



禾丰牧业沈阳总部园区

禾丰牧业供图

禾丰牧业总裁丁云峰：

双产业链模式熨平农牧业周期性波动

□本报记者 宋维东

盈利能力持续提升

禾丰牧业是东北地区最大的饲料企业，也是北方最大的农牧企业集团之一。年报显示，2019年公司实现营收177.92亿元，同比增长12.96%；实现归母净利润11.99亿元，同比增长117.3%。自2014年上市以来，公司连续六年保持收入与利润双增长，营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润复合增长率分别为13%、38%、42%。

起家的饲料业务始终被禾丰牧业作为发展基础。丁云峰指出，近年来根据市场变化，适时调整饲料产品结构，持续扩大利润水平高的产品比例。2019年禾丰牧业控股及参股企业合计生产饲料496万吨，同比增长17%；合并范围饲料销量为261.76万吨，同比增长11.29%。其中，猪料销量逆势增长，禽料、反刍料、水产料销量均实现历史性突破。尽管存在非洲猪瘟的不利影响，但公司饲料销量及毛利率实现双增长。

目前，肉禽产业已成为禾丰牧业主营业务的重要组成部分。经过12年发展，通过40余家控股及参股公司，禾丰牧业形成了涵盖肉种鸡养殖、孵化、饲料生产、商品代肉鸡养殖、肉鸡屠宰与加工、调理品与熟食深加工等业务环节的完整产业链，生产规模、产能配套能力、盈利能力均稳步提升。按照控股和参股公司的屠宰总量计算，禾丰牧业跻身中国白羽肉鸡行业第一梯队。公司计划利用5-8年时间达到年加工10亿只白羽肉鸡规模。

2019年受非洲猪瘟影响，猪肉供应量下降明显，猪肉价格上涨，禽肉替代需求显著增加，肉禽产业链整体价格水平持续上行。2019年禾丰牧业控股及参股企业合计养殖白羽肉鸡4.21亿羽，同比增长36%；合计屠宰白羽肉鸡5.24亿羽，同比增长15%；合计生产鸡肉分割品133.8万吨，同比增长18%；调理品全年产销1.5万吨，同比增长52%。

进入生猪养殖领域后，禾丰牧业计划利用5-8年实现肉禽与生猪产业链“双轮驱动”

禾丰牧业总裁丁云峰近日接受中国证券报记者专访时表示，公司主营业务已从传统饲料业务扩展到肉禽产业化、生猪养殖等领域，形成了“以饲料业务为基础，肉禽与生猪共同发展的双产业链”模式。公司业务布局丰富，且各环节相互协同，熨平产业链的波动，规避农牧业周期性风险。

模式，并确立了生猪业务的核心战略地位。2019年禾丰牧业积极发展优质种猪繁育及种猪、仔猪销售业务，拓展以“公司+家庭农场”为模式的育肥猪放养及自养业务，培育生猪屠宰等产业链延伸业务。当年禾丰牧业控股及参股企业出栏生猪27万头。

三大业务协同发展

目前禾丰牧业立足农牧领域，饲料业务、肉禽产业化业务和生猪养殖业务构成“横向多元化、纵向一体化”的战略布局。

值得注意的是，疫情防控期间，各地相继关闭活禽市场，交通物流与终端消费也受到不同程度影响。而肉禽业务是禾丰牧业的重要利润来源之一，但公司仍取得优异成绩。

2020年第一季度，禾丰牧业预计实现归属于上市公司股东的净利润2.8亿元至2.9亿元，同比增长98.58%至105.67%。

禾丰牧业表示，饲料业务量利双增，饲料总销量同比增长47%；同时，生猪价格高位运行，生猪养殖业务成为一季度利润贡献增量；肉禽业务积极复工，白羽肉鸡养殖和屠宰规模持续增长。受疫情影响肉禽业务利润有所下降，但仍为公司利润的主要来源。

“业绩持续增长得益于公司的战略布局。农牧行业周期性明显，企业发展不能坐等高景气周期，而在行业低谷时陷入被动。平抑周期波动，最大限度降低经营风险，确保持续稳定增长是关键。”丁云峰说。

为此，公司在稳健发展饲料业务的同时，大力推进肉禽和生猪产业化业务，打造肉禽与生猪产业链互补型的经营模式，各业务板块互相支撑、协同发展。肉禽与生猪业务一定程度的错峰，可以有效削减行业周期波动带来的风险。

