

奶源过剩需求不足 上游牧场频现亏损如何破局?

■本报记者 李静

乳品消费增速放缓、养殖成本高企、奶源过剩带来的奶价持续下行,让上游牧场经历了“凛冽寒冬”,这也体现在相关公司的财报中。

截至4月9日记者发稿,已有优然牧业、现代牧业、澳亚集团等多家牧场发布2023年年报,多家公司“增收不增利”或亏损。

上游牧场业绩不佳

具体来看,2023年,现代牧业实现营收134.58亿元,同比增长9.5%;实现净利润1.75亿元,同比下降68.86%。

对于业绩下跌,现代牧业解释称,由于牛肉市场价格及原料奶售价下降、畜群规模增长等方面影响,乳牛公平值变动减乳牛销售成本所产生的亏损增加29.6%至12.8亿元。同时,原料奶业务毛利率下降及毛利额减少,导致净利润下降。

同样“增收不增利”的还有中国圣牧。数据显示,公司在2023年实现营收33.84亿元,同比增长6.53%;实现净利润8608万元,同比下滑79.33%。

此外,原生态牧业、澳亚集团和优然牧业2023年业绩由盈转亏。数据显示,2023年,原生态牧业实现营收22.09亿元,同比增长5.66%;而净利润则亏损3.40亿元,上年同期为盈利1.63亿元。澳亚集团2023年营收39.24亿元,同比增长3.2%;净利润亏损4.89亿元,上年同期为盈利1.63亿元。优然牧业实现营收186.94亿元,同比增长3.56%;净利润为亏损10.50亿元,上年同期为盈利4.15亿元。

对于亏损的原因,上述牧场均提到了原料奶价格下降。原生态牧业表示,年内受原奶需求疲弱影响,鲜奶平均销售价格略有下降。澳亚集团则表示,主要归因于其他生物资产公允价值减去销售成本变动产生的亏损约6.68亿元,重大亏损主要由于计算生物资产公允价值时,假设原料奶价格下降所致。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者称,牧场上市公

国家统计局数据显示,2023年

我国原奶产量达到**4197万吨**,同比增加**265万吨**,增幅**6.7%**,创历史新高

但受消费环境影响,全年奶类消费却下降约**1.6%**



魏健祺/制图

司去年“增收不增利”甚至亏损,主要是因为市场需求不足和竞争激烈所致。此外,饲料价格上涨、劳动力成本增加等也是重要原因。

奶源过剩、奶价下跌也引发了市场关注,在现代牧业2023年业绩说明会上,多位机构分析师对原奶行业前景表示关注。现代牧业总裁孙玉刚对此回应称,目前国内原奶行业面临供需矛盾,2023年国内原奶供给量增长约6%,但需求端则呈现略有下降的趋势。

供需结构仍不平衡

“奶源过剩、需求不足是牧场亏损的主因。”乳业分析师、中国农垦乳业联盟专家组长宋亮对《证券日报》记者表示,“2023年国内奶牛存栏数约减少100万头,但由于奶牛单产的提升以及这两年新增牧场产能的逐步释放,原奶供过于求的问题仍没有完全改善。”

据了解,自2019年起,受奶牛养殖高收益吸引,在奶业振兴政策支持下,各地奶源基地建设加快,奶牛存栏量稳步回升,单产水平稳步提高,多因素共同推动牛奶和乳制品产量再创新高。

据奶业专业杂志《荷斯坦》不完全统计,2021年全国新建牧场项目166个,2022年约148个。2023年随着越来越多的牧场投产,奶源供给过剩情况严重。

国家统计局数据显示,2023年,我国原奶产量达到4197万吨,同比增加265万吨,增幅为6.7%,创历史新高。但受消费环境影响,全年奶类消费却下降约1.6%。

奶产量增长速度高于消费量增速,也导致鲜奶价格下跌。据农业农村部数据,内蒙古、河北等10个主产省份生鲜乳平均价格从2021年末高点的4.38元/千克下降至2024年3月份的3.53元/千克。

