的粮食批发市场转向了中高端市场，给我们一种启示是，目前现在国内由于人均生活水平的提高，现在销区的居民消费水平也逐渐在提高，他们对中高端的产品特别是农民自产的和合作社自产的产品，包括从线上销售和网上销售购买，特别是今年的疫情发生之后，线上销售趋势越来越强，包括我们的直播带货，包括各种运行模式，现在我们农民自产和农业新型主体的产品逐渐得到认同。这里又引发了另一种趋势就是定制农业，高端的定制产品越来越多，所以说我们欢迎土豪再回来，回来之后和我们农民，和我们家庭农场联手，既满足了他们高消费的需求，同时也解决了农民种地，通过直控的模式增加收入。关于产业升级这块，我想应该通过科技来带动我们的产业升级，通过规模，规模化的提高来延长和提升产业链，这是下一步关于稻米产业的趋势和布局。

稻米产业下游产品的加工方面，大的企业由于它的加工能力和产业链和研发能力的集聚，它对产业链的延伸和提升有优势；但是中小企业和家庭农场，包括新型农业经营主体，尤其是规模的经营，还需要进行一些适度的整合和提升。希望社会资本，因为由于他们的资金有限，社会资本注入到一二产业融合的龙头企业或者是家庭农场，这是下一步融资和资金投放方向上的一种趋势，因为这样的话在附加值提升上，资本的获益上，都是比较有益的。在深加工农产品上，我们有一个感触，过去我们把加工的剩余物都作为牲畜的饲料，现在我们企业把它加工成膳食纤维粉，把95%稻米的营养物质通过膳食纤维粉的提升来回到我们的餐桌上，在保证口感消费的前提下，来解决我们人体的营养元素，稻谷全营养的吸收和利用。我想稻米的深加工产品的市场，根据企业规模和产业布局，是一个很有发展的，有大文章可做。这也是在与稻米生产和销售过程中的一个互补，这也是今后的一种趋势。

谢谢主持人。

李树生：

谢谢孙总，刚才孙总是打土豪和引进土豪和刘书记观点不同，我个人的观点，改革开放40年，现代化、市场化程度现在已经是非常高了，具体怎么发展，现在黑龙江省大米加工企业上千家，品牌几百个，知名品牌不太多，所以说你怎么发展？还得结合你本行业，本地域，本企业的实际状况出发，我想刚才孙总总体来讲对粳米行业格局和下一步的走势和下游产品的发展，给大家进行了他的初步判断，也谨供大家参考。

益海嘉里作为国际四大粮商之一，在粳米领域有相当的话语权，下面有请益海嘉里米业事业部高总为我们介绍一下，目前加工粳米的利润如何？南方粳稻已经是陆续上市，农民惜售情绪比较重，东北地区粳米上市后，你认为企业以什么价格收购是相对合理的？谢谢高总。

高磊：

谢谢主持人。大家下午好！

粳米的利润一句话来讲，应该还是可以的。为什么这么说，我从三个方面给大家做一个分享。很多人都知道我们益海嘉里是做油，金龙鱼的油，很多人都消费过。那么我们做米是从2006年开始的，2006年我们在国内考察以后，第一家米厂选择在佳木斯，这是我想说的第一个，要把粳米的利润做好，要选择一个好的产地。佳木斯作为中国最大的粮仓，它拥有富饶的资源，还有良好的服务意识，给我们益海嘉里的大米从佳木斯走向全国打下了很好的基础，一个好的产地非常重要。

第二个方面，刚才刘书记、韩局长也谈到，要有品牌的投入。我们的产品是在2007年上市，上市以后在央视上进行大规模的广告投入，让消费者认识到粳米大米，他才能够购买，这样才能增加企业的利润。

第三点，想要增加企业的利润，把整个产业链做长。刚才孙总也谈到了大米的产业链的问题。举个例子，可能咱们卖一吨大米，赚一百块钱，那么我们在佳木斯的米厂，除了加工米以外，还把稻壳发电，可能又赚100块钱。米糠榨油，可能又赚一百块钱。稻壳发电之后的碳黑，我们加工成轮胎的填充物，可能又赚了几十块钱，这样综合加工起来，粳米的利润还是可以的。就是要把整个产业链的链条做长，我就谈这么多。

