

# 产能充裕叠加需求不足 上半年生猪市场或延续磨底

证券时报记者 赵黎昀

农历新年逐步临近,生猪养殖行业已步入传统旺季。不过在当前市场供给依然过剩的背景下,猪价走势仍显疲软。

近期生猪养殖行业上市公司陆续披露的2025年12月产销数据,过去一年猪价企价,收入同比多数下滑,部分跌幅达到三成。

行业分析人士指出,虽然畜牧行业“反内卷”政策持续推进,但生猪市场供给过剩、需求不足的矛盾尚未根本改变。2026年上半年,生猪养殖行业供应端压力仍存,虽预计三季度行情或逐步向好,但全年价格水平不会明显高于2025年。



数据来源:卓创资讯

## 1 生猪行业旺季仍陷亏损

“2025年以来国内生猪市场整体走势较弱,行业盈利水平较差,中小散户更是面临亏损,所以去年7月我就把手中的猪转租出去了。”在生猪行业摸爬滚打多年,河南洛阳养殖户王凯经历过周期高点,也面临过行业低谷,最终选择在2025年为自己的养殖事业按下暂停键。“短期市场难有明显起色,中小散户经营压力也在增大,所以目前没有继续复养的打算。”他说。

刚刚过去的2025年,国内生猪价格一路震荡走弱,在年末甚至一度跌破11元/公斤,达到近年低点。近日生猪养殖行业上市公司陆续披露的2025年12月份产销数据,也呈现出行业增量不增价的实情。

2025年度,温氏股份销售生猪4047.69万头,实现收入614.77亿元,毛猪销售均价为13.71元/公斤,同比变动分别为34.11%、-0.45%、-17.95%。其中12月份,该公司销售生猪456.29万头,毛猪销售均价为11.6元/公斤,同比变动分别为50.06%、-27%。

同样在12月份,牧原股份销售商品猪698万头,同比变动-14.75%。期内该公司商品猪销售均价11.41元/公斤,同比变动-25.38%;商品猪销售收入96.67亿元,同比变动-36.06%。

2025年,天康生物累计销售生猪319.02万头,同比增长5.34%,但销售收入45.47亿元,同比下降10.69%。金新农2025年生猪销量同比增长22.82%,但销售收入同比下降7.13%。

卓创资讯监测数据显示,2025年全国瘦肉型生猪均价为13.74元/公斤,同比下降17.97%。猪价持续低迷背景下,行业企业也陷入亏损境地。

“元旦假期前后,生猪市场价格小幅回暖,截至1月9日,全国生猪出栏均价为12.51元/公斤。虽然节日需求刺激下市场形势短期改善,但当前养殖端仍存亏损情况。”上海钢联生猪分析师杨志远称,据监测,截至1月8日(第2周),生猪养殖行业盈利呈现显著结构性分化,自繁自养模式下利润为59元/头,而外购仔猪育肥则亏损75元/头。

卓创资讯生猪分析师邹莹吉则表示,虽然2026年1月上旬生猪价格偏强运行,支撑养殖端亏损幅度收窄,但截至1月9日,卓创资讯监测1月上旬生猪均价每头平均仍亏损33元左右,仅较去年12月份均值减亏150元左右。

有限,是导致2025年猪价同比大幅下跌的主因。

“进入2026年1月后,虽然市场需求有所减少,但由于去年12月份养殖企业超额完成计划,造成今年1月养殖端出栏计划同比减少,同时部分养殖企业存在增重动作,所以元旦假期后市场出栏减少,支撑了猪价上涨。”对于近期猪价的小幅回升走势,邹莹吉分析,2026年春节较晚,当前1月份的生猪需求正处在12月份腌腊旺季和2月份春节备货的过渡期,需求较2025年12月份有所减少。同时,本月养殖端出栏计划减少,且大猪价格较高,养殖端存在压栏动作,所以支撑1月份生猪市场供需双减。目前生猪价格虽较2025年最低点有所回暖,但从长周期看仍处于历史底部。

短时间内玉米、豆粕深加工企业或进入春节前备货期,同时部分原料供应或偏紧,饲料原料价格或稳中有涨。但长周期来看,现阶段饲料价格仍处低位,且价格多窄幅调整,对养殖成本影响较小。”邹莹吉认为,饲料成本趋稳的背景下,生猪养殖盈利情况受价格波动影响较大,主要由市场供需情况波动主导。卓创资讯监测的196家样本企业生猪存栏量显示,截至2025年12月底,生猪存栏量环比微增,未来生猪供应或仍较充裕。

