

豆粕现货价格持续高企 养殖企业积极探索减量替代方案

■本报记者 李昱丞
见习记者 丁 蓁

近期,国内豆粕现货价格上涨至十年来高点。据中国粮油信息网最新数据,9月25日,天津地区43%蛋白豆粕现货报价为5350元/吨,较一周前上涨480元/吨。东方财富Choice数据显示,截至9月23日,豆粕现货价格为5364元/吨,周涨幅9.51%,月涨幅18.30%,年涨幅达36.70%,成为该数据库自2013年1月4日有这项统计数据以来的最高价位。

9月25日,上海钢联农产品事业部豆粕分析师邹洪林在接受《证券日报》记者采访时表示:“在供给端与需求端共同作用下,豆粕现货价位已达十年来最高。现货价格高企,将抑制下游需求,未来豆粕价格进一步上涨的空间将受到限制。”

在全国统一部署下,下游养殖企业纷纷探索减量替代方案。上市公司各显神通,一方面,通过提高动物饲料消化吸收率,减少豆粕用量;另一方面,用蛋白质含量更优的其他饲料替代豆粕。

豆粕涨价已向下游传导

豆粕是大豆提取豆油后得到的一种副产品,是制作牲畜与家禽饲料的原料之一。据农业农村部监测,我国猪饲料产品平均蛋白含量为15.7%,豆粕在饲料中的占比约为17.7%。

豆粕价格不断上涨,主要源于供给端和需求端两方面因素的共同推动。供给端方面,我国大豆对外依存度超过80%,近期大豆到港量偏低,加之前期油厂开机率下降,油厂豆粕库存下滑至较低水平。Mysteel农产品数据显示,全国主要油厂豆粕库存量为47.49万吨,同比下降50.95%。需求端方面,随着生猪养殖利润逐步恢复,对豆粕的需求持续增加。同时,自8月中旬以来,饲料企业和养殖企业备货增多,也拉高了豆粕需求量。

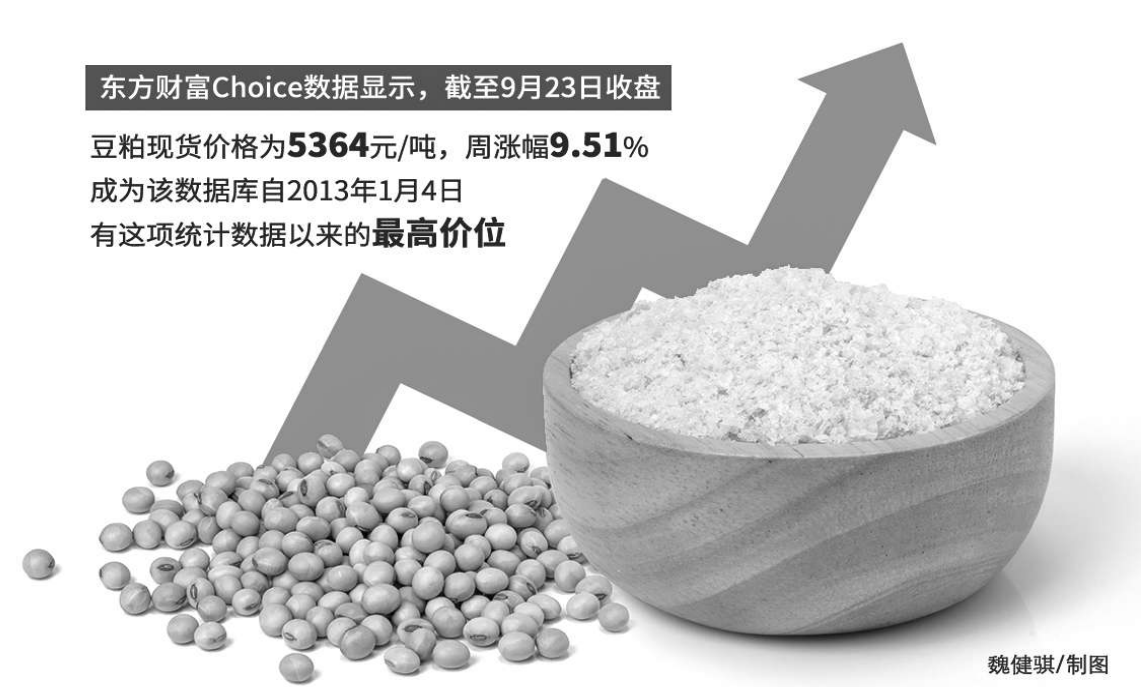
豆粕价格持续上涨,并传导至下游饲料企业,部分下游企业纷纷上调猪饲料、鱼饲料的价格。其中,山东经典饲料有限公司自9月12日起,教槽料、浓缩料、乳猪料上涨100元/吨,中大猪料、母猪料上涨50元/吨。

