

2021年2月底,猪价正从年初的高位跌落。当时还鲜有人知道,一场持续大半年的下跌才刚开了个头。

不少的养殖户对这次下跌不以为意,认为这只是春节旺季后价格的季节性波动。

“市场供应不足,未来价格将大幅上涨”的声音甚嚣尘上。不少养殖户对未来的市场行情充满信心,甚至开始压栏和二次育肥操作。他们充满期待地等待价格反弹。

但四川德康农牧食品集团期货团队负责人叶波却认为,事情没那么简单。

曾在华西期货从事期货研究多年的他,更相信专业的数据分析。他立即带领团队运用内部专业的投研系统开始分析河南、山东、江苏等地的产能情况,分析结果证明了他的猜想。投研系统分析显示,即使这些省份因为疫情损失了40%的猪,全国生猪存栏量的损失也不会超过12.5%。加上当前不少养殖户选择压栏养“大猪”,这样的做法甚至可以完全弥补存栏量的减少。

也就是说,未来市场上的猪肉很可能并不会减少。由此他们判断未来猪肉价格非但不会上涨反而很可能出现下跌。随后,叶波向集团及时报告了这一发现。

听谁的?该不该相信这些新入职不久的年轻人,这考验着一个集团领导人的魄力和勇气。近两年,为了做足参与生猪期货市场的准备,德康招兵买马引进了一批期货专业相关人才,叶波就是这批聘请来的“专家”之一。

既然下定决心要涉足期货,就要听从专业的意见,给予团队支持和信任。作为德康集团的副总裁,胡伟认真听取期货团队的分析后,当机立断,认可了叶波的判断。随后,德康立即在期货市场进行了一系列卖空操作,锁定了养殖利润,一定程度上弥补了现货养殖上的亏损。

积极参与生猪期货市场的,不光是德康。截至2022年1月7日,根据大连商品交易所(以下简称大商所)提供的数字,共有近2600多家单位客户参与到期货交易和交割中。

短短一年内,一个大型养殖企业积极试水期货市场,中小养殖户参与生猪“保险+期货”的大致图景已逐渐清晰。

“赚一年,平一年,亏一年。猪周期就是这样追涨杀跌,恶性循环啊!”剧烈的周期性利润波动,对河南封丘县的养殖大户贾志强而言与其说是习惯,更像是一种无奈。即使养了十几年的猪,这个行业价格的剧烈波动依然让他胆战心惊。

有这种感觉的养殖户并不少,很多更大规模的养殖企业也不轻松。

2021年以来的超级猪周期普遍拖累了大型养殖企业的业绩。以新希望为例,第三季度财报显示其归母净利润为负29.86亿元,亏损较二季度进一步加剧。这在行业不是个例。

无论是规模企业还是个体户,猪周期都是把达摩克利斯之剑悬在心头,让这些从业者“猪”事难宁。越来越多的养殖企业意识到,价格波动的风险正在日渐威胁到企业生存的根本。

“所以,我们真是热情期盼着能有一个帮助企业管理风险的工具。终于,我们养猪人盼到了生猪期货的上市。”胡伟说。他心里明白,企业越大,面临的风险也越大,稳定压倒一切。他曾在多个公开场合反复强调,德康的最高战略是“活着”,最低战略也是“活着”。

“一个标志性的事件”

2021年1月8日是胡伟难忘的一天。

当天他和公司的期货团队在生猪期货上市首日共同守在电脑旁,全程参与了当日交易。“大家还激动地留了合影,我还发了今年唯一的‘朋友圈’,我觉得,作为养猪人都应该记住这一天。”在胡伟眼里,生猪期货的上市有着标志性的意义。

对生猪期货充满期待的,不只胡伟一个。很长时间以来,在缓解猪周期对产业影响的问题上,以生猪期货为代表的金融手段被不少业内人士寄予厚望。事实上,生猪期货也是大商所迄今为止研究时间最长、投入心血最多的品种。

我国与猪相关的期货研究最早可以追溯至2001年,因关系到国计民生,在整个研发过程中,生猪期货也是受到争议最多的品种。与它相关的制度和规则在长达二十年的时间里被一再修改,推翻又重来。经过反复调研和论证,才在生猪、仔猪、肉类间选择了生猪活体作为标的物,因为这是最符合当前我国生猪产业发展的实际的。

