

2020 年安徽省油脂油料市场形势调研

调研时间：2020 年 11 月 9 日至 11 月 13 日

调研背景

今年油脂市场价格波动较大，年初菜油受“扣押孟晚舟事件”影响，中加贸易暂停，菜油率先有 10% 反弹；春节以后受新冠疫情影响，大宗商品包括油脂油料一路下跌，跌幅达 20% 以上，豆油价格跌创 2008 年金融危机 10 年来新低；整个一季度我国 GDP 增速因此为 -6.8%；进入 5 月中旬以后，随着我国疫情得到有效控制、国内经济进入快速恢复期，二季度 GDP 增速为 +4.9，大宗商品陆续反弹，特别是国内油脂市场，豆油从 3 月份 5100 元/吨一路上涨至 9 月中旬接近 7500 元/吨，涨幅 40% 以上。

目前，油脂油料市场高位振荡，期货盘面主力 2101 合约多空双方在 7000 元/吨上下分歧较大，一方面今年四季度北半球太平洋厄尔尼诺现象可能对气候带来不可预估的影响，另一方面，新冠疫情欧洲再度爆发，美国印度等过感染人数每日仍在不断创新高，全球感染人数逼近 4000 万，两方面因素交织，众多油脂加工企业和贸易商今年受何影响？油脂企业如何收储库存和利用期货套期保值及期权等工具规避风险？国元期货特组织 11 月 9 日—11 月 13 日对安徽省地区油脂加工企业和油脂库开展调研。



调研结论

1、安徽省油脂发展概况：目前国内每年消费油脂 3400 万吨，其中豆油、菜油、棕油三大油脂共占比 80%，分别为 50%、15%、15%。豆油生产主要依赖进口大豆，国内大豆产区主要分布在沿海地区，因没有地域优势，安徽省在豆油生产加工没有竞争优势。因前年与去年的菜籽菜油价格较低，农户种植积极性不强，导致近几年安徽省菜籽种植面积减少，产量呈现逐步萎缩的现状，今年安徽省实际菜籽产量仍呈现减少趋势，多地菜油加工企业已经停机很长时间。在这种油脂竞争狭缝中，安徽省油脂加工企业开始专注于生产当地特色的小品种油上，包括稻米油、米糠油、玉米油、芝麻油、茶油等，以在小包装终端消费上寻找菜油的替代品。

2、目前生产及贸易商经销现状：今年菜油价格从 5 月开始不断上涨，近期 01 合约逼近万点，而现货价已过万点，当地现货基差报价为 600。近期无论小品种油如当地浓香菜籽油，玉米油、稻米油均呈现供不应求的局面，生产企业的销售订单较往年同期都增加 20%左右。从贸易商的角度看，目前虽然菜油及豆油现货价格不断上涨，从油厂拿货都比较紧张，特别是以散油形式的进口菜油，很多大型油厂因原料短缺而停机，导致下游贸易商从油厂拿货受到限制，但在代理的品牌小包装油上，提货相对比较宽松些。因价格上涨，贸易商油脂贸易利润受到较大的压缩，主要因为菜油及豆油进口成本增加，但终端价格提价较慢，特别是超市，一般不会轻易提价。市场菜油现货价格及盘面价格的波动对终端消费有一定的延时性。

3、油脂消费情况：疫情期间，特别是 2-4 月，中包装消费大幅下滑，主要是餐饮业受到较大的冲击，同比降幅达到 20%以上，但小包装由于家庭囤货的需求，小包装消费增加 10%-15%，散油影响不大。截止到 11 月，目前餐饮，终端及散油的消费已经基本恢复正常，整体较去年增加 5%-8%，其中终端消费增加主要是小品种油，预估增加 10%-15%，豆油消费增加 10%左右，而菜油消费是有所减少，整体减少幅度约 10%。随着春节备货的来临，油脂消费将进入逐步增加的节奏，预估春节前消费高峰期较目前增加约 30%-50%。