在上市牧场财报中,对于奶价下跌的相关情况也进行了披露。现代牧业披露,2023年其原奶平均售价为4.03元/公斤,相比2022年的4.27元/公斤平均价下降了5.6%。此外,中国圣牧也在财报中披露,2023年国内平均奶价为3.83元/公斤,同比下降7.9%。

“养殖企业面临阶段性奶源过剩导致价格下行,反映出当前我国奶产品供需结构仍不平衡、奶类消费培育不足等问题。”中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示。

受下游需求不足以及供需不平衡的影响,奶牛养殖行业的盈利空间进一步被压缩,部分企业面临生存困境。业内专家认为,扭转供求关系是破局关键。

国家奶业产业技术体系首席科学家、中国农业大学教授李胜利表示:“2024年适当压缩奶牛产能,自然增长率由惯性的3%下调到-5%,增加淘汰成母牛约30万头,每天减少8000吨原奶产量,才能大幅缓解产能过剩。”

目前来看,不少原奶企业也开始放缓牧场建设进度。澳亚集团公告显示,考虑到乳制品需求疲弱以及2024年和2025年乳制品市场前景存在不确定性,澳亚集团计划将相关牧场建设结束期从2024年底推迟到2025年底。

孙玉刚表示,随着目前国内牛群数量持续下降,以及新牧场建设的放缓,预计2024年国内原奶供给端增速也会放缓。

快消行业分析师康定平表示,进入2024年,乳制品行业消费复苏有望加速,但效果或在下半年才能显现。宋亮也表示,预计今年国内原奶市场的供需关系调整会逐步到位,但进程还有待观察。

猪价回暖迹象

新希望一季度 实现生猪销售收入62.99亿元

■本报记者 舒娅疆

4月9日,新希望披露3月份生猪销售情况简报,公司3月份销售生猪152.55万头,环比增长16.56%,同比减少9.79%;生猪销售收入为23.04亿元,环比增长25.49%,同比减少10.8%;商品猪销售均价14.34元/公斤,环比增长3.46%,同比减少4.65%。

数据显示,新希望的商品猪销售均价在2023年12月份以13.06元/公斤创下阶段新低以后,自2024年以来呈现逐月上扬的态势,并在3月份突破了14元/公斤关口,助力公司在今年第一季度实现生猪销售收入62.99亿元。

猪价呈现出回暖迹象,为低迷许久的生猪养殖行业带来了信心。据悉,除了新希望以外,牧原股份、大北农、天邦食品也披露公告称,公司的生猪(商品猪)销售均价在3月份出现不同程度上涨。巨星农牧在近期与投资者互动时表示,2024年行情“有反转趋势”,未来公司将通过降低成本等方式获取利润。

根据卓创资讯数据监测,截至3月29日,全国瘦肉型白条猪肉价格为19.49元/公斤,较3月初的年内低点17.92元/公斤上涨了8.76%。

卓创资讯猪肉市场分析师胡文欣对《证券日报》记者表示,2024年第一季度,由于部分养殖场压栏增重等因素,市场看涨情绪渐浓,猪肉价格出现上涨。展望未来猪价趋势,从保育料推当前猪源供应有限及养殖场压栏,预计二季度猪肉价格或震荡上涨,涨幅有限。

随着生猪价格呈现上涨态势,2024年生猪养殖企业的总体经营状况有望出现积极变化。农文旅产业

振兴研究院常务副院长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示:“在经历了一段时间的低迷后,随着市场需求的逐渐恢复,生猪价格的上涨为养殖企业带来了盈利空间。预计2024年生猪养殖企业的盈利状况将有所改善,行业整体盈利水平可能回升。”

袁帅同时表示,生猪养殖企业当前依然面临一些压力和挑战,比如,饲料成本、劳动力成本等生产要素价格的上涨增加了企业的生产成本;非洲猪瘟等疫病的防控工作仍然艰巨,企业需要投入更多的资源和精力来确保生猪的健康和安全;此外,在激烈的市场竞争之下,企业需要不断提高自身的竞争力和市场份额。

传播星球App联合创始人付学军认为,生猪养殖企业可以通过多种措施来应对持续变化、波动的猪价行情。企业可以加强生产管理,提高生猪的成活率和健康水平;优化供应链管理,降低采购成本和运输成本,提高生产效率;采取多元化销售策略,以拓宽销售渠道、提高市场占有率;通过期货市场进行套期保值操作;与上下游企业建立战略合作关系,共同应对市场风险。

