**唐启军：**非常感谢。

 各位嘉宾，下午好。最后一个环节是一个论坛的环节，前面好多演讲嘉宾对于玉米进行深入剖析，包括抵抗风险也谈了一些。大家也知道玉米深加工是非常重要的，它是带动整个玉米产业链发展的重要组成部分，可以这么讲，只有深加工做的好，发展的好，整个产业链才能做的好。今年我们也发现了一个现象，现在发现玉米产量市场上越来越少了，深加工的能力越来越强了。所以，我们也出现了一些矛盾，深加工的矛盾。这样的情况下，随着国内各种形势的变化，国际形势的变化，加工确实遇到前所未有的风险。今天在这里我们做一个论坛，就是如何抵御这些风险，如何能够化解这些矛盾，把玉米整个产业链做好，把各项工作做好。

 下面，有请中粮生物科技销售总公司副总经理邹刚先生，山东寿光巨能金玉米开发有限公副总经理刘象刚先生，山东福洋生物科技有限公司副总经理张桂芹女士，吉林云天化农业发展有限公司农产事业部经理孙云廷先生，益海嘉里集团谷物科技事业部专业副总监张宏荣女士，潍坊盛泰药业总经理助理兼交易总经理赵松先生。

 在座的各位有的我们也是老朋友，也有新结识。今天这个会议我感觉到在这个时节的举办确实也是非常好，下一步玉米的变化很大，特别这两天，我们也看到了行情的走势，价格的变化，以及生产形势。我们如何围绕玉米深加工风险管理，以及玉米淀粉的期现结合等等，今天我们做一个交流。中粮生物科技有限公司是国内规模最大，技术领先的玉米深加工企业之一，致力于成为最优秀的营养、健康、低碳、环保生活制品的提供者，首先有请中粮生物科技销售总公司副总经理邹刚先生，第一个问题，自国家玉米去库存政策以来，玉米深加工行业也在迅速发展壮大，不过最后国内临储玉米消耗的完毕，叠加全球疫情影响，国际粮食价格猛涨，玉米供需从之前的宽松到紧平衡，对深加工企业有什么样的影响？

**邹刚：**感谢唐总。首先，很高兴有这个机会和行业内各位领导、同事们做个交流，我也是代表我个人谈一点个人的看法。首先，玉米价格涨了，玉米价格从宽松到紧平衡，对于玉米深加工行业来说，总体它还是相对不利的。首先，玉米原料价格的上涨必然会带来生产成本的提高，同时深加工企业盈利能力也会受到较大的冲击，尤其今年生产成本向下游传导非常不顺畅，导致生产企业承受比较大的压力，尤其是玉米淀粉和玉米酒精，这种基础规模，同时产量基础比较大的产品受的影响更加明显一些，这是首先第一个影响。

 第二个影响，深加工产品价格受成本推动，我们的产品价格也是上涨，虽然还是亏损，但是我们的价格也是有了很大幅度的上涨，这个价格的上涨可能就对下游消费形成一定抑制，从今年表现比较明显的就是深加工产品出口受阻，这是非常直接的表现。

 第三个影响，部分深加工产品受成本推动，价格重心不断上移后，一些替代产品开始大规模涌入，比较明显的就是刚才李总、侯总提到木薯淀粉对玉米淀粉的替代，挤占深加工产品深加工空间。

 第四个影响，就是疫情现在已经成为常态化，也对深加工产品在下游消费会受到一定的冲击。在玉米本来就相对过剩的深加工市场，对企业在市场竞争中，我们面临的压力相对于之前还是有不同程度的增加。

 同时，针对未来来看，由于当前下游消费低价促进消费，高价抑制消费在近两年已经表现比较明显，也比较充分了。同时在玉米深加工产品失去部分非刚性的消费，比如之前在面粉行业，我们替代了玉米淀粉，这个我们定义为是一种非刚性的消费，它是投机性的消费，完全对价格敏感性的消费，这部分消费未来可能就会面临持续下降，也会导致部分深加工产品下游消费可能面临萎缩的境遇。

 总体来看，我们觉得目前玉米新的形势，对玉米深加工企业，包括对企业冲击还是比较明显的。但是我们也相信未来玉米市场一定还会建立一个新的平衡，价格本身就会对供需产生明显的拉动，它的产量，它的供应量同时对消费量会有一个新的动态平衡。