4、替代消费：近期菜豆价差一直维持在 2000 以上的高位，从贸易商的销售情况来看，中包装豆油（主要供应餐饮、学校、公司政府食堂等）的销量增加比较明显。部分贸易商表示，目前菜豆价差较高，在 2000 以下然后比较合适，从目前下游餐饮替代消费来看，豆油消费呈现逐渐增加趋势，但菜油因现货价格以及供应紧张，菜油呈现下降趋势，在食品加工端，豆油替代菜油也比较明显，整体预估豆油对菜油替代消费为 10%-15%之间。

5、轮储及收储问题：今年央储轮储比较紧张，因当地菜籽供应比较紧张，部分菜籽从内蒙购入压榨菜油后轮入。今年拍卖的菜油和豆油主要网上竞拍，体现了市场现货供应紧张致使竞拍热情较高。从央储轮储的完成率来看，出库率要大于入库率，轮储的缺口加上国家增加油脂库存的需求，支撑着油脂现在高位的行情。

6、线上线下的销售模式：因疫情封闭，直播带货成为很多企业重要的销售渠道，今年各电商平台的油脂销售缓冲疫情期间油脂在餐饮、便利店等实体店消费断崖式回落。从目前线上与线下带来的利润及经济效益来看，线上虽然初期投入成本较高，但后续传播效应较快，主要是网上购物越来越成为人们消费的主流形式，其次产品品牌化逐渐成为企业发展的方向，特别是小品种包装油，而线上销售与推广更容易形成品牌传播效应。因此未来电商平台将继续替代部分农贸市场和商超走货，电商平台的销售对油脂价格影响将逐渐加强。

7、行情判断：从调研的情况看，因前两年的菜油价格较低，这两年的菜籽产量呈现减少趋势，加上中国禁止部分从加拿大企业进口菜籽。导致菜籽及菜油库存近两年呈现下降趋势，菜油供应缺口逐渐显现。目前油厂菜籽菜油供应紧张，多个油厂因原料供应短缺问题而停机，导致下游企业及贸易商采购比较困难。据调研数据显示，部分的企业采购订单已经排到了1-2月，随着春节备货的临近，油脂消费需求端呈现逐步增加的趋势，企业囤货意愿将进一步增强，而且央储轮换的缺口以及增储需要，加上中加关系未有缓解迹象，今年菜籽减产，油厂开机率较低，春节以前菜油期现维持偏强震荡，但上方空间有限，盘面01合约10000关口是菜油的压力线。限制菜油上升高度主要是油脂间替代效应以及1-2月进口菜籽到港量增加。

美国2020/21年度最新的库存消费比降至4.2%，几乎回落至2014/15年度的库存水平。春节以前，据NOAA显示，拉尼娜现象持续概率为80%。随着终端价格逐步向上调价，中包装豆油替代菜油的替代效应逐步增加，其次气温下降豆油替代棕榈油消费量增加，加上春节消费旺季的带动，豆油消费量呈现逐步增加的趋势，因此春节以前豆油维持偏强震荡，Y2001合约有望突破8000元/吨，上涨空间要高于菜油上涨空间，菜豆价差将逐步缩窄。

春节后，油脂需求进入淡季，巴西大豆已进入收获季，供应紧张将得到逐步缓解。而拉尼娜现象对阿根廷大豆种植影响进度，将是豆油以及其他油脂最大的不确定性。

调研具体内容：

A 企业：公司概况：该企业是一家集水稻种植，国粮储备，大米、大豆油、菜籽油加工以及品牌小包装大米、食用油销售为一体的粮油加工龙头企业。占地210亩，有粮食储备仓库6座，粮食储备能力4万吨；拥有300吨/天膨化（压榨）和浸出制油生产线，200吨/天大米生产线，100吨/天稻米油全精炼生产线，50吨/天浓香小榨菜籽油生产线各一条，小包装食用油全自动灌装线4条，具备6万吨大米、5万吨各类食用植物油的年综合加工能力和10万吨/年食用油包装灌装能力。企业购销模式：企业菜籽在当地收购，主要集中在皖南、安庆，年采购约3万吨左右，采购量呈现逐渐递减的趋势，主要是当地菜籽种植量越来越少，较去年减少约10%左右。目前公司的发展方向在稻米油和玉米油。公司有两