生猪期货的上市离不开实体经济奔走呼吁。早在2004年,“生猪期货”第一次出现在全国两会,就是来自一位养殖企业家的提议——唐人神集团创始人陶一山。当时作为全国人大代表的他,联合温氏等养殖企业提交了首份关于“推出生猪期货,提高农民收入”的建议。

还有更多大大小小的企业深度参与了前期调研。德康参与大商所生猪期货前期研发也有多年,胡伟对现有的交割规则给予肯定。他介绍,由于大商所在设计合约和交割规则时,跟产业方的调研做得非常“扎实”,最后期货合约设计以及交割规则设计都比较贴近现实实际。

就这样,在产业端的鼎力支持下,养猪人终于在20年后的2021年迎来了生猪期货——我国第一个与猪直接相关的期货品种。

这20年间,养殖产业也发生了天翻地覆的变化:行业集中度迅速提升、养殖数智化发展、产业上下游加速融合等等。过往企业只注重内部生产风险,主抓防疫病、降本增效,而不管外部价格风险的日子将一去不复返。胡伟认为,对养殖企业而言,现在已经到了内外风险一起抓的时代。

“生猪期货解决不了所有问题,但这一个好的开始,也是大势所趋。也许十年后回头看,会发现生猪期货的上市是一个标志性的事件,一场影响深远

值得尝试的新工具

——生猪期货上市周年纪



2021年1月8日,大连商品交易所生猪期货上市仪式现场。

作为我国目前唯一与猪直接相关的期货品种,2021年1月8日在大连商品交易所挂牌上市以来,生猪期货一直备受瞩目。

2022年伊始,刚满周岁的生猪期货为产业端交出了一份怎样的成绩单?展望未来,生猪期货如何发挥功能更好地服务实体经济?

□□ 农民日报·中国农网见习记者 欧阳靖雯

图片由受访者提供



2021年9月5日,在生猪期货指定交割库中粮家佳康(江苏)有限公司,LH2109合约正在交割。



牧原集团内乡肉食产业综合体,内,猪群正在楼房猪舍里通过智能饲喂系统采食。

的变革已经开始了。”牧原食品股份有限公司董事会秘书秦军告诉记者。

在他看来,猪价大幅波动的根源是产业结构、定价模式的问题,而生猪期货的上市将深刻影响生猪产业发展格局及定价模式,帮助企业稳定经营。今后生猪养殖再也不是一个产业的事了,而成为跟其他市场参与方息息相关的一个复杂有机体。很多业内人士纷纷表示,生猪期货的到来加快了这一进程。

截至2022年1月7日,生猪期货累计成交量616.69万手,成交额1.74万亿元,日均持仓6.08万手,相关规则制度及流程设计得到了市场的全面检验。一年来,生猪期货市场整体运行平稳,成交、持仓稳步增加,价格波动相对现货更为理性。

价格风险的稳压器

河南封丘县农业农村局副局长韩献广,是个与畜牧养殖打了一辈子交道的基层农业干部,他也对生猪价格的剧烈波动深有感触。曾有年轻猪企老板对他说:“同样数量的一年猪,2019年上半年我赔了18万,下半年赚了100万,激动得一晚没睡。”这样的例子韩献广在职业生涯中听过了太多遍。

养猪利润“过山车般”的波动,让更多的中小规模养殖户对价格风险管理的诉求陡然提升。然而,期货市场门槛高企,不少资金不足、缺少专业知识的养殖户无法直接进场。但现在,基于生猪期货市场的“保险+期货”项目让不少中小企业似乎看到了新的出路。

“保险+期货”能结合农业保险与农产品期货两种工具优势,是对我国农业保险定价方式、农业风险

转移方式的创新与发展。

“过去农产品价格具有难预测性和难定价等特点,保险公司无法通过再保险市场分散风险,因此业务难以推进,而期货市场的引入正好可以充当再保险市场,转移价格波动带来的巨大风险。”中华财险辽宁分公司农村保险事业部副总经理金鑫介绍。

河南封丘县的贾志强已经养了十几年猪,生猪类保险他并不陌生,却从没觉得自己跟期货能扯上什么关系,那时候觉得安心养好我的猪就行了。

后来,以韩献广为代表的县农业农村局的同志不断做工作,再加上企业规模的持续扩张,他再也不敢轻视“价格风险”了。目前,贾志强已是当地小有名气的养殖大户。他的玉源农牧有限公司的养殖场年出栏达15万头,在全国范围内规模属于中等。