 另外一方面，我们想在当前玉米高价基础上，也会促进和推动玉米深加工行业也包括企业站上高质量发展的台阶。

**唐启军：**我冒昧的问一句，刚才听了你这几点之后，我个人有一个想法，我想问一下，如果在这些困难当中，比如出口受抑制这一块占的比重达吗？

**邹刚：**从占比角度来讲不是很大，但是因为几个因素叠加，因为今年本身玉米淀粉出口量一般正常年景在60万吨左右，但是淀粉糖出口量在100多万吨左右，这两个量的减量，我们觉得今年评估下来应该减量在100万吨左右。对于整个淀粉如果按照3000多万吨的基数来讲并不是特别大，但是我们考虑到下游有一部分刚性需求的减量，一些替代品的冲击，包括其他方面导致的需求萎缩，这几个因素加在一起之后可能它的影响就会相对比较大一些。

**唐启军：**那就明白了。山东寿光巨能金玉米开发有限公司是以玉米深加工为主导，生产经营玉米淀粉，变性淀粉，氨基酸，淀粉糖等产品的综合性大型企业公司，是山东省农业产业化重点龙头企业，公司的圣玉牌玉米淀粉是中国名牌称号，产品质量处于国内行业前列。下面，有请山东寿光巨能金玉米开发有限公司副总经理刘象刚先生，国内玉米深加工企业众多，部分企业不搞循环经济，污染比较严重，贵公司一直践行国家低碳减排，绿色环保政策，请和大家分享一下，深加工企业在加工过程中环保上有什么经验或者说企业为什么要这么做？

**刘象刚：**非常感谢，我是来自金玉米公司的刘象刚。今天第一阶段的论坛也受益匪浅，刚才唐总这个问题，实际现在玉米加工行业在目前全国环保大形势下，应该说都做的非常不错了，如果一些不达标的，国家该关停的也都关停了，金玉米公司跟同行一样，近几年在循环经济和环保治理方面也做了大量工作，一些具体的做法抛砖引玉，我说一下，望大家指正。

 一方面，公司在循环经济方面，主要是能源方面的综合利用，一个是蒸汽，蒸汽能够多层次利用，通过各种技术尽量减少气耗。第二个就是水，玉米湿法加工是耗水量比较大的，所以生产过程层层利用，第二个就是外排水首先进行中水回用。同时最后排的浓水目前正在研究新技术，把中水的浓水进一步通过电渗析等形成了酸碱再次回用，目标就是做到零排放。

 玉米加工行业第二个环保问题就是气味的问题。原来哪个设备排气治理哪个设备，近几年运用大系统来考虑，就是把整个排气集中收集，系统处理，这样做到0排放，所有排出的气都是经过处理后达标排放的。

 第三方面，在环保治理方面也是不断的研发和采用新技术，新工艺，既做到达标，又降低成本。现在应用比较成熟的生物法除味这个技术，第二个就是在污水近几年推行的厌氧氨氧化法，这就是把污水处理耗氧部分不仅不费电，不增加成本，而且会有收益。今后我们也和同行一道继续把循环经济和环保工作做的更好。

**唐启军：**就是在环保工作中，虽然我们做了一些工作，但有些工作还能给我们带来收益。我

 山东福洋生物科技股份有限公司是国家高新技术企业，农业产业化国家重点龙头企业，制造业单项冠军示范企业，公司立足于玉米深加工业，坚持生物技术方向发展，在智能化程度上，打造了传统产业的新功能，成为行业标杆。今年玉米种植成本上升，企业经营面临新的问题和新挑战，下面有有一个问题请山东福洋生物科技股份有限公司副总经理张桂芹女士，第一个问题就是2020年临储玉米拍卖待尽，玉米供不足需，导致价格大幅上涨，面对玉米价格居高不下，企业在经营中遇到了怎样的困难，价格在向下游传导过程中是否顺利？

**张桂芹：**非常感谢，我是来自山东福洋科技股份有限公司我是张桂芹，我很高兴回答下面这个问题，从2020年下半年9月份开始一直到2021年5、6月份，玉米价格从1900多元上升到，我记得最高是平均差不多到了3180元，涨幅比例非常大。这种涨幅之大，高点之高，实际上是刷新了众多市场参与者的三观，我想了想究其原因，还是市场供需格局发生了变化。另外，大家普遍都去囤粮，也是一个重要的推手。这么大幅度的玉米价格上涨给企业经营带来很大的困难，我感觉主要是三个方面。第一个方面，就是采购价格持续升高，采购难度也大在这种情况下，国家肯定不能做视不管，可能会带来对深加工下游产品政策的调整。比如说当饲料行业和玉米深加工行业抢粮开始的时候，是越抢价格越高，越高越没有卖粮，实际上不是很良性的循环。所以，这个时候就像2014年一样，当时的时候市场上玉米也涨到1.4元，国家就调整玉米淀粉的退税结构，首先是把13%的退税去掉，再倒征关税。今年这种情况下，企业经营的不确定性在于，国家在这种情况下会不会对深加工产品进行出口退税或者其他方面的，这个虽然还没有落实，但是也在情理之中的事情。