从新希望来看,公司2023年5月份成立猪产业BG(业务单元),2023年全年,公司生猪出栏成本从17元/公斤以上逐季下降至15.6元/公斤以下,同时,生产指标改善明显。公司表示,猪产业BG成立以后还对后备种群的管理进行了加强,2023年公司后备转固成本持续下降,母猪账面价值从4800元/头下降至3000元/头左右,有效降低了未来苗种成本及种猪淘汰带来的损失,展望未来,公司2024年底出栏成本目标为15元/公斤(不考虑饲料原材料价格波动影响)。

需求下滑竞争加剧 生益电子去年亏损

■本报记者 丁蓉

自2021年分拆上市以来,生益电子首次年度归母净利润亏损。年报数据显示,生益电子2023年营业收入和净利润均出现下滑,其中,实现营业收入32.73亿元,同比下滑7.40%;归母净利润亏损2499.36万元,扣非净利润亏损4366.49万元,均由盈转亏。公司主要产品PCB(印制电路板)的毛利率为11.13%,比上年同期减少10.11个百分点。

在本次业绩说明会上,有投资者就“2023年连续多名核心技术人员离职”等内容进行提问。生益电子董事会秘书、财务总监唐慧芬表示,几位核心技术人员的离职未对公司整体研发创新能力、持续经营能力和核心竞争力产生实质性影响,2023年公司新增认定核心技术人员。公司将持续加强研发投入,重点聚焦224G高速技术、新平台服务器及AI服务器、车载域控制器等领域的相关技术研发。

对于2024年的规划,邓春华在回答《证券日报》记者提问时表示:“公司将持续优化订单结构,并积极完善全球区域布局,提升在国内外市场的渗透度。同时,持续增强技术创新能力、质量管控能力等经营管理能力,提升公司综合竞争力。”

中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示:“面对激烈的市场竞争,PCB企业应当密切关注市场趋势,尤其是人工智能服务器和汽车电子等领域高端PCB产品需求的增长。”

宁德时代发布全球首款5年零衰减储能系统 新型储能规模化应用有望提速

■本报记者 李婷 刘钊

4月9日,宁德时代举行储能新品发布会,对外发布全球首款可实现5年零衰减、并可大规模量产交付的储能系统——天恒。

宁德时代表示,天恒标准20尺集装箱储能系统,达到了6.25兆瓦时10级的高能量,单位面积能量密度提升30%,占地面积减少20%,达到6兆瓦时级别储能系统的全球第一,也是全球长寿命锂电池的一个里程碑。

《证券日报》记者从发布会上获悉,技术层面上,宁德时代天恒搭载的储能专用长寿命电芯1系列产品,实现了

430Wh/L的磷酸铁锂储能电池超高能量密度。同时,成功解决了零衰减电池中锂金属高度活性的难题,有效遏制了氧化反应引发的热失控现象。

据CNESA数据,2023年储能电芯平均价格从年初的0.9元/Wh至1.0元/Wh下降至年末的0.4元/Wh至0.5元/Wh,储能系统平均价格降至约0.8元/Wh,下降40%。

业内人士表示,由于部分储能企业成立时间较短,技术储备不深,只重速度,不重质量,用低价低质抢夺市场,容易造成“劣币驱逐良币”,只有不断提升技术控制成本才是企业长远发展之道。

据悉,目前各大厂商在电芯容量上

展开竞争,电芯容量的提升带来单仓更高的能量密度。而电芯容量越来越大,也对储能系统的安全性提出了更高的挑战。

对此,宁德时代表示,天恒储能系统有望创造更高的效益,为新型储能的规模化应用和高质量发展按下加速键。

另据报道,2024年第一季度,国内新型储能(电化学)领域共签约、开工及投产项目66个,总投资额达到1693亿元。其中百亿元规模的投资项目共有6个。在技术投入方面,66个项目涵盖了锂离子电池、钠离子电池、液流电池和固态电池等技术。锂离子电池仍然是主流投资方向。

