

最难“猪周期”来临 养殖企业多举措“熬冬”

猪价短期大概率将维持低位震荡态势，当前养殖企业通过降本增效、优化财务结构、拓展海外市场等方式“过冬”，提升抗风险能力。



时报财经图库/供图

证券时报记者 赵黎均

4月3日，国内生猪期货主力合约价格下探至9370元/吨，刷新上市以来新低，而现货市场上，生猪出栏均价跌至10元/公斤以下，已是近十余年来的低点。在业内人士眼中，2026年成

为近几年猪周期中“最艰难的一年”。在此背景下，2026年以来，国家已开展两批中央生猪收储托底猪价。

证券时报记者多方采访了解到，当前猪价已跌破行业平均成本线，养殖端普遍陷入亏损困境。与以往不同的是，本轮猪价下行过程中，行

业产能去化进度相对缓慢，市场出清尚需时日。

分析人士大多认为，在产能实质性去化之前，猪价短期大概率将维持低位震荡态势。面对周期低谷，当前养殖企业通过降本增效、优化财务结构、拓展海外市场等方式“过冬”，提升抗风险能力。

1 猪价刷新十余年低点

3月31日，国内生猪出栏均价下探至9.43元/公斤，这一价格较2022年8月已出现“腰斩”，较2019年11月出现的40.38元/公斤历史高价更是跌去超76%，为近十四年新低。

“目前这价格，养猪谈不上盈利，能少亏一些就不错了。”拥有约300头母猪产能的河南驻马店养殖户刘梁感言，刚刚过去的3月份，6公斤仔猪售价从300多元降至250元以下，仔猪销售已没有利润可言，若继续饲养成标猪，恐怕会进一步陷入亏损境地，所以他只能抓紧出售。

同在驻马店，养殖户王凯3月下旬刚刚采购了一批仔猪，充实了自己春节前就已出清的猪舍。在他看来，相较于去年超500元/头的价格，目前仔猪均价成本已是极低。

“价格跌成这样，应该不会再向下降了。按如今的仔猪和饲料成本计算，到今年8月长成标猪出栏，每斤成本就在5.1元左右。近几个月如果猪价能小幅回暖，一头猪也能有百十元钱的利润。”他畅想道。

2026年3月份，生猪养殖行业亏损态势却在进一步加剧。

上海钢联数据显示，3月全国生猪均价11.64元/公斤，较2月再度下跌1.69元/公斤。当月国内自繁自养生猪头均亏损达257.53元，环比扩大207.38元；外购仔猪头均亏损157.95元，环比扩大156.96元。

“2026年，行业确实进入了近几个周期中最艰难的一年。”近日一生猪养殖行业上市公司业

绩说明会上，公司负责人发出了这样的感慨。

采访中多位生猪养殖行业上市公司人士均对证券时报记者表示，在目前市场猪价每斤四元多的情况下，全行业都已陷入亏损状态。

散户对于行业周期波动影响的感知更为直观。

“近三年来生猪行业其实一直处于下行周期，2023年和2024年仅是阶段盈利，到2025年就开始逐步陷入亏损了。低迷行情持续时间长明显超出以往三四年一周期的节奏，很多散户坚持不住就主动退出了。”刘玉振称，自2018年非洲猪瘟疫情带来冲击后，散户自繁自养的比例就大幅降低了，还有愿意养猪的人，多半转去做了二次育肥了。早年间，刘玉振所在的村镇自繁自养农户有四五十家，上规模的也有十余户，但如今镇里的养猪人屈指可数，还在坚持规模化自繁自养的，仅剩刘玉振一家。

不好明确判定。当前价格已处于历史低位，持续下行的可能性较小。”他说。

牧原股份受访人士则认为，据国家统计局和农业农村部监测数据，自2025年下半年起行业产能开始去化，预示2026年上半年生猪出栏仍保持充足供应，叠加春节后消费淡季影响，猪价大概率探至全年最低点。在政府生猪产能综合调控与市场自发调节的共同作用下，二季度末起产能去化效果预计逐步显现，市场供需关系逐渐改善，猪价有望止跌企稳，在下半年消费旺季的进一步拉动下，猪价可能会温和上涨。因此，2026年全年猪价预计将呈现前低后高的走势。