个米场是主要的稻米油原料来源，玉米油的原料玉米主要向中粮石化采购。其次公司生产的大豆油主要是国产大豆油，原料来源是当地采购和东北调运，因国家对大豆种植补贴较高，该地区的大豆种植呈现增加趋势。去年大豆有年产量 5000 吨，今年较同期微幅增加。

企业生产及销售情况：今年的大豆压榨开机情况还可以，国庆期间没有停机，除了上半年缺豆停机过一次以外，都保持着开机状态，目前是强制性生产，小包装油脂年销售额 1.2 亿，加上散装油油 3 个亿，较去年增加约 30%。因企业主要生产小品种高档油，因此倾向于小包装，今年企业生产的小包装油、中包装油和散油占比为 7：1：2。企业销售区域主要集中在当地，约占整个产量的 80%。其次销售地为上海、福建、浙江等地，销售对象为超市及餐饮。今年因疫情原因，小包装油大幅增长，增量为 20%左右，中包装油上半年有小幅下降影响，但在 7 月之后逐渐恢复，目前企业销售供不应求，未执行订单排到一月以后。

企业库存：目前企业几乎没有库存，而且也不接受贸易商大订单，一是生产量有限，二是不太接受贸易商囤货。

后市经营计划：目前公司计划扩产年产 20 万吨的稻米油，并计划明年引入加工葵花籽油的设备，初步估计年产约 5 万吨。

行情观点：预期截止到今年 2 月份以前，油脂仍维持在高位空间震荡，行情走势预判为短期回调后继续上涨，会继续超过前期高点，但高出的空间不大。预判的理由是截止到明年 2 月以前国内油脂整体板块供应比较紧张，主要是中美关系的不确定性以及国内菜油收储的支撑，叠加春节需求的提振。

参与期货市场情况：该企业目前暂未参加期货套保，主要原因是，没有专业性人才以及主要生产品种不是期货盘面品种。但随着产量的扩张以及顺应市场趋势，公司计划明年聘请专业性人才开始尝试采购原材料的期现业务。建议交易所能尽快完善油脂期货体系。

B 企业：该企业位于安徽省蚌埠市固镇经济开发区，于 2000 年 11 月投资兴建公司总资产 130 亿元，占地 28.36 万平方米，员工 300 余人。公司可年生产玉米油 7 万吨，小榨花生油 1 万吨，小包装罐装油 20 万吨，精炼日产量为 220 吨/天。主要加工产品为玉米油、葵花子油、调和油、菜籽油、花生油。小包装食用油罐装生产线 9 条，中包装生产线 1 条，年加工生产力 20 万吨，年加工能力 6 万吨和年加工花生油 6 万吨生产线隔一条，油品储罐 108 个，调配搅拌罐 25 个，可储存散油 8 万吨，可作为交割库战略存储基地。

公司生产与销售：玉米油的原料来源于中粮全产业链东北基地，年供应保障量 13 万吨，花生油原料主要由固镇县及周边 100 公里的区域提供，花生种植面积 150 万亩，产量 50 万吨/年，公司产品辐射江浙沪，广东等发达地区，运输方式为沿蚌埠淮河、固镇浍河两路水上运输，调拨的散油直接通过水运直接到公司，运输成本低。公司的采购及销售计划都是由公司总部制定，公司只负责生产。

公司库存及今年销售情况，公司一般提前计划一个月的生产量，目前订单已经排到明年 2 月份。目前满负荷生产，产品供不应求，有多少拿多少，公司没有累库。今年因疫情原因，上半年餐饮用油消费减少 40%-50%左右，而小包装油增加约 20%左右，散装油销售变化量不大，整体用量增加 10%左右。

后期规划：公司的后期规划属于总部集团的部署。

后市观点：目前市场采购积极，豆油及菜油现货价格均高于盘面价格 400-500 元/吨左右，现货市场价格短期仍比较坚挺，短期维持涨势。认为菜豆价差为 3000 元/吨并不算高，因为菜油目前比较紧缺，货源较少，很多大厂都因货源不足而停机，而浓香型菜籽油有刚需，因此菜油价格在 1 万/吨左右并不算高。

