

“猪周期”仍处在下行周期是行业共识，未来是拼成本、拼管理的时代——

粗放式利润获取模式失灵 生猪养殖产业进入白银时代

■本报记者 桂小笋 王 僮 舒娅娅

2021年的生猪养殖行业，让所有从业者深切地理解了什么叫“玩的就是心跳”，从急速下跌到行业回暖，从大赚到大赔，在这一年都有淋漓尽致的展现。

对比2020年和2021年的数据可知，不少公司2020年全年净利润在2021年前三季度全部亏完。

行情震荡幅度之大，让所有从业者始料未及，在接受《证券日报》记者采访时，有中小养殖企业负责人坦言，精神紧张到失眠；有从业者自嘲，行业盼的是一棵“梧桐树”，结果现实却给了一棵“柳树”；也有企业表示，已经积极开拓新的利润增长点。

综合来看，当前“猪周期”仍处在下行周期是行业共识，面对供需、消费的变化，从业者认为，行业进入了“白银时代”，企业要精耕细作，才能有恒定的利润。“粗放式发展已经失灵，未来是拼成本、拼管理的时代。”有上市公司人士对《证券日报》记者说。

价格震荡超出预料

“猪周期”的存在如同一个打不破的魔咒，2021年的生猪价格走势，则是典型的大周期中的小周期，全年价格波动明显。

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇介绍，“猪周期”本身客观存在，合理波动的“猪周期”是符合市场经济规律的。以往“猪周期”导致猪价波动的最主要因素是能繁母猪产能的快速下降或者显著增加。对产业整体而言，最关键的是将能繁母猪波动控制在合理范围内。

上海钢联农产品事业部生猪分析师郭丹对《证券日报》记者介绍，2021年猪价整体呈现大降后反弹，外三元出栏均价由1月1日的36.98元/公斤下滑至9月30日的10.40元/公斤，之后涨至11月底的18.13元/公斤。

对于造成这种表象的原因，接受《证券日报》记者采访的从业者表示，和出栏量、供需变化等因素有关。

朱增勇对《证券日报》记者表示，纵观以往“猪周期”特点来看，周期平均约为4年，同时每轮上涨周期和下跌周期，特别是“猪周期”上涨的初期以及整个下行周期都会出现明显的“小周期”特征。

之所以出现这种特征，主要是有两方面因素影响。“首先，生产的季节性影响因素，例如每年的二季度都是出栏环比增加叠加消费季节性下降，四季度是出栏增加叠加消费季节性增长；其次，消费具有弹性的特征，例如，一般都是上半年尤其是春节后猪价下行，下半年猪价季节性反弹的常态小周期走势。在某些时间段，供给、消费、市场因素都可能导致这种小周期放大。”朱增勇说。

即使如此，在2021年的“小周期”之下，猪价震荡之大，还是超出了所有人的预料。

朱增勇介绍，“2020年龙头企业和规模企业快速扩张，2021年产能集中释放，二季度生猪存栏已经恢复到常态，三季度生猪出栏量明显增长，导致猪价自36元/公斤跌至12.5元/公斤上下，跌幅下跌均超出任何‘猪周期’，猪价出现过度恐慌性下跌，10月份中下旬猪价反弹也是市场的自我修正。同时，由于疫情等因素影响，三季度猪肉消费出现有效提振，10月份多重因素又带动消费明显提振。”

另外，农业部数据显示，2021年3月份以来，规模猪场每月新生仔猪数均在3000万头以上，并持续增长。10月份能繁母猪数量是正常保有量的106%。

“生猪存栏量和能繁母猪存栏量已恢复甚至略超过正常年份的水平。所以在产能兑现期，今年对猪价下跌预期是比较一致的，猪价呈长跌短涨的‘V’型走势，大涨大跌的博弈态势明显减弱。”卓创资讯分析师李晶对《证券日报》记者表示。

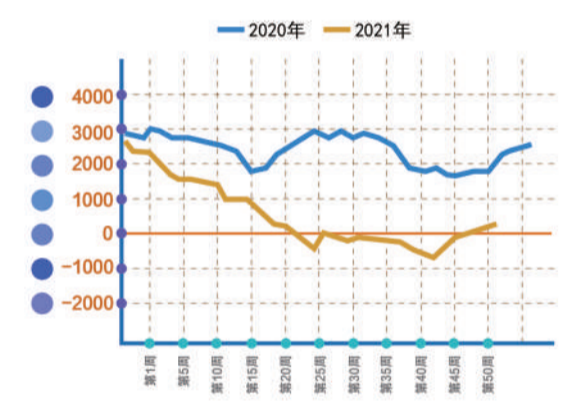
政策引导产业良性发展

“猪周期”的起起落落，让养殖企业和消费者饱受折磨。在上行周期中，处在风口上的生猪养殖企业，利润获取十分丰厚；而下行周期，则是竞相“比惨”。

面对震荡的价格变化，政策层面上也有积极尝试，引导产业良性发展。

2021年6月份，国家发展改革委同财政部、农业农村部、商务部、市场监管总局等部门，联合印发了《完善政府猪肉储备调节机制 做好猪肉市场保供稳价工作预案》（以下简称《预案》）。《预案》区分生猪价格过度下跌和过度上涨两种情形，设立了三级预警区间，为市场自发调整留有充足空间。此外，《预案》依据政府猪肉储备的不同功能定位，分设了常规储备和临时储备。国家层面常规储备主要用于满足市场调控和应急投放需要。临时储备是结合此轮调控实践，积极借鉴