“对比以往猪周期下行阶段，本次下跌周期更长、反弹力度更弱，底部震荡磨底特征更为明显。”上海钢联分析师孙志磊坦言，综合能繁母猪存栏、生猪出栏量以及行业持续亏损时长等指标来看，当前生猪市场已进入猪周期底部区间，但供给压力仍未完全缓解，产能去化尚不充分。短期来看猪价仍存在继续探底的可能，真正的周期底部，还需要等待能繁母猪进一步去化、出栏压力明显缓解后才能确认。

2 产能去化仍需时日

面对生猪价格持续低迷的市场行情，近年来国家逐步优化生猪产能调控机制，引导从业者合理安排生产规划。特别是2025年以来，相关部门持续从减能繁、降体重、限二育等方面进行系统调控，产能去化成果初步显现。

牧原股份此前数据显示，2025年1~2月份，公司最高的能繁母猪存栏量为362万头，而到2026年1月，公司能繁母猪存栏已调减到313万头。累计调减近50万头。

新希望相关负责人也表示，为响应国家政策号召，公司从去年三季度开始就逐步调减能繁母猪存栏，由2025年中的76万头压降到2026年1月初的74万头。

不过，当前猪价持续下跌的主要原因，依然是行业供需两端的失衡。

一位上市公司人士表示，近年来非洲猪瘟倒逼企业提升管理水平和生物安全体系，行业整体养殖水平显著提高，母猪PSY(每头母猪每年提供断奶仔猪数)等数据提升，兽药头均用药

量也较此前呈现下降趋势，均反映出猪舍环境与健康管理能力提升。此外，生猪养殖具有连续性和周期长的特点，政策调控无法立即见效，产能去化仍需要时间。

“2024年至2025年三季度，生猪养殖行业整体处于盈利区间，规模主体延续产能扩张惯性。尽管2025年末全国能繁母猪存栏量降至3961万头，较年初去化近100万头，但受能繁母猪生产效率提升、出栏体重偏高及二次育肥等因素叠加影响，当前生猪供给压力依然较大。”上述上市公司人士称。

谈及对2026年生猪价格走势的判断，新希望上述负责人认为，上半年猪价或总体处于筑底阶段。预计随着前期产能调控效果逐步显现，加之猪肉消费走出淡季，下半年市场供需关系有望改善。

温氏股份相关负责人在接受证券时报记者采访时也表示，生猪价格自2025年10月份起持续走弱，当前已处于底部区间。“价格反转时间

3 优化内部经营发力海外市场

面对市场弱势行情，当前生猪养殖行业上市公司多措并举提升自身穿越周期低谷的能力。

“在当前的市场行行情下，公司会采取更为审慎的经营策略，将以现金流安全为第一优先，确保公司在波动行情中拥有充足的财务韧性。”牧原股份上述受访人士表示，公司会不断优化债务结构，合理利用多种融资工具降低融资成本，将财务指标保持在更为安全、健康的水平，提升公司整体的经营质量。

在2026年2月登陆港交所后，牧原股份也将利用全球资本赋能产业发展。

牧原股份上述受访人士表示，今年公司将继续稳步推进越南现有合作项目，同时积极探索其他国家的发展机会，加强海外业务团队的建设。未来3到5年，公司希望能够在更多的国家和地区，找到自身能够为当地生猪养殖产业创造价值的发力点，通过输出解决方案，实实在在解决当地行业痛点。

温氏股份近期也披露，将把“出海”作为重要战略方向，并组建专项探索团队推进相关工作。公司将依托动保、农牧装备和环保等业务多年积

累的海外经验与渠道资源，优先推动肉鸡业务出海，首站选定与我国相邻的越南，初步目标为占据越南黄羽肉鸡市场10%左右的份额。后续根据海外发展情况，将逐步拓展至猪业、鸭业等其他业务，深度挖掘国际市场发展潜力。