“纵向精深方面，一体化经营模式是农牧企业发展方向。”丁云峰说，“公司在原料贸易、饲料、养殖、屠宰、食品深加工等业务方面，形成了一条具有竞争力和风险防控能力的产业链，各环节相互协同，熨平产业链的波动。”

扩大生猪养殖规模

禾丰牧业深耕饲料和肉禽领域多年，积累了丰富的管理优势、人才优势、技术优势。

在生猪养殖领域禾丰牧业是“新来者”。“开展生猪养殖业务，主要基于长期战略规划，看到了行业发展趋势和自身优势所带来的机会。公司在饲料和肉禽领域积累的优势，可以为生猪养殖提供有益借鉴。”丁云峰说。

近年来，生猪养殖呈现“南猪北移、东猪西迁”的趋势。东北地区成为生猪养殖布局的战略要地。禾丰牧业总部位于辽宁，资源丰富，区位优势明显。同时，公司在养殖技术、人

才队伍、产业经验等方面均已有储备，具备扩大生猪养殖业务规模、抢占市场份额的内在条件。

丁云峰表示，非洲猪瘟对生猪养殖行业造成巨大冲击，但同时伴随着机遇。猪周期提前触底，强势反弹，猪肉供给存在巨大缺口，猪肉价格未来一段时间或保持较高水平，行业周期上行，布局生猪养殖正当时。

广发证券指出，养殖规模化的核心推动力，来自于生猪养殖的机会成本上升，非洲猪瘟疫情导致普通散户面临更大的压力。规模养殖企业在防疫意识、生物安全控制能力等方面具有优势；同时，生猪养殖需要重资本投入，这些方面散户处于明显弱势。优质企业市占率提升空间较广阔，具有较强生物安全防控能力与管理能力的公司有望充分享受红利。

在此背景下，禾丰牧业加快扩大生猪养殖规模，计划2020年出栏生猪60万头。公司抚顺上年种猪场一期于2019年4月正式运营，目前已向市场销售优质商品仔猪；抚顺关门山种猪场项目于2019年12月投产，预计2020年10月开始出售商品仔猪；吉林荷凤种猪繁育基地项目于2019年12月投产，预计2020年7月开始出售商品仔猪；凌源李家营子村种猪场项目已开始筹建，预计整体项目2020年年末竣工；与佳和农牧合作的黑龙江区母猪场及育肥场预计于2020年逐步释放产能，华北区母猪场项目计划于2020年3-4季度陆续投产引种；敖汉旗50万头生猪产业化项目已进入规划设计期，计划2020年秋季动工。此外，公司在河南洛阳、林州、通许等地不同规模的母猪场项目正在开工建设，预计2020年8月后将陆续建成投产。

丁云峰表示，生猪养殖项目坚持高标准原则，在非洲猪瘟防控的硬件设施、消杀体系等方面均有着极其严格的要求；同时，公司着力推动品系选择与育种、饲料营养与供给、饲养管理等工作，实现全方位系统性运营，生猪养殖业务有望复制公司的传统优势成为重要战略业务之一。

■ 深交所“基金入门300问”投教专栏（1）认识投资好朋友：基金投资

编者按：经过二十多年的发展，我国公募基金行业从无到有、从小到大，逐步成为普惠金融的重要载体，日益丰富的公募基金产品成为老百姓投资理财的重要工具选择。为帮助新入市投资者和潜在投资者做好基金投资“入门功课”，系统掌握基金投资基础知识，深交所投教中心特别推出《投资者入市手册（基金篇）》，并在此基础上精编为“基金入门300问”系列文章。

1.什么是基金？

答：证券投资基金（简称“基金”）是指通过发售基金份额，把众多投资人的资金集中起来，形成独立财产，由基金托管人托管，基金管理人管理，以投资组合的方式进行证券投资的一种利益共享、风险共担的集合投资方式。

2.什么是公募基金？

答：根据募集方式的不同，基金可以分为公开募集基金和非公开募集基金。公募基金是指以公开方式向社会公众投资者募集资金并以证券为投资对象的证券投资基金。公募基金在法律法规的严格监管下，在投资范围、投资策略、信息披露、利润分配、运行管理等方面有着严格的行业规范。本系列文章所述“基金”，除特别说明外，均指公募基金。

