

猪肉价格上行

生猪养殖企业四季度盈利预期乐观

□本报记者 潘宇静

“11月下旬猪价呈现上涨趋势。”生猪养殖头部企业牧原股份在12月7日发布的公告中表示。当天，申万三级畜禽养殖行业全线走高，华英农业涨停，益生股份、西部牧业涨逾4%。

分析人士认为，四季度生猪销量将维持逐月上行的趋势，季度环比增长确定性较强，且随着销量的增长，成本或明显下降，季度盈利预期乐观。



猪肉价格反弹

截至12月7日，共有4家上市公司披露11月份生猪养殖业务的经营数据。其中，3家企业生猪销售数量同比出现大幅提升。傲农生物销售生猪19.92万头，同比增长486.52%；温氏股销售猪肉83.80万头，同比增长2.27%；牧原股份销售生猪207.6万头，同比增长176.43%。

销售收入方面，金新农11月份销售收入为1.89亿元，同比增长177.13%；温氏股份销售收入为33.36亿元，同比下降6.16%；牧原股份销售收入为50.78亿元，同比增长78.74%。

销售均价方面，金新农11月份猪肉销售均价为49.43元/公斤，同比增长36.46%，环比增长21.81%；温氏股份毛猪销售均价为29.14元/公斤，同比下降16.86%，环比下降2.08%；牧原股份商品猪销售均价为26.32元/公斤，环比下降4.81%。牧原股份表示：“11月份上中旬猪价整体呈现震荡走势，下旬呈现上涨趋势。”

农业农村部的数据显示，11月份下旬以来猪肉价格拐头上扬。2020年第47周（11月23日—27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37.43元，环比涨1.6%。12月4日，全国农产品批发市场猪肉平均价格为41.79元/公斤，比12月3日上涨0.9%。

华安证券测算，11月份主流上市猪企出栏均价月环比小幅回落0.5元/公斤-0.8元/公斤，12月份主流上市猪企出栏均价月环比上涨2.9元/公斤-4.0元/公斤。华安证券农林牧渔首席行业分析师王莺表示，部分上市猪企市值已处于历史低位，随着猪价回升，板块有望迎来反弹。

对于猪肉价格再起升势的原因，国富期货认为，受到广西、广东、四川地区的季节性腌腊消费、苏皖地区保供政策的提振，屠宰量有不同程度增加，预计短期内猪肉价格以涨为主。民生证券认为，天气原因加上冬季猪肉消费复苏，猪肉价格上涨。

中信建投农林牧渔行业研究组长孙金琦认为，目前整体养殖端对春节前猪价仍有



新华社图片 数据来源/农业农村部信息中心 制图/王春燕

较好预期，预计春节前维持高位运行。北方区域目前受外调影响，外调价格持续上涨，屠宰企业收购难度加大，短期价格预计小幅上涨。

养殖企业降本增效

牧原股份在近期接受投资者调研时表示，未来2—3年，生猪市场价格随着供给量的提升会出现价格持续下降的可能，预计2021年国内生猪价格仍将维持较高水平，企业需要不断降低养殖成本才能抵御行业低谷期的到来。

如何降成本也是投资者关心的问题。牧原股份称：“公司三季度单位成本在14元/公斤左右，其中包含了限制性股票摊销管理费用。三季度成本相较于二季度下降0.3元/公斤-0.4元/公斤，主要原因在于生产管理相对提升、销售结构调整。随着新人员业务水平的提升、新猪舍使用性能的优化，未来公司成本仍有下降空间。”

温氏股份亦在近期接受投资者调研时表示，公司今明年重点工作是降本增效。未来养猪业的成本改善主要来自于：降低猪苗成本；优化饲料配方，降低饲料成本；平衡好公司与合作养殖户收益，将代养费控制在合理水平；规范管理药物使用；控制费用开支。

海通证券团队预计，上市养猪企业在

四季度的生猪销量将维持逐月上行的趋势，季度盈利预期乐观。

平安证券认为，生猪养殖企业成本的控制水平不同，经营分化将加大。目前，中粮肉食、牧原股份第三季度生猪头均净利润达到2000元/头以上，而行业二三梯队公司的净利润大概只有500元/头-1000元/头。生猪养殖企业需要控制的成本包括：饲料成本、外购仔猪成本、产能扩建新摊成本等。