李树生：

高总，再问一个问题，尤其是我省的大米加工企业，像大型的中粮、益海嘉里、北大荒或者是等等有一些大企业都很大，对延伸产业链条没什么问题，因为资金比较雄厚，技术力量也比较雄厚，对中小型米业您再给我们提点见解？

高磊：

个人提一点看法。因为现在随着90后，00后成为家庭的消费主力，原来很多人认品牌或者说是购买一个知名商品的观念也在发生一些变化。他们自己有自己的思路，会选择一些在我们看来叫“小而美”的产品，所以说一些小的企业，一方面可以做一些“小而美”，迎合消费个性化的需求。另一方面，像刚才韩局长说的，也可以跟大企业结对子，在大企业链条厂，在每个链条赚自己该赚的钱，也同样可以有很好的发展机会。

李树生：

非常感谢高总对我们这方面精彩的解读。北大荒品牌价值已经突破了千亿元，那么在国内疫情持续，国际粮价高起上行的大的背景下，国内大米的价格是否会受到提振？下面请北大荒任总给我们做一下解读，大家欢迎。

任学礼：

主持人和大家下午好！

北大荒大家都不陌生，可能跟在座都连成了亲戚，因为北大荒集团的前身农垦总局就最早发源于佳木斯市，我记得在火车站对面。北大荒品牌价值今年在8月份评定的时候达到了1028.36亿，这个品牌价值对北大荒人来说是非常振奋的，也是激励着新的一代北大荒人向前继续发展。

那么今年的市场，刚才大伙都在探讨粳米的价格或者说稻谷的价格走势，所有的人都会感受到，今年的主粮价格其实是一路看好，尤其是在大豆、小麦、玉米，今年的价格整体来说在春节后应该是一路上涨的趋势。稻谷也在微涨，但是稻谷上涨的趋势并不明显，我们分析它的上涨趋势受阻，其实有几个主要的原因。

第一个主要原因就是刚才各位老师都分享的一种数据，实际上就是整个稻谷的产和需，还有粳稻的产和需，实际上是产大于需。也就是说整个的产能还是有结余的，所以说整个的供需的结构还是左右了稻谷的价格上涨的空间。但是通过主粮，其他产品粮食产品的价格上涨，以及国外疫情的继续发展，现在是这个方向，还有国际农业受灾包括国内部分地区的农业受灾，以及国际贸易格局发生变化，我们对后期的粮食价格和稻谷的价格是看好的。我们的分析整体的价格会上涨，但是这个上涨的空间是一定有限的，而且这种上涨的趋势一定是在前期发生的比较明显，随着大量的粳稻，稻谷产品上市，价格会趋于一个稳定的空间，我们对后期的价格趋势变化还抱着一定的希望。说做粳稻，我刚才跟老师们也分析了，我们在做市场，从市场来讲，我们不仅仅要看到黑龙江的粳稻，实际我们更要看江苏粳稻的价格变化，它一定会影响黑龙江的稻谷和粳稻的上市时间和上市价格，所以说我们也在观望着江苏的粳稻价格，现在应该说整个市场的粳稻价格还是不明显的，按照地区来讲，包括黑龙江地区，我们还是以国家的收储政策，轮储价格为准，所以总体来说还是看好的。

