

库存压力不断加大 价格战此起彼伏 种业和肉鸡公司苦盼行业复苏

□本报记者 任明杰

岁末年初，“粮食安全”和“禽流感”成为两个热词。2013年，种业和肉鸡行业是农林牧渔最受瞩目的两个子行业。种业在2013年末迎来重大政策利好，但仍难以掩盖行业在2013年所经历的史上最严酷去库存期，绝大多数种业公司业绩纷纷下滑，同时业绩分化趋势明显。2013年肉鸡行业则经历了史上最长低迷期，各大龙头公司陷入巨额亏损。复苏成为种业和肉鸡行业2014年的共同主题。



CFP图片

部分种业肉鸡公司业绩情况

公司简称	所在子行业	前三季度净利(万元)	同比增幅(%)	年报净利预计(万元)	同比增幅(%)
登海种业	种业	13500.51	136.47	25776.73至38665.1	0至50
隆平高科	种业	5773.47	-45.41		
敦煌种业	种业	-13754.02	37.29		
万向德农	种业	160.79	-97.46%		
丰乐种业	种业	-6725.94	-566.79%		
神农大丰	种业	3425.23	-26.37%		
荃银高科	种业	-1350.13	-266.19%		
益生股份	肉鸡	-14711.69	-449.51	-20000至-17000	-1892.07
民和股份	肉鸡	-13651.17	-175.14	-19000至-15000	-130.73
圣农发展	肉鸡	-21792.5	-327.65	-9500至-3500	-3706.13

数据来源：Wind资讯

种业政策利好难掩行业低迷

2013年对种业来说是五味杂陈的一年，在年底政策面迎来重大利好同时，基本面却是百般苦涩。

在2013年12月举行的中央经济工作会议上，切实保障国家粮食安全被提到了今年六大任务的首要位置，而种业作为确保国家粮食安全的基础，其重要性也受到了前所未有的关注。随后，国务院办公厅印发《关于深化种业体制改革提高创新能力的意见》，提出要深化种业体制改革，充分发挥市场在种业资源配置中的决定性作用，突出以种子企业为主体，推动育种人才、技术、资源依法向企业流动，充分调动科研人员积极性，保护科研人员发明创造的合法权益，促进产学研结合，提高企业自主创新能力，构建商业化育种体系，加快推进现代种业发展，建设种业强国，为国家粮食安全、生态安全和农林业持续稳定发展提供根本性保障。

但是，年末的一系列重大政策利好仍然无法掩饰全年库存压力空前加大背景下整个行业的低迷，各种业公司的2013年业绩也由此受到拖累。从前三个季度的净利情况来看，丰乐种业亏损6725.94万元，同比下滑566.79%；神农大丰盈利3425.23万元，同比下滑26.37%；荃银高科亏损1350.13万元，同比下滑266.19%；万向德农盈利160.79万元，同比下滑97.46%。

中国证券报记者在黄淮海等种子销售地区调研时发现，在全行业“去库存”的背景下，种子价格战此起彼伏，很多品种甚至出现抛售的现象。种业企业的毛利率率被大幅度压低，对全年营收造成了进一步的不利影响。

值得注意的是，在全行业库存压力空前加大的背景下，种业公司的业绩分化进一步加剧。登海种业在先玉335稳定增长的情况下，凭借登海605、良玉系列等新品种的亮丽表现，在前三季度实现归属于上市公司股东的净利润1.35亿元，同比增长136.47%。公司预计2013年年度净利润变动区间为2.58亿元至3.87亿元，变动幅度为0%至50%。

种业公司业绩分化的根本原因很大程度上在于品种的分化，或者更确切地说是研发能力的分化，这也成为2013年种业发展的显著特点。中国证券报记者在调研的过程中发现，全国第一大杂交玉米品种郑单958成为2013年库存积压最为严重的品种之一。受制于五家代理的销售格局，价格战不可避免，以郑单958为主打品种的万向德农的业绩也深受拖累。而登海种业和隆平高科凭借领先的研发能力，其主打的新品种登海605和隆平206取得了穿越市场周期的靓丽表现。随着种业库存压力的不断加大和国家对种业科研能力的重视，这一点在未来种业的竞争格局中重要性将愈发明显。