 第二个方面，就是资金的压力。深加工每年在新玉米上市以后，或者每年3、4、5月份都会进行战略储备，不是价格高低的问题，就是为了7、8月份青黄不接的时候它是一个战略，玉米价格上涨接近50%，最高价和最低价上涨65%左右，对企业流动资金的需求肯定是远远大于这个数的，就是因为不管是在场内或者在粮库，企业都有一定量的库存，所以这对企业的资金要求非常大，很多企业也是因为资金周转不灵进行停产、限产，这是另一个方面。

 第三个分析，带来的企业压力就是需求严重不足情况下，企业的经营带来了很大的问题。刚才各种数据都说了，现在玉米淀粉价格那么高，但是产品的价格，就是成品价格是跟不上原料涨幅，虽然从去年下半年一看好像大家貌似有些利润，但是2021年6月份就开始显现了，实际上我们的利润现在已经是负的了，而且库存在今年上半年的时候，年初到5月份的时候库存还没有下去，市场上总结库存还有100多万吨，这也是历史高位。刚才邹总说了，以后出口也受阻，这么多的库存。所以给企业造成了以后很大的压力，现在库存降的是很快，但是它是牺牲很多企业40%到50%的开机率得来的。所以，我就感觉这几个方面是企业面临最主要的困难。

 但是这个价格向下游市场传导是不是顺利呢？这个问题我是这样认为的，2020年从9月份开始到12月份，看来成进受玉米价格持续上升，受成本拉动，成品也进行35%有的可能是50%的增长。但是，虽然看起来增长了以后大家也有利润，表象上看非常美好，让大家都高兴。但实际上这样一个不正常市场格局会限制或者说会阻碍人们会理性思考这样一个问题，就是这种高位的价格到底能不能持续，我感觉主要有三个方面可能不支撑。第一个国家层面可能不支撑，因为粮食安全问题是国家的大问题，而且也是重要的民生问题。所以，在这种情况下，粮食大幅涨价，市场导向又这么明显，要涨到1.6、1.7甚至2块的情况下，国家肯定会出手干预，不会不管的。第二方面需求不足，深加工企业不支撑。刚才也说到企业已经经营这么困难以后，开机率已经达到历史低位，那个时候都46%了，到处都是库存，所以企业也不会支撑的。所以，我感觉以后现在这个情况是玉米虽然价格回落了一些，但是仍然处于相对高位，饲料里面小麦和稻谷对玉米的替代还没有达到出来的状况，而且我们的库存真的是牺牲我们的开机率造成的，出口也受阻。所以，我觉得这种高位的价格传导，它是有持续性的，这个我不是太认同。所以我感觉以后它不会进行的太顺利。

**唐启军：**就是说现在的库存并不认为它太正常，我们里面有小麦的替代，有水稻替代，所以好多就不开机了，开机率下降，库存是这么出现的。所以你还坚信未来是美好的是吧？

**张桂芹：**对。

**唐启军：**非常感谢精彩的分享。吉林云天化是在东北地区设立的战略发展基地，主要从事粮食、化肥、种子、种植四大板块业务，粮食、化肥经营规模位于吉林省的首位，是国内仅有的一家集种肥药粮为一体的现代农业产业链运营商，下面有请吉林云天化农产事业部经理孙经理谈一下，吉林希望云天化作为玉米上游企业，涉及化肥及现代农业，既在农业产业链上，也在工业产业链上，贵公司如何兼顾农业和工业，怎么给它做的更好？

**孙云廷：**非常高兴今天有这个机会跟大家交流，我是吉林云天化农业产业部的。大家可能不太了解吉林云天化，我们做的主业是化肥、种子的研发生产和销售，有就是粮食贸易，这是我们的主业。在我们三大主业基础上，我们开辟出来六个板块，一个是土地集约，一个是农资服务，一个是粮食服务，再有就是农业技术服务和金融服务，最后一个就是智慧农业，我们把这六个板块向产业链前端延伸，我们延伸到最终的消费者、农民、种植者，我们在给他提供服务过程中，从种到收全过程的服务，这个服务打造成全产业链的服务平台，通过这个平台，我们锁定了终端消费客户，同时也锁定粮食来源，锁定粮食来源之前这个过程，就是在农业产业链这一端，我给他们提供的是全过程业务，就是拉近了我们的关系。

