华泰期货
HUATAI FUTURES

华泰期货

生猪产业白皮书

·2021·

华泰期货
HUATAI FUTURES

编著 研究院 侯 峻 马明超 张志栋
邓绍瑞 吴青斌 皮文斌
徐亚光 范红军

校对 机构服务部 刘 超 李 翀

目录

第一部分 生猪期货上市对养殖行业的综合影响 2
一、生猪行业介绍 3
二、生猪养殖行业分析 8
三、生猪期货 10
四、美国规模化养殖进程和瘦肉猪期货发展的启示 17
五、结语 22
第二部分 后非洲猪瘟时代，猪价考验成本支撑 24
生猪：下年二季度产能预计恢复正常水平 25
第三部分 华泰期货生猪调研研告合集 29
2018年8月山东生猪养殖调研报告 30
2018年8月河南生猪市场草根调研 32
2018年11月湖北生猪市场草根调研 33
2019年1月“非瘟”之下—河南生猪调研纪实 40
2019年3月广东生猪市场调研 42
2019年4月辽宁沈阳地区生猪市场调研 46
2019年4月两湖生猪市场调研报告 47
2019年6月辽宁生猪草根调研报告 51
2019年7月豫皖苏生猪草根调研报告 53
2019年9月云南生猪市场考察报告 56
2019年11月辽、豫生猪养殖现状调研 58
2019年12月广东地区生猪养殖饲料供需情况调研报告 61
2019年12月广西、粤西生猪养殖调研报告 65
2020年5月江苏北部生猪调研 68
2020年6月广西地区生猪调研 71
2020年6月江西湖南地区生猪调研 74
2020年6月湖南生猪调研 79
2020年6月四川地区生猪调研 82
2020年7月皖南地区生猪调研 85
2020年7月5日-9日山东饲料养殖产业调研报告 88
2020年7月云贵地区生猪调研 91
2020年9月东北地区生猪调研 94
2020年12月河南地区生猪调研 97
2021年1月山东江苏安徽地区生猪调研 101

LIVE HOGS

生猪期货上市
对养殖行业的综合影响

HUATAI FUTURES

一、生猪行业介绍

1.1 周期回顾

1.1.1 历次周期梳理及成因

“猪周期”是指生猪生产（猪肉销售）过程中，生猪（猪肉）价格周期性波动的现象。2006年至今，国内生猪养殖行业经历了三轮完整的“猪周期”，我们当前所处的周期是因非洲猪瘟疫情导致的第四轮“猪周期”。市场价格传导与生猪产能调节的不匹配是导致“猪周期”发生的根本原因，而这个不匹配一方面是行业本身散户众多导致的“羊群效应”，另一方面也是由生猪本身特定的生理周期决定的。此外，行业内缺少公开透明且权威的生猪产能监测数据，导致行业从业者在生产上带有更多的盲目性和主观性，一旦产能过剩或者不足将很难在短期内有效调节到位，进而造成猪价周期性的大涨大跌，使得“价高伤民、价贱伤农”成为一种常态。

第一轮“猪周期”是2006年5月至2010年4月，历时4年，其中上行期2年，涨幅192%，下行期2年，跌幅44%。2006年初生猪价格持续低位，养猪业进入亏损状态，母猪淘汰现象出现。而2006年5月，国内江西高安、抚州等地出现一种“无名高热病”，该病传播速度快、流行面积广、死亡率高。随后迅速蔓延至全国，直至2007年上半年该病才基本稳定。后来，该病被命名为“高致病性猪蓝耳病”。正是由于该病在全国的暴发，延缓了补栏进度。因此，猪价从2006年中开始企稳回升，至2008年3月，全国生猪均价达到17.38元/公斤的高点。此后，猪价开始进入下行通道，2009年甲型H1N1（猪流感）疫情全球暴发，2010年的瘦肉精和注水肉等食品安全事件，公众的消费信心受挫，需求阶段性下降，对生猪价格形成进一步压制。2010年4月，全国生猪均价跌至9.70元/公斤的低点。

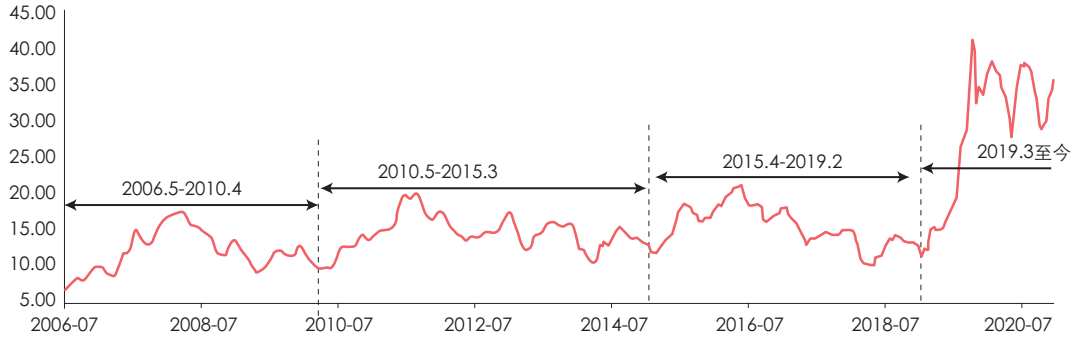
第二轮“猪周期”是2010年5月至2015年3月，历时4年11个月。上涨期为2010年5月至2011年9月，历时17个月；下行期为2011年10月至2015年3月，历时42个月。2009年底到2010年初开始受猪口蹄疫疫情暴发以及养殖利润进入亏损阶段的共同影响，生猪存栏开始快速下降，同时因2011年初流行性猪仔腹泻导致2011年三季度生猪供应出现明显断档，本轮周期于2011年9月猪价达到历史高位，将近20元/公斤。2010-2011年初猪价的快速增长吸引养殖户从该年的11月至12月开始大规模补栏，以及各路资本加快在养殖业的投资步伐，同时疫病形势平稳，成活率回升，导致11年下半年及2012年生猪供应量持续增加。2013年初猪价快速下跌，由阶段高点17.5元/公斤下跌至12元/公斤，3个月左右时间跌幅达到30%。国家2013年4、5月份分别收储7.5万吨、9.37万吨冻肉，加上此前猪价快速下跌，猪价快速反弹，上涨持续至三季度。2014年，国内生猪存栏量高位，国家统计局数据显示，2014年全年累计出栏生猪7.35亿头，猪肉产量5671万吨，创历史最高水平。由于供大于求，猪价快速下跌。而另一方面，《畜禽规模养殖污染防治条例》正式施行，更大力拉开生猪市场养殖污染全面治理的序幕，加速行业减量提质、转型升级的步伐。

第三轮“猪周期”，是2015年4月至2019年2月。由于自2014年起，我国开始实施严格的环保禁养规定，并着力提升生猪养殖业的规模化程度，导致大量散养户退出市场，相关数据表明，2016年全国超过20个省份都划定生猪禁养区，并启动猪场拆迁行动，直接减少生猪存栏3600万头。生猪和能繁母猪存栏开始进入持续性的下降通道中，猪肉价格上行至2016年5月底。虽然2016年这轮“猪周期”有大量散户永久退出，导致生猪及母猪存栏锐减，但大企业在本轮周期中扩张速度很快，规模企业产能占比提升，促使行业能繁母猪生产效率得到提升，2017年之后，生猪存栏开始增加。

2018年8月3日，沈阳第一例非洲猪瘟疫情国内首发，随后迅速在东北及华东地区出现并蔓延至全国，直至2019年8月后，国内非洲猪瘟疫情趋于平稳。正是由于非洲猪瘟的暴发和蔓延，加速了国内生猪产能的去化，引发了本轮周期高点创出40元/公斤的历史罕见高价。而根据农业农村部存栏监测，能繁母猪存栏于2019年10月环比转正，此后能繁母猪存栏逐月环比增幅均为正。也就意味着能繁母猪存栏最低点落在2019年9月份。按照配种4个月，生猪生长育成6个月来推算，对应新增生猪出栏增量最早应在2020年的7月份，而考虑到2020年的高猪价，养殖端普遍出栏体重都在130kg以上，因此，对应生猪出栏的增量释放应该在2020年8月份显现。由此我们看到2020年下半年猪价的高点出现在8月份，9月份以后则进入周期性下跌通道。但是在年末市场出现了新的变量，国外进口冻品频频查出新冠病毒，通关时间较正常时间延长1倍以上。并且，即使顺利出关，也面临着农批市场和下游消费的抵触，整体的流通供应严重减少。在非洲猪瘟之前，冻品猪肉的供应占到我国猪肉月度供应3%左右水平，但由于非洲猪瘟对于我国猪肉产量造成较大影响，同时进口冻猪肉量从2018年的100万吨量级，提高到了2020年度的400万吨以上水平，考虑其他渠道的进口，整体冻猪肉在

供应端占比提升到了18%这一水平。因此冻肉的供应不畅对于2020年年末猪价反弹提供了很大动力。整体看，我们仍认为我们已经处于本轮猪周期的下半场，但由于缺少有效的疫苗对于非洲猪瘟防控，当前周期将不同于前三轮周期，持续时间会延长，期间的价格反复波动会加大。

图1：2006年至今猪价走势 单位：元/公斤



数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

表1:历次“猪周期”及价格波动 单位：元/公斤

周期	起点	高点	终点	涨幅	跌幅	周期长度	上行期	下跌期	主导因素
I	5.96	17.38	9.70	192%	44%	48个月	23个月	25个月	蓝耳病
II	9.70	19.68	11.78	103%	40%	59个月	17个月	42个月	口蹄疫、仔猪腹泻
III	11.78	20.97	12.55	78%	40%	47个月	14个月	33个月	环保
IV	12.55	38.00	12.50	203%	67%		13个月		非洲猪瘟

数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

1.1.2 周期中的行业变化

每一轮“猪周期”的发生，都伴随着众多散户的退出和行业规模化进程的加速。中国畜牧业年鉴数据显示，我国年出栏500头以下的养殖户数从2007年的8200多万户下降至2017年的3700多万户，年出栏500头以上的养殖户从2007年的约12.5万户增加至2017年的约21.6万户。2017年，年出栏500头以上的规模猪场的生猪出栏量占比约46%。考虑到2018年我国非洲猪瘟爆发以来，生猪产能大幅锐减，尤其中小养殖企业在此次非洲猪瘟中，受限于自身软硬件条件及资金的压力，复产能力相对更弱，因此预计未来三至五年生猪养殖行业的集中度将快速提升。我们中性估计至2025年，年出栏500头以上的规模猪场的生猪出栏量将接近70%，其中万头以上的大型猪场出栏量占比将超过30%。

表2：不同饲养规模（年出栏量）养殖户数 统计单位：户

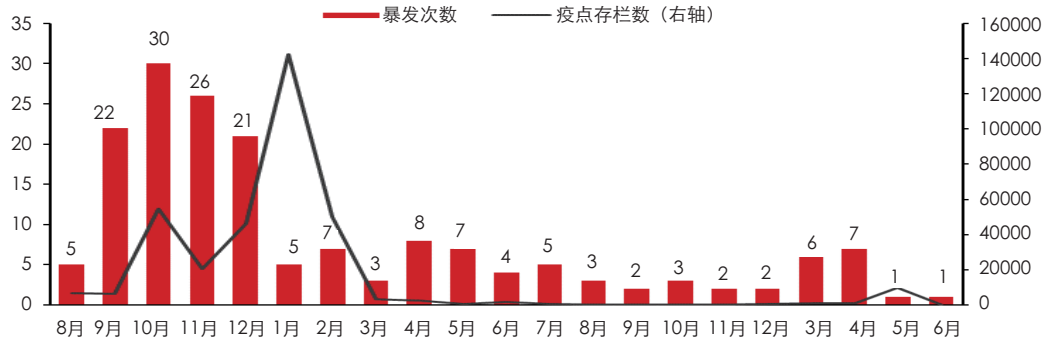
年份	<500头	>500头	其中1万头以上
2007年	82,224,409	124,641	1,853
2017年	37,531,122	215,502	4,541

数据来源：中国畜牧业年鉴 华泰期货研究院

1.2 国内非洲猪瘟始末

自2018年8月第一例非洲猪瘟在沈阳首发以来，鉴于国内生猪跨省调运频繁，各项监管防控措施不到位、扑杀补贴少等问题，造成该病在国内大面积蔓延。根据农业农村部监测数据显示，截至2019年10月，全国能繁母猪存栏量、生猪存栏量分别同比-38%、-41%；环比上月分别+0.6%、-0.6%。根据草根调研评估，各生猪主产省因非洲猪瘟导致的产能损失在30%-70%不等，全国实际存栏降幅可能超过50%。

图2：非洲猪瘟疫情 单位：元/公斤



数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

表3：非洲猪瘟疫情对母猪产能的影响评估

省份	ASF暴发期	母猪产能减幅（较非瘟前）
东北	2018/8-2018/11	35%-40%
河南、山东、江苏、安徽、河北	2018/10-2019/2	40%-50%
广东、广西	2019/4-2019/7	60%-70%
两湖、川渝、江西	2019/6-2019/8	40%-50%

数据来源：华泰期货研究院

1.3 国内生猪复养进度

1.3.1 生猪调研阶段性结论

2018年8月，非洲猪瘟首次在我国沈阳地区发生。同年11月，我们就奔赴沈阳地区，对非洲猪瘟疫情做出第一时间调研，当时正是辽宁地区非洲猪瘟爆发高峰期。此后的一年多时间里，我们先后10余次，对全国主要生猪产区做出调研，基本上做到了哪里发生猪瘟，我们就调研在哪里。正是因为有了大量的实地调研，我们也在不断修正对于非洲猪瘟的看法，事实上疫情的爆发超出了市场上所有人的想像。

以沈阳为例，2018年11月份非洲猪瘟大量爆发，以散养户为主的农村地区，大量死猪被焚烧掩埋。这种现象一直持续到了春节过后，造成周边地区存栏下降超过70%。不仅如此，非洲猪瘟造成的恐慌心理，让散养户根本不敢补栏，也没有资金去补栏。基本是以幸存的生猪作为希望。当时我们的判断是非洲猪瘟病毒喜冷不喜热，认为随着天气的转暖以及大量捕杀控制，非洲猪瘟病毒可以得到一定控制。然后后续发现，由于生猪的跨省调运，非洲猪瘟病毒开始在全国蔓延。并且由于缺少控制经验和疫苗，猪瘟的影响由北至南全面爆发。

2020年以来，我们已经对河南，江苏，广西，湖南，四川等地生猪情况做出全面调研。主要是认为非洲猪瘟逐渐可控制下，各地的复养情况将会恢复，并期望以此推断2020年年底生猪的存栏和出栏情况，从而对于猪价做出更好的判断。