2021年,他抱着试试看的心态,听从当地人保险公司的建议,加入了两个生猪“保险+期货”项目,最终累计获得赔付约220万元,弥补了相当一部分损失。

因为有了这次经验,贾志强彻底改变了老观念,对今后参与更多生猪期货的相关项目也更有信心了:“要我说,咱们养殖企业真是不能只闷头搞生产了,光降低成本也不是个事儿,必须开始学着用金融工具来管理价格风险,把抗风险当成重要目标。”

事实上,“保险+期货”已六次被写入中央一号文件。2021年的中央一号文件再次明确提出要“发挥‘保险+期货’在服务乡村产业发展中的作用”。

如今生猪期货领域的“保险+期货”项目正遍地开花。据了解,由大商所设立的2021年“大商所农民收入保障计划”已立项131个生猪“保险+期货”项目,覆盖全国31个省份。

对此,长江期货总裁助理栗钹铁说,对于风险偏好更稳健又想要更高收益保障的中小企业而言,参

与“保险+期货”项目是不错的选择。

主动出击的龙头猪企

“热切期待,主动拥抱,积极配合,全方位参与。”胡伟用17个字总结德康对待生猪期货的态度和策略。

在生猪期货市场上,德康的步子迈在前头。四川、贵州的首单交易、首批集团交割库,都与德康有关。

作为第一批试水的“鸭子”,德康参与了“每一个合约、场外期权和‘保险+期货’项目”。因为有专业的团队,德康目前生猪期货套期保值交易已进入常态化运作。由于以“公司+农户”模式为其重要的业务形态,德康还积极带动四川、云南、贵州等地的农户参与生猪“保险+期货”项目试点。

率先尝试的德康取得了不错的成绩。在2021年2至3月份,他们成功运用期货市场盈利部分弥补了现货市场上的亏损,9月底还参考“远期期货价格”灵活调整生产销售节奏,通过“期现货合并”为集团实现了增效。

整体来看,利用生猪期货进行套期保值业务的头部养殖企业越来越多,但他们的大多数仍处于“重在参与”的探索阶段。

期货市场上,牧原不是新手,尽管心态上保持开放,但步子却十分稳健,妥妥一个稳扎稳打的“尝鲜派”。

实际上牧原在期货市场的探索从2013年就开始了。当时集团在内部采购组新建了期货团队,主要参与豆粕和玉米衍生品交易。合约交易的各类操作和考量有许多相通的地方,由此牧原积累了不少经验。

虽然参与生猪期货交割手数比较少,但他们利用不多的机会积极“尝试了”多种模式——仓单、车板交割和仓单销售、仓单回购。通过这些“试水”,牧原收获颇丰,不仅在短时间内熟悉了期货交易流程和制度,培养了相关人才,还积累了大量财务处理和

交割流程上的经验。

“力求平衡”是秦军在接受采访时反复提到的观点。秦军表示,公司内部对生猪期货这一工具很重视,但也意识到金融衍生品会有高风险,所以我们在参与过程中还是得找一个平衡。

牧原的“稳健”策略并非事出无因。除了对自身期货能力上的谨慎判断,还有对资金成本的顾虑;同时,较高的保证金将占用企业不少资金,这对部分企业来说可能会是一个负担。据了解,目前生猪期货一张合约需要3万元的保证金,且还需部分资金来应付每天日间的波动。

另外,目前生猪期货市场规模与现货体量不匹配的问题也是客观存在的。据秦军介绍,生猪期货合约较活跃时,单个合约的持仓量仅为牧原一个月的销售量。

这些问题与大商所坚持“稳”起步的策略有一定关联。为控制市场风险,确保生猪期货市场安全稳健运行,大商所采取“稳起步、严监管”的策略,实施了高保证金、高手续费、严格的持仓限额和交易限额等系列措施。

大商所相关负责人表示,生猪期货作为一个新的期货品种,产业和机构都需要时间适应。随着市场的稳健发展,未来大商所将在有效防范风险的前提下提量增效,逐步降低产业客户参与成本,有序扩容市场规模。