 我又在工业产业链上，把粮食锁定之后，收入到我的粮库，回头我的下游就是贸易型企业或者深加工企业，他们作为原料我又站在工业产业链原料这一端，两端通过这种运营，我就同时站在两端的中间。我们在工业产业链上是怎么能够给深加工企业做服务呢？我们通过一种方式叫定向购销存，帮下游企业解决了，可能在这个时间你资金紧张，我去替你才就，储存在我的库里，等你需要的时候你从我的库里把货提走，但是这个时候不像今年这种状态，比如说初期，打一个比方粮食低价的时候我给你收进来了，你到6、7月份涨到最高点，你再用最高点买回去，不是这样去做。我们合约签上了以后我锁了我的固定收益，比如说一吨10块钱或者20块钱，我们把合约签好，我替你把粮食采购进来，你的原料在我这里储了，等你需求的时候，按照我们的合约把原料提走，这是定向购销存，也为下游企业深加工解决了资金的问题，这个时候大家的流动资金正需要，但是这时候采购还不能去生产，看到后期市场像今年一样的行情不好，这是通过定向购销存，这是一种方式。

 另一个方式，我们还在开展订单种植。订单种植是先从深加工企业那里拿到单指的产品或者特指产品，我们拿到这个订单，我就回到种植端去跟我合作的终端客户、种植者我们再去合作，再给他提供服务和指导，确保产品它的质量按照订单客户要求去操作运作，这是实现了拿到工业订单回到农业种植端去种植，把两个服务又结合在一起，这就是我们做的，您刚才讲我在两端怎么兼顾的。

**唐启军：**非常感谢孙总，你代表了农业一个方向。我简单总结一下，现在的农业有两种模式，一种合作社形式，合作社形式也是土地托管。另外就像云天化这种工业企业直接进入农业，其实也采取土地托管的形式也是能进入到农业里，这两种未来的发展方向，我想可能会对中国农业发展会有很大的影响。所以，云天化先走出一步，因为在好多媒体上，都看到了云天化一步步走的脚印，也确实值得我们学习，有机会希望在座能够到云天化去交流，再学习深刻一些，也给我们云天化掌声。

**孙云廷：**谢谢，欢迎大家到云天化去我在这里再补充一点，为什么我们能做到？因为我们企业主业里面就涉及到农资，所以我能直接进入到农业，就是加工业，欢迎大家跟我来合作，我也给大家提供服务，谢谢。

**唐启军：**益海嘉里是大型的跨国企业，也是国内最大的农产品和食品加工企业之一，旗下拥有金龙鱼、欧丽薇兰、胡姬花等这些产品。下面有请益海嘉集团谷物科技事业部张总，第一个问题是2021年玉米价格由十年来最高点，前段时间下跌了，大部分企业在玉米价格跌落中有损失，请问咱们企业在原料采购策略上有没有什么值得借鉴的方法和方式，怎么看待这个问题或者怎么处理的。

**张宏荣：**感谢主持人，感谢会务主办方给我们这个机会跟同行们进行交流。

 实际上，我们同业的企业都做的非常优秀，我们也在持续不断的在学习。对于玉米价格，随着国储政策的变化，去库存的完成，玉米势必会进入市场化，它的价格也会波动越来越大，这个时候期货工具的运用或者期货工具在调控风险当中的运用会越来越重要。我们集团也是一直在期货交易上在不断的探索。对于玉米的成本管控，根据我们玉米现货的头寸会做一些盘面上相同数量的空头头寸的建仓，这样的话实际上就是规避市场下行的风险。当然了这也会影响利润，这个是下行的时候，可能是回避风险。但是如果上行的时候，就是减少了收益。

 第二个方面，在日常的时候，我们也会做一些期货的操作，就是看现货的成本和期货当期盘面的成本比较。如果现货成本高而当期盘面的的时候，我们可能会从期货上建一些多头的交割头寸，实际上我们也会接一些期货的运营，这是一方面。

 我们对于玉米头寸的建立，期货操作还是比较大的。但是，淀粉就非常慎重。因为深加工企业实际上是天然的空头，坦白讲也有接过期货淀粉的，但是在接货过程当中也是有一些问题。对于加工企业我们销售的现货的单子，它有一个交货及时性，但是期货接的淀粉这个及时性就满足不了，这个时候当市场价格波动的时候，实际上利润可能就会被吃掉了。所以，淀粉我们非常慎重。

 还有一个就是比较常规的，刚才孙总说的这种方式，在我们产品里也存在，就是原料玉米头寸它也是有跟着产品的订单对锁的，我们有一些年度的单子，年度的销售单子实际上是能够回归到玉米原料成本上，如果我有订单的时候就可以在这个价格之下的玉米价格就可以抓头寸，这样实际上锁定了利润，这个时候我的风险管控基本上还是有一定的保证。

**唐启军：**就是现在期货和现货的结合已经深入到企业生产过程当中。

**张宏荣：**是的，实时进行的。

**唐启军：**我感觉未来是越来越是这样，可能有更多的金融产品会进来。刚才您也提到在淀粉交割当中，满足现货企业实际需求当中还有待改进，今天交易所的领导也在，我们也希望我们回去以后我们共同努力，我们一定把我们这个做的更好，让淀粉加工企业用的顺手，也把我们市场做的更大，感谢张总的分享。

