

生猪养殖盈利显著回升 散户扩产意愿却有点淡



▲ 河南洛阳养殖户空置的猪舍



▲ 二次育肥的猪



赵黎韵/供图 彭春霞/制图

证券时报记者 赵黎韵

这个夏天,生猪出栏价格呈现高位上行走势,养殖端盈利水平不断扩大。以往猪周期行进至此,正是养殖端大干快上之时。然而近日证券时报记者与多位散户、行业分析人士沟通了解到,目前无论养殖集团厂还是中小散户,产能布局都偏向谨慎。散户资金正陆续退出自繁自养阵营,转向仔猪育肥及二次育肥。

虽然5月以来国内能繁母猪存栏量止跌上涨,但截至6月末,存栏数据仍是同比下降状态,市场对今年下半年养殖盈利空间尚普遍看好。不过行业人士也多指出,随着二育市场规模的扩大,当前生猪市场出现猪肉不少局面,市场阶段性波动风险仍存。

高盈利下散户反收缩

生猪养殖行业正处价格波动周期上行阶段,但山东养殖户王永明的猪场内却空空如也。“手里现在没有猪,两栋1800平的猪场就这样晾着了。”他告诉记者。

2020年头猪利润超2000元之时,王永明手中50头母猪的产能规模,每年可出栏近千头。但2021年末受非洲猪瘟疫情影响,猪场归零,此后伴随猪价一路下跌,他的产能就一直没能再补上。

“现在养殖成本对比2018年之前高了许多。以前十万、二十万就能干,现在根本不够。散户资金有限,宁可不干也不敢赔。今年市场开头不温不火,感觉坑砸得不够深,就一直没敢上产能。”他告诉记者,由于对疫病和周期不确定性的顾虑,目前身边还在养母猪的养殖户已比之前少了许多。自繁自养的养殖周期过长,一旦染病亏损太大,散户当前都偏好做仔猪育肥和二次育肥,赚点快钱。

虽然看好二育,但在经历近几个月猪价的快速拉升后,王永明当下也不敢在猪价高位谋求布局。

“目前南方大部分地区生猪出栏价已经突破20元/公斤的整数关口,华南地区更是突破22元/公斤,北方地区跟随上行。”宝城期货农产品研究员毕慧介绍,此前能繁母猪持续去化释放的红利效应已显现,生猪养殖利润可观,当前国内生猪自繁自养头均盈利已回到2022年11月下旬的水平,其中华南地区养殖效益更是突破了700元/头。

此外,据Mysteel农产品数据统计,截至上周四,国内自繁自养生猪周均盈利为665元/头,环比增加37.72元/头,外购仔猪养殖周均盈利559.8元/头,环比增加54.32元/头。而据卓创资讯数据,截至8月2日,全国生猪自繁自养盈利已达到765元/头,随着近几日报价继续拉涨,头猪盈利或逼近800元/头。

“现在市场确实很好,但跟散户关系不是很大。散户的猪已经不多。”和众多散户一样,虽已判断猪周期逐步回暖,但在2023年末自家猪场受非瘟冲击“全军覆没”后,河南洛阳天蓬养殖场负责人王鹏没有

再选择采购母猪自繁自养。

他告诉记者,尽管近年来已投入了很高的疫病防控成本,但依然无法完全阻隔疫病。去年四季度,伴随周边十里八乡猪场纷纷中招,他手中300头母猪及匹配的5000头育肥产能全部打了水漂。现在猪场仅剩2500头育肥猪在栏,而原来的母猪场已经租给别人养牛去了。“连续亏损谁能不怕,母猪以后是肯定不会考虑再养了。”他说。