“当前国外养殖市场存在较大发展空间。近年来，国内企业已积累较好的竞争优势，生产端成本控制能力增强，具备技术输出的机会和能力。”谈及发展规划，温氏股份上述负责人表示，2026年公司将继续聚焦内部生产经营，持续提升生产效率，强化内部管理与运营优化。有信心、有能力顺利穿越本轮低迷周期，实现新的发展。

新希望上述负责人则提及，目前公司养殖场已覆盖全国25个省份的116座城市，完成固定资产产能布局。未来，公司将根据各区域生产成本、疫病防控等因素，动态调整生物资产养殖布局——例如，西部和华中区域养殖成本相对较低，公司的生物资产投放倾向该区域，以提升出栏占比。在保持放养模式基本稳定的情况下，未来公司会逐步提高自育肥出栏量及占比，通过狠抓生产管理，持续降低养殖成本。

“A股收新三板”又添一例 海泰科拟购旭域股份控制权

证券时报记者 范璐媛

“A股收新三板”又添一例，海泰科(301022)拟购买旭域股份(873815)控制权。海泰科4月6日晚间公告，公司正筹划以发行股份及支付现金相结合的方式，购买新三板挂牌公司青岛旭域股份控制权，同时拟发行股份募集配套资金。因相关事项存在不确定性，海泰科股票自4月7日开市起停牌。

海泰科预计在不超过10个交易日的时间内披露本次交易方案，最晚将于4月21日披露相关信息并复牌。若本次交易终止，公司承诺自披露相关公告之日起至少1个月内不再筹划重大资产重组事项。

公告显示，本次交易事项尚处于筹划阶段，初步确定的交易对方为旭域股份实际控制人杨宝和在内的标的公司全部或部分股东。本次交易预计不构成关联交易、不构成重大资产重组及重组上市，亦不会导致公司实际控制人发生变更。

海泰科成立于2003年，2021年于创业板上市，主要产品为注塑模具及塑料零部件，产品目前主要应用于汽车行业等领域。

业绩预告显示，2025年海泰科预计实现归母净利润5150万元至6680万元，同比

增长226.86%至323.97%；预计实现扣非净利润3700万元至4800万元，同比增长353.3%至488.06%。

对于业绩变动的原因，海泰科表示，主要受益于行业较高景气度及公司首发募投项目产能逐渐释放，公司订单持续增加，公司持续深化成本管控等。报告期内，公司非经常性损益对上市公司归母净利润的影响金额约1800万元。

本次交易标的旭域股份，于2000年成立，2022年9月在新三板创新层挂牌，公司主营业务为土工合成材料研发、生产与销售，是国家级专精特新“小巨人”企业。2025年，旭域股份实现营业收入2.8亿元，同比增长27.8%；归母净利润4357.7万元，同比增长25.34%。截至2025年末，公司资产总额4.19亿元，净资产2.49亿元。

2026年以来并购重组市场持续升温，“A股收新三板”的案例持续涌现，大多围绕产业链协同展开。年初，得邦照明披露拟以14.54亿元收购嘉利股份67.48%股权的重组方案，进一步拓展车载照明业务布局；3月，银轮股份公告持续推进对深蓝股份的收购事宜，在已持有43.22%股权的基础上，拟以1.33亿元，通过协议转让、定增等方式实现绝对控股。

艾迪药业 抗艾滋病在研1类新药获批临床

证券时报记者 李映泉

4月6日晚间，艾迪药业(688488)发布公告称，公司及全资子公司泸州艾迪医药技术有限公司收到国家药监局核准签发的药物临床试验批准通知书，同意公司抗艾滋病领域在研1类新药ACC085注射液开展临床试验。

