

扩大内需新动力

猪价漫长磨底 产业如何走出周期迷雾？

■本报记者 张芎逸 孟 珂

经过较长时间的磨底，今年夏天猪肉终端行情已显现边际变化。据农业农村部监测，7月10日，全国农产品批发市场猪肉平均价格为15.67元/公斤，与一周前（7月3日）的14.68元/公斤相比，上涨6.7%。7月6日至10日的平均价格为15.46元/公斤，与前一周14.47元/公斤的均价相比，上涨6.8%。

七月盛夏，作为全国肉品流通枢纽之一，北京新发地肉类交易大厅货源充足、客流不断。在这里从事猪肉经营的商户孙女士告诉《证券日报》记者，与此前低迷的行情相比，今年7月份猪肉零售价日均小幅上行，经营压力随之有所缓解。

持续低价正在深刻调整生猪产业生态。目前市场出现了哪些新情况？猪肉价格长期偏弱背后有哪些缘由？行业如何摆脱价格大幅波动，走上稳定发展之路？带着这些疑问，近日，《证券日报》记者走访生猪养殖、流通、终端等各环节，深入剖析猪价漫长磨底背后的产业逻辑。

养殖端生存法则重塑

内蒙古自治区赤峰市是北方重点养殖区域，当地拥有十余年生猪养殖经验的养殖户崔金波对《证券日报》记者表示，从未遇到持续时间如此长的行业下行阶段。“目前我正在对接收购商，计划将场内30多头生猪集中出栏，结合当前市场行情测算，每头生猪出栏预计亏损300多元。”与当地不少养殖户情况相似，崔金波对能否维持资金平稳渡过行业低谷心存顾虑。

山东省济南市莱芜区生猪养殖市场同样处于周期调整阶段。当地养殖户刘仲秋向记者介绍，目前其所在地区生猪出栏价为5.2元/斤，较年内低点回升0.5元。区域内多数养殖户仍处在盈亏线以下。在行情底部区间时单头亏损约300元至500元，随着价格开始小幅修复，目前单头亏损收窄至100元至200元区间。

“虽然年内饲料原料价格回落，在一定程度上对冲了养殖成本压力。但目前市场补栏意愿整体偏弱，部分中小养殖场结合行业周期走势优化生产安排，选择压缩养殖规模或暂停经营。”刘仲秋说。

卓创资讯生猪市场高级分析师朱泽坤对《证券日报》记者表示，5月份养殖端主动加快生猪降重出栏，市场供给短期激增。进入6月份后，高温天气导致生猪增重放缓，叠加下旬肥猪价价差扩大，养殖端压栏情绪升温，生猪出栏量阶段性回落，市场供需进入僵持磨底状态。

养殖端的结构性经营变化，源于本轮猪周期运行特征较传统周期出现明显变化。复盘2001年以来的国内生猪市场，行业历经五轮标准猪周期，传统周期时长在3年至4年，下行调整期约2年，整体遵循“外生冲击—产能去化—价格上涨—产能扩张—价格回落”的稳定运行规律，价格涨跌幅度大、周期分界清晰。而本轮猪周期自2022年12月份进入调整通道，截至2026年6月份调整时长已达42个月，运行节奏显著区别于传统周期。



图①新发地肉类交易大厅 图②正在分割猪肉的商户 图③新发地肉类交易大厅实时猪价显示屏 图④工作人员在摆放猪肉制品

国家发展改革委国家信息中心经济预测部研究员尹伟华在接受《证券日报》记者采访时表示，本轮猪周期呈现出三大全新运行特征。一是“超长磨底”特征突出。生猪价格在谷底10%区间窄幅震荡超22个月，长于此前14个月的历史最长纪录；二是“旺季不旺”常态化。春节、中秋节等传统消费旺季对猪价的提振作用有所减弱，价格反弹持续性偏弱，周期上行、下行阶段呈现非对称特征；三是波动振幅显著收窄。猪价长期维持低位窄幅震荡，传统周期“暴涨暴跌”的运行特征逐步弱化。