她认为,短期来看,春节前市场生猪需求或季节性提升,一定程度上利多猪价,但节前养殖端或有减重减栏动作,供应或充裕,猪价或涨幅有限。结合能繁母猪存栏量数据判断,2026年上半年生猪价格或仍处于较低位,下半年或震荡偏强,转折点或出现在二季度末或三季度初。

## 2 供应宽松猪价持续磨底

“2025年春节后,生猪市场价格持续回落,市场整体呈‘前高后低、震荡寻底’格局。”对于本轮猪周期磨底的历程,杨志远分析,2025年一季度生猪市场在二次育肥及压栏支撑下转入震荡。但进入二、三季度,受大体重猪集中出栏与消费淡季双重影响,猪价持续下行。虽然在“反内卷”“产能调控”等政策影响下,猪价在7月初出现短暂反弹,但供需宽松格局未改,价格再度回落。2025年四季度,生猪行业陷入深度亏损,猪价在11元/公斤至12元/公斤区间持续磨底,养殖端普遍加快出栏节奏。

杨志远分析,2026年1月以来,受前期非洲猪瘟影响及持续亏损驱动,市场供应压力有所缓解,部分企业主动控制出栏体重。同时,标肥价差扩大也增强了养殖户的惜售情绪,北方二次育肥补栏意愿同步回暖,共同对短期猪价形成支撑。

“虽然当前产能去化仍在推进,但进程仍受企业行为影响。若在市场激烈竞争与长期战略布局等因素驱动下,行业整体减产执行不及预期,则产能去化节奏可能延缓,进而影响供需平衡的实现进程。”杨志远提示。

邹莹吉也分析,生猪出栏量增加,需求增幅

## 3 供需拐点短期尚难出现

采访中分析人士多认为,虽然生猪价格处于近年低位,但市场供需拐点尚未明确。

据Mysteel农产品208家定点样本企业数据统计,2025年12月123家规模场商品猪存栏量为3692.16万头,环比减少0.23%,同比增加4.72%。85家中小散样本企业12月份存栏量为155.58万头,环比减少0.09%,同比上涨8.17%。

上海钢联生猪分析师张斌认为,虽然数据显示当前生猪存栏量环比减少,局部区域部分体重段猪源供少需多,短期或支撑价格反弹,不过供大于求格局下,涨幅或有限。当前生猪行业产能去化速度不快,以能繁母猪存栏缓降为主,初步判断2026年上半年供应端压力依旧偏大。

春节后市场将进入传统淡季,行业供大于求趋势或仍持续。预计进入2026年三季度后,随着行业传统旺季开启,行情或逐步向好,但趋势性好转仍取决于产能去化进程,变量仍存。预计全年价格水平不会明显高于2025年。

作为生猪养殖的核心原料,玉米与豆粕价格波动直接主导养殖成本,是影响行业整体盈利水平的关键变量。两者价格受全球供需格局、贸易政策及种植成本等多重因素驱动。若玉米、豆粕价格维持高位,将持续推高成本并加剧行业亏损压力。反之,若玉米、豆粕价格回落,则将有效降低养殖成本并修复利润空间。

“当下玉米、豆粕价格变动不大,同时未来

# 圣农发展2025年业绩大增 C端零售表现亮眼

证券时报记者 余胜良

1月14日晚间,圣农发展(002299)发布2025年业绩预告,公司全年业绩实现跨越式增长,归母净利润预计达到13.7亿元至14.3亿元,较上年同期的7.24亿元增长89.16%—97.44%,扣非净利润也实现了20.12%—28.81%的稳健增长,基本每股收益为1.11元—1.16元,较上年同期的0.59元/股大幅提升。

2025年,面对严峻复杂的市场环境,圣农发展坚持稳健经营,持续巩固基本盘,凭借自有种源的性能优势,以及稳健发展的深加工业务,在愈发激烈的竞争中取得显著的领先优势。

去年业绩大幅增长,主要是由于全渠道战略的扎实推进。公司凭借卓越的产品力和高质

量服务,成功扩大市场份额,各渠道收入均实现显著增长。C端零售渠道表现尤为突出,全年收入同比增长超30%,其中零售线下渠道收入同比增长更是超过40%,成为拉动C端业务的核心动力;出口渠道展现强劲增长势头,全年收入同比增长超60%,海外市场拓展成效显著;餐饮渠道各板块也取得亮眼业绩,多渠道协同发展的格局已然形成。高价值渠道收入占比的持续提升,进一步优化了公司收入结构,为盈利增长奠定了坚实基础。

去年圣农发展成本控制能力持续增强。公司通过深化精益运营,多项生产指标创下历史最佳水平,2025年全年综合造肉成本较上年同期下降超过5%,这一成果有效缓解了市场价格下行带来的压力。在此前2025年12月份销售简报中也提到,面对季节性保温费用上升等成

