

公司零距离·新经济 新动能

探寻神农集团“降本秘籍”： 坚持健康化养殖 做优全生命周期智能化管理

本报记者 李如是

2023年,生猪养殖行业毛利率出现大幅下降,多家上市猪企2023年年报显示,养猪毛利率已降至2%-3%。如何养猪才能“挤”出更多盈利空间?这对猪企而言十分关键。

神农集团是云南省规模最大的养猪企业,公司于2021年在上交所主板上市,成为云南省第一家上市农牧企业。面对当前较低的毛利率水平,各猪企正想方设法降本增效。而神农集团的生猪养殖成本已降至14.2元/公斤,位列第一梯队。在行业竞争加剧之下,神农集团的“降本秘籍”是什么?

近日,神农集团截至目前规模最大的现代化养猪厂(年存栏1.6万头母猪)——广西崇左神农农牧有限公司那隆猪厂竣工投产。《证券日报》记者走进这座现代化养猪厂,探寻其独特之处。

神农集团副总裁、养殖事业部总经理赖灿在接受《证券日报》记者采访时表示:“当生猪养殖行业进入低毛利状态,只有做优高质量产能才能在大浪淘沙中占得先机,随着猪厂健康化、规模化养殖成效显现,公司未来还有降本空间。”

构建现代化养殖体系

神农集团方面对记者表示,那隆猪厂投产后,预计养殖成本可以降低到14元/公斤以下。

而关于“降本秘籍”,神农集团董事长何祖训向《证券日报》记者表示:“健康损失就是猪场最大的成本,而有效的生物安全体系是一种系统的、连续的管理方法,也是最强、最经济的控制疫病发生的手段。”

与想象中脏乱差的猪圈大相径庭,在那隆猪厂崭新的公猪舍中,每只猪都被安排好了独立“单间”,这个“集体宿舍”中凉风阵阵,通风极佳。

据工作人员介绍,负压通风的方式可让猪舍内的空气自然流动。除此之外,猪厂配备了完整的多层空气过滤系统,由三防网、空气过滤系统(初效过滤器+精滤)、

环境控制系统、除臭系统组成,可以显著降低各类病毒和细菌通过空气远距离传播的可能性,并通过改善空气质量来优化舍内环境。

记者注意到,公猪舍其实是一座独栋楼房,猪厂公猪舍组长李霞表示:“独栋圈舍是为了有效避免栋舍之间的交叉。”此外,储备厂长杨俊伟也对记者表示:“两个车间共用一个公猪舍,不仅能降低成本,也利于精液的集中管理,做到科学采样、混精,提高母猪的受孕率。”

这些细节只是神农集团“生物安全体系”的缩影。从最初的建设到养殖流程,这座现代化猪厂已将“高健康”理念融入其中,形成了由前端的高质量种猪、严格的猪厂选址、严密的生物安全防控体系、日常疫病监测与净化以及优质营养的饲料供给等共同构成的现代化养殖体系,从源头解决生产效率和防控难题。

养猪二十余年,2023年,神农集团已实现PSY(每头母猪年断奶仔猪头数)在27头左右,全年平均料肉比2.65,存活率83%至85%。赖灿表示:“高健康猪只就是我们降本的主要秘籍,也是我们核心竞争力所在。我们在养殖过程中发现,越健康的猪,能繁效率越高,仔猪断奶成本越低,猪群健康状况控制得越好,死淘(饲养过程中死亡或淘汰的猪)等其他方面的损耗也会降低。”

全生命周期智能化管理

据工作人员介绍,猪群转入猪厂后,参观人员就不能直接进入“宿舍”了,也接触不到任何一只猪。而每头猪将由养殖厂进行全生命周期的精细管理。

“我们自研出体系化养殖管理系统。依托电子耳标的唯一标识性,神农集团为每一头种猪建立起相对应的电子档案信息。同时,对猪只妊娠、待产、哺乳、断奶的全过程进行精细化记录。目前我们已经实现对集团养殖厂内上万头种猪进行单头、全生命周期的可追溯管理,养殖板块的信息化效率因此实现最大化。”神农集团养殖板块广西战区那隆猪厂厂长毕永杰向记者介绍。



图① 神农集团那隆猪厂公猪舍自动喂料设备 图② 神农集团那隆猪厂工作人员
图③ 神农集团那隆猪厂饲料中转料塔 图④ 神农集团养殖厂内工作场景
图⑤ 神农集团那隆猪厂全景图

当养猪遇上智能科技,便产生了绚烂的“火花”。从自动喂料设备、环境控制设备,到智能化养殖管理系统、疾病防控和健康监测系统,智能化监控设备,再到最后的粪污处理设备,神农集团现代化养猪厂中应用的智能化设备与技术,让人目不暇接。这也让公司相关工作的开展更为高效,管理百头猪只需要2个员工,这座现代化猪厂人效比达到1:258。