参与期货市场情况：该企业未参与，但总部参加期货套保。

C 企业：该企业位于大别山区域，占地 55 亩，主营是从事茶油、菜油生产加工的企业，拥有茶油生产线 2 条线，年产 800 余吨，。企业采取“公司+基地+农户”的综合生产模式，油茶加工企业或自建基地、或与农户合作建设基地、或以契约形式向农户收购油茶果；菜籽油各一条线，年产为 100 吨，原料菜籽是收购当地农民的。无论是油茶籽及菜籽企业都是通过政府补助收购，保证农民收入。

茶油介绍：油茶籽油俗称茶油，又名山茶油、山茶籽油，是从山茶科山茶属植物的普通油茶成熟种子油茶籽中提取的天然高级食用植物油。近年来国家鼓励油茶种植，大力发展茶油产业，将其作为脱贫扶贫的重点产业，使得茶油产业迅猛发展。2019 年，中国油茶种植面积约 6724 万亩左右，油茶籽产量约 280 万吨，茶油产量达 50 万吨-60 万吨，全球的茶油产量中国占 80%-90%，是中国的独特的贵族油。茶油是当地特色的油类小品种，也是近几年国家大力发展推荐的品种，茶油的除了食用方面的作用外，还主要用于保健护肤，其中食用销售占比为 70%-80%。油茶籽是花果同期，即当年的开花数量与质量决定了一年后的油茶果的产量，油茶果采购在 11 月中下旬开始，采购需晾晒半个多月成油茶籽（干果），公司收购油茶果及油茶籽会持续到明年 2-3 月。油茶树是种植山，温度与降水的变化对油茶果产量影响较大，不用施肥，其中每 5 斤成果晾干后有 1 斤干果，每 5 干果产一斤茶油。

企业今年销售：企业销售压榨油和浸出油，压榨茶油企业每年销售 300-400 吨，浸出油为 600 余吨，都是小包装，供应的对象主要是长三角的经销商以及特殊通道（礼品，团购，福利等）。当地压榨油销售价格为 100 元/斤，浸出油 30-40 元/斤。菜籽油的销售集中在当地。因茶油食用，化妆品均为刚需，且疫情期间小包装油销售较好，因此疫情对公司影响不大。茶油前几年价格波动较大，近几年价格相对稳定，

企业规划：因看好茶油的未来的前景，在政府的支撑下，企业三年以内将增产到 2000 吨，。因当地及周围菜籽种植逐渐减少，菜籽的加工相对于沿海及四川湖北等产菜籽大省，越来越不占优势，因此菜籽生产主要为了解决当地及周围农民种植，不作为公司的主营。

行情观点：认为茶油价格比较稳定，一是目前整个油脂板块的价格未来几个月比较坚挺，二是对应超市与化妆品公司的销售模式稳定，不会经常调动价格。菜油价格高位震荡，认为菜油价格目前价格比较高，但供应比较紧缺，支撑高位。

参与期货市场情况：该企业未参与期货，但对油脂期货感兴趣，并希望能上市茶油期货。

D 企业：该企业是做中储粮代购及轮储，也自营油脂贸易，其中公司承

担省级及市级轮储量每年 4000 吨，轮储模式是接受省级的陈菜油（一般是储放两年的），同时提供等量的新菜油，政府补贴为 400-500 元/吨，包括了轮储利润和精炼成本。自营贸易的量约 6000-7000 万吨，包括 4000-5000 吨的菜油，1000-2000 的豆油，贸易方式为基差贸易。公司有自己一条菜籽压榨线，因目前当地菜籽种植减少，相对于沿海及四川湖北地区没有压榨优势，因此近两年大部分处在停机状态。

销售方式：每年销售小包装 2000 吨，中包装每年 3000 吨，散油每年 7000 吨，其中菜油。自营采购方式主要为基差采购，采购地为厦门的远翔。从工厂订货的话，提货期限是一个月，公司操作以期现结合为主。销售给下游客户的话一口价和基差的形式都有，看客户需要哪一种，提货的话是先打款再提货，公司的基差销售是上下游均用期货对冲，没有单边风险。