一项新的增值服务

近些年,不仅养殖端面临着转型升级,饲料端的经营模式也遭遇新的挑战。国家生物饲料工程技术中心主任蔡辉益介绍,2020年100万吨以上规模饲料企业年产量占全国总产量的一半以上,中小饲料企业的利润空间已被严重压缩。

如何与客户构建起紧密、可持续的业务关系,用好期货工具,提供增值的“兜底”服务,这是中小企业四川家家乐饲料有限公司给出的答案。

翻开家家乐的宣传手册,可以发现醒目的“提供猪苗、赠送保险、提供融资平台、兜底回收”标语。他们的业务触角已经开始覆盖从养猪到卖猪的全过程。

“现在竞争比较激烈,客户稳定性比较差,养殖户可能随时换其他厂家的饲料。”作为家家乐的总经理,在饲料行业耕耘近20年的代志平,见证了这些年行业的迅速出清和转型。据他介绍,为了稳定客户,饲料企业深度介入养殖端帮助客户养猪卖猪已不是什么新鲜事。

代志平介绍,家家乐在销售饲料时,会与下游购买仔猪的养殖户签署合同,约定将来5至6个月生猪出栏时,为其提供价格“兜底服务”。同时,他们还会抽出饲料销售利润中的一部分作为“期权费”,向期货风险管理子公司购买对应的场外期权转移风险。

“通过提供这种‘兜底’的增值服务,基本可以锁定客户单批次全程用我的饲料,如果这个模式客户觉得好,未来长期合作的可能性也更大。”代志平说。截至2021年12月27日,家家乐已经与华西期货风险管理子公司合作落地了两单生猪场外期权,涉及生猪91吨。

据记者了解,这种利用期货工具开展的增值服务尚属于创新业务,如今已有不少像家家乐一样的产业上下游企业正在积极探索这样的新模式。

市场人士分析,利用期货开展的增值业务能否持续下去,并被大量复制推广,取决于企业自身对衍生品工具的运用能力。代志平说,自己所在的分公司是集团内试点增值服务的“排头兵”,“这种‘兜底模式’,只要能控制好我们承担的‘期现价差’风险,未来我们肯定会扩大这类增值服务的规模。”

聚焦产业需求的监管

不难看出,在生猪价格仍在持续波动的背景下,如何更好发挥期货工具的功能,实现生猪产业高质量发展,将会成为产业端和监管端长期面临的共同课题。

聚焦产业需求,是大商所各项监管举措的出发点。据悉,生猪期货上市后,大商所在确保生猪期货安全稳定运行基础上,通过调整套保额度、设计多元化交割服务、推广“大商所农保计划”等,满足着产业各主体套期保值的需求。

据介绍,持仓需求较大的大型养殖企业,可以向大商所申请产业客户专用的套期保值额度。大商所将对这些客户适当放宽持仓限额限制。从而在严控风险的前提下,满足大型养殖企业对期货市场的套保需求。

此外,大商所还不断扩大交割资源,以满足产业需求。据了解,随着参与方的不断呼吁,大商所逐步扩容交割库,从起初设立的14家交割仓库,增至15家企业的23个交割库。下一步,大商所还将为河北、陕西等地的9个区域新增交割库做好准备。

由于当前跨省运输以“点对点”为主,不少买方曾反映难以及时处理交割的生猪。对此,大商所设计了协议交收、养殖场回购、场外交易等替代交割方案,并与所有生猪交割库沟通,由生猪交割库帮助接货买方协调物流和屠宰资源,便于买方处理生猪。

从实际交割情况看,目前54手交割配对中,买方选择协议交割方式自行交收的有17手,交割库回购的有1手,使用交割库推荐的物流车辆的有5手,交割库推荐屠宰企业处理生猪的有13手。

毫无疑问,未来要让生猪期货市场更好发挥作用,还需要越来越多的企业参与进来。为了让更多企业了解期货、用期货,大商所在全国各生猪主产区累计组织各类培训活动230场,通过制作交割手册、拍摄交割教学视频、制作交割长图等形式立体化做好交割业务推广,引导各类主体全面准确了解生猪期货交割规则,科学理性参与。

一周岁的生猪期货已用成绩回应了多方的期待,然而就像孩童从蹒跚学步到健步如飞,无法一蹴而就,它的茁壮成长也需要产业和市场各方多点耐心与信心。