 危房盛泰药业有限公司是山东省的高新企业，农业产业化重点龙头企业，集原料药和药用辅料的研发，制造经营一体，主要包括淀粉、葡萄糖生物制品等三大系列数十个品种，下面我们就请盛泰药业的赵总回答一下问题，我们也是老朋友了。玉米淀粉加工业作为传统行业，一直用传统管理模式引领未来消费趋势的产品，在同质化竞争激烈，加工利润低价背景下，我们企业如何提升管理，促使企业的发展？

**赵松：**其实淀粉行业的企业发展大致有三个方向。第一个方向，就是以大宗产品为主要的发展方向。第二种还是最近几年大家提出的客户化或者定制化的发展方向，第三种现在还有一些大型企业在做大宗和定制化结合的发展方向。所以大致有这三种发展的方向，每种发展方向大家考虑的点都会有一些不同，比如说第一种就是大宗产品发展方向，企业要考虑自己生产经营过程中风险，因为利润率比较低，同质化竞争比较严重，所以一旦购销环节或者加工利润环节出现任何风险，稍微持续一段时间，对于大宗企业来说就无法承受，所以这种大宗的发展方向，对于这些企业最主要关心是自己风险管理，风险管理对于加工企业来说就是加工利润管理，加工利润管理，刚才我报告中分享过，就是期现货的运用，还有基差交易的运用，这些才是发展方向的重点。所以，这种大宗方向需要在这几个方面，在风险管理上要投入更多，在基差交易上要研究更多，才能保证企业的大宗方向没有大的风险，这是第一。

 第二，比如说产品，客户定制化的发展方向。其实这种方向，我觉得是最近几年提出的，我觉得也是比较难的，以我们企业为例，需要研发和营销完全的融合，需要在研发过程中，就要针对性对应客户的研发需求，相当于在研发中就要考虑营销的需求。再有一个需要营销过程中，要考虑对方真实需求是什么，企业的研发部要对应研发出来这种客户需要的产品或者创造客户需要的产品，或者在客户应用过程中，我们要对应实际应用要开发出新的产品，这是第二种定制化的发展方向。

 还有一些企业就是两种结合，大宗和定制化都有，这种方向我觉得也比较难。因为需要风险管理思路又和研发和营销的思路结合在一起，大宗的思路要求必须要精确，统计要精确，减少个性化的东西，减少人为化的操作。但是定制化实际上就是个性化的东西，人为性的操作会更多，它需要把两种管理方式融合在一起，其实第三种也是非常非常难的。在这几个发展方向中，把刚才说的这些能做好，其实就有可能会创造企业自己发展的一条方向或者路线出来。

**唐启军：**感谢赵总。你刚才总结的很好，首先我认为这种做起来确实难度很大。难度大首先是人员问题，所以我们现在各个企业都把人员培养放到很重要的地方来做，另外各种形式的组合也很重要，定制化未来一定是越来越多，而且越来越重要，可能未来这些企业的需求跟以前需求不一样了。其实这也就是市场上为什么好多中小企业既缺少创新又缺少技术情况下，更缺少人才情况下，自己不知情的情况下就倒闭了，这都是没有符合时代的发展，所以这方面我们做的还是不错，感谢赵总。

 现在我们进行第二轮问答，临储退出以后，玉米价格确实波动了，看期货行情的价格大家可以看到，市场波动很大，未来会越来越大。我们有请邹刚总，当前全球市场不确定，不稳定因素增加，如何把握新变化，作为市场多年参与者，您认为怎么把握市场的这种新变化，或者有哪些新思路，请邹总跟大家做一个简短介绍。

**邹刚：**其实也没有什么太多新思路，更多还是自己的感触，因为这也是一个老话题，首先从现在社会经济环境来看，现在社会矛盾已经改变了，深加工行业也由以往规模驱动发展向高质量内涵式发展。从产品角度看，现在能感受比较清晰就是当前下游消费结构发生改变，现在高品质的、环保的、健康的这种理念现在在强化，消费者对一些新的产品有新的应用，他有一些需求的增加。同时，传统的产品有些需求市场是在萎缩的，对企业来讲我们面临就是调整产品结构，以适应当前市场变化，也结合下午保龄宝刘峰总讲的现在功能糖的发展，现在来看就是一个新的机会。

 另外，从原料角度来看，大家说了很多，目前原料市场确实比较复杂，从我个人的看法，对企业来讲，需要迫切建立期货加现货，国内加国际原料供应整体解决方案会比较重要，以面对目前复杂多变，包括总体成本上涨原料的局面。

 从市场竞争角度来看，现在国内深加工行业，尤其淀粉和酒精还是面临产能过剩。同时近年来还有更多新兴产能，尤其以发酵类产品为主导，可能现在会导致这个行业产能过剩这个矛盾在一定时间内仍然存在，我们面临的竞争压力还很大。在这个前提下，成本优先策略还是需要大家不断强化和坚持的。