行情观点：该公司负责人认为菜油今年上涨主要因为今年的减产幅度较大，市场即使仅供应刚需也存在缺口，其次中加关系紧张，孟晚舟事件没有解决，今年央储菜籽油拍卖完后，国家有备储计划，导致市场货源紧张，菜油居高不下。年后 2-4 月份因疫情原因，需求端受影响，但小包装的增加抵消中包装的减量，实际消费减少约 8%，但 7 月以后，油脂消费回归正常，下半年至今还有小幅增长，增长 5%左右。豆油上涨主要因为美豆干旱天气导致小幅减产以及棕榈油上半年减产，导致整个油脂板块下半年偏强震荡。

在基差上，目前菜油近月基差 600，豆油基差 380，认为目前基差较高，后期会随着期现回归，逐渐减小。目前基差已经买到 1 月，还有 1000 多吨价差未点价。未点价的原因是油厂限提。

后市看法：认为菜油豆油 2 月以前大概率维持高位震荡，下跌空间有限，主要为春节前后节日备货需求支撑，春节后菜油豆油将高位回落，一是节日需求问题、二是认为拉尼娜对南美大豆影响有限，上半年大豆供应充裕，大豆将首先回落。对菜豆价差上，认为豆菜价差在 2000 以内比较合理，目前菜豆价差比较偏高，春节后需求转淡后，菜豆价差将恢复正常。

企业规划：除正常完成省级及市级轮储工作外，公司未来主营将放在油脂贸易商，后期将积极扩大豆油贸易，并积极探索棕榈油贸易。

参与期货市场情况：该企业参与期货市场，但几乎没有参与过交割，主要是交割流程繁琐，而且当地附近没有交割库，交割来回运费不合算。

E 企业：位于合肥市经济开发区，2007 年 10 月中储粮总公司批准组建。目前合肥油脂库下辖合肥本库及六安分库两个库区，总占地 137 亩，共 40 座油罐，总罐容 15.6 万吨（合肥库区油罐 22 座，罐容 7.6 万吨，六安库区 18 座，罐容 8 万吨），现有员工 42 人，是菜籽油交割库。

企业轮入及销售情况：负责华东地区，包括安徽浙江，江苏上海等 9 个监管库点和储存库点的菜油及豆油的轮换任务，数量是 11.6 万吨，截止 11 月底已累计销售 9.7 万吨，轮换模式目前已网上拍卖为主，截止到 10 月底网上拍卖 5.3 万吨，线下销售 8000 吨，系统类的销售（主要是豆菜毛油）2.7 万吨，出库完成率 51%，入库完成率为 25%。负责镇江产业基地的豆菜油销售任务，截止到 10 月底，累计销售 3 万吨，2009 年 12 月获批成为郑州交易所菜油交割库。成立至今已经累计交割 12.8 万吨。因今年菜油现货价格不断走高，盘面给出了较好的交

割利润，公司积极实施套期保值及期现套利，利用期货交割及轮换占轮换量为20%。交割油主要发往西南、西北地区。轮换的豆油菜油基本以进口为主，为国家安全准备，今年也轮入一些内蒙古菜油，大约3000吨。

轮储特点：每年都是按国家制定政策和标准轮入轮出，因此在轮储整体量受行情的影响较小。但从销售来看，目前处于供不应求的阶段，菜油的拍卖成交率受短期价格变动的较大影响。今年的增储上，中粮增加流动库存100万吨菜油，中储粮增加100万吨菜油，这主要是为了应对后期的油脂价格出现极端行情做预防措施。

后市行情观点：中加关系确实影响了菜籽的进口，中加关系的后期走向存在较大的不确定性。其次今年内蒙古菜籽减产，预估减产5%-10%左右，其次全球葵花籽减产以及整体油脂产量增幅减小，导致市场供应紧张叠加地方增加储备的推动，短期难以菜油以及整个油脂价格比较坚挺。但后续菜籽的到港船只增加，叠加目前的高位价差导致油脂间替代增加，在春节过后的需求淡季，即2-3月之后将逐步回落。

