

关注生猪期货

我国生猪贸易模式及主要流通环节有哪些？

生猪贸易方式一共有三种，分别称为“直采”“猪经纪”和“中间商”。生猪流通主要是将供给端养殖场的生猪对接到需求端屠宰厂进行屠宰的过程。由于我国生猪养殖历来以散养户和中小规模猪场为主，因此生猪的流通主要由猪经纪和中间商等中介完成。

我国生猪出栏体重全年有变化吗？

规模养殖企业全年的生猪出栏计划较为均匀，出栏体重较为稳定。但冬季时，我国南方地区有腌腊肉的消费习惯，会对大体重生猪有一定需求。

生猪的可供交割量充足吗？

2019年，我国生猪出栏总量约5.44亿吨，市场规模近2万亿元，出栏量5万头以上的养殖企业出栏标准化程度较好，基本为瘦肉型猪，其可供交割的生猪年出栏总量约为8000万头。非洲猪瘟后，我国生猪养殖行业发展进一步加速，整体规模化水平不断提升，符合期货交割标准的生猪出栏量将继续增加，总体可供交割量充足。

生猪现货市场存在垄断的情况吗？

生猪现货市场各环节竞争较充分，不存在垄断情况。从养殖环节看，据调查统计，年出栏量30万头以上的企业超过20家，年出栏量5万头以上的企业达几百家；从屠宰环节看，日屠宰产能1000头以上的大型屠宰企业达200家；从中间贸易环节和运输环节看，生猪现货贸易以中小贸易商为主。

近几年生猪价格情况是怎样的？影响因素有哪些？

2003年以来，我国生猪价格形成5个明显周期，从价格最低点到最高点上涨幅度分别达到65%、183%、113%、83%和323%，主要受养殖周期长、疫情疫病、养殖规模低等因素影响。

生猪的养殖成本包括哪些？

生猪养殖有六大成本，即仔猪成本、饲料成本、防疫保健成本、人工成本、水电成本及设备折旧成本（或场地租赁成本）。在生猪养殖成本中，饲料成本占比最大，约占总成本的60%，但从实际市场来看，饲料成本的变化对已身处养猪业的经营利润影响并不大，生猪价格才是影响其盈利水平的主要因素。

本栏目稿件来自大连商品交易所官方网站



近年来，浙江省乐清市嵩乐水产养殖专业合作社推出一蟹一盒“蟹公寓”立体模式养殖青蟹，利用食品级聚丙烯材料注塑成养殖盒，将青蟹个体单独喂养，防止青蟹打斗，为青蟹养成、育肥、蜕壳培育提供良好的生存环境，同时科学控制投饵量，以投喂小型活体贝类为主，并利用完整的海水生化循环系统保持水质清洁。青蟹蜕壳成活率能达到80%以上，没有泥土味，品相较好，收益可观。图为养殖人员在乐清市南岳镇对“蟹公寓”进行巡查。

蔡宽元 摄

行业动态

大商所将上线生猪板块场外交易业务

大连商品交易所(简称“大商所”)于8月24日在大商所综合服务平台正式上线生猪板块场外交易业务，为生猪产业链企业开展现货贸易、生猪期货客户参与期货交割提供更加丰富、便利的服务，促进生猪市场现货贸易紧密融合。

生猪板块场外交易时间为每个期货交易日的9:00-15:00，交易所将在此期间办理出入金业务；交易方式为卖方挂牌、协商挂牌和买方挂牌；交易所暂免收取手续费；生猪板块场外A类交易会员、B类交易会员的风险保障金均为人民币50万元，生猪场外客户暂不收取风险保障金。

根据大商所此前发布的《大连商品交易所生猪板块场外交易管理办法(试行)》和首批生猪板块场外会员名单，生猪板块场外交易是指通过挂牌方式交易生猪提货单的交易业务，参与主体为生猪板块场外交易会员及生猪场外客户。目前，生猪板块场外交易会员共分A、B两类，其中，A类生猪板块场外交易会员主要为大商所生猪期货的交割厂库及板车交割场所，均为生猪养殖龙头企业，可签发生猪提货单并进行交易；B类生猪板块场外交易会员目前主要包括了屠宰企业、贸易企业、期货公司风险管理公司等，主要是作为买方开展生猪提货单的交易。生猪场外客户主要面向生猪期货的交割客户，拟参加生猪期货交割的客户可以在申请成为生猪场外客户后，将交割获得的生猪，在配兑完成后，提货前申请由A类生猪板块场外交易会员为其签发生猪提货单，并通过卖方挂牌或协商挂牌方式销售。