河南：河南地区复养高峰期在2019年10月份，属于复养较早的省份。并且，集团化养殖企业在此地区大力发展，一定程度上弥补了散户养殖的缺失。保守估计当前存栏水平恢复至非洲猪瘟前6成水平。并且年底前还有母猪集中产仔期，年底河南地区出栏，存栏水平都十分可期。

江苏：江苏地区非洲猪瘟始发于2018年年末，疫情高峰期是2019年7-8月份，造成的生猪存栏损失超过7成。但其复养速度较快，在经过2-3个月的清栏消毒处理后，在2019年10月开始，由集团企业领衔开始复养之路，散户参与主要是以为集团养殖企业代养模式为主。我们于2020年5月份对苏北地区进行了实地调研，该地区使用三元母猪留种作为能繁母猪，目前该地区首批复养母猪已顺利产仔。整体生猪存栏预计恢复至非洲猪瘟疫情前5成左右。

广西：广西地区非洲猪瘟始发于2019年4月份，疫情高峰期是2019年6-7月份。其发生的主要原因在于跨省调运，很多车辆消毒不够，从外省带来了非洲猪瘟病毒，加上夏季雨水频繁扩散了病毒传播。疫情发生后，广西省总体生猪存栏损失估计超过6成，散户损失超过8成。但是集团企业在这轮猪瘟中普遍反应迅速，处理及时，能繁母猪保护较好，为后续的复养打下坚实基础。也正是得益

于集团母猪留种较好，目前生猪存栏水平恢复至疫情前6成左右。新增复养主要是集中于2020年的春节后，这部分集中出栏要在2020年年末。

湖南：湖南地区非洲猪瘟的进程于广西地区类似。但是其养殖技术普遍较低，又缺少像广西地区集团母猪大量留存的条件，复养的进度明显落后于其他地区。目前该地区三元母猪留种现象最为明显，仔猪价格也处于高位水平。预计2020年四季度有集中出栏，当前生猪存栏量不足非洲猪瘟疫情前5成。

四川：四川地区集中复养时间为2020年 9-10 月份，利用三元母猪配种繁育，目前已集中产仔，预计集中出栏在2020年11月份。当前整体的存栏恢复到非洲猪瘟疫情前的7成左右。四川作为我国的养猪第一大省，其消费能力也是最强的，预计2020年出栏量要达到6000万头。

通过多省的调研，我们发现整体生猪存栏恢复呈现向好趋势，不同省份由于复养时间有差异，或是留存母猪水平有差异，生猪产能恢复程度有所不同。但生猪养殖市场中存在的一些共同点值得关注。首先，三元母猪作为能繁母猪，其产仔效率有所下降，但养殖户通过筛选和精心培育，可以将优质三元母猪PSY做到接近二元母猪PSY水平。虽然三元母猪淘汰率仍然较高，在30-50%间波动，但可以通过不断留种三元母猪作为补充来弥补，这也是目前三元母猪留种情况仍然较多的原因。其次，在高仔猪价格的压力下，养殖企业大多通过增加生猪出栏体重来获取利润。目前生猪出栏体重普遍超过250斤，二次育肥的利润更是要通过饲养300斤以上的大猪来实现。追求出栏体重和尽快利润变现是养殖企业的首要目标。最后，非洲猪瘟的影响，使得散户大量退出养殖市场。相反，规模企业利用其在资金和抗风险能力的优势，扩张养殖规模，增大自己的市场份额，上市企业更是需要在这一轮的洗牌中抢占优势，从而提升自己的市值。这个问题我们在后边会有更进一步的分析。

1.3.2 复养进度推演

2018年国内生猪出栏总数是6.9亿头。平均每月出栏5750万头，考虑6-7月是淡季，我们假设2019年6-12月平均月出栏是5500万头。2019年非瘟发生的损失最大估算是全国平均损失65%，损失后每月仍可出栏5500万*35%=1920万头，其中一半为三元待宰母猪，即960万头。

根据我们的调研，在2019年6-12月期间，屠宰场收购的育肥猪的公母比例平均在6:4以上。个别时间达到7:3，甚至8:2。2019年11月我们去广西调研，发现就有猪贩子专门守在屠宰场门口抢母猪。此期间，我们数次走访了北方和南方十数家大型屠宰场，都一致反映屠宰公母比在6：4以上。同时，通过对专门屠宰母猪的工厂的调研，发现到2019年6-12月间母猪屠宰量下降到正常水平的0%-30%，这也验证了大量三元母猪被留种或者淘汰母猪被延淘的事实。

总的来看，我们客观的认为，2019年6-12月待宰三元母猪里面有三分之一（33.33%）被留下来配种。（注：屠宰场公母比正常是5比5，也就是100对100头。屠宰比变为6比4，就变成是100头对66.66头。也就是每个月少宰了33.33%三元育肥母猪）。考虑配种不成功的母猪还会返回屠宰场屠宰，因此，实际上这三分之一应该就是配种成功的三元母猪的数量。但是为求保守，我们下面还是加上受孕成功率的折算。

根据调研，三元母猪一旦被留下来，养殖户肯定对它配种，因为配种成功就赚大钱，配不成功也可以卖大猪，成本就是两管猪精液。根据我们的调研以及请教行业资深专家，平均配种受孕率为70%，大企业做的好的能达到80-90%，散户做不好的也能成功受孕50%。这样我们按照70%比例来计算受孕成功率。此外，我们对于所留母猪生仔后成功育肥出栏率也做了估算，我们估算为70%左右。

根据上述评估，2019年6-12月，平均每个月出栏960万头三元待宰母猪。这些母猪被配种并成功受孕的数量是：960万头*33.33%留种比例*0.7受孕比例*0.7仔猪育肥成功率=157万头（有效三元母猪）。6-12月一共7个月，合计数量是1098万头。这样计算下来，2019年6-12月全国留下来并能够生崽并成功育肥的三元母猪总数是： 1098万头。我们为保守起见，进行了多次折算，实际市场所留三元母猪数量肯定多于我们的计算结果。但1098万头是有效的折算数字。

我们再算算2019年6-12月有多少二元能繁母猪，2018年我国能繁母猪存栏是3200万头。我们按照65%的2019年非瘟致死率计算是剩下3200万头*35%=1120万头。由于是二元能繁，多胎接续繁殖，这样2019年12月，三元母和二元母猪，合计为1098+1120万头=2118万头。存栏三元和二元母猪的存栏比例大致是5比5，这也和我们2019年的调研结果一致。（根据农业部的数据，2019年12月母猪存栏为2051万头）

由于所留三元母猪大部分是是待宰母猪，因此，我们只留一个半月的备孕和空怀期，后面就是4个月的怀孕（114天），24天的吃奶和1个半月（46天）的开口料和乳猪料饲养，然后就进入“大口吃饲料”总计95天的小猪，中猪，标准猪饲养期。一头110公斤标准猪从出生到长成的时间平均是165天，也就是五个半月。如此一来，从留下三元母猪到出栏标准育肥猪的时间就是1.5个月备孕+4个月怀孕+5.5个月育肥=11个月。如果按照2019年10月为三元育肥母猪留种增加的时间集中点，则到2020年9月国内生猪出栏就会

集中多起来。我们按照卓创资讯公布的三元母猪一胎平均产仔8头（二元产仔12.5头）的数字计算。则到2020年10月前后能够出栏的2019年所留的三元母猪所生的标准育肥猪总数量是：1098万头*8=8784万头。这批猪从2020年7月开始逐渐达到出栏标准，如果按照标准猪出栏，出栏集中期在2020年9月，按牛猪计算出栏集中期在2020年10、11月份。

总结一下，由于三元母猪留种部分生出的猪相对于2020年上半年来说是净增出来的，2020年下半年会比上半年多出8784万头育肥猪存栏。他们2020年7到11月陆续出栏，逐月递增，出栏高峰从10月开始。

附录：调研收集国内头部养殖企业母猪存栏情况

序号	企业名称	所在地	2018年母猪存栏	2019年母猪存栏	2020年3月底母猪存栏	2020年6月初母猪存栏	2020年底母猪计划存栏（公司计划）
1	牧原股份	河南南阳	70	120	170	190	260
2	正邦科技	江西	27.7	50	60	100	120
3	新希望	辽宁	15.5	30	50	75	110
4	温氏股份	广东	111.5	130	50	75	90
5	正大集团	北京	14	50	25	30	55
6	德康	成都	5	19	22	26	45
7	天邦股份	广西	14.6	18	21	25	40
8	扬翔集团	广西	10	15	18	24	35
9	双胞胎	江西	5	20	20	24	35
10	大北农	山东	13.7	16.6	24	26	30
11	傲农生物	江西	4	4	12	25	30
12	中粮肉食	湖北	12.8	16.7	18	20	24
13	傲农集团	厦门	2.1	3.3	10	15	20
14	四川天兆	绵阳	8	8	11	14	18
15	唐人神	湖南	5.5	7.5	10	12	16
16	天康生物	新疆	2.3	9	10.5	11	12
17	佳和农牧	湖南	8	6	6.3	10	12
18	广西农垦	广西	4	5	6	7	10
19	四川铁骑力士	绵阳	3.5	3.5	4.5	6	9
20	光明食品	上海	7	5.8	6	7	9
21	安佑集团	江苏	6	4	6	7	8
22	金新农	东北	1.2	2.4	5	6.5	8
23	新大象	山西吕梁	4.7	5.4	5.5	6	7
24	广东农垦	广东	4	3	3.5	4	6
25	海大集团	广东	3.8	3.7	4	4.5	5
26	金锣	山东临沂	6.6	3.5	4	4.5	5
27	丰源和普	河南驻马店	1	1.5	1.8	3	3.7
28	成都巨星	成都	2	2	2.5	3	3.5
29	湖南天心种业	长沙	1.4	1.4	1.6	1.8	2
合计(万头)			374.9	564.3	588.2	762.3	1098.2
比2019年增长比例				100%	104%	135%	195%
按3000万历史存栏算占比			12%	19%	20%	25%	37%

注：2020年底计划母猪存栏（扣除6-7月非瘟损耗5%）；2020年底计划母猪存栏（扣除企业高报水分20%）。则实际母猪存栏数：1098.2万头，恢复疫情前大集团企业母猪存栏188%的水平。

数据来源：华泰期货研究院

二、生猪养殖行业分析

2.1 头部企业分析

2.1.1 温氏股份

公司创立于1983年，主要业务是黄羽肉鸡和商品肉猪的养殖和销售，同时围绕畜禽养殖产业链上下游配套相关业务。

首创“公司+农户”养殖模式。公司首先探索出“公司+农户”的养殖模式。在该模式下，公司负责提供种苗、饲料、药物、技术指导、生产管理，产品销售，农户负责肉鸡、肉猪的标准化养殖，并接受定期检查，是公司真正意义上的“生产车间”。“公司+农户”养殖模式优势明显：轻资产运营、可复制性强、扩张速度快、原材料易于管控。同时，产业链一体化、多元化经营也让公司能够从多渠道获得收益，最终在保障农户收入同时获得较高利润水平。

全员持股的共享经营模式。公司从创立以来，始终和员工共享经营成果，实行全员持股机制。经过多次股份制改造，公司大部分股权集中在员工手中，股权结构较为分散，截止2020年一季度，前十大股东合计持股占比为27.28%。公司全员持股模式主要有以下优势：一是充分调动管理干部和员工的积极性，提升工作效率，有利于公司实现长期战略发展。二是吸引和留住公司优秀人才，提高员工忠诚度，公司和员工共同发展，有利于公司的长期稳定性。

多方位领先的技术创新优势。（1）公司实现了全产业链覆盖的信息管理系统，可以做到对数据的实时共享，管理层可以实时掌握整个集团的生产经营动态，同时也有利于控制生产环节的标准化水平。（2）公司与全国10多所高等院校和研究机构建立了长期合作关系，聚集了大量育种人才。同时，公司大力加强研发，近5年公司研发人员数量和研发投入金额的CAGR分别为8%和32%，增速和绝对值都领先于同行业上市公司。（3）公司育种技术接近国际先进水平，育种优势体现在四个方面：种猪核心群规模大；育种信息技术领先、大数据育种；育种基地布局全国、种质资源丰富；出栏体重大、售价高。

2.1.2 牧原股份

公司成立于2000年，主营业务为种猪和商品猪的养殖与销售，主要产品为种猪、商品猪，生猪业务占营收99%。

成本控制能力强，抵御猪周期。公司采用自繁自养、规模一体化的经营模式，形成了集饲料加工、生猪育种、种猪扩繁、商品猪饲养为一体的完整生猪产业链。公司自建饲料厂和研究营养配方，生产饲料，供应各环节生猪饲养；自行设计猪舍和自动化设备；建立育种体系，自行选育优良品种；建立曾祖代-祖代-父母代-商品代的扩繁体系，自行繁殖种猪及商品猪；采取全程自养方式，使各养殖环节置于公司的严格控制之中，从而使公司在食品安全控制、疫病防治、生产成本控制等方面，具有显著的特色和优势。在主要生猪养殖上市企业中，牧原股份成本优势突出，2019年生猪养殖完全成本约13.4元/公斤，而温氏股份、正邦科技和天邦股份分别约为14.6、19和20元/公斤。

资金实力雄厚，产能快速扩张。公司近年来的资本开支持续增长，2017-2019年资本开支分别达62.76、50.47和131.21亿元。2020年一季度资本开支为78.05亿元，同比上涨399%。2020年一季度公司生产性生物资产为47.99亿元，环比上涨25%，同比上涨258%，对应未来两年公司出栏量快速增长。为扩大养殖规模，公司增加留种，2020年一季度，公司能繁母猪约169.6万头，环比增长32%。公司种猪规模持续增长，预计公司2020、2021年出栏量分别为2000和3000万头。

公司优势在于行业最低完全成本，是源于原料采购优势、经验积累、领先于行业的硬件水平&运营效率。非瘟前公司已具有行业最低完全成本，主要因：1、饲料产能分布产量区，采购、物流成本相对较低；2、牧原模式不断升级迭代+硬件水平提高，单点效率提升并复制到全国；3、企业家精神、股权结构、决策机制、执行力共同决定的系统化作战能力大幅领先于行业。非瘟后行业内玩家成本相差较大，公司非瘟后成本优势扩大，主要得益于新厂硬件水平更高、“自育肥”模式避免了从农户端收集“三元肥转母”过程中额外增加的疫病风险，也避免在高猪价下支付农户过高的代养费；非瘟常态化+二元轮回杂交体系下，种猪、仔猪供给充裕，预计2020年4季度公司完全成本有望降至非瘟发生前的水平。

