**石春生：**现在看来很多加工行业举步维艰，所以带着这样一些问题，我们下一步市场格局如何演变，龙头企业还有跨国公司他们如何面对这样的变局，资本以及期现公司未来如何看待这个市场，逻辑是什么，策略是什么，带着这些问题，我们今天邀请许多行业大咖参加这次论坛。首先有请山东寿光巨能金玉米集团总经理高世军先生，嘉吉投资中国有限公司农产品分析经理付星宇先生，益海嘉里集团玉米深加工项目总监王斌德先生，杭州善成实业有限公司农产品负责人刘诗杰先生，华泰长城国际贸易有限公司谷物事业部总监刘阳先生，有请各位嘉宾。

我们直奔主题，作为山东乃至全国深加工行业的龙头企业，首先请问高总，目前淀粉加工利润下滑，行业竞争加剧，你认为未来这个行业发展方向在哪里，金玉米应对的措施是什么？

**高世军：**谢谢石总，谢谢各位嘉宾，各位同行。今年的疫情加上行业阶段性过剩，给企业的经营带来很大的影响，面对目前的情况，一个是行业严重的经营过剩，第二就是市场受玉米价格的提升和疫情的影响，尤其是出口市场的缩减，加剧了目前的情况。

面对这个行情，我们金玉米公司采取了三个方面的措施，一个是进一步加强内控，在质量和成本两个方面加大内部管控，进一步提升这两个方面的管控水平，就是说练内功，把企业的效率做的更高，这样提高本身的竞争力，这也是企业在发展之中，永远不变的根本。

第二个方面就是加大研发的投入，开发新的产品，做长产业链。目前传统产品已经到了严重的供过于求，附加值太低，要想通过传统的产品赢得大的利润这种可能性微乎其微，通过传统的淀粉或者是不同的氨基酸品种挣大钱的年份已经完全过去的。要进一步发展企业，那就需要开拓蓝海，开拓新的蛋糕。通过研发投入，研发运行生产新的产品，填补市场的空白，一个是取代进口，一个是开拓新的市场，做产业链更深的加工。虽然需要市场的培育和逐步的扩大或者，开始的时候可能市场的量会比较小，但是它毕竟是一个新生的市场，长远的来看这是企业进一步提升的根本条件。没有独有的技术和独到的产品，要想获取那的利润是不可能的。

第三个方面就是加强行业合作。行业发展到今天，已经是严重的供过于求。残酷的竞争必然带来行业同质化的内耗，同时规模不大也会使企业运营成本跟产业规模比不成比例，我们金玉米公司也在积极探讨跟行业同行，包括上游下游，也包括同质化企业在优势互补、取长补短，有共同的理念等一些条件下寻求合作。通过互惠互利双方都有利的合作建立共同的市场应对，共同的生产集团，可以进一步通过相互融合提升生产的技术水平。

第二个方面，通过规模的扩大和市场的有序化，减少竞争，提高经营的效率。相同的人运营了更大的市场量，更大的市场规模，使得企业的效率更高，这也是国际现代企业必走的路子，也是今后行业发展的必由之路。面对这个行情，我们向同行提出信息，谁要有意向我们都可以通过协商，只要有机会我们就可以通过各种方式来合作，共同提高，共同发展，这也是我们金玉米公司一直不变的理念，谢谢。

**石春生：**谢谢高总。付总也是大家比较熟悉的产业专家，请付总简要介绍一下玉米淀粉这个行业目前的现状是什么，未来发展演变的格局是什么，您怎么看待未来产品还有一些亮点？

**付星宇：**谢谢石总，非常荣幸今天能够在台上和行业几位领军人物一起探讨行业的问题。石总刚才说的问题一共是三个，一个是现在行业的状态，未来的格局，还有产品会有哪些亮点，我分开来说。现在行业的状态，我个人理解，刚才高总也介绍了，供大于求，这是从什么时候来的呢？我简单说一下时间轴。一开始从玉米临储结束，玉米价格走了一个非常大的下跌行情。从下跌开始，深加工产业进入非常快的，可以说是爆发式增长的时期。因为我在之前很多场合也说过，我们这个产业是属于成本型产业，成本型产业很大程度上依赖原料成本，成本低产业利润就会高，在利润刺激下，在2016年到2020年这一期间，深加工产业从原来的受成本高价抑制状态，迅速进入到成本低价爆发式增长期。这几年，这个产业实现了什么样的增长呢？产业总体规模突破了1亿，玉米加工能力突破了1亿吨，增幅大概在4000万吨左右，这是生产能力，实际玉米加工量照2016年之前比，现在要增加2000万吨，这是非常大的增长。

在这个过程中，产业形成新的两极，一个是黑龙江，一个是山东。这是现状。这么大的产能上来了，出现了阶段性的供大于求，并且现在玉米价格又上来了，所以这个产业面临的挑战是非常巨大的。在这个情况下，这个产业会出现如下几个问题，首先产品定价原则会回归到成本定价，高溢价或者高利润溢价应该是不再会出现了，这是第一成本定价。第二就是产品价格在上涨过程中，一般是涨不过成本的，除非出现这个产业大规模的停产，开工率大幅的下降才行。然后如果成品出现库存积压，在这种情况下，多数是要依靠产业自身降低开工率来进行调节，而不是依靠需求。这个时候需求是跟不上的，为什么这么说呢？就是产品价格越低需求面就越广，产品价格越高需求的竞争力就越差，就是产品在价格上涨过程中，它的需求增幅是要逐渐减缓的，甚至有可能是倒退的。所以这个挑战是非常巨大的。