据了解，今年1月8日，生猪期货成功上市并保持平稳运行，越来越多的生猪产业链企业通过各种方式逐步参与到生猪期货交易，风险管理的需求也更加多元、个性化，需要具有市场组织能力的第三方来帮助解决现货流通、金融配套、信用建设和技术保障等方面问题，进一步实现期现货之间的互连互通，为此大商所推出生猪板块场外交易。

生猪板块场外交易业务作为一项现货提货单交易，为了使其贴近生猪产业链企业实际需求，大商所支持生猪提货单签发人，即A类生猪板块场外交易会员可以根据出栏生猪的实际情况设置具体的生猪提货单信息，具体包括平均体重范围、交货地点、数量、提货申请日、提货方式、检疫证明情况等基本信息，以及溢短结算条款、折扣价结算条款、逾期提货处置条款等。提货单签发后，企业可根据业务需要，灵活选择卖方挂牌、协商挂牌或买方挂牌交易，并约定全款或订金两种支付模式。买方在支付全额货款后，提货单将划转至买方，买方应按照提货单的提货申请日进行提货申请，并按约定进行生猪实物提货，提货的升贴水及溢短按照约定由买方和提货单签发人现场结算，协商处理争议。参与者目前可以通过大商所官网场外平台门户了解相关业务信息。

笔者了解到，去年12月15日，大商所启动了场外市场“一圈两中心”建设，目前已上线商品互换、基差交易、标准仓单、非标仓单、场外期权等业务，初步构建起大宗商品场外市场生态圈，并持续扩容场外会员数量，提高场外业务类型和辐射范围。目前，大商所场外会员数量达到192家，其中生猪板块场外会员30家。

周璐璐

□□ 刘玉明 农民日报·中国农网记者 李传君

为开发四川本土黑猪的优质基因，打造川系种猪品牌，今年6月，四川省三台县在枣林村举行了国家区域生猪种业创新中心项目暨1200头共享公猪站开工仪式。该项目的开工建设也标志着三台打造中国西部生猪种业高地取得新突破。

近年来，三台县不断优化产业发展环境、培育壮大种业龙头，全县品种创新能力、企业竞争能力、供种保障能力得到了显著提升，本土黑猪保持了良好的发展势头。8月16日，记者来到位于枣林村的生猪养殖龙头企业——明兴农业科技开发有限公司进行走访。

强强联手 打造优质川猪“芯片”

“虽然外头太阳晒得很，但猪舍里一整天都在控温控湿，黑猪住在里头安逸得很哦！”在明兴农业科技开发有限公司的生猪养殖小区，大屏幕实时时“直播”着猪儿们的幸福生活：住着整洁的“星级”房间、吹着降温的“空调”、喝着卫生的“直饮水”。看着屏幕，公司负责人邹中友风趣地说。

围绕解决种业卡脖子的问题，三台县高点规划建设现代生猪种业产业园，园区实施国家生猪良种工程建设项目，生猪良种繁育向高端迈进。位于产业园里的明兴农业科技开发有限公司，借助科技的力量，推动本土黑猪产业发展是一大亮点。

据介绍，该公司采用智能液态精准饲喂系统、AI环控检测评估系统，确保了猪群舒适、健康、安全的饲喂环境，完成每一栏的精确饲喂；AI猪只盘估重系统完成猪只采食情况，生长环境的实施反馈，辅助修正饲喂参数，迅速判断猪只异常。

“这几年我们与科研院所合作，承担了‘川黑Ⅰ号’、‘川黑Ⅱ号’配套系推广项目，实现了国外优质瘦肉型配套系和风味黑猪配套系的共同发展。”邹中友说，目前公司以“1+7+N”模式引进川农大育种团队、聚集川内7家育种龙头，创新联合育种机制，聚焦生猪新品种(品系)培育、种猪性能测定、生猪种源疫病防控等一系列关键技术开展深入研究，着力打造优质川猪“芯片”，并取得丰硕成果。