2.1.3 新希望

自繁自养成本远低于行业，未来成本下降空间较大。公司一季度出栏生猪82.36万头，同比+20.7%，其中仔猪出栏约3.2万头。Q1商品肥猪销售均价为32.8元/公斤，考虑扣除筹建、BU管理费用以及少数股东权益后，一季度生猪板块盈利约为6.7亿元。公司一季度自产育肥24万头，成本13.3元/公斤，外购育肥55万头，成本23.1元/公斤，自繁自养成本水平大幅领先于行业，2020年公司的出栏目标是800万头，其中自繁自养的数量将增加至500万头左右，占比约60%，未来随着公司自繁自养的比例的大幅提升，公司成本下降潜力较大。

产能快速扩张，成长性凸显。2020Q1，公司生产性生物资产为39亿元，同比+739.9%，拥有能繁母猪50万头，后备母猪20万头，其中GP和GGP15万头,父母代55万头，2020年底公司的育种目标为种猪存栏120万头（其中能繁母猪100万头），为后续的扩张做了充足的准备。从人才储备的角度来看，截至3月底公司的养猪产业总人数已经达到1.8万人，已经可以满足2020年800万头的出栏目标，未来的2-3年，公司还将会以每年不低于1-2万人的规模持续扩充。从资金的角度来看，2020Q1公司的资本开支为49.6亿元，同比+297.7%，预计2020年全年公司的资本开支将不低于200亿元。

受益于全产业链布局，禽板块盈利稳定，饲料拐点向上。2020Q1，在新冠疫情的冲击下，毛鸡、鸡苗价格持续走低，行业公司业绩普遍承压，下滑幅度较大，公司受益于全产业链优势，禽板块实现盈利约1.8亿元，同比下滑幅度低于行业，其中屠宰端为主要利润来源。饲料方面，预计一季度实现盈利约3.2亿元，其中禽料和水产料实现大幅增长（同比+30%左右），猪料仍承压小幅下滑，随着后续公司内销量的增加以及行业存栏的恢复，猪料将企稳向上。

2.2 行业发展趋势

2.2.1 复养规模及变化

这轮非洲猪瘟疫情加快了我国生猪养殖结构的变化。首先集团养殖企业产能扩张明显，在全产业链进行布局。集团养殖企业利用资金、技术、人员管理的优势合理规划产业布局，高猪价也是提供了潜在的发展条件。养殖企业布局饲料和屠宰端，饲料企业布局养殖板块的行业例子并不少见，未来全产业链的发展模式必将引导行业发展。其次，中大型的养殖场（母猪存栏500-1000头）在本轮非洲猪瘟引擎的影响下大面积退出养殖市场。本次复养中，也多是以跟集团化养殖企业合作的模式为主，养殖场提供养殖场地，获取利润分成。一方面是在非瘟打击后，资金受损较多，无力承担二次受损的风险，因此采用合作方式降低风险；另一方面，也是面对高猪价的市场，以安全的方式参与复养，利用自身硬件设施，获取一定收益。最后是中小散户，尽管在本轮疫情中受损严重，面对复养也多处于观望状态，但其未来仍将是我国生猪养殖行业中的主力构成。通过组团的方式在增加抗风险能力的同时，也发挥了自身养殖成本低的优势，在疫情稳定后的恢复必将引领复养规模的二次增长。

2017年，我国生猪出栏6.77亿头，市场前十家养殖集团出栏量约为4376万头，占比6.4%。2018年，我国生猪出栏6.94亿头，前十家养殖集团出栏量约为5948万头，占比8.6%。2019年我国生猪出栏量5.44亿头，前十家养殖集团出栏量约为5116万头，占比9.4%。按照农业部的预估，2020年我国生猪出栏量恢复至2018年的80%，将略超过2019年水平。而按照目前规模化养殖场几乎都是翻倍的复养目标，预计2020年前十家养殖企业出栏量或将达到7000-8000万头的水平，占比超过12%。

2.2.2 散养户的困境

非洲猪瘟对于散养户的打击几乎是毁灭性的。以农业部2018年活猪均价计算，每公斤活猪价格在13元左右。散养户养标猪的养殖成本在10元/公斤，抛去中间渠道的利润，散养户饲养利润在200元/头左右；而一旦非洲猪瘟发生，育肥猪的投入全部变为了损失，稍大的育肥猪损失超过千元。那么对于1000头以下饲养规模的养殖户来说，其抗风险能力有限，非洲猪瘟造成的大面积损失甚至让很多养殖户背上了债务。

散养户复养的难度主要是资金的压力。在非洲猪瘟疫情严重的时期，仔猪价格在300-500/头，但养殖风险极高，同时散养户在育肥猪损失后，又缺少流动资金，无力承担二次损失，不敢贸然复养。而等到非洲猪瘟疫情进入稳定期后，集团养殖企业看到了育肥猪的利润，市场上经过非洲猪瘟的洗礼，产能严重不足。集团企业利用其资金方面的优势，迅速采购有限的仔猪及能繁母猪，全面扩张产能。因此在供需双重作用下，仔猪价格超过1200元/头，并一度达到2000元以上的水平，能繁母猪价格更是超过了5500元/头，这样的价格让散养户无法承受。无奈之下，散养户只能依附于集团养殖企业，通过代养模式来进行复养，但更多的养殖户已经暂时退出了养殖市场。散养户由于高风险，无法享受到高利润回报；后期又因为高成本无法进行补栏复养，是本轮非洲猪瘟最大的输家。

短期内散养户面对资金压力，复养情况较差，退出养殖市场的也不占少数。但对于长期的分析，我们认为，散养户还是有养殖成本优势的。在农村，夫妻二人即可养殖几百头育肥猪，人工和物料成本都较集团企业有一定优势。那么一旦非洲猪瘟病毒得到控制，随着生猪的恢复，仔猪、能繁母猪价格回落至合理水平，那么散养户的养殖热情有可能重新唤起，恢复养殖可期。风险点在于国家环保政策等调配。在苏北地区，社会复养进度较早，猪瘟后2-3个月，即有开始复养，但实际上散养户受制于前几年环保政策的影响，没有合适的猪圈进行养殖。如果后期我国生猪复养工作顺利进行，生猪产能大量释放，其他养殖地区环保政策的变化或是制约未来散养户发展的原因。

三、生猪期货

3.1 期货的原理

3.1.1 期货的原理

在固定的交易场所，买卖标准化的商品或金融资产远期合同的交易。根据这一远期合同，交易方可以按规定的价格在未来某一时刻买进或卖出一定数量的某种商品或金融资产。如果持有的期货合约到期，则买卖双方可以通过实物交割的方式实现货权转移，完成交易；也可以在合约到期前通过反向交易平仓了结。

期货合约的买方，如果将合约持有到期，那么他有义务买入期货合约对应的标的物；而期货合约的卖方，如果将合约持有到期，那么他有义务卖出期货合约对应的标的物（有些期货合约在到期时不是进行实物交割而是结算差价，例如股指期货到期就是按照现货指数的某个平均来对未平仓的期货合约进行最后结算。）当然期货合约的交易者还可以选择在合约到期前进行反向买卖来冲销这种义务。

期货交易最重要的功能是发现价格。由于期货交易是公开进行的对远期交割商品的一种合约交易，在这个市场中集中了大量的市场供求信息，不同的人、从不同的地点，对各种信息的不同理解，通过公开竞价形式产生对远期价格的不同看法。期货交易过程实际上就是综合反映供求双方对未来某个时间供求关系变化和价格走势的预期。这种价格信息具有连续性、公开性和预期性的特点，有利于增加市场透明度，提高资源配置效率。

此外，风险管理也是期货市场的另一重要作用。期货交易的产生，为现货市场提供了一个回避价格风险的场所和手段，其主要原理是利用期现货两个市场进行套期保值交易。在实际的生产经营过程中，为避免商品价格的千变万化导致成本上升或利润下降，可利用期货交易进行套期保值，即在期货市场上买进或卖出与现货市场上数量相等但交易方向相反的期货合约，使期现货市场交易的损益相互抵补。锁定企业的生产成本或商品销售价格，保住既定利润，回避价格风险。

3.1.2 生猪期货介绍

根据大连商品交易所最新的信息，给出了拟定的生猪期货合约内容。标的物为活体生猪。由于当前非洲猪瘟疫情还是处于防控阶段，调运中疫情的控制以及超载检查的限制，目前每车生猪运输的标准净重在16吨，因此交易单位也为16吨/手。合约月份为1、3、5、7、9、11月份，覆盖全面，满足实体企业及时的套保需求。

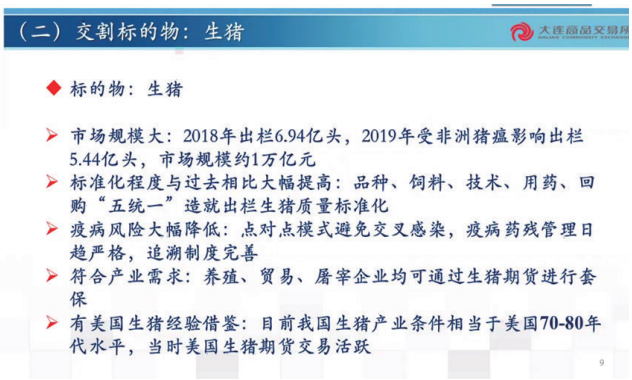
图3：生猪合约概况

生猪期货合约（征求意见稿）

交易品种	生猪
交易单位	16吨/手
报价单位	元（人民币）/吨
最小变动价位	5元/吨
涨跌停板幅度	上一交易日结算价的4%
合约月份	1、3、5、7、9、11月
交易时间	每周一至周五上午9:00～11:30，下午13:30～15:00，以及交易所规定的其他时间
最后交易日	合约月份倒数第4个交易日
最后交割日	最后交易日后第3个交易日
交割等级	大连商品交易所生猪交割质量标准（F/DCE LH001-2021）
交割地点	大连商品交易所生猪指定交割仓库、指定车板交割场所
最低交易保证金	合约价值的5%
交割方式	实物交割
交易代码	LH

数据来源：大商所

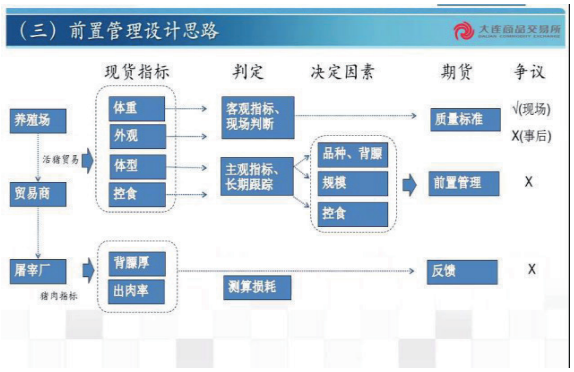
图4：交割标的



数据来源：大商所

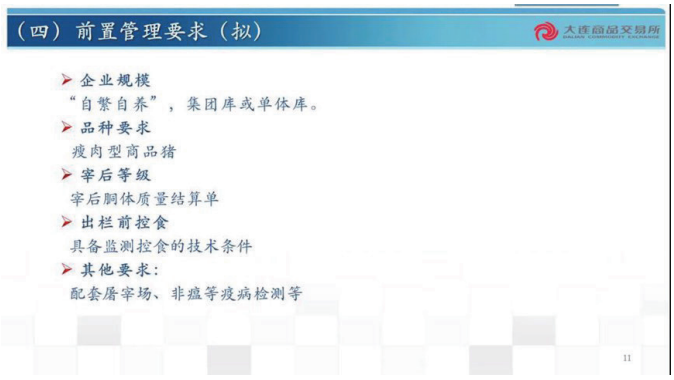
不同于其他商品期货品种的地方是，生猪期货交割采取前置管理办法。做为首个活体交割的期货品种，前置管理办法可以最大限度保障交割顺利运行。对于卖方来说，交割企业的交割活猪需要确保是自繁自养模式下生产。这将有效的确保交割品出现质量问题，可追溯性，并且提高了标准化。在交割的时候，买方有两次质疑“挑战”的机会，对于交割标的的品质，主要是对外观指标（单体体重等）提出复检。若质疑失败，则损失一次机会；反之，则可一直保有挑战的机会。而交割库周边需有配套的屠宰场，主要是为了对于宰后的猪肉指标做出反馈，确保交割品为瘦肉型商品猪，也是交割品质环节的一项重要指标。前置管理将对于现场和事后的争议处理起到决定性作用，是交割环节的重要一环。

图5：合约设计思路



数据来源：大商所

图6：合约设计思路



数据来源：大商所

对于生猪期货质量的升贴水，主要是考虑了标准瘦肉型猪的出肉率问题，因此对于体重过大或过小的交割品有升贴水的设定。每车生猪测量平均体重，每头猪的平均体重在100-120公斤，如果在130公斤以下无需扣价；若在130-140公斤范围，则需扣价600元/吨；平均体重超过140公斤，则需扣价1000元/吨。对于单体体重也有一定要求，因为过大的肥猪，其瘦肉率较低，会影响生猪的价值。因此单体超过150公斤，需扣价200元/头；不满90公斤的生猪，属于仍可育肥的阶段，不能作为商品猪销售，因此扣价1000元/头。

交割地主要是考虑到国家对于中南六省的统一管理，以山东、河南、江苏、安徽、湖北和浙江为基准交割地。辅以其他生猪养殖区为非基准交割地。为了交割的有效管理，在所有交割单位须在基准交割地有交割库，在此基础上，集团交割库才可以在非基准交割地设置交割库点。

另一个有别于其他商品的地方是推荐机构制度。养殖场需通过交易所会员单位（即期货公司）推荐，才能完成交割申报及后续一系列工作。而推荐单位也肩负着交割的督导工作，保障活体生猪交割顺利完成。其中，包括但不限于协助准备及核实申报材料、业务辅导及相关培训、协助交易所完成交割、按照要求记录视频影像资料、跟踪交割场点和当地生猪市场情况跟踪等。

图7：生猪期货质量标准

项目	质量标准
外观	应具有瘦肉型猪的体型外貌，行走自然，无疝气，体表无脓包或肿块，无异常喘息特征。
平均体重/（Kg）	＞100.0且≤120.0
单体体重/（Kg）	＞90.0且≤140.0

项目	允许范围	升贴水
外观	行走不自然或有疝气	扣价100元/头
	体表有脓包或肿块	扣价50元/头
平均体重/（Kg）	>120.0且≤130.0	扣价0元/吨
	>130.0且≤140.0	扣价600元/吨
	>140.0	扣价1000元/吨
单体体重/（Kg）	>140.0且≤150.0	扣价0元/头
	>150.0	扣价200元/头
	<90.0	扣价1000元/头

