**郄化冰：**尊敬的各位领导，各位来宾，女士们、先生们：大家下午好！

 欢迎大家来到2021中国农牧产业衍生品大会饲料养殖论坛现场，我是本场的主持人郄化冰，我来自中国粮食商业协会。首先，请允许我代表这次活动的主办方大连商品交易所、承办方上海钢联对大家的到来表示衷心的感谢和热烈的欢迎。

 由于疫情的原因，这次大会要以线上直播的形式召开。但是，这种新颖的直播方式也会让更多的朋友参与到大会中来，让我们来共同展望玉米和饲料养殖行业的发展前景，一起讨论农牧产业链上下游企业如何利用期货工具管控风险，稳定经营。

 下面，我们就正式进入主题演讲环节。自2018年国内出现了非洲猪瘟的疫情，我国的畜牧业发展也出现了许多新的特点，生猪、家禽、牛羊等产业有了不同的发展轨迹，而畜牧业的发展也得到了政府的高度重视和关切。在去年9月份，国务院办公厅发布了《关于促进畜牧业高质量发展意见》，为国内畜牧业的发展指明了方向和指标。今年的中央一号文件也特别提及要促进畜禽种业的发展，政府工作报告也将发展畜禽水产养殖，稳定生猪生产作为今年的重点工作之一。今年我国畜牧业发展状况如何，未来畜牧业会迎来哪些新的变化呢？今天我们邀请到中国畜牧业协会秘书长何新天先生对上述问题和我们一起来做分享。他发言的主题是我国畜牧业发展回顾及展望，让我们掌声有请何秘书长。

**何新天：**各位领导，各位专家，各位企业家，线上媒体界的朋友们：大家好。非常高兴和大家相聚一起，参加2021中国农牧产业大会。在此我谨代表中国畜牧业协会对长期关心支持我国畜牧业发展的社会各界人士表示衷心的感谢，向长期工作在我国畜牧战线及相关产业一线的同仁朋友们表示崇高的敬意和良好的祝愿。

 今天借这个机会，我给大家汇报一下我国畜牧业“十三五”发展的情况，并对“十四五”畜牧业发展做一个展望。我从三个方面给大家做一个汇报，第一个方面，我们先简单回顾一下我国畜牧业“十三五”发展基本情况。总的来看，“十三五”我国畜牧业保持了稳定发展，2020年是“十三五”的收官之年，过去的这一年，我国畜牧业历经风雨，突如其来的新冠疫情和起伏不断的非洲猪瘟疫情对畜牧业生产还是形成了严重的冲击。在党中央、国务院的坚强领导下，我们畜牧战线的广大职工和从业者知难而上，奋力拼搏，千方百计恢复生产，保障供给，可以说取得了预期的成效，具体体现在以下几个方面，一个是生猪生产得到的稳定的恢复，到2020年底以前，我国生猪存栏和能繁母猪存栏双双超过90%以上，可以说基本生产得到了恢复，当然到现在来看到2021年上半年按照原来的预期，我国生猪生产基本已经恢复到正常的年景。禽业在2020年基本保持了稳定，也经过不断的调整，实现了稳定发展。牛羊业一直是属于我国产业的短板，在2020年牛羊业还是保持稳定发展的势头，持续的保持增长。第四，我们看整个畜牧业在2020年总体我们实现了稳中有进的目标，畜牧业发展保持了稳定，也为国家经济社会比较做出了贡献，起到了压舱石和稳定器的作用。

 从整个“十三五”看，我国畜牧业克服资源要素趋紧，非洲猪瘟和新冠疫情等不利因素影响，转型升级加快的推进，绿色发展深入人心，现代化建设稳步推进，综合正确能力，市场竞争能力和可持续发展能力持续增强。一个方面，是我国畜产品在“十三五”期间供应能力稳步提升，肉蛋奶产能稳定增长，产能总量充足，种类增多。2020年底，全国肉蛋奶总产量为7639万吨，蛋品3468万吨，奶制品产量3440万吨。从肉类总产量看比2019年下降了0.1%，禽蛋增长4.8%，奶增长7.5%。第二，产业素质显著提升，主要是养殖主体规模养殖比例不断在增加。到2020年底，我们达到了64.5，呈现龙头化企业引领集团化发展，专业分工的发展趋势，畜禽种业自主创新水平稳步提高，主要畜禽核心种源自给力在“十三五”达到75%。第三，产品质量安全水平大幅提升。在整个“十三五”期间我们坚持质量兴牧，品牌强牧稳步的推进，饲料兽药的检出率保持在96%到98%，畜产品的检出率在“十三五”期间始终保持在98%以上，可以说整个质量安全水平是有保障的，特别是生鲜乳在“十三五”期间基本达到99.6%，就是合格率，可以说我们在整个“十三五”期间没有发生一起重大畜产品重大质量安全事件，这也是很重要的成效。第四，我们在“十三五”期间，绿色发展取得了重大的进展，一个体现在畜牧业生产加快区域布局，优化布局，畜禽持续向环境容量大的地区转移，特别是猪禽生产。畜禽养殖与资源环境相协调的绿色发展格局正在形成。到2020年底以前，全国畜禽粪污资源化利用率达到75%，特别是580多个养殖大县基本都实现了粪污资源化利用，基本达到国家标准。畜禽养殖抗菌药使用减量也大幅度下降，跟2015年比，“十三五”抗菌药减少26%。第五，重大疫病得到有效防控，我们在“十三五”期间，疫情防控形势一直很严峻，国君的猪瘟，还有禽流感，还有口蹄疫、蓝耳病得到稳定控制，特别在“十三五”期间非洲猪瘟的防控，还有牛皮肤结节病新出现的重大疫病，对畜牧业挑战都是很严峻的，可以说总体上这些重大疫病包括新发疫病基本得到稳定控制。

 总体看，我国畜牧业经过长期以来，特别是“十三五”时期的持续发展，整个畜牧业已经逐步成长为保证国家食品安全，构建社会发展格局的战略产业，成长为推动区域经济发展，出去农牧民增收的支柱产业，成长为集成各领域先进技术装备，融合多方面优势资源的综合产业。可以说，“十三五”我国畜牧业取得历史性成就，为“十四五”畜牧业现代化发展奠定了坚实基础。

 第三个方面，关于畜牧业发展面临的重大挑战。“十三五”虽然我国畜牧业取得阶段性成果，但是畜牧业发展还面临很多困难和挑战。总体看，外部环境将更加错综复杂，我们依靠国内的资发展畜牧业的约束将会日益趋紧，我们依靠进口来调剂产品余缺的不稳定性、不确定性明显增加。畜牧业产业链循环还不够畅通，特别是养殖与屠宰、加工、物流、营销衔接不紧，利益连接机制不健全，畜牧业发展面临很多新问题、新挑战。具体体现在几个方面，一个是畜产品保证供给的任务更加艰巨，“十四五”一个是新冠疫情和非洲猪瘟疫情冲击，牛羊肉等重要产品的供应阶段性趋紧，价格波动加剧。第二，发展不平衡，不协调的问题更加突出。现在全国看区域间的发展不平衡，同时在一个区域里保障能力不充分，阶段性、区域性供给偏紧问题在一定时期仍然存在，产业链环节发展不充分、不平衡，特别是在养殖端还可以，后端的屠宰、加工到冷链物流到后面的营销这些环节产业链还是不完整，不完善，产业链也是不平衡的。另外，畜种之间，像猪禽、牛羊还有特色养殖这之间也是不平衡，生猪、家禽发展比较快，牛羊是短板，目前来看整体生产力水平发展的质量、素质都还是有差距的，不平衡的问题也比较突出。另外，我们畜产品多样化的供给不够充分，就是现在多样化这方面我们的产品还是不够，奶牛、肉牛、肉羊和畜禽特色养殖发展中相对来说存在短板，国内畜产品生产成本较高，品质品育低，产业竞争力仍然较弱，提升行业竞争力仍然十分迫切。第三，资源环境约束更加紧迫。养殖用地难，玉米、大豆优质牧区对外依存度高，部分地区生态环境容量已经达到极限，进出口不确定性也在增大。第四，产业发展风险依然严峻。一个是重大动物疫病，一个猪周期这个困局我们到目前为止尚未破解，再一个食品安全事件也时有发生。另外，我国畜产品市场受进口冲击的风险长期存在。最后一个问题就是畜牧业产业链不健全，各个环节之间衔接不紧，甚至脱节，养殖端与屠宰加工、销售端还没有形成完整的产业链和闭环。

 第二个大的方面，我想给大家汇报一下我们“十四五”畜牧业发展的展望。刚才讲了困难和挑战，下面我想给大家重点分享一下我们的发展机遇。总的看，党中央、国务院更加重视畜牧业的发展，也作出了重大部署，刚才主持人说了，国务院办公厅颁发的关于促进畜牧业高质量发展的意见，还有农业农村部也出台了在“十四五”期间推进肉牛肉羊产业发展的五年行动方案，这两个重大文件出台了一系列政策措施，可以说党中央、国务院为“十四五”畜牧业发展，在高质量发展意见中明确指明了我们的发展方向。总的看我们的机遇体现在这样几个方面，一是畜牧业战略地位提升。党中央把“三农”工作作为国之大治，作为全党工作的重中之重，“十四五”期间仍然是这样的高度来认识。坚持农业农村优先发展的方针，生猪生产由省负总责和菜篮子由市长负责正在全面落实，强农、重农的氛围进一步增强，特别是国家全面推进乡村振兴战略，构建新发展格局，可以说都为我国畜牧业在“十四五”加快转型升级，提质增效提供了利好。第二，市场需求不断增长。我国GDP迈上100万亿台阶，人均GDP突破1万亿美元大关，可以说我们国家正在朝着中等发达国家的目标迈进，大国的效应和超大规模市场优势进一步显现，特别是区域性自由贸易区签订以后，国际国内产品消费市场联系更加紧密，城乡居民消费结构也进入快速升级阶段，肉蛋奶和特色畜产品需求快速增长，绿色优质畜产品市场空间不断扩大。第三，畜牧业发展的内生动力持续在释放。畜牧业内部生产结构加快变革，呈现规模化、集约化发展趋势，新旧产能加快转换，畜牧业作为农业中社会资本投入最密集的产业，随着生产向规模主体集中，资本、技术、人才等要素资源集聚效应也将进一步显现。第四，科技创新增强发展动能。“十四五”要以畜禽种业振兴为目标的科技创新已经上升为国家战略，国家加大对畜禽种业科技攻关的支持，畜禽核心种源自给水平预计未来将稳步提升。同时以大数据、云计算、物联网、区块链、人工智能为标志的信息技术日益融入畜牧生产各个领域，畜牧业正确的机械化、自动化、数字化、智能化进程不断在加快。

 第三个方面，“十四五”我国畜牧业发展的展望。总的来看，党中央、国务院已经为我国畜牧业指明了方向，在国务院办公厅关于促进畜牧业高质量发展中明确了我国畜牧业“十四五”发展的总体要求，这在文件里面是这么表述的，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大二中、三中、四中全会精神，认真落实党中央、国务院的决策部署，牢固树立创新发展理念，以实施乡村振兴为引领，以农业供给侧结构性改革为主线，转变发展方式，强化格局创新，政策支持和法治保障，加快构建现代畜禽养殖、动物防疫和加工流通体系，不断增强质量效益和竞争力，形成产出高效，产品安全，资源节约，环境友好，调控有效的高质量发展新格局，更好的满足人民群众对多样化畜产品的需求。

 “十四五”期间我国畜牧业现代化要取得新的进展，畜牧业在推进农业现代化进程中，这是中央提出的要求，要率先实现现代化，畜牧业产值数字、质量效益和竞争力要进一步加强。产值还要稳步增长，要围绕保供给，强安全，优生态，促发展总体目标推动畜牧业又好又快的发展，这是我们总体发展目标。

 具体下来，围绕这个目标，一个是要大幅度提高畜牧业综合生产能力和供给保障能力，这是畜牧业发展最重要的承担的一项职能任务。主要畜产品自给率保持较高水平，在国务院意见文件里规定，猪肉自给率要保持在95%左右，牛羊自给率要保持在85%左右，奶源自给率要保持在70%以上，禽肉和禽蛋要基本实现自给，所以在这方面同时还要求要增加高端的、绿色的、差异化的畜产品供给，任务还是很艰巨的。第二，就是要加大重大动物疫病的防控。养殖屠宰全链条的兽医卫生监督能力在“十四五”期间还要大幅度提高，兽医社会化服务要取得新的突破，增强饲料兽药的监管能力，这是关于重大疫病防控，特别是要持续做好像非洲猪瘟，到目前为止将来在争取在疫苗方面“十四五”能够取得突破，像新发生的牛皮肤结节病，包括过去还有一些常规的重大疫病，都要继续加强防控。第三，畜牧业生产发展与资源环境承载力的匹配度要提高。畜禽养殖废弃物资源化利用要在“十三五”75%基础上再提高5%，要达到80%，形成种养结合，农牧循环的绿色循环发展的新方式，资源化利用这方面要巩固提高。第四，加快建设现代养殖体系，这是在货币文件里面提的。这个现代养殖体系主要一个是重点畜禽种业振兴行动，要求畜禽核心种源自给率还要提高到80%，现在是75%，还是要进一步提高，同时畜禽养殖规模化率要由“十三五”期间的64.5%再提高5个拜百分点，达到70%以上，产业结构和区域布局进一步优化，特别是养殖、屠宰、加工、冷链、物流全产业链的生产经营要向集约化、标准化、自动化、智能化水平迈进，而且要登上新台阶。

 第三个方面，就是“十四五”畜牧业重点的发展产业。“十四五”我们重点要立足于现有国家畜牧业发展的产业基础，要着眼未来现代畜牧业建设，同时要顺应人民群众对美好生活的需求，要进一步优化区域布局和畜产品结构，大力发展生猪、家禽、奶业、肉牛、肉羊，包括特色畜禽及饲草产业，着力构建现代畜牧业产业体系。具体来说，关于生猪生产在“十四五”期间，我们还是要进一步落实省负总责和菜篮子市长负责制，这是最重要的制度保证。猪肉产量要保持稳定，同时要着力破解猪周期，切实提升稳产保供的能力。家禽产业在“十四五”期间就是要提质增效，进一步优化产业结构和产品结构，确保禽肉、禽蛋产品要基本自给。水禽养殖重点是要发展肉鸭、蛋鸭、鹅等离水旱养，提升规模化、自动化、智能化水平，积极推广全产业链的生产方式。奶业方面，我们是要保持稳定产量，提质增效，继续推进奶业的标准化规模养殖，实现奶业全面振兴。第四，就是牛羊肉。肉牛肉羊生产要坚持稳定牧区，发展农区，开发南方草山草坡，推进农牧结合，草区配套，以贯彻实施农业农村部推进肉牛肉羊生产发展五年行动方案为抓手，坚持数量和质量并重，在巩固提升传统产区优势基础上，要挖掘潜力发展区，拓展增产空间，多渠道的正确牛羊肉供给。第五，关于饲草产业，重点就是要围绕未来草食畜牧业发展需要，要以粮改饲和优质高产牧区基地建设等目前已有的政策为抓手，要着力发展全株青贮玉米、苜蓿、燕麦草、甜高粱，还有黑麦草等优质牧草的种植和生产。第六，特色畜禽产业要着眼于巩固脱贫攻坚成果，要落实使乡村振兴战略，着重要完善品种资源遗传保护体系，扩大优质种群的规模，加大马、驴、兔、蜂、鹌鹑、肉鸽，毛皮动物鹿、骆驼等特色畜禽品种商业化的培育和产业化开发力度，延长产业链，强化品牌，打造特色畜禽产业优势产区。