经历长期底部调整，行业整体进入温和产能去化阶段，且产能出清呈现明显结构性分化特征。国家统计局数据显示，2026年一季度末全国能繁母猪存栏3904万头，同比减少135万头，下降3.3%。

尹伟华进一步解释称，分主体来看，产能出清呈现“散户快、大厂稳”格局。2026年6月份中小散户能繁母猪存栏环比降幅达1.73%，产能淘汰力度强劲；大型养殖企业环比降幅仅为0.95%，产能调整节奏平缓。当前行业去产能主力为中小散户，头部企业则主要采取淘汰低效产能、补充良种产能的结构性调整方式，整体产能保持稳定。

例如，牧原股份2025年生猪出栏量超7000万头，占全国总出栏量的10%以上，依托全流程智能化运营，当年完全成本控制在12元/公斤左右，优于行业平均水平。温氏股份2025年生猪出栏4047.69万头，公司通过持续优化生产管理、强化疫病防控、核心生产指标稳步改善，养殖成本同比下降，生猪养殖业务保持良好经营态势。

河北省经济技术协作促进会专家代炳姝对记者表示，国内生猪行业正处于转型升级阶段，逐步从传统依赖行情的周期模式，转向依托技术、精细化管理的稳健发展模式。随着能繁母猪存栏监测预警机

制不断完善，行业生产调控的有序性显著提升。当前猪价低位运行，核心源于行业整体产能相对充裕。

消费端呈现明显分化

北京新发地肉类交易大厅的终端售价与交易动向，是观测生猪市场变化的重要窗口。《证券日报》记者在走访时观察到，不同摊位的营表现差异明显：主营普通白条猪肉的摊位，其价格持续低位运行，商户盈利空间受限；而品牌冷鲜肉、黑猪肉摊位的价格则保持稳定，受生猪周期波动影响较小。

从事普通白条猪肉经营的孙女士表示，市场低价消费预期已基本形成，目前主要依靠薄利多销维持日常经营。

与普通猪肉摊位经营状态不同，市场内的高端黑猪肉摊位的营表现则比较平稳。黑猪肉商户白女士向记者介绍，其门店黑猪肉常年定价25元/斤，今年价格与去年同期基本持平，未随行业周期下行调整售价。门店客群以固定老客户为主，消费者更关注肉质品质与口感，对价格波动敏感度较低，周期行情变化对门店售价和销量影响有限。

商户吴女士坦言，目前消费者在选购时更偏向精品部位，低端部位走货反而一般，消费升级趋势特别明显。

终端消费分层的背后，是国内居民肉类消费结构的变化。居民消费需求越来越多地转向品质消费，推动品牌冷鲜肉、有机猪肉、特色黑猪等中高端猪肉品类市场持续扩容。《中国黑猪行业现状深度研究报告》显示，2025年国内黑猪市场规模达1073亿元，较2021年的623亿元增长70%。

代炳姝表示，猪肉消费格局重塑是多重因素共同作用的结果。从供给端来看，牛羊肉、禽肉、水产品

品类供给充足，丰富了居民肉类消费选择，分流部分猪肉消费需求；从需求端来看，消费者采购标准持续升级，不再单一侧重低价，更加看重养殖规范、溯源体系、肉质口感与食品安全。市场由此形成“普通猪肉价格低位徘徊，高端猪肉凭借品质获得溢价”的分层格局，这也进一步平缓了传统猪周期的剧烈波动。

行业发展模式趋稳

市场的持续修复，离不开常态化、精准化的产业政策托底。

4月28日，中共中央政治局会议明确提出“稳定生猪等农产品价格”；5月份，农业农村部印发的《生猪产能综合调控实施方案（2026年修订）》提到，完善生猪逆周期政策调控机制；6月份，农业农村部、国家发展改革委有关司局组织部分生猪主产省份和大型生猪养殖企业召开座谈会，分析研判当前生猪生产形势，指导地方和企业开展常态化精准调控，推动猪价尽快回到合理水平。