数据来源：大商所

图8：保荐机构制度

数据来源：大商所

此外，非洲猪瘟疫情仍没有有效疫苗，这就意味着生猪期货交割过程中存在一定的风险。一旦出现非洲猪瘟导致的交割风险，可按照交易所的不可抗力条理作为交割处理办法，最大限度保障交割买卖双方的合法权益。

图9：提货流程

相关介绍图片
1、运输车辆先消毒

图片来源：华泰期货

图10：提货流程

2、停在装猪台位置

图片来源：华泰期货

图11：提货流程

3、摆渡车运送生猪到装猪台

图片来源：华泰期货

图12：提货流程

4、从装猪台把生猪赶到运输车辆

图片来源：华泰期货

图13：提货流程

5、装载后车辆冲洗

图片来源：华泰期货

3.2 服务实体企业

3.2.1 套期保值

（1）套期保值原理

套期保值是指生产经营者在现货市场买进（或卖出）一定量的现货商品的同时，在期货市场卖出（或买进）与现货品种相同、数量

相当、但方向相反的期货商品，以其中一个市场的盈利弥补另一个市场的亏损，达到规避价格波动风险、控制成本、锁定利润的目的。

套期保值之所以能够规避价格风险，是基于以下两点基本原理：第一，在正常市场条件下，由于受同一供求关系的影响，现货和期货市场的走势趋同。期货价格是市场对未来现货价格的预期，因此两者虽然相对独立，但是仍然受到相同经济因素的影响和制约。正因为此，套期保值可以利用期现货市场同向变动的特点，分别在期货市场和现货市场做方向相反的买卖，取得在一个市场亏损时在另一个市场盈利的结果，从而锁定采购成本或生产利润。第二，由于存在期货合约到期交割的制度设计，当期货合约进入交割月后，期货价格必然向现货价格收敛。如果进入交割月时期现货价格相差巨大，例如期货价格远高于现货价格，就会有套利者低价买入现货、高价卖出期货，实现无风险套利。因此在交割制度和套利交易的共同作用下，期现货价格联动性加强且走势趋于一致。

（2）套期保值的原则

企业在进行套期保值时，应遵循四大操作原则：第一，种类相同或相近：所选择的期货品种必须和套期保值者将在现货市场中买进或卖出的现货商品或资产在种类上相同或有较强的相关性。第二，交易方向相反：在现货市场和期货市场上采取相反的买卖操作。第三，数量相等：买卖期货合约的规模必须与套期保值者在现货市场上所买卖的商品或资产的规模相等或相当。第四，月份相同或相近：所选期货合约的交割月份最好与交易者将来在现货市场上买进或卖出商品的时间相同或相近。

（3）套期保值的类型

根据参与期货交易的方向不同，可以把套期保值分为买入套期保值和卖出套期保值：第一，买入套期保值。买入套期保值是指投资者因担心标的价格上涨而买入相应期货合约的一种保值方式，即在期货市场上先建立多头头寸，在套期保值期结束时再对冲平仓的交易行为，因此也称为“多头保值”。买入套期保值的目的是锁定标的买入价格，规避价格上涨的风险。第二，卖出套期保值。卖出套期保值是指投资者因担心标的价格下跌而卖出相应期货合约的一种保值方式，即在期货市场上先建立空头头寸，在套期保值期结束时再对冲平仓的交易行为，因此也称为“空头保值”。卖出套期保值的目的是锁定标的卖出价格，规避价格下跌的风险。

（4）套期保值的风险

期货交易所特有的保证金制度、对冲机制、双向交易机制、每日结算制度、强行平仓制度等为企业规避现货市场风险提供了有效手段，但与此同时其自身运行过程中也蕴含着诸多风险。如何认识风险、理解风险，从而寻求防范、管理风险的措施对套期保值交易者有着重要作用。

第一，市场风险之基差风险。市场风险是因价格变化使得期货合约价值发生变化的风险，是期货交易中最常见的风险。对于套期保值者来说，市场风险主要体现在基差风险上。基差=现货价格-期货价格。虽然期货和现货受到相同经济因素的影响和制约，但由于期货价格是市场对未来现货价格的预期，两者波动仍可能存在不一致，这种不一致就体现为基差的变动。如下表所示，基差直接决定了套期保值的效果。如果现货市场和期货市场价格变动的幅度完全相同，那么无论买入还是卖出套期保值，均能够使两个市场的盈亏完全相抵，实现完全套期保值。然而在多数情况下两个市场变动幅度不尽相同，在这种情况下两个市场盈亏不能完全相抵，就会存在套期保值净盈利或者净亏损的情况，即不能实现完全套期保值效果。

第二，信用风险。信用风险是指由于交易对手不履行履约责任而导致的风险。由于我国期货交易是交易所担保履约责任，因此几乎没有任何信用风险。

第三，流动性风险。流动性风险是指期货合约无法及时以合理价格建立或者了结头寸的风险。通常用市场的广度和深度来衡量期货市场的流动性。广度是指在既定价格水平下满足投资者交易量的能力，如果买卖双方均能在既定价格水平下满足所需要的交易量，那么市场就是有广度的，反之则是缺乏广度的。深度是指市场对大额交易需求的承接能力，如果很小的交易量就能引起价格剧烈波动，则市场就是缺乏深度的，期货市场上我们可以观察盘口买卖价差来断定市场的深度，价差越小市场越具有深度。

第四，操作风险。操作风险是指期货公司或者投资者在交易过程中因操作不当、或内部控制制度的缺陷或信息系统故障而导致意外损失的可能性。操作性风险包括：期货公司或投资者在交易过程中未能按照操作流程的规定，所造成的风险；价格波动剧烈或连续出现涨跌停板而客户未能及时追加保证金造成保证金账户穿仓的风险；工作责任不明确或工作程序不恰当导致的不能进行准确结算等的风险；因内部控制与处理步骤不完善，期货公司交易操作员错误处理指令的风险；负责风险管理的计算机系统出现差错，导致不能正确把握市场风险，或因计算机错误而破坏数据的风险；储存交易数据的计算机因灾害或操作失误而引起损失的风险等等。操作风险贯穿于期货交易的整个流程，需要投资者时刻保持警惕。

第五，法律风险。法律风险是指在期货交易中，由于相关行为（如签订的合同，交易的对象，税收的处理）与相应的法律法规发生冲突导致遭受损失的风险。例如有的机构不具有期货代理资格，投资者与其签订的代理合同就不受法律保护，投资者通过这些机构进行期货交易就有法律风险。

3.2.2 套期保值实例分析

美国生猪现货交易市场参考价格使用的是美国瘦肉猪指数(LeanHogIndex)，该指数由CME（芝加哥商业交易所，世界最大的期货交易所）负责编制和发布。CME使用的数据源来自美国农业部下属部门——美国农业销售局向美国生猪屠宰加工企业的每日采集，并由美国农业销售局统计汇总发布在其官网。CME计算的是被屠宰的阉割公猪和小母猪平均净价的两日加权平均值。虽然在具体的合约标的上跟我国有所不同，但是美国生猪产业链上的企业同样也可以据此合理运用套期保值来规避价格波动的风险。

美国生猪行业快速发展的时期，也是美国生猪期货推出并且快速发展的时期。美国生猪期货的推出，以及后来的合约修改，满足了当时行业规模化、标准化发展的需要。企业可以运用各种风险管理工具控制生产经营中的风险，美国生猪企业积极参与期货市场，对冲猪价波动带来的市场风险。在风险可控的情况下，企业可以大胆地投资扩张，经营好的企业通过兼并整合成为行业的主导企业美国前十大生猪生产企业产能占比超过40%；前五大生猪屠宰加工企业市场占有率超过70%生猪期货市场的发展促进了实体行业的转型升级。

SFD集团公司，成立于1936年，1981年之后通过一系列收购，于1998年成为全美排名第一的猪肉生产商。2013年9月双汇国际收购SFD公司，在2015年，SFD公司的生猪出栏量约占全美出栏总量的12%，屠宰量占全美屠宰总量的24%，2015财年营收212亿美元，净利润高达10亿美元。SFD公司十分重视风险管理，2011财年，在面对玉米价格剧烈上涨，而生猪价格又出现大幅波动的情况下，SFD通过在玉米原料和猪肉产出两个品种上做出套期保值的操作，使公司股价在不利的局面下实现了34%的增长，为公司和股东创造了重要价值。事实上，在生猪期货推出后，美国生猪屠宰量和生猪产量的波动都要小于推出前，可见美国的生猪期货对于稳定生猪生产、加工和消费市场起到了一定的作用。

我们假设国内生猪期货上市后的一个情况来分析。基于非洲猪瘟疫情稳定可控，依据农业农村部监测数据推算，2019年10月能繁母猪存栏环比转正，则2020年8月后生猪出栏量有望持续增加。因此，猪价或将步入周期性下跌通道，2021年春节前猪价或跌破25元/公斤。

养殖企业作为生猪养殖产业链中的上游企业，为防范未来猪价下跌的风险，可通过卖出期货合约提前锁定价格。

举例：5月14日，生猪价格28.70元/公斤，即28720元/吨。假设生猪期货已经挂牌上市，当天期货市场2007合约的价格为27500元/吨。

表4：

时间	现货价格（元/吨）	期货价格（元/吨）
5月14日	28720	27500
6月30日	26400	25100
盈亏计算	(26400-28720)*72=-167040元	（27500-25100）*72=172800元

数据来源：华泰期货研究院

养猪企业A预计7月份有600头猪出栏（约72吨）。该养猪企业认为7月份消费仍处淡季，加之进口冻肉源源不断由国外涌向国向市场，担心7月份猪价继续走弱。因此决定在期货市场上卖出6月份即将出栏的肥猪600头（生猪期货合约16吨/手，折合120kg肥猪为150头），随即在期货市场上开仓卖出2006合约4手。

6月30日，生猪现货价格为26.40元/公斤，养猪企业该批猪均重已达120kg，同时因为不具备生猪期货交割资格，不能进入到交割月参与交割。于是当天联系买方在现货市场将600头生猪全部出售，同时在期货市场上将4手期货合约买入平仓，平仓价为25100元/吨。

结算后发现，企业通过期货端套期保值，不仅规避了生猪价格下跌的风险，整体还产生额外盈利-167040+172800=5760元。

相反屠宰企业作为生猪产业链的下游企业，需要在未来某一时间内购进一定数量的生猪。为规避购进时价格上涨风险，可以通过在期货市场实施买入套期保值，提前锁定成本。

举例：5月14日，生猪价格28.72元/公斤，即28720元/吨。假设生猪期货已经挂牌上市，当天期货市场2009合约的价格为31000元/吨。

屠宰企业B认为9月份面临全国开学、后续中秋、国庆等节日效应带动，消费低迷的预期要扭转，预期现货有望继续上涨。假设该屠企当前的屠宰量为600头/天，预期进入9月份屠宰量或增加至750头/天。公司决定在期货市场上锁定9月份半个月的猪源，即750头*15天=11250头，折合期货合约75手。于是在期货市场上开仓买入75手，开仓价31000元/吨。

表5：

时间	现货价格（元/吨）	期货价格（元/吨）
5月14日	28720	31000
6月30日	35500	36000
盈亏计算	(26400-35500)*75=-9153000元	（31000-36000）*75=6750000元

数据来源：华泰期货研究院

8月30日，生猪现货价格已上涨至35.50元/公斤，2009合约的期货价格为36000元/吨，即将进入交割月，屠企考虑到交割地点的不确定性，决定将期货市场上的75手多单全部平仓了结，卖出平仓价36000元/吨。

通过美国猪肉期货的介绍和两个国内生猪期货上市后的假设推演，我们发现，利用套期保值后，绝对价格的变化不是影响企业盈利水平的关键。现货与期货价格的价差，也就是基差，才是决定期货套期保值的最终效果。虽然存在基差风险，但是由于基差波动幅度远小于原料价格波动，使用套期保值熨平了企业采购成本，同时稳定企业的生产和经营利润。从另一个角度也说明了判断基差走势是期货套期保值中很重要的一个环节。最后，值得特别提醒的是，套期保值的目的是为了规避风险，而不是为了取得盈利。

3.3 基差贸易

3.3.1 基差的原理

那么什么是基差呢？基差是指某种商品在某一特定地点的现货价格与该商品某一特定期货价格之间的差额，即用某种商品的现货价格减去期货价格：基差=现货价格-期货价格。

影响基差的因素主要是持有成本（仓储费、利息损失等）以及期现货供给与需求关系。因此基差与剩余到期时间的关系：运输成本与剩余到期时间无关，且一般运输成本可不考虑。持有成本是时间的函数，随着交割期的临近，持有成本逐渐减小，直至交割时，忽略运输成本的基差，理论上缩减至零。套期保值就是利用基差回归的特性，用期货对冲现货价格波动的风险。因此基差的稳定性对套期保值的效果十分重要。

基差分类：

按基差正负分类

升水市场（基差为负）：正常市场情况下的期现结构，因为持有成本的存在，期货价格高于现货价格，基差小于零。

贴水市场（基差为正）：贴水市场发生在现货市场供不应求时，人们对该商品未来的供应持乐观态度，认为未来供应短缺会缓解，会出现现货价格高于期货价格的情况。

按基差变动方向分类:

基差走弱：现货价格上涨幅度小于期货价格上涨幅度；或现货价格下跌幅度大于期货价格下跌幅度。

基差走强：现货价格上涨幅度大于期货价格上涨幅度；或现货价格下跌幅度小于期货价格下跌幅度。

而随着基差的变化，企业在做买入套期保值和卖出套期保值时，面对的盈亏情况是不同的：

表6：

基差变动情况	买入套期保值	卖出套期保值
基差不变	盈亏平衡	盈亏平衡
基差走弱	盈利	亏损
基差走强	亏损	盈利

数据来源：华泰期货研究院

3.3.2 基差交易

根据商品自身的属性不同，不同商品的基差设定方式不同。对于农产品来说，由于自身有较强的生长周期性，其基差的强弱主要是反映季节性价格强弱。通常来说，在新旧作交替的时候，农产品现货处于较紧缺的状态，基差会有走强的趋势，直到进入交割月份实现期货与现货价格的回归。而相反，在农产品收获季的时候，通常是全年供应最为充足的时候，现货价格承压，基差一般较弱。