李树生：

非常感谢任总对我省的粳米市场价格分析的判断。我个人的观点说一下，这是省协会从17年配合我们省粮食局，带领黑龙江好粮油，黑龙江粮油，我认为都是好的，绿色有机，安全，可是目前加工企业为什么说跟的比较少呢？我认为，刚才几个人我综合一下，高总，任总，还有孙总，还有两位政府的领导，就是品牌不行，没有影响力。销售渠道也不行，它没有销售渠道，跟展会走了之后，今天展一下带展的精品，展会结束就撤了，再买买不着了。一是没有渠道，品牌弱，第二是没有渠道。第三，资金实力也弱。刚才高总也说了，一是怎么办？我以个人的观点，一是找大企业，和大企业贴牌。第二，要想生存下去？现在的米厂上千家，都在生存，要想发展下去，壮大下去，市场化今天你得有特色，一是定单种植，保质保量，质量得保证。为什么我到南方广东，一给我打电话，李总我看展会买的米挺好？再买就变样了。你看益海、中粮和北大荒不变，咱们大部分加工企业今天展会一样，过后再发质量就变了，要想生存下去，质量恒定，你得有定单。第二个，做品牌。第三，得培养你的营销队伍。具体是搞富硒，搞有机，搞绿色，你得有发展之道，否则在这个社会难以生存。再者期货+保险，这个避险工具得利用好，这是我个人的观点，谨供大家参考。

卓创资讯作为国内知名大众商品的服务企业，不参与期现货交易，是代表中立的第三方声音，刘总，请你为我们分享一下，新年度国内稻米市场的供需格局，是呈现宽松还是紧张的状态？以及新年度价格走势预判，下面有请刘总给我们分享一下。

刘阳：

谢谢主持人，我们卓创资讯是代表中立第三方，我们是恪守中立专业专利的原则，致力于为市场提供专业分析和客观的报道。对国内的稻米的供需格局，从粳米的角度，包括上午刘老师和韩总都进行了分析，我想从国内总的格局进行分析。

首先，我们看国内还要站在全球的角度，全球的大米产量据数据统计显示，2019年是在4.98亿吨，国内大米的产量接近1.5亿吨。所以说从这个数据上我们可以看出来，国内占到全球的接近30%的比例，可以说我们中国既是全球最大的稻谷的生产国，也是最大的消费国。同时，也可以说我们也是最大的进口国，当然我们进口的依存度，从19年的数据来看不足2%。可以说我们当前国内的老百姓是把粮食饭碗牢牢的端在自己人手中，2020年数据来看，现在还是预估，整个来看格局应该是变化不大。所以说从全球的角度讲，当然有一些变化也会对我们有影响，但是整体影响不大。

再回归到国内，看国内的供需情况，产量19年数据统计，稻谷的产量接近2.1亿吨。当年的进口和出口基本上是持衡，所以我们当年的产量加上当年的进口，减去出口，也就是说当年的新增基本上接近2.1亿吨，2.09亿吨的数据。我们的需求据卓创资讯统计，包含食用，工业用和饲料用以及损耗和其他，这个数据统计接近2亿吨，这是19年的情况。所以说从数据简单对比一下，当年的新增基本上和当年的需求持衡，或者说略有富余。今年数据来看，包括以上几位嘉宾都谈到了，今年产区的情况，产量基本上又是一个丰收年，变化不是很大，需求方面，今年受全球疫情的影响，应该是略有减少，我们的餐饮业还是受到非常大的冲击，所以说食用这块需求是有所调减的。

在这样的情况下，今年的供应，当年的新增和当年的需求预计差值会更大，也就是说我们富余会更高。我们知道，除了当年的新增以外，还有长备的储备，也就是说我们所说的库存，包含国家的储备，地方的储备，还有社会性的储备库存。当前统计的数据稻谷库存量接近1.5亿吨左右，所以说当年的新增和当年的需求基本是持衡，甚至是有负的情况下，我们长备的储备库存可以说为我们国内的粮食安全又增加了一个砝码。

另外，国家在稻谷的种植，包括收储相应的政策扶持力度还是比较大的，在种植方面有水稻的种植补贴，耕地力保护补贴。在收购方面，有托市收购价作为托底的支撑。所以说以上的政策，一方面保护了老百姓种粮的利益；另一方面保护了老百姓种粮的积极性。可以说当前的粮食安全是有保证的。今年，我们知道2020年全球新冠发生以来，特别是4、5月份以来，国际上部分的国家对我们农产品的出口，像稻谷和小麦等等一些粮食的出口，都有一些限制性的政策，这一度增加了国内外大家对粮食安全的担忧，通过刚才以上的数据对比，我感觉大家不用担心，咱们的饭碗是有保证的。当然我们也要响应国家的号召，做到开源节流，特别是节流，坚决的杜绝粮食浪费，这需要从每一个人做起。