生猪产业链分为上游、中游、下游。上游主要为饲料、疫苗、育种行业，其中饲料为生猪养殖的主要支出，占比约50%。猪饲料是当前我国产量最大的饲料品种，受非洲猪瘟影响，近两年产量有所下降，价格则开始上涨。中游是生猪养殖行业，养殖企业又细分为自繁自养、外购仔猪养殖。商品猪通过猪经纪与猪贩子进入下游加工流通环节，主要是屠宰以及肉制品加工，并通过冷链物流流入商超、农贸市场、餐饮行业等场所，最终到达消费者。其中，屠宰企业利润与猪周期呈反向波动。

国海证券分析师余春生表示，生猪养殖产能仍处于慢增的过程，预计猪价大幅下跌的可能性不大，而是处于更长时间的缓慢下跌，这也为屠宰肉制品上市公司产能扩建赢得时间。此外，随着国家环保政策趋严，加上严控非洲猪瘟，屠宰行业集中度快速提升，这有利于大型屠宰厂实现“量利齐升”。

机构点评

天风证券：

随着生猪养殖产业规模化的加速以及屠宰行业门槛抬升，屠宰行业有望迎来加速集中。龙大肉食作为屠宰行业优秀龙头，借助大股东以及公司上市的平台优势，将通过自建、合作、收购等方式加快屠宰和肉制品产业的布局，公司屠宰和肉制品业务有望迎来高速增长阶段。2019年和2020上半年公司肉制品业务的收入同比增速高达36%和69%。

华安证券：

正邦科技已建立标准化、流程化的生物安全防控体系，自2019年10月以来，生猪养殖各项指标持续改善。此外，公司非公开发行股票申请获得证监会通过，为公司生猪养殖业务扩张助力。

长江证券：

牧原股份成本端改善或主要来自养殖效率的提升以及存活率的提高，头均费用方面则变动不大。第三季度公司产能仍处于快速扩张期，因为提前储备员工导致管理费用仍处于较高水平，预计随着出栏规模的增长，公司头均费用有望逐步下行，从而带动养殖成本进一步下降。

“十四五”期间鸡苗年销量将达10亿只

□本报记者 吴科任 金一丹

“白羽肉鸡商品鸡苗加益生909鸡苗年销量10亿只，种猪目前的设计产能是年销量14.5万头，父母代种猪年销量15万头，再进一步的话，商品代可能要到200万头。”益生股份董事长曹积生日前在接受中国证券报记者专访时表示，公司“十四五”的目标是形成猪鸡业务双轮驱动。“公司拥有更多的国内高端人才，我们还需要一个更好的管理机制，让大家充满干劲。”

在中国证券报举办的第22届上市公司金牛奖颁奖典礼上，曹积生获得2019年度金牛企业领袖奖。益生股份是集曾祖代肉种鸡、祖代肉种鸡、父母代肉种鸡、原种猪、祖代种猪、农牧设备生产等产研销为一体的农业产业化国家重点龙头企业。

平滑周期波动

中国证券报：公司主要产品价格有无回升，未来趋势如何？

曹积生：鸡苗价格反弹很厉害，而且已经反弹很长时间了。目前商品鸡苗的价格为

4.2元/只，在平均水平以上，这个价位可能还有一定的上涨空间。

中国证券报：公司采取哪些举措平滑周期波动对财务报表的影响？

曹积生：我们采取了很多措施。第一，公司原来主要养祖代种鸡、卖父母代鸡苗，现在公司拥有曾祖代、祖代、父母代三个代次。从白羽肉鸡本身来讲，已经平缓了财务波动。第二，今年公司在种猪方面投入很大，这就形成猪和鸡双轮驱动的业务结构，财务报表就不会那么单一了。双轮驱动是公司的两大“骨架”，在这个大格局下，我们再输入动能，主要是技术、优秀的品种，就能保证更好的发展质量。

竞争优势明显

中国证券报：公司所处领域的竞争格局如何？

曹积生：竞争格局分两块。白羽肉鸡方面，2006年至今，公司饲养祖代鸡的量占全国三分之一左右，连续十余年在国内居第一位。以前公司父母代鸡的存栏量比较小，现在已经超过四百万套了，年底会超过五百万套，