 最后，从产品销售角度来看，现在这个原料，尤其玉米价格波动幅度在逐渐加大，也会导致生产成本增加幅度会比较明显，但是对应的产品销售价格的把握，这个难度也会增加。从行业具体角度来讲，我们现在会有一些大的长单和大客户的大单，比如去年年底我签一个长单，结合当前那个时候对后市的玉米判断，如果判断不好的话，我们的长单价格签订，因为那个长单价格很多都是在三季度签的，放到现在的玉米价格，如果把握不好的话，我们的风险会非常大。现在我们可能就需要找到一个创新的产品定价方式，突破原有传统定价，这个需要创新产品销售的定价方式，一方面帮助企业，同时一方面也帮助客户共同降低风险和能够锁定合理利润或者成本。

**唐启军：**感谢邹总，还得创新，还得满足社会需求，这也是未来发展之道。目前的情况已经很清晰了，几位专家的分析和在座的交流确实是这种情况，就在这种情况下，我们请刘总讲一讲我们的企业是如何应对市场面临当下的挑战和机遇，如何做好企业的发展。

**刘象刚：**近年来玉米加工企业确实压力都很大，从上面的讨论，各个企业谈起来都是哀声一片，金玉米公司也面临同样的困难。我这几年一直负责内部的生产，所以站在内控方面，企业要应对压力，应对挑战，首先还是从内功做起，所谓内功一方面就是要降成本，如何把自己的产品成本降的尽可能的低。第二个是提质量，这两方面做法都大同小异。第三个，刚才各位嘉宾都谈到，就是延伸产业链，要找出符合自己企业新的增长点，这方面金玉米公司近几年形成了四个方面的产业链，都是以淀粉为基础，第一个就是淀粉到赖氨酸，由赖氨酸又在做52氨，52氨再到尼龙，这个方向目前中试线已经全部打通。第二个产业链就是由淀粉到变性淀粉，然后再到目前比较热的热塑复合母粒可降解，目前这个产业链已经形成年产1万吨的规模。第三个产业链就是由淀粉到低乳酸再到聚乳酸，近几年聚乳酸也比较热，我们在聚乳酸方面又侧重于聚低乳酸，就是由淀粉到低乳酸然后到聚低乳酸，这条产业链目前在国内应该是唯一的，就是聚低乳酸。第四个产业链就是玉米浸泡水，玉米浆，玉米浆目前在行业一般都是大的难题，一般的处理方式就是加浆，我们这几年除了加浆之外，也探索一些高附加值，就是做高蛋白肥料，目前适应当地需求，寿光是一个蔬菜大市，种蔬菜，所以特别适合有机蔬菜的种植。所以金玉米公司探索这么四个产业链，能够尽可能在应对危机方面想做的好一点。当然，下一步还继续向同行交流学习，我们共同把玉米深加工行业走的更深更远。

**唐启军：**总结一下，三句话，第一个提质量，降成本，延伸产业链，我感觉这是同行未来也都是这条路在走。玉米价格波动很大，张总，咱们如何规避风险，怎么把企业做好，由张总跟我们做一下交流。

**张桂芹：**玉米这几年真是叫金玉米，姥姥也疼，舅舅也爱，集万千关注和宠爱于一身的这么一个产品，深加工是又欢喜又忧愁，又怕收不着，又怕收的价格高了，还不能不存。所以玉米的波动不光是自己本身的波动，它是跟很多方面联动的过程。比如说玉米价格波动会引起国家管理上层的波动，另外是需求的波动，再一个是资金的波动，还有企业经营波动，以及深加工思想的波动。从这几个方面，我建议企业要想在这种情况下，好好规避企业运营风险，我觉得从以下几个方面，第一方面，深加工虽然面临这种市场行情，但是我们格局一定要大，站位一定要高，我们一定相信我们的国家有能力，有办法能够解决或者逐步消除高价玉米不平衡的市场带来的不利影响。所以，我觉得这是我们一定要端正思想的。所以面对国家层面，深加工要做的就是听国家的话，跟着国家走，好好听化，好好运营企业就行了。

**唐启军：**相信国家，相信党。

**张桂芹：**对，这首要的。因为我在大学学里的第一门课就叫政治经济学，我上次遇到这种行情的时候，我心里非常迷茫，我把政治经济学又拿出来读了一遍，这是第一个方面。

 第二个方面就是资金调配。在这种情况下，企业的资金调配是会出现问题的，因为刚才说了玉米涨了55%，需要的资金远远不只这些，资金又分为几个部分，第一企业自有资金，第二就是外来，就是第三方的资金，第三个就是杠杆了。企业把控风险一定要把自己资金规划好，有效做出资金调配方案来，采取多种模式要自己没有钱就合作，采取多方面规避企业风险，到时候要做的钱也到位，粮食也到位了，价格也能到位，我觉得这就是比较好的状态。