还有几个问题，在高压过程中会加速产业的整合，集约化，产业自身会提高管理能力和产业模式的先进化，上午的时候佟总做了非常精彩的阐述，我就不再赘述。这个产业在未来两年过程中，肯定要经历很大程度上的集约化、提高管理也好，就是这种过程肯定是要经历的，这是目前产业的状态。

说到未来的格局，未来在深加工这个领域来讲，黑龙江和山东这两极互相之间的牵制和互相制约的格局。从量上来讲，这两个省份的量已经不相上下了，在深加工总量上来讲，黑龙江是从2016年开始迅速发展，取代了吉林，成为东北最大的深加工产业基地。山东是一个老牌的深加工产业基地这两个地方各有优势，都是玉米生产大省。但是，黑龙江的产量更大一些，全国最大，山东它既是产区又是销区，本身自身需求就很大，而周围有很多经济体。所以说山东优势是产销一体，但是这两个地方也有它的局限性，黑龙江最明显的局限性就是它处于物流的始发端，它的玉米状态基本上是只出不进的，就是不能倒流，包括进口也是，从港口往回拉那是两个概念，它的玉米不能倒流。所以说在黑龙江的企业面临一个什么情况呢？就是在必须有效收粮期内把全年玉米收完，否则的话在后期向谁去要生产原料，在原来国家还有库存的时候可以向国家拍卖，现在拍卖基本结束了，深加工的企业，黑龙江这么大量的深加工企业在明年国家没有玉米库存的情况下要怎么办，我想大多数企业都是这么想的，就得在有效收粮期内，也就是10月份开始到第二年的3月份，把全年的玉米收足才行，这是黑龙江。

在这个过程中肯定会产生激烈的成本竞争，换句话说，我们的这个产业是非常依赖成本的，如果你又处于物流始发端，就是产品承受着最高的物流成本，回过头来你的成本，就是原料成本还做不到最低的话，这个难度是非常高的，企业生存难度非常高，这是黑龙江。山东在这方面要比黑龙江强，山东的地理位置决定的，首先四周都可以供给它玉米，河南、河北、安徽、江苏都可以供给山东玉米，解决本省玉米缺口问题，另外它还是沿海，可以考虑玉米进口，这一点东北尤其是东北内陆享受不到这一点，所以山东在这一点要强于黑龙江。但是山东也由于地理位置的原因，不能像东北一样大量存储玉米，这是地理位置决定的，气温比较高，烘干能力有限，场地有限，长期的地理位置决定了它的收购习惯，不能长期存储。到后期可能就会受到贸易商的制约，尤其现在多媒体平台这么发达，像快手，把整个企业原料状况摸的一清二楚，天天到你门口数车去，现在网络平台上每天有一个表格发动山东企业门口有多少台车，统计成曲线告诉你，甚至你家有多少玉米库存，山东金玉米最具有代表性，盯着金玉米有多少个自媒体平台在盯着。所以你的采购是很透明的，在这种情况下，作为采购来讲很被动，非常被动。所以，这是山东的局限性。

从这两个局限性来说，我判断玉米采购有两个节奏，第一个节奏就是从10月份到3月份，这是黑龙江定价。过了3月份，4月份到10月份是山东定价，这是这两极所带来的玉米采购格局的表现，后面的玉米价格有多高，或者它能涨到什么程度，咱们可能猜不到，但是从节奏上来讲，谁来带这个节奏，前半段黑龙江，后半段是山东，我判断应该是这么情况。

下面说一下未来产品需求有什么亮点。从现在状态来说，我对未来产品亮点这块我不敢奢求，因为我们的成本已经是很高了，越高的成本产品面对的需求面是越窄的，刚才我也讲过，我就拿一个产品淀粉它的需求来举例，淀粉在价格比较低的时候，比如山东在2200元左右出厂的时候，在整个面粉市场的添加比率是非常高的，我曾经做过一个调研，面粉在2017年以前，就是2016年以前吧，淀粉在面粉里的添加量也就10-20万吨，但是2017年以后迅速发展到200万吨，到2019年我估计这个数是在400万吨左右，一个2000万吨的产业规模，400万吨的需求，它已经成为淀粉糖之后的第二大需求，就在两年时间迅速攀升为第二大需求。现在山东的淀粉出厂价格在2700元以上，这是什么概念？拉到客户手里面2800多元，在面粉里面的添加动机一下子就打没了，原来我添加淀粉是为了降低成本，现在淀粉都比面粉成本高了，所以就没有这个需求了。市场也是这么残酷的，在7月份淀粉价格上涨，山东一度涨到过3000块钱出厂，那个时候会发现面粉厂就不用了，它的天花板效应特别明显，这块需求一下子就消失了，对于这个产业打击是非常大的，迅速体现在产品库存上。接踵而来的就是木薯淀粉的替代，刚才说面粉里面实际上是小麦淀粉的替代，淀粉加到面粉里实际是替代面粉里的小麦面粉比如说在造纸行业里就面临木薯淀粉的替代，在粉丝粉条里面同样也要来自其他淀粉的期待，你的价格高了，人家就会找价格低的来替代你，所以淀粉的天花板效应比玉米更先一步体现出来。玉米可能还看不到天花板，得由下游往上反应，但是淀粉作为更贴近终端的产品已经开始有反应了。所以，淀粉厂后面可能面临一个什么情况呢？可能这个比喻不太恰当，跟同行聊天的时候，就是你跪着买产品，跪着买原料，两头受挤压，这是一个相当艰难的时期，未来几年。所以在这种情况下，我看上午佟总也呼吁我们可以给深加工企业更多的原料来源，比如说进口，这样的话能缓解深加工产业在国内艰难的生存状况。