猪厂工作人员表示:“除了提供更安全优质的饲料,持续改善猪只生存环境,我们还充分顺应动物的习性,而智能化设备的助力让上述理念成为可能。例如,智能环境监测系统可以实时监测猪舍内的温度、湿度、空气质量等环境指标,保持猪舍环境的舒适度和稳定性。”

坚持“长期主义”

生猪养殖行业已走出高猪价

红利期,进入低毛利高质量发展阶段。2023年底,国家生猪产业技术体系总结了各地提高综合生产效率的经验做法,形成《生猪养殖提质增效降本技术指导意见》,帮助广大养殖场(户)提升养殖水平,实现增效降本,稳定养殖信心。

对此,何祖训表示:“市场的行情变化难以预测,我们要做的就是把握正确的方向,做好优质养猪这件事,不赌猪周期、不追求‘短平快’。养猪人不应该被猪周期左右。”神农集团那隆猪厂,淘汰落后产能,发展并完善生猪产业链。

今年3月份,农业农村部对《生猪产能调控实施方案(暂行)》进行了修订,将全国能繁母猪正常保有量目标从4100万头调整为3900万头,将能繁母猪存栏量正

常波动下限从正常保有量的95%调整至92%。

神农集团董事会秘书蒋宏对《证券日报》记者表示:“由于养猪的盈利空间被压缩,生猪养殖业已进入去产能的阶段,但主要‘去’的是低效、落后产能,我们更要精益求精向高端产能发展。”

神农集团2023年生猪出栏量152.04万头,根据公司设定的“小目标”,力争于2025年实现出栏量350万头,2027年至2028年实现出栏量500万头,投产运营那隆猪厂,淘汰落后产能,发展并完善生猪产业链。

何祖训表示,公司将坚持走可持续发展的高质量道路,坚持自己的“长期主义”。

公司供图

万马科技子公司 拟投建自动驾驶云服务建设项目 计划总投资额超1亿元

本报记者 冯思婕

6月24日晚间,万马科技发布公告称,全资子公司上海优吠网络科技有限公司(以下简称“优吠科技”)拟在江苏省常州市高新区投资建设自动驾驶云服务建设项目,计划总投资金额约1.01亿元。

万马科技将通过本项目提供全方位自动驾驶云服务,包括算力出租、平台服务、工具链产品三个方面,这三个方面紧密协同,相辅相成,形成一套完整的解决方案。

“算力是自动驾驶技术发展的基础,在自动驾驶算法的训练和验证过程中,需要处理海量的数据并运行复杂的计算任务,规模算力将为其提供强大的计算能力支持。而平台服务则能够提供技术支撑和资源共享能力,客户通过平台服务,将获取到最新的算法模型、数据集以及高性能计算资源,从而提升自动驾驶技术的性能和效率。工具链产品则是自动驾驶研发过程中的重要支撑,涵盖数据清洗、数据标记、算法训练等一系列功能。”万马科技认为。

对于本次拟投建的自动驾驶云服务建设项目,万马科技表示,项目建设完成后,车企客户将享受到从基础设施到应用层的一站式支持,加速自动驾驶技术的创新与落地,在激烈的市场竞争中占据优势。

浙江大学管理学院特聘教授钱向东在接受《证券日报》记者采访时表示:“自动驾驶云服务是汽车智能化发展的重要组成部分,目前正处于快速发展阶段。从技术上来讲,自动驾驶云服务的难度和难点主要在于如何提高算法的准确性和安全性,以及如何处理大量的数据和提供高效的服务。这涉及服务器、网络、存储等多个方面的技术,还需要与车辆设备进行高效的数据传输和通信,以确保自动驾驶系统的安全可靠。”

在发布上述项目投资公告的同时,6月24日晚间,万马科技还发布了一则对优吠科技增资的公告。根据公告,万马科技董事会审议通过了《关于对全资子公司增资的议案》,同意公司以自有或自筹资金对优吠科技增加注册资本6000万元,用于其资产购置、设备设施的投入以及补充营运资金,推动相关业务建设布局。

自2021年万马科技通过收购优吠科技进军车联网领域以来,公司的车联网业务持续扩张,迅速成为推动业绩增长的重要引擎。2023年,车联网业务为公司带来营收1.78亿元,占公司当期总营收的34.16%,同比增长48.14%。

碳酸锂价格下行 产业链上下游积极应对

本报记者 丁蓉

6月24日,碳酸锂主力期货合约收盘报8.855万元/吨,当日下跌0.510万元/吨,跌幅为5.45%,逼近2023年12月6日创下的8.540万元/吨低位。另据上海钢联发布的数据库,6月24日,电池级碳酸锂价格较上日下跌0.4万元/吨,均价报9.1万元/吨。