简单的谈了一下整个国内供需格局的情况。

对新一期稻米的价格走势，我个人有个人的看法，当然可能和以上几位嘉宾观点有相似之处，大的方向，新粮上市以后，我认为是高开的局面，特别是圆粒，黑龙江的圆粒，一个是高开。后期的走势应该是稳中缓慢有涨，这个稳，稳多长时间？涨什么时候涨？我个人的看法我们要看国家的收储托底时期。去年应该是12月12号，黑龙江是12月12号，今年我们需要看一下时间。最体来讲这是圆粒的情况。

对于长粒，综合调研的数据，圆粒今年的种植面积有所调减，长粒是增加的。新粮上市以后，长粒目前综合来看的话，相对要弱势一些。但是至于是不是一定低开，我们还进一步关注。目前来看相对弱势，对于后期的走势，我感觉也还需要进一步参考收储的情况。这是我的一个预判。具体的原因分析，以上几位嘉宾谈过了，我简单说一下。第一方面，当前全球公共卫生事件的影响，国内现在比较好了，但是国际上的情况还非常不乐观，对于农户的心理和贸易商的心理都有一定的影响，特别是今年小麦，特别是小麦，是口粮，老百姓的惜售非常的严重，也是因为当时公共卫生事件发生以后，大家存米、存面、存油，这种情况非常多，所以说今年新粮下来以后相应的影响也不排除有这方面的影响。

第二个方面，就是小麦和玉米主粮价格的提升，相对来说对稻谷也有一个利好的支撑。即便没有拉动，但是我感觉支撑应该是有的。

第三个方面，就是我们国家政策的支持，从今年各方面的声音来看，包括粮食安全大家的关注，对于后期国家的相应的政策扶持力度，我个人认为只会增强，不会削弱。

这是我个人的看法，可以多交流探讨。

李树生：

非常感谢刘总对我国稻米市场以及价格走势的预判，供大家参考。

了解了稻米产业发展方向，相信各位参会者最为关心的还是粳米价格的走向，目前全国稻米库存较大，虽然国家积极拍卖陈稻，但是年度产量较为稳定，去库存进程缓慢。疫情后农产品市场热度增加，伴随着玉米价格和大豆价格，小麦现在也涨，价格走势不断走高，国内稻米市场价格将如何演绎，下面我们有请三位产业方面的专家和嘉宾对未来粳米市场看法做一个分享，玉米价格、大豆价格高企，且国外疫情持续缩减，国外出口在缩减，会不会对新上市的粳米价格形成提振？对新年度粳米市场价格走势的看法？下面有请鸿源的孙总谈谈看法。

孙斌：

由于今年前期低温普照对农业有一定的影响，但是由于后期阶段性高温，其实对我们黑龙江的粳稻来说是一个利好趋势，但是最后由于三场台风的影响，我们部分产区稻谷在没有完全成熟前就发生了一些区域性的大面积倒伏。但是总体上对我们品质，由于后期多雨，阴雨天气，有的品种在杆上，站杆就发芽，对产量和质量都相对的有点影响。

但是总体上今年我们分析，由于台风的影响和连续的降雨，增加了稻谷秋收的成本，同时由于秸秆禁烧，又增加了秸秆处理方面的成本，农民在稻谷的价格销售上期望值相对较高，所以说今年农民惜售，就像上午老师讲的，应该是达到极点了。另外受玉米和大豆小麦价格上扬的拉动，我站在个人的角度分析，综合上述因素，今年我们的粳稻米，稻谷的价格会有一定的涨幅，具体涨幅多少，当然作为农民来讲是期望值高一点。如果说不涨的话，相对会打压明年农民对稻谷种植的积极性。因为他今年的投入相对高，特别是秋收这项成本，我们分析一亩地得增加30元左右的成本，这是最低的。另外据气象预报，10月4日还有一场雨加雪，现在农民最担心的就是这场雪千万别下，如果说三场台风再加上一场雪，会造成农民秋收的负担加重，更别出现雪压稻的情况。所以说还有一些不可预见的后秋的趋势，总体加在一起，我认为稻米趋势应该是涨价，刚才几位专家都分析了，由于国外现在禁止出口，我们也进不来，虽然说我们库存量比较大，但是按照长期的粮食安全来讲，国家会加大库存收储的力度，也会拉动稻谷的市场。稻米的市场刚才几位专家也分析了，前期会略微高起一些，但是我认为还会是持续稳中增长。