另外，深加工对于整个中国不只是需求这块，因为深加工产品绝大多数产品都是在国内消化掉的，所以说这是国内的刚需，如果真的把深加工产能打下去，因为有刚需在，就得到国外买别的人的产品，这是不正常的，是不合理的。所以说，至少现在需求规模维护住，在国内还能有自己深加工体系来维持这个产业格局，我觉得这才是健康的，就扩大它的供给源。

另外，深加工这几年的发展非常有效的带动整个中国农业的发展深加工产业现在为了满足自己的原料需求，不断尝试订单农业，不但尝试跟农民点价交易，这些都是在促进中国农业的发展，这都是正向的刺激，都是正向积极的结果。所以，我觉得深加工行业的发展，对中国农业，粮食安全有着非常巨大的促进作用，而不是反作用。我就说这么多。

**石春生：**谢谢付总非常精辟分析了我前面提到的三个问题，市场的现状，包括未来演变的格局，未来的产品亮点。尤其高总心里可能挺高兴，因为通过付总的分析，山东区域未来优势还是比较大。我们知道亿海嘉里作为跨国公司，在新增扩建产能方面也即将投产，在这样一个产能过剩的背景下，亿海嘉里到底如何考虑的，如何打造未来的竞争力，有请王总给我们分享一下。

**王斌德：**谢谢石总。很荣幸能有机会跟各位嘉宾做交流。刚才付总也做了分析，玉米深加工行业现在也是一个过剩的行业。但是实际来讲，在大宗农产品加工领域，玉米加工产能过剩程度要远远低于其他大宗农产品，大家都很清晰的，刚才也讲到大豆加工领域，它的过剩程度要比玉米深加工领域过剩的多得很多。但是，玉米深加工和其他大宗农产品的加工有很大的区别，非常不同。在哪里？玉米深加工的终端产品以工业品为主，就是我们做的生意是B2B更多一些，它跟油脂加工不同，大豆加工的话，有大部分产品是做成了B2C的产品，水稻加工的话基本做称B2C的产品。所以就带来一个问题，行业的波动就非常的大，尤其是玉米完全市场化以后，加上行业，包括对加工业的补贴没有了以后，咱们这个领域就变成了完全竞争的，全球竞争的行业，从今年期货市场来看，现货市场来看，都可以看到，它的波动是越来越大。原来在两年以前，可能一天波动十块、二十块，可能一整天都不动，但是现在一天波动三十块、五十块、八十块都已经实现了，波动会越来越大。但是做油脂加工不一样，做消费品，瓶装的油，瓶装的这些东西，几个月调一次价格，比较稳定。

所以，对我们这个行业来讲，对玉米深加工领域来讲，我们的人员把握机遇的能力需要的更强。因为波动太大，风险也非常大。这就是玉米深加工和其他大宗农产品加工所不同的地方，所以这是行业的特点。

刚才石总也问我问题，说我们亿海嘉里在玉米深加工方面的考虑，因为亿海嘉里进入玉米深加工领域比较晚，我们2018年以前也没有太大的作为，也就在这两年我们对玉米深加工领域越来越深入去研究，正如上午佟会长所讲的一样，我们这个领域也进入发展的第五个阶段，不仅是量的增长，规模的扩张，也蕴含着我们对其他方面的思考。比如说刚才付总也提到关于整个行业格局的问题，山东一直加工量很大，2000多万吨的加工，后来黑龙江居上。现在大家之所以有这样的变化，那就是有供应链的考虑，有产业综合布局的考虑。山东有个很大的特点，它的淀粉一半没有出山东省，在当地就转化成了其他的产品，黑龙江不同，黑龙江目前加工的能力，就是在产业的延伸上，在氨基酸过去两年之前更为明显，就是做的淀粉就结束了。现在随着产业的发展，产业在黑龙江的落地和生根，这个产业的延伸会越来越长，就是产业的配套，要相信将来黑龙江的淀粉也由原来80%、90%要拉到华东和华南，慢慢会转化，可能转化成50%，这个很容易计算，在黑龙江做的话，几吨玉米做一吨产品一定是趋势，运费运到港口200块钱，我现在运一吨玉米，将来运一吨产品，运三吨玉米要600块钱，运一吨产品要200块钱，假如我做产品比较精致，运费也就加50块钱，250块钱，这个成本的变化是非常明显的。再加上现在养殖这个领域的北移，现在我们卖副产品，在黑龙江是有劣势的，因为我们的副产品要卖到一个价格水平，这个价格要加到加工费这么一个水平，但是黑龙江或者吉林这些区域，它的副产品本省没有办法消化，往南去的话不一定能够加上运费，就是加上运费不一定抵消过来，但是随着养殖业的北移，如果副产品在本地销售更多，带动一些溢价的话也会有所变化。