目前我国生猪市场价格结算以现货价结算为主，生猪期货的上市将会对远期价格作出指导。如果企业想在行业中占据优势，除了

在生产规模上加大投入外，价格的话语权也是争夺的要素。利用生猪期货，推出合理的基差报价，将是生猪行业未来的发展方向。对于生猪养殖企业来说，可以根据生猪的饲养周期来判断生猪每个月的供应变化，再通过对于消费市场的淡旺季分析，预测价格的走势，从而提前卖出基差，锁定销售价格和销量。

在现实中，由于基差变动会给套期保值的效果带来不确定性，要想通过期货市场锁定利润，必须要锁定基差，就需要以期货价格来确定现货价格，即点价交易。在国际大宗商品贸易中，市场参与者采取了基差交易，是一种将点价交易与套期保值结合在一起的操作方式。即企业按点价方式确立现货价格的同时，在期货市场进行套期保值操作，从而降低套期保值中的基差风险的操作。

点价交易并非直接定一个价格，而是指以某一月份的期货价格为计价基础，以期货价格加上或减去双方协商同意的升贴水来确定双方买卖现货商品的价格的定价方式。具体做法是：经现货商品交易双方协商同意后，以其中一方选定的某月份该商品的期货价格作为计价基础，然后按高于或低于该期货价格多少，即在期货价格之上加上或者减去基差（升贴水）来确定现货商品买卖的价格，而不管现货市场上该商品的价格如何变化。升贴水的高低，与点价所选取的期货合约月份的远近、期货交割地与现货交割地之间的运费以及期货交割商品品质与现货交割商品品质的差异有关。根据确定具体时点的实际交易价格的权利归属划分，点价交易可分为买方叫价交易和卖方叫价交易，如果确定交易时间的权利属于买方，称为买方叫价交易，若权利属于卖方的则为卖方叫价交易。

点价交易从本质上看是一种为现货易定价的方式，交易以方不需要参与期货交易。在一些大宗商品贸易中，如大豆、铜、石油等贸易，点价交易已经得到了普遍应用。基差交易与一般的套期保值操作的不同之处在于，由于是点价交易与套期保值操作相结合，套期保值头寸了结的时候，对应的基差基本上等于点价交易时确立的升贴水。这就保证了在套期保值建仓时，就已经锁定了平仓时的基差，防范由于期现货波动幅度不同而带来的套期保值失效，是一种能动地利用基差原理的低风险的特殊套期保值，减少了基差风险。

3.3.3 基差交易的优势

相对于传统贸易方式和定价形式，基差交易具有能够延期定价，减少价格风险，锁定成本和利润等优势，对企业经营和风险管理都有重大作用。

第一，基差交易有灵活的定价权。在传统的贸易方式中，通常是在签订贸易合同时就确定价格的“一口价”成交方式，之后价格变化的风险完全由采购商自己承担。如果只是采用传统贸易方式，只在现货市场单个市场上操作，风险敞口可以被无限放大。基差交易可以是买卖双方在签订合同时只是确定协议基差，期货合约价格不定，由采购方最后确定，在结束点价的时刻才最终确定货物的最终价格。这种方式延长了定价时间，缩小了商品价格波动风险敞口。

第二，基差交易的贸易方式可以稳定客户群体，实现双赢。基差交易减少了销售中的不确定性，在整个价格过程中，由于利用了期货市场，相当于期货交易所是买方的卖方，卖方的买方。因为期货市场实行的是保证金制度，而且是一个高度信用的市场，标准化的合约和制度，现货买不用担心货物品质和资金安全，卖方也不用担心最后拿不到全部货款而亏损。由于期货市场的介入，等同于期货市场为买卖双方各自提供了一份保险。这种交易方式有利于建立长期购销关系，客户群体会长期信任和依赖这个市场平台。现货市场中，贸易中经常会出现，买方或卖方总有一个对价格满意，一个不满意的情景。有了基差交易以后，买卖双方利用期货市场规避风险，在期货上的买卖时间和价格都是自主选择，双方买低卖高的中间价差由众多投机者分担，买卖双方能够实现双赢。把一个面对面的交易变成背对背的交易，一个时点上的交易变成了一个过程的交易。

第三，利用基差交易可以减少贸易中间环节，避免利润流失，提高利润率。通过期、现货市场结合一起综合运用，使得期货、现货、基差的报价都很公开、透明。相对于变动幅度很大的绝对价格变动，基差本身就是一个波动很小的相对价差，而基差交易中需要谈判的只是升贴水，即基差，而基差因所能挤压的空间很小，商家想从现货升贴水中加价很难。如果加价太多，超出基差的正常范围，买方也不会接受。供货方和最终需求方都可以直接参与期货市场进行套期保值锁定供求数量，减少了中间流通环节，同时，需求方和供应方最终还能够从通过期货市场直接对冲风险，完成现货实物交接。

3.3.4 基差贸易应用

举例：现在某企业计划2020年9月份集中出栏生猪18吨，当前6月份生猪价格17500元/吨，假设期货上市后，生猪期货价格16000元/吨。对于9月份判断市场中会集中出栏，猪价面临下行风险。则利用基差贸易，则当前锁定基差为1500元，同时该企业在期货盘面上以16000元价格做空。

情形一：9月份，生猪期货价格降至15000元/吨，生猪现货价格降至16500元/吨。则按照锁定基差价格15000+1500=16500元/吨，完成现货交易，现货端卖价较6月份损失1000元/吨。但同时在盘面平仓，16000-15000=1000，获利1000元/吨。额外收益为0，但通过基差贸易避免了现货价格下跌的风险1000元/吨，基差变化为0。

情形二：9月份，生猪期货价格降至15000元/吨，生猪现货价格降至16000元/吨。则按照锁定基差价格15000+1500=16500元/吨，完成现货交易，现货端卖价较6月份损失1000元/吨。但同时在盘面平仓，16000-15000=1000，获利1000元/吨。额外收益为0

元，但通过基差贸易避免了现货价格下跌的风险1500元/吨，基差缩小500元/吨。

情形三：9月份，生猪期货价格降至15000元/吨，生猪现货价格降至17000元/吨。则按照锁定基差价格15000+1500=16500元/吨，完成现货交易，现货端卖价较6月份损失1000元/吨。但同时在盘面平仓，16000-15000=1000，获利1000元/吨。额外收益为0元，但通过基差贸易避免了现货价格下跌的风险500元/吨，基差扩大500元/吨。

通过这三个不同的基差变化情形分析，我们发现无论基差变化方向如何，养殖企业通过基差贸易实际上是提前锁定了销售价格，虽然并不会带来额外的收益，但也充分避免了价格下跌带来的风险。并且可以提前规划生产，充分利用产能。龙头养殖企业完全可以发挥自身的优势，结合期货合约连续报价的规则，对未来数月的基差做出连续报价，从而更好地把握市场价格，引导市场价格规范运行。

3.3.5 区域基差

此外，在一些成熟的市场中，区域间基差也已经成熟应用。不同区域对于同一种商品，由于供需的结构不同，基差也存在差异，这就为企业提供了更多的避险工具。例如，在豆粕市场中，华南地区的基差与华北地区就存在较大差异。我国大豆主要依赖于海外进口，港口沿线的大豆压榨厂目前基本都是以基差报价方式对外销售豆粕。2020年6月份以来，大豆集中到港压力较大，月均到港量超过1000万吨，油厂均面临豆粕胀库风险。另一方面，华南和华北生猪恢复程度不同，北方生猪复养时间稍早，恢复程度好于南方地区。因此华南地区豆粕基差明显低于华北地区。当前华南地区豆粕基差为-180元/吨左右，华北地区为100元/吨左右。很多下游企业认为，华南地区豆粕需求不会更差了，豆粕基差已处于低位；相反北方地区随着大豆转移，胀库的压力仍然没有到来，后期豆粕基差仍有一定下跌空间。因此，做出了买华南基差，空华北基差的策略，也是完成了一个对冲的交易。

对于生猪产业来说，非洲猪瘟在短期内没有疫苗控制，跨省调运的政策限制必然会导致区域间价格出现明显差异。集团化的养殖企业完全可以发挥其在全国各地都有养殖场的优势，在不同区域制定不同的基差报价。一方面是为了扩大自己的销售范围，另一方面也为市场提供更多的选择。甚至在未来跨省调运开放后，以这种模式引领市场新的销售模式，提前锁定跨省调运的生猪销售利润，调配各地养殖场的生产产能，优化生产成本。我国幅员辽阔，区域间基差的设计必将是生猪产业未来发展方向。

四、美国规模化养殖进程和瘦肉猪期货发展的启示

美国是世界上第二大的猪肉生产国、消费和贸易大国，据USDA数据，2018年美国生产了263亿磅猪肉，约合1193万吨，整个生猪产业链（包括肉制品）产值接近1000亿美元，其中肉制品环节产值超过600亿美元。美国生猪产业链近40年的蓬勃发展得益于美国农业的工业化、生猪养殖屠宰肉制品规模化和集中化。美国生猪养殖规模化正式始于19世纪80年代初期，在此后二十年左右的时间里快速推进。在此期间，生猪养殖场数量锐减近90%，由70年代末的65万家减少到现阶段的7万家左右。美国生猪养殖规模化进程大致可分为三个阶段：经历了养殖场数量的急剧减少；养殖场规模的迅速扩张；规模化进程相对减速，场均存栏量趋于稳定，但大规模养殖场数量和存栏比重仍在稳步上升。

美国生猪行业快速发展的时期，正好也是美国生猪期货推出并且快速发展的时期。美国生猪期货的推出，以及后来的合约修改，满足了当时行业规模化、标准化发展的需要。企业可以运用各种风险管理工具控制生产经营中的风险，美国生猪企业积极参与期货市场，对冲猪价波动带来的市场风险。在风险可控的情况下，企业可以大胆的投资扩张。经营好的企业通过兼并整合成为行业的主导企业。美国前十大生猪生产企业产能占比超过40%；前五大生猪屠宰加工企业市场占有率超过70%。生猪期货市场的发展促进了实体行业的转型升级。美国猪周期由之前的4年左右一轮，拉长到7-8年一轮，每年猪价的波动幅度也大为缩小。

从时间和发展阶段上来看，生猪养殖的规模化进程与生猪期货的发展呈现相辅相成、相互促进、共同发展的关系。

4.1 美国生猪养殖规模化进程的三个阶段

第一阶段：20世纪70-80年代，主要特征是养殖场数量的急剧减少，散户养殖大幅退出，猪场总量快速瘦身。

（1）小散逐步退出。上世纪70年代末期美国生猪养殖场家数接近65万，且生猪存栏量100头以下的小型猪场占比达78%。而到1989年养殖场总量减少至30万左右，降幅达50%以上，存栏量在100头以下的小猪场由50万下降到20万左右，占比也逐渐降至66%。小型猪场(生猪存栏量100头以下)选择退出主要源于：(1)小型养殖场因不具备成本优势且无法保证产品品质而难以适应行业整合；(2)80年代之前美国的牲畜养殖补贴政策按照生产面积支付，导致两极分化严重，小型猪场难享国家优惠，生存艰难。小散的退出为规模化养殖场腾出了空间，加之国家政策的支持，生猪养殖规模化加速发展，存栏量500头以上的养殖场数量此期间增加近12%(1977-1989年)。

（2）规模养殖初步昭显。由于大量小型家庭农场养殖户的退出，美国生猪存栏总量在80年代经历了大幅下滑，存栏总量减少至历史最低点约5100万头，整体降幅接近1/4。这主要是因为随着养殖场数量的快速下降，规模化的养殖场受资金、技术等高壁垒条件

限制难以迅速填补这部分空白。但该阶段规模化养殖的苗头初步彰显，场均存栏由87头左右显著提升近150头，增长近2倍。

第二阶段：20世纪90年代，这一期间存栏量超过5000头的大型养殖场开始涌现，主要特征在于养殖场规模的迅速扩张；猪场存量继续下降，养殖规模持续扩张

进入20世纪90年代，美国生猪养殖规模化进程驶入快车道，在猪场存量不断减少的同时最显著的特征就是场均养殖规模的迅速扩张，大型和超大型养殖场开始涌现。进入90年代以后，美国的生猪存栏总量一直维持在较为稳定的水平。该阶段养猪场数量快速减少，由1989年的30万户减少至2000年的8.6万户，降幅近70%。但养殖场规模的迅速扩张有效弥补了退出者留下的市场空白，尤其在1995年以后场均存栏量快速爬升。1986年场均生猪存栏在150头左右，到2000年上升至近700头，增幅达413%。与此同时，生猪存栏量1000头以上的规模养殖场在1986年开始大量产生，总量近8000家左右，到2000年增至近12000家，增幅50%。1996年开始出现出栏量在5000头以上的大型养殖场，数量在1400家左右，到2000年达到2000多家，四年内增幅45%。

从不同规模养殖场的出栏量占比来看，1988年出栏量1000头以下的养殖场占总出栏的32%，而出栏量在50000头以上的占比只有7%。到2010年，规模在1000头以下的养殖场出栏量占比下降到2%左右，相应的出栏量在50000头以上的大型养殖场出栏量占比上升到51%。生猪养殖场能够进行快速规模扩张一方面是因为大量小散退出释放了市场空间，更重要的是因为规模化养殖在降低生产成本、保证供给稳定及产品品质等方面具备一定优势，契合了行业整合需要。

（1）技术革新助推养殖效率提升。生猪养殖方面的技术创新及其应用实践是推进美国养殖业规模化变革、提高猪场养殖效率的主要原因。经过近三十年的发展，诸如遗传基因学、营养学、喂养设备改进、医药服务、组织管理等方面都获得了极大的技术提升和应用推广。技术的革新与实践促进猪场经营效率的不断提高。PSY提升了一倍，由70年代的10头左右增加到20头；同时窝均产仔数由1974年的7只左右上升到2000年的8.8只左右，产仔效率提高26%。生猪出栏体重也出现明显提高，由之前的245磅上升到270磅左右。这主要得益于规模化的养殖场更加注重繁殖、育肥的专业性、科学性和成本效益，以获取竞争优势。

