

## 2021年猪价下行趋势基本明确

# 成本管控将成养猪企业竞争力核心变量

□本报记者 潘宇静

### 机构调研

新希望12月底接受投资者调研时表示:“顺利实现年度出栏总目标,预计会略高于800万头。”新希望2020年的目标是确保全年生猪出栏超过800万头。其中,自产仔猪超过500万头,自育肥猪占比达到50%。同时,区域布局进一步向利润优势区、猪肉主销区转移。

不过,新希望在上述调研活动中的“自曝”引起了市场的轩然大波。新希望称:“公司提出800万头的总目标,其中500万头自有仔猪出栏。从实际情况看,存在一些偏差。自有仔猪出栏大概400万头以上。”新希望表示,四季度加大了留种力度,全年留种120万头,比年初计划多选留了70万头;同时,317项目的受孕率偏低,导致超过4万窝种猪在3月未配成功,头胎自有猪苗出栏会延迟到明年一季度;另外,3月受孕成功的部分育肥猪长势不佳,12月底没有达到理论出栏体重,会延迟到明年一季度出栏。

牧原股份2020年计划出栏生猪1750万头至2000万头。公司近期接受投资者调研时并未披露生猪出栏情况。公司表示,2020年一季度成本相对较高,超过15元/公斤,主要原因是一季度出栏量较低,且涉及管理费用摊销等;二季度开始成本有所下降,三季度单位成本约为14元/公斤,预计四季度的单位成本维持在14元-15元/公斤。此前,牧原股份在互动易平台表示:“非瘟疫情对生产的影响逐步减弱,随着生产扩张,出栏增加、成本下降,剔除产能利用率对三项费用的影响,公司2020年底生产口径的养殖成本可以下降到2016年、2017年水平,即生产成本降到每公斤11元以下。”从目前情况看,牧原股份没有达到预期成本。

正邦科技表示,2021年仔猪价格下降将快于肥猪价格下降,计划



众多机构近期调研生猪养殖企业,出栏量和成本成为其关注重点。有的生猪养殖企业未完成年度目标,有的生猪养殖企业则加快扩张。相关机构指出,2021年猪价下行趋势基本明确,成本管控将成为企业生存和发展的关键。

新华社图片

2021年的出栏将以肥猪为主,公司会根据市场行情进行调节。“根据价格预期波动而采取相应的配种和出栏的调整措施。”正邦科技同时指出,机构更多关注长期行业的演变及未来产业格局,建立竞争优势,甚至实现战略和业务模式的突破。

### 延伸触角

生猪养殖企业纷纷布局屠宰业务受到投资人关注。

牧原股份介绍,公司位于内乡县的牧原肉食屠宰场目前的日屠宰量达到3000头-4000头,若日生猪屠宰量达到6000头以上,就可以达到公司的设计产能。规划方面,屠宰产能规划优先覆盖公司当前的养殖产能密集区域。公司的经营思路是生猪屠宰、精分割、鲜销,着重做好新零售渠道(社区生鲜店、叮咚买菜等线上配送渠道)、批发市场、传统商超、连

锁餐饮企业、食品加工企业等B端客户业务。

新希望董事长刘畅表示,要提高公司的供应链能力,并吻合不同消费区域不同的习惯。公司根据生猪的产能进展,适度布局屠宰业务,配合上

游的养殖体系做调剂和食品的产出。同时,公司会积极地在食品toB和toC两个渠道同时来发力。

正邦科技表示,中南省全面禁止外地生猪调入后,预计政策对公司影响较小。目前公司的产销活动主要在同地区进行,南方销区较多。较少进行类似北猪南调的大跨度运输。公司在中南这样的高价区会进行全产业链提前布局,完善饲料、种猪、母猪、屠宰等相应的配套业务。