我讲这个观点是什么呢？整个供应链的体系在重构。很多深加工的企业会看到一种趋势，会做好自己的布局，这是一个方面的考虑。

另外一个方面的考虑就是产业园的模式，上午侯总讲到，这是做农产品加工不得不考虑的问题，因为农产品加工有一个很大的特点，毛利水平是很低的，因为这个领域是属于资本密集型的行业，需要很多钱来做，属于资本密集型，它的利润率水平，现在整个行业毛利的水平，如果保本的玖也就4%-5%的毛利水平，做的好的企业7%，净利润也就一到两个点，这是这几年的变化。所以要考虑的是所有的方方面面，包括原料的采购、工厂的加工、工厂的生产管理、节能节水，还包括后端的物流，整个供应链体系。还要考虑副产品的综合利用，产品的综合利用有产业园的模式，如何让你的能源中心发挥最大的效力，如何让能源成本最低，如何让生产出来的副产品升值更多。举一个例子，我们做味精，一年生产20万吨味精，产出20万吨的复合肥，味精多卖200块钱累的要死，但是如果把那个肥料做的更好，或者是把它转化成另外一种产品，副产品是个0，也有可能是个负100，如果在这上面升值100块钱很容易，但是要有利用的手段和载体去加工它，有产业园的模式才可以实现这个理想。

所以，这是我谈的第二个观点，就是说要有综合的配套，比如说布局在这个园区里面，上午佟总也提议说我们这个行业发展的方向，大家要抱团取暖，产业园去发展。那副产品可以相互的综合利用，很简单一个例子，在东北的玉米深加工行业，包括其他的玉米深加工行业，玉米加工到淀粉胚芽，产出胚芽或产出蛋白粉、产出纤维，如果只有这些没有榨油厂浆也很难去消化，这两年稍微好一点，发酵行业来了，如果没有的话那些东西，你往外扔是污染物又很可惜，自己又用不到，又不能产生升值，甚至蚕食你的成本，如何把这些东西让它升值，如何应用，这是很明显的例子。

所以要做一个产业园区，有能源中心，有环保中心，农产品加工不仅可以加工玉米，还可以加工大豆，还可以加工小麦，还有加工甜菜，还可以加工马铃薯，都可以综合利用。马铃薯行业在座各位都很清晰，过去一些年为什么没有发展的很好，单个马铃薯企业环保都是问题，冬天洗马铃薯那个水，零下多少度，放在那个地方微生物都不生长怎可能把它做到合格，不可能做到合格，跟玉米放在一起，玉米的水出来五、六十度，把这个水和玉米的水放在一起，温度直接提升了，不仅可以提升，温度能处理到达标。所以，综合的产业园的模式是发展的趋势。这是第二个观点。

第三个观点，我们要考虑整个供应链体系的细化。上午侯总讲到散粉的运输这些，我们亿海嘉里集团开创的北糖南运的模式的变化，这都是对整个产业的重构。如果这种观念深入下去，对整个行业的发展一定有好处的。关于这个在上海开了一个发布会，还邀请秘书长去参加了我们这个会，所以这就是我们目前亿海嘉里集团对目前行业现状下所做的思考，供大家参考，谢谢。

**石春生：**非常感谢王总非常精辟的分析，我们也看到亿海嘉里作为跨国公司，王总提到在这次产业重构过程中，包括未来对产品创新面前，亿海嘉里还是充满了信心，非常感谢。

前面三位嘉宾是从产业校对给我们分析了行业面临的风险、机遇以及对策，下面邀请后面两位嘉宾，他们从资本和产融结合的角度，给我们分析一下。我们知道现在整个资本因为全球放水，对国内农产品都很关注，他们的逻辑是什么，包括期现的策略是什么，我们首先有请华泰长城刘总跟我们分析一下。

**刘诗杰：**感谢石总，感谢大商所给这样一个机会跟大家交流。

我们从去年开始大家都认为是有缺口的，但是从去年玉米上市之后，我们始终能在市场买到远期相对价格比较便宜的玉米，买到合同。我们的策略很简单，就是买现货然后抛期货，但是这中间不单纯是单纯的套期货，我们会做一些场内期权、场外期权，去做一些对冲。然后我们在平衡表上去判断每个地区区域的平衡表到底是什么状态。比如说我们在去年港口也在采货，在产区也在采货。当然我们更多精力当时会放在产地，因为产地我们当时觉得产地平衡表相对趋紧一些，因为产地有当地的饲料厂、当地的深加工，还有山东的深加工，还有外流，可能这个平衡表相对要趋紧一些，我们在吉林、黑龙江也会做现货的采购，这种做法在分析区域平衡表之后，我们对建立库存的地点有了一个大致的方向。