 下面说一下“十四五”畜牧业发展我们觉得有以下几个方面的任务。第一个首要任务就是要加快畜禽种业自主创新。在种业创新方面，一个是要加强畜禽遗传资源保护和利用，在农业农村部领导下，要开展全国第三次畜禽遗传资源普查，这也是一个很重大的“十四五”要做的一项工作，要进一步摸清畜禽种子资源目前的家底，同时为未来种业振兴还要更好的做好战略规划。第二，开展畜禽良种联合攻关，坚持以我为主，自主创新，引养结合原则，以市场为导向，以企业为主体，产学研协同与现代畜禽种业体系，要健全产学研联合育种机制，选择新技术开展白羽肉鸡的育种攻关，实际上白羽肉鸡育种在“十三五”期间已经取得很好的成效，目前渴望在“十四五”期间能够实现突破，这是白羽肉鸡目前有3个品种基本上已经成熟，可以说这是一个具有重大意义的育种成果。在这方面，我们同时要推进瘦肉型的猪本土化的选育，包括现在使用的主要肚长大，要把它本土化，我们要有这样的育种和供种能力。同时肉牛肉羊要适应产业发展需要，加快牛羊专门化品种的选育，我们讲的这个选育不是说要下很大的功夫再去培育新品种，就是对现有的一些品种很好的进行选育，包括现在已经开发利用很好的一些地方牛的品种，像秦川牛，像河南的郏县红牛，包括过去培育的辽玉白牛这些品种，我们本土很好的黄牛品种，很好的选育也是一个很重要的我们要做育种方面的工作，来满足肉牛肉羊专业化生产对品种的需要。要加快培育一批市场性能水平高，综合形状优良，重点形状突出的新品种和配套，提高核心种源的自给率。第三，加快良种繁育推广，结合各地资源条件和养殖基础，明确各个区域的主推品种，健全畜禽良种推广体系，要打造一批国家级育繁一体化的牧业种业企业。引导种业企业与规模养殖场建立紧密利益连接机制，加强新开展的扩繁与推广应用。同时，加强对新品种扩繁和应用推广。兽药推广站、品种改良站、繁改站要改善基础设施条件，这些改良厂应该具有正确性能测定的能力，在基层站加强能力建设。同时强化省区地方产业技术体系和推广体系建设，完善冷链运输体系，提高人工授精站点的社会化服务水平。第四，“十四五”期间要继续加快推进畜禽重点疫情净化，这主要是畜禽种畜厂重大疫病的净化，要以核心育种厂为重点，加强利用动物健康管理，以源头上强化畜禽生产安。

 第二方面，高标准推进畜禽标准化规模养殖。“十四五”期间一个是要推进适度规模经营，中小养殖场户加快改造提升技术实施条件，扩大规模，提升标准化水平，同时大力培育龙头企业，养殖专业合作社，家庭牧场，社会化服务组织等新兴经营主体，通过统一生产，服务、营销、技术共享、品牌共创等方式形成稳定的产业联合体，扶持中小养殖场户，支持龙头企业与中小养殖场户建立稳定长期的利益连接机制，带动中小养殖场户专业化生产，提升市场竞争力。第二方面，要提升养殖机械智能化水平，这个在“十四五”提的更高了，也要求发展一批全程机械化养殖场和示范基地。第三，全面推进标准化生产方式，坚持良种良法配套，设施工艺结合，提质增效并重，生产生态协调，建立标准化生产体系，创建一批生产高效，环境友好，产品安全，管理先进的畜禽养殖标准化示范厂，这是国家要推一批国家级标准化示范厂，同时实行部省共建联建。第四，促进牧区生产方式转型升级。牧区主要以天然草原的牧区，主要提高组织化程度，同时统筹整合好人草畜资源，发展牧区现代草牧业，鼓励牧区与半农半牧区，还有农区发展牧繁农育，户繁企育等新型的农业分工模式，提升草地畜牧业基础设施建设水平。同时加大天然草场的改良，建设牧区特色的牧草基地，积极推广牧区牲畜放牧加补饲，这样现代草原牧区的生产方式。

 第三方面，保障养殖投入稳定供应。第一，做大做强饲料工业，推广饲料精准配置技术和玉米高效替代技术，大豆、玉米的替代，这是“十四五”我们在饲料工业方面科技创新方面的重点任务。引导饲料配方多元化，推动精准配料，精准用料，促进玉米、豆粕减量替代。第二，构建现代市场饲草体系。开发利用新饲料资源，推动非粮饲料资源的高效利用，加快种养一体化的发展，加快推进饲草集聚发展，实施区域品牌加企业商标加生产基地的发展战略。第三，优化饲料产业和产品结构，这也适应减抗无抗时代，将来在兽药生产和产品结构方面还要进一步优化。兽药要继续推进“十三五”期间我们开展的这项工作，就是兽用抗菌药减量行动，现在全国已经选定300个减量抗菌药使用的示范厂，“十四五”期间继续推动这项工作。第五，开展动物源耐药性的简则。

 第四方面，不断提升畜产品加工行业整体水平。重点几项工作，一个是优化屠宰加工产能布局，坚持屠宰和养殖相匹配，支持优势屠宰产能向养殖集中举转移，屠宰加工要向产区下沉，与销区对接。特别鼓励支持大型养殖屠宰加工企业延伸产业链，开展养殖、屠宰、加工、配送、销售一体化经营，这也是我们未来的发展趋势。“十三五”我们已经看到这个趋势，像牧原、正邦，包括温氏早都已经改成食品公司，不再叫农牧公司，他们也是从养殖到屠宰到加工到食品全产业链的模式，我们也鼓励这些有实力的企业做好这方面的产业链延伸。第二，推动屠宰行业转型升级。小型生猪屠宰场点要撤停冰转，同时重点提升牛羊包括家禽屠宰现代化水平，过去屠宰关注的主要是猪的屠宰，这个体系比较健全，未来肉牛肉羊还有家禽的屠宰，特别是黄羽肉鸡的屠宰，也要提高现代屠宰水平。肉品冷链化流通，冰鲜化上市。第三，提高畜产品精深加工能力。发展肉品、蛋品精深加工和副产品综合利用，大力发展特色畜禽产品加工，优化产品结构。第四，稳步构建现代畜产品流通体系，在“十四五”期间国家重点要向产业链中端、后端延伸，继续全面推行规模养殖集中屠宰，冷链运输，冰鲜上市的模式，继续推进运活禽向运肉肉转变，这还是“十四五”大的趋势。第二阶段畜禽产品的冷链物流发展，过去这方面我们重视不够，现在支持屠宰加工企业物流配送企业进一步完善冷链配送体系，统一流通各环节标准，加强活畜禽运输监管，实行点对点，厂对厂指定通道运输。第三就是要继续强化动物运输管理。第四就是要提升畜产品市场专业化水平。

 第六方面，重点工作就是继续推进畜牧业绿色发展。一个在养殖废弃物资源化利用方面，还有病死畜无害化处理方面，我们还是要继续畅通种养结合的路径，破除种养分离的壁垒，畅通农业内部资源循环，统筹种养用地配套。第二，建立全链条管理体系，按照谁生产谁负责的原则，落实养殖场户主体责任，建立粪污资源化利用风险评估制度。第三，规范病死畜无害化处理。

 第七方面，全面提高兽医体系效能。因为我们主要是讲生产，这个我就不展开说了。

 第八方面，继续加大动物疫病的防控。第一方面，就是要落实主体责任，特别是养殖场，就是第一责任人。第二方面，提升综合防控能力，开展重大动物疫病的分区防控，分区防控“十四五”还是要推，加快建设无疫区和无疫小区建设，希望很多大型龙头企业也可以建设参与无疫小区的建设，推动动物疫病的简化。第三方面，强化疫情监测预警。第四方面，防治人畜共患病。“十四五”期间除了常规重大疫病之外，目前人畜共患病，包括狂犬病，布病，结合禽流感这些对人民生命安全有影响的病还是重点在“十四五”加强这方面的防控，一点都不能放松。第五方面，加强动物检疫监督。第六方面，统筹兽医实验室建设和管理，这是从国家层面。

 最后一项任务，就是要加强全产业链的信息化建设。在国务院发展意见里面，在农业农村部“十四五”规划里面，都会强调我们要更好运用现代信息技术，特别是以大数据、云计算、人工智能为代表的新一代信息技术加快改造提升传统养殖业。在这方面从政府宏观方面，进一步加快畜牧兽医的监测监管一体和，现在直连直报，监测监管一体化，政府已经在完全运用这一方面手段。第二，推进智能化畜牧业发展。从2018年“十三五”开始智能化养殖的元年，这几年在生猪产业智能化、自动化这方面，智慧养殖发展非常快，现在智能养殖已经扩展到家禽，也逐步在向牛羊，还有其他驴、兔特色养殖方面传导。“十四五”期间加快养殖企业信息化水平，提高机械化、自动化、智能化是未来产业发展的方向。

 我今天就给大家汇报这么多，不当之处敬请大家批评指正，谢谢大家。

**郄化冰**：谢谢何秘书长，谢谢您的精彩发言，也为我们展现了一幅“十四五”期间畜牧业发展的宏伟蓝图，让人心情非常的激动。

 今年是我国“十四五”规划的开局之年，我们把目光转向饲料行业，饲料行业在经历了非洲猪瘟和新冠疫情双重冲击之后，国内饲料行业发展也迎来了新的挑战，我们可以看到饲料产量在恢复性的增长。但是，饲料产业结构也发生了明显的变化。同时高质量发展是“十四五”乃至更长时期我国经济社会发展的主题，新发展阶段，新发展理念，新发展格局，这是贯穿“十四五”规划纲要的逻辑主线。饲料行业如何在新形势下进行高质量发展，今天我们就有请到东方希望集团有限公司采购总监金玉玺先生，他将就“十四五”期间饲料行业转型发展探讨与大家做分享，大家欢迎。

**金玉玺：**尊敬的各位女士，各位先生：下午好！

 我就“十四五”期间饲料行业的转型和发展与大家进行分享。中国饲料我大致把它分为三个阶段。第一阶段，是百家争鸣时代。第二阶段，在“十三五”期间养殖大时代。第三阶段，即将面临的“十四五”期间的食品、养殖、饲料齐头并进的发展时代。第一个百家争鸣时代应该是在1980年到2015年，这段时间中国饲料行业发展速度非常快。产业从无到有，从最早只有国有企业到诞生了很多民营企业。我们希望集团就是在这个时候诞生起来的，曾一度中国饲料企业超过1.5万家。在这个时期的技术特点主要表现为几个方面，一是氨基酸的平衡，补充维生素和矿物质，糖化、酸化和酶化。在生产工艺上的特点，主要是从熟化、膨化、微粉和超微粉。在这段时间，中国畜牧业的发展，饲料业做了很大贡献。在这段时间，中国养殖业大部分都是有饲料行业营销人员普及养殖知识和饲料认知知识，这段时间的营销人员以人海战术或客群关系为主。在这段时间饲料业得到很大发展，从2008年看，从1.3亿吨到了去年的2.5亿吨左右，这是按照饲料工业协会统计的，饲料工业协会统计的数据是把全价料、浓缩料和预混料在一起算的，如果把全价料和浓缩料折算成全价料的话，这个数据增长幅度会更大，这张片子就是我把它折算成全价料计算的。用饲料工业协会数据来推导对蛋白原料或能量原料进行耗用量会发现有差距，差距就在折算方面。这是全价料的发展，可以看出全价料在这10多年发展速度是非常快的，从1亿吨左右到了2020年2.3亿吨左右。这是浓缩料的趋势，从2008年开始以后占比是在逐渐下降的。因为全价料在饲料转化率的效率会更高，浓缩料饲料转化效率要低于全价料。在目前中国蛋白原料和能量原料偏紧的情况下，要更高的饲料效率，这也是全价料普及非常有效的手段。这是预混料的趋势，比较稳定。预混料的绝对量是下降的，2016年、2017年，甚至2018年预混料是增长的，这增长是因为饲料工业协会把添加剂统计到预混料里面，随着替抗以后添加剂特别是酸制剂快速增长，导致预混料的增长。但是，实际如果折出这部分添加剂增长以外，预混料的绝对占有量应该是下降的。

 第二个时代，就是“十三五”的养殖大时代。这段时间经历了这样几个阶段。第一个是环保推动了南猪北养，由于国家对环保要求越来越高，比如说江苏、浙江这一带的养殖业大面积往北方转移，往东北转移，往南北、西南转移。第二就是非洲猪瘟快速推动中国养殖工业化进程，在这个时代的时候，这几年大家谈论最多的就是猪，在饲料行业中在100万吨以上饲料集团都涉足养殖业，快速推动中国生猪工业化进程。中国的猪场越修越大，楼房式养猪越修越高的，这是在中国前几十年没有见到的。第三饲料头部企业快速进入养殖，饲料销售量在100万吨以上的饲料企业几乎都涉足养殖业。第四就是养殖企业快速崛起，前两年股票涨的最快养殖企业是其中之一，一些企业市值达到3000亿、4000亿。第四就是生物安全颠覆了传统养猪业。非洲猪瘟发生以后，对于传统生物安全的概念有了颠覆，对生物安全要求更高，要进猪场要经过三次洗消，3天的隔离几乎才能进入猪场。第六，2005年到2020年全国各类饲料的占比，在2015年的时候全价料占比大概40%，通过5年时间提高10个百分点。前面我们通过20多年的时间到了40%，全价料的普及率，市场的认可度得到很大提高，因为全价料更有利于生物安全。

 第三个时代，“十四五”期间食品、养殖、饲料进入齐头并进的时代。从饲料企业发展模式来讲，龙头企业从食品屠宰入手推动养殖业，带动饲料业发展，从而进入到种养到餐桌全产业链发展模式。我们也看到从中国目前整个养殖业来干，在猪价或者禽价比较高的时候屠宰压力比较大，当如果禽价或者猪价比较低的时候，屠宰利润空间就应该优于高价区间。产业链的发展有利于转嫁禽或者猪的价格周期。但是，同时如果产业链发展对企业资金要求会更高。第二，饲料企业的发展模式就是专业经验的饲料企业。在某个饲料品种或者区域上具备竞争力的，比如说做反刍料的或者做水产料的，在这单一品种上有独到的研究和认知，这样的企业在“十四五”期间也会得到很好的发展。第三，“十四五”期间，饲料业进入结构优化期。在“十四五”期间饲料总量增长进入低速期或饱和期，按全价料统计计算，我认为将维持在4.4亿吨到4.6亿吨左右，较2020年到2021年的总量有所回落，如果数据推算的话，在今年应该是全国饲料产量最高的。在后面对于饲料的需求应该是有所放缓。主要有这几个方面，第一个，生猪进入亏损周期，面临去产能。可以看到如果农业部7月份公布的能繁母猪数据是4500万头来推算，生猪供给量可能会超过7亿头，反应出的价格，就是在未来时期生猪价格会面临很大的压力。如果拿几年参照数据来看的话，2007年按照农业部公布的数据能繁数据大概是4200万头，对应推后10个月的价格大概在7元左右，当时全社会养殖成本大概在6块到6.5，这时候才是有微利的。如果按照7月份国家农业部公布的数据4500万头的生猪存栏量来推算，所对应的生猪价格就可想而知。但同时生产成本比2017年有较大幅度提升，可能生猪会面临产能过剩，面临着调整。第二个，肉禽也进入亏损周期，也面临着去产能。如果从大的数据来看，中国肉禽平衡点可能在130亿只左右，由于2019年国内生猪价格暴涨，导致禽快速弥补生猪的不足禽这两年保持在160亿只左右。生猪的恢复会压缩禽价格的空间，禽在“十四五”期间也会面临着去产能的可能。第三个，就是反刍饲料可能成为新的增长点。反刍饲料这几年一直在增长，随着中国人民生活水平的提高，肉品结构发生了变化。从以前单一的猪肉、禽肉，牛羊肉比例在不断提高。其二就是反刍料里面，前几年更多的是精料补充料，现在在技术上突破全日粮，相当于全价料会得到有效产量的释放。第四个，就是水产料成为新的增长点。预计今年的水产料可能会再增长12%左右，水产来的增长我认为主要得益于国家对于环保要求的改变。比如说在长江江河里面禁渔，这有利于水产规模化养殖。第三就是饲料产能更加集中。2020年全国10万吨以上的饲料企业749家，比2019年增加128家，年产100万吨以上的集团33家，占全国饲料产量54.6%，3家企业年产超过1000万吨。“十四五”期间饲料集团市场占有率在“十三五”基础上进一步提高，饲料企业数量继续减少，单产规模和集约化程度会更高。由于养殖业的发展，可以看到以前很难看到的比如说单厂100万吨的饲料企业可能会逐渐出现。第四个，就是安全。现在国家对安全的要求会越来越高，因为饲料企业是涉粉企业，容易产生粉尘爆炸，对安全要求越来越高。第二就是食品的安全，由于人民对生活水平的不断提高，对于食品安全越来越重视。同时，国家推出禁抗一系列政策以后，对于食品的安全要求更高。第二是生物安全，非常非洲猪瘟的养殖环境对饲料生物安全要求更高。第三就是绿色环保，在这方面因为可能在饲料生产过程中会产生声响，这块会有很大的进步要求。第五就是低蛋白热量将成为饲料业发展的共识。低蛋白热量为什么能成为一个共识呢？第一种源的变化，第二是小品种氨基酸的量产和价格的降低。这几年中国氨基酸的产量得到快速发展，比如说前几年精氨酸都是用不起的，都是在200块钱一公斤，现在价格大幅度下跌。第三就是原料前端处理膨化、熟化、疏化等这些工艺，这些工艺有利于提高饲料利用率。第四就是酶化和发酵原料的应用，这也是有利于饲料里面蛋白能量的转化率。以上的变化为低蛋白热量提供了空间。