这个数量占全国份额的百分之十以上。猪方面，主要是养原种猪，现在设计的存栏量是1.8万头。作为专门繁育种猪的公司，1.8万头的原种量在全国最大。

从竞争角度来讲，公司专注于种子的培育，专业技术力量很强。我们畜禽疾病研究院的疫病净化工作做得相当好。畜牧业养殖行业最大的问题就是病的问题，只要种鸡种猪没有疫病，是健康的，那就是最大的竞争力。总结来说，公司的核心竞争力有三个：一是以种子为核心，以高代次畜禽种源供应为核心竞争力。二是品种好，有从法国公司进口的利丰新品系种鸡。三是公司下大力气做净化，猪和鸡种源净化干净，都很好养。

中国证券报：国内种鸡种源主要依赖进口，研发的难点是什么？

曹积生：目前国内曾祖代种鸡完全依赖进口，祖代种鸡不用完全依赖进口了。

国外专门育种方面有上百年的历史，他们有一个庞大的基因库，国内还有一定欠缺。我们也做了很多工作，已经育出了益生909（属于小型白羽肉鸡配套系），中试已结束，现在在申报品种认定。这是一个比较大的进步。当然，国内也有一些公司在做，但现

在都没有形成品种。

农牧设备业务发展势头强劲

中国证券报：农牧设备业务快速增长的原因是什么？

曹积生：这块业务明年后的发展速度还会更快，为什么？一是农牧设备特别是畜牧设备，一般十年要大换，而且还要升级。二是环保的需求。比如我们做了很多热回收的设备，鸡场猪场都要用。这块业务量现在很大，公司都忙不过来。

这块业务从2018年开始做，已经盈利3年。它的服务对象不局限于猪场鸡场，使用面比较广，再加上环保和节能要求很严，需求量很大。目前也有一些同行在做，但我们的技术含量和服务范围在行业内还是比较领先的。

中国证券报：怎么看待智能养猪这种新的生产方式？

曹积生：智能一定是方向，是整个种猪业发展的趋势。这方面，我们已经在做了，全自动化和智能相结合。公司1.8万头原种猪和1.5万头的祖代猪饲养场，整体都是按照智能设计的，包括硬件和软件。

欧美厂商垄断

汽车芯片供应紧张一时难解

□本报记者 崔小粟 吴科任

日前，芯片供给紧张导致“南北大众”停产的传闻，迅速在资本圈扩散。中国证券报记者询问了多家国内整车制造商，多数厂家表示芯片短缺对自家企业并无影响，也有厂商表示汽车芯片产能吃紧是行业内的普遍情况，厂家都在想办法囤货。

业内人士表示，目前汽车芯片市场基本由欧美厂商垄断，但疫情对这些厂商的正常生产带来较大影响，同时叠加新能源汽车上量芯片需求增长，供应紧张的局面或一时难以缓解。

寻求解决办法

有消息称，受芯片供应不足影响，上汽大众从12月4日开始停产，一汽大众也从本月初进入停产状态。大众中国回应称，虽然芯片供应受到影响，但情况并没有传闻中严重，目前正在寻求解决办法。正在密切关注事态发展，也已经和总部、相关供应商展开协调工作，积极采取应对措施。目前，相关车辆的交付没有受到影响。

中国证券报记者询问了多家国内整车制造商，多数厂家表示，芯片短缺对自家企业并无影响。“目前没有听说我们有短缺的情况。毕竟总量还小，每个月销量3000多辆，供给和库存压力不是特别大。创始人本来就是供应链出身，在库存管理方面更有优势。”威马汽车相关负责人对中国证券报记者表示。

同样作为造车新势力，并已在美国上市的蔚来、小鹏汽车和理想汽车，也明确表示之前已有储备，企业均未受影响，生产经营一切正常。

“比亚迪本身具有芯片制造能力，目前一定不存在芯片短缺，更不存在导致的停产问题。目前全部车型正常生产。”比亚迪方面表示。

但也有企业担心，虽然目前没有影响，但如果出现长时间紧缺，会有潜在的生产风险。长安汽车相关负责人认为，目前整个行业都面临汽车芯片短缺的风险。“就是用多用的问题，高配车型影响更多，因为电气化构架、智能化配置程度更高，大家都在各展所长抢占资源。”

