

# 猪价下行 龙头养殖企业扩产能降成本

□本报记者 周文天 潘宇静

随着生猪生产的恢复和出栏量的增加,猪肉价格已经连续7周下降。不过,大型生猪养殖企业继续扩大产能。

业内人士认为,大型养殖企业成本存在下降空间,有望减少生猪价格下降对业绩的影响。

## 猪价持续下跌

农业农村部最新数据显示,10月12日-16日,16省(直辖市)瘦肉型白条猪肉出厂价格总指数的周平均值为每公斤38.05元,较10月9日的每公斤39.75元下

跌4.3%,同比跌18.6%,较上周跌幅扩大8.4个百分点。

农业农村部总经济师、发展规划司司长魏百刚表示,随着生猪生产快速恢复,出栏量增加,猪肉价格已连续7周回落。截至9月底,全国生猪存栏达到3.7亿头,恢复到2017年末的84%;能繁母猪存栏达到3822万头,恢复到2017年末的86%。

之前,受非洲猪瘟疫情影响,国内生猪存栏下滑,供求关系紧张,生猪价格持续上涨。生猪养殖盈利水平提升,生猪养殖企业取得较好业绩。而进入2020年,我国非洲猪瘟疫情明显减弱。

农业农村部数据显示,今年3月以来,生猪出栏连续7个月环比增长;1-9月份猪肉进口量328.6万吨,同比增长132.2%。

农业农村部畜牧兽医局副局长陈光华称,综合考虑生猪生产恢复情况、猪肉进口、消费需求变化等因素,明年元旦春节期间猪肉供应量同比会增长30%左右,价格总体上将低于上年同期水平。

## 头部企业忙扩产

尽管猪肉价格下降,但生猪养殖企业扩张步伐并没有停止。牧原股份近期公告,拟出资设立横县牧原、沙洋牧原、江都牧原、义安牧原4家生猪养殖子公

司和牧原科工1家饲料子公司,由子公司牧原粮贸出资设立原料孙公司牧原生物。上述6家新公司注册资本各拟定为2000万元。

牧原股份在接受投资者调研时表示,目前公司已成立的屠宰类子公司规划产能为3000万头左右。公司会根据未来养殖产能的布局,在养殖产能较密集的区域优先规划布局屠宰厂。截至9月底,公司生猪存栏量1800万头左右,其中能繁母猪存栏量221.6万头。

2020年以来,5家生猪养殖企业的扩产计划投资近200亿元。其中,牧原股份计划投资51亿元用于23个生猪养殖项目,19亿元用于4个生猪屠宰项目。新希望拟投资18.26亿元新建3个生猪养殖项目。

进入10月份,温氏股份和大北农加大力度投资行列。温氏股份拟发行可转换公司债券募集资金不超过98.75亿元。其中,62.52亿元用于养猪项目。大北农拟发起设立总规模为100亿元的产业投资基金,首期10亿元用于支持河北生猪养殖项目。

正邦科技早在6月份就宣布了扩产计划。公司拟募集资金总额不超过80亿元,其中32.19亿元用于发展生猪养殖业务。正邦科技在2019年年报中表示,生猪养殖业务继续以扩大规模为首要任务,今年生猪出栏目标为900万

-1100万头。

## 平抑“猪周期”

华西证券研报显示,我国的“猪周期”约为3-4年。本轮猪周期自2018年6月开始,目前时长为28个月,为“上行期”,预计2020年四季度开始步入“下行期”。春节之前,猪肉将呈现“供需两旺、供给放量”;从春节后到明年年中,出栏量将全面增加,供给大幅上升。节后对于猪肉的需求将进入淡季,预计猪价将较大幅度下跌。

财信证券指出,牧原股份是“自繁自养一体化”养殖龙头企业,成本控制能力突出。当前,公司生猪育肥成本约为14元/公斤,仔猪成本约为350-400元/头。未来,随着生猪出栏量的增加、非洲猪瘟防控成本的下降以及智能化养殖技术的运用,养殖成本存在下降空间。公司有望依靠成本管控能力,减少生猪价格下降对业绩的影响。

业内人士表示,随着龙头企业不断拓展产能,大型或超大型养猪企业获得一定的市场占有率之后,会抑制市场价格情绪性波动,市场信息更加透明,有利于避免“猪周期”而引起的猪价快速不合理上涨或下跌。不过,目前已上市的前十家猪企出栏量还不到全国总出栏量的10%。

# 片仔癀拟筹划 片仔癀化妆品分拆上市

□本报记者 傅苏颖

片仔癀10月23日晚发布三季报,前三季度净利润同比增长19.83%。公司公告称,拟启动分拆控股子公司福建片仔癀化妆品有限公司(简称“片仔癀化妆品”)上市的前期筹备工作。本次分拆后公司仍将维持对片仔癀化妆品的控制权,不会对公司其他业务板块的持续经营运作构成实质性影响。