邹洪林向《证券日报》记者表示,豆粕现货价格高企,令很多养殖企业望而生畏。要想改变豆粕价格走势很难,一方面需要更多时间,另一方面需要供给端恢复。

“降低对进口大豆的依赖,一直是我国努力的方向,目前已放开对印度菜粕、巴西豆粕、阿根廷豆粕的进口,并大力提升国内大豆的自给率。”中信建投期货研究发展部田亚雄表示。

企业探索减量替代方案

为了推进豆粕减量替代方案,国家已出台一系列举措。2020年9



月份,国务院发布《关于促进畜牧业高质量发展的意见》,强调要调整优化饲料配方结构,促进玉米、豆粕的减量替代。2021年3月份,农业农村部畜牧兽医局发布《饲料中玉米豆粕减量替代工作方案》,要求推进用谷物和杂粕对饲料中玉米豆粕的减量替代。2021年4月份,《猪鸡饲料玉米豆粕减量替代技术方案》出炉,明确了豆粕玉米替代的方式和日粮配制的要点。今年9月19日,农业农村部召开视频会,全面推进豆粕减量替代行动,去年该行动已节约豆粕1100

万吨。

“豆粕价格持续高位震荡,迫使养殖企业加快探索豆粕减量替代方案。”邹洪林表示,相关上市公司已纷纷出招,在减量替代方面已取得一定成效。

温氏股份相关负责人9月25日接受《证券日报》记者采访时表示:“公司研究构建动物体外仿生消化系统平台,建立了常用饲料原料常规化学成分与净能、可消化氨基酸的预测模型,形成了整套成熟的豆粕减量替代技术体系。2021年,在公司的猪饲料中,

豆粕的平均用量占比为7.4%;2022年上半年,豆粕的平均用量占比已低于4%。”

牧原股份也建立了饲料原料净能和可消化氨基酸等营养参数数据库。实践证明,额外补充五六种合成氨基酸,可将生猪养殖全程中的饲料蛋白含量标准下调至12%。2021年,牧原股份生猪养殖领域使用的配合饲料为1580万吨,豆粕的平均用量占比为6.9%,比养殖业消耗饲料中豆粕的平均用量低8.4个百分点,相当于减少豆粕用量130万吨。

万物云淡市里淘金完成全球招股 预计发行价为每股49港元左右

■本报记者 王丽新

9月22日,国内物业管理行业(以下简称“物管行业”)龙头企业万物云全球成功发售1.17亿股H股,预计将于9月29日在港交所挂牌上市。

9月23日晚间,一位接近万物云的相关人士向《证券日报》记者透露,综合各家券商的认购数据来看,万物云在中国香港发售的股份虽然未获足额认购,但国际配售部分却实现超额配售。最终发售价目前尚未公告,但大概率会定在每股49港元左右,属于稍微偏低的水平。

作为万物云母公司的万科此前曾发布公告称,预计全球发售中万物云H股股份的发售价将不低于每股47.1港元、不超过52.7港元。对此,中信建投证券表示,全球发售完成后(假设不行使超额配股权),万物云对应的市值在549.7亿港元至615.1亿港元之间。假设万物云2022年实现归母净利润增速达30%,考虑汇率波动因素后,发售价对应的2022年PE估值为22.4倍至25.1倍,在港股上市的物管企业中处于第二高水平,仅次于华润万象生活。

“该市值表现符合市场预期,较为合理和理性。”同策研究院资深分析师肖云祥向《证券日报》记者表示,受房地产行业景气度影响,当前物管行业也处于发展的低迷期。但市场中总会有“识货”的人,不同的

投资者对物管企业的态度是不一样的,这是市场的选择。

物管企业在淡市里淘金

从是否会上市,到筹备递表,再到通过聆讯,万物云迈向资本市场的每一步都备受市场关注。在递表五个多月后,万物云距离上市终于只差临门一脚了。

2021年11月份,万科宣布拆分万物云上市后,万物云CEO朱保全曾向《证券日报》记者称“恰逢其时”。当时,物管行业已经走过巅峰发展时期。2021年初,上市物管企业的平均市盈率达55.31倍。随后,物管行业整体回调,超六成新上市物管企业的市盈率低于25倍;截至2021年末,上市物管行业的平均市盈率仅为17.64倍。

今年以来,物管行业的估值继续回调。中物研协数据显示,截至今年8月末,59家上市物管企业的平均市盈率首次跌破10倍,仅剩8倍。以9月23日收盘价计算,物管行业第一梯队的华润万象生活、碧桂园服务、中海物业、保利物业的市盈率分别为30.59倍、8.49倍、22.34倍、20.60倍。

