

周期中更要用好生猪期货

2021年—2022年

六商所支持开展生猪“保险+期货”项目 368个

涉及现货量 112.9万头

累计实现赔付 4.23亿元

2023年上半年

生猪期货总成交量434.8万手

日均持仓量9.9万手

单位客户日均持仓占比达52.35%



图为中粮家佳康智能化猪场里工人正在检查仔猪健康状况。(资料图片)

猪肉消费占我国肉类消费的一半以上，生猪价格关系国计民生。当下正值猪周期下行阶段，一方面，生猪养殖业经营利润由正转负；另一方面，龙头企业规模化程度持续提升，以期抢占市场份额，在行业博弈中胜出。

我国首个活体交割期货品种——生猪期货，自2021年1月8日在大连商品交易所上市以来，为生猪产业链上下游企业提供了风险管理工具。越来越多的龙头企业积极探索运用生猪期货工具，有效规避经营中的价格风险，助力企业平稳健康发展。

发现价格 产业运用期货渐多

“成本再降600元！”头部猪企“卷”得越来越厉害。在调研中，记者了解到，多家规模化企业目前的养殖成本大概在14元—16元/公斤之间。在养殖成本下徘徊良久后，目前全国三元生猪均价成功跨过养殖成本中枢16元/公斤大关，生猪养殖行业规模集中度也出现大幅提升。新希望六和股份有限公司董办主任、证券事务代表白旭波告诉记者：“降本增效”是行业博弈中核心竞争力所在。

与此同时，生猪产业参与者的结构在发生变化。中粮家佳康食品股份有限公司是中粮集团旗下的全产业链肉类业务平台，2022年，生猪出栏410.3万头，生鲜猪肉销量23.1万吨。中粮家佳康食品股份有限公司副总经理李芳芳认为：“目前包括资本市场在内的很多资本都愿意参与生猪行业，虽然这个行业起起落落，但3年来看整体ROE(净资产收益率)还是非常不错的。”

“生猪行业市场参与方的增多，使得市场变得更为复杂。”牧原食品股份有限公司董事会秘书秦军认为，从长远来看，外来资金的加入增加了市场流动性，参与者类型越多，市场会更加健康发展。牧原食品股份有限公司始创于1992年，2014年上市。2022年，生猪出栏6120万头，屠宰量736万头。

生猪期货价格发现功能在逐渐发挥，为养殖主体生产经营提供着越来越重要的参考。在调研中，记者了解到，一些龙头企业开始通过关注和运用生猪期货行情及时了解未来猪价走势，可以提前核算养殖收益，来合理安排出栏计划、调整养殖规模和饲养周期。

证监会副主席方星海今年5月表示：“养殖企业利用生猪期货价格信号，可以提前核算养殖收益，合理安排出栏计划，稳定供应数量。”部分养殖企业也表示，企业目前在制定未来生产计划时，均会将远期生猪期货价格纳入参考范围。

例如，2022年10月中旬，生猪现货价格在28元—30元/公斤，但期货2301的价格最高只有24元/公斤。按传统理解，2301是旺季合约，理论上应比2022年10月价格高，但期货市场给出的远期价格却低于现货。当时，现货市场存在大量二次育肥和压栏等因素导致阶段性供需失衡，现货价格存在虚高成分，期货市场通过远期合约2301的价格给予了纠正和引导，为产业建立理性预期提供信息。果然，到2023年1月现货价格回落。

管理风险 龙头企业积极参与

“生猪期货解决不了所有问题，但这是一个好的开始，也是大势所趋。10年后回头看，会发现生猪期货的上市是一个标志性的事件。”秦军表示，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。

牧原食品股份有限公司生猪期货负责人刘俊峰介绍，在牧原，上一个年度的第四季度就要确定下一年每个期货合约套保思路，即今年能不能做、做多大的量、在多少点位进去、需要申请多少资金、风险敞口是多大，再结合其养殖成本和盘面价格匹配程度，基于其对未来的行情走势判断制定套保策略。

刘俊峰举例说：“在去年年末时，行业库存累积不断后移，根据远端产能的数量和质量情况，我们判断今年一季度整个行业的供给是过剩的，那时候期货盘面的价格是每公斤17元多，高于养殖成本，所以我们决定在03合约上套保。后期一季度现货市场跌到每公斤13元多，及时套保有效地弥补了现货亏损。”