上海钢联新能源事业部锂业分析师李攀在接受《证券日报》记者采访时表示:“本轮碳酸锂价格下跌,主要是由于供给增长过快且长协与客供比例回升较快所致。据调研,7月份和8月份下游采购需求依旧存在,询价价位在9万元/吨附近,但目前行情下跌过快导致观望。综合来看,现货价格在8.5万元/吨至9万元/吨具备性价比,价格节奏或将呈现为7月份至8月份出现低点,9月份至10月份反弹,11月份至12月份高点回落。”

对于碳酸锂价格的波动,黄河科技学院客座教授张翔向《证券日报》记者表示:“近年来,新能源汽车市场和储能市场快速发展,拉动碳酸锂需求,导致碳酸锂价格上涨。锂矿行业投资热度空前,大量资本涌入。而随着产量的迅速扩张,又促使价格下跌。”

碳酸锂价格是否还会继续下跌?张翔表示:“目前来看,碳酸锂价格已经具备一定的性价比,未来有望稳定在一个合理的水平。从未来3年至5年的长期走势来看,后续大幅度下降的可能性较低。”

巨丰投资高级投资顾问陈宇恒在接受《证券日报》记者采访时表示:“锂资源开采、提炼技术进步,回收利用率增加以及新能源汽车市场和储能市场的发展,将是影响未来碳酸锂供需关系的主要因素。如果技术进步和回收利用能有效降低成本,同时需求持续增长,碳酸锂价格有望稳定在一个合理的水平。”

碳酸锂产业链上游主要为锂矿企业,中游为电池制造商,下游应用到新能源汽车和储能等领域。碳酸锂价格的波动,对产业链上下游带来不同的影响。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示:“碳酸锂价格下跌,对上游企业而言,会压缩利润空间,尤其是那些拿矿成本较高的项目,可能会因此成本倒挂而面临经营风险。对于中游电池行业及下游汽车、储能等领域,碳酸锂价格下降将导致企业生产成本大幅下降,给行业和企业带来积极意义。”

面对碳酸锂价格的下滑,产业链企业如何应对成为业内关注的焦点。

李攀向记者表示:“上游企业面对碳酸锂下跌带来的挑战,需要进行一体化产能布局,进行资源整合,降低生产成本。中游企业则需要紧抓碳酸锂下跌带来的机遇,将节省的成本投入新技术新产品的研发,提升产品性能和用户体验,利用成本优势,开拓新市场或加强现有市场的渗透。”

布局上游锂矿资源的赣锋锂业,近日在互动平台上回答投资者提问时表示,公司将根据市场情况动态规划产能,提升公司锂资源供应组合质量,降低生产成本。

储能企业科达士表示:“上游锂电原材料价格的下降,对公司最直接的影响是使储能电池成本下降,有利于打开更多细分储能市场领域。”

猪价走势向好 推动猪企盈利进一步改善

本报记者 舒娅璐

2024年以来,猪价走势持续向好,带动生猪养殖企业盈利水平不断提升。天风证券研报显示,截至6月22日,全国生猪均价达到18.39元/公斤。

温氏股份近期在与投资者互动时表示,近几个月生猪价格上涨,逐步覆盖公司生产成本。新希望亦在机构调研中透露,近期猪价回暖确实帮助公司盈利有明显改善,继4月份实现整体盈利以后,公司5月份整体将有2.5亿元至3亿元上下的盈利(未经审计)。

今年下半年,猪价走势依然受到市场看好。分析人士认为,猪价仍处于上涨阶段,在内外因素共同影响之下,下半年生猪养殖企业大概率整体实现盈利,同时,市场普遍关注的一定资金面紧张问题也有望得到一定程度的缓解。

具体来看,进入2024年,生猪价格呈现逐月上涨态势。从A股上市猪企披露的5月份销售数据来看,商品猪的5月份销售均价纷纷突破15元/公斤大关。

卓创资讯生猪市场分析师王亚男向《证券日报》记者介绍,6月中旬,生猪价格涨至18.95元/公斤,已涨至

今年以来的高位,主要原因是生猪供应收紧以及二次育肥的加持。在下半年猪价走势普遍看好的情况下,生猪养殖企业的盈利状况有望得到持续改善。

布瑞克农业大数据高级分析师徐洪志向《证券日报》记者表示:“下半年生猪养殖企业整体盈利已成定局。一方面是猪价上涨,另一方面是养殖成本因饲料原料价格下降、母猪繁育指标提高、死亡率降低等有利因素而出现明显下降。”

事实上,近年来生猪养殖企业的资金面普遍吃紧。东方财富Choice数据显示,A股生猪养殖板块

的10家上市公司中,除神农集团、东瑞股份以外,其余公司2023年的资产负债率均超过50%,甚至有公司资产负债率超过85%。而随着近期猪价回暖、猪企盈利预期向好,生猪养殖企业的资金紧张问题和偿债压力也有望得到一定缓解。