 第六，“十四五”期间能量蛋白原料需求会进入稳定期。能量原料在2020年到2021年，我认为达到需求高峰后，在“十四五”将进入稳定期，在饲料里面能量原料可能会稳定在2.2到2.3亿吨左右，能量原料品种更加多元化，小麦将成为能量原料价格的锚地。豆粕在“十四五”期间需求可能会保持在6500万吨左右，这是全国能量原料的变化，可能在小麦，糙米、高粱、大麦这种能量原料的多元化结构会在一段较长时间内都会存在。豆粕的用量增加幅度会有所放缓，因为中国养殖量或者饲料是趋于饱和。第三，就是优质纤维原料需求增加，由于畜禽养殖饱和，在“十四五”期间面临去产能，而反刍、全混日粮的技术攻克和推广，以及生猪品种的改变，对优质纤维原料需求将出现高增长。我们折算一下小麦的价格、面粉的价格和麸皮的价格，我们就会发现麸皮的价格上涨幅度大于面粉的价格上涨幅度。第四就是发酵原料和饲料的运用，饲料经历了这样几个阶段，第一清除饲料，最早在中国饲料还没工业化的时候，大部分我们都是用清除饲料。第二就是添加剂，80年代初我们看到的电视广告几乎都是添加剂的广告。第三就是预混料。第四是浓缩料。第五现在经历最多的是全价料。下一步是发酵饲料和发酵原料，这一块是发展趋势。由于蛋白原料日趋紧张和替抗的需求，通过发酵提高原料和饲料的利用率，维持动物的肠道健康将成为趋势。预计在“十四五”期间发酵饲料和原料将达到饲料占比的2%到3%。谢谢大家。

**郄化冰：**谢谢金总的分享，金总刚才提到了很多在饲料行业发展的新的思路，让我们也开阔了眼界。在近些年饲料养殖行业中向产业链上下游延伸，进行一体化的经营发展已经非常普遍了，同时随着国内豆粕、玉米、鸡蛋还有生猪这几个品种的期货上市，企业进行产业链的风险管理条件越来越成熟，尤其是对于一体化经营的企业更加具有明显的优势。在饲料养殖行业中有哪些期货以及衍生品的风险管理工具呢，饲料养殖一体化企业如何利用自身的优势进行风险管理呢？接下来我们就请到银河期货有限公司副总经理张玉川先生，为我们解读衍生品在饲料养殖一体化企业中的应用，大家欢迎。

**张玉川**：各位领导，各位嘉宾：下面我跟大家分享一下我的一些感受。就是衍生品在饲料养殖一体化企业中的应用，基本是四个部分，第一个就是饲料养殖产业格局，前面金总已经做了讲解，我非常简单说一下。随着国民经济的高速增长和人口的增加，过去20年中国工业饲料产量和肉类消费整体呈现稳定的增长。2013年之前增长速度更快一点，就是看中国工业饲料产量2013年之前基本能年化达到6%，2013年之后受到环保、消费结构、疫情影响，有所下降，现在也在年化4%左右。工业饲料的产量逐步放缓，肉类消费也趋稳。龙头上市公司的生猪出栏量和产业集中度持续在发生着变化，传统农牧养殖业属于比较典型的劳动力密集型产业，中国消费市场大，养殖业进入门槛低，使中国养殖产业链集中度长年处于较低的水平。随着国内养殖技术提升，国内养殖业开始逐步由劳动密集型向资本密集型转变。

 近6、7年来，国内肉类消费开始逐步进入瓶颈期，周期性波动格局使养殖利润波动异常放大，产业内部的优胜劣汰增加。这是2021年我们公司预测龙头上市公司集中度会进一步的大幅提升。随着国内饲料业逐步进入成熟期，从原料端不仅受到国际供需关系的影响，同时近年来变化莫测的宏观形势也使采购风险越来越难以掌控，养殖端大幅盈利和亏损使企业存续难度增加，所以企业，我们以生猪为例，生猪养殖利润2021年利润从年初每头猪可以到2500元跌到现在低的时候负的500块钱以下。企业抵御风险能力将成为未来饲料养殖行业核心竞争力，饲料养殖行业一些风险点，养殖成本重心在于饲料，以生猪养殖为例，无论规模自繁自养，还是普通的散户外购仔猪，饲料成本基本都占到百分之五六十的水平，饲料生产成本中豆粕、玉米能到70%到80%，从饲料生产成本构成上看。事实上其他蛋白原料和能量原料也与豆粕、玉米的价格密切相关。以此推算此类原料成本要占到生猪全程养殖成本50%以上，因此锁定豆粕、玉米价格对于锁定整体采购成本具有重要意义。

 从销售这一端来看，长期来看猪价和生猪的养殖利润保持着高度线性相关关系，以养殖为主营业务的企业，猪价的高低基本上决定了企业经营利润的情况。综上，饲料养殖企业风险管理的核心问题就是饲料采购、成本与禽畜的销售价格的管控，如何降低采购成本，提高销售价格，这是核心问题。

 目前的期货市场有哪些衍生品工具可以使用呢？随着大连商品交易所生猪期货的上市，豆粕、玉米、鸡蛋、生猪期货已经构成了一套相对完整的饲料产业闭环。有这么一个闭环为饲料养殖企业利用好期货及衍生品工具奠定较好的基础。豆粕、玉米上市时间比较长，产业参与度比较高，根据市场度统计，豆粕法人客户日均持仓已经占比超过60%，期现联动表现良好。新上市的生猪期货，首个合约在价格发现和期现价差回归上也同样表现十分良好，期现之间的良好联动和最终的高效回归，为期货和衍生品工具作为企业对冲风险的重要基础。

 豆粕、玉米的期货成交非常活跃，持仓比较稳定，因为它上市时间也非常长，豆粕期货成交量从2015年以来已经稳居全球农产品期货、期权成交量第一位。生猪期货上市以来，成交持仓也稳步上升，产业参与积极性逐步在提高。豆粕玉米期权上市后，期权这个新工具逐渐被行业、产业所熟悉，交头逐步活跃，较高的成交和持仓量提供良好的流动性，这方便产业在对冲风险的时候能够方便进出市场。一般一说到对冲风险，套期保值，基本上都会想到的是期货工具，在饲料养殖行业，尤其是饲料行业对期货工具是非常熟悉的，我们就不多赘述了，随着产业对套保理解的逐步加深，套保工具已经不再限于期货的使用，期权上市以后正以其独特功能为产业所接受。

 下面我们看一下期权与期货的区别。以豆粕期货为例，如果假设卖如期货的话，价格上涨就盈利，价格下跌就亏损。反之如果卖出的话，价格下跌盈利，价格上涨会亏损。这时候你就发现它的收益结构是线性，买方跟卖方的权利义务是对等的。而期权是这样的，主要以买方为例子，如果买入一个看涨期权，价格上涨会收益，价格下跌情况下，因为你是期权买方，支付了权利金，相当于你跟保险公司做交易，就是你支付了一个保费，你只接受价格上涨有利的方向，价格下跌就不用亏损了，成本就是权利金，就是最多把权利金亏掉。这个时候如果假设同样做买入看跌，如果对市场是下跌的看法，买入看跌期权的话，价格下跌会收益，价格上涨你不再承担风险，价格上涨的时候你最多付出的也是权利金，就是那个保费，会发现它的权利义务是不对等的，这个后面我们还会多次讲到，很重要。另外，期货的交割标的，以豆粕期货为例，它的交割标的是现货豆粕，期权的交割标的以豆粕期货期权为例，它的交割标的最后是豆粕期货合约，这是完全不同的，是需要特别注意的。

 根据上面介绍的期货和期权的区别，我们看期权的优缺点，今天中午吃饭的时候还在讨论关于在哪个点位上套保的问题，如果假设用期货进行套保的时候，确实要对行情有一个相对准确的研判，因为有入市点，入市点需要判断，一旦有这个点位了，因为它是个确定的点位，所以你的容错率不高。而期权不是，期权其实是不太需要判断点位的，后面我们有例子，可以自己设定一个点位，我们管那个点位叫行价或者执行价，那个点跟现在的位置可能是不在一起的，是偏离现在的位置，不追求绝对的点位容错率就相对来说会高一些。另外，因为它的收益结构是非线性的，所以我们认为它更贴近产业真实诉求，作为产业经营，如果市场行情对我有利的时候我要赚到市场给我的超额利润，如果市场对我不利的时候我更好锁上了，风险规避掉，这是产业的真实诉求。在期货因为收益结构是线性，就很难做到，一旦锁上风险，也丧失了市场对你有利的时候额外的收益。但期权非线性结构更贴近产业的真实诉求。

 另外，因为期权本身做买方的时候只需要支付权利金，支付权利金之后不需要另外支付保证金。所以，相比较做期货要投入保证金，期权会节约资金，同时期权还有一个地方是会大大的帮助客户节省未来资金紧张的情况，就是期权没有追加保证金的问题，如果在做期权买方的时候，最大的亏损刚才已经说了，就是你的权利金，既然把权利金都付了，就跟你没关系了，对你有利的时候你获得收益，对你不利的时候最多亏掉权利金。所以在这种情况下，如果假设市场对你不利，向对你不利的方向运动的时候，如果在期货上那你可能因为保证金不足而追加保证金，这是期权的一些优点。

 当然缺点，跟期货相比，权利金肯定比手续费要昂贵，后面我们也会讲到一些解决办法。期权作为新的交易工具，大家肯定不是那么熟悉，肯定要有一个熟悉的过程，这样的话它进入是有一定门槛，大家需要学习。另外，期权因为它的交易特点，尤其是场内期权交易特点，一般在当前价格的我们一般说它叫平值期权，在这个位置上的成交相对比较活跃，远离当前价格这个平值期权，实值的期权或者虚值期权，在那些地方成交相对来说不够活跃。我们在进入市场的时候，有可能当时做的是平值的期权，但是由于时间的推移，价格的波动，后面在退出市场的时候，这个价格已经偏离当前我们进入市场的价格，有可能进入深实值或深虚值的区域，这个时候市场的成交不足够活跃，但是我们也有一系列解决办法，后面会提到。

 刚才我们讲到，我们只说了看涨期权、看跌期权的一个方向，我们说买入，如果看涨的话买入看涨期权，如果要看掉的话买入看跌期权。既然有买方必然有卖方，就有卖出看涨期权和卖出看跌期权。买入看涨期权支付权利金，不再承担风险，买入看跌期权也支付权利金，不再承担风险，这个风险必然由你的交易对手方承担，就是卖出方，卖出方要收你的权利金，收了保费，他要承担给你做的保险，如果你出了风险，他就应该去担当，这就是卖方。

 由此来看期权跟期货相比，期货是两个方向，看涨买入，看跌卖出。期权现在已经变成四个方向，同时期权又是权利和义务不对等，所以期权可以组成一系列的期货无法替代的一些策略。当然这后面举了一些例子，是通常的一些例子。此前的一年多，在证券市场上卖的非常火爆的像雪球、海鸥都是场外期权的典型品种。当然后面我们会举几个小例子讲到这个期权，关键这个地方的典型是，我觉得需要提醒大家的是就是它是可以设计，可以量身订作的，这是最重要的，这几个是有名字的，它的模型是相对偏固定的。但是实际上有一系列的是没有名字的，是可以量身订作去设计它的。

 后面我们举三个小例子。案例1是豆粕期权进行二次点价的例子，这个可能做饲料行业比较熟悉。今年春节之后，国内的非洲猪瘟疫情反复，因为市场担忧远期饲料需求存在风险，所以豆粕期货的盘面一路大幅下挫，饲料企业A它持有6到9月的豆粕基差合同，3月5日前后企业看到价格有点稳定了，不再下行了，就计划点价。但是一旦点价就是确定了价格，当时位置大约在3500，其实是在这个位置。如果要是企业点了价，但是点完价之后盘面继续下跌，企业这个时候去做套保，基差可能就较未套保之前高出200多元，这个时候企业就多承担了200多元每吨的风险，如果企业不点价，企业判断未来不见得能够大涨，觉得即使出现反弹，现在时间还早，因为是6至9月的合约，可以等一等。但是随后盘面还是有快速的攀升，如果这个时候去点价又会点到高位，一旦点了价，在点价之前企业有一个精确的判断，处于两难的境地。我们设计的方案是这样，让企业先在3500这个地方先点了价，因为企业本身在这个地方犹豫，其实想在这个地方点价，觉得这个市场不见得掉的下去了。点完价之后均以豆粕2109合约为基准，在3500这个地方先点了价，在阶段性时间内给客户一个容错的机会，如果这个价格在阶段性时间内是最后收盘收在3250到3500之间，假设收在3300，允许客户在3300再点一次价，把3500那个给毁约掉，允许他进行二次点价。如果假设豆粕2109合约跌破3250，客户需要按2倍的买货数量在我这儿点价，其实就是设计了这样一个。但是无论如何二次点价都解决了，如果假设市场价格下来了，客户可以毁掉一次约，在更低的价格点价，当然市场价格上去客户就不需要了。像这样一个策略的成本，其实就是组合的权利金下来策略成本在5到10元/吨，实现客户在点价的时候会犹豫，我们可以让他有一次后悔的机会。

 案例2是低价采购。2这也是一个真实的企业，2021年7月份，美农的报告确认大豆种植面积不及预期，这个时候美豆盘面出现大幅的拉升，企业B认为 全球大豆虽然供应紧张，但需求同样不好，豆粕不容易出现大涨，其实那个时间点就是后面那个框，未来大概率行情是以震荡为主，而且生猪养殖已经陷入深度亏损，企业希望在原料端能够更省钱，就是需要设计一个低价采购原料的策略。当时价格是在3600左右，后面我们看价格是在3600到3700之间波动，在未走出来之前拉升下来再拉升，这个时候在3600多的位置。我们就给企业设计了这样一个方案就是低价买入策略，在未来20个交易日，企业每天可以按照3500元/吨的价格从我这边买货，条件是这样的，如果假设豆粕2109合约涨过3700，当天我就不供货了，双方就不成交，如果豆粕2109合约在3500到3700之间就按3500给它供货，就是按低价给它供货，事实上如果当天价格比如在3650，当天我就给它补150块钱差价，还是实现它在3500采购。如果豆粕价格2109合约跌破3500，每天还得按3500从我这儿采购，要采购2倍的数量。这个策略下来其实是有一点点成本，但是成本很低，基本上可以忽略不计。事后看，确实价格一直没有跌破3500，除了少数的几日跟客户没有成交以外，其他的日子客户都实现了低于100多块钱采购的目的。