公告称，ACC085是艾迪药业自主研发的全新化学结构的HIV-1衣壳功能抑制剂，属于化学药品1类新药，其可直接结合在衣壳蛋白亚基之间的界面上，通过干扰病毒生命周期中的多个重要步骤(包括衣壳介导的HIV-1前病毒DNA的核膜脱、病毒组装和释放，以及衣壳核形成)抑制HIV-1复制。

临床前研究显示，ACC085对多种HIV-1实验株、临床分离株和多种耐药株均有很好的抗病毒活性，对HIV-1感染的动物模型具有良好的预防保护作用，药代动力学特征提示其具备长效潜力。

根据2025年7月联合国艾滋病规划署(UNAIDS)的最新报告：全球现存4080万艾滋病病毒感染者，2024年全球艾滋病病毒新发感染130万人，63万人死于艾滋病相关疾病。2025年6月，美国食品药品监督管理局(FDA)正式批准来那帕韦(Lenacapavir)的新适应症：用于成人和体重≥35kg青少年的暴露前预防。

在国内，作为降低高风险人群HIV新发感染的有效手段，暴露前预防被《中国艾滋病诊疗指南(2024年版)》列为针对高风险人群的重要干预策略之一。《中国遏制与防治艾滋病规划(2024—2030年)》也明确“预防为主、防治结合”的总方针。

而ACC085的适应症正是针对有HIV-1感染风险的成人和体重至少35kg青少年进行暴露前预防。

此前，艾迪药业披露2025年年报显示，公司2025年实现营业收入7.19亿元，较上年同期增长72.13%；归属于上市公司股东的净利润为-1953.23万元，同比减亏约86.17%；基本每股收益为-0.05元。

年报披露后，艾迪药业随即即组织机构投资者调研活动。公司在调研中表示，2025年公司抗HIV与人源蛋白两大领域研发管线均取得阶段性进展。在抗HIV领域，公司新一代整合酶抑制剂ACC017片III期临床试验正式启动并有序推进，相关核心专利已获日本授权，其复方制剂ADCI18片获批临床；长效暴露前预防药物ACC085注射液临床试验申请获受理，ACC077片处于临床前开发阶段，相关核心分子已完成PCT专利申请。

具体来看，ACC085注射液和ACC077片是艾迪药业布局的两款HIV长效创新产品，聚焦长效预防领域。

其中，ACC085注射液作为艾迪药业自主研发的新型衣壳蛋白抑制剂，其临床开发聚焦于HIV暴露前预防(PrEP)这一重大公共卫生需求领域。该药物通过阻断病毒衣壳装配，具有独特的作用机制，有望为高风险人群提供更安全便捷的长效预防选择。

ACC077片作为艾迪药业自主研发的口服长效制剂，其临床开发同样聚焦HIV长效预防领域，目前已完成初步药学研究与成药性评估，初步结果显示成药性良好，有望为高风险人群提供更依从性的口服预防选择。公司已完成该产品核心分子的全球专利布局，同时也在积极推进相关的前期探索工作。

据称，上述两款长效产品，有望与公司现有的抗HIV治疗管线形成“预防—治疗”的协同生态，进一步完善公司在HIV领域的全产业链布局。

东北制药2025年研发投入增近四成 “一体两翼”战略开启发展新程

4月2日，东北制药披露2025年年度报告。报告期内，公司实现营业收入70.75亿元，同比下降5.70%；归属于上市公司股东的净利润2.60亿元，同比下降36.54%。与此同时，公司经营产生的现金流量净额达11.06亿元，同比增长45.81%。公司拟每10股派发现金红利0.55元(含税)，现金分红总额约7849万元。

创新药子公司影响利润表现

年报数据显示，公司各业务板块呈现分化发展态势，传统主业承压企稳，创新业务处于投入期。从业务结构看，原料药出口业务逆势增长20.55%至10.88亿元，成为营收亮点；但国内制剂销售受集采常态化影响，收入同比下降6.34%至27.43亿元。原料药毛利率提升2.40个百分点至68.51%，制剂销售毛利率下降1.34个百分点至58.48%，整体盈利能力保持稳健水平。