据牧原股份介绍,随着生猪市场行情的好转及养殖成本的持续下降,公司2024年盈利能力及现金流情况将有较大改善,具备降低负债规模的客观基础。

新希望表示,公司二季度盈利明显改善,直接帮助改善负债率,且公司预计经营改善将带来三季

度、四季度盈利提升,2024年底的目标是将资产负债率降到70%以内,明年计划降至65%以下。

此外还有企业表示,目前实现盈利的时间尚短,将优先考虑偿还一定的有息债务、降低资产负债率,保障公司运营安全。

“企业的资金面紧张,除了养殖业务亏损以外,也存在此前发展战略冒进、过度举债而又对猪周期走势产生误判等原因。因此,要缓解资金面紧张的状况,还需企业充分利用猪价回暖的有利时机,适时调整发展和经营策略,改善债务结构,避免盲目抄底思维。”徐洪志说。

中旭未来完善AI业务应对行业竞争 股东周年大会透露新布局

本报记者 李豪悦

6月24日,中旭未来在港交所发布公告称,公司在中国香港成立全资子公司香港远达未来有限公司(以下简称“远达未来”)。该公司业务主要为开发AI技术在游戏产业上的应用。

在此之前,中旭未来于6月21日召开上市后的首次股东周年大会,针对投资者关注的经营情况及未来业务重心等问题进行回复。

作为中国前五大手游发行商,中旭未来于2023年9月份登陆港交所后,受到资本市场密切关注。公司如何在激烈的市场竞争中挖掘更多发展机会,也成为投资者关注的话题。

挖掘新市场新机遇

对于2023年营收和净利润的

波动,中旭未来在股东周年大会上表示,因爆款产品处于空档期,断档期,导致MAU(月均活跃用户数)及新增付费用户下滑,在运营游戏产品受生命周期影响,充值流水相较于上期有所回落。2024年公司已经调整战略部署,在维持原有经典IP战略的基础上,尝试多品类赛道,打造多元化产品矩阵。同时,也在积极布局“出海”战略,入局小游戏赛道,相信这些都能为公司赢得不错的利润增长。

与此同时,中旭未来今年上半年新老产品交替明显提速,游戏新品有望贡献利润。据了解,今年1月份,公司与中手游联合发行的《斗罗大陆:史莱克学院》,首发当日便空降App Store免费榜总榜及TapTap热门榜榜首。

“出海”方面,中旭未来通过旗下“出海”平台贪玩游戏(海外),目

前已在欧美、日韩、东南亚等市场发行并运营数十款多语言游戏,另有11款游戏产品储备。

“出海”是公司的一项重要发展战略。相信凭借在中国大陆地区发行及运营网络游戏的成功经验,我们有能力发行和实施在不同地区的新游戏发行和运营策略,并将这些成功经验扩展到东南亚及欧美地区,推动集团的全球化发展战略,从而产生新的收入并提升集团的市场知名度。”中旭未来方面向记者表示。

值得注意的是,中旭未来也计划在当下最火热的小游戏赛道分一杯羹。巨量引擎发布的数据显示,中国小游戏市场整体规模在2023年已达到400亿元以上,2024年还将进一步增长,整体预计突破600亿元。

一位业内分析师向《证券日报》记者表示,游戏市场目前的消

费特征,整体向轻度付费转变。这也让轻量化游戏的付费模式更容易留住玩家。

保持核心竞争力

2024年2月份,《2023全球移动游戏市场竞争报告》公布了“2023年全球移动游戏营收TOP100企业”,中旭未来位列第35位。该报告提到,中旭未来的竞争优势在于精准营销、深度运营及品牌开发能力,使之能够有效延长游戏生命周期并提升产品价值。

公司发言人在股东大会上表示,精准营销、深度运营、品牌开发能力是公司的核心竞争力,也是中旭未来取得过往成功的制胜法宝。“相信我们有能力借助这种核心竞争力将经典RPG(角色扮演)类游戏的成功推广经验复制到其他

新品类、新赛道、新区域、新市场。”

目前,公司的营销方式已多元化。据了解,中旭未来的营销方式主要有短视频平台广告、手机商应用商城合作、门户网站线上广告以及游戏直播等。

除此之外,随着游戏行业拥抱AI的步伐加快,如何最大化利用AI提升公司业务收入,也成为当前游戏公司的努力方向。

中旭未来方面向《证券日报》记者介绍,公司此前已经在运用AI技术进行游戏精准营销。而中旭未来在中国香港成立的子公司远达未来,业务主要为开发AI技术在游戏产业上的应用,包括美术制作、创意文案、视频生成、智能助理和协同办公等模块。此外,远达未来还计划利用AI算法和AIGC技术来优化游戏的运营和推广,旨在为玩家提供新的玩法和体验。