肉鸡行业陷入史上最长低迷期

与种业在年底迎来重大政策利好，还可望梅止渴不同，肉鸡行业在2013年却经历了从一个失望走向另一个失望。在2006年以来持续时间最长的寒冬下，几家龙头企业束手无策的同时只能继续“熬”下去。

在2012年的速生鸡事件对行业的影响延续到2013年的情况下，2013年全年接二连三爆发的禽流感疫情也使整个行业一次次触底反弹的希望泡汤。2013年3月31日，国家卫生与计划生育委员会通报首例人感染H7N9禽流感病例。截至2013年12月31日，上海、安徽、江苏、浙江、北京、河南、山东、江西、湖南、福建、河北、广东、香港和台湾共报告确诊病例148例，其中死亡46例。新年伊始，H7N9禽流感再度袭来，上海、浙江、广东、江苏等地相继通报确诊病例。在此背景下，需求端经历了历史上最长时期的低迷，鸡苗和肉鸡价格屡创新低，各上市公司均亏损严重。

从益生股份、民和股份、圣农发展三家龙头企业披露的2013年年报业绩预告来看，主营祖代鸡苗的益生股份预计全年将亏损1.7亿元至2亿元；主营父母代鸡苗的民和股份预计全年亏损达1.5亿元至1.9亿元，ST已成定局；而主营肉鸡加工并一心打造全产业链的圣农发展则预计全年亏损3500万元至9500万元。

大幅度的亏损以及行业持续低迷的前景也令很多上市公司扩张的步伐减慢。以民和股份为例，2011年，其通过定向增发募集8亿元，向下游的屠宰、鸡肉深加工全产业链进军。然而，两年过去了，这些雄心勃勃的计划陷入停滞，保证流动资金、熬过行业寒冬成为公司的当务之急。而圣农发展在2013年11月发布公告取消重组计划。公司称，受2012年底“速成鸡”事件及2013年3月底爆发的“H7N9禽流感”事件的持续影响，我国鸡肉行业受到较大影响。公司以及本次重组的标的公司福建圣农食品有限公司2013年的业绩均受到一定不利影响，并对本次重组的标的资产的估值造成了一些不确定的影响。

持续低迷的市场行情令各家公司的资金链不断承压。2013年12月，民和股份向控股股东借款2亿元，同日还为全资子公司蓬莱民和食品有限公司提供一年期5000万元贷款担保，以确保其生产经营的正常进行。益生股份今年1月份发布公告称，因“H7N9禽流感”及国内畜禽市场持续低迷等因素的影响，公司经营业绩下滑，需要补充日常经营性流动资金，使用部分超募资金暂时补充流动资金9000万元。除此之外，在2013年的3月和8月，也分别使用部分超募资金暂时补充流动资金各6000万元和9000万元，市场低迷对公司资金状况的影响可见一斑。

复苏成2014年主题

在经历了2013年全年的萎靡不振后，“复苏”成为种业和禽业在2014年的共同主题。

对于板块的投资机会，齐鲁证券表示，随着管理层对种子知识产权保护力度的提升，大型种子公司育种研发的投入将继续提升，行业正在逐步进入良性发展期，行业集中度将继续提升，龙头公司的业绩成长性将不断体现出来。上半年种子行业分化加剧，下半年期待行业反转。今年7月份至8月份，预计行业将出现大量转商，制种面积大幅下滑，2014年和2015年推广季行业景气度迎来拐点，种业龙头企业有望迎来阶段性投资机会。

不过，2014年种业仍将面临着巨大的去库存压力。

在2013年9月第11届全国两杂种子双交会上，全国农技中心公布的数据显示，2014年

玉米种子库存将再创历史新高，达到12.1亿公斤。2013年玉米种子制种13.6亿公斤，库存10亿公斤，可供种量23.6亿公斤，预计2014年玉米种植面积5.5亿亩，需种量11.5亿公斤，2014年库存量将达到创纪录的12.1亿公斤，这是国内历史上首次出现单年度供种量可供2年种植需求量。水稻种子同样不容乐观，虽然受高天气影响，2013年杂交稻种制种单产下滑明显，2014年库存量与2013年持平，但2013年杂交稻种制种2.72亿公斤，库存1.3亿公斤，可供种量4.02亿公斤，预计2014年国内杂交水稻种植面积2.45亿亩，用种量2.5亿公斤，出口0.2亿公斤，2014年杂交稻种库存量约为1.32亿公斤，与2013年库存量基本持平。