中粮家佳康食品股份有限公司2022年年报提到，动态优化期货套保策略，严控行情波动风险，实现期现有机结合。中粮集团行业资深总经理，中粮家佳康食品股份有限公司董事长、总经理江国金告诉记者，在生猪期货上市前，生猪企业只能在原料期货品种进行风险管理，例如参与豆粕、玉米的套期保值，以及相关品种的基差交易等，但这仅对饲料端的经营风险可控。生猪期货上市后，内外盘市场衍生品工具体系有所完善，生产经营风险有明显下降。

“家佳康在生猪期货上市第一天就积极参与。2021年生猪价格下行，我们通过生猪套保实现了非常好的风险管理效果。”李芳芳表示，公司期货交易工作由多部门紧密协作，共同完成，包括行情研究团队、决策策略的期货交易领导小组、交易执行部门、期货交割部门和风控部门。“所有的情行研究、期货交易头寸，真正来源都是现货，比如操作01合约就是要针对11月、12月出栏的生猪数量，提前10个月拿到出栏计划，进一步确定可进行期货交易的最大头寸是多少，我们严格遵照国资委的相关规定控制交易规模。”李芳芳说。

新希望六和股份有限公司生猪期货小组负责人刘阳表示，该公司将5%到20%现货交易量设为期货操作区间。“由于我们是全产业链的公司，相当于既是供给端，也是需求端，我们会根据后市的判断去调整套保比例。”

多家积极参与生猪期货的上市猪企相

关负责人对记者表示，其公司内部负责期货交易部门并不单独考核KPI，而是通过其期货市场和现货市场上合起来的盈亏判断其策略好坏。“无论我们在期货市场上套保获得收益，还是在盘面上有浮亏面临压力，集团高层都坚持看期现一体的表现。”李芳芳表示。

与此同时，生猪期货也为宏观管理部门研判产业走势、制定宏观或产业政策提供参考。自2022年以来，生猪期货远月合约的价格被宏观管理部门多次引用。国家宏观管理部门出台的相关政策，其影响也在期货市场快速反应出来，通过期货价格的变化传导宏观政策意图，引导市场预期。例如，在今年宏观管理部门释放冻猪肉收储信号后，生猪期货迅速释放出价格信号，市场参与主体预期价格走强，助力国家调控政策更好发挥作用。通过期货价格信号调节供需、引导资源配置，实现了削峰填谷、保障供应，也为“稳价”提供了基础。

据悉，目前，全国共有400余家生猪产业链相关企业申请了生猪期货套期保值资格。相关公开报道显示，中粮家佳康、牧原、德康农牧、唐人神集团、巨星农牧、新希望六和等龙头企业均已参与生猪期货套保，且目前均已成为大商所产融培育基地，带动更多产业链企业参与期货市场。

优化制度 降低产业参与成本

目前，生猪期货已成为期货市场中的一个明星品种。在收获市场关注的同时，生猪期货也从青涩走向逐渐成熟，在服务生猪养殖行业企业和广大养殖户应对猪周期影响、稳定生猪养殖收益等方面发挥了积极作用。记者从大商所了解到，2023年上半年，生猪期货总成交量434.8万手，日均持仓量9.9万手，单位客户日均持仓占比达52.35%。交割方面，生猪期货交割区域包括22个省(区、市)，覆盖我国主要生猪养殖区域。生猪期货交割库点为42家(含集团交割库分库36家及非集团交割库6家)、覆盖14个省(自治区)。期货交割规范性强，对提高行业规范化程度有帮助，交割制度也为大型养殖企业与屠宰企业之间的直接合作提供了有益借鉴。

今年，大商所继续免收交割手续费，期

转现手续费、标准仓单转让让款收付手续费、标准仓单作为保证金手续费等，有效降低产业参与成本。同时，目前生猪期货免收套保交易手续费，并实施套保投机差异化保证金政策，目前一般月份套期保值交易保证金标准为8%，低于投机保证金标准4个百分点。自今年4月28日起，增加生猪期货合约参与组合保证金优惠。这些举措均有利于降低生猪期货市场参与成本，提高养殖企业资金使用效率，便于产业利用期货市场进行风险管理。

托底收益“保险+期货”惠及农户

养殖利润“过山车”般的波动，让更多的中小规模养殖户难以承受，他们也对价格风险管理有巨大需求。但是，期货市场门槛相对较高，缺少专业知识的养殖户很难直接参与期货套保。生猪期货的“保险+期货”项目应运而生，为中小养殖户托底收益。