规范养殖 生猪产能提质增效

养殖小区里，绿树成荫，池水泛波；坡地上，万余株优质柑橘长势茂盛，生机盎然；麦冬地里，绿油油一片……行走在明兴农业科技开发有限公司，看到的俨然是一个循环农业的生态园。

据邹中友介绍，养殖小区大力发展生态立体农业，通过粪污循环利用模式，将养殖产生的猪粪、污水经过沼气发酵利用、固体粪渣利用以及沼液综合利用等多道工序，形成“猪—沼—肥—林、菜—沼气发电”的生态循环种养模式，养殖小区变成了生态系统良性循环的绿色工厂，既给公司带来了源源不断的经济效益，

数字化养猪让窝均产仔数提升10%

□□ 农民日报·中国农网记者 孙眉

“养猪也要养出北大水平。”在最近的一次采访中，壹号食品董事长陈生对外展示了其多年来数字化的落地成果——借助于企业微信等数字化工具和技术，打通养猪全流程，包括发情、配种、妊娠等环节，进而预测发情期、产仔期，并且到期提前预警。过去，这些数据只能存在脑海里或者记录在电脑PC端，散落在各个系统里且操作复杂，借助企业微信实现移动办公、数据实时采集，让养猪的每个流程可视化、可度量，进而优化生产。多年提升积累下来，通过数字化精细化管理，壹号土猪的窝均产仔数提升了8%-10%。

广东省湛江市官湖村一起养壹号土猪的村民，生活也得到了明显的改善，从漏雨的瓦屋搬进了别墅，通过数字化养猪脱贫致富，村民根据养殖数多少，年收入可达10万元-30万元不等。

养猪的效益提升，直接关系到村民收入提高，而这背后，离不开养猪的精细化管理。例如，这头母猪是第几胎产仔、前几胎分别是什么情况，母猪的生产性能随着年龄增长而下降，要提高效益，需要更细致关注到每一头猪的情况，数据越精准，养殖才能够越精细。这些关键数据流转在每个人的头脑里，农户、饲养员、技术员……“每头猪照顾好了，产量肯定高。”陈生表示。

最初，壹号土猪养猪场里的技术员和当地村民用纸质记录猪的生长情况，猪场内诸事不便，纸张和数据丢失时有发生；养猪农户的文化水平参差不齐，数据记录缺失、错误也是有的。遇到需要查看历史记录的时候，技术员还要再翻找以前的纸质档案。

“每头猪都不一样，需要分群饲养。差不多情况的猪放在一起，进行精准的饲养、饲料配比。”壹号食品信息部负责人陈巍认为，需要一个能够贯穿全流程的工具来解决这些问题。

基于这些现实情况，一开始陈巍选择把公司内部原有的ERP系统从财务、考勤、采购等，延展到了养殖端，把养猪的数据也录了进来。技术员和村民把数据记录好之后，再通过统计员把猪的数据情况上传到电



广东省湛江市官湖村村民养殖的壹号土猪。

资料图

脑上。但问题依旧没有解决——数据散落在各个系统之中，怎么用起来、怎么更快地调用和打通各个端口的数据，仍旧是困扰所有人的问题。

随着通信信息的不断发展，企业微信的使用者从公司的管理者，变成了所有人，以及官湖村的一万多头猪。拿着手机，村民和技术员就可以直接把数据上传到系统上，丢失、记录不全等情况大大减少，效果提升肉眼可见。

现在，壹号食品全国众多养殖基地、全国30万头猪的数据，都已经被企业微信连通起来，它打通了“壹号食品”公司的财务、生产、采购系统，以及养殖端的各类硬件设施，让每一项数据都能清楚地显示在手机这块小小的屏幕上。水帘降温系统的温度湿度如果发生变化，手机上还会报警。每一头猪都拥有一个属于自己的档案卡，只要在手机上输入牌号，员工就能立刻了解猪的基本情况，甚至可以精确预测每头母猪的发情期和预产期。