随着一系列产业调控政策落地，叠加行业产能出清、终端消费逐步修复，国内生猪市场长期低位震荡格局或将出现边际改善。

北京新发地肉类集采集配区经理杜占伟结合一线交易数据，复盘了今年以来的猪肉市场运行态势。他表示，今年年初至6月中旬，国内猪肉价格持续处于历史低位区间，养殖端整体承压。6月下旬起，市场行情出现边际修复，猪肉价格开启稳步小幅回升，行业长期低位磨底的状态逐步缓解，市场整体进入企稳阶段。伴随猪价逐步向合理区间回归，养殖端经营状况将稳步改善，流通批发环节的供货、备货、走货节奏也将趋于平稳，行业量价大幅晃动的现象将明显减少。

二级市场率先捕捉到行业修复信号。同花顺iFinD数据显示，进入7月份，A股猪肉概念板块持续走强，截至7月10日收盘，月度涨幅达9.47%。

牧原股份相关负责人在投资者问答中表示，根据外部市场环境及自身生产经营情况，公司合理规划出栏量。2025年以来，公司已积极响应国家生猪产能调控政策，从减能繁、降体重、限二育等方面进行落实，发挥产能调控带头作用，主动承担社会责任，助力生猪产业稳定健康发展。

神农集团在投资者关系活动中表示，未来行业供需将逐步改善，猪价中枢抬升、运行更趋平稳。基于此，该公司将通过持续降本增效、精细化管理、完善全产业链一体化、数字化管理平台搭建、供应链体系优化、严控资产负债率和资金风险等举措，增强市场竞争力，对冲周期波动带来的影响。

国元期货分析，中长期持续亏损将倒逼行业出清产能，逐步收紧远期生猪供给，四季度消费旺季到来后供需格局边际改善，养殖亏损幅度有望收窄，但全年供给量充足，盈利修复空间存在明显约束，后续产能淘汰力度将直接决定猪价回暖高度。

尹伟华表示，本轮猪周期价格波动收窄，运行更趋平稳，是行业规模化提升、政策精细化调控、产能温和去化等多重因素叠加的结果。规模化养殖主体产能决策更趋理性，弱化了散户“追涨杀跌”带来的剧烈波动；全链条逆周期调控机制有效熨平市场异动；头部企业稳产行为让供给端对价格信号的反应更平缓，进一步降低了价格暴涨暴跌的概率。

在代炳姝看来，本轮猪价低位运行对CPI（消费者物价指数）的扰动呈现阶段性、结构性特征。相较于过往强周期，本轮猪价波动对物价的拉动作用显著弱化。

历经漫长磨底，生猪行业供需格局、产业模式与消费结构将持续优化，逐步勾勒出稳健发展的崭新轮廓。

上海黄浦：老城肌理中的消费新局

（上接A1版）

上海社会科学院应用经济研究所服务经济研究室主任王如忠在接受《证券日报》记者采访时说，黄浦区历史文化底蕴深厚，老字号与存量商业资源密集，开展微改造有着天然的基础优势。“它在保留老城肌理与烟火气的同时，既能有效提升区域消费能级、丰富消费场景，也能持续增强老城区的整体吸引力，为文商旅深度融合、提升城区竞争力提供支撑。”王如忠说。

老牌商街变身年轻化“消费场”

如果说街巷里的存量空间是老城商业的毛细血管，那么商圈主街就是拉动消费升级的主动脉。记者在走访中真切感受到，从商圈主街到背街小巷，百年商街处处透着年轻气息，黄浦区正成为很多年轻人创业落地、消费打卡的首选地。