3.公募基金与私募基金有何区别？

答：公募基金和私募基金的主要区别包括：首先，公募基金以公开方式向社会公众投资者募集资金，可以通过基金公司直销、第三方代售等方式面向公众公开发行，而私募基金不能公开发行，只能向特定合格投资者募集。

其次，公募基金作为普惠金融产品，所要求的购买资金门槛通常比较低，而私募基金要求投资者具有较高的风险识别能力以及风险承担能力，相应的购买资金门槛比较高，通常需几十万元起步。

第三，公募基金透明度相对更高，通过季报、半年报、年报等定期报告，定期公布产品投资运作的相关信息，而私募基金只向特定的合格投资者披露产品信息，披露内容非公开发布。

第四，公募基金在风控和合规方面较为严格，投资过程中受到的限制相对较多，而私募基金则较为灵活。例如，公募基金组合的投向和可运用的投资工具比较单一，而且由合同事先约定，在投资过程中很难直接变更。而私募基金通常约定较少，在投资工具运用方面也更加灵活。

第五，公募基金和私募基金的收费机制不同，公募基金收入主要来源于固定管理费，而私募基金收入主要来源于浮动管理费（业绩提成），例如，私募基金可在合同中约定在投资收益中提取20%作为提成。

最后，公募基金的流动性通常要好于私募基金。在产品成立后，采取开放式运作方式的公募基金在经过一段时间的建仓封闭期运作后通常就可以进行申赎，而私募基金通常采取定期开放的形式，如每个季度或者每半年开放赎回一次。

4.投资公募基金有哪些优势？

答：与其他主流的理财产品相比，公募基金有着自身突出的优势，是更适合普通投资者的普惠金融工具，能够以更低门槛为投资者提供专业化的投资管理服务。

首先，公募基金受到严格的监管，客户资金由第三方托管，安全性高。

其次，公募基金透明度高，产品净值每日更新，基金季报、半年报与年报等定期报告也会充分披露基金的投资运作情况。

第三，参与门槛低，公募基金起购门槛低，与银行理财产品或者私募基金相比，可以给予个人投资者更多参与机会。

第四，产品流动性强，开放式公募基金大部分时间都开放申购赎回，能够较好地保障资产的流动性。

第五，可选产品丰富，公募基金产品投资资产类型与产品类型多样，针对不同风险偏好与资产偏好的投资者都能提供有效的产品解决方案。

5.哪些人群适合购买公募基金产品？

答：公募基金安全性高、透明度高、流动性强与投资门槛低等特点均能较好地满足投资人的理财需求。公募基金产品已经逐步发展成为普惠金融的理财工具，是适合普通投资者投资的理财产品。

适合投资公募基金的人群较为广泛。比如，有稳定薪资收入、有理财需求但缺乏市场专业知识和投资能力的工薪族，以及有较强的投资意愿，但受制于工作而无暇理财的投资者，可以选择适合自己的基金产品，省心省力地解决投资难题；此外，一些有特定投资目标的人群也可以考虑投资公募基金，比如希望投资海外市场的投资者可以选择QDII基金，希望实现养老目标的投资者可以选择养老公募基金等。

总体而言，基金产品在产品类型、投资范围、投资策略、理财方式等方面有着大而全的优势，能满足不同人群的资产配置需求。（http://investor.szse.cn/ 阅读手册全文）

（免责声明：本文仅为投资者教育之目的而发布，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。深圳证券交易所力求本文所涉信息准确可靠，但并不对其准确性、完整性和及时性做出任何保证，对因使用本文引发的损失不承担责任。）

受益宅经济 9家游戏公司首季业绩预喜

□本报记者 于蒙豪

受益于“宅经济”，相关游戏公司业绩表现亮眼。中国证券报记者梳理发现，在A股23家游戏公司中，16家公司披露了一季度业绩预告，9家公司预喜，7家公司预计净利下滑。

业内人士展望，今年二季度用户的在线市场将优于去年同期。同时，大型游戏企业新品陆续上线，行业前景可期。

根据伽马数据发布的简报，1-3月移动游戏市场收入超过500亿元，同比增长超过40%，环比较大幅度增长。伽马数据认为，新游上线数量减少，且短视频等娱乐方式分流用户，但1-3月仍然增长强劲。这显示出需求旺盛，市场潜力较大。