主要从事肉类加工的双汇发展表示,大型养殖企业进军屠宰业或将改变屠宰业的竞争格局,加速不规范屠宰厂的退出,提升行业集中度。消费升级以及消费者的品牌意识和食品安全意识逐步提高,有利于大企业发挥其综合优势进行行业整合。公司将充分发挥全球资源优势、品牌优势、资金优势、工业布局优势、销售网络优势,积极参与市场竞争,促进公司持续稳定发展。

## 多地推动住房租赁市场健康发展

□本报记者 董添

平稳健康发展的重要内容和基础。

北京、上海等地近日发布住房租赁新政。北京市2021年计划向市场供应集租房5000套左右;上海市要求进一步整顿规范本市住房租赁市场秩序。

分析人士表示,租赁市场成为政策关注重点,长租公寓行业监管将加强,租售并举是趋势。

### 增加供给

12月29日,北京市住建委副主任张国伟指出,加快集租房建设供应。进一步加大集租房建设力度,按照毗邻功能区和产业园区、毗邻交通枢纽、毗邻新城的选址原则,鼓励功能混合,促进职住平衡、产城融合。同时,加快推进竣工交付,明年计划向市场供应集租房5000套左右,重点解决新市民等群体过渡性居住需求。政府搭建房源供需平台,实现供地信息与开发建设、用房单位有序对接,鼓励信誉好、实力强的企业参与建设并持有运营。继续推进一批存量低效商业、办公、厂房等建筑改造为租赁型职工集体宿舍,多方式多渠道稳定租赁市场。

“十四五”期间,北京将有效增加保障性住房供给,完善住房保障体系。共有产权住房供给也将有效增加。北京市将优化共有产权住房项目选址,在新城区区域交通方便、配套完善地区优先供应,按需配置共有产权住房地块、布局和供应时序,带动中心城区人口向新城转移。修订完善共有产权住房宜居建设导则,拟按照建筑层数执行差别化面积标准,有效增加居住空间,倡导多居室精细化套型设计,增加图书馆、健身房等公共空间,进一步提升居住品质。

北京市住建委强调,北京市将推进住房租赁条例地方立法,强化长租房管理,强化联合监管和信用监管,规范租赁市场秩序,维护租赁各方合法权益,使住房租赁回归服务属性。

同日,上海市市政府常务会议指出,进一步整顿规范本市住房租赁市场秩序,并指出良好的住房租赁市场秩序是房地产市场

### 加强监管

2020年长租公寓遭遇寒冬。据贝壳研究院不完全统计,2020年以来超过40家长租公寓企业陷入经营纠纷或资金链断裂。“部分城市的二房东租赁模式频频出事。”中原地产首席分析师张大伟指出,“长租公寓企业在北京、上海等城市市场份额已经超过20%。如果计算二房东这种模式的交易,60%的租赁房源很难见到房主。租赁市场特别是长租公寓需要加大监管力度。”

贝壳研究院认为,疫情对租赁市场的冲击是长租公寓企业经营困难的一大原因,但深层次原因主要有三方面:首先,以包租为主的商业模式单一、灵活性差,抵抗市场波动能力不足;其次,包租模式融资困难,企业倾向于使用长期预收款,容易陷入租金贷扩张的陷阱;第三,行业进入门槛低,行业鱼龙混杂。

### 租售并举

张大伟说,租赁市场成为政策关注重点,要解决好大城市住房问题,租售并举依然是趋势,各地会继续大力发展租赁住房。

对于长租房行业发展趋势,贝壳研究院指出,租赁机构化、专业化运营是发展趋势,核心原因是帮助业主提供专业的管理服务,为租客提供规范的租后服务。机构化运营的模式分为包租和托管两种方式,托管方式可能更加适合当下国情。托管模式既能够帮助业主打理房屋,又不会背负过高的改造成本。对于未来租赁市场的发展,贝壳研究院建议,要坚持机构化租赁的方向不动摇,逐步解决行业融资难题,加强对企业合规化经营的监管。长租企业需不断迭代商业模式,平衡“轻”和“重”的关系,注重自身的专业运营能力建设。