本压力,公司通过精细化运营与动态成本管控,实现了全年成本的有效控制。

圣农发展不断加强各基地与业务板块之间的协同联动,整合产业链内部资源,通过数字化、智能化手段全面提升整体运营效率,为一线业务开展提供了有力支撑,确保了公司经营战略的有效落地。

此外,圣农发展完成对太阳谷的控股合并,也为业绩增长带来积极影响。原持有的太阳谷长期股权投资权益法核算的账面价值与合并日公允价值之间的差额,在合并报表层面确认为约5.5亿元的投资收益,对全年归母净利润形成了重要支撑。

作为拥有“种源自给自足”与“全产业链一体化布局”核心优势的企业,圣农发展在行业周期性波动中构建了坚实的抵御屏障。

# 五矿发展重大资产重组 置出贸易业务置入矿业资产

证券时报记者 吴志

五矿发展(600058)拟置入五矿矿业、鲁中矿业资产,置出原有业务相关资产。停牌前公司股价大涨。

五矿发展此前公告,2025年12月29日,公司收到实际控制人中国五矿集团有限公司(下称“中国五矿”)通知,初步考虑拟由公司通过资产置换、发行股份及支付现金方式购买控股股东中国五矿股份有限公司(下称“五矿股份”)持有的五矿矿业控股有限公司(简称“五矿矿业”)股权、鲁中矿业有限公司(简称“鲁中矿业”)股权,并募集配套资金。

1月14日晚间披露的交易预案显示,五矿发展拟以原有业务相关的主要资产及负债(除保留资产、负债外)与五矿股份持有的五矿矿业100%股权、鲁中矿业100%股权中的等值部分进行资产置换。

置入资产和拟置出资产交易价格之间的差额部分,由公司向五矿股份以发行股份及支付现金方式购买,并向特定投资者发行股份募集配套资金。

截至目前,此次交易相关的审计、评估工作尚未完成,标的资产交易价格尚未最终确定。但公司预计,此次交易将构成重大资产重组。

按照计划,五矿发展将以现有子公司或新设子公司作为拟置出资产承接主体,后续将拟置出资产转移至该子公司,并通过转让该子公司股权方式完成拟置出资产交割。

更受市场关注的是五矿发展拟置入的资产。两个标的中,五矿矿业、鲁中矿业主营业务均为铁矿石的开采、选矿加工和铁精粉产品销售。两家公司在辽宁、安徽、山东等地区拥有矿权资产,铁矿资源控制规模位居国内行业前列。

# 蓝特光学拟定增募资不超10.55亿元 实控人参与认购

证券时报记者 梅双

蓝特光学(688127)1月14日晚间公告,公司向包含公司控股股东、实控人、董事长、总经理徐云明在内的不超过35名特定投资者,公开发行股票募资不超过10.55亿元,用于AR光学产品产业化建设项目、玻璃非球面透镜生产能力提升项目、微纳光学元器件研发及产业化项目、补充流动资金项目。

伴随AR产业的蓬勃发展与光波导方案的渗透应用,光学元器件有望在AR领域得到更广泛的应用,高折射玻璃晶圆、晶体类晶圆等光学晶圆市场潜力持续释放。蓝特光学表示,受益于光学元器件技术进步、应用场景拓展以及下游行业快速发展,近年来公司玻璃非球面透镜、部分晶圆及微透镜阵列产品收入实现快速增长,订单需求持续攀升,现有生产能力已经难以适应未来业务发展需求。

蓝特光学称,此次融资所得资金将通过优化生产布局、购置生产检测设备、进一步研发半导体与光学制造工艺相结合的技术等方式,提高公司生产效率与制造水平,扩大玻璃非球面透镜、晶圆、微透镜阵列等产品生产能力,为公司未来市场开拓与业务发展提供充足的产能储备。

# 宏达电子拟10亿元投建 晶圆制造封测基地

证券时报记者 王一鸣

1月14日晚间,宏达电子(300726)发布控股子公司对外投资公告。

据披露,公司控股子公司思微特拟在无锡高新区设立子公司开展半导体特种器件芯片研究、设计、生产及封装等业务。为支撑业务落地,思微特规划建设特种器件晶圆制造封测基地,项目计划总投资10亿元,共分两期实施:一期自2026至2028年,预计总投资3亿元;二期根据一期项目实际投资情况及未来市场发展情况,择机建设半导体芯片流片线,总投资7亿元。