 案例3是一个生猪养殖企业，因为对生猪行情产生误判，前期补栏的仔猪较多，这也很正常，也是现实情况。当期养殖成本平均在20元/公斤左右，到了7月中旬，现货价格已经跌到15元/公斤，按照出栏的生猪，每头猪110公斤左右，这个时候已经亏了500、600块钱了。企业希望通过衍生品工具能够弥补当前的现货方面的亏损，当时的情况期货盘面生猪2109合约的价格当时还在18元/公斤，2201合约当时在19元/公斤，大致在这条线的下方。企业这个时候也很难下定决心现在去参与套保，就跟当前情况是一样的，因为前期跌幅已经这么大了，如果假设在期货市场上参与套保，市场要是反弹怎么办，一反弹就可能出现期货把现货损益侵蚀的情况，也不敢锁定，一旦锁定，像2109当期这块，一锁定每公斤就要赔2块钱，所以企业这时候也没有决心去锁定，我们就跟企业商量，企业其实最希望的是当期它的销售价格能锁定在20，但现在的当期是18元/公斤，它希望当期现货不出现亏损。我们跟企业商量的另一个结果是企业认为明年1月份的猪价大概率很难上破19元/公斤，愿意明年1月的猪价随行就市，如果上破19元它就最高按19元销售，如果不上破19元就随行就市，当然也是我们引导的想法，让风险子公司为客户量身订作的销售的方案，就是9月份我们给生猪按照20元/公斤给客户做补贴，让它做销售，后面在对标着2201合约，2201合约大于19元/公斤的时候，最高按19元/公斤销售，低于19元/公斤随行就市。稍微熟悉一点场内期权的可能一眼就看出来了，实际上我等于是在2109合约上建立了一个买入20元行权价的看跌期权，买入这个看跌期权，在当前因为已经是18块钱了，所以它是一个深度实值的期权，这个成本仅就实值部分就已经2块钱。另外，好在一个是深度实值，一个时间比较短，离当前比较近，当时是7月中下旬，这块上的时间成本几乎可以忽略不计。所以这块大致成本在2块钱，建立这样一个头寸。2201为什么定在19这个位置呢？19当时是平值，这个时候它的时间价格是最大的，也就是说它是最贵的，所以在2201建立是卖出看涨期权，在这个时候我收的时间价格较多，来弥补我在2109这个合约上2块钱，即使如此，在等量销售的情况下，依然会有7毛多的策略成本，当然如果想没有这7毛多每公斤的成本，客户可以在远月上增加销售量，比如说加倍它就可能还会收点钱，但是进一步加倍销售可能会客户带来额外的价格风险，那个就得用其他办法继续解决了。

 通过这些案例，我想跟客户说的是，通过期权的上市，还有期货公司风险管理子公司的设立，期货公司现在服务产业的能力已经大幅提升，已经开始有了一些新鲜的手段，帮助企业解决面临的实际困难，不像以前这么单一化。所以，我倒是希望饲料养殖行业，不管原料端还是销售端在价格上有什么困难和问题，可以把这个难题丢给期货公司试一试，让期货公司试一试看看能不能帮你设计出来你相对满意的方案或者策略，欢迎来虐，谢谢大家。

**郄化冰：**谢谢张总的精彩发言，我们不难看出期货以及衍生品工具确实为一体化经营的企业提供了更多风险管理的工具，谢谢您生动精彩的讲解。

 大家知道，在农牧行业中生猪市场一直是大家最为关注的焦点之一，尤其是在非洲猪瘟爆发以来，生猪存栏出现了明显的下降，生猪和猪肉的价格大幅上涨。但是，在今年随着生猪产能的恢复，以及需求结构的变化，猪价又出现了较大幅度的下跌，行业盈利状况由从前高盈利水平全都转化为行业的全面亏损。在生猪产能恢复以后，养殖市场究竟发生了那些变化，今后后期养殖市场又会有怎样的新趋势呢？下面我们有请中国农业科学院农业经济与发展研究所副研究员，农业农村部生猪产业监测预警首席专家王祖力博士，他将就产能恢复后的养殖市场形势及后市展望作出主题演讲，我们掌声欢迎。

**王祖力：**感谢，非常荣幸有这样的机会，又一次参加这个论坛。今天给大家汇报的内容是产能恢复之后养殖市场的形势以及后市展望。确实最近这几个月生猪养殖很快从高盈利陷入亏损，而且从最近这段时间行情来看，应该说已经陷入深度亏损，大家关注度确实很高，产能恢复到现在，后面应该是一个什么样的状态，基于一些简单的分析，也做一些展望。

 今天给大家汇报的内容分为三个方面，我们还是要先说一下猪周期的问题，猪周期我们从大周期、小周期做一个简单的分析，看一下最近这段时间的价格。第二块，给大家汇报一下当前这个市场的供需形势，从生产，从消费，包括从贸易这几个方面看一下现在这个市场的供需形势到底是什么样的状态，怎么就突然之间这个市场就严重的供过于求了。第三块，给大家汇报一下后面大的趋势，问题还有建议。

 首先第一块的内容，猪周期的回顾以及近期的价格。这个是我们从大周期的角度来看，从1994年以来猪价的整体波动，大家很明显能看到，尤其是新世纪以来这五轮周期波动的幅度一轮比一轮大，影响因素也一轮比一轮复杂。反正我个人是从上世纪90年代一直到现在，我把周期波动分成非常典型的三个阶段，可以看到在本世纪之前，就上世纪基本上这个价格，2000年之前价格很稳定，基本上相当于是一条水平的线，基本不怎么波动。从2003年到2006年就出现了一轮小的波动，从2006年往后这几轮的波动确实幅度太大。所以，这三个阶段，2000年之前改风平浪静期的话，那2003到2006就是暗流涌动的时期，从2006往后基本上就是波动汹涌了，这个产业就是这么波动的，非常明显的三个阶段。为什么新世纪以来这个波动越来越大了，背后的原因是什么？我也把每一轮周期波动它背后比较重要的一些影响因素标出来，我们可以看到基本上都是市场的自然周期，会叠加一些非市场的因素，导致的这些周期的波动越来越大，可以看到2006年全国范围的蓝耳病，这是养猪业史上影响相对比较大的一次重大疫病，导致2007年、2008年猪价大幅度的上涨。然后2010年价格跌到相对比较低的位置之后，在2010年底，2011年春节就出现了全国大规模的仔猪流行性腹泻，非常明显。导致2011年全年价格都是居于高位然后2013年、2014年猪价跌到低位之后，新的一轮周期开启了，就是2014年到2018年这轮周期里面没有重大疫病，但是大家都知道这几年是因为2013年、2014年开始全国范围的环保，很多不符合要求的厂子会划为禁养区、限养区，被迫关掉，产能出现下降，然后2016年价格就涨起来了。这一轮就更不用说了，2018年的非洲猪瘟疫情导致猪价涨幅史上从来没有过的，也是猪价连创记录。

 所以，非常明显新世纪以来这几轮大的波动，它就是一个市场周期叠加一些非市场因素的扰动，尤其扰动比较重要的就是动物疫病，这几轮周期里面，其中有三轮都是重大动物疫病。蓝耳病、仔猪腹泻和非洲猪瘟，导致的这个产业大幅度的波动。从长周期的角度来看，这个规律性非常强，基本上是四年一个周期，尤其是最近这几轮，非常明显的特征，就是四年一个周期，从一个低点到另外一个低点，我说的是价格周期。

 这一轮周期大家可以看到，这一轮从2019年元月1号以来一直到现在最近这段时间猪价的走势也是波动幅度非常大的一轮周期，但是这轮大周期里面大家可以看到有很多小的波动，我又把它分成四轮价格的涨涨跌跌，我用数字标出来的，每一轮背后都有它特殊的原因，比如说第一轮价格的上涨，第一轮的价格绝对是历史记录的，从这个点往后也没有再冲到这个价格，在2019年10月末、11月初的时候，活猪价格涨到40多块钱一公斤，为什么突然之间价格冲到这么高，我们知道19年6月份、7月份、8月份，这几个月是非洲猪瘟疫情最严重的几个月份，这几个月全国范围都在大量的抛售，尤其是南方区域，9月份疫情就开始趋稳了，9月份过后紧接着跟着10月，市场上猪，因为前面都在持续抛售，突然之间就没猪了，断档期就一下子出现了，断档期再叠加大家情绪的影响，因为大家都知道猪基本上已经抛完了，市场上就没猪了，就冲到40多块钱一公斤，创历史记录，后面价格再也没有冲到过那个高点，这就是阶段性短期的断档，大量抛售之后市场上突然之间断档，再叠加情绪的影响。很快涨到40多块钱以后，11月份一个月又跌回到31、32块钱，这很明显就是前面大家情绪的影响有超涨成分在里面，超涨之后理性的回调，回调到31、32块钱，这就是当时市场供需关系，基本上能够决定的一个市场真实的价位水平。第二轮的上涨很明显是节律效应拉动，到去年2月份价格又涨到一个高点38块多，这是节律效应的拉动，因为疫情影响市场猪确实不多，供不应求，价格又涨到一个高点。从去年2月份到去年5月份，价格又出现一轮大幅度的下跌，跌了十几块钱，从38块多跌到26块多，这是什么原因？我们知道新冠疫情就是去年春节最严重，整个农产品市场流通一下子停滞了，所有的猪都出不来，从3、4月份开始流通慢慢好转，前期压栏的猪大批量往外出，那段时间出现恐慌，很快就把猪价砸出非常深的坑，从30块多一下砸到26、27块钱，这也是叠加大家恐慌情绪的影响，就是前期压栏出不来导致后期集中出栏，把价格砸到相对比较低的水平，这一轮周期高位里面相对比较低的水平。但是可以看到，从去年5月份到7月份价格又出现特别明显的上涨，这一轮的上涨什么原因，也是前面情绪的影响，就是超跌之后也是一个理性的回调反弹，再叠加本身实际上也是有消费需求的增加，本身猪价也是处在相对比较低的位置，为什么从20多块钱又涨到30块多，实际上从这一轮周期生产节奏上来看的话，去年的7月份是这轮周期里面市场供应的最低谷，价格冲到相对比较高的位置。为什么是最低谷，我们知道去年7月份可以出栏的商品猪，实际上是2019年大概8、9月份能繁母猪存栏决定的，往前推10个月，2019年8、9月份是能繁母猪存栏量最低谷的时候，这一轮非洲猪瘟影响的，能繁母猪存栏量最低谷的时候就在2019年9月份前后，往后推9个月、10月，到2020年7月份，这一轮周期市场供应的最低谷，价格又到了相对比较高的位置。但是，从去年7月份往后价格又出现一轮特别明显的下跌，这一轮的下跌特别明显，它就是产能恢复所带来市场供应的增加，没有其他的因素，就是市场供应在增加，价格在下跌。从去年7、8月份开始可以出栏上市的商品猪数量开始逆转，环比持续不断往上增的趋势，猪价跌下来了，但是突然之间10月份之后价格又冲到价格相对比较高的位置，很多人是因为2021年春节季节性需求拉动，但是能拉动这么强吗？从28块多又拉到36、37块钱，一定不是这样的，市场供应在增加，消费需求也确实增加，但是消费需求能增长这么多吗，这背后的原因非常明显实际上就是进行进口冻肉的问题，因为进口冻肉从去年9月份开始，从国外进口的冷冻产品，当然包括禽肉，包括水产品都是这样的，新冠病毒阳性检出率突然之间升高很多，从11月份进口冻肉限制流通，基本上不了市，一下子把这个口子收住，进口冻肉那段时间完全出不来，这个量级是多少呢，我们知道去年下半年包括今年前几个月，每个月的进口量都是35、40万吨的量极，基本上就占到全国每个月猪肉消费总量的10%，因为我们每个月全国猪肉消费总量也就300、400万吨，30多万吨一下子出不来，被压到库里面，市场供应突然之间10%没有了，价格可不就涨了很多。但是春节之后，进口冻肉情况好转之后，再叠加消费淡季的影响，价格又跌下来。2021年截止到现在，是特别特殊的年份，这个年份我觉得历史上也是没有过的，为什么会价格跌这么多，跌速这么快，2021年对于养殖场而言，包括贸易商，做进口冻肉包括国产冻肉的贸易商而言，都是活在期待中的一年，我们好听一点讲是活在期待中的一年，实际上我们说是活在幻想中的一年，大家这一年一直在幻想后面猪价会涨，但是这一年猪价一直没涨，一路就跌下来了，为什么大家一直活在期待中，就是因为春节前后那一轮疫情的反弹，对于生猪产能影响不大，但是对于大家的心理影响太大了。所以春节前后那一轮疫情的反弹对生猪产业影响确实非常大，不是产能影响，影响是大家心理，导致这一年大家把猪都往后压，不愿意出栏，就一直期待着后面猪价反弹，每个月都期待下个月猪价反弹，但是这个反弹一直没有出现，一直到现在猪价一直在跌，最近这几天价格12块钱，这就是春节前后那轮疫情确实对产能影响不大，但是全行业都认为影响很大，全行业集体误判这个市场，都认为猪价会像2020年一样，怎么跌下去再怎么涨上来，最终带来的结果就是这样的，所以这一轮猪价的下跌，2021年上半年包括最近这段时间超预期下跌，背后的原因，当然我们说产能恢复这是大背景，确实恢复比较好，这一点是毋庸置疑的。但是集中压栏导致生猪出栏活重的增长，这种异常的增长，这是非常重要的因素，每头猪比以前多增长了十几公斤的活重，这个影响太大了，百分之十几的肉的产量的增长，单产水平的提升是与大量饲料原料的消耗浪费为背景的，猪养大了，料肉比是很不划算的，但是我们消费这两年跟往年相比确实也不太好，再加上进口冻肉，今年进口量比较大，一直维持比较高的水平，有一部分流向市场，对市场也带来了一定的下来。所以，这四个原因我觉得是今年以来猪价下跌的核心原因。但是影响比较大的就是春节前后那一轮疫情对大家心理上的影响。所以整个2021年是我们养殖环节包括进口冻肉贸易商也是一样，大家一直在期待，幻想着后面猪价会涨起来，但是一直没有涨，2021年从业人员、养殖环节、贸易环节大家都活在期待中，活在幻想中，就是这么特殊的一年，这是我觉得从大周期、小周期的角度而言。

 再看一下当前市场的供需形势。市场供需形势从四个方面，第一个方面，最近这段供应的情况。第二个方面，汇报一下成本收益的情况，这也是大家比较关注的。第三个方面，短期来看猪价会呈现出什么状态，明年会怎么样，这四个方面。首先第一个近期市场供应形势，讲供应肯定讲产能的恢复，这是国家统计局2017年公布的一季度以来每个季度的生猪存栏和能繁母猪存栏走势的情况，很明显恢复的非常好，在2019年8、9月份产能降到低谷之后，从那之后产能一直在持续的恢复，而且势头非常猛，截止到今年上半年国家统计局公布数据，生猪存栏和能繁母猪存栏都已经恢复到疫情前的水平的，能繁母猪存栏已经超过2017年的水平了，达到4564万，非常高的量级，当然我们也客观的讲，这4500多万的能繁母猪存栏质量上跟往年水平相比较是有差距的，而且现在产能的恢复实际上跟猪肉产量的供应是两个指标，两码事，产能确实是恢复的很好，但是出栏上市商品猪的数量一定还是有差距的，因为从产能恢复到形成猪肉产量释放的市场是有滞后期的，母猪捕上来之后需要有怀孕期，还有育肥周期，所以出栏有滞后期，这个滞后期就导致现在这个市场可以出栏上市的商品猪的供应量一定比往年正常水平要低的，这是两个指标。但是，上半年截止到6月份的指标，出栏跟正常水平相比较，怎么突然之间这个市场上养殖环节一下子6月份就陷入亏损，而且很快进入深度亏损，这背后的原因是什么，刚才分析大家压栏，这是我们监测2017年以来每个月生猪出栏体重的情况，今年5月份、6月份连创历史新高，6月份最高的时候，全国平均出栏活重达到136公斤，2017年正常水平出栏活重也就120多公斤，今年5、6月份创造历史新高，创造幅度是百分十几的增长，假如今年5、6月份出栏恢复到疫情比如说90%的话，但是体重增长10个百分点以上，猪肉产量可能跟2017年同期水平差不多了，猪肉供应量差不多，但是消费不行，又进口这么多，最终结果就是市场供过于求，出栏没有恢复到正常年份水平，但是供过于求，猪虽然不多，但是肉多了，非常明显，这就是体重的增长情况，百分之十几的体重增长，大家集中压栏，最近7、8月份环比是有下降的，8月份还是133公斤以上，降幅比较小，现在大猪消耗进度不是很理想，这样的话对后期猪价上涨会形成很大的压制作用，这是我们从这个指标来看是这样的状态。所以，我觉得从供应的情况来看，这个结论非常简单，市场上猪不多但是肉就是多了，肉多的原因是因为大家集体误判春节前后那一轮疫情影响导致大家压栏，养大猪，市场就出现扭曲，不是生猪市场真实供需关系的价位反应，我觉得猪价降下来之后扭曲一定会被修复，因为出栏活重不可能一直保持在非常高的水平，只要价格降下来，尤其我觉得到明年上半年这个体重一定会大幅度降下来，现在还有一部分人生活在期待里面，生活在幻想中，就是2021年是极其特殊的一年，就是期待和幻想一直伴随着养殖场户，伴随着猪肉的贸易商，所以这个市场就是一个短期的扭曲，后面会向常态回归，这是供应的情况。