有头部造车新势力企业高管向中国证券报记者透露，芯片短缺是行业内的普遍情况，各厂家都在想办法囤货。“其中BMS（新能源汽车电池管理系统）和VCU（整车控制器）影响比较大，以前都可以购买储备，现在只能买现货。”

海外大厂占据主导

“我觉得缺货的汽车芯片可能更多是MCU（微控制单元）。”某家涉足功率半导体业务的上市公司负责人判断，目前IGBT供货也非常紧张，但未到整车厂停产的地步。

一覽车企咨询认为，汽车芯片分为MCU、功率半导体（IGBT、MOSFET等）、传感器及其他。在传统燃油汽车中，MCU价值量占比最高，为23%。在纯电动汽车中，MCU占比仅次于功率半导体，为11%。

上述机构称，相对于其他汽车零部件来讲，汽车半导体芯片企业市场竞争格局相对稳定，恩智浦、英飞凌、意法半导体、瑞萨、德州仪器、博世等汽车芯片供应商主导着汽车芯片市场。据了解，这些海外厂商多采用IDM模式运营，即设计、制造、封测与销售为一体的垂直整合型公司。

对于汽车芯片紧缺，上述负责人认为一个重要原因是疫情。他说，很多汽车芯片供应商的产线在欧洲，还有一大批封测厂在东南亚，如英飞凌最大的一条12英寸生产线就在马来西亚。除疫情影响生产线停产外，物流保证和产品运输都是很大问题。另外，新能源汽车上量也是供应紧张的一个主要原因。

国内某IDM芯片公司高管李华（化名）告诉中国证券报记者，IGBT是新能源汽车需要用到的关键芯片，市场在成长，未来需求很大。但目前这块做得比较好的是英飞凌、意法半导体、安森美等国外大厂，它们占有50%以上的市场份额。而今年以来，欧洲新能源汽车的发展比较迅猛，包括功率器件、控制芯片、传感器在内与汽车相关的芯片产能都会比较紧张。这种情形可能延续较长时间。

安信证券研报指出，根据目前已有的11月份8个主要车型的销量，结合其在欧洲总体新能源汽车市场占比，预计欧洲11月份销量为17万辆，同比增长204%；前11个月累计销量109万辆，同比增长124%。在此情况下，预计欧洲全年将实现超120万辆销量，同比增长逾120%。

产能紧张短期无解

上述受访人士表示，未来随着疫情好转和新增产能释放，产能紧张情况会有缓解，但整体依然偏紧。“从半导体行业发展的历史经验看，产能紧张和产能过剩是交替的。”李华说，随着这两年市场需求攀升，海外汽车芯片供应大厂也正加快从8英寸向12英寸转产。

时下，多家大厂态度乐观。意法半导体方面表示，第三季度市场环境明显好于预期，来自汽车产品的需求、个人电子产品领域执行的客户项目以及微控制器的需求，是取得这一业绩的主要因素。展望第四季度，除射频通信子业务外，其他所有产品业务预计都将实现增长。

方正证券科技行业首席分析师陈航认为，全球半导体自今年三季度末开始进入被动补库存阶段，全球开始恐慌性缺货，并带来涨价预期。与2016年三季度至2018年一季度的全球半导体景气周期以存储涨价为主导不同，本轮2020年四季度至2022年一季度是以功率/8英寸晶圆涨价拉动全产业链涨价。预计至少未来半年，晶圆、制造、封测各环节的供需失衡仍会持续，下游芯片缺货涨价是趋势。

不过，李华指出，目前国内功率半导体的发展相对落后，还缺乏有较大规模、竞争力比较强的IDM公司，很难满足市场快速增长的需求。“缺货这个事也提醒我们，要加快自主芯片的开发。”他表示，国内厂商在追赶国际大厂时必然会面对很多挑战，包括品牌、技术、产能、客户信任度。虽然有国产替代机遇，但国内厂商的技术、产品是需要与国际水平接轨的，产品不好也很难打入国内汽车供应链。

一位半导体领域私募股权投资人士分析，汽车半导体产业在中国没有发展起来有很多原因，其中最主要的是汽车厂商合作的半导体厂商大多是海外大厂，因为海外大厂可以提供全系列型号，而国内芯片厂商只能提供某几个型号。中国的芯片企业生存大多步履维艰，虽然很多人想做，但周期太长，市场又小，小企业坚持不到最后。