而对于2014年的禽业，招商证券认为，行业的拐点已经出现，但是复苏节奏会有不同。

招商证券研报表示，从2013年来看行业低迷是受供求双方共同影响，特别是持续的禽流感对需求端的打压。随着禽流感影响减弱，需求端的回暖会先出现，因此屠宰环节将率先盈利。屠宰盈利加上近期父母代存栏又进行了比较大幅的淘汰，并且现在开始补栏，出栏基本已经错过了春节的放假停工期，所以商品代鸡苗价格将开始反弹，但是幅度不会太高，主要原因是去年非常便宜的父母代鸡苗价格使得父母代一边淘汰同时也一边在补栏，因此今年全年来讲商品代鸡苗上半年可能还在亏损阶段，盈利要到7月底到8月，全年来看打平或者微盈。祖代鸡的盈利时点要更为靠后，首先父母代的盈利逐渐传导至祖代养殖需要时间，再次，2014年的引种下调更多影响的是2015年以后的供给，因此2014年祖代这个环节会出现拐点，但是盈利仍然困难。

2014年粮食产量目标提高至11000亿斤以上 种业生态农业土壤修复板块迎来政策利好

□本报记者 任明杰

1月14日，农业部发布《2014年种植业工作要点》，2014年的粮食产量目标由以往的10500亿斤提高到11000亿斤以上。随着《要点》的发布，种业、土壤修复、生态农业等多个板块再次迎来政策利好。

粮食产量目标提高500亿斤

据1月14日农业部网站消息，为认真落实中央农村工作会议和中央1号文件的各项部署，农业部制定了《2014年种植业工作要点》，全力促进粮食稳定增产和种植业协调发展。

《要点》指出，2013年，种植业发展持续向好、稳中有进。全年粮食总产12039亿斤，比上年增加247亿斤，再创历史新高，首次实现“十连增”。棉油糖菜等经济作物稳定发展，质量效益提升。对于2014年，种植业工作的目标任务是：按照“稳发展、保供给、强产能、提质量、转方式、增效益”的要求，努力实现“三稳、三进、三三”。

“三稳”，就是促进粮食稳定增产，确保粮食产量在11000亿斤以上，全力以赴争取实现继续增产；促进棉油糖稳定发展，增加供给，稳定自给率；促进蔬菜生产稳定发展，提高品质和效益，保障均衡供应。“三进”，就是高产创建和增产模式攻关、北方城市冬季设施蔬菜开发试点、园艺作物标准园创建、病虫害防治等科技服务重点措施推进有新进展；种植业产品质量安全水平有新进展，努力确保不发生重大农产品质量安全事件；资源节约利用有新进展，力争控水、控肥、控药等措施有新突破。

“与往年相比，今年《要点》的目标提高了，但思路还有待进一步改进。”粮食专家、中国社会科学院农村发展研究所研究员李国祥在接受中国证券报记者时表示，“以前的目标都是10500亿斤以上，今年一下子提高到了11000亿斤以上，这是今年《要点》的一个显著变化。但是，与以往相比，过于强调粮食总产量的这一思路仍然有待改进。而且，考虑到今年国家实施退耕还林以及生态建设的目标，粮食总产量再创新高的压力将非常大。”

记者手记

玉米第一品种郑单958兴衰启示录

□本报记者 任明杰

谁有958，今年准发家。”几年前的顺口溜犹在耳，但在种业库存压力空前加大的当下，作为全国第一大玉米品种的郑单958却正面临着前所未有的尴尬境地。

现在经销商销售郑单958都没啥积极性，基本上是被动销售，“山东聊城地区北京德农农业的一级经销商王斌(化名)告诉中国证券报记者，北京德农作为上市公司万向德农的主要子公司，郑单958是其主力品种。这一天正是各个乡镇的经销商前来交定金的日子。