消费端的年轻化转变最先在老牌商场落地。由A股上市公司上海百联集团股份有限公司打造的百联ZX创趣场，是南京路上存量商业转型垂直赛道的标志性项目。该项目对传统物业进行重新定位与场景重构，深耕二次元垂直圈层，开业两年便成为全国二次元爱好者的聚集地。

作为A股上市公司上海新世界股份有限公司（以下简称“新世界”）旗下重要商业资产，新世界的转型步伐在2025年进一步提速。据新世界2025年年报披露，百货零售业板块新世界城继续深化业态结构调整与场景创新，推动传统百货向“年轻化、时尚化、国际化”转型，全年累计调整经营面积9470平方米，新引进品牌69家，构筑起强劲的“流量磁极”。

“现在的年轻人越来越偏爱垂直、小众、有深度的体验。”新世界副总经理李蔚向《证券日报》记者表示，近年来商场持续打造差异化壁垒，招商逻辑也随之调整：早年注册资金低于100万元的商户基本无缘入场，如今硬门槛全部取消，主要评判标准只剩下“内容价值”，能带来新增客流的项目还可享受免租期支持。

“内容为王”的转型逻辑，正在黄浦区各大商圈形成差异化共振。作为“演艺大世界”主要承载区，黄浦区持续推动文化IP与商业空间深度绑定。上海国际电影节期间，商圈同步落地影迷沙龙、主题展览等活动，观影流量自然转化为消费客流；豫园依托国风文脉放大灯会、老字号市集IP效应，契合国风消费偏好；整条南京路常态化落地街头演艺、主题巡展，老牌商圈正集体跳出“单纯卖货”的逻辑，向综合文化体验空间转型。

商圈生态的繁荣，吸引了大批青年创业者集聚黄浦区。亓子服装从杭州迁至淮海路，小店成了对接国际买手的窗口；扎根本地的外滩国际面包节火向全国，每届都创下亿级曝光量；咖啡品牌李不拿铁将上海首店落在南昌路，在竞争中持续打磨商业模式。

政策端的支持也在持续加码。黄浦团区委书记周熠表示，上海已经为“青年发展型城区”立法，黄浦区正在统筹区属国企物业、社区公共空间等资源，为青年创业项目提供低成本

的试验场景。

黄浦区商务委副主任尉逸青说，未来可探索打造一站式的青年创业服务窗口，发动商业主体拿出专门空间，作为全球青年创意的快闪试验田，让有想法的年轻人可以先在这里做2个月到3个月的测试，验证成功后再正式落地。

单点突破转向系统生长

影院联通商圈，弄堂活化成市场，黄浦区的商业升级已从单个项目的探索，转向全域资源的统筹联动。核心商圈、特色街区、专业市场，各有侧重、错位发展，形成了具有自身特色的商业格局。

安永企业咨询有限公司经济咨询主管合伙人余冷向《证券日报》记者提到，黄浦区最独特的竞争力，在于“历史纵深的唯一性”与“当代叙事的策源力”相叠加，构建了一套全球罕见的“城市演进标本”。世遗遗产的持续激活、石库门“垂直街区”的复合密度、制度创新的先发红利，三者共同支撑起城区内生动力，也让文商旅融合摆脱了对短期活动流量的依赖。

针对未来发展，余冷认为，相比新建大型商业项目，黄浦区重点是持续打通客流壁垒，建立兼顾经济、文化、民生的综合评价体系，持续推动消费从“观光型”向“社群型”进化，用策展型商业思维激活更多非标空间，让存量载体真正成为“永续的城市实验场”。

“黄浦区已经走出了一条兼顾历史传承与消费活力的特色路径，老城存量空间的文化价值与商业价值正在持续释放。”王如忠认为，面向长远发展，全域协同联动仍有进一步提质升级的空间，未来可进一步深挖各片区特色资源，引入专业运营团队深耕内容运营，将城市更新与国际消费中心城市建设深度统筹，推动老城区在厚重历史底蕴之上，持续焕发更持久的活力。