转向二次育肥

虽已明确不再采购母猪产能,但这几个月,王鹏与朋友合伙,在仔猪育肥和二次育肥上做起了文章。

“今年饲料便宜,造肉成本低,猪都往大处养,出栏均重目前都在300斤以上。除了自己的猪场外,我还在别的地方租赁了猪场。现在周边几个县区根本找不到闲置的猪场,都被租完了。”他介绍,目前散户养殖也多采用自动料线,人工、水电和场租成本均不高,饲料成本占大头。虽然前两年受高饲料成本影响,二次育肥也存在亏损情况。但今年豆粕、玉米等饲用商品价格整体下行,无论是仔猪育肥还是二次育肥都能赚到钱。

上海钢联数据显示,自去年9月份起,豆粕、玉米等饲料原料价格均出现不同程度下降,其中豆粕价格跌幅将近40%,使得饲料成本明显下降。今年五六月份,各大上市猪企完全成本为13.7元/公斤至15.11元/公斤,较年初普遍下降1元/公斤以上,明显利好养殖利润提升。

毕慧也表示,虽然从7月下旬开始,仔猪成本重新站上500元/头,再度出现上涨,但饲料成本却是稳步下行。7月份以来,自繁自养饲料成本从1037.5元/头下降至1021.5元/头。综合来看,8月初的生猪养殖成本与7月初相比变化并不大,依然维持在1910元/头。随着猪价继续上行,养殖盈利也将持续扩大。

在此背景下,王鹏身边做自繁自养的养殖户90%都已经转向仔猪育肥和二次育肥。在他看来,散户的风控能力无法与大集团比拟。买集团化企业的仔猪,不仅能规避风险,目前价格也比自己养母猪生仔要划算,利润更有保障。

据介绍,他今年6月布局了三四千头的小体重猪进行二次育肥,购入时头均体重在220斤至230斤,成本价约17元/公斤,现在均重达到300斤左右,一头猪净利润可以达到600元。此前在5月份,他和朋友虽然是以高价买入仔猪育肥,但目前出栏均价也达到了20元/公斤上方,以出栏均重300斤测算,一头也能有七八百元的利润。

“今年五六月份时二育的积极性就已明显提升,且近年来二育群体规模是在不断扩大的。”卓创资讯生猪分析师朱泽坤称,母猪成本较高,且养殖母猪就需要根据繁育周期去及时配种、分娩、出栏,没有办法避开亏损周期。但做二次育肥的散户,无论养十天还是养一个月,都可以自由选择,操作空间和出栏周期比较灵活,承担的压力也最小。

当前,大厂和种猪公司是二育生猪的主要来源。养殖户在生猪体重200斤左右买入,可续养至300斤甚至350斤,从中赚取差价。

通常二育补栏积极性最高的时点是在每年9月下旬到10月。一般散户喜欢在中秋节前集中出栏,出栏后空栏率相对较高,给做二次育肥提供了空间。同时在9月至10月补栏,正好出栏时间点对应春节前及南方腌腊的旺季,也给大猪出栏给予了较好需求。

谨慎扩张

“在历史猪周期当中,现在已经步入扩张阶段了。不过虽然2月份到现在,国内能繁母猪存栏量是持续增加的,但是速度较慢。”对于今年生猪市场是否会再度迎来养殖端大幅扩张的问题,朱泽坤称,卓创监测全国196家样本企业数据显示,6月份能繁母猪存栏数据同比是增加状态,但同比增幅为2.44%,大型企业同比增长3.35%,中型同比下降达27.71%,中小型降幅较明显。

他认为,随着近年来生猪养殖行业规模集中度不断提升,当前母猪产能主要聚集在集团养殖企业和种猪公司。但近两年可以看到,大型企业的扩张速度呈减慢趋势。受前期亏损影响,大企业资金受限,当前继续扩张意愿不强,多数维持了平稳发展的经营策略。

此外,虽然猪价处于上涨周期,但受自繁自养亏损周期和猪肉退出市场的影响,中小散户依然呈现出缓慢退出市场的状态。所以综合来看,本轮猪周期养殖端扩张意愿和2022年已无法比拟。