从当前资本市场给予物管行业的整体估值情况和此次万物云招股的结果来看,在此时上市实在不是最佳时机。与物管行业发展的巅峰时期相比,万物云此次新股发售的

价格和对应的市盈率虽然相对要低一些,但仍远高于行业平均市盈率,也算不错了,不排除上市后会有“低开高走”的可能。

关于估值问题,万科董事会秘书朱旭曾表示,虽然2020年物业管理市场的估值很高,但资本市场千变万化,大家对此不必耿耿于怀。万物云并不追求在行业估值顶点时上市,能得到市场给予理性的估值就可以了。无论在哪个时间节点上市,对万物云来讲,都将是一个新的起点。

从多位受访业内人士向《证券日报》表达的共识来看,万物云在行业估值下行时期迈出如此关键的一步,虽然错过了估值的风口,但从行业发展的逻辑和公司自身的商业模式及发展战略来看,此次IPO募集的资金、上市后的再融资以及上市对公司品牌及影响力的提升,都可以让万物云拿到更多优质资源,深化其城市服务商的地位和提升市占率。

科技业务已有收入进账

此次万物云能够成功发行H股,万科的资本朋友圈发挥了重要作用。

从基石投资者名单来看,万物云此次招股,吸引了中国诚通控股及旗下的中国国有企业混合所有制改革基金、瑞银资管、淡马锡、Athos

资本、HHLR基金及YHC投资、润晖投资等机构投资者,基石投资金额约为2.8亿美元,约占发行股本的3.58%。

对此,朱保全在社交媒体上这样写道:“差市场结交真朋友。”肖云祥则表示,“基石投资者的支持,实际上是对当前万物云经营的肯定,以及对公司未来发展的期望。”

万科对万物云又有何种期待?在今年8月31日的业绩会上,万科董事会主席郁亮表示,希望万物云通过上市获得更大发展空间。

“当前上市的时间节点并不算好,但万物云背靠万科,在业务层面已打造出独特的‘街道模式’,可加快复制扩张。”诸葛找房数据研究中心高级分析师陈霄向《证券日报》记者表示,万物云上市后,将给当前的物管行业格局带来新的冲击。在当前大部分物管企业仍在传统赛道上靠扩大规模来寻求发展之际,万物云的科技化和数字化能力是其未来业绩成长的关键。

招股书显示,万物云此次募集的所得款项,约35%将用于扩大业务、实现规模效益、创造新收入机会;约25%用于投入AIoT及BPaaS解决方案的开发;约20%用于孵化万物云生态系统;约10%用于吸纳及培养人才;约10%用于营运资金及一般公司用途。募资的第二大用途投向研发AIoT及BPaaS解决方案,该科技项目是万物云获得相对较高估

值的底牌之一,这是传统物管企业所没有的业务,但公司在这方面已经有收入进账。

2022年上半年,万物云实现营业收入143.5亿元,同比增长38.2%。其中,社区空间居住消费服务收入80.8亿元,占比56.3%,同比增长34.8%;商企和城市空间综合服务收入51.1亿元,占比35.6%,同比增长39.7%;AIoT及BPaaS解决方案服务收入11.6亿元,占比8.1%,同比增长59.0%,是三大主营业务中增幅最大的一项。

“不管是在淡市里淘金,还是向资本市场讲的‘故事’足够好,物管行业的发展是条长跑赛道,未来的市场规模可达数万亿元,这是当前充满不确定因素的资本市场中比较确定的事件。”一位行业分析师向《证券日报》记者表示,上市后,在资本的推动下,万物云能否走出一条全新的发展道路,并为物管行业带来一场变革,也是其发展过程中的价值所在。

“此前上市的物管企业已在业内占据一席之地,万物云作为后来者,在竞争中目前处于相对劣势地位。同时,万物云的盈利能力及短期偿债能力均出现一定下滑。”陈霄预计,公司未来的经营重点仍会放在以科技化、数字化提升服务方面,实现“万物云街道模式”的优化及在全国复制的目标,进而提升公司的盈利能力。

紫光股份深挖“护城河” 赋能企业数字化转型

■本报记者 赵学毅 向炎涛

9月23日,紫光股份旗下新华三集团发布新一代超融合UIS8.0,实现了核心技术、业务连续性、智算能力、云边融合以及解决方案五大能力升级,让新一代超融合实现了全维进化和革新,助力百行百业加速数字化转型进程。

此前,市场研究机构IDC发布了《2022年第二季度中国服务器市场跟踪报告Prelim》,紫光股份旗下新华三集团服务器整体市场份额增至18.6%,蝉联中国市场第二。其中,新华三刀片服务器以55.3%的市场份额连续多个季度蝉联第一。