片仔癀化妆品分别由公司和漳州市国有资产投资经营有限公司持股90.1869%和9.8131%,控股股东为公司,实际控制人为漳州市国资委。片仔癀化妆品成立于2002年,注册资本1.07亿元,主要从事化妆品的研发、生产和销售,旗下拥有“片仔癀”“皇后”等品牌,产品覆盖护肤品、清洁洗护等系列,满足不同年龄、偏好的消费者需求。片仔癀化妆品建立了覆盖百货专柜、日化店、药店连锁、体验馆、体验店、电子商务及商超等多种渠道的销售网络。

2020年前三季度,片仔癀实现营业收入50.70亿元,同比增长16.78%;实现归属于上市公司股东的净利润13.29亿元,同比增长19.83%。

公司网站显示,片仔癀是以医药制造、研发为主业的国家技术创新示范企业、中华老字号企业,现市值超过1000亿元。拥有1家研究院、35家控股子公司、7家参股公司。经营6大品类、470多个产品系列。在全国7个省、直辖市建立了23个科研、生产和药材基地。名药片仔癀为国家中药一级保护品种,中成药单品种出口连续多年位居中国第一。

根据公司2020年半年报,2014年公司开始实施“一核两翼”大健康发展战略,在夯实医药制造业的基础上,加强化妆品、日化产品及保健品、保健食品两翼,同时拓展医药流通业为补充。

经过数年的精心打造与发展,公司基本形成了健康领域多业态集聚的格局,产品结构不断优化。

三季报显示,公司前三季度的销售费用为5.16亿元,同比增长44.31%。公司称,销售费用增加主要系公司和化妆品、日化行业的控股子公司根据营销计划用于市场推广的相关费用增加所致。

## 拟分拆上市

公告显示,根据公司总体战

# 大连重工

## 差异化竞争成果显现

□本报记者 宋维东

10月23日,大连重工下属大连重工机电设备成套有限公司承揽的陕投集团神木市电石集团能源发展有限责任公司年产90万吨电石炉设备总承包项目(简称“神木电石项目”)启动,

标志着大连重工在电石炉设备的绿色智能制造领域再次走在前列。这也是大连重工近年来着力打造主导产品智能、高端、绿色差异化竞争优势的重要成果体现。

## 斩获12亿元大单

此次大连重工承揽的神木电石项目包括10套电石炉全套生产线设备的供货及土建施工,总金额逾12亿元,是近三年来大连重工电石炉等热炉总承包项目单笔合同金额最大的订单。

神木电石项目是陕西省落实电石产业转型升级战略要求,以建设现代化工绿色示范园区为目标的重点项目。项目将聚焦智能工厂建设,应用基于生产现场的智能仪表、智能巡检、作业机器人、智能物流等智能化设备,采用DCS、SIS、GDS等自动化过程控制系统,实现电石炉电极控制、出炉钢水系统及料面处理、钢水搬运等作业全流程的智能化,最大程度地实现生产岗位无人值守、无人巡检。

近年来,大连重工针对电石冶炼行业客户对作业系统智能化升级改造的需求,从电石原料处理系统、配料系统、冶炼系统、煤气供水系统等冶炼工艺的全产业链进行技术攻关,提供以智能化为核心技术的电石炉工程总体解决方案,先后在内蒙古、安徽等区域承揽了多个智能化电石炉项目,推动电石行业的全流程智能化发展。

大连重工相关负责人表示,神木电石项目是公司主动调整战略布局的重要成果,体现了公司在电石炉产品市场中的领先技术水平和丰富的工程总承包管理经验。

## 差异化提升竞争力

大连重工是重机行业大型重点骨干企业和新能源设备制造重点企业。近年来,公司着力打造主导产品智能、高端、绿色的差异化竞争优势。

公司根据政策和市场方向,开发了能源环保装备、传动与控制系统、船用零部件、工程机械、海工机械等产品,构建了国内规模最大、最具市场竞争力的风电核心零部件、核电起重设备和大型船用曲轴专业化研制基地。

目前,大连重工逐步形成了以传统主导产品为发展基础,以成长型产品和资本运营为增长拉动,以新兴产品和现代服务为新增长点,优势互补、战略协调的新型产品结构。

即便是今年以来受新冠肺炎疫情影响,大连重工经营业绩仍保持持续增长态势。公司预计前三季度净利润同比增长30.90%至96.35%。“差异化竞争为公司带来更强的竞争实力,创新求变带来的产品结构性调整有力地支撑订货量增长。”公司负责人说。