 再给大家看一下最近这段市场成本收益情况，最近大家讨论比较多是养殖环节大家已经亏损很严重了，有些企业已经快撑不住了，面临很大的资金链的问题。大家一个感觉就是生猪养殖确实已经不行了，亏损很严重，已经撑不住了，很多人呼吁政府救市，加大收储，给大家的感觉我觉得有可能是错觉，确实6月份、7月份、8月份生猪养殖是亏损的，但是没有深度亏损，我们从月度的价格来看的话，6月份、7月份包括8月份，月度均价都在15块钱以上，我们知道现在生猪养殖成本是16块钱，全行业平均水平16块钱左右，月度销售均价都在15块多怎么就深度亏损了呢？没有，只有个别时间点，6月22日、23日价格确实跌到12块多，包括最近这段时间也确实是12块多，从月度平均水平来看，生猪养殖只是略有亏损，我们核算6月份头均亏损130块钱，7月份头均亏损40多块钱，8月份头均亏损是60多块钱，大家看这个平均销售价格就能看出来，排除个别时间点。6月份、7月份、8月份价位都不是的低，但是为什么有些企业就亏损很严重，因为养殖成本高，全行业平均成本16块钱，有些企业平均成本是20多块钱，原因就是大量外购仔猪，大量外购种猪成本可不就是高吗。成本高的时候能到25、26，猪价16块钱的时候一公斤都要亏损10块钱，所以行业平均亏损在6月头均亏损是400块钱、500块钱的时候，那些外购小猪的这些企业头均亏损能达到1500、1600，而且他们亏损的时间更早，他们从4月份就已经开始亏损了。所以，我们说别人头均亏损100、200块钱的时候，你亏损1000多块钱，这也有点类似于杠杆的效应，很快就会把你的现金亏没了，而且养殖环节，大家前两年挣的钱都投入到新建的项目里面，养殖企业里面现在手里都是没钱的。连续几个月的深度亏损，这些企业就真的顶不住了。上半年几十个亿的亏损，好几家企业，我们可以看到几十个亿的亏损，就是顶不住了。

 但是，我们说从全行业平均水平来看的话，这种头均亏损从6月份、7月份、8月份三个月的平均水平来看，这种亏损不是深度的亏损。头均亏损几十块钱，高的时候也就100多块钱。前5个月，就拿元月份来看的话，元月份出栏一头商品猪头均盈利接近2500块钱，2月份头均盈利还有2000块钱左右，3月份1500块钱，4月份1000块钱，5月份还有450到500块钱的盈利，6月份、7月份、8月份也就亏损几十块钱，跟前期盈利水平相比较还差的很远。大概核算了前8个月出栏一头商品猪的头均盈利还能到900块钱，我们说的行业平均水平，不是外购仔猪的企业，所以现在面临资金链问题比较大的就是那些外购量比较大的企业，从后期来看这个边际影响要减弱，因为外购量后面就减少了，从成本收益角度来看的话，现在行业的冬天，真正的冬天是没有到的，即使是现在猪价12块多，行业的冬天也是没有到的，这是我们从成本收益的角度来看。

 第三块，给大家看一下短期猪价会是什么样的状态。我们刚才讲市场供应确确实实，因为前期产能在持续恢复，所以市场供应会持续好转，我们再看消费，这是农业农村部市场司监测的农产品批发市场猪肉交易量，从去年下半年以来交易量确实在恢复，但是恢复速度相对比较缓慢，不是特别理想。这个是我们监测的能够代表消费的集贸市场的猪肉交易量，也是从去年下半年以来，这个线就开始往上走。但是，截止到今年6月份、7月份、8月份这个量级，跟疫情之前2018年上半年水平相比较，大家可以看到差距还是很大的。要差10个百分点以上，但是6月份、7月份、8月份生猪养殖已经亏损了，猪肉的消费量跟以前相比较还有10个百分点以上的差距，很明显消费很是弱的，消费是不行的，但是生猪出栏量在持续增长。去年7月份是市场供应的低谷，8月份以来环比都是在增的，包括今年的前几个月增长也非常快。市场供应量是在不断的增长，但是消费恢复是很缓慢的。而且，现在整个出栏活重大猪积压还是比较严重，体重下降不明显，这几个因素基本能决定春节前的压力依然还非常大，还有非常大的因素，进口冻肉还在压着呢，量级是不小的，因为进口冻肉从去年的11月份、12月份这两个月大概有70万吨总的进口量，今年前7个月海关统计数据已经260多万吨，330多万吨，没有统计数据出来有多少，但是我们跟做冻肉贸易商聊完之后，我们觉得出来大概就一半，还有一半160、170万吨，我们刚才提到全国每月猪肉消费总量是400万吨，占一个月消费总量的大概40%，40%的单月供应量的增量，当然它不是一个月放出来，接下来大概率春节之前把这些都放出来，春节之前如果都放出来的话，每个月供应量增长有百分之十几，每个月冻肉会导致市场供应量增长百分之十几，现在消费又恢复不是那么好，出栏体重一直这么高。而且大家对明年上半年预期都比较差，春节之前不仅冻肉，养殖场户手里的大猪也一定都会往外放，春节之前，因为大家都知道节后猪价会更低，春节之前积压的这些大猪一定会往外放的，所以现在不排除某一时间点，养殖环节、贸易环节这些主体，这种幻想，这种期待真正破灭的时候，不排除这个市场会再次出现一轮踩踏，如果再次出现一轮踩踏的话，大家都把手里的货急着往外出，不排除价格再砸出来一个坑，是有这种可能性的，所以短期内有这么大的供应商压力，猪价能有很明显的好转呢，我们现在消费也受新冠疫情影响比较大，大家都知道最近这两个月，我刚才看7月份、8月份消费恢复跟以前相比较，就要弱很多，那猪价能有跟明显的反弹吗，我觉得可能性不是特别大了，可能就是一个弱势震荡的态势了，这是我们讲春节之前。

 那明年会怎么样？产能一直在持续的恢复，明年市场供应量一定是很多，所以明年上半年肯定不乐观，而且是消费的淡季，一定是不乐观。但是我觉得也并不一定会像大家预期的极度悲观。会有几个因素跟今年上半年不太一样，首先第一个，现在养的环节已经连续三个月亏损，而且接下来很长一段知道猪价低迷，产能已经开始调整了，通常情况下产能调整会伴随着生猪存栏同时调整，这样的话春节之前如果大家把手里的猪该出都出掉的话，那春节之后可以上市的商品猪数量并不一定像我们预期的那么多，因为春节之前不排除有些养殖场户有可能把一些不够体重的都会往外出，因为预期明年上半年会很差，这是不一样的地方，今年大家都在压栏，但是明年上半年大家会在今年春节之前都抢着把它给出了，这是不一样的地方。另外一个不一样的地方，体重一定不会再很高了，明年上半年一定会到重就出，不会再压了，因为预期是比较悲观的，不会预期后面猪价还会暴涨，这个体重十几个百分点的增长空间。还有进口冻肉，我刚才说今年春节之前贸易商大概率会把手里的货出掉明年上半年不会进口了，因为再进口就是亏损的，按照现在的价格就是亏损的，就不会再下订单了，所以明年上半年进口冻肉这块供应的增量，我觉得大概率也会没有了。但是可能会有极小的量，进口的下水、杂水这些，国外成本确实很低，还是有利润空间。但是进口冻肉明年上半年一定会大幅度减少。

 现在消费受疫情影响比较大，春节前我觉得可能消费的恢复也不会有大的预期。但是通常来讲，过完春节天气变暖之后，疫情形势会好转，这样的话消费能不能够恢复的相对比较好一些呢，所以这几个因素如果叠加在一起的话，明年上半年市场供需关系可能并不一定像大家预期那么悲观，但是一定不乐观，因为供应量在增长的，再叠加消费淡季，一定不乐观。但是可能也并不一定像大家预期的那么极度的悲观，这是我个人的看法。

 第三块，我们简单说一下趋势。疫情肯定形势越来越好，一定是处在可控状态的。生产我觉得现在从产能的角度来看，基本上我觉得拐点出现的确定性已经比较大了，因为官方公布的出局6月份持平，7月份环比已经开始往下走了。消费现在比以前是要弱的，这一点是客观事实。我们的贸易明年我觉得会出现比较明显的下降，价格的情况刚才已经给大家提到了，我就不再详细说了。

 需要关注的，目前我觉得影响会比较大的就是大猪的消化进度，还有进口冻肉投放的节奏。到底在哪个时间点，大家情绪上突然之间集中崩溃的话，那这种踩踏效应，我觉得出现一轮的话，才能把这个东西消化的进度会加快一些，否则的话春节之前积压的状态都会比较重。

 现在的问题，我觉得短期来看，疫病防控和稳定产能，稳定价格是目前最需要做的两件事情。因为我们通常讲，刚才看产业低谷期的时候，通常会叠加重大动物疫病，因为通常在这个时间点，这个猪不值钱的时候，养殖场户就不上新了，得病就得病无所谓的，也不给用药也不打疫苗了，这个时候重大动物疫病高发的风险会提升很多。所以我们现在面临着这种隐患，我们要注意疫病防控是一点不能放松的，这是一个。

 另外一个，现在政策有一些地方已经又开始出现回头了，转弯了，比如说产能大家认为恢复差不多了，猪肉价格又跌下来了，有一些地方又开始拿环保说事了，这也是一个非常不确定性的因素，有可能会导致产能再次出现异常的下滑。本来这个市场价格就不稳，所以最终有可能会带来，如果明年上半年这几个风险都发生的话，那就是市场去产能，政策去产能，疫病去产能，三个因素叠加在一起，这种产能的去化幅度一定会比正常市场周期去化幅度要大很多，所以目前要关注这三个方面，如果这三个方面把握不好的话，不排除再次出现一轮超预期的产能的下跌，我觉得这是目前我给出来的建议，要关注这几个方面。

 我给大家汇报的内容就这么多，谢谢。

**郄化冰**：非常王博士，非常深入和全面的分析。

我们知道，中国是世界第一的鸡蛋生产大国，每年产量能够超过2800万吨，在2018年到2019年，蛋鸡养殖持续着大幅的盈利，养殖户还有养殖场的热情也非常的高涨。但是2020年新冠疫情的影响，加上生猪产能的恢复，使蛋鸡养殖又进入了一个去产能的阶段。另外一方面玉米和豆粕饲料价格的恢复性上涨，使蛋鸡的养殖成本也随之有所增加。后期我国蛋鸡的行业将有怎样的发展趋势，又会有什么样的模式创新呢？下面，我们就有请欧福蛋业股份有限公司副总裁韩太鑫先生，他的发言主题是我国蛋鸡行业发展趋势及模式创新的思考，大家掌声欢迎。

**韩太鑫**：感谢大家，下面的时间我来跟大家一起探讨一下关于蛋鸡行业的这些事情。刚才主持人也说了，我们中国现在是全球产蛋第一大国，开始我还是用一个视频的方式来给大家展示一下中国蛋鸡产能在全世界的发展状况。到了2000年左右中国的产量超过了2000万吨，到现在为止中国总的产量差不多在3000多万吨，这些当个数字是包含了中国所产的所有禽蛋，包含鸭蛋包括鸽子蛋之类的，但是按照农业部统计数字的话，中国鸡蛋能占禽蛋产量的75%到80%这么一个比例。

 我们还是详细看一下中国自己的发展路径，这个数据来自于联合国粮农组织的，从1961年开始中国禽蛋产量一路开始飞增，到2000年左右开始超过2000万吨，从这个时间开始，大家能看得到整个增长率，橙色是绝对值，蓝色这条线是增长率，到2000年左右增长率就开始下来，一直到现在整个产量增长基本属于比较平稳的阶段。

 我们再看一下中国消费的鸡蛋跟世界上有什么不同。最左边这个是中国的褐壳蛋跟白壳蛋的消费量比例。在中国差不多有65%左右的褐壳蛋，35%左右的白壳蛋，在这个统计上把粉壳蛋归到白壳蛋里面去的。除了中国之外，欧洲的几个国家，包括英国、法国、德国都是比较喜欢褐壳蛋的，这也是我们为什么说欧洲人产的蛋都是褐壳蛋的原因，他们的比例超过85%。除了中国跟欧洲之外其他国家基本都是以白壳蛋为主，这个白壳蛋基本都是纯白壳不是我们讲的粉壳，包括北美国家，包括其他发达国家，日本、美国、加拿大、墨西哥这些国家的白壳蛋都是占绝对比例的。

 我们回到中国自己的数据来看的话，我从国家统计局拿到最近20年中国禽蛋产量，按照区域做了分类。能看得到的是，现在产量最大的还是华东地区的产量最大，从2006年开始是一路向上的，这也是因为之前经历禽流感，产业结构调整事件。另外一个增速比较高的是华中地区，华中地区从2006年开始有一段时间，包括湖北这边是当时政府有一些很明显的来促进养殖的政策，华中地区从原来鸡蛋输入区变成鸡蛋输出区。像西南华南这边数据比较低，也比较平稳。但是这个数字是统计到2019年，据我们所知，这两年尤其在扶贫政策推动下，包括当地的产业结构调整之下，其实华南跟西南地区的增速还是比较快的，当然这个数字可能在两年以后能看得到。这张饼图指的是各个区域在全国的占比，现在占比最多的还是华东地区，占到29%。第二是华中地区，华中地区包含的省份比较少，但是绝对值比较高。

 我们看一下生产端这几年都发生了什么事情。这几张图说的这几年百万鸡场新建的规划，包括达成的产能，统计一下，这几张图基本要超过1亿多只鸡，我们上午也说了，其实中国现在理论上的产能也就是11亿多，光这么几年的时间，2、3年的时间新增产能会超过1亿只，代表了新进的投资者迅速规模化，这是这几年产业非常大的变化，只要是行进到蛋鸡养殖行业的，迅速会进入到规模化，现在进来的百万鸡场的建设已经是比比皆是。第二个产业的特点就是现有蛋鸡厂不断在增量扩产，第三个规模厂退出较少，我跟很多人探讨过，在我们看得到的10年、20年之内，只要挣了钱的，只要是万八只以上规模的养殖场很少有退出的，都挣了钱买新的鸡笼，扩新的鸡舍，都在不断的扩大。导致的一个结果就是产能的增速远大于消费的增速，大家回去看一下第二张图，就是中国最近10年的产量增速就看的出来，最近这10年产量增速其实是比较平稳的，但是产能的增速非常快，当然也有可能会倒逼产业规模化进展。

 这张图是从国家蛋鸡体系拿到一个数据，大家先看一下这条曲线图，曲线代表的是国家蛋鸡体系所监测的养殖比较密集养殖村的养殖户比例，从2013年2.4%，到了6年之内就减去一半变成了1.2%，也就是说这些村子里面已经有一半的养殖户已经不再养了，当然这些都是小户。从柱状图来看，从户均养殖3000只鸡左右变到2019年5300只左右，接近70%、80%的增幅，也就是说去的养殖户其实是慢慢把养殖量提升上来了。这里面一个是由于环保的推动，另外是由于产能大户的价格调整，包括像我们能看得到的2014年的、2017年的一些大的价格变化，会促使一部分没有抵抗风险能力的养殖户主动退出，但是这些都是非常小的户，都是农村里面也没有证，也没有环保概念，也没有排污设施的小户退出。这张图看一下价格上面更有代表性的说法，上面这一张是上海市场鸡蛋批发价格走势曲线，这上面有一个非常明显的特点，就是上下半年的价格是非常明显的变幅，上半年都是比较低，下半年都是比较高，只是每年相差幅度会不一样，有些年份里面上下半年能差到1倍。就导致底下这张盈利图的变化这张盈利图是最近10年养蛋鸡每斤鸡蛋的盈利状况，上半年是属于能打平的状态，像今年这种年份上半年就在亏损，下半年能够保持盈利的状态。