（2）专业化养殖成行业主流模式。生猪养殖规模化的不断推进也带来了养殖场的专业化发展。美国传统的养殖场大都属于育繁一体化模式，从种猪繁殖到育肥猪出栏全程参与。规模化的养殖场更多依据生猪的成长周期实行专业分工，不同养殖环节独立经营。根据生猪的生长周期，生猪饲养可分为3个不同的阶段：繁殖(Farrow)--仔猪哺育(Feeding)--育肥猪饲养(Finish)，并依此设立专业的种猪选育场、仔猪哺育场及育肥猪饲养场。第1阶段繁殖，专门的种猪场致力于种猪选育及仔猪繁殖；第2阶段仔猪哺育，仔猪哺育场所提供专门的哺育设施、专业化的饲料和人工照料，经过8~10周的时间，猪仔的体重达到40-60磅后将其转移至育肥猪场；最后，育肥猪养殖场主要负责生猪饲养至出栏标准，育肥过程采用专业的饲料配方和科学养殖技术。养殖场的专业化极大地提高了养殖的生产效率，同时也有利于疫病的防控。育繁一体化的生猪养殖场在1992年占比60%以上。随着猪场规模化程度的提高，专业化的养殖方式也不断推广。到2004年，专门的育肥猪场数量已到达80%左右，而传统的育繁一体化猪场数量下降到不足20%。相比于自繁自养农场，专业的育肥农场在饲料、人工及生产成本等方面效率更高，成本消耗更低。饲料消耗是生猪养殖成本的主要组成部分。专业的育肥场在先进的喂养技术支撑下，其饲料系数相比于自繁自养农场要高出1.65倍。同时受益于规模经济效益及专业饲养人员的高素质，专业化的猪场在人工效率方面要高出育繁一体化猪场近4倍，总的生产成本可减少37%。

第三阶段：进入21世纪以后，规模化进程进入深水区，规模化进程相对减速，场均存栏量趋于稳定，但大规模养殖场数量和存栏比重仍在稳步上升。

进入21世纪，美国规模化相对减速：生猪养殖场数量稳中微降，生猪总存栏量及场均存栏趋于稳定；但在结构上，大型养殖场的数量和存栏占比仍处于稳步上升状态。规模化后的美国生猪存栏总量维持在7000万头以上，整体波动幅度不超过10%。2019年6月27日，美国农业部国家农业统计局（NASS）发布的季度猪和猪报告显示，截至6月1日，美国农场有7550万头生猪和猪，比2018年6月增加4%，比2019年3月1日增加1%。同时从生猪养殖场的数量来看，由8.6万户缓慢减少到7万户左右。但从结构上来看，存栏在2000头以上的大型养猪场数量占比进一步上升，由2000年10%增加到16%。存栏结构上，变化比较显著的表现在年末存栏超过5000头的超大型养殖场，这类养殖场数量由2000年的2000家左右增加到2009年近3000家，年末存栏量占美国国内存栏总量的比重也处于稳步上升状态，由2002年的53%增加到2009年的62%。

4.2 美国生猪养殖规模化进程与下游屠宰企业的整合同步推进

生猪养殖规模化进程的压力主要来自于产业链自下而上压力逆施，规模化养殖势在必行。美国生猪养殖规模化的根本驱动因素在于下游。为顺应下游终端零售商的规模扩张，屠宰加工企业的整合加速，中游加工业开始通过合同生产方式向大型养殖场协议采购或自行纵向一体化扩张，最终倒逼上游生猪养殖规模化。

屠宰加工企业整合为生猪养殖规模化提供驱动。除具备技术进步、土地资源丰富等一系列客观条件外，中下游屠宰加工企业及零售企业前期的横向整合规模化进程的主要助推因素。美国生猪养殖规模化是伴随着中游屠宰加工企业的并购整合实现的。二十世纪

60年代，技术的发展、激烈的竞争环境推动了美国屠宰加工厂的并购浪潮，屠宰企业数量急剧下降，幸存下来的成为掌控行业命脉的超级龙头。20世纪之前的美国养殖业在谢尔曼反垄断法案等联邦法案的支撑下还保持着一定程度的市场竞争。1960s由于IBP的崛起及其引发的集约化作业生产线系统在屠宰加工厂的推广导致竞争局面再次被打破。新的生产方式使得产量大幅提高，成本也得到降低，而那些无法适应变革的小企业和成本高居不下的大企业或退出，或被并购，开始逐渐消亡。

自十九世纪80年代至今，屠宰加工厂的数量下降了56%，以屠宰规模在100头以下的小型加工厂退出为主，降幅达58%。另一方面，屠宰加工厂的平均规模及屠宰加工能力却大幅扩张，1981年总屠宰量在8700万头左右，到2011年上市到1亿多头，扩张近26%；厂均屠宰量增长近3倍，由6万多头上升到18万头左右，行业集中度显著提高。从生猪屠宰厂的结构来看，1981年屠宰量在100万头以上的加工厂生猪屠宰量占比在60%左右，这些加工厂在存量规模上持续扩张，到2011年数量由38家下降到27家，但屠宰量占比上升至90%。大型的屠宰加工厂一般由行业寡头所拥有，到2010年以Smithfield为首的前四大屠宰加工企业占领了国内猪肉屠宰加工领域近70%的市场份额，屠宰加工领域显现出极高的市场集中度。

在屠宰加工企业加速整合的背后是下游终端零售商快速的规模扩张，猪肉零售市场集中度显著提高。前四大零售商在上世纪80年代初的市场份额在16%左右，到2009年这一数据已经超过50%，行业前二十的零售商囊括了近82%的猪肉销售市场。大规模的零售商具有较强的议价能力，并且出于品质保证和降低成本的考虑，他们更倾向于向大型的屠宰加工企业采购，这进一步倒逼加工型企业的整合。

在屠宰加工企业加速整合的背后是下游终端零售商快速的规模扩张，猪肉零售市场集中度显著提高。前四大零售商在上世纪80年代初的市场份额在16%左右，到2009年这一数据已经超过50%，行业前二十的零售商囊括了近82%的猪肉销售市场。大规模的零售商具有较强的议价能力，并且出于品质保证和降低成本的考虑，他们更倾向于向大型的屠宰加工企业采购，这进一步倒逼加工型企业的整合。

4.3 美国生猪产业整合带来的启示

4.3.1 猪肉价格波动程度随生猪产业规模化递增

美国生猪产业规模化启动后，屠宰肉制品端率先开始规模化，启动规模化进程之后，美国生猪价格的波动幅度加大。1990年之后美国生猪屠宰食品端进入规模化中后期，行业整体处于规模化加速阶段，在1994-1998四年间，生猪价格经历了大幅度的涨跌，1994年生猪价格最低点为28美分/磅，仅两年之后的1996年，生猪价格就达到了58.6美分/磅，1998年生猪价格又跌到了自1964年到1998年近34年的最低点，此后一直到2019年生猪价格一直剧烈波动。

传统观点“养殖规模化会导致几个大养殖企业占据行业大部分的产能，从而较稳定地给市场提供生猪，从而避免‘蛛网模型’式的生猪价格波动”是非常理想的情况，现实基本不可能达到。即使美国在2000年以后生猪养殖头部占比已经较高，但猪价波动依然剧烈，我们认为：

（1）猪价波动受多方面因素影响，如季节、疫病、饲料价格等，规模化提升并不能解决其他因素；

（2）规模养殖企业养殖效率高，由此造成产能的扩张更为迅速和剧烈；

（3）规模养殖企业成本更低，价格安全边际更高，可以忍受更大的价格降幅；

（4）头部企业具有较大的养殖惯性，在周期波动的时候很难及时削减产能，从而造成猪周期波动幅度加大。

4.3.2 多元化经营，按照消费结构调整业务结构

1980-2018年38年间美国肉类产业产值稳定增长，牛肉总产值从406.4亿美元增长到1109.4亿美元，鸡肉增长幅度最大，由99.8亿美元增长到566.6亿美元，年复合增长率为4.7%。美国肉类产业总产值稳定增长，牛肉产业产值占比有所下滑，但截至2018年占比仍有48%，过去40年间从事牛肉、鸡肉、猪肉多元化产业的屠宰肉制品企业会拥有比单一业务企业更广阔的市场空间，在价格波动情况下抵御风险能力更强。美国消费观念转变，人均红肉（猪肉+牛肉）消费量持续下降，人均鸡肉消费持续增加，猪肉和牛肉的人均消费量相继于1985年和1992年被鸡肉反超。2018年，美国人均鸡肉消费量达到了92.4磅，达到了牛肉与猪肉之和（108.1磅）的85%，而1980年鸡肉人均消费量仅占牛肉与猪肉之和的34%。多元化经营，按照消费结构调整业务结构彰显企业智慧。以美国优秀肉食公司泰森食品（TysonFoods）为例，泰森是世界上最大的肉制品供应商之一，其主营业务包括鸡肉、猪肉、牛肉、加工食品四个部分。泰森食品优先布局美国产值最大的牛肉产业，其次是人均消费持续高涨的鸡肉，其2019财年（截止2019年10月27日）营业收入中牛肉占比为36.2%，鸡肉占比30.4%，猪肉占11.3%。利润方面，牛肉业务贡献了近39%的利润，鸡肉贡献了21.9%，猪肉仅为9.3%。从上市至2019财年，泰森股价从0.92美元上涨到77.65美元，累计增长83.4倍，同期道琼斯工业指数仅上涨21.3倍。

4.3.3 养殖规模并非越大越好，屠宰肉制品领域大有可为

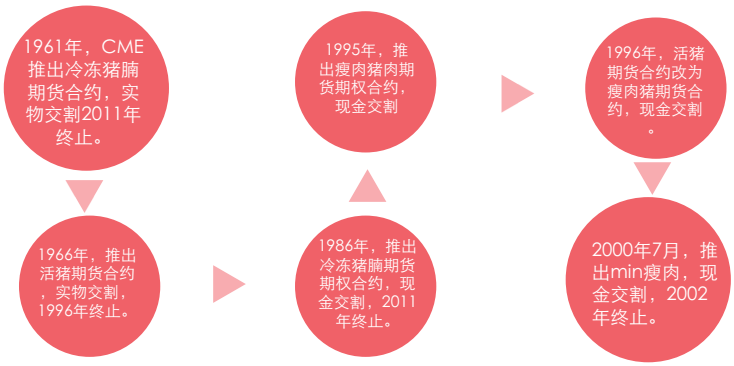
作为由屠宰加工端向上兼并的代表企业，Smithfield以屠宰肉制品起家，其横向扩张发展从1981年开始，业务覆盖猪肉、牛肉、鸡肉等。从1998年开始Smithfield大举收购生猪养殖企业，开启了纵向发展一体化的并购进程。据公司公告，2008财年，Smithfield的生猪出栏量为1940万头，当年美国出栏量为1.15亿头，约占全美的17%，但是2008年Smithfield生猪养殖部门的经营利润却是负9810万美元，原因在于猪价波动太剧烈，全美市场占有率最高的Smithfield也无法保证生猪养殖的利润。2008-2013年，公司进行生猪养殖与肉制品加工业务的内部重组，市值经历了大幅震荡。2013年Smithfield被万洲国际（双汇发展控股母公司）以交易价格47.2亿美元（另承担24亿美元债务）全资收购。

作为对比，美国肉食巨头TysonFoods大力发展猪肉和牛肉屠宰业务，深耕食品消费端，打造消费食品品牌矩阵，打通了肉类生产到消费全产业链，最终成为世界级的肉蛋白食品龙头。1984-1990年，公司主攻肉鸡养殖和屠宰一体化，1991-2000年和2001-2007年，公司处于并购整合阶段（过于快速的并购使得泰森背负了沉重的债务，其净利率和毛利率都处于低位，因而花费了很长的时间来消化整合）。2008-2019年，公司充分吸收IBP公司的牛肉业务以及Hillshire的快餐食品加工业务，同时，叠加历次并购的资产整合完毕，泰森迅速成长为肉食巨头，协同效应充分显现。

4.4 美国生猪期货发展历程

20世纪60年代以前，美国生猪养殖业主要以家庭散养为主。由于生猪养殖存在天然周期，生猪价格呈现出周期性波动，即“猪周期”。养猪企业因生猪价格波动带来的利润伸缩而承受巨大风险，饲料生产加工企业也因此受到较大影响，大幅增加了企业的运营风险和运营成本。由于各个产业链条的发展缺乏稳定健康的因素，美国养猪业因而发展较为缓慢，因此生猪产业经营者迫切需要规避价格波动风险。为此，生猪产业经营者、政府管理部门（牲畜管理委员会）和CME（芝加哥商品交易所）开始研究牲畜类期货产品，目标是为牲畜经营者提供有效的市场风险管理工具。

图14：美国生猪期货演变历程



数据来源：华泰期货研究院

美国生猪期货发展阶段大致分为三个阶段。

第一阶段：美国生猪期货市场初步发育时期（20世纪60-80年代）。1961年CME推出冷冻猪腩期货合约，以实物形式交割。这一时期交割仓库拥有现代化冷冻设备，同时物流水平得到显著提高。为解决牲畜类商品不耐长时间储藏的问题，1966年，CME开始交易活猪期货，最小交易单位30000lb1（1lb=0.454kg），交割形式为实物交割。1970-1979年美国猪肉批发商利用生猪期货市场套期保值效果发现，美国生猪现货价格和期货价格高度相关，生猪期货市场套期保值功能得到较大程度体现。

第二阶段：美国生猪期货市场震荡期（20世纪80-90年代）。随着美国生猪养殖业标准化和规模化发展，到20世纪90年代中期，美国生猪标准化生产的70%的生猪质量能达到CME交割标准，由于参与套保的资金能获得更高资信评级方便信贷，吸引了更多生猪产业经营者进入期货市场参与套保。但是80年代中期到90年代中期，美国生猪期货市场出现较大震荡，交易量出现下滑，生猪期货套保遭到质疑。究其原因，主要是这一阶段生猪现货市场发生了较多变化：（1）猪场数量快速下降，存栏量1000头以上规模猪场出栏生猪占比由34%上升至65%，猪场数量由43万户降到不足20万户。（2）猪肉交易流程发生显著变化，20世纪90年代，随着美国物流配送技术和仓储设施显著提高，更多猪胴体不再通过批发市场进行中转交易，而是直接运往肉类加工商，1981年之后的十余年，批发市场成交量持续下降。（3）现货交易由活体定价转变为猪胴体瘦肉率定价，但是生猪期货仍以整猪为交易单位，并且规定在指定批发市场进行实物交割。这些变化说明生猪期货市场没有适应现货市场发展的需要，所以才导致生猪期货交易量下降。

第三阶段：美国生猪期货市场平稳发展期（20世纪末至今）。20世纪末期以来，为适应美国生猪现货市场发展，生猪期货市场也“与时俱进”，做了相应调整：将1996年活猪期货改为瘦肉猪期货合约，交割标的由活体猪改为瘦肉猪胴体；合约中止于交割月第十个交易日，且最后2个交易日无价格波动限制；1997年2月，交割方式也改为更方便的现金结算。这些举措都对生猪产业在新时期的发展起到了推动作用。进入21世纪，随着CME对瘦肉期货合约不断改进，其交易量不断上升，目前CME的瘦肉猪期货成交量排在CME上市交易的畜产品中第二位，仅次于活牛。