业内人士建议,大力发展租房市场,促进租购同权,降低租赁住房税费,多渠道增加租赁性住房土地供应,规范发展长租公寓,将租金水平纳入调控;高度重视保障性租赁住房建设,完善住房兜底保障。

# 房车宝的“纵横术”

12月30日,房车宝集团——一个以“数字科技、房车合一”为愿景,聚焦房产、汽车交易的互联网科技服务巨无霸震撼亮相。

同时,房车宝旗下的房车宝平台、房车宝全民经纪平台、房车宝SaaS管理平台等三大科技平台也一同揭开面纱。

一问世就成为所有人的焦点,房车宝究竟有何过人之处?这与其运营背后的“纵横术”密不可分:纵向打通“线上+线下”服务闭环,横向布局“住、行”两大领域,真正构建覆盖房产、汽车的线上线下全渠道交易平台。

### 01 | 纵:打通“线上+线下”生态闭环

如今,各行各业“线上经济”发展如火如荼,也更注重与线下资源进行纵向深度融合。房车宝堪称范本,不仅运用“数字科技”开发线上交易平台,同时发力布局线下,打造线上线下生态闭环。

**线上:**房车宝运用大数据、人工智能、云计算、虚拟现实等数字科技,打造三大线上平台。其中,房车宝全民经纪平台是发力线上的重要法宝,目前拥有全民经纪人会员2162万,是会员超千万的全民经纪平台,2020年发放佣金162亿。

值得一提的是,房车宝独创的“全民经纪模式”,真正令全民参与其中,可实现中间渠道成本的大幅降低,极大让利消费者,并有效带动了数十万人的就业。

**线下:**在线下渠道,房车宝也构建起庞大的门店网络,与152家中介联手,现有门店数量已高达30635家,一张覆盖全国的线下网络彻底全面铺开。

这种“线上+线下”双引擎驱动模式的好处甚多,一方面,利用线上平台精准获客、顺利引流;另一方面,线下庞大的门店网络,将进一步提升客户体验、夯实销售基础。由此对业绩的带动作用更是显而易见,目前房车宝年交易规模已达1.2万亿,位列国内互联网交易平台第五位,可以说,房车宝一亮相便是个“巨无霸”。

### 02 | 横:“房车合一”深挖市场潜力

在纵向深耕的同时,房车宝还在推进整体交易生态的横向开放,“房车合一”就是最好的注释。

房车宝集团是国内一家同时覆盖房地产、

汽车的互联网交易平台,这使得房车宝能同时精准捕捉“住、行”两个规模最大的细分市场,发展前景极为广阔。

研究报告显示,2019年中国住房市场(包括一级和二级市场)总交易额高达22.3万亿,这一规模仍在持续增长。同时,中国汽车市场也十分庞大,每年新车销量已超过2500万辆,若将房地产、汽车交易总额同时计入,则二者总规模已突破30万亿。

此外,背靠恒大集团的雄厚实力,也为房车宝带来“肉眼可见”的销售保障:房产领域,恒大每年可为房车宝提供1万亿以上的可售货值;汽车领域,恒大新能源汽车预计2025年产销高达100万辆;在加上家装家居、汽车用户服务等不断扩容的交易后市场,房车宝发展底气十足、前景可期。

### | 结语 |

在房、车互联网交易蓬勃发展的新时代,只有顺势而为,深谙纵横术,才能行稳致远。一纵一横之间,房车宝不仅为自身发展铸就显著优势,它的出现,尤其是颠覆性的运营模式,也为房产、汽车两大互联网交易领域注入了一股新风,未来不排除有更多同类企业追随,助力行业重塑“百花齐放”的良性竞争格局。

(CIS)



许家印等恒大高管为房车宝集团揭牌



许家印等恒大高管与152家房车宝集团中介机构股东合影