事实上,在中国ICT产业领域,紫光股份是一个绕不开的存在。

数字经济时代,紫光股份凭借“芯-云-网-边-端”全栈数字化基础设施能力,已经成为数字产业化的领军者和产业数字化的赋能者,是全国能够提供全栈式、端到端数字化解决方案的两家企业之一。

近日,紫光股份董事长兼新华三集团首席执行官于英涛接受《证券日报》记者采访时称,紫光股份未来的战略走向日渐清晰。

助力企业数字化转型

谈及企业数字化转型的难点,于英涛对《证券日报》记者表示,数字化转型需要面向业务逻辑的顶层设计,同时要充分考虑如何进行“流程重塑”,需要完整、系统化的数字技术和解决方案作为支撑。以往,数字化转型在很大程度上只是上了很多信息化设备和系统,但数据没有真正打通,形成了很多“孤岛”。此外,很多企业也没有形成一套完整的解决方案,对数据进行清洗、分析和利用,进而无法充分发挥数据价值。

在这样的背景下,紫光股份这样的专业化数字化解决方案提供商就显得尤为重要。

于英涛介绍,紫光股份有着全面的数字化解决方案能力,是业内少有的能提供覆盖“芯-云-网-边-端”全栈产品和全场景数字化解决方案的头部企业,也拥有从研发到制造的全产业链布局。同时,紫光股份充分发挥在核心技术攻关上的生态辐射优势,集聚了产业链上下游530余家企业协同发展,在保链、稳链的同时,加快带动上下游“企业群”开展技术攻关,打造更多的硬核科技。

这些能力的背后,是紫光股份在关键核心技术创新上的高比例投入和高质量产出。紫光股份始终将创新做为立身之本,旗下新华三保持将年销售额的10%-15%作为研发投入,深挖业务发展的“护城河”,打造未来的市场核心竞争力。目前,紫光股份专利申请总量已超过13000件,其中90%以上是发明专利。

紫光股份积极顺应市场发展趋势,大力发展云与智能业务。

2020年,紫光集团整合旗下“云网”业务的资源,打造紫光云与智能事业群,成功实现紫光云在“技术、品牌、市场、服务”四个方面的统一。2021年9月份,紫光云技术有限公司(以下简称“紫光云”)宣布完成6亿元人民币融资。

在业内看来,由中移资本控股有限责任公司(以下简称“中移资本”)参与的本次融资,将有助于满足紫光云在云计算和云服务相关领域的技术研发、市场拓展、节点建设等资金需求,助力扩大业务规模,提升运营实力。

“紫光云跟其他互联网企业的云、运营商的云相比是有区别的,互联网公司的云是自身技术的溢出,运营商的云是自身资源的溢出。”于英涛说,紫光股份的云战略非常清晰,“有所为有所不为”。“有所不为”,是不跟互联网公司以及运营商去比规模;“有所为”,是聚焦自己的主赛道和优势,把长板做长。紫光云的优势在于能够为政府和百行百业客户提供贴身的定制化、差异化服务,让他们能够不分场景、不分时间迅速上云,助力业务快速、高效发展。

完成“芯-云-网-边-端”全产业链布局

根据《“十四五”数字经济发展规划》,到2025年,我国数字经济核心产业增加值占GDP的比重将达到10%。“我感受到了从中央到地方各级政府对数字经济的高度重视。”于英涛说,紫光股份作为行业龙头企业,在服务国家战略当中应该承担主力军的角色。以“东数西算”工程为例,紫光股份在内蒙古呼和浩特建立了中央实验室,把公司原本分布在北京、上海、成都、重庆、广州、郑州、合肥等城市的数据中心和重大实验室中的60%搬到了呼和浩特。围绕零碳城市、零碳园区,紫光股份用数字化技术参与到减碳、零碳建设。目前紫光股份智能工厂和全国九大园区已经实现了低碳,希望在2030年全部变成零碳园区,同时将这些方案输出以赋能百行百业。

伴随着技术的成熟和产业链的发展,整个数字产业的同质化竞争越来越严重。而随着数字化转型的持续深化,具备全栈能力的服务商日益成为行业数字化变革的优先选择。

如今,紫光股份已经完成“芯-云-网-边-端”全产业链布局,具备全栈数字化基础设施能力,并持续推动企业做强做优做大,助力数字产业化发展。同时,依托整体数字化能力赋能工业、服务业、农业等百行百业进行数字化转型,助力政府更好实现数字治理。

展望未来,于英涛表示,紫光股份将紧跟国家关于数字经济、数字社会和数字生态的重大部署,积极参与“双碳”战略、“东数西算”与“数字中国”建设。同时,将聚焦ICT基础、关键技术和数字化应用场景,持续推动“云智原生”技术战略的深化,不断扩大“芯-云-网-边-端”产业链的布局,加快向场景化的应用转型,持续稳固“核心竞争力突出、盈利能力稳健”的行业领军企业地位。