2020-2021年自繁自养利润 单位：(元/头)



■桂小笋

“猪周期”并不是新生事物，“肉价上涨—存栏量大增—肉价下跌—存栏下降—肉价上涨”，这样的周期差不多每隔4年就要上演一场。从2018年开始的比轮猪周期，在饲料价格、疫情、非洲猪瘟等因素影响下，价格震荡惊心，也被称为“超级猪周期”。伴随着猪周期的起起落落，价高伤民、价贱伤农的现象不时穿插其中，每一个从业者都推动了它的出现，也成了它的受害者。

应对“猪周期”，从业者要下“绣花”功夫。

一是要加强数据信息的应用。“猪周期”频繁出现是整个产业生产模式粗放，信

息化、技术化不足的结果。由于养殖的分散，生物防疫、抽检、监测等诸多环节存在着数据监测、统计不准确的问题，而这些不起眼的环节，又进一步拉升了养殖的成本，在“猪周期”的上行周期中，这些问题被可观的利润掩盖，而下行周期中，成本就成了企业能否支撑到下一个上行周期的关键。在养殖过程中，绝大多数中小养殖户对行业数据后知后觉，凭借本能进行生产经营。改变这种状况需要龙头企业、中小养殖户共同努力，使“散”“碎”的数据能够变得准确，发挥出指导生产的作用。

二是要提升规模化养殖占比。众所周知，我国生猪养殖行业目前仍以中小养殖户为主，龙头企业的市场占有率虽然经过多年的发展有所提升，但从全行业来看，份额并不大，这种现状决定了“散户”成为决定供应量的关键多数，而供应量又决定着价格，二者互相制约，

其他有关重要商品储备建设经验提出的，主要是在生猪价格过度下跌、产能大幅下降时进行收储，以稳定生产预期，实现有效“托市”稳产能。

业界认为，《预案》充分发挥了政府对猪肉储备调节作为关键抓手的重要作用，对生猪及猪肉价格坚持“调高”与“调低”并重，以供应保障价格稳，以价格稳促进供应稳。价格过高时，将投放储备以保障居民消费需要，推动价格向合理区间回落，避免生猪产能过度扩张；价格过低时，将启动收储以托住市场，为养殖场户吃下“定心丸”，避免生猪产能过度淘汰。

需要注意的是，对于当前的行业状态，有从业人士的观点认为，新一轮“猪周期”即将到来。

对此，朱增勇对《证券日报》记者表示，当前猪价是超跌后多重因素带动的反弹，与超跌一样，猪价也超预期反弹。供给充裕的基本面没有改变，同时能繁母猪产能尽管连续调减，但依然处于较高水平，意味着未来半年左右生猪供给依然充裕，猪价拐点并未到来，依然处于下行周期。

需要注意的是，此轮“猪周期”为养殖行业注入了诸多的新发展因素，养殖企业能否在未来的市场中站稳脚跟获得一席之地，充满不确定性。

中小养殖企业“压力山大”

对于未来可能出现的变化，更多的中小养殖企业无暇顾及，如何扛过眼前难关才是当务之急。

即使有了政策的引导，但市场的变化还是让从业者“措手不及”。李晶对《证券日报》记者介绍，从去年开始行业就对今年生猪处于下行周期有比较一致的看法，所以无论是养殖方还是屠宰方，为应对生猪下行周期，前期都做了各方面的尝试。比如，前期养殖方有降低成本的操作，屠宰企业也是逢低进行冻品入库，比较看涨远期的收益增加，但猪价的跌速和跌幅，明显超过多方预期，导致亏损提前到来。

亏损期的提前到来，让一些在2020年才进入这个领域的中小养殖企业无奈“踩雷”。对于四川汶川的80后养殖户胡女士来说，2021年“令人焦躁”。

胡女士在2020年底与朋友合伙开始从事养猪生意，但由于进入生猪养殖行业时已处本轮“猪周期”高位，成本较高，随后遭遇猪价大幅波动，胡女士一家在2021年养猪不仅没有实现盈利，反而赔了数十万元。尽管年底猪价回暖，但其养猪业务依然挣扎在盈利线以下，同时，养殖场还需要不停地投入成本，这让她感到“压力山大”。

“养殖场现在大致有500头的生猪规模。我们不会盲目扩张，计划就保持目前的规模。今年养猪业务几乎吸走了我们手上全部的流动资金，有段时间压力太大导致我晚上都睡不着觉。我们现在能做的就是坚持，希望早点熬过这段艰难的日子。”胡女士感叹。