上海钢联分析师高阳也表示,理论上2024年下半年出栏量较上半年整体减少。对于抗风险能力更强的规模企业来讲,基础产能表现稳中有增。但对于中小规模养殖而言,前期养殖数量减少明显,且亏损持续已久导致其资金压力较大,当前散户情绪相较谨慎,复养比例偏低。

随着前期补栏后备母猪产能持续转化,国内能繁母猪存栏量仍有微增预期。但同时需要考虑到,受季节性、二次育肥、猪病、养殖端出栏节奏调整等因素影响,下半年价格走势虽呈偏强态势。结合前两年养殖户亏损较多的过往经验来看,疯狂布局现象出现概率相对较小。

“从集团场全年出栏计划来看,头部企业预计全年出栏量增幅在15%以上。虽然6月份以来猪价上涨均价也达到了20元/公斤上方,以出栏均重300斤测算,一头也能有七八百元的利润。”毕慧分析,当前的生猪养殖效益盈利尚不能填补2023年至今年初的一轮熊市行情,且大部分规模企业尚未达到满产的状态,现有的产能调减下,下半年生猪供应适量增加仍可预期。

除自繁自养产能外,毕慧认为今年二育进场时间呈现出分散并且理性的特征。她表示,对比上一轮上行周期,本轮二育进场积极性未

见大幅提升。反而在7月份猪价上涨的过程中二育出栏较多,反映了二育市场经历此前市场价格波动的洗礼之后,本轮猪价上行期二育市场较为理性,更多表现为在猪价上涨的过程中选择适时出栏,后期继续滚动补栏。

上海钢联分析师吴梦雪称,当前猪价屡创年内新高,对二次育肥积极性有适度抑制。相较于以往,目前二次育肥体量有限,一方面受行情剧烈频繁波动影响,二育群体警惕性、风险控制意识更强,另一方面去年二次育肥屡战屡败,部分群体资金实力锐减,部分减量补栏、部分退出二次育肥行业。此外,今年二次育肥多采取灵活、短期、滚动出栏模式,无过分赌行情、压栏行为。

下半年盈利或延续

采访中,无论是生猪养殖从业者还是市场分析人士,都对行情给予了偏谨慎判断。

分析人士认为,随着二育市场规模扩大,国内生猪市场当前出现猪肉不少的情况,阶段性波动风险依旧存在。二育市场发展逐步成熟,下半年国内生猪阶段性断档的影响或将减弱。同时猪肉陆续恢复生产,生猪市场供应或迎来阶段性供应增量。不过猪周期尚处上行区间,下半年行业盈利状况或延续。

朱泽坤认为,受供应影响,8月份生猪行情或高位运行,价格或涨至新一轮高点。9月至10月,生猪行情的高点除关注需求外,二次育肥大体重生猪的出栏及补栏节奏或对行情影响更为明显。大体重生猪释放时段价格下降概率大,二次育肥再度补栏价格上涨概率大。从当前散户及部分二次育肥户的栏内生猪体重来看,大体重生猪释放时段出现在9月份的概率增加。9月份150公斤至180公斤的生猪供应量或增加,部分区域或减少压栏动作,出一部分大体重生猪,对行情有利空影响,猪价或高位小降。

“未来猪周期波动幅度将逐步收窄,波动幅度在14元/公斤至18元/公斤是较为理性的。8月5日国内生猪出栏均价已达到20.53元/公斤,所以今年猪价高点向上空间有限,最高或在21元/公斤至22元/公斤。”朱泽坤称,目前生猪市场产能较2022年及2023年仍是同比缩减状态,在此基础上可以推算,明年生猪出栏量虽然会增加,但增速相对有限,2025年生猪养殖或整体还能处于盈利状态。