规模巨大的猪场里，往往同时有几百上

千头怀孕的母猪。更关键的是，母猪产崽，常常是在半夜，这时候养猪人已经睡下了。又或者，记错日子的情況也是有的。对于壹号食品来说，是否精确地预知母猪产仔的时间，直接关系到产仔率和健康率，以及整体的收益率。

陈巍算过一笔账：假如有1万头母猪，每头猪一年可以多产2-3只猪崽的话，一年就可以多产出2万-3万头。这是数字化的威力。

“公司实行数字化管理，猪苗回来是多少天的、有多少斤、每一天喂多少料，什么时候打预防针，这些数据都要记录并上传到公司去。公司根据我们在猪场里实时登记、跟踪的数据，可以监控到养猪的全过程，知道每头猪进栏多久了、存活率有多高、该打哪支疫苗。”陈春强告诉记者。

动态的数据采集为高效养猪提供了智慧“大脑”，成为数字化养猪的新动力。陈巍说，上线企业微信之后，通过移动办公，数据实时采集，每个流程可视化、可度量，进而优化生产。

三产融合 全产业链促高质量发展

每天一大早，位于三台县恒昌路的“忆乡”冷鲜肉店里，顾客盈门。“忆乡”牌冷鲜肉黑猪肉是明兴科技发展有限公司近年来发展的重要产品之一，以农超对接、门店直销、电商平台销售等方式已深入三台、绵阳等地周边猪肉市场，受到市场青睐。

“本土黑猪具有皮薄、肉嫩、味香等特点，很受食客的喜欢，市场前景广阔。”“忆乡”食品有限公司负责人邹莹蓓介绍，公司以生产鲜肉

和腌腊制品为主，年销售量达1200吨左右。

和普通猪肉相比，本土黑猪肉要贵一些，但前来购买的市民依然很多，不到两个小时，该门店的猪肉和排骨销售一空。“生意最好的时候，分切好的猪肉品种，几十分钟就卖完了，许多客户都提前一天来订货。”邹莹蓓说，逢年过节的时候，黑猪肉制品供不应求，许多客户提前下单，通常是整块购买。一些市民还将腌腊制品打包寄送给外省的亲朋好友。

近年来，三台县在加大生猪养殖特别是本土黑猪基地建设的同时，大力延伸生猪产业链条，以集中屠宰、品牌经营、冷链流通、冷鲜上市为主攻方向，推动全县定点屠宰企业标准化改造升级。同时，修建猪文化主题公园，将周边镇乡的油橄榄、樱花、巫家沟大蒜、麦冬、特色果蔬等种植地打造成循环农业示范园，形成“游生态福地、橄榄之乡，品生态美食、特色水果，春赏桃花樱花，夏赏荷花，秋观橄榄，冬备年货(猪肉、鸡肉)”的旅游盛景。

“现代种业发展是推动农业转型升级的首要任务，也是促进农民持续增收的重要途径。”三台县农业农村局总农艺师李霞介绍，下一步，三台县将继续集中力量，建立创新联合体，推动科技创新，通过现代生猪种业园区及生猪种业创新中心建设，构建起“产业为主导、企业为主体、基地为依托、监管为保障、产学研相结合、育繁推一体化”的现代种业体系，为提升川内乃至全国生猪种业作出积极贡献。

□□ 王乔琪 关子儒

在生猪养殖行业不景气的背景下，行业龙头牧原股份逆势扩张，募资进一步扩大养殖规模。

近日，牧原股份披露公开发行可转债募集说明书，拟募资不超95.5亿元(含95.5亿元)，扣除相关发行费用后将全部用于生猪养殖建设项目和生猪屠宰项目。

据披露，加上自筹资金，牧原股份拟投资88.7亿元用于新增23个生猪养殖基地，新增养殖规模677万头；拟投资22.87亿元用于新建4个生猪屠宰项目，合计屠宰能力1300万头。

新增生猪养殖项目主要分布在河南、吉林、山西等地，按照项目建设周期2年来算，预计2024年左右可以实现正常出栏。笔者走访企业时了解到，企业的生猪屠宰项目主要配套其养殖项目。