李树生：

谢谢孙总，孙总还比较保守。我认为是会涨，可是涨到什么程度我也不好说。实事求是，现在疫情常态化，国外疫情比较严重，尤其是中美贸易战，国外限制进口，确实大豆，玉米降和涨得都比较高，现在黑龙江小麦在嫩江地区比去年同期涨1毛钱以上，所以稻谷，尤其是优质稻谷，各位企业把握好尺度，什么时间点收。对未来粳米价格做怎样的展望，粳米期货持仓较少，未来关注度将提升，企业如何利用期货工具避险，规避金融风险，下面有请益海嘉里的高总给我们再做一下解读。

高磊：

孙总刚才讲的话，就是产情的问题。我们认为做大米的企业，尤其是做粳米的企业，一定要进行期货套保。我们集团在全世界有200多家油厂，中国有46家油厂，我们工厂总经理每天上班第一件事，他不是关心今天中国的大豆种了多少，产了多少，一定是打开电脑先看一下芝加哥期货的盘市是怎么样；油的走势是怎么样。现在由于大米行业发展得速度慢，期货开展也比较晚，很多企业意识相对来说比较弱。这次大商所开展粳米期货以来，我们益海马上就进入这个行业，并且积极的拥抱和积极的使用。刚才前面专家在进行主题演讲的时候也讲了，现在做大米，你收一季水稻要卖全年，要用多少的资金多少的仓库啊？未来你可能收一点就行，期货已经明明摆好了，明年2月份价格怎么样，3月份价格怎么样，你在上面用10%的保证金就可以买到了，你何必又去收那么多水稻呢？这对解决企业的资金和仓储都是非常有好处的。所以我们在此也呼吁，咱们作为生产企业，作为粮食贸易企业也好，如果没有开展粳米期货的要尽快的去研究它，要去拥抱这种与世界大宗农产品息息相关的东西，一定会得到好处，这是行业发展的趋势。

谢谢。

李树生：

非常感谢高总给我们精彩的解读。对新年度粳米市场价格走势的看法，粳米在国家最低收购价政策的引导下波动幅度较其他的农产品比较小，企业新年度打算什么时间段建立库存，下面请北大荒的任总发表一下看法。

任学礼：

各位同行业的还有企业领导都分析了稻谷发展趋势，实际分析发展趋势就是每个企业在做今年收购计划或者是收购量，做仓储计划的一个前期判断，做一个支撑。我们也在做这方面的工作，因为我们大概十天前就已经召开了集团收购秋季水稻的预备会议，已经做出了一个预判。今年由于自然条件的影响，所以说今年的收获期迟后了大概是10天左右，按正常说我们十一应该不休息，按照去年十一就应该大量开始收购了，现在没有办法，只有在西部先行收一些长粒，我们基本上会在10月15号，在大量收割期的时候在东部地区进行圆粒米和长粒米的大量收购。我们要开始建立自己大量的库存，也就是说我们在11月份要拉起一个收购的高峰，12月份基本上要完成自己收购量的70%到80%。

李树生：

谢谢任总对我们粳米收购时间段方面精彩的解读。我们邀请的政府部门和企业家代表，就粳米产业相关政策和市场价格预测及企业如何利用期货工具规避经营风险，与各位领导和各位嘉宾进行了分享，在此我代表参会来宾向参加论坛的各位嘉宾表示衷心的感谢！下面大会进行专题论坛，有请大连商品交易所产业拓展部副总监李华主持，“深化保险+期货模式，提升农业风险管理能力”专题论坛，大家欢迎！