高阳则表示,从近期价格走势来看,猪价重心预期仍偏强。以当前集团、规模场成本控制来看,今年利润仍相对可观,猪价维持在成本线以上是大概率事件。养殖端保持合理出栏节奏,下半年生猪养殖仍有盈利表现。猪价未来的行情基于供需表现,另外还需重点关注疫病防控情况以及市场节奏,猪价走势大概率以在成本线附近窄幅波动为主,短期会受情绪及突发因素影响阶段性宽幅震荡。

行业乱象层出不穷 长城汽车董事长呼吁公平竞争

证券时报记者 韩忠楠

8月7日,长城汽车董事长魏建军再度走向台前,在视频采访中直言行业乱象。魏建军指出,目前部分车企存在不正当竞争、造假、出老千的情况,建议对汽车行业搞一遍审计。

“假如政府需要的话,我们把汽车行业搞一遍审计,第一个审长城。我们是公开透明的,看看谁有问题,审计费长包了。”魏建军表示,之所以呼吁进行全行业审计,主要是为了维护行业竞争秩序,珍惜中国汽车产业取得的不易成果。

此外,针对车企高管纷纷走向台前直播,中国车企如何出海,小米造车给行业带来的影响等热门话题,魏建军也进行了逐一回应。

呼吁维护竞争秩序

2023年3月,长城汽车抛出“1000万悬赏计划”,以抵制网络水军。今年3月,理想汽车创始人李想发文表示,理想MEGA遭遇了有组织的网络攻击。6月份,比亚迪方面也表示,公司品牌及产品遭遇恶意诋毁,将通过悬赏方式收集线索,以抵制恶意诋毁行为。

魏建军在接受媒体采访时,也特别表达了对拉踩式营销的态度。魏建军表示,中国汽车产业的快速发展,离不开国家层面在新能源汽车发展上的指引,但现在“我们汽车产业确实有点乱”。

“实际上,很多消费者已经被网络上天花乱坠、脱离事实、互相拉踩的营销话术迷了双眼,很难正确分辨产品优劣。一些车企急功近利的行为何时能止?打假牌、出老千,中国车企还能进步吗?”魏建军直言,时至今日,中国车企更应该自省,要坚守底线,有合规思维,防止“内卷式”恶性竞争,维护产业竞争秩序,维护来之不易的产业成果。

魏建军认为,无论是他个人的成长还是长城汽车的发展,都受益于改革开放和这个伟大的时代。因此作为企业的掌门人,应该有大理想和大格局,承担更大的责任,发展产业,维护产业。

不仅如此,魏建军还建议行业不要“唯销量论”,甚至为了美化排名,设定各类特定榜单,拉踩竞品。魏建军认为,销量排名是消费者购车的参考因素之一,但不是唯一。汽车行业需要在一致环境下的多维度、全方位地评价企业的品牌力和产品力。

不盈利走不远

今年以来,已有多位车企掌门人

及高管公开痛陈行业内卷现象。其中,广汽集团董事长曾庆洪表示,这样卷下去不是办法。企业的目的是盈利,盈利才可以更好地为社会做贡献,纳税以及提供就业岗位。

显然,持续的价格战已经稀释了多数车企的利润,不少原本经营相对稳健的车企也不得不进行裁员和降薪。

国家统计局发布的数据显示,今年上半年,汽车行业实现利润总额2377.0亿元,同比增长10.7%;实现营业收入47672.2亿元,同比增长5.1%;营业成本41730.2亿元,同比增长5.3%。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,较之于下游工业企业利润率6.4%的平均水平,汽车行业的利润率仍然偏低。燃油车市场的萎靡,让主流车企盈利压力增加。

从上市车企披露的2024年半年报也能窥探到车企业绩分化的现实情况,那些以燃油车为“利润奶牛”的车企,业绩普遍呈现下滑状态。

在采访中,魏建军也表示,企业要是没有造血能力,不盈利,是走不远的。“资本不能光讲故事,讲概念,它一定要盈利的。所以我们长城汽车有一个原则,要追求有质量的市场占有率。”魏建军称,办企业就是要实事求是,回归本质,长久经营。