 第三个方面深加工企业要善于借势和借力。刚才永安期货石总包括赵松总都说到，我们要借助期货和期权，还有大商所场外标仓系统，从采购和销售两个方面对冲风险。企业的运营才能相对来说好一点，我们现在所说的企业运营，无外乎就是采购和销售，虽然我说的不是太专业，但是关注玉米基差情况，择机买入套保，或者关注场外期权尝试一下垒估和垒购的策略都能够降低成本。另外可以从期货上提前卖出订单，也可以根据大商所的工具，大商所的标仓系统提前卖出仓单，包括可以在期货盘面上建立一个虚拟的加工利润模型，通过它的变化来赚取虚拟加工利润我觉得都是不错的。当然我说的没有这么专业，但是我想的是，既然库存这么高，又存了这么多玉米，这个杠杆是一定要用的，而且要用好，这是第三个方面。

 第四个方面，深加工的思想波动怎么解决。刚才刘总也说了，在这种市场行情下，深加工企业一片哀嚎，说实在的以后要多难有多难。但是我觉得思想上有两个方面需要提升，第一个一定要重视期货包括期权还有场外标仓系统工具和杠杆，一定要利用好。因为现在我发现深加工行业存在着很多不足，一个是本身思想意识对这个工具并不重视，第二个重视的以后团队建设不足，而且专业性也不足，大商所现在服务这么好，上门教你学习，只要有需要，人家就会去服务。而且刚才石总包括赵总也说了要合作，人家帮你去做，如果你还认为它可有可无，或者可用可不用，这是严重思想问题，现在这种工具应该是我们举足轻重的另一条腿，所以这个思想意识一定要足。第二个要坚定市场信心，虽然市场这么差，但是我是充满信心的，因为我们老总经常说，他说危机其实和机遇并存，这个世界上实际上并没有不好的市场，只有不好的运营和管控，所以我们一定立足企业实际，找出适合企业的那条路，带领团队，说的高大上一点叫上下同欲，在新形势下，新征程上，全力的破局，谢谢。

**唐启军：**爱党，爱国家，然后管好资金，做好产品，利用好金融市场，说的非常全面，我们一定支持你，我们这么多期货公司一定服务好，祝福洋生物科技越来越好，祝张总越来越好。

 云天化刚才提到自己很多，自己相当于平台，我们希望越做越好，但我们也希望简单跟我们谈一谈怎么能够把云天化越做越好。

**孙云廷：**主持人这个问题很大，我给大家具体一点去说。刚才您讲到是平台，平台也好是什么也好，都需要的是创新，尤其是在我们面对这些困难的时候，用创新的方法去解决掉这些困难。我们的平台是怎么做的？实际上平台的创新，具体来讲就是模式的创新。举一个例子，如果说我们一个模式，银行行长听到以后他马上就想把钱给你让你用，这个模式是不是就成功了，这就是我在2019年的时候，跟一个行长我们在聊天，我在讲一个模式的时候，我讲完他就告诉我，写一个东西我回去开个会，我们就可以合作了，就可以给你们放贷款了。这是我从跟他交流的时候感受到的，所以我们模式怎么去做。作为深加工行业也好，或者农业企业也好，上下游是否把它紧密的联合起来的，为他们提供了什么样的服务，在这个服务过程中，大家处在什么样环节上，在那个环节上起到什么作用。如果所有跟你相关的行业部分部门，在你这个模式当中，产业链条上，在每个环节上各司其职的时候，我们的风险在运作中就对冲掉了，这就是我们的模式怎么样平台就会是怎么样，创新无非就是把我们的模式进行优化。刚才中粮的李总和侯总在报告的时候都提一道句话，就是聚集和整合，聚集和整合是什么概念呢？我们把聚集和整合做好，在这个平台上，我们就把风险同时规避掉了。因为我自己十多年做农业产业经历经验来说，创新和模式它的好处在于，我们是共同互相支撑，互相在担责，共同去抵抗风险，运作改革中每个环节上的效益，自己在享受你的效益、收益，这就是平台创新它给我们带来的好处。所以，刚才您讲到太大的创新题目有点大，我就浓缩到模式上，模式上决定了一切，谢谢。

**唐启军：**感谢，有机会我们去云天化学习交流。下面有请益海嘉里的张总，刚才您谈到玉米淀粉，我感觉到您很激动，很热爱，有这样的感觉。现在确实下游玉米淀粉期货交易热情还不太高，请张总谈一谈怎么能够提高大家参与度，让这个品种更热，参与的人更多。