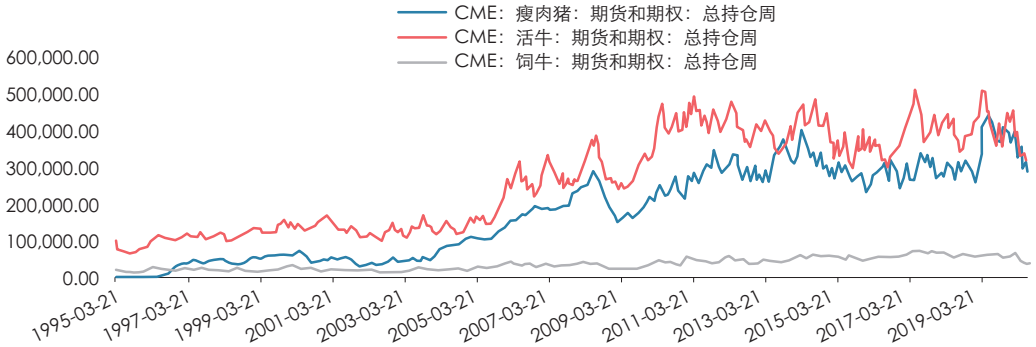
图15：CME精猪期货持仓量

数据来源：华泰期货研究院

图16：CME瘦肉猪期货和期权交易者数量走势

数据来源：华泰期货研究院

图17：CME畜产品期货期权持仓情况



数据来源：华泰期货研究院

表7：CME瘦肉猪期货合约规范

交易地点	CME全球电子交易系统/公开喊价
合约交易单位	40000磅
最小变动价位	0.00025美元/磅（10美元/合约）
每日价格波动限制	0.03美元/磅（1200美元/合约）；合约到期月份中最后两个交易日内，没有每日价格波动限制
最后交易日	合约到期月份的第10个工作日
合约到期月份	2月、4月、5月、6月、7月、8月、10月、12月
持仓限制	非现货月：4150份合约；现货月：950份合约
交易时间	每天：公开喊价：上午9:05-下午1:00；CME全球电子交易系统：周一上午9:05-周五下午1:55；下午4:00-5:00
结算	基于CME瘦肉猪指数，以现金结算

数据来源：华泰期货研究院

4.5 美国生猪现货交易方式及CME瘦肉猪指数

美国生猪现货的实体贸易中，主要有4种方式实现定价与成交。美国农业部农业市场服务局（AMS）每日会对全国的生猪贸易及屠宰进行统计，将现货贸易分为4类分别记录。这4种方式分别为：

协商形式：买卖双方在公开市场上，通过直接协商的方式，讨价还价确定成交价格和数量，并直接以现金完成交易。目前，市场上以这种方式完成的交易量较少，但这种方式是现货贸易定价的基础。

其他市场交易准则：一般以成本加成的方式定价。实际操作中一般以玉米、豆粕价格为基础进行生猪的定价。

生猪-猪肉市场交易准则：基于美国农业部生猪报告商定长期价格。美国农业部每季度会发布一份生猪行业报告。报告中会阐述当前行业生产形势，并对未来行情进行分析预判。因此，企业会根据供需发展形势确定定价策略。

其他采购协议：一般以期货基差形式定价，即生猪期货价格加上升贴水进行定价。

这四种方式中，第1种和第3种方式为主要贸易形式，特别是第1种方式是生猪现货贸易的定价基础，而一般第3种方式成交量最大。

CME瘦肉猪指数计算，首先使用养殖户以协商形式出售生猪的数据，用被屠宰生猪数量乘以平均胴体重量，以确定被屠宰的生猪以协商形式出售的总重量（单位：磅）。然后，将上述得数乘以平均净价，以确定总价值（计算公式=头数×重量×平均净价）。养殖户以生猪-猪肉市场交易准则出售生猪的总重量和总价值也按照上述方式计算。然后，将协商重量（磅）与准则重量（磅）相加为合并重量；协商价值与准则价值相加为合并价值。最后，将连续两日的合并总价值相加，除以两日合并总重量之和。得数为被屠宰生猪的两日加权平均价值（单位：美分/磅）。CMELeanHogIndex计算方法如下：

CMELeanHogIndex=两日合并总价值/两日合并总重量

合并总价值=总头数（协商）×平均胴体重量（协商）×平均净价（协商）+总头数（生猪-猪肉市场交易准则）×平均胴体重量（生猪-猪肉市场交易准则）×平均净价（生猪-猪肉市场交易准则）

合并总重量=总头数（协商）×平均胴体重量（协商）+总头数（生猪-猪肉市场交易准则）×平均胴体重量（生猪-猪肉市场交易准则）。

瘦肉猪指数使用美国农业部发布的统计数据进行计算。考虑到原始数据可能存在修正情况，CME在下一个工作日才会使用上述数据。

4.6 美国生猪期货参与度

美国商品期货交易委员会（CFTC）每周会对各品种期货持仓情况予以报告。根据参与主体性质不同分为商业头寸（主要是生猪行业中的实体企业）和非商业头寸（主要是投资基金）；根据参与者规模不同，分为报告类（大规模）和非报告类（小规模或散户），美国生猪期货市场，报告类参与者的持仓量占绝对主导。

同时，实体企业的参与数量也较多。美国生猪行业目前已经具有相当的规模化程度，产业集中度也较高，排名前20的生猪养殖企业的产量占全国总产量近一半。CFTC报告中予以报告的商业头寸一般都是行业里的大型企业的账户持仓情况。从报告统计的账户数看，商业头寸的账户数呈持续增加的走势。

五、结语

作为一个成功的期货品种，美国生猪期货成功帮助无数农场主回避了市场价格暴涨暴跌的风险，得到一致认可；而我国的大连商品交易所也将在2020年正式推出生猪期货品种。专家审定组已经论证通过了《生猪交割质量标准》和《生猪交割质量检测技术规程》。我国第一个商品猪产业标准正式产生。

中国是全球第一大猪肉生产和消费大国，但是与欧美等现代化农业国家的畜牧行业相比，中国生猪行业规模化、生产过程标准化水平都有很大的差距。长期以来，我国生猪产业深受“猪周期”困扰，价格波动较大且频繁。2003年以来我国生猪价格4个较明显的周期，价格从波谷到波峰上涨幅度分别达65%、183%、113%和83%。据测算，生猪价格每波动1元/公斤，养殖行业收益将变动800亿元，生猪养殖行业风险巨大。猪价的周期性波动不断扩大，不仅制约了行业的健康发展，还对国内的物价稳定形成了不利的影响，进而影响到国家的宏观调控政策及国民经济的稳定。中国亟需借鉴发达国家的先进经验，尽快推出生猪市场的风险管理工具。

非洲猪瘟疫情后时代，各大生猪养殖企业普遍制订计划加速扩大产能，但苦于缺乏避险工具，养殖企业面临着巨大的经营压力，不利于行业的健康发展，生猪期货等风险管理工具的推出对产业各主体意义重大。

合理利用生猪期货发现价格、规避风险的功能，帮助生猪养殖企业通过期货交易行情及时了解未来的生猪市场价格走势，合理调整养殖规模和饲养周期，从而降低生产经营的盲目性，实现稳定增收。同时也能满足猪肉加工企业应对肉猪价格的波动和存储加工产品价格波动风险的需求。

LIVE HOGS

后非洲猪瘟时代
猪价考验成本支撑

HUATAI FUTURES

后非洲猪瘟时代，猪价考验成本支撑

生猪：下年二季度产能预计恢复正常水平

今年1-4月份，虽然国内受到新冠疫情影响，主要的食用消费品价格因需求原因都出现了大幅下跌，但由于生猪养殖周期导致的生猪供应仍处短缺，供应的边际影响大于需求端，猪价依旧维持在35元/公斤的高位水平。并且2月份春节前后，由于各地生猪运输不畅，导致了猪价出现了今年年内最高价水平，一反往年节后消费淡季价格走低的情况，表现出淡季不淡的情况。但这段时期的出栏不畅，促使部分养殖主体被动压栏，存栏生猪体重增加，为后期生猪集中出栏埋下伏笔。随后进入4-5月份，无论是生猪出栏顺畅程度还是市场中二次育肥猪的集中出栏都在供应端施压。5月份中旬猪价一度跌破30元/公斤水平。但由于生猪整体复养出栏周期未到，加上恐慌式抛售后，市场短期又重新进入供应偏紧状态，价格持续上涨至8月末，重新恢复至37-38元/公斤的高位。进入9月，生猪出栏量稳步上升，虽然南方个别省份洪涝灾害对猪价短期起到一定提振作用，但供应的恢复，尤其是北方地区的供应恢复对猪价的压制作用明显，而据我们调研结果显示，南方地区生猪复养集中出栏时间即是9月开始，因此截至目前猪价已连续3个月呈现下跌态势，一度跌破30元/公斤。进入12月，经过本轮价格调整从高位回落至28-29元/公斤的水平后，年末4季度猪肉消费需求的边际影响，主要是南方腌制腊肉的消费，在集中短时期内大于供应的边际影响，同时当前猪价贴近了外购仔猪养殖成本，猪价或将出现一定反弹。不过，对于上市养殖企业的数据分析显示，规模养殖企业的年度出栏目标压力较大，年末两月出栏量需要较前十个月月均出栏量高出一倍，才能完成全年目标，因此年底或有集中出栏现象，进而市场会产生供需两旺局面。分地区看，东北地区作为养殖成本最低的区域，也是本轮非洲猪瘟疫情后养殖恢复最早的地区，凭借自身价格洼地的优势，在今年2-3季度承担了大量调运供应南方市场的角色。因此东北地区生猪价格走势往往提前华东华南地区2-3天，具有较强的前瞻性。随着中南六省调运禁令的实施，后期全国各地的猪价预计将会出现分化，南北省份价差短期或有加大。

仔猪和猪肉价格走势节奏基本追随生猪价格走势。并且由于养殖利润较好，市场能繁母猪不足等原因，2-3季度市场对于仔猪的需求旺盛，仔猪价格达到2000-2300元/头的历史最高价水平。考虑到仔猪的成本，当时出售一头仔猪的利润接近出售一头育肥猪的利润，收益回报丰厚。但随着市场上能繁母猪的恢复，仔猪供应量增加，仔猪价格迅速回落，目前价格在1000元/头左右，但出售利润仍然可观。相对而言，二元能繁母猪的价格今年以来，一直处于上涨态势。主要原因在于市场中优质二元能繁母猪存栏数量仍处偏低水平。虽然当前能繁母猪存栏量已恢复疫情前88%左右水平，但根据我们调研情况反映，其中仍有4成以上是三元母猪。因此，二元能繁母猪的存栏水平仍是所有指标中最低的，市场仍需半年左右才能恢复，因此二元能繁母猪的价格仍将保持高位。

根据农业部数据显示，截至10月末，全国能繁母猪产能已恢复至2017年年末88%左右水平，连续13个月增长，比去年同期增长32%。即使我们将三元母猪生产效率按正常能繁母猪生产效率70%计算，现有比例下，生猪产能也已恢复至2017年末80%水平，提前两个月完成农业部年初目标。照目前复养速度，预计明年2季度，生猪产能或将全面恢复，明年养殖市场的重点将放在二元母猪的全面恢复上。并且二元母猪对于三元母猪的替换效果，将在明年开始对于PSY产生更大的影响，加速后期生猪存栏恢复。同时生猪存栏3.87亿头，连续9个月增长，比去年同期增长27%，未来生猪的供应情况得以保障。由于非洲猪瘟的影响，国内生猪供应出现一定短缺。过去我国猪肉年度进口量通常在200万吨以内，今年为了弥补部分猪肉短缺，截至今年10月份，我国猪肉进口已达360万吨，若不是海外新冠疫情对于冷冻食品的影响，进口量或能达到450万吨量级。明年随着国内生猪供应释放，进口量预计将从会正常水平。

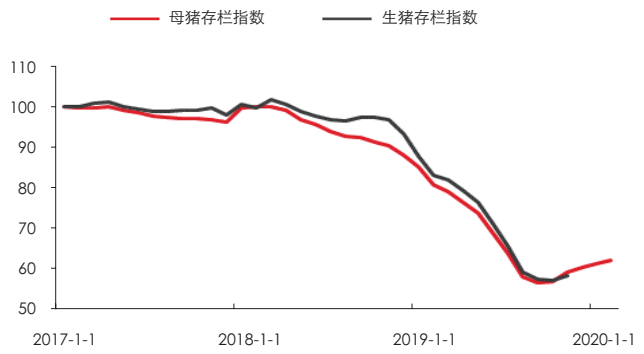
今年生猪的养殖利润整体上依旧延续了上年年末的高利润。前三季度除了5月份，由于恐慌性集中出栏导致的抛售外，自繁自养的养殖利润保持在2000-2500元/头区间，依旧是历史最高水平。虽然四季度开始，养殖利润快速下跌，但由于猪价仍是历史高位，当前养殖利润仍有1600元/头以上，也从侧面证明本轮猪周期仍在进行中。我们认为由于生物安全防控，以及饲料成本的上升，当前养殖成本出现明显上升。生物安全防控的固定成本一头增加100-120元左右，而饲料成本的上升可能在明年仍将持续，因此规模化养殖场的养殖成本在15-16元/公斤左右，按目前猪价计算，自繁自养的养殖利润仍有100%，明年生猪恢复速度将会决定猪价和利润的回归幅度。此外，散养户在目前仔猪，能繁母猪价格高企的情况下，复养的积极性并未完全激发。当仔猪及能繁母猪价格大幅回落甚至恢复至正常水平时，散养户的进入将会对于生猪的供应提供二次加速，而散养户的成本可能将会是本轮猪周期的价格低点。

总体上，我们认为本轮非洲猪瘟造成的猪周期已进入下半场，后非洲猪瘟时代的定义不应等到猪价恢复至疫情前水平才开始，那么既然预计到了猪价拐点出现，无论是产业还是资本都应对未来猪价的走势有所判断和布局。根据所有产业的生产库存周期研究，供应快速大量的恢复一定会面临价格跌破成本的情况。前几次的猪周期中，市场都见到了低于成本的猪价。按照养殖周期推算，明年的猪价将先后考验外购仔猪养殖成本，自繁自养养殖成本以及最终农户散养的成本支撑。若规模化养殖集团按计划如期完