 到了这两年就又开始出现新的变化，就跟刚才王博士讲的状况是一样的，在非瘟疫情影响下，在新冠疫情影响下，上面这张图是猪的价格，有一个非常大的波动，导致在2019年蛋鸡的价格，2018年其实是比较好的年份，到了2019年理论上讲，按照原来讲的周期论，2019年应该是比较平的年份，在养殖利润上来讲比较平的年份，但是2019年跟着猪价的飞升，蛋鸡也出现了飞升，就导致从2020年、2021年这个时候的养殖利润的下滑。大家能看得到2021年养殖鸡蛋的绝对售价还是比较高的，但是利润是下去了很大一部分，因为整个蛋鸡饲养成本提升了30%以上。当然这里面也随着玉米的价格变化，主要还是蛋鸡里面的成本影响来自于玉米。

 这张图看一下代表的是中国产蛋鸡存栏量的变化，绿色底线指的是存栏量，这个图就非常明确的说明了一个事情，就是在存栏量高的时候蛋价低，在存栏量低的时候蛋价高，曲线和存栏量是非常对应的。这里面受到有三个框是三个典型的疫情的影响，2017年是H7N9，全国报道将近10起人感染H7N9死亡的病例，那个时候出现的非常严重的社会恐慌，有一些地方的教育局会给底下的学校发文，不允许买鸡蛋，不允许买鸡肉，如果出了问题自己担责任，结果2017年在环保跟H7N9影响下，导致鸡蛋的售价悬崖式的下跌。

 前面看的是生产端的趋势变化，看一下销售跟消费端的趋势变化，还是看一下中国鸡蛋消费在世界上的位置是怎样的。前面看的图是中国绝对产量，现在回到中国的人均消费量的话，这几年统计是287枚蛋，最近这一年的统计，这也是来自于粮农组织的，最原先的数字应该是来自于有一个世界蛋品协会。在这个统计里面，全世界平均消费是180枚蛋，中国是287，整个亚洲也是187，亚洲这块像中国、日本、韩国，当然台湾、港澳这些地区都是属于消费比较高的，都是接近于300枚蛋，日本比中国还高，300多一些，消费低主要集中在比较贫穷的，像西亚，像中亚、东南亚这些地方会更少一点。美洲的话会更高一点，达到300枚蛋。

 这个量我们待会儿会看另外一张图，大家记住这个数字，我们知道所有中国产出来这么多鸡蛋，去了哪里呢？一个是自己吃了，另外就是出口了，因为中国现在海关政策包括防疫政策不允许进口鸡蛋，也不允许进口以蛋为主体的蛋制品，所以我们现在产的鸡蛋，外面肯定进不来，除了自己吃就是出口，出口占产量的比例非常低，只有0.3%，前面讲了中国每年产3000万吨左右的鸡蛋，出口量到2020年只有9.6万吨，出口的地区也非常集中，就是在港澳地区，能占到80%以上。这个主要原因也是在于中国所产畜禽产品成本比较高，我们现在鸡蛋价格通常情况下会比美国要高40%、50%，有些时候甚至翻倍，这是我们鸡蛋每年的产量，可能上下波动超过10%、15%，出口量又占产量比例非常小，也就是说，我们自己消费者对于鸡蛋的消费能力的缓冲能力还是比较高的。也就是说上下10%的消费，我们是能消费掉的，但是促进中国人消费鸡蛋的原因是什么呢？主要还是在于价格。因为哪怕是到了2017年在鸡蛋那么便宜，那么不好卖的情况下，也没见到有什么人会把鸡蛋扔掉，所有产出来的鸡蛋都会被我们吃掉，但是鸡蛋有一个很特殊的特点，相对于猪肉跟禽肉，就是鸡蛋不耐长期储存，产出来鸡蛋基本上在一个月内会消费掉，不耐长期储存，市场对鸡蛋的冗余能力是非常高的。

 另外一个问题，关系到消费的还是鸡蛋的食品安全问题还是比较突出的，在农业部每年进行的食品抽查中，蔬菜是占比最高，水产品第二，畜禽产品能占到百分之二十几，在畜禽产品里面鸡蛋是最高的，最容易出现问题的一个畜种。

 讲完了生产端的情况再看一下当前的创新模式。还是讲一下生产上面有哪些创新，前面也说过玉米的价格在这几年增长非常快，那就促进大家在生产端的节能，节省成本的创新。在蛋鸡上最明显就是使用小麦代替玉米，使用小麦日粮每斤饲料可以降低差不多1到2毛钱的成本，合计到鸡蛋上就会让鸡蛋价格下降到2到4毛钱，这在整个鸡蛋利润上是非常明显，非常有吸引力的做法。但是，这个事情也导致了另外一个问题，质量问题非常明显，这是从去年下半年开始到现在一直存在的一个问题，就是颜色不稳定，新鲜度差，这个图片就是在使用了小麦日粮所导致的一些比较明显的问题，右边的蛋是煮好的蛋，它的蛋黄颜色已经非常淡了，左边是使用了小麦日粮的鸡场，不同鸡舍所出来蛋黄的颜色，会有比较高的问题，当然这里面与生产，与每家技术，与大家所用配方有关系，但这是一个行业问题。然后导致了一个问题，当第一个人开始使用小麦的时候，比行业成本降低，能额外赚钱，但是当大家都用了小麦以后，除了给行业带来质量变差这个影响之外，价格又迅速内卷化，也就是说所降低的成本其实到最后并没有进到你的腰包里面。当然这几天在玉米降价的时候能看得到很多厂已经开始慢慢调回到玉米日粮来了。

 另外一个在行业里面非常明显的创新，就是这几年鸡蛋上面也在使用鸡蛋期货来提高企业的抗风险能力，因为鸡蛋期货已经上市6、7年时间了，算是比较成熟的期货品种，有很多单纯做期货的，会对期货有一些比较偏颇的看法。但是，从养殖场做套保角度来讲，我见过很多比较成熟的，比较成功的案例。只要善用期货两个功能，使用价格发现来作出对自己生产布局的安排，利用这个功能，再利用规避风险的功能，就是我们看到未来价格比较好，但是又担心它会跌，利用避险的功能，利用期货这两个功能来做的话，还是能取得比较能符合心理预期的收益。

 除了生产端两个改变之外，这几年会出现更多关于鸡蛋的新概念产品，富营养蛋，这是大家在市场上见到比较多的，欧米伽3鸡蛋，这是在美洲地区比较流行的一个概念，还有富硒鸡蛋，在中国一些地区，某些地区也算是比较流行的做法。除了这个概念蛋之外，从去年开始又开始出现了可生食蛋这么一个品类，这个品类也是一些企业从日本引进的这么一个概念产品，来做一些上进销售上的概念创新。今年开始又出现了另外一个，叫非笼养鸡蛋，这个是从欧洲引进的一个新的概念，也不是讲引进，因为今年大家可能关注这个行业可能会听说，欧盟6月份的时候出台了一个新的法规，到2027年前欧盟所有鸡蛋变成非笼养，欧盟上一轮改变还是在1999年，那个时候决定欧盟所有鸡蛋实行福利化，1999年决定所有鸡蛋到2012年实现福利化，结果到了2020年的时候又出台了一个新的法规，到2027年所有福利化鸡蛋变成非笼养，也就是说鸡在房子里面是可以飞的，完全脱离掉笼子。这个概念在上海也有一些对于外界接触比较多的消费群体，大家对非笼养还是比较有概念的，像这些非笼养产品慢慢在高端超市能接触到了。

 除了概念产品创新之外，我们在市场上有很多年的尝试，鸡蛋除了做鸡蛋产品之外，还可以做其他的。做的一些普通加工的产品，鸡蛋向左看，先把鸡蛋分成蛋清、蛋黄跟全蛋，然后代往下细分可以做成蛋液，做成蛋粉，作为烘焙食品的原料，作为食品厂原料，这是大宗商品普通加工的形态出现的。鸡蛋往右看，可以做的更深，它的主要目的就是鸡蛋作为营养因子的分离提举，包括蛋壳可以做成壳膜多肽，包括蛋清可以做成溶解酶，可以做成卵转铁蛋白，这都是从蛋清里面提取的，蛋黄更多了，可以做成卵磷脂，可以提取免疫球蛋白，我标红色这几个是现在已经实现产业化的，就是大家在市场上可以买得到卵磷脂的产品，免疫球蛋白的产品，这些都是从鸡蛋里面出来的。这个算是鸡蛋的深加工，这是鸡蛋产业化另外两个方向。

 鸡蛋的未来消费的出路，除了自己内部吃掉，再就是出口，出口只占到0.3%的比例，非常小。那未来出口的出路在哪里呢？我展示了一下全球鸡蛋贸易的路线，主要是两条路线，一个鸡蛋来源于美洲的，来源于美国的鸡蛋，最大量的当然是先卖给南北美，墨西哥和加拿大，然后去了日本和香港，就是很远的地方，从美洲扎到东亚，日本和香港的销路。第二个鸡蛋的产出大的地区就是欧洲，欧洲的鸡蛋最大部分是去了日本，但是这个形态不一样，全球贸易路线形态不一样，美国去香港的鸡蛋绝大多数都是壳蛋，都是鲜鸡蛋，而去日本的鸡蛋绝大多数都是蛋粉形态。欧洲所做的鸡蛋贸易，基本上也都是以蛋粉形态做的。

 中国的出路在哪里呢？我们刚才看日本、韩国、港澳台地区是属于整个东亚消费最高的地方，而且这是属于比较能消费得起，也比较喜欢欧美产品的一个地方。所以欧美产品在这个地方比较有市场，也是一个比较稳固的市场。那中国产品出路在哪里呢？如果在就近地方销售的话，从刚才我们讲的成本上我们是没有优势的，因为美国为什么能销到这个地方，欧洲能销到这个地方？这是传统海运贸易线路，海运成本之低大家是知道的。那中国机会在哪里呢？我们认为会有这么几条线，一个是往东南亚走，这个是属于运输成本非常高当地经济能力也比较差的地方，按照中国前几年的经验，经济不发达的地方鸡蛋价格是高的，经济发达的地方鸡蛋价格是低的，比如鸡蛋主要产区，原来主要集中在河北、山东、江苏这几个地方，而鸡蛋价格高的地方在西藏、青海、新疆、云南、贵州，大家能听得到这几年在贵州这边搞了很多的扶贫，云南那边也是搞了很多扶贫养鸡场，就是因为他们看到当地鸡蛋价格高，因为当地的运输不方便。沿着这个思路来看的话，除了东南亚这一块，再往中东、中亚甚至于说非洲，都是我们未来的鸡蛋出口可能的突破点。

 我的报告就这么多，感谢大家。

郄化冰：感谢韩总的精彩发言，至此我们主题论坛演讲部分就要告一段落了，我提议我们用热烈的掌声对大家对今天到场的嘉宾给我们带来的真知灼见，精彩的发言表示感谢，谢谢他们。

 下面，我们将进入论坛的讨论环节。这个讨论环节将由上海钢联电子商务有限公司农产品事业部总经理朱喜安先生来主持，现在我们把时间交给朱先生。

朱喜安：大家好，大家稍等片刻，我们工作人员把桌椅先搬一下。

 各位业内朋友大家下午好，我是来自上海钢联电子商务股份有限公司农产品商业部的朱喜安，首先感谢大商所给我们这次机会，协助举办这次大会。也很荣幸与各位嘉宾一起探讨饲料养殖行业未来发展的机遇与挑战这个话题。在论坛开始之前，请允许我隆重给大家介绍，我们今天参加专题论坛的六位嘉宾，第一位是江苏和佑瑞安农业发展有限公司副总裁萧国顺先生，有请。第二位是大北农大佑吉总裁助理、运营中心总监郭健先生，第三位是上海丽莎盛生态农业发展有限公司总经理杨海林先生，第四位是新希望六和股份有限公司饲料供应链管理部副总经理兰仁兴先生，第五位是中国太平洋财产保险股份有限公司农险市场发展部总经理助理李烈先生，最后一位是浙江杭实善成实业有限公司农产品部负责人刘诗杰先生，请各位嘉宾上台入座。

 首先，感谢各位嘉宾。大家都知这几年国内外宏观经济形势都发生了很大变化。2018年非洲猪瘟爆发疫情，猪瘟出来以后整个国内生猪产能遭受很大冲击，整个养殖结构也发生了很大变化，刚才前面主题演讲的时候各个嘉宾都有做一些介绍。在2020年我们又遭遇了新冠疫情，新冠疫情对社会经济生活也带来了很大的影响，特别是对消费结构，也是产生了很大的影响。具体到我们饲料养殖行业，市场供需形势经常会受到外部突发因素的影响，市场价格波动频率和幅度也都是加大了，都是增强了。我们知道豆粕、玉米、鸡蛋、生猪这些主要的饲料养殖品种的价格都在这两年出现了比较大的上涨以及比较大的下跌，整个价格波动风险增大了。所以在这样一个背景下，今天邀请各位嘉宾跟我们探讨一下，对于饲料养殖行业来说，未来发展的趋势，我们首先讨论一下有一个大致的预判。

 今天的嘉宾当中，大部分来自于饲料养殖企业的领导。首先，萧国顺总所在的江苏和佑瑞安农业发展有限公司就是国内知名的饲料企业安佑集团养殖板块剥离出来的，专业从事肉猪的养殖，生猪贸易地集团企业。所以第一个问题，想请问萧总，您对饲料养殖行业未来发展有哪些预判，今年因为生猪市场出现较大幅度的波动，未来猪价的波动和周期性会有怎样的变化。刚才前面也讨论到今年生猪出现比较大的亏损，大家也关心后期生猪行业的盈利状况会有什么样的变化？

萧国顺：谢谢主持人的介绍。很荣幸来参加这次的论坛，刚才这几个问题，这个行业非洲猪瘟之后，对养猪行业和饲料行业会有什么样大的变化，我30年在饲料养殖这个行业里面，个人随着这个波动的看法，最主要是产能集中化，大者恒大，这是一个大趋势。从养殖行业来看，2008年俄罗斯发生非洲猪瘟以前，整体规模企业占整个养猪供应量大概只有30%。10年以后2018年非洲猪瘟之后，俄罗斯的规模化猪场，集团化猪场占整体产能的70%。国内的市场也是一样，一方面是养殖行业的集中化，饲料行业的集中化，以及这两个行业向上游的产业链整合以及向下游的产业链整合，这是未来的大趋势。

 同时，在养殖行业里面的变最大就是自动化、智能化、数据化，这是未来这个行业大趋势的变化。而且非洲猪瘟会刺激我们在这个行业升级的加速，这是很重要的一个未来的大趋势，这是我们普遍的，不管是在饲料行业来看，还是养殖行业来看，还是设备以及数据化的角度来思考，这是未来的大的趋势。

 第二个问题，未来猪价波动跟周期性会有什么样的变化。整个波动是必然的，大涨之后必定有大跌，今天在王博士的报告里面看到从2020年到现在整个大市场的变化，大涨之后大跌的幅度还会再出来，这次也是一样，基本上也回归到这波大涨之前的拐点。但是目前这一波的变化是有史以来最剧烈的变化，能够挺过这一波的，未来的企业必然是理性的跟健康的企业。但是，这一波由于资本的介入，这一波的周期可能会比过去经深更长，这是很有可能会拖到这一轮在发展过程中，养猪企业会很艰苦的，包括我们也是一样，非常严峻的方向，大家都误判了，本来以为今年还可以再狠赚一年。结果这一次从4、5月开始的滑坡式跟王博士说的一样，我们都在预判9月份会再有一个拐点，会再有一个高峰，看到现在没看到，现在大家基本上是彻底死了心，而且极度悲观，对今年下半年，尤其明年3月份以后整个市场行情有很大的担忧。

 目前我们在做的工作就是退换产能，对整个市场未来，要把比较严格的落后的，过去没有非洲猪瘟时代所设计的这些传统式的猪舍去做必要的改变，以及人员的退换，这是未来周期性变化里面会受到影响的关键因素。