当然我们也会在南方港口会去做平衡，比如说我们在港口做销售的时候，我们去看南北是否在一个倒挂的状态，或者顺价的状态，如果是顺价我们可能会把货拉到南方销售，如果导管我们尽量在北方销售。如果港口和产区也是倒挂，我们尽量在产区进行销售。一个是基差库存建立的地点然后销售地点策略上的改变。

刚才说了，我们会在套保的策略上也会做出一些调整。因为从今年年初到现在来看，其实从年初到现在基差收益还是相对可以的，但是库存其实很难从年初拿到现在一直持有，而且年初建的库存在中途肯定要走掉的，因为拍卖之后市场货又多了，但是那段时间在市场上再建立库存成本也推高了，只能从年前建库存一直拿到现在或者拿到1月之前，这种收益是非常好的。但是如果在中途出掉再建库存，可能收益就相对比较一般。我们就会在拍卖上或者销售上，可能会做一些调整，这就是我们在基差，一个是现货，一个是库存，还有就是对冲的手段上，主要还是对冲手段的调整。

如果单纯锁期货，从4、5月份开始，买现货抛期货其实已经没有什么差了，那个时候基差也就是0或者负的20、30那样上下振荡，对于做基差来说这种收益比是不合适的，但是我们觉得现货过了那段时间之后可能现货还是趋强的，因为整体市场心态还是比较强的，我们还是愿意建立基差头寸的。我们怎么办呢？我们可能会减少一部分期货套保，可能会外场外期权或者我们自己的场内期权去做期权上的套保，这样的话效果还是不错的。就是我们期权上，比如说很简单我们做一个，本来我们要做空的话，可能我们现在不做空了，买一个看跌期权，看跌期权付出的权利金大概是20、30元，价格涨了最多也就损失20、30元，我们会把期货端的损失降到最低，现货端的收益放到最大，这样把我们的收益做到相对比较合理的一个水平，就是我们认为在负20或者负30不安全的情况下，我们还想做的情况下，我们可能会做一种套保策略的转变，去建立现货或者基差的头寸，这是我们在今年基差行情做下来，我们的一点点经验。

**石春生：**谢谢刘总。不仅在期现方面，在场外市场运作方面的分享。也请行实善成刘总给我们介绍一下你们公司的策略和经验。

**刘阳：**谢谢石总，非常荣幸跟各位行业大咖在一块交流一下。我们公司在玉米深加工这个板块沉淀不多，所以我想讲尝试从更偏研究或者更从常识性的一些角度聊一下我自己的想法吧。

我们看淀粉深加工这个行业，某种程度上跳出来看，其实是先考虑这样一个问题，就是说我普遍性的看待一个大宗商品的行业，甚至是一个行业怎么看。可能从我们出发点上来看，它可能会在过去这么多年里面，它还是有普世性的经验，就是说它不断发展过程当中，最后达到行业相对整合程度比较高，留下竞争能力比较强的头部企业，这样一个逐步发展的过程。

在这个过程里面有不同阶段，比如说一开始大家过度竞争，后面相对竞争，到后面就是寡头甚至是垄断。这么一个阶段里面，比较显性的就是产能、库存、加工利润还有开工率一些周期性的变化，每个变化之后推动整个产业往下游象限在走。具体到每一个细分的行业，可能有一些行业特定的外部环境还有它自身的一些特点不一样，可能就会导致它最终发展导向的路径可能会不一样，最终可能都是按照普遍性的规律在走。

比如说这里面有一些因素，比如说这个产业是不是符合国家的比较优势，你的产品是不是全球定价还是国内定价，还有一些你的市场是信用市场还是非信用市场。还有特别有特性的，比如说产品本身可能有原料半径，可能有销售半径，也可能受到比如说粮食受到贸易保护，想说这个想说明什么呢？回头再去看玉米深加工行业，它非常显性的东西，今天大家也在不断的在讲，去年到今年非常显性的，全行业普遍来说比较困难。在这个周期里面大投产，原料又趋于紧张，加工利润自然就被压缩。但是，显性的东西之外，跳出来去看这个问题，它可能还有一个行业特性的变化。比如说，第一是一个有增量的行业，就是需求端从大的情况上来看是有增量的。第二在国内的技术背景，还有产业链的完整程度，就决定它可能是相对长期，不太会在国内被转移的产能结构。然后更深层次的可能是说，它经过周期繁荣箫条，现在在箫条之后再繁荣过程当中，会经历行业整合和变革，变革之后我们就会看到很显性的，就是在座几位头部企业，他们在这个过程里面会越来越强大，随着产业链被整合，更强大之后，在产业链上的定价权就可能完全不一样了，这可能不仅是深加工的产业链，跳出来看可能是整个玉米从土地、种植、贸易到加工到养殖饲料，甚至最后到C端，它定价权上的不一样。所以这个去产能可能对于头部企业来说可能是一件好事情，从长周期的角度来看。

所以，可能在座各位大佬不太好意思讲，我自己觉得有可能出现这样一种格局，它是一种普遍性规律。具体到策略从长期拉回到短期来看，我觉得比较显性的东西就放在这儿，未来1-2年，至少原料相对紧张，加工利润可能被压缩。有这种机会，就像今年7月中下旬到8月中上旬这样一些机会，加工利润的反弹，其实行业里面应该抓住这个机会去做加工利润的套保，可能各种方面，比如说驱动产能，甚至波动率、季节性都有利的情况下，我们可能会尝试性的想去做这样类似的头寸，对于加工企业来说，可能一年这样机会不是特别多的情况下，大家抓住这样的机会锁定100多块钱的利润。