张宏荣。期货交易所的领导都在这儿，我有点班门弄斧，我从用户端谈一谈想法。首先，我觉得现在大商所的服务确实非常好，但是我们还是可以多做一些培训，进入企业做论坛培训，甚至帮企业委培一些人员，坦白讲深加工企业参差不齐，不是所有企业都具备专业素养的团队或者人员，所以这个时候，大商所可以给一些这样的支持，比如说代培一批人员。

**唐启军：**可以的，现在很多在做，包括我们都在做，战争可以多交流。

**张宏荣：**当然了要诠释清楚，尤其跟深加工企业管理层要阐明我们增加期货工具对企业有什么好处。因为市场化越来越强，玉米和淀粉是联动的，当玉米活跃起来的时候淀粉肯定也是活跃，价格波动也会很大，期货工具对玉米淀粉同样重要，所以这是从大商所或者从交易所从整个氛围打造上。

 第二个，就是我们现在面临的问题，不是诉苦会，一个是港口交割库我们要充分利用起来，现在存在比较多的困难一个是申请比较困难，另外就是流程、手续特别繁琐，对企业来说港口交割库的利用率就不高。

**唐启军：**这个我们也反馈一下。

**张宏荣：**第三点就是厂库，厂库升贴水水平的制定我觉得还是需要好好探讨一下，能够有一个合理的升贴水的水平，这样的话是鼓励企业积极参与。

**唐启军：**非常感谢张总这几点，对我们是很好的建议，我们一定回去总结好，汇报好，感谢张总。赵松总就一个问题，刚才你讲的基差看了，课件做的非常好。还有你通过多年摸索的基差交易规律，都非常不错，我们真希望有机会多请你到一些地方去给我们讲讲，这样能起到很大作用。在这里您就讲一下，企业如何利用好基差交易，降低风险。

**赵松：**利用基差降低风险，其实就是目前企业遇到的瓶颈和问题。目前企业遇到的问题就是如果只做现货的购销，这个月收了下个月卖，卖下个月的货，其实所有的企业都会一样，那大家都做现货购销，那市场就是一个现货的市场。所有的企业面对市场风险都是一样的，对于企业来说，就是在被动接受市场现状，没有作出它的管理，现货购销不会比别人买的很低，也不会比别人卖的高出很多，这是无法避免的，这就是企业面对的问题。

 所以，基差交易其实是解决了远期交易中的分歧，有的时候做远期交易的时候，比如说单纯是想从期货的角度，盘面的角度去做对冲。但是，盘面的活跃的合约可能有限，比如说1、5、9主要活跃，其他月份活跃度不强。最近3月、7月、11月都在陆续的活跃，但其实大家持仓结构会发现，多空双方可能很多都在做。所以，在这个情况下，毕竟活跃的合约有限，那我想解决远期的分歧的问题有些月份就做不到，那只有通过基差交易这种方式，非交割月基差交割的方式可以解决这个问题，这是第一个。

 第二个，比如说我在做基差交易的过程中，我们做的基差销售大部分不是玉米淀粉，因为玉米淀粉还是以现货购销为主，玉米淀粉的下游产品，包括液体糖、固体的糖等等类型的产品，刚才石总讲了广义的基差如何去确定，基差水平的不同，如何更专业的能把上下游的，你的客户和自己价格分歧通过基差这种形式给化解了，通过长期报的基差，寻找到一个时间点，购销双方能达成共识，这也是通过基差交易能解决的一些问题。

 再一个，其实基差交易不是任何时间点都要买卖，或者任何时间点都想买，任何时间都想卖，你的基差交易是要有季节性的变化，有周期性的变化，要去选择合适的时间去买，合适的时间去卖，但是归根结底其实它是远期的一种交易的主要方式。如果单纯从绝对价格上比较来看，比如说报远期的价格3000，有些人觉得高，有些人觉得低。但是，通过基差的角度，不博弈期货价格，只博弈基差的角度，就把一部分大家的分歧给先搁置，我们先确定一部分大家达成共识的那一部分，那促成你远期的交易，让企业不再被动的接受现货的市场，远期是量大也好，量小也好，先抓住一部分机会，锁定一部分企业利润，让你有了管理自己加工利润的机会，而不是永远被动的接受市场的情况，选择一个合适的时机去买卖基差，购销双方都能找到自己锁定利润的点，锁定利润的方式，这其实也就是基差交易对企业的帮助。

**唐启军：**感谢赵总，基差交易一定是未来的方向，但是任重道远，我认为基差的普及就需要大力的去推广，人才培养都是需要的。作为主持人，今天主持这个节目，我想今天的节目一定非常受欢迎，而且在行业内会引起轰动。既然节目这么好，最后主持人提一个小要求，要求魏总，上台与各位嘉宾共同合影。