除了猪价下跌，养猪企业在2021年还遭受了成本上升的压力，但是，“也没办法，饲料的原料成本也在上涨，玉米价格一度从2000元/吨涨到3000元/吨，上游饲料企业提价，原料成本压力也传导至养殖端。”有从业者对《证券日报》记者说。

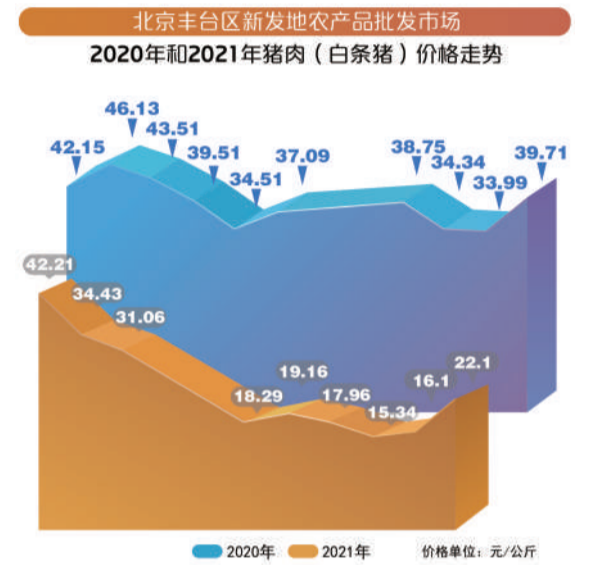
成本增加而猪价震荡的双重压力让养殖企业苦不堪言的同时，屠宰企业则“松了口气”。

得利斯董秘刘鹏在接受《证券日报》记者采访时表示，对于屠宰端最重要的，也是最核心的影响因素其实是规模，只要屠宰端的业务有规模，尽管屠宰业务整体

的毛利水平比较低，也会产生比较好的盈利效果。

拼成本、拼管理时代来临

“生猪养殖市场2021年产能恢复量很大，超出了大家预期，导致供大于求，由于前期猪价波动太大，规模化养殖企业的个体养殖户都遭受到了猪价‘过山车’式波动带来的冲击。”一位不愿署名的上市公司人士对《证券日报》记者感叹。



上述人士对《证券日报》记者分析，2021年，在猪价行情最糟糕的时候，规模化猪企自繁自养一头猪最高可能亏损上千元。近期猪价回升，大家盈利情况有所好转，但也就只是在成本线上下一点——从目前的猪价行情来看，部分中小型企业可以盈利，但是对于那些规模较大的寡头企业来说，应该还会承受一些亏损，因为他们前期扩张得太快了。

经历了这些，更多的从业者开始反思，如何避免新一轮“猪周期”的洗劫。

新希望在深交所互动易平台上与投资者交流时表示，现阶段养猪完全成本为20元/公斤左右，和目前猪价相比仍承担一定压力，但近期公司养猪各项生产指标都在逐步改善。

天邦股份表示，公司正通过提高养殖效率、降低断奶仔猪成本、死淘率、代养成本以及自育肥成本等不断降低成本。

值得一提的是，近年来，生猪养殖企业也在积极拓展下游板块，开拓肉制品深加工、发力食品终端。

刘鹏对《证券日报》记者表示，目前得利斯的发展方向已经做了战略调整，即从单纯做传统的低温的火腿肉制品向毛利率更高的速冻米面类产品调整，今后公司的预制菜系列产品占比越来越高，进而也会推进公司整体的市盈率、净利率水平等得到改善和提升。“当然一下子就有特别明显的增长也不现实，因为还有一个产能的消化和爬坡的阶段，但我觉得明年会有一个特别好的效果出来”。

不过，上述不愿具名的上市公司人士表示，“事实上，几家A股的养猪龙头企业，成本控制其实都做得很好，2021年以来的业绩也都不怎么理想。长期来看，生猪养殖的产能扩张会更加趋于理性，未来会进入各家拼成本、拼管理的时代。”

熨平“猪周期” 从业者要下绣花功夫

最终使得“猪周期”不断侵袭市场。中小养殖企业的抗风险能力较弱，也使得他们的生产经营随机性更大，长期来看，并不利于行业的健康发展，要使养殖行业有较好的对抗市场风险能力，就要提升规模化养殖在市场上的份额。

三是要加强生物技术在中小养殖企业的应用。在过往的“猪周期”经历中，突发大范围的疫病是造成“猪周期”变化的原因之一；而育种等技术的运用可以使经营成本得到改善。因此，在生物技术领域，要加强产学研的结合，使领先的技术能率先应用于产业，使产业需求在科研端能找到更多解决方案，这也是减缓“猪周期”对行业伤害的重要方法。

综合来看，熨平猪周期，不是一蹴而就的事情，需要从业者拿出“绣花”的耐心和恒心，改变过往生产经营的粗放模式，向优秀的制造业企业学习，抛弃“暴富”心态，学会向管理、供应链中要利润。在养殖、屠宰、销售各端加强联动，加强精细化运营。

2021年以来

截至10月29日

自繁自养生猪利润均值670.45元/头

最低值为-787.66元/头

最高值为2939.18元/头