当然这个东西还是比较个性化的，比如说东北的企业又特别有钱，有投资思路的，那它可能还是会选择囤粮，因为这可以解决它基差风险的问题，还能保证它的开工率，后面可能就只是它杠杆的风险。还有一个可能副产品的价格，整个拆解下来，我觉得最大的逻辑，从头寸上来说还是加工利润扩大的时候，大家可以尝试去做加工利润的套保。

**石春生：**谢谢刘总。我们了解了产业发展方向，我想大家一定关心未来玉米以及玉米行业的价格发展以及应对措施。谈到玉米深加工和淀粉的发展，离不开风向标玉米，所以首先请高总给我们谈一谈，现在华北新玉米即将上市了，对于整个玉米以及玉米淀粉加工行业未来走向你是怎么看的，如何看待产需缺口？

**高世军：**目前华北新玉米已经上市，接下来一周之内，普遍价位的回落，已经回落到1.2元/斤以内。但是，今年的玉米情况，因为受预期玉米国内已经进入紧平衡，大势长远看，玉米今年到明年是走升的，受这个预期的影响，今年的玉米价格不会回落到往年的价位，预计可能会比往年的低点至少高一毛钱。

但是，玉米价格升上来之后，一定会引起其他原料的替代，包括进口的增长等等因素。长远看玉米深加工行业不支持玉米价格非常高，所以我个人的一个观点认为可能明年将是玉米阶段性的到顶，不会在后年继续冲高。从山东出口来看，玉米平均价过了1块钱之后，在国际上的竞争就不再具有优势了，价格越高出口的优势就下降的越明显，就开始进入劣势了，可能是这么一个行情，这是我个人的判断。

从产品看，这个时节应该主要还是看东北的玉米价位。山东和华北这一带，淀粉的价位一个是市场到了季节性的用量比较好的季节，9月份-10月份，从季节上看销售是一个旺季。第二国内疫情的控制，生活各方面的复苏，也对市场在内需方面的增长有的明显的支撑。加上东北的玉米价格，在玉米没有上市之间，这期间的玉米价格可能不会像山东这样一个比较大的回落甚至可能保持相对稳定和坚挺，加上市场的需求，积极性的因素，我对下一阶段的淀粉价格判断不会持续有大的下滑，相反有可能在波动中还有反弹。

长期看，淀粉价格跟玉米价格一样，是走升的过程，从今年到明年一定是明显的走升。从生产阶段看，虽然行业产能供过于求，但是随着供应端分化和部分特殊企业的退出，以及深加工的增长，原淀粉的供给也不会像想象的那样，也不会再出现以往已经到顶供过于求的情况。所以从产品看，应该大势看增长，短期看季节，振荡中提升，这是一个大的趋势的判断，谢谢。

**石春生：**谢谢高总。高总分析牛市格局未变，可能阶段性会有一些见顶和调整。我们面临临储库存的见底，大家对进口都有所期待，对于进口玉米这块政策有什么样的评估呢？请付总跟我们分享一下你的观点。

**付星宇：**之前在分析玉米价格体系的时候，两年前我总结出差不多类似于体系的一种规律。玉米价格在前几年，因为高库存压力，玉米价格在临储结束后走出一轮下跌。但是我们看到除了玉米之外其他两个品种的主粮就是小麦和水稻，它的价格始终保持稳定。玉米价格单独的下跌就造成玉米的需求替代性放大，它不但替代了相关的替代品在饲料领域和深加工领域里面的应用，而且还替代了原本水稻和小麦在饲料领域和工业领域里面的应用，就造成玉米需求大幅度的上升。从这几年去库存表现来看，两、三亿吨的库存几年内就去完了，就说明市场的需求在这两、三年里面表现就这样，实际上需求增长就是这么大。可以简单一下，它替代的2014年、2015年的时候，最多玉米替代品进口量大概是在1400-1500万吨，之前小麦在饲料里的应用也有1000来万吨。原来南方在碎米做淀粉糖这块也有一部分，这些零零碎碎加在一起，再加上这几年玉米需求的自然增长速度，每年多出几千万吨的需求就可以正常的理解了。

随着玉米价格的升高，这些玉米替代其他品种的部分需求，就要被重新释放出来。也就是说进口这一块由原来受到抑制的状态，因为现在玉米价格涨上来，大家就会琢磨进口这个事，去寻求替代。然后小麦，饲料厂开始琢磨用小麦了，包括深加工下游像淀粉这块，不再能替代小麦淀粉了，所以这个需求随着玉米价格的上涨需求重新回归到玉米价格在临储时期水平的需求水平，这个是肯定的。随着玉米价格的上涨不但整个产业链的需求受到抑制，最终的需求也会受到抑制剂。

我总结玉米在上涨过程中碰到的第一个天花板可能就是由小麦的替代和进口这两方面共同组成的。就是南方的长江以南的需求就看进口玉米替代品的价格来定，整个华北地区就是玉米价格要向着一部分稳定的小麦替代去定，那也就是2200-2300，甚至2300-2400这样，这样的话小麦始终有一部分稳定的替代会进入到饲料领域里面。