 第三个问题，今年出现大面积的亏损，我们最关心的是什么，盈亏状况会有怎样的趋势。最重要的，长期的战略，低迷成本生产，持续化的艰苦的经营，这是未来很重要的一个心态。2022年3月以前升叠快速的产能以及淘汰，可快速的见到未来可能的希望。第三点，未来成熟的市场化，对于我们盈亏，将来成熟的市场势必是一个稳定的，没有暴利，也没有大跌的市场，这一块是我们未来对盈亏状况可能会需要面对的心理准备。但是2022年怎么熬过去，这是这一波所有的养殖业必须要面对的比较艰苦的时间点。以上是我这边的报告。

朱喜安：谢谢萧总的分享。同样的，大佑吉集团是大北农旗下专注养猪事业的企业平台，所以我也想问一下郭健总，因为据我了解大佑吉集团是比较重视研发的，咱们有自己的研究院，对于母猪和种猪的投入也比较大。所以，我想问一下郭健总，您对未来生猪行业发展趋势是怎么看的。另外，您觉得在生猪养殖这个行业当中，未来还有些什么样的机遇？

郭健：大家好，很荣幸参加2021年农牧大会。刚才朱总问了一下生猪行业接下来有没有什么样的走势，有没有什么样的机遇。我认为生猪行业，第一个大家探讨比较多的是行业的形势，从短期来看，行业的形势刚才王老师也讲了，肯定是一个明显的下跌趋势。但是，如果从长期来看，由于中国养殖结构，规模化进程虽然这几年进展的比较快，但是还没有像家禽产业那么完善，乳业那么完善。所以中国至少还有一半左右的散养户，一个是由于中国养殖结构，还由于生猪生理的特点必须从后备母猪开始培养，一直到育育肥猪上市，最快的时间也要大概十几个月的时间。所以，这样的话我们认为长期来看的话，其实猪周期依旧会存在的，不会因为非洲猪瘟，因为短期规模化进程而让猪周期减缓。根据过去20年数据来看，刚才王老师讲的更多是从单一价格上，我们也是从盈利的能力上分析了一下过去20年毛利的走势情况，其实发现从毛利的走势情况上来看的话，毛利的周期可能比单一的猪价的周期走势会更加的明显，基本上就是四年一个周期。再往前数三个周期，一个是同期的2018年，再往前是2014年，再往前是2010年，都是三个比较深度的亏损的周期，而且周期来临的时候都是在当年的春节之后的3、4月份，而我们统计了一下，基本上下行的毛利水平，很相似，大概都是在25%左右，就是亏损25%左右。所以其实到2022年按照目前大家预测的话，按照目前成本趋势，在明年3、4月份亏损应该还是在30%左右，反过来对应高毛利周期也是一样的，也是在30%左右。所以，我认为在接下来可能很多人都认为，包括刚才萧总讲，说可能我们的周期会更深，会更长。周期更深可能存在，但是我觉得周期更长不一定，因为大家都觉得大企业，因为我们也统计一下全国目前过百万的企业大概有将近40家，超过20万的企业大概有200家，加起来将近300家的企业，目前已经形成2000万头的产能，1500万头目前存栏的情况，大家都认为大企业的抗风险能力是最强的，但是如果在2018年或者2014年，生猪的出栏量在这些企业里面，可能占的比重不是很大的时候，它的抗风险能力确实比很多专业户和散养会要强。但是今天大家知道过去5年基本所有企业都开足了杠杆，把所有能够贷的款，能融的资，包括所有这些年赚的利润基本都投在生猪养殖企业里面。所以，我认为这一轮如果真多了深度的亏损期的时候，可能大企业去产能的速度，甚至可能会超过散户。所以，我认为第一个从周期上看。

 接下来行业内还有什么样的新机会呢？我们毕竟干的是最最传统的行业，所以这个机会可能过去大家只在看一件事情，就是修炼内功，更多就是在修炼成本的控制能力，这肯定是生猪养殖企业活下来的基础，已经有非常强的成本控制能力。但是我认为在以后的话，因为以前的时候我们只是低着头控成本，因为我们的产能都是不够的，所以没有几个企业我们会调节自己的产能。但是，可能和家禽行业一样，在未来中国虽然每年只需要6亿头猪，可能产能真的会有8亿甚至9亿头，这个时候企业其中有一个内功，怎样有效、合理的根据周期的走势，根据行情的走势，去更好的调节生产的节奏和出栏的频率，应该是以后各个企业要重点培养的能力，可能就是做什么不重要，可能不做什么更重要一些。

 第二个，就是目前的信息化快速发展，刚才萧总也提到，信息化的快速发展，其实养猪的成本差异和家禽比还是非常大的。以2020年头半年看的话，优秀了企业一公斤可以做到15块钱，普通企业可以做到20块钱，差一点的企业可能25的还有，就是集团性的企业，所以这里面的空间还是非常大的，下一步从数字化，包括下一步的人工智能也好，物联网也好，在这块怎么能够通过数字赋能，来解决生产中的一系列问题，然后得到有效的成本控制，包括从组织架构上，过去农牧企业的组织架构还是传统的组织模式，以地域性片区公司为主，接下来包括现在的交通越来越发达，新加坡越来越发达，如何去中心化，激活组织，激活真正生产单位的活力，我觉得这才是接下来我们农牧企业也好，生猪养殖企业也好，接下来的重点工作，我就分享这些，谢谢。

朱喜安：谢谢郭总的分享。接下来我们也关注一下鸡蛋和蛋鸡，刚刚韩总在前面做主题演讲的时候也给我们讲到了，鸡蛋行业波动性也是比较大的，而且中小规模养殖目前来说还是比较多。这样的话在利润好的时候，刚才提到的在2018年、2019年非洲猪瘟利润好的时候，蛋鸡存栏上升比较快，到了后面利润没有的时候大家又退出，整个波动性还是比较大的。所以，首先想问一下杨海林杨总，给我们介绍一下，您觉得在后期蛋鸡行业发展当中，蛋鸡养殖的规模化是不是还会有明显的提升，这种周期性跟规模化之间的关系是什么。因为生猪领域里面，刚才两位领导都提到，实际上可能规模化并不会影响周期性。还有蛋鸡行业未来发展空间或者说也是机遇，杨总给我们简单展望一下。

杨海林：很高兴能参加这个会议。我们在蛋品行业当中经营了30多年，1990年到现在有32年，对于市场的发展，确实像刚才朱总提出来的这个问题，随着市场的发展，社会的发展，信息化的到来，规模化的养殖呈上升趋势。小型养殖企业在萎缩，由于环境卫生。相应来说规模化养殖量提升，鸡蛋价格也会受到一定的影响，在这个市场上如何把控价格，首先要有差异性的变化。小的养殖场可以养不同的鸡，不同的功能蛋，现在市场上有很多不同功能蛋，有差异性才能有立足之地，大型的养殖场养殖成本并不小，会出现一波行情不好的时候，船小好调头，船大的时候就没有办法改变方向，所以大有大的好处，小有小的好处。以前是红蛋为主，这两年是粉蛋为主，粉蛋养的多的时候价格会下浮，所以我们要有差异性，就是从养殖，从不同的规格，不同的品种，市场的差异性，这样才能有高利润。

 市场的发展变化也很大，市场以前是粗放式的销售方法，但是现在随着第三方的风投公司，市场变化很大。那我们如何与市场接轨，首先要有好的质量，就是所谓与时俱进，同时要拥抱变化，让有实力或者有诚信度比较高的互联网企业合作，这样才能在市场发展中有生存机会。现在市场发展变化这么大，好多企业根本无法生存下去。因为好多企业没有优势，优势从哪里来，因为它考虑不到市场质量要求提升，人民生活水平的提升。所以，我们一定要在变化当中求生存，但是这个市场变化也很大，如何把握好机会，也就是我们的产品质量、品质要求或者差异化的发展。比如有人做深加工，做的比较早走在别人前面就有生存空间，别人想跟的时候已经跟不上了，所以我们一定要有超前思维。比如说现在整个市场不好，期货给我们规避风险，我们在不断的创新，引领时代的发展。养殖行业还是一个好行业，假如鸡不生毛病，总有赚头，多赚少赚而已。现在这个鸡蛋是刚需产品，每个人都要吃。刚才王博士讲到中国人一年消费是287枚，一个人还达不到一只鸡蛋，也就是说空间很大，前景还是有的。鸡蛋价格为什么上不去，包括很多农产品价格上不去的原因，就是市场的消费受到影响，本来一天可以吃3个蛋、2个蛋，假如出去旅游或者到哪个地方有活动的时候，就有可能路上吃个茶叶蛋，或者蛋糕里都有消费，那消费就有增加了，这里的消费会提升。由于疫情的原因，导致整体鸡蛋价格下滑，所以看上去鸡蛋价格是高的，随着玉米价格、饲料价格的提升，鸡蛋的价格还是亏损的，甚至不赚钱的状态。每个人的生活水平都在提升，鸡蛋是家常必备，刚需品，所以对以后的发展，鸡蛋前途还是好的，只要我们品质做到了，产品质量做上去，逐渐形成品牌化。好多人现在选择进口的设备，因为人的思想提升了，鸡蛋要清洁，清洗、消毒、杀菌。以后的发展方向还是好的，对整个市场是一种可持续的发展，也就是说这个鸡蛋产品质量是我们生存基础，我们企业口号一个是求质量，第二个是服务，第三个再谈价格。所以，我们认为发展确实是好的，感谢大家。

朱喜安：谢谢杨总的分享。杨总主要是说，对于鸡蛋的未来还是看好的，方向一个是差异化，另外一个是重视质量，谢谢杨总的分享。

 说完养殖行业，我们想对饲料行业也做一个预判，我们知道饲料行业利润这几天都比较低，一方面原料在持续涨，另外一方面下游鸡蛋也好、生猪也好，一个是价格受到影响，另外消费也有影响。所以，我们想请希望六和股份有限公司兰仁兴兰总给我们做一个分析，目前饲料原料的供应趋紧是不是会延续，国内饲料行业后期利润趋势您是怎么看的，对于后面包括现在这种情况下，饲料行业对期货以及衍生品工具的运用趋势，能不能也跟我们介绍一下。

兰仁兴：感谢大商所，感谢朱总，各位嘉宾，下午好。刚才朱总问这个问题其实是三个问题，第一个问题是饲料原料的供需关系，就是会不会趋紧。第二个就是饲料企业的利润未来的趋势，第三个问题就是期货及衍生品在饲料企业的应用前景会怎么样这样三个问题。

 我先回答第一个问题，饲料原料趋紧，我认为还是会延续的。但是在近期明年可能有所减缓。为什么减缓呢？第一点，饲料的需求，刚才几位嘉宾也讲了，猪的价格包括存栏的变化，猪也好，肉禽也好，肉禽也是到了存栏的高峰。现在肉禽存栏量祖代基本是160多万套，在产基本120万套。刚才也讲了4500多万头的能繁母猪，这两个量到了高点的时候，猪在持续亏损过程中，祖力博士说了，1到8月份亏损，进入9月份亏损的额度是增大了，自繁自养在400多块钱，育肥在1500左右，在这个价格基础上我们进行预判，明年1到4月份的仔猪数肯定会减少的，明年包括肉禽也好，猪也好都是亏损的状态。

 刚才祖力博士分析了肉，到底是冻肉影响还是什么肉影响，我们知道不光猪肉在降价，而且白羽肉鸡的价格也在降低，肉禽的养殖也在亏损。从这几个方面综合来分析，明年饲料的销量，我个人的观点是环比是要降的，降的幅度在4到5之间，高的时候是6。主要降的点是两大品种，一个是猪，一个是肉禽，蛋禽会持平略降，其他的品类，水产还会增，幅度也不会像今年幅度这么大，反刍和其他的也会增，但是幅度也不会太大。基于这几个特点，第一点是供需缺口在收窄，2020年到2021年度替代加进口这块大数整个是9400万吨左右，包括小麦、稻谷，包括进口，当季供需口我个人观点是在9000万吨左右。2021到2022年度，一个是饲料降幅，第二产量会增加，因为去年玉米价格比较高，天气也比较给力，所以预计整个国内今年玉米产量大约会增1700万吨左右，加之饲料减产所以整个缺口会缩小2000多万吨，所以我刚才说会趋紧但是会减缓。就是看我们国家进口政策，今年进口政策是配额外，增加的中粮的一些进口配额，这是一个。第二点，产量的增加，这是谷物原料供需缺口是收窄，会有所减缓，但是还会趋紧，会延续。我们国家的蛋白原料主要靠进口，我们大豆主要靠进口，一年接近1亿多吨的进口，其他替代蛋白原料非常少，包括棉粕也好，包括菜粕也好，我们菜粕也主要是靠进口，所以蛋白原料也会比较趋紧，而且价格也是在高位上，这是原料的方面。

 第二问题，饲料企业的利润，我认为可以分三种企业。我个人认为企业利润一定会降低，因为刚才金总的报告，饲料企业个数在减小，规模在扩大，这是一个趋势。但是我把饲料行业企业分为三大类，第一类是全产业链的，抵御抗风险能力比较强，对于利润，在每个价值链会产生利润，不一定在饲料，有可能在食品，有可能在种禽，种源这几个方面。第二个是一体化，从种到加工，这个抗风险能力会弱，这个利润点可能抗风险能力会低于全产业链。第三个就是单一饲料企业，单一饲料企业可能是特制化和差异化，包括水产做的有特色的，反刍做的有特色的，经济动物做的有特色的，可能它的利润是打差异化，在夹缝中求生存的能力更强。

 第三个问题，期货及衍生品。我们知道为什么期货衍生品在饲料企业运用会越来越广，第一个饲料养殖周期波动率，养殖周期的不确定性，刚才祖力博士也讲了四年一个周期或者三年一个周期，但是下一步整个养殖结构的变化，包括消费结构的变化，我们会产生很多不确定性，这是一个。中国人的消费体制是肉，到去年为止大概销68到69斤肉，猪肉占60%，禽肉占30%，其他肉占10%左右，是这样一个肉的消费结构组成。这是养殖周期的波动。第二个是饲料原料的价格波动率和波动区间，从去年可以看出来非常大。第三个是企业的稳健经营，包括风控的持续要求，我个人认为饲料企业包括基差采购也好，期权也好，套保也好，方方面面的手段会不断的应用，规避企业经营的风险，谢谢。

朱喜安：谢谢兰总。也谢谢以上几位分享，接下来第二个话题，刚才大家提到的我们未来机遇也好挑战也好，我认为企业要面临最核心问题就是怎么盈利，怎么生存和发展的问题，盈利的问题核心体现又是在价格上面，因为价格波动带来利润波动，所以价格还是要做好价格管理以及利润管理。价格波动带来的风险，从现在市场上我们看到的话，对于价格的管理，对于风险的管理，核心或者说比较成熟的还是利用期货市场以及衍生工具进行风险管理。杭实善成实业有限公司在农产品等一些大宗商品领域里面都有一些比较成熟的期现结合的风险管理经验，所以接下来这个话题我想先请刘诗杰总给我们介绍一下，您认为刚才几位嘉宾提到的状况下面，目前饲料养殖行业的价格波动性，尤其饲料价格走高，生猪、鸡蛋价格又在往下走的情况下，怎么样进行价格风险的管理，有哪些工具可以运用，有些什么样的建议可以给到产业的客户？

刘诗杰：感谢大商，感谢朱总，也很高兴有机会能够跟大家分享一下我们对风险管理的看法。刚才大家讲了很多，这两年全球的谷物在去库存，价格也在比较高的位置上，波动率也比往常要大很多，养殖这一端刚才也讲了很多，可能大家共同的认知就是，我们饲料养殖企业可能在未来一段时间里面，甚至比较长的一段时间里面要经受经济上的一些挑战。

 谈到风险管理这个话题，我们回到最开始的原点看经济规律，从每一轮的周期上，最终体现的结果就是会把落后的产能淘汰出去，行业集中度进一步的提高。背后核心逻辑是在所有业务链条当中，实际上各个链条总体风险补偿，在全市场平均水平是不能够做足够的给收益做风险补偿，所以最后达成这个结果的过程。所以，我觉得看风险管理其实应该回到行业的视角，就是周围要看这个行业它发展处于什么样的阶段，市场参与者成熟程度到什么样子，在这段时间里面，这个行业面临的主要风险挑战，市场当中有哪些工具出来，再结合自身的情况，这个自身情况，第一个就是我们在市场当中到底处于什么样的位置，这很重要。再结合这段时间内我们实际对于自己风险的预估，结合我们的偏好，包括我们的观点再选择工具。所以，市场发展到今天，我们很难说一概而论说一个什么样的策略，可能到后面都是偏定制化的风险管理方式跟手段。