企业规划：目前的公司扩产计划都有总部规划，近两年计划扩大豆油储备，大约增加几十万吨。

参与期货市场：公司积极参与期货市场，但具体操作都有总部完成。

对交易所的建议：目前已经是菜油交割库，希望大连交易所能在安徽地区设置交割库，公司随着未来豆油储备的扩大，将积极申请豆油交割库，并希望交易所支持。

F 企业：公司拥有各类食用植物油加工生产线多条，总产能已达50万吨/年。其中特有的400t/d油菜籽脱皮、膨化制油生产线，年产约250万吨和330t/d小包装食用油全自动灌装生产线等。自身也做油脂贸易，主要做菜油和豆油，一般是从东南沿海地区中粮及益海等公司购买，其中豆油每年购入约100万吨，全部为进口豆油，菜油购入为200万吨，国产与进口占比为4:1。公司主打包装油，占比约为90%左右，其中小包装为60%，中包装为30%。其余为散油，散油的购销模式主要是借助期货盘面做基差贸易。

公司销售变化：疫情期间，特别是2-5月份，中小包销售大幅减少，较同期减少约20%左右，而小包装油（家庭用油）增加10%-15%左右，散装油影响不大，整体产量减少5%-8%，但随着六月各地不断解封，油脂消费逐渐恢复正常。小包装油与中包装油的占比也恢复正常，因今年菜油价格不断增加，贸易商进口散油的成本增加，但由于终端消费反应比较慢，其次电商的迅速崛起，压缩渠道利润，导致小包装的贸易利润逐渐压缩，传统贸易商经营销售比较困难，因此传统贸易企业需要转型。菜油需求量，该企业负责人分析，因菜油供应紧缺，价格快速上涨，与小品种油以及豆油棕油的价格扩大，随着终端消费的提价，小包装的如玉米油、葵花籽油等小品油的替代逐渐增加，三季度菜油同比销售减少5%，中包装油（餐饮、学校、企业用油）的豆油及精炼棕榈油的替代效应更加明显，三季度菜油同比销售减少10%。目前公司对菜油采购比较困难，主要是沿海油厂断货，货源不足，限制采购。但豆油采购相对比较宽松。

10、11月是消费淡季以及电商消费对市场份额的挤占，企业目前销售环比小幅回落，但随着春节效应带动油脂需求进入旺季，店下打折消费，团购等优惠活动促销作用，12-1月将迎来油脂消费小高峰，预估豆油及菜油消费将增加50%

左右。其次中加关系紧张叠加今年油菜籽减产，油厂生产货源的紧张，导致下游提货困难。

企业未来的贸易生产计划：因菜油的短缺，散油价格价高，包装消费的利润压缩，加上企业进口菜油比较困难，菜油需求紧张，豆油消费增加，企业后期将增加豆油的贸易量，预计增加 100 万吨左右豆油贸易量。

行情观点：认为 01 合约会突破万点，但上方空间阻力较大，偏强震荡，难以再现一波持续涨势，主要来自于小品种及豆油的替代影响菜油的需求。

参与期货情况：公司参与期货，但数量不大，随着基差点价逐渐成为主流，后期将逐渐增加豆油基差贸易占比，提高期货参与度，另外公司虽一直参与期货，但期货方面人才储备仍嫌不足，这也阻碍公司扩大期货参与度的主要原因。

G 企业：该企业的生产芝麻油、芝麻调和油以及菜籽油。目前拥有 8 台日产 10 吨芝麻油生产线、一条 50T/D 芝麻饼浸出生产线及一条日加工 10 吨番茄红素芝麻油生产线，芝麻主要进口于非洲。每年进口毛豆油 2000 吨、进口地区华东张家港及江苏南京及南通等地，进口的方式分为现货与基差两类，比例分别是 7: 3，每年菜油使用量也 2000 吨，其中国产菜籽油占比为 60%，进口菜籽油为 40%，公司使用菜油的 70%是省级及市级轮储所得，30%为进口所得。进口的豆油需要深加工后，提炼成精炼油与芝麻油调和成芝麻调和油，菜油