该次投资不涉及关联交易,也不构成重大资产重组,无需提交股东会审议。

谈及本次投资目的,宏达电子表示,思微特本次在无锡投资建设特种器件晶圆制造封测基地项目,聚焦半导体高端领域,规划建设特色半导体封装线及高可靠半导体芯片流片线,旨在满足新能源、消费电子、工业控制、高可靠等领域对高品质半导体产品的需求,助力国内半导体产业自主可控发展,实现企业与产业的双向赋能。本次对外投资密切围绕思微特主营业务展开,项目一

五矿发展目前主要从事资源贸易、金属贸易、供应链服务三大类业务。此次交易拟置出上市公司原有业务相关主要资产,置入资产主营业务为铁矿石的开采、选矿加工和铁精粉产品销售。

五矿发展此前的资源贸易、金属贸易业务,与钢铁产品密切相关。其资源贸易涉及铁矿石、铬矿、锰矿、铁合金等冶金工业原料。主要业务模式是从上游矿山企业等供应商处采购,销售给下游钢铁生产企业及铁合金冶炼企业等客户,为其提供冶金原料集成供应服务,实现收益。

公司的金属贸易业务包含各类钢材和金属制品,主要服务工程建筑、工业制造等领域。主要业务模式是为终端客户提供钢材物流配送、仓储加工等商品或服务。

五矿发展表示,公司原有贸易业务市场竞争激烈,业绩易受上下游供需变化、大宗商品价格波动、行业信用环境等多重扰动因素影响。

此次交易完成后,五矿矿业、鲁中矿业将纳入上市公司的合并范围,原有贸易资产将整体置出,上市公司盈利能力等方面预计将得到提升。交易有助于上市公司实现主业转型,整合中国五矿优质铁矿资源,促进上市公司产业升级,增强上市公司综合实力以及抵御经营风险的能力。

五矿发展财报显示,2025年前三季度,公司营业收入为408.93亿元,同比下降20%;归母净利润为1.14亿元,同比下降16%;扣非净利润为负。

相比之下,五矿矿业、鲁中矿业具有更强的盈利能力。五矿矿业2025年前三季度营业收入为23.17亿元,归母净利润为5.03亿元;鲁中矿业2025年前三季度营业收入12.56亿元,归母净利润1.85亿元。

徐云明将以不超过5000万元认购公司本次公开发行股票。徐云明不参与本次发行定价的市场询价过程,但接受市场询价结果,其认购价格与其他发行对象的认购价格相同。公告显示,本次发行完成后,徐云明持有的公司股份比例将有所下降,但徐云明仍为上市公司控股股东,实际控制人。本次向特定对象发行股票不会导致公司控制权发生变化。

蓝特光学近日披露的投资者关系活动记录表显示,公司致力于与具有行业领先地位的终端厂商开展直接合作。下一阶段,公司的攻坚重心在于消费级量产工艺的技术实现,以应对AR产业产能扩张需求。

蓝特光学1月5日公告,为进一步深化国际产业链协同,提升公司与海外客户的协同效应,公司拟开展海外投资,同步在新加坡设立子公司、在马来西亚设立孙公司,投资金额不超过6000万美元,以公司自有(自筹)资金出资。

对此,蓝特光学表示,随着AI应用逐步落地,性能需求不断提升,光学元器件的应用场景也在日益扩展。基于与众多下游客户的持续沟通和未来需求研判,公司认为在新加坡、马来西亚设立子公司、孙公司,可以进一步深化国际产业链协同、帮助公司更好地融入精密光学元器件全球供应链。

期主要建设自主可控的高可靠半导体器件封装线;二期根据一期项目实际投资情况及未来市场发展情况,择机建设高可靠半导体芯片流片线,拓展公司在半导体器件自主化领域布局,丰富公司产品业务矩阵,为公司收入增长打造新的增长曲线。

“此次合作也是思微特与无锡高新区深化协同、共赢发展的重要举措。将充分依托无锡高新区作为长三角核心经济与科技高地,坐拥优质产业生态、充沛人才资源与完善基础设施,获得政策支持与产业资源禀赋,深化与产业链上下游的协同创新,加速多元应用场景的拓展落地。为保证项目在无锡高新区发展,无锡国家高新技术产业开发区管理委员会为思微特提供相应政策支持。”上市公司阐述。

同时,公司也对相关风险予以提示,包括:本次对外投资项目的建设实施需要一定的周期,预计短期内不会对公司业绩产生重大影响;本次对外投资的资金将通过自有、自筹等方式解决。对外投资项目规划的投资金额较大,最终实际投资金额具有不确定性并且存在因资金紧张等因素而导致项目无法按期投入、完成的风险等。