过去三年,宁德时代均位居储能电池出货量第一,2023年,宁德时代储能系统实现营收599.01亿元,同比增长33.17%。储能电池系统销量达69GWh,同比增长46.81%。

对此,江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对《证券日报》记者表示,此次宁德时代储能发布的新品,首5年容量零衰减、首5年功率零衰减,是储能电池比较理想的特性。公司保持动力电池和储能电池全球第一的地位,有先发技术优势以及较雄厚的研发投入资金。宁德时代的储能优势重在电芯,以电芯的产业资源优势进一步获得市场资源。

WPS 365全新发布 一站式AI办公打造B端业务增量新引擎

4月9日,金山办公在北京召开金山办公生产力大会,在此次会议上,面向组织和企业的WPS 365全新发布,包含升级的WPS Office、WPS AI企业版和WPS协作,以新的形象亮相于公众面前。

金山办公CEO章庆元表示,全新发布的WPS 365全面覆盖了一个组织日常办公的基本需求,从文档创作到即时通讯(IM)、会议、邮件,再到AI应用,标志着“让企业生产力即刻起飞”。

开启企业AI办公时代

在此次会议现场,金山办公相关管理层对与会来宾演示了WPS 365工作的完整过程。本地文档与协作文档能够顺畅实现一键切换,

多人编辑模式与独自编辑模式能够实现无缝切换;内置了具备大语言模型能力的人工智能应用WPS AI企业版,除了能够为用户提供诸如扩写、缩写、总结、生成公式等功能,还能自助化分析数据、减少人工的重复劳动,触达阅读、画图、考勤整理、销售分析、合同分析等细碎的办公场景;WPS协作则进一步让组织与用户间的沟通交流更便捷,用户可以边写文档边沟通,即使是在邮件、OA系统里也能够无缝衔接。

在WPS 365携手新功能全新发布前,WPS 365已经积累了一定客户储备及企业数字化办公经验。据此前金山办公披露的2023年年度报告显示,截至2023年末,金山办公WPS 365已服务超过1.7万余家政企客户,诸如云南、浙江、山东等地党政客户,以及中信建投、华夏银行、厦门银行、国网浙江、湖北文旅、广东机场、吉利、极氪、奥克斯、科大讯飞等知

名企业客户,并形成标杆效应。

谈及WPS 365获得客户信赖的技术实力,金山办公助理总裁朱熠熠表示:“WPS 365具备行业领先的数据开放性,保证客户数据不丢失、迁移不受限,我们坚持开放赋能,充分尊重客户的数据资产所有权,让客户的数据属于客户。”

B端AI开启业务增量想象空间

WPS 365携手WPS AI企业版等新产品

全新发布,意味着金山办公正在进一步深耕B端市场。

据金山办公相关负责人表示,C端用户主要集中在办公效率、内容创作等场景,B端客户更专注整个公司的运营效率、自动化、数据处理、数据资产管理等与业务强相关的场景。该负责人表示,央企国企对安全管控、效率提升比较看重,目前金山办公B端AI产品在金融行业已有案例落地。

“今年我们会继续保持和央企、党政客户做共创,根据他们特定的使用场景来做研发。”上述负责人称,目前国内的大模型能力还不足以满足B端客户的所有需求,核心的需求主要是赋能业务。金山办公目前会先完成客户一些可实现、合理的需求。“与客户共创,我们可能会给企业做轻量定制化,最终还是希望产品能够标准化、行业化。”

金山办公高级副总裁毕晓春表示,金山办公希望能够实现C端与B端的双引擎驱动,也期待通过产品的驱动能够带来业务的增量。目前来看,金山办公希望通过与企业共创将AI办公落地到企业,实现企业端的AI开箱即用,之后将逐步提高市场占有率。

有券商认为,2024年金山办公AI产品开发将逐步从C端产品向B端深入,除了此次对外发布B端AI产品的新进展,也将在2024年探索出适合当前国情下企业级AI的商业模式。该券商称,金山办公业务门槛较高,同时主要面向个人客户和企业客户,保持了较好的稳定性。随着后续C端AI产品商业化落地和B端AI产品的完善及推广,金山办公有望率先享受到AI应用发展的红利。

(CIS)