企业经营情况：公司的现货采购方式为订单合同形式，订单时间为一个月，目前订单已经买到 10 月-12 月，基差采购已经买到明年 3-5 月的基差，基差采购的主要品种为豆油，目前盘面远月未点价的豆油约 2000 吨。菜油是限量提货，但因与采购方为固定合作伙伴，可保证正常供应量。目前公司的市级销售点有 800 多个，采用线上向下销售方式，销售比例为 4: 6，销售采用直营及代理商方式，销售方式比较稳定。公司的销售形式主要是小包装油，其次是中包装油，占比分别是 8:2。上半年的疫情，公司中包装油份额较往年减少 20%，主要因为餐饮业用油大幅减少，但小包装油增加 30%，一是餐饮消费部分转移，其次是家庭恐慌性造成，短时小包装出现供不应求的局面，公司整体油脂销售整体增加 20%。6 月以后，随着全国解封，餐饮业逐步复苏，但该企业负责人认为截止到 10 月，餐饮业并没有完全恢复，恢复约为往年的 80%左右，预计明年上半年餐饮业将恢复往常。公司是按需求量变化制定生产计划，目前公司除了正常检修外，芝麻油生产及豆油精炼基本每天全部开机。但菜籽因目前供应紧张，菜籽暂时未开机，预计下周开机。

行情观点：认为菜油到达一定的高点，上方空间不大，但短期仍将偏强震荡，主要原因仍是现货紧张以及迎来逐渐迎来春节备货带来的需求旺季。豆油有较大的上涨空间，主要是美豆单产下调，库存降低，以及拉尼娜天气的炒作以及菜豆价差较大，棕油进入消费淡季，豆油替代效应增加，加上进入春节备货因此，豆油仍将继续上涨，预期会突破 8000 点。

企业未来规划：企业计划明年下游计划增加 1500 和县级经销商销售点。因菜籽产量不断减少，企业未来成品油扩大的规模仍集中在芝麻芝麻调和油上，预计明年产量能达到 2 万吨。并计划在 3 年后上市。

参与期货情况：近几年企业积极参加期货套期保值，今年上半年在豆油菜油都有操作，这不仅降低了企业原料成本，而且企业用少量资金，锁定未来生产原

料，释放了企业流动资金，企业今年在盘面操作比较顺利，真正感到了期货的价值所在。另外企业只做套期保值，不做单边操作及投机操作。

H 企业：该企业是芜湖当地粮油批发市场，主要做代理品牌中小包装油代购与销售，每日发货量约 2000 件/天，约 50 吨/天。年度油脂贸易量在 2 万吨-2.5 万吨之间，其中大豆油贸易量占 70%，菜籽油为 20%，棕榈油及其他小品种油占 10%左右。

企业采购及销售：因企业为代理品牌，因此进口来源及形式比较稳定，企业采购主要为品牌小包装，其中从中粮及中储粮进口约 50%左右，从益海嘉里及汇福进口约 30%，从金陵进口中包装，约占 20%。企业贸易形式大致分为两种，一种是从油厂采购完后直接配送到商场、超市以及小便利店，另一种是预估下个月贸易量后，从先油厂购入后，运到自己仓库后，再灵活销售给对应市场，一般库存不会超过一周。企业采购基本采用订单形式，订单周期一般为 1-2 个约，签订合同后先付 10%的定金，再到货后，补请尾款。销售形式目前主要以线下为主，约占 80%以上，其中配送商超、餐饮及便利店分别占比 20%：30%：30%，线上主要以做活动促销为主。今年疫情影响对中包装的影响是断崖式下跌，小包装增幅大约在 30%左右，整体在国家及政府的调控下，疫情销售比较平稳，未出现抢粮现象，目前销售已经恢复正常，按中包装开拓市场比较有压力，小包装销售目前比较顺畅。截止到 10 月，今年整体油脂销售较去年增加约 8%左右，下游销售也是采用订单形式，订单时间为一个月，价格是根据行情每月调整一次。在采购方面，菜油及豆油大型油厂订单紧张，因安徽的小品种油最近发展会快，采购量较往年增加，但价格目前也偏高，仍以缓解紧张供应的补充。

行情观点：认为四季度菜油及豆油会继续上涨，原因是国内临储基本拍卖完毕，需要增加收储保证国家安全需要，其次物流成本增加，下游挺价意愿增强。春节备货是需求旺季，11 月至 2 月期间，油脂消费呈现逐步增加的趋势，一般预估较淡季增幅约为 30%-50%。