在一些市场广阔、发展前景好的领域,大连重工积极布局,全力推进智能化、服务制造和绿色环保等转型。

值得一提的是,大连重工在智能化升级、绿色环保改造、服务型制造等领域取得了重要突破,改变了钢铁、料场、码头、能源等行业企业的生产模式,并持续破解了大型船用曲轴、华龙一号核环吊、“天眼”索驱动系统等一批国家重点难点课题,推动公司研制更多“中国首台”“世界首台”精品设备,以差异化竞争优势占领更大高端市场。

# 十年深耕光存储领域 打造全产业链优势

□本报记者 万宇

从底层介质入手,紫晶存储十年磨一剑,深耕光存储领域,拥有自主可控的底层光存储核心技术,沿着光存储“介质-设备-软件-解决方案”的发展路径,形成全产业链竞争优势,成为大数据存储解决方案和产品提供商。

“新基建”方兴未艾,数据中心、数字政务等需求催生了光存储行业的广阔市场,紫晶存储迎来了发展的历史性机遇。紫晶存储董事长郑穆在接受中国证券报记者专访时表示,将抓住灾备中心建设的机遇,布局下一代存储技术全息光存储技术,在大数据浪潮中为中国的数据安全贡献力量。

## 十年磨一剑

紫晶存储成立于2010年,到今年正好十年。在郑穆看来,紫晶存储从无到有、从稚嫩到成熟的过程,也是光存储逐渐发展并被市场接受的过程。

郑穆介绍,自己从事过光盘设备相关工作,接触了国外先进的制造技术。工作多年后决定自己创业,因为一直从事光盘相关的工作,郑穆的创业之路也围绕着光盘展开。光盘此前大多用来承载音像数据。郑穆初入光存储行业时,光存储还不为大家所熟知,多数人对光盘的印象还停留在音像制品上。

创立紫晶存储后,郑穆和他的团队从底层介质开始,开发蓝光格式的介质,基于蓝光格式存储数据。“当年比较苦,光盘制造没有标准的制程,只规定了要满足的参数,我们只有一步步摸索。公司成立之初,我们泡在车间里摸索工艺,还要寻找符合要求的材料。用了三年时间,紫晶存储才把可以存储档案级别的光盘做出来。”郑穆说,之后紫晶存储就步入了发展快车道。



紫晶存储生产线

如今,紫晶存储已经拥有自主可控的底层光存储核心技术,成为国内具有较强竞争力的光存储高科技企业,是唯一一家BD-R(一次性记录蓝光存储介质)底层编码策略通过国际蓝光联盟认证的中国大陆地区光存储企业(全球仅9家)。

在这个过程中,市场慢慢地接受了光存储。“逐渐有客户主动找上门来,公司的销售情况一年比一年好。”郑穆说。

## 迎来发展机遇

深耕光存储行业十年之久,紫晶存储迎来了历史性的发展机遇。郑穆指出,中国数据存储行业从2014年开始进入黄金发展时期。数据安全是信息安全的基石,国家信息安全近年来进入了发展快车道,数据中作为“新基建”之一获得高度重视。

光存储是移动互联网、大数据、云计算、人工智能、物联网等新一代信息

28.57%,归属于上市公司股东的净利润1.38亿元,同比增长31.35%;今年上半年,紫晶存储实现营业收入1.96亿元,同比增长26.02%,归属于上市公司股东的净利润3171.60万元,同比增长84.01%。

## 形成全产业链优势

底层技术的夯实让紫晶存储业务拓展有了更多可能性,公司沿着光存储“介质-设备-软件-解决方案”的发展路径,形成全产业链的竞争优势,成为大数据存储解决方案和产品提供商。

郑穆介绍,在数据中心建设加快的背景下,各地灾备中心建设需求旺盛,紫晶存储也瞄准了这一机遇。

为了更好推进这一工作,9月16日紫晶存储发布公告称,基于公司与中国长城签署的《战略合作协议》约定,为加速构建信息化及大数据业务、行业应用等产业链的布局,公司拟与中国长城设立合资公司共同推动信息化产业基地、自主安全绿色数据中心的项目建设。合资公司主要业务为开拓地方信息化市场,推动信息化产业基地、国产化数据中心项目建设工作。通过与中国长城共同投资设立控股子公司,共同推动数据灾备中心的落地并参与投资建设数据灾备中心等存储服务。

业务快速发展,科研方面力度不减。2016年-2019年,公司的研发费用从1029.69万元增至4898.99万元,年均复合增长率率为47.69%。今年上半年,公司研发费用达2399.21万元,较上年同期增长43.25%。郑穆介绍,紫晶存储将继续加大研发投入,提前部署下一代存储技术——全息光存储技术。该技术可以提供超过TB级的存储容量,能够满足更大存储容量、更快读写速度的大数据存储需求。攻克全息光存储关键技术后,紫晶存储将从光存储领域的追随者变成引领者,公司的发展前景将更广阔。

公司经营业绩稳健增长。2019年紫晶存储实现营收5.16亿元,同比增长