王如意是河南漯河一名养殖户。他告诉记者，2022年参与了四期生猪收益指数价格保险(一种“保险+期货”项目类型)，为自家2400头生猪买过，一共获得保险赔付17.53万元。若不参与，按当时猪价计算，其养殖收益将下降10.11万元。

2021年，在漯河市的大力支持下，大地期货联合太平洋产险积极参与“大商所农保计划”，在漯河市郟城区开展生猪收益指数“保险+期货”项目。项目以生猪、玉米、豆粕期货价格为依据，拟合出生猪收益指数，能够综合保障企业在成本端和销售端的价格风险。生猪养殖户不需要理解复杂的产品原理，只需向保险公司购买一份生猪收益指数保险，最后项目到期后，若生猪收益指数低于保障目标，参保养殖户就可以获得差额赔付。最终，项目产生赔付超过481万元，赔付率逾291%，帮助当地38户生猪养殖户防范2.5万头育肥猪在养殖过程中价格下跌和饲料成本上涨造成的收益损失风险。2022年和2023年，“大商所农保计划”继续在漯河市开展。

据记者了解，2021年—2022年，大商所支持开展生猪“保险+期货”项目368个，涉及现货量112.9万头，累计实现赔付4.23亿元，覆盖河南、四川、湖南等养猪大省。今年以来，已有江苏、广西、广州等地政府明确对生猪“保险+期货”继续给予资金支持。越来越多的养殖户正在建立起风险管理意识，合理利用金融工具避险。

金融科技领域近日有几则消息颇引人关注。一方面是多家金融公司出现营收和净利润的下降。如奇富科技中报显示，上半年公司营收75亿元，同比下降11.76%，净利润20.23亿元，同比下降5.86%。中国平安旗下的陆金所控股发布中期业绩公告也显示，上半年由于整体交易量及贷款余额持续减少，总收入193.48亿元，同比下降40.7%，净利润17.36亿元，同比下降78.9%，等等。

另一方面，金融机构仍在持续加大对金融科技业务的投入。如兴业银行8月30日发布关于在福州滨海新城建设金融科技产业园的公告。该项目总建设预算约32.58亿元，分7年投入。拟建总建筑面积合计约21万平方米，规划用途包括研发中心、数据中心、客服中心、作业中心、培训中心以及配套用房等。除兴业银行之外，不少上市银行半年业绩发布中纷纷提及金融科技业务的未来发展规划。

在行业利润出现下降的同时，为何还有银行加大投入？两者看似矛盾，实则存在一定的合理性。首先，行业利润同比下降并未改变金融科技行业发展向好的趋势。随着技术的发展和金融数据的增长，大数据、区块链、人工智能等金融科技在金融领域的应用越来越广泛。据业内研究机构分析，由于金融行业数据丰富，应用场景非常多样，未来将产生大量金融科技的创新应用。

其次，在金融行业加速转型的大背景下，大量金融机构，尤其是中小金融机构，数字化转型仍未完成，需要金融科技支撑转型发展。金融机构加大对金融科技的投入，一方面是期望借助科技的力量提高经营效率，提高服务实体经济质效；另一方面是为了提高金融服务的安全性，防范业务风险。举例来说，金融欺诈和洗钱是金融行业当前面临的严重问题，而人工智能技术可以通过对大数据的分析和异常模式的监测，帮助金融机构及时发现、预防和打击欺诈行为。实践案例显示，金融科技可以提供更有效的反洗钱措施，加强金融体系的安全性。

值得关注的还有新政对行业的影响。今年6月30日，商业银行互联网贷款业务过渡期结束，这也是《征信业务管理办法》过渡期的最后一天。征信“断直连”正式落地使得金融科技平台为机构提供数据服务的模式发生改变。在合规要求下，部分数据产品不得传输给银行，同时，银行调用相关数据需经由征信机构使用，金融科技公司的服务模式必须尽快调整。

适时加大投入、尽快调整业务模式才是利于未来长远发展之策。可以预见的是，对于大多数金融科技来说，当前的业绩调整将是暂时的，适应新的服务模式后，金融科技公司将还有巨大的业绩增长空间。对于金融科技来说，需要确保的是金融科技的创新业务始终在安全审慎的轨道上运行，加大力度保护客户隐私安全，确保业务数据安全，牢牢守住风险的底线。