说白了，玉米现在的定价规则，定价逻辑它变成了寻求需求抑制和寻求反替代这个逻辑进行。必须得走到这个价位上之后才能重塑它的供需平衡，所以现在玉米价格有了现在这样一个水平，所以对于进口这一块，刚才也讲了，沿海地区的企业能够享受到进口带来的红利。但是，作为东北内陆的企业来讲还有往回拉的问题。所以在进口这块来讲，深加工也不是全行业都能享受到的。但是如果有一部分进口玉米进入到深加工了，也缓解了东北玉米外运的压力，相对来讲东北的企业能间接的拿到实惠。

所以总体上来讲，企业对政策的预期，就是替代吧，也是希望能够适当的正常的增加一部分玉米的进口，以缓解目前整个产业对玉米急需的状态，谢谢石总。

**石春生：**谢谢付总的分享。我们知道今年东北玉米现在还没有定产，对于今年东北玉米的产量如何评估，未来玉米和玉米淀粉的走向如何展望，有请王总跟我们分享一下。

**王斌德：**玉米定产这个话题挺难的一个话题，大家看现在外面还刮着风、下着雨呢。上一个刚走这个又来了，接下来还有一个在后面跟着呢。所以，挺难评估。但是也有调研的团队，今天可能有团队陆续来调研，辽宁今天已经走完了，今天可能走到吉林，过两天会走到黑龙江，在黑龙江结束，我听说过两天在哈尔滨还会有一个信息的汇集。从初步调研，他们发布的数据来看，很显然种植面积大家都知道，因为大豆的原因影响，黑龙江省肯定种植面积减少了，这是铁定的问题，减少的话，占它总的量大概在10%左右，影响在300多万吨，假如说今年的产量跟去年持平，300多万吨400万吨左右。初步来看，辽宁和吉林灌浆的程度普遍在30%-40%之间。今年这个情况前期可能有点旱，旱了之后后来来了几场及时雨，来的还挺及时，长势还不错，但是这段时间有点矛盾，进入8月以后多雨，多雨就带来温度比较低，这是挺麻烦的一个事。目前来讲不看后面两个台风的问题，综合来看辽宁和吉林，种植面积稍微有一点减，但是基本持平，很小量，有的县市可能百分之零点几的变化，很小的量，但是产量因为去年也有问题，今年可能适当增加一点。据他们估计，两个省加在一起基本上四、五百万吨，基本上看下来平吧，大概这么看，只供大家参考。

但是，平的话，刚才付总也讲到对整个供应来讲，大家复一下盘，从2008到2016年这8年间，我们多出来这两点几亿吨的玉米是如何多出来的，对现在有很大的帮助，对我们现在看这个行情有很大帮助。我们现在是不是还需要2.4亿吨，8年，一年3000万吨，这个状况，缺口也替代，多出来也是因为替代，谁替代谁的问题。所以，整体来看行业都达成共识，说有缺，但是缺这个东西用多久去弥补，用什么来弥补，时间的节奏，我觉得比前面多出来那两点几亿吨进展要快。另外，假设需求没有太大波动，玉米深加工领域是在增长趋势，虽然困难但是仍然在发展，上午佟会长已经讲了，仍然在蓬勃发展的阶段，可能在增加。饲料行业的话也有很大的恢复，养猪恢复程度可能还超出大家的预期了，整个情况我们觉得总的产量上，预计跟去年比整个行业的缺口，行业都达成共识了，是有。价格这个预测，因为玉米深加工领域在整个玉米需求里面占有一定的份额，但是它跟饲料比还没有办法比拟，因为饲料的需求是最大头的，那我们要看我们这个行业的需求，我们还要看我们的产品。

现在1月合约冲击2600吧，2600的话在辽宁和吉林要交割拿到手2650了，拿到广东也差不多2900了，木薯淀粉现在到广东，泰国好的3200，越南差的3100，按这个价格出口的印尼390多美金，泰国的木薯淀粉到印尼400美金，刚才付总分析判断天花板，非常明显的天花板。所以，对于站在玉米深加工行业角度去看在增长，淀粉的需求受到很大抑制，刚才讲到面粉的需求，统计说有400万吨的应用，减少60%。如果减少60%200万吨，对于玉米深加工这个行业是很大的一个量。所以，我们觉得玉米价格涨，但是也不像这些年度这么大的涨幅。也许说短期内可能会冲高，但是也不是像想象的冲高的那么高。再说在整个农产品体系供应里面，小麦供应是很充足的，虽然现在国家讲要光盘行动，要节约，但是看到全球的供应问题，全球的供应小麦也没有涨到天上去。小麦在整个农产品价格体系里面是有先导作用，因为它是人吃的，它有先导作用，没有涨到天上去，这次小麦的涨价也是玉米带动的，玉米涨了小麦带动涨了100块钱，最近玉米回落了小麦也回落了。所以小麦的先导作用，我记得去年产业大会上，我忘记一位嘉宾分享了几十年大数据曲线，每一次农产品大涨都是小麦是先导作用，但是在今天小麦的先导作用还没有发挥出来，并没有发挥的很充分。所以，我说有缺口会涨，但是涨的不像想象的那么严重。供大家参考。