企业规划：因为菜豆价差较大，餐饮抵触较大，目前基本都在用豆油，棕榈油在当时食用较少。其次菜油价格较高，终端比较抵触，压缩贸易利润。计划明年扩大豆油贸易规模，约 50%。对采购方面，计划尝试利用期货工具采购，提前锁定价格，增加企业贸易规模，降低成本风险，对于销售方面，计划增加线上销售，团购销售等。

参与期货情况：该负责人仅自己做一些，以豆油为主。未做过套期保值类，主要是没有这方面人才，目前正在接触这方面的人才。

I 企业：该企业成立 2007 年，座落在宣城市经济技术开发区，是安徽省农业产业化龙头企业，公司产品覆盖城乡、大卖场、学校、企事业食堂，粮油店，便利店和餐饮店等各个销售网点，宣城市安徽省的菜籽种植大县，公司自己种植菜籽 500 亩，与当地的订单农业（11 家）为 4000 亩，当地的菜籽单产为 300-350 斤/亩，出油率为 48%，（普通进口菜籽的出油率为 33.5%），生产的菜籽油为 95 型浓香型国产菜籽油，约 400 吨/年。该负责人表示全国的菜籽产量减产预计在百分之十几，具体数字不好说。减产原因有两个，一是前年以及去年，菜籽价格较低，农民种植积极性不高，二是今年的天气原因，菜籽单产较去年有所减少。但当地政府扶持及企业保障下，今年当地菜籽增产 20%左右。今年当地菜籽补贴

为 100-120 元/亩。

公司采购及销售形式：公司每年参与省级及市级菜油轮储的网上竞拍，这部分占比较少，数量不确定，公司也做中粮及中储粮的品牌代理，以小包装为主，每年贸易量约 1000 吨。公司每年代理中粮、中储粮及益海的一级进口豆油以及一级东北豆油数量为 1500 吨，以中包装为主。公司代理的周边区域的小品种油，有红稻米油、玉米油等，年度贸易量有 1000 吨/左右。其中以小包装为主，约占比的 60%，其余为中包装，包装成本为 600 元/吨。在采购方面，菜油主要以现货订单形式，订单周期为一个月，目前从中粮及中储粮现货比较紧张，拿货比较困难；公司的豆油采购形式是以现货基差点价形式采购，也有少量的近月基差点价采购，目前公司购买的主要是近月基差的未点价合同有 10 手。一般根据下游订单需要结合当日以及近期行情点价。

因公司有自己电商销售平台，公司的销售形式采用线上线下结合形式，销量占比为一半一半。据该企业领导解释，目前线上销售的成本要高于线下成本，主要因为线上的前期引流成本较高，但传播效应快，而且网上购物是现在终端家庭消费的主流形式。今年公司的特产浓香菜籽油销量没有受影响，主要是当地人本身消费习惯的问题，而且即使盘面菜油价格不断上涨，但浓香国产菜油的终端价格比较稳定，只是压缩了生产及贸易的利润。但进口菜油销量受到很大影响，预估减少 20%，减少的这部分主要来源于食品生产，这部分主要被豆油替代。

公司规划：公司计划明年增加菜籽地 1000 亩，再建两条浓香菜籽压榨线，打造自产菜籽油的牌子，并计划利用期货工具增加豆油贸易量，预估年度贸易量增加到 3000 吨。在销售上，增加本公司的电商平台的宣传引流投入，预期线上销售将成为后续的主要销售渠道。

行情观点：菜油短期现货紧张，加上春节备货的需求，保持看涨观点，但 3 月以后，经过备货高峰后，市场需要消化，加上豆菜价差过大，豆油及小品种油分别从中包装餐饮端及小包装家庭消费的替代，3 月以后菜油高位回落。期间中加关系将是较大的风险点。

参与期货市场情况：个人很早参与期货，但以投机为主。近期随着贸易量增加，价格波动剧烈，认识到套期保值的重要性，但这方面没有专业的人才，目前仍是个人操作。希望交易所增加这方面的系统培训课程以及实践性人才