 回头看饲料养殖产业，我自己看可能我们还是处于快速发展的阶段，如果说这个市场的成熟度，肯定还不是非常的高，可能我们从一些侧面能够得到验证，比如说现在市场当中的一些基差，我们的投产，相对是偏无序一些，过程当中也有比较多所谓套利的机会。

 目前情况下，在一个困境情况之下，大家面临主要的风险要解决的问题，第一个是怎么样能够避免让企业不获得超额的亏损，或者说超长周期的亏损。另外，平抑价格波动带来的盈利波动性。最后看看能不能通过一些手段去优化成本端。因为从中长期来看，这个行业里面真正的核心能力和生存之道，最后还是要体现在产品能力，成本能力，包括渠道能力上面。价格管理在这个阶段是一个比较重要的课题，是因为我们看整个商品从2010年、2012年往后，市场当中有效性快速提升的过程，我相信这个板块到后面也大概会是这样发展。在这种情况下，面临一个新的课题就是怎么能跟上这个市场的发展，然后让自己在这个过程里面，能够获得市场更好的分位数。

 所以，我们如果具像看的话，价格管理可能大概是两个风险，从我的角度来看，第一个就是基差的风险，第二是点价的风险。基差的风险这两年受到一些挑战，刚才很多嘉宾都讲到，比如说在做配方的调换，其实这里面除了传统意义上的期现基差，包括区域的基差，可能比较重要就是品种之间的基差关系，这可能是在优化成本上，在一个利润不太好的情况下非常重要的变量。点价的风险分两种，一种是绝对价格，比如说单腿的，已经预售远期的货，要锁定原料成本，另外要锁定加工利润，比如说豆粕、玉米、生猪或者鸡蛋，这里面在不太好的时候，市场当中其实也有很多工具，比如说卖一个加工利润的期权，它能够适当在比较不好的时候，可能做一点点的优化。但这两个事做好不是太容易，我反而更想讲一讲我们看这么多工具，它背后隐含的一些问题和风险。我觉得至少有这么几块，第一个我们还是得有一个认知，就是衍生品市场的认知还是不太成熟的，这需要比较专业的人。另外要对产业有比较充分的认知，特别是现在大量工具出来之后，其实我们对于工具本身的风险，模型的风险，像期权这样的产品，它背后的一些风险补偿到底够不够，我们的认知在我看来还是不太够。第二个就是套期工具的实现还是有困难。比如说我们接触客户里面因为国企的原因期货不能大亏会限制它的套保，另外当生猪想做到一定规模的时候，还是要解决套保量的问题，未来在市场当中随着交易所对我们的支持，也会逐渐能够得到改善，但这个我觉得还有空间。第三个，我觉得最重要是我们在处理风险管理这些具体问题的时候，其实成本还是比较高的。比如说，我们跟产业客户做合作，可以给它提供风险管理的方案，但是我要监管货，比如说在信用交易过程当中，可能要有更多的保证金。所以，这对现金流也会产生额外的成本。怎么样降低这样的成本可能是大家共同面临的问题，所以仅仅有工具，有手段，还要面临现实的解决方案。

 市场当中有不同的角色，比如说处理风险流，处理资金流，或者处理生产货物流，不同角色擅长的东西不一样。未来风险管理的要求可能会促使大家各种产业资源能够充分的融合。比如说我们比较擅长风险，也能处理一部分资金的问题，我们和产业可能会有更深度的合作，共同把三位一体的风险解决完。所以，我想大概未来会是这样一个样子，谢谢。

朱喜安：谢谢刘总给我们的分享，刚才听刘总讲到一个核心点，除了对于衍生品工具的运用，对价格风险的管理，实际对于产业客户来说，核心还是产品本身，这个点确实是很大的启发。我还是再回到实体领导当中来，我们知道萧国顺总在饲料和生猪行业都有很长的从业经验，应该都见过很多类似这两年的价格波动，我想问一下您觉得今年或者这两年饲料养猪行业的波动，跟以往您所经历过的这些大的波动当中有什么样的区别，对于企业应对来说有什么样的应对措施可以给到大家？

萧国顺：谢谢主持人。在饲料行业从业有30年的时间，从台湾一直到国内18年。从利润来讲，利润越来越薄，那是一定的。从2015年贵州、云南这一带的浓缩料每一吨的利润大概800块钱一直到现在可能只剩下200到300块钱，这是趋势。这次不同因为养殖行业自己面对比较严峻的市场，饲料行业有自己的定价权，养殖行业自己没有定价权，因为饲料行业原料成本配销差是多少，你自己想卖多少钱，是赔钱的你就不想做了。但是在目前越来越竞争的情况之下，在养殖行业面对很严峻的市场困难情况下，饲料厂为了销量只能压缩利润，所以会比之前更为严峻，利润会越来越薄。上一个问题我们说了未来会产能集中化，大者恒大，也就是说把利润降下来，从原来销售关系变成共生关系变成到合作关系情况下，也包含延伸到产业链整合，比如饲料产业跟养殖产业的交叉持股，这些都有可能发生，互相把利润作为分享，会变成一种合作的模式去发展，这是未来会发生的可能状况。

 但是，饲料行业从采购，从配方的优化，从变动费用的控制来挤出来，它有可能发生的利润，这是未来乃至于没有非洲猪瘟，没有这次大的行业变化，未来的趋势还是这个趋势，只是时间点有一点变化，会提前要面对未来的趋势。以前没有办法去转型，没办法去应对，技术力量不够，采购决策不够的，可能会慢慢退出这个行业，这是未来产能集中化的趋势。

 养殖行业这一块，在过去我们看到2020年以来几轮猪周期它的变化低谷跟高峰并不是悬殊那么大，这次希望悬殊是10倍，整个风险利润率，赚钱跟赔钱。在过去可能平均下来，整个养殖行业的平均利润亏钱加获益应该在17的毛利左右，净利润大概在14左右，这是过去的历史。这一轮利润最高峰的时候非常好，但是随着非洲猪瘟之后生产成本的增加，对这个行业的利润下一步，目前行业平均生产成本是16块，过去在13块的时候能够获利的养殖行业现在已经活不去了，所以之间这些周期对养殖行业来讲是可控的，不需要过多的决策，只要延长付款周期可以保住。这一轮完全不一样，没有重大的决策，没有重大的多手齐下的策略，没有足够的资金流，你去延伸付款周期已经过不了这次周期了，这是这次最大的变化。

 在养殖行业里面要怎么去降本增效，捉起来很简单，怎么去降本，根本的问题，畜舍的设备是养殖行业成败的50%以上的影响，猪舍的位置跟设备这些硬件没有配套到位，可能从养殖端来讲，厂长扛死了也就创造那样的成绩。再来这些落后产能该怎么去除，怎么样去升级以及提高人均效能，还有就是种源的优化，PSY的提升，再就是疾病的清除，健康养殖，这是未来养殖行业因应这一波低谷以及未来成熟以后的低毛利行业所必须要面对的手段。

 从期货这一块怎么在养殖行业里面跟饲料行业里面来做，我个人的意见，我们在不考虑期货价差利润的时候，从养殖行业来讲，我们会去做空单，也就是说在期货未来的期货市场价格比我所做出来的预算跟预判，能完成企业的营销利润目标情况之下，可以预先完成这些数据，准备好足够的保证金，我已经完成了，不管将来生猪价格的波动，跌或者涨，涨可能就是少赚了，跌我已经赚在手上了，从饲料原料方面，我们的做法可能是做多的方式，因为主要是确保我有恒定成本的原料供应，在原料下行的情况之下就边买边做。所以，主要是在原料上行的阶段，在库的原料，在途的原料以及手上的期货单能确保别人在大涨价的时候，我手上的所有原料成本它是可控的，可能不考虑去做空，从期货原料里面去赚期货的价差，这是我个人对期货方向，当然也不排除有些量很大的，确实有机会从下行阶段去套利的，那是老板的性格以及他的决策，以上是我对这个问题的意见，谢谢。

朱喜安：谢谢萧总。兰总在饲料行业也同样有很丰富的经验，特别是在原料管理方面，刚才讲到我们去年以来饲料原料价格一直在涨，我们知道就在前段时间，为了应对原料上涨，饲料价格也出现了一轮上涨，所以我想围绕这个问题，就是围绕应对的问题，对于饲料企业来说，除了相应涨价格，还有一些什么样的措施可以去做，既能保证下游企业能够接受，又能保证我们的盈利水平？

兰仁兴：谢谢朱总。实际上饲料价格的调整，刚才萧总讲了是配销差的问题，饲料企业价格上涨是被动性的上涨，因为整个饲料的原料价格的上涨，配销差缩小，甚至销量下降，费用上升，这是驱动饲料价格上涨。从今年来看，饲料价格上涨的幅度，平均水平大概在500到600。除了饲料价格上涨，饲料企业下一步要做的几个工作，尤其对上下游企业来说，第一个工作就是我们要把饲料的效率，生产费用和生产效率，就是降本增效，把所有费用降低。行业通用的比较优秀的企业标准，肉禽料大概在80以内的费用，猪料在120以内的费用，为什么下一步饲料企业规模一定大，原先30万吨、50万吨、100万吨这种规模的提升，就是带来费用的降低，市场竞争力就强，这是从费用和效率的角度出发。

 第二个方面，技术配方的深度研发和创新。我们知道今年乃至去年，从2018年以来中美贸易战，蛋白原料的缺乏，因为我们大豆很多是进口的，中美贸易战，国家也推行低蛋白日料的技术，包括从去年以来到现在整个原料品种的多样性，相互替代，小麦大批量替代上一个周期是在2011年、2011年，那时候小麦和玉米的价格倒挂，今年是玉米价格上涨，小麦被动的。所以小麦价格一定是谷物的锚定价格，所以技术配方的创新，包括原先的高粱、大麦这些相关产品，包括稻谷、糙米，糙米这种原料，我们有加20%的小麦，有加20%玉的，而玉米不同地区质量也有差异性，小麦也有差异性。所以我们的技术研发手段，包括创新能力要强。原来没用过小麦，现在有全小麦配方。刚才说到蛋黄变浅，完全可以从饲料技术上避免。

 第三个点，我们要把原料也好，饲养阶段也好，要进行精准饲养，精准配方，把阶段分的更科学，更细化，把所有饲料原料用的更精准，这个成本就会降低。刚才说到低蛋白日料配方基本在现行蛋白标准上会降2到3个，能量也会降，因为我们国家更多是追求料肉比，所谓料肉比，很多料肉比也好，什么也好，就把我们代入误区，所以会造成蛋白的浪费，蛋白的浪费同时造成环境的污染，氮的排放量，氨的排放量增加。

 第四个点，现在饲料企业的销售一定不是去卖料而卖料，整个饲料一定要提供系统的技术服务解决能力，因为现在规模化养殖或者养殖结构变化越来越规模化，所以饲料销售一定要系统服务的能力。

 第五个点，在这个行业一定要有供应链金融，和所有企业上下游的金融去保障生产持续性和连续性。

 第六个点，作为大型饲料企业，一定要有国际的、国内的原料基地和渠道的建设，包括和国际粮商、国内粮商，中粮也好，中储粮也好，这种基地的，渠道的，包括战略性采购的合作，同时要和国内种业，国有大型农场，种植业也好，才能满足饲料原料的需求供应。同时，减少很多中间环节，成本会降低，因为毕竟饲料行业饲料原料成本占整个饲料成本的90%左右。而同时饲料的成本，刚才说了猪的成本是60%左右，肉鸡、肉禽、蛋禽会更高。前段时间大部分饲料企业涨价，而且有的饲料企业还降价了，你涨100它降100，我们一定和你的上下游企业要知道共患难，共进退，使这个行业良性的发展，谢谢。

朱喜安：谢谢兰总，因为兰总跟效总提到的共同话题是降本增效，具体提出了六个点。以上是前面实体的嘉宾，从实体企业角度给我们做了应对思路和策略。刚才刘总也做了期货市场的分享，实际上我们知道有一个概念，就是“保险+期货”的模式，这个模式对于饲料养殖行业，实际上是一个比较好的模式。2016年的时候中央一号文件就提出了要稳步扩大“保险+期货”试点，后面连续六年都把“保险+期货”写入一号文件，今天的嘉宾当中，太平洋保险也一直在积极参与这个模式，今天我们想请问一下李烈总，针对现在我们提到饲料养殖领域的这些风险，能不能给我们介绍一下“保险+期货”的解决方案，以及目前“保险+期货”在饲料养殖领域里面的应用情况，如果有一些好的案例也可以跟我们分享一下。

李烈：很高兴，感谢大商所，感谢钢联，让我们有机会让我们做一个“保险+期货”经验分享。首先我说一下“保险+期货”的模式，其实“保险+期货”模式也是始于2016年的中央一号文件，目前还是属于农产品领域的试点，“保险+期货”前端的保险指的是农产品的价格保险或者收入保险，后端的期货，就是前端保险公司承保农产品价格风险以后，后端通过场外期权的形式做一个风险的分散，期货端类似于再保险，大概是这样一个模式。

 这个模式首先保险公司要和期货公司合作，首先要设计一个价格保险或者收入保险产品，农户和农企通过购买价格保险或者收入保险把他们的市场风险转嫁给保险公司，保险公司又通过购买场外期权的形式，把风险转嫁给风险管理子公司，就是期货公司或者它的风险管理子公司，子公司把这个风险最后通过在期货市场做一个复制期权的形式，把风险最终分散到期货市场。所以，整体农会和农企的价格风险或者市场风险，其实并没有消灭，只是从农户和农企手中转移到期货市场的投资者或者投机者手中，是这样风险的闭环，这就是“保险+期货”的模式。

 在这个模式当中，保险公司主要是把农户和农企的风险进行归集，因为大家知道让农会或者农企直接进期货市场，或者购买期权的话，可能门槛比较高。通过保险公司的介入，前端通过购买价格保险或者收入保险的形式把风险转嫁给了保险公司，最终风险还是到了期货市场。所以，“保险+期货”这个模式其实是一个中国特色，全世界没有，只有中国有，是这样一个模式。

 再说一下针对养殖行业，以生猪行业为例如，生猪行业三大痛点，我们归集一下主要是前端生猪的疫病，第二个就是生猪价格，出栏的时候正好碰到猪价大跌，卖不上好价格。第三个就是饲料成本，因为饲料成本也占特别是生猪很大的成本。在饲料环节，我们2018年太保和大商所共同研究开发了猪饲料成本期货指数，这个指数现在目前在大商所上市的，是太保和一家我们合作的期货公司，包括和大商所的清算部一起设计的，我们在2018年推出生猪饲料成本价格指数保险，是全行业最早的，按照养殖的量，可以换算成你用的饲料量，我们后端按照玉米和豆粕的量购买期权，进行风险分散这样一个模式，把饲料成本上升风险转嫁给保险公司，保险公司最终转嫁给期货市场。

 针对其他两个痛点，生猪期货上市以后我们也开发了生猪价格保险，从目前来看效果非常好，因为生猪期货上市以后目前跌幅还是比较明显的，前期购买我们保险的养殖户已经获得可观的赔付，包括生猪的疫病保险，我们也有专门的养殖保险。所以，前端的养殖保险加上生猪价格保险，包括饲料成本保险，构成整体太保的叫猪福保一揽子保障计划，我们可以给生猪养殖户提供从养殖到销售到饲料成本一条龙的风险管控这样一个手段，目前来说获得非常好的效果。我们也是希望下面我们和产业界包括和期货行业共同联手，把“保险+期货”这个模式共同做好，不断为养殖户，为整个产业发展做出保险行业和金融行业的贡献，谢谢。

朱喜安：谢谢李烈总的分享。到这里时间也差不多了，再次感谢各位嘉宾给我们做的分享。我们这个专题论坛也是今天饲料养殖论坛的最后一个环节，所以今天的会议到此结束，谢谢大家，谢谢各位嘉宾。