夜色渐深，大光明电影院的灯牌与南京路的霓虹灯交相辉映，弄堂里的暖光次第亮起。黄浦区的样本意义，从来都不是打造了多少网红地标，而是尊重城市原生肌理，顺着商业生态慢慢生长，让文化有载体、商业有灵魂、游客有共鸣，新旧共生、快慢相宜。这才是一座城市消费活力长久不衰的底层密码。

两大央企完成重组 增强航油产业全球竞争力

■本报记者 贺王娟

日前，记者从中国石油化工集团有限公司（以下简称“中国石化”）新闻办获悉，中国石化完成对中国航空油料集团有限公司（以下简称“中国航油”）的重组工作，中国航油正式成为中国石化二级全资子公司。

往前追溯，2025年底，经党中央、国务院批准，国务院国资委作出中国航油重组并入中国石化的战略部署。2026年1月8日，国务院国资委召开重组大会，就积极稳妥推进重组工作提出明确要求。两家央企依法合规履行重组前置程序，6月18日，重组事项获得境内外全部监管审批。7月9日完成工商变更登记，标志着重组工作圆满完成。

中国石化党组书记、董事长侯启军表示，中国石化将扎扎实实做好重组“后半篇文章”，有力推进实施“炼厂到机翼”“国内到国际”“传统航油到可持续航空燃料”布局调整，加快转型升级、提质增效步伐，不断增强核心功能、提升核心竞争力，勇当航油供应保障的国家队、绿色航空能源发展的引领者、中国企业走出去的排头兵，以改革突破打开未来发展新空间、催生高质量发展新动能，加快打造世界一流航空能源供应商。

中国石化经济技术研究院发布的《2026年中国能源化工产业发展报告》显示，在中国未来成品油消费结构中，航空煤油成为重要增长极。根据标准普尔预测，2040年我国航

油消费将由2024年的3928万吨增长至7500万吨。航油需求的大幅增量须通过稳定渠道实现有效供给。两家央企重组后，将实现上下游产业强强联合，进一步整合中国石化炼化一体化、区域布局的产业优势，以及中国航油覆盖全国的供应保障体系优势，提高产业链供应链韧性和安全水平。

值得一提的是，与传统用能领域相比，航油产业发展面临更为严苛的绿色低碳发展要求，同时也迎来重大战略机遇。国际民航组织及部分国家已宣布2050年的航空碳排放量减少目标及可持续航空燃料（SAF）支持政策。国际航空运输协会数据显示，全球2025年SAF消费量600万吨，到2030年将达1800万

吨。中国石化是我国最早拥有SAF生产能力的企业，填补了国产SAF在国产机型上的应用空白。中国航油是我国SAF产业联盟理事长单位，深度参与SAF应用实践，在SAF推广应用和生态构建等环节占据重要地位。两家企业重组后，将整合双方油品研发技术与市场供给优势，打造SAF技术策源地，加快产业链供应链建设与规模化商业化运行，引领带动上下游各类主体深度合作，构建航油产业生态圈，更好推动国家航油产业科技创新体系建设和绿色低碳转型。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强在接受《证券日报》记者采访时表示，此次中国石化与中国航油推进业务整合，有望实现“1+1>2”

的协同效应。双方通过整合可打通产业链条，既助力中国石化拓展新增长板，又保障中国航油稳定供给、提升议价能力。

此外，有业内人士表示，目前国际大型航空燃料服务商主要为一体化石油化工公司，其规模大、油品和基础设施保障能力强、声誉好、网络完善，具有明显的比较优势。我国航空燃料生产、销售、加注等业务分属不同企业，整体竞争能力与国际大型航空燃料服务商相比有待提升。两家央企重组后，将实现在航油领域的产供销资金链条一体化，推动炼油产业链拓展优化空间、降低交易成本、提升服务能力，支撑世界一流企业建设和高质量发展，增强航油产业全球竞争力。