一季度市场向好

根据伽马数据监测的数据，一季度净利润增长超过30%、50%和100%的企业数量占比均超过去年同期，部分企业净利润同比增长率超过200%。

一季度市场向好，可能推动移动游戏市场全年收入增长。伽马数据指出，在不计入游戏上线后生命周期的因素影响下，根据历史数据判断，1-3月由于覆盖了春节假期，游戏收入通常较高，部分企业甚至是全年收入最高的时间段。但今年第一季度较增长强劲的2019年同期仍然

有较大幅度提升。

“新游戏收入增长抵消了老游戏收入下降的影响，说明游戏新老交替推动市场增长。”伽马数据方面表示，居家时间延长推动游戏收入增长，此因素可能贯穿全年。

多家公司业绩表现良好

业内人士指出，“宅经济”上行，游戏市场需求大增，握有优质产品的游戏龙头企业受益明显。三七互娱业绩表现出色。公告显示，一季度三七互娱手游业务表现良好，业绩大幅提升。公司预计一季度净利润为7亿元-7.5亿元，较上年同期增长54.06%-65.06%。

电魂网络一季度预计净利增速高。公司预计今年1-3月归母净利润增加5000万元到7000万元，同比增长122.51%到171.52%。

完美世界业务横跨影视和游戏两大板块。完美世界预计一季度净利润为5.85亿元至6.35亿元，同比增长20.38%-30.66%。业绩增长主要来自游戏业务。

游族网络新产品有不错的流水表现。公司预计一季度归母净利润为3.11亿元-3.46亿元，同比增长80%-100%。公司称，老游戏运营平稳，公司自研自发的经典卡牌手游《少年三国志》续作《少年三国志2》于2019年12月11日全平台上线。产品上线后获得广泛好评，对主营业

务收入及利润有积极影响。

吉比特“一招鲜吃遍天”。公司预计一季度归母净利润为3.2亿元至3.27亿元，同比增长50.00%至53.00%。

有人欢喜有人愁。掌趣科技预计一季度归母净利润为8000万元-1.3亿元，同比下降30.39%-57.16%。掌趣科技表示，受资本市场波动及部分投资在上年末进入清算期的影响，公司所持金融资产的公允价值变动收益及分红收益较上年同期下降较大。此外，《一拳超人：最强之男》海外市场表现出色，但产品导入期推广成本较大，对业绩贡献有限，其他自研重点游戏产品上线时间全部延迟。该等产品陆续上线后，业绩将逐步得以体现。

恺英网络预计一季度归母净利润为2100万元-3150万元，同比下降64%-76%。恺英网络表示，上年同期运营的一些游戏在本报告期内已停止运营或进入生命周期末期，导致游戏流水降低。同时，部分新产品上线延迟，故收入减少，净利润相应下降；公司控股子公司浙江九翎面临国际仲裁的巨额索赔，预计赔偿金额可能远超浙江九翎本期末净资产，将导致浙江九翎无法持续经营。2019年12月31日，公司以浙江九翎净资产为限，对该事项全额计提了预计负债。

重磅产品蓄势待发

随着全行业复工复产有序推进，玩家在线

时长回调。相关公司新产品陆续上线，二季度游戏市场仍有望取得不错表现。

作为老牌游戏厂商，世纪华通旗下盛趣游戏产品储备丰富。公司二季度上线游戏包括《传奇天下》《龙之谷2》《小森生活》等。据盛趣游戏旗下睿道网络出品方透露，《小森生活》预约数已超200万。而《龙之谷2》亦被盛趣游戏方面给予高度期待，其前作《龙之谷手游》2017年7月6日公测，目前累计流水近20亿元，累计注册用户达2100万。

游族网络在国内市场将有《山海镜花》《少年三国志：零》等五款游戏在二季度陆续上线。其中，东方幻想风格游戏《山海镜花》人气较高，公司披露全网预约用户已达450万。据悉，该产品已创下公司预约数据层面纪录。此外，受益于前两部系列产品的优异表现，《少年三国志：零》被市场广泛期待。

专注海外游戏发行的宝通科技将上线《笑傲江湖》《鹿鼎记》等产品。吉比特表示，预计二季度上线的产品包括《最强蜗牛》等。

伽马数据首席分析师王旭告诉中国证券报记者，今年二季度的市场表现可能比去年同期要好一些。“大型游戏企业的研发和运营并未因为疫情停滞太多，如二季度新品能跟上，前景可期。”