近年来，牧原股份在生猪养殖领域扩张步伐明显。公司发布的7月生猪销售数据显示，7月当月销售301.1万头生猪，2021年已累计销售2044.7万头，这一数字已经超过2020年全年公司销售的1811.5万头。

2020年，国内生猪出栏量52704万头，牧原股份占比不到5%。国家统计局数据显示，2021年6月末，全国生猪存栏4.39亿头，恢复到2017年年末的99.4%。从牧原股份的扩张速度来看，其出栏占比有望继续提升。

根据公告，牧原股份计划投入募集资金25.5亿元，用于偿还银行贷款及补充流动资金。公司表示，这将为公司未来产能的释放提供保障，满足公司持续发展的资金需要，同时优化财务结构，提升公司抗风险的能力。

今年以来，我国生猪价格明显回落。此外，小麦、玉米、豆粕等原粮价格持续上升，动物防疫成本也在提高，生猪养殖行业整体盈利不断被压缩。牧原股份表示，发展标准化、规模化养殖是生猪养殖行业的必然趋势，公司需把握机会，巩固和提升市场领先地位。另外，行业内大型生猪养殖企业向下游延伸产业链趋势明显，生猪屠宰及业内人士认为，牧原股份此次扩建产能，一来是通过技术和成本优势，抢占市场份额；二来是通过发展下游屠宰深加工等，强健产业链，发挥上下游的协同效应，熨平行业的周期波动。

经提出建议，争取在全市推广实施生猪价格指数

保险措施，通过发挥财政资金杠杆作用，撬动金融资本支持生猪行业发展，抵御生猪的市场价格风险，保障全市养殖业的稳定发展。下一步，随着牧原集团在即墨年出栏生猪10万头智能化养猪项目以及正邦集团有限公司在平度市300万头生猪养殖全产业链项目陆续竣工投产，全市生猪生产能力进一步提升的同时，将有效促进地方经济发展。

今年以来，青岛市农业农村局统筹疫情常态化防控和生猪生产，生猪产能恢复到接近常年平均水平。

逆势扩展，拟募资近百亿元
牧原股份新增生猪产能六百多万头

政府补贴买保险 养猪户吃下“定心丸”
——山东胶州市推广生猪价格指数保险

□□ 农民日报·中国农网记者 郝凌峻

今年以来，猪周期进入下行通道，防止猪价大起大落对供需两端的负面影响，除了产能调节，更多财政金融创新举措也在不断显现。在山东省胶州市，通过政府补贴方式推广的生猪目标价格保险正在成为养殖户们的“定心丸”。当地养殖户郑方玉告诉记者，保费由政府补贴80%，大大减轻了个人负担，今年他给自家2000头猪上了保险，有了目标价格的“保底”，只需要专注于养殖效率提升，心里踏实了不少。

2020年，作为青岛市批复的保险创新发展试

验区，胶州市发布《关于开展生猪目标价格保险试点工作的通知》，试点承保数量每年不超过3万头，保险期间为2020年1月1日至2022年12月31日。保险赔偿以每年为一个周期，周期内生猪实际价格低于目标价格，视为出险。保险期间生猪目标价格以17.8元/公斤，生猪实际价格以保险期间国家发改委价格监测中心公布数据取平。

虽然去年生猪价格上涨喜人，但当地养殖户郑方玉依然决定参保，并且在今年年初保险到期后续保，“保费政府补贴80%，养殖户只需要承担20%，我投保了2000头猪，总共花了1.3万多元。”在有着十几年养殖经验的他看来，有了政府补

贴，保费对于养殖户来说相对友好。更重要的是，通过生猪目标价格保险，可以大大缓解因生猪价格波动而给养殖户收入带来的不确定性，对于中小养殖户来说，这无疑增加了抗风险能力，可以腾出更多的精力投入到养殖效率和质量的提升工作中去。

据胶州市地方金融监督管理局相关负责人介绍，胶州是山东省内最早试点推广生猪目标价格保险的地区，自2017年试点至今，共承保生猪4.4万头，财政累计投入补贴118万元，累计理赔196万元。

青岛市农业农村局相关负责人表示，他们已