利润下滑主要受创新业务投入与外部环境双重影响。2024年收购的创新药平台期成康源，全年仅实现营收22.38万元，亏损1.14亿元，成为影响业绩的主要因素；同时非经常性损益从9820万元缩减至5602万元，叠加原料药市场竞争加剧，进一步压制利润表现。

“若剔除康源影响，公司净利润可提升约3.40亿元，提升幅度约30%。”业内人士指出，创新药企“高投入、长周期、高风险”的特征决定了该亏损属于研发投入型亏损，是东北制药布局生物创新药的长期战略代价。

与此同时，公司经营产生的现金流量净额达11.06亿元，同比增长45.81%，显著高于同期净利润水平。这一指标的改善，主要受本期经营支出相对减少影响，反映出公司当期主营业务现金流生成能力较强。

研发投入增长近四成

面对医药行业深度调整趋势，东北制药坚持仿制药与创新药“双轮驱动”，持续加大药品研发力度。

2025年，公司研发投入总额2.06亿元，同比增长38.50%，占营业收入比例提升至2.91%。研发人员数量增至855人，同比增长9.76%，其中博士、硕士学历人员分别同比增长60.00%、66.97%，30岁以下研发人员增幅近80%。

创新药领域，公司通过控股期成康源，公司快速切入细胞治疗前沿领域，建立了TCR-T、CAR-T等技术平台。2025年，期成康源两款核心产品取得关键进展，DCTY1102注射液于2025年10月获得国家药监局临床试验批准，有望成为全球第二款、国内首款靶向KRAS G12D的TCR-T细胞药物；DCTY0801注射液于2025年9月获得国家药监局临床试验批准，该产品此前已获得美国FDA孤儿药资格认证。

仿制药方面，2025年依非韦仑原料药完成CDE审评并获上市申请批准通知书，左乙拉西坦缓释片、左卡尼汀口服溶液获药品注册证书，另有依非韦仑片(200mg)、多替拉韦钠片、恩格列净片、玛巴洛沙韦原料药4个仿制药新产品注册申报受理，研发管线储备充足。

正式启动“一体两翼”发展战略

东北制药在年报中坦言，当前医药行业正面临从“规模扩张”向“高质量发展”的艰难转型期。集采已开展十一批次，平均降幅超50%，仿制药利润空间持续被压缩；创新药领域，靶点扎堆、同质化竞争严重，细胞治疗等前沿技术商业化周期漫长。

为破解发展难题，2026年公司正式启动“一体两翼”发展战略：以做优做强化学仿制药为主体，以生物制药与大健康产品、中药为两翼，构建主业稳固、多元协同的发展格局。

展望未来，东北制药的发展路径清晰且具备层次感。短期来看，公司传统仿制药、原料药业务仍是业绩基本盘，原料药出口有望依托南美、非洲、东南亚等新兴市场持续放量，整肠生、左卡尼汀等核心制剂产品将通过终端深耕实现增量增长，充沛的经营现金流将持续支撑研发投入与战略落地。

中长期维度，创新药或成为驱动增长的核心引擎。“细胞治疗产业正迎来政策利好、临床转化提速的关键窗口期。”东北制药判断，期成康源作为国内少数拥有TCR-T、CAR-T完整技术平台的企业，在实体瘤细分赛道具备差异化竞争优势。“2026年将推动创新药参与多个中心临床研究及海外授权合作，加速创新药国际化进程，拓展丰富抗体及ADC类药物研发管线，前瞻布局下一代技术平台。”

总的来看，东北制药当前的业绩波动，是传统药企转型创新过程中的典型阵痛。公司以短期利润换长期创新布局，随着研发管线逐步兑现，新战略落地见效，细胞治疗等创新板块有望成为第二增长曲线。作为老牌医药企业，东北制药正通过持续创新与战略升级，重塑核心竞争力。(CIS)