本版编辑 曾金华 杨然 美编 王子莹

金融陶然论金

陆敏

邮储银行深圳分行

以金融服务促进汽车消费

“邮储银行汽车消费贷款方便灵活，低首付、高效率，工作人员热情专业的服务让我轻松作出决定！”近日，深圳市民张先生非常开心，当天进店看车，当天喜提爱车。

张先生口中的汽车消费贷款是邮储银行深圳分行推出的“邮车贷”个人汽车消费贷款业务，面向符合要求的自然人发放，用于专项购置自用汽车(包括新能源汽车)的贷款。年龄在18岁到60岁之间的中国公民，有完全民事行为能力均可申请。“邮车贷”最高可贷150万元，其中，燃油车最高可贷8成、新能源车最高可贷8.5成，贷款期限最长为5年。

目前，邮储银行深圳分行已与中升、森那美、佳鸿、鹏峰等40余家汽车经销商45店开展车贷业务合作，不定期地与经销商门店联合推出购车优惠活动，致力于为广大客户提供更多机会。同时，还与多家主机厂商开展“总对总”合作，并推出多款低息、零息车贷产品，可满足消费者购买一汽丰田、广汽丰田、一汽红旗、广汽传祺、上汽

乘用车、吉利、奇瑞等品牌各类热门车型的需求。

近年来，国家支持延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策，促进新能源汽车产业发展。深圳分行深入贯彻乡村振兴工作部署，落实汽车下乡政策要求，发挥渠道下沉优势，助力新能源汽车市场发展，推动汽车消费市场做大做强。为进一步响应促消费号召，深圳分行紧密对接国家汽车和家电下乡等活动，挖掘城乡消费市场潜力，持续与多家经销商门店策划开展“加邮购车季”活动。通过搭建便利购车服务平台，创新购车分期、“邮车贷”等业务场景，拓展汽车消费金融服务范围和深度。

深圳分行将持续瞄准城乡居民购车信贷需求，紧跟促进汽车消费相关政策，加强与汽车厂商合作。积极提升居民购置新车特别是新能源汽车等支持力度，为居民改善出行提供更加丰富多样的汽车金融服务，助力广大群众实现更加美好的生活。

(数据来源:邮储银行深圳分行)

·广告

山东省临沂市沂南经济开发区

校企合作激发创新发展活力

今年6月，全国CCUS膜法脱碳装备成果发布仪式在山东省东营市河口区举行。山东汇海膜材料技术总监、太原理工大学膜科学与技术专家以视频形式对项目作了技术讲解。CCUS膜法脱碳装备在国内率先成功落地的背后，是汇海膜材料科技有限公司长期致力于技术攻关创新的生动实践，更是公司所在的沂南经济开发区深入推动校企合作结出的硕果。

氧气氮分离膜、氢气分离膜、二氧化碳分离膜、氮气分离膜……走进汇海膜材料科技有限公司展厅，仿佛走进了一座膜材料博物馆。

目前，汇海膜已经突破了气体分离膜原材料、膜丝生产工艺、膜组件装配的技术壁垒，实现了聚酰亚胺、聚醚酰亚胺、聚酰胺等原材料合成和小于0.3毫米膜丝及膜组件批量化生产，形成了特色的分离系统设计制造和调试装配工艺。

汇海膜的功成得益于与大学的创新合作。近年来，山东汇海膜材料科技有限公司与太原理工大学深入推进产学研合作，结出了丰硕成果。山东同方鲁颖电子与清华大学合作在北京建立联合实验室和中试基地，在功能

陶瓷材料及元器件领域形成了一批具有自主知识产权的核心技术，大幅提升了企业核心竞争力。山东省舜天化工集团有限公司在科技研发上与中国科学院密切合作，在国内率先研发出CO₂和N₂电催化温和制尿素新技术，补强三聚氰胺上游产业链条，产品能耗低、智能化程度高。从汇海膜到同方鲁颖、舜天化工，这些专精特新企业无一不是牵住了合作创新这个“牛鼻子”。近年来，沂南经济开发区不断引导企业自主创新，蹚出了一条具有沂南特色的校企合作创新发展之路，激发了经济高质量发展的活力。今年上半年，全区实现规模以上工业总产值同比增长10.7%；工业技改投资同比增长90.6%，工业增加值同比增长4.5%；研发投入占地区生产总值的比重达到2.56%，连续3年实现10%以上增长。

沂南经济开发区将不断深化校企合作，在产业技术攻关、优秀人才培养、科研成果转化等方面探索创新，加快搭建校企合作平台，拓宽校企信息交流渠道，赋能企业高质量发展。

(数据来源:山东省临沂市沂南经济开发区)

·广告