销售不力之下，郑单958也日薄西山。从2010年的统计来看，郑单958的种植面积还高达6500万亩，遥遥领先于其他品种。但这两年下滑得特别快，“王斌自己深有体会，比如我每年大概能卖10万斤玉米种子，前些年的时候郑单958能占到五到六成，现在连一成都不到。”

在中午的酒桌上，各位经销商也纷纷表示，如果让我自己种地的话我也种郑单958，这确实是一个好品种。”但在经销问题上，大家却又纷纷摆手，郑单958的价格太低了，利润率过低，卖两斤郑单958还不如卖一斤别的种子，没有多少人愿意卖。”

王斌告诉记者，登海605、先玉335、隆平206等种子的价格普遍在55元/袋上下，而郑单958每袋的价格只有20多元钱。毛利率上，高价位种子的毛利率普遍在55%以上，而郑单958的毛利率却只有20%-30%。

此中原因，很大程度上源于郑单958五家代理的格局。中国农业科学院玉米种子专家佟屏亚告诉记者，2001年，郑单958刚通过审定便上演了一场品种“争夺战”，郑单958权属单位河南农科院采取买断生产权、经营权的竞标方式，分别由北京德农、河南秋乐、金博士和金娃娃4家种经营权的方式维持生存，如郑单958。到了2010年，中种集团也加入争夺的行列，郑单958的经营权由4家变为5家。

在种子行业景气度高的年份里，郑单958的热销曾为5家种业公司贡献了绝大部分利润，让5家公司赚得盆满钵满。但无奈成也萧何败也萧何，在库存高企的年份，比如眼下，其弊端也暴露无遗。5家公司互相压价，陷入恶性竞争，而价格和利润率的降低又进一步打击了经销商的积极性，销售更加困难，于是价格被压得更低……

“五国军棋”的格局还与减少制种面积难以协调。在行业库存压力空前，减少制种面积成为当务之急的情况下，记者在全国最大的玉米制种基地张掖调研时却发现，除金博士的制种面积由2012年的4.01万亩骤减到2013年的0.98万亩外，其他4家制种面积下降幅度都不大，削减幅度最小的中种集团仅由2012年的3.66万亩减少到2013年的3.33万亩。

制种面积难以下降，销售又不给力，郑单958陷入了前所未有的尴尬境地。多位业内人士告诉记者，在全行业都面临库存压力的情况下，郑单958的库存问题最为严重。老祖宗都说久多了好干活，人少了好吃饭，但现在人多了，连活都不好干了。”万向德农董秘霍光告诉记者。实际上，几家代理的品种都存在这个问题，王斌告诉记者，比如以前排名第三的另一大品种浚单20也是由4家代理，结果价格也上不去，毛利率同样很低，现在浚单20已经很少有人卖了。”

相反，在种业库存压力如此之大的情况下，登海605、隆平206等少数品种却取得了穿越市场周期的表现。能取得这样的表现主要在于登海种业和隆平高科的研发能力，种业的竞争归根结底还是品种的竞争，而产品的竞争最终取决于研发能力。有研发能力，研发出差异化

的优良品种，这样才能抵御行业周期的压力。而如果只是授权经营品种，缺乏定价权，这样就很容易在行业不景气的时候成为价格战的牺牲品。”

中信证券农林牧渔首席分析师施亮对中国证券报记者表示。

长期以来，科技和生产两张皮的体制性问题一直十分突出，科研资源集中于科研院所，企业科研能力低下，只能通过向科研院所购买品种经营权的方式维持生存，如郑单958。为此，2013年12月，国务院办公厅印发《关于深化种业体制改革提高创新能力的意见》，提出要深化种业体制改革，充分发挥市场在种业资源配置中的决定性作用，强化企业技术创新主体地位。

但不管怎么说，到目前为止，除了先玉335能跟郑单958抗衡外，还没有哪个品种能跟郑单958一较高低。这么好的一个品种沦落到今天的地步真是太可惜了！”王斌表示。