给雷军造车打95分

小米入局造车,犹如一条鲶鱼进一步搅动了现有的汽车市场格局。小米汽车SU7上市时,魏建军也莅临了发布会现场。在采访中,魏建军透露道,他很认可小米的生态,并与雷军互赠了产品。

“我也在向雷军学习,这个学习并不丢人。”魏建军表示,雷军造车只用了3年时间,可以打95分,虽然小米SU7还有一点瑕疵,但这是每个企业都可能存在的情况。

目前伴随着小米汽车等新势力的进入,网络上充斥着对外资、合资车企并不友好的声音。魏建军在采访中既肯定了中国车企的成就,也明确表示中国汽车企业未来的发展不是要大包大揽,什么都干,必须结合全球资源。

“我们现在发展得很好,但实际上和一些海外车企相比还有差距,我们应该感谢那些走在前面的人,给我们做了如此之多的积累和储备。”魏建军认为,中国车企应该对全球的车企予以尊重、给予认可,没有哪家车企能够脱离全球市场,向老牌车企学习是为了更好的参与全球竞争,为了更好的超越。这也是在坚持长期主义,坚定高质量发展。

全球布局氢能产业 威孚高科拟增资境外子公司

证券时报记者 陈澄

8月7日晚间,威孚高科(000581)发布公告,为进一步推进欧洲、北美基地燃料电池核心零部件膜电极、石墨双极板、金属双极板的产能和研发能力建设,拟对两家境外全资子公司增资。其中,公司拟以自有资金通过全资子公司Weifu Holding ApS(以下简称“SPV”)对其全资子公司IRD Fuel Cells A/S(以下简称“IRD”)增资1.62亿丹麦克朗;拟以自有资金通过全资子公司“SPV”对其全资子公司Borit NV(以下简称“Borit”)增资1435万欧元。

威孚高科表示,为顺应全球能源变革和低碳发展趋势,公司自2018年开始布局绿色氢能业务,主要聚焦于氢能产业链中上游的氢燃料电池核心零部件、可再生能源制氢、储氢业务,构建核心竞争力,积极寻求产业合作,实现业务规模化增长。公司还提出,2024年,在氢燃料电池核心材料方面,公司将跟进客户,同步规划,开发高性能催化剂,完成第二代高性能膜电极开发。同时,完成高压阀、氢循环泵B样品开发,完成二代低压阀平台验证,完成空压机核心部件空气轴承的可靠性验证等工作。

威孚高科认为,绿色氢能是公司业务结构转型的重要战略方向,本次公司对IRD进行增资有助于推进欧洲、北美基地氢燃料电池核心零部件膜电极、石墨双极板的产能和研发能力建设,有利于进一步拓展公司氢能业务的全球布局,是推动公司氢能业务发展的重要行动,符合公司全体股东的利益。同步增

资Borit也将有助于推进欧洲基地氢燃料电池核心零部件金属双极板的产能和研发能力建设,进一步拓展公司氢能产业的全球布局。

公开资料显示,威孚高科从事的主要业务为汽车核心零部件产品的研发、生产和销售,目前拥有节能减排、绿色氢能、智能电动、工业及其他等四大业务板块。2023年,公司实现营业收入110.93亿元,同比下降12.86%;归属于上市公司股东的净利润18.37亿元,同比增长1446.28%。

此前,威孚高科在2023年年报中表示,绿色氢能是公司业务结构转型的重要战略方向,公司聚焦于氢能产业链中上游的氢燃料电池核心零部件、可再生能源制氢、储氢业务,构建核心竞争力,积极寻求产业合作,实现业务规模化增长。公司还提出,2024年,在氢燃料电池核心材料方面,公司将跟进客户,同步规划,开发高性能催化剂,完成第二代高性能膜电极开发。同时,完成高压阀、氢循环泵B样品开发,完成二代低压阀平台验证,完成空压机核心部件空气轴承的可靠性验证等工作。