**石春生：**谢谢王总。接下来，我们看到玉米发展格局当中，基差波动也会越来越大，从期现结合的角度，刘总给我们分享一下你们在这方面关注哪些问题。

**刘诗杰：**比较显性的东西在看到快速上涨或者快速下跌过程中，基差波动是比较大的。其实本质上是市场效率的问题，作为期现商或者套利商来说，是在赚市场效率差的钱，广义的基差不只是期现，还有比如说不同品种间，内外所有的套利。本质上是在赚市场效率差，同时赚到钱之后也提升了市场效率。所以，作为套利商来说，更应该关注的是长期怎么能稳定盈利的问题，从这100多年发展历史来说，嘉吉这样一个企业给大家一个标准答案，作为一个产业里的人，怎么样让你的盘子做大之后，给全产业链做点价，把它的基差范围扩的非常大，这样的话就实现了稳定盈利。所以，我自己个人认为，现阶段像我们这样的公司应该考虑的问题，第一首先要考虑长期的问题，这可能是企业根源。过程当中可能出现两块东西，一块东西就是怎么样不断挖掘所谓无效市场，参与到里面去，提升效率同时可以实现一部分盈利。另外就是解决好风险管控的问题，包括头寸，最终是落实到人的风险上。

**石春生：**谢谢刘总，请华泰长城的刘总给我们最后分析一下你对未来玉米和玉米淀粉走势，包括进口这块你有什么分析。

**刘阳：**感谢石总。问题属实有点难，我说说我的看法吧。其实大家都非常关注缺口的问题，缺口这个问题很难分析，因为首先平衡表的很多东西都是不确定的。但是，从上个年度，我们现在看结转的库存，因为现在大概还有一半拍卖没出来，大概有2500-3000万吨，用掉大概是3500-4000万吨，因为还有一次性拍卖，我们可以认为去年的缺口大概就是3500-4000万吨，但是缺带来的结果就是价格的改变，我们不要忽略价格的问题。因为价格改变之后会带来利润的改变，比如说现在进口利润，进口利润前段时间有报价2050，后来涨了100块钱2150，对应现货还有150-200的利润，对应期货现在有报明年2月船期大概是2150的价格，就是进口的玉米价格，对应期货的价格大概是2280，平仓大概是2310，从2150推回到北港，成本大概也就是2050减掉100块钱，从绝对价格上来讲，我们讲基差大概有200多块钱，基差率10%以上，对我们来讲这个基差率是非常高的。也就是现在进口是有很大的利润驱动的。

我们再来看进口可能性，现在从美国南美、巴西、阿根廷加上欧洲的乌克兰、俄罗斯，出口量从美国数据上来看其实是有的，大概有1.6亿-1.8亿的出口量，但是是否能进来这么多，国际关系这么不确定，中美现在摩擦不断，中国和澳大利亚也是有很多问题。从南美进可能现在转基因这个问题也没有解决，这种可能性解决之后会再进来，但是现在是有这种驱动的，就是价格给到这儿了，我们在做研究和交易的时候，我们内部很少讨论缺口的问题，因为放在大的谷物平衡表下我们认为是没有缺口的，因为价格出来之后，这个价格今年就在这儿了，但是今年还是有玉米用的，玉米不存在缺与不缺的问题，我们始终是有玉米用的，只是说以什么价格去用，玉米本身缺了价格也是涨了，但是涨完之后会带来一些改变，比如说替代进来了，进口也进来了，价格再高可能对深加工也产生抑制，高价会抑制需求嘛，可能都会带来改变，像付总和王总也说了，就是天花板。我们认为玉米的价格可能是一个上涨的趋势是不变的，但是中间相对比较曲折一些。

从我们基差交易商来讲，我们认为未来几年，只要玉米自己的缺口弥补不上的话，基差会一直有机会的。因为在远期来讲大家一直看多，从今天这个节点来讲，现货压力其实是很大的，产区贸易商有着急出库的，拍卖有资金压力，有出库压力的，有着急出的，但是现在找不到出口，压力很大。期货大家看，昨天还冲到了接近2300，其实期货价格还是相对比较坚挺，如果从基差角度来讲，如果现在有合适的价格我一定还会再去建基差头寸。比如港口假如2200的平仓价格，期货盘面是2300，平仓2330，大概有130的基差，我完全可以持有它到期，等待基差回归，其实我觉得这种基差机会，我觉得未来2-3年可能机会都还是不错的，就是玉米来讲。淀粉这块我没有做过太多的现货，不太熟，不敢讲太多，我主要讲玉米这块，谢谢石总。

**石春生：**感谢以上嘉宾精彩的分享。时间已经有点超，但是嘉宾都是在主办方标准时间之内，在这么简短的时间之内，几位嘉宾从行业现状，未来演变的格局，以及风险对策，同时对未来行情的展望，我觉得都做了非常精辟的分享，贡献了他们的智慧。让我们用热烈了掌声再次感谢他们的分享，谢谢各位嘉宾。也感谢大连商品交易所、中国淀粉协会提供的机会，同时感谢各位嘉宾积极的参与，本次互动环节到此结束，谢谢。