成未来养殖目标，年末猪价不排除跌破养殖成本可能。从价格的走势上看，25元/公斤-16元/公斤-10元/公斤对应三个不同支撑。

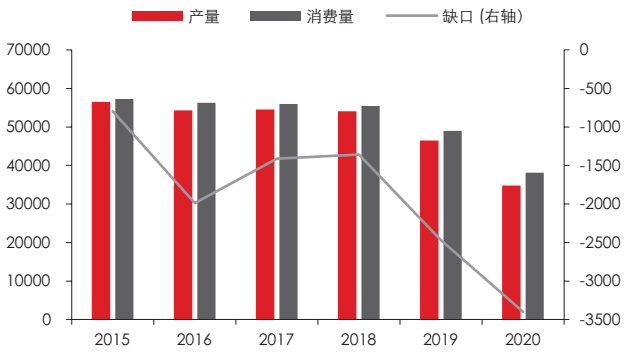
当然，非洲猪瘟仍是市场最大的不确定因素，寄希望于疫苗的产生不如加强防控措施来得有效，南方的雨水天气和北方的冬季低温都是对于养殖端最大的考验。经历了2020年，我们都不知道2021年有什么在等待我们，人类的瘟疫和生猪的瘟疫仍是在供需两方面对下年市场价格的最大影响。在猪价从极端价格向正常价格恢复的过程中，每一次供需边际的不同影响会主导短期内的价格波动。从宏观的角度看，复养的速度大于需求的增速，猪价必将是下跌的一年。

图1：生猪与母猪存栏指数



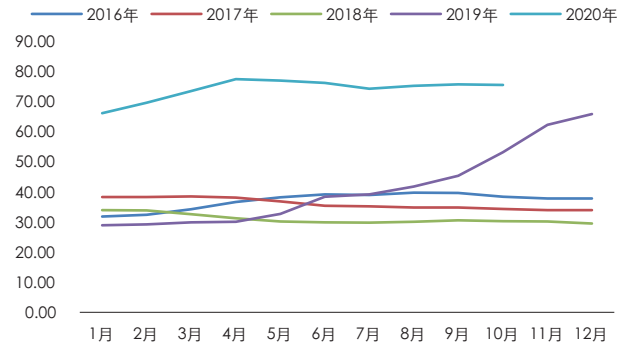
数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

图2：中国猪肉产量与消费量 单位：千吨



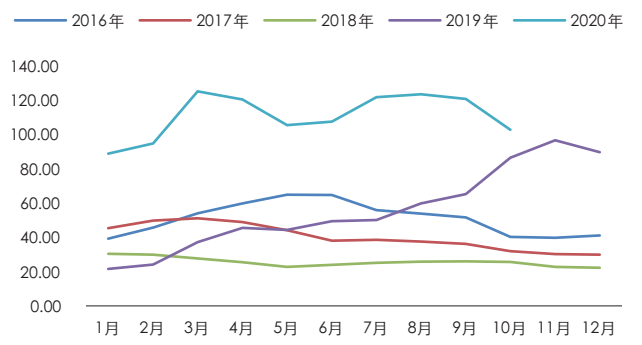
数据来源：USDA 华泰期货研究院

图3：二元母猪月度均价走势 单位：元/公斤



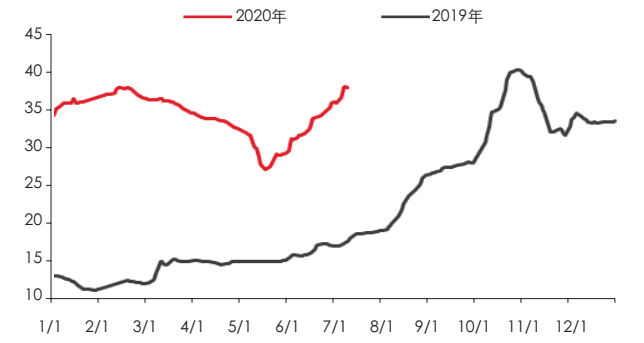
数据来源：Wind 华泰期货研究院

图4：仔猪月度均价走势 单位：元/公斤



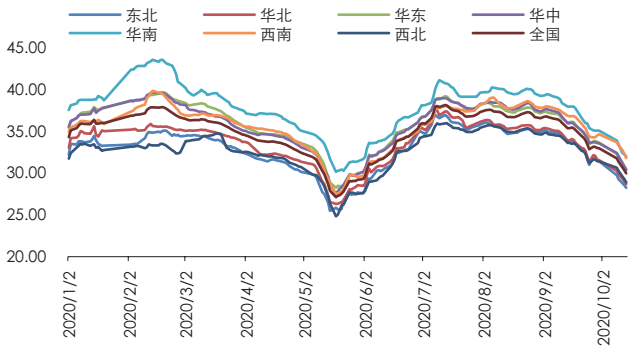
数据来源：Wind 华泰期货研究院

图5：年度猪价走势对比 单位：元/公斤



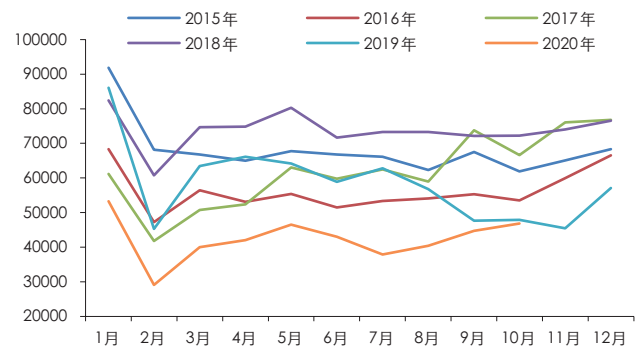
数据来源：Wind 华泰期货研究院

图6：各地区猪价走势 单位：元/公斤



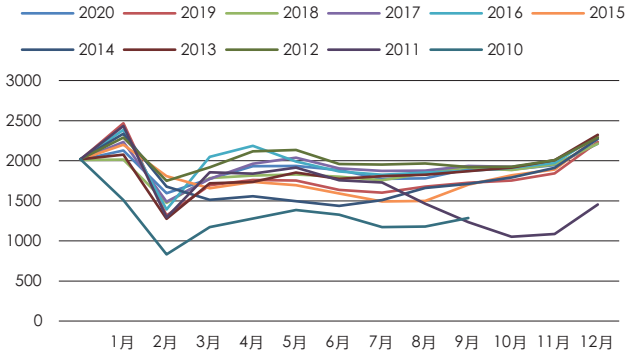
数据来源：博亚和讯 华泰期货研究院

图7：批发市场猪肉月度上市量　　单位：吨



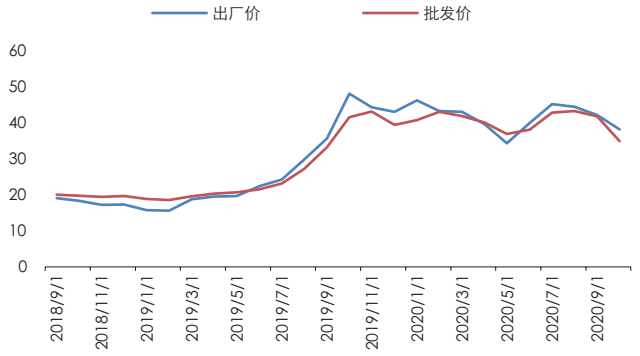
数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

图8：全国生猪定点屠宰量　　单位：万头



数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

图9：全国瘦肉型白条猪出厂价批发价

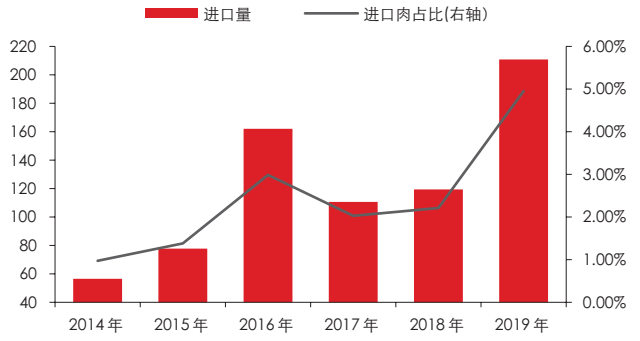


数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

图10：各地区白条猪出厂价格指数

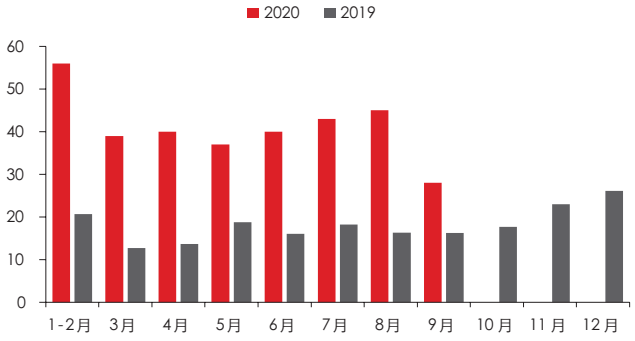
数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

图11：年度猪肉进口量　　单位：万吨



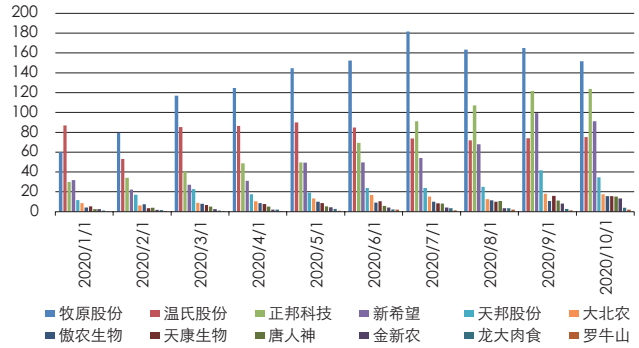
数据来源：海关 统计局 华泰期货研究院

图12：月度猪肉进口量　　单位：万吨



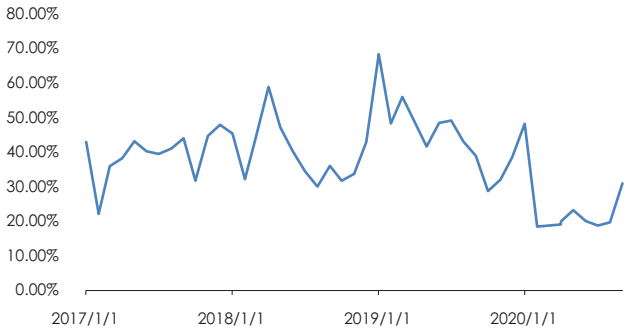
数据来源：海关 华泰期货研究院

图13：上市公司月度出栏量 单位：万头



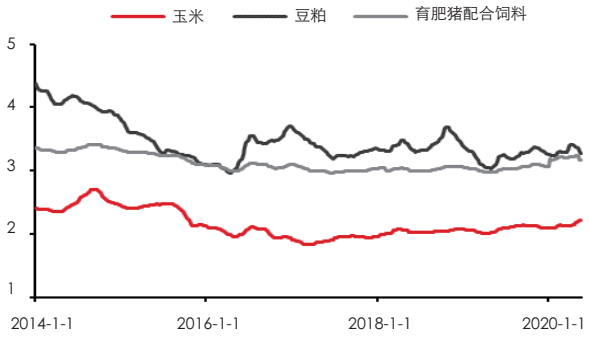
数据来源：公司公告 华泰期货研究院

图14：屠宰企业开工率 单位：百分比



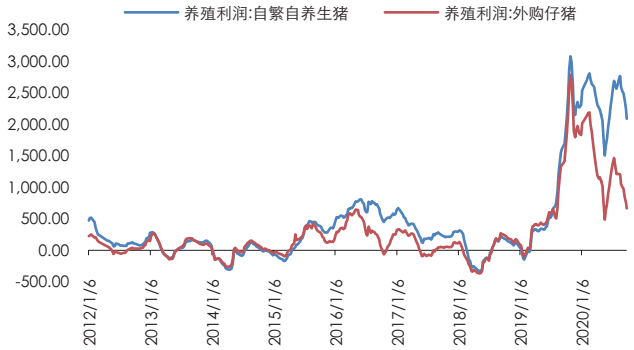
数据来源：公司公告 华泰期货研究院

图15：饲料、原料价格走势 单位：元/公斤



数据来源：农业农村部 华泰期货研究院

图16：生猪养殖利润 单位：元/头



数据来源：Wind 华泰期货研究院

LIVE HOGS

华泰期货
生猪调研报告合集

HUATAI FUTURES

2018年8月山东生猪养殖调研报告

背景：今年对养猪人来说是艰难的一年。上半年猪价暴跌，生猪养殖业持续亏损达4个月（3月-6月）；下半年猪价逐渐回暖，养殖者刚想喘口气，而中美贸易战再掀波澜，蛋白原料豆粕价格的上涨似乎无可避免。祸不单行，8月1日，沈阳沈北新区一养殖户生猪发生不明原因死亡，经官方证实为非洲猪瘟（ASF）。而这对养殖业无疑又是雪上加霜，该病全球没有商品化疫苗，各阶段猪群均易感染发病，病死率100%。

如果疫情不能有效控制和扑灭，势必会给养猪业带来重创，生猪存栏和猪周期或将发生逆转。本次走访山东地区，一方面是为了解当前生猪养殖业的生存状况和产能情况；另一方面也看一下当地养殖户对突如其来的AFS的反应和应对措施。为研判生猪后市提供帮助。

时间：8月7日－8月10日

地点：东营、潍坊、莒南、青岛

对象：规模养殖场、养殖集团、个体养殖户、饲料厂、屠宰场

结论：

1. 冬季仔猪腹泻叠加夏季高温，对应7、8月份生猪出栏量减少，且生猪生长速度减缓也延迟生猪出栏时间，预期季节性猪价反弹有望延续至9月中旬，下半年猪价或将维持在13-13.5元/公斤。

2. 从饲料厂商处了解到，山东地区猪料销量同比去年下滑严重，下降幅度40-50%。从销量上看，生猪存栏同比下降（大规模企业未考虑）。

3. 当地屠宰场已暂停收购东三省生猪，规模企业生物安全防控意识较好，认为受非洲猪瘟威胁的可能性不大。畜牧部门也对当地的生猪养殖户做了疫情调查，农户防范意识得到加强。

4. 环保从严叠加上半年猪价低迷，散养户退养和家庭农场缩减产能表现明显；上半年二元母猪售价仍在1500-1600元/头，盈利尚可，说明规模企业扩产并未停下脚步。

调研纪要：

8 月 8 日

1、东营某集团种猪场：

集团主要以肉鸡养殖为主，猪场仅此一座。2016年母猪存栏600头，2017年因为环保问题，母猪存栏压缩至400头。受今年行情影响，该企业目前以外卖仔猪为主，同时卖一部分种猪，卖不掉的自己育肥。

生产成绩：PSY=24，MSY=21。全程料肉比2.5：1。7月份产房育成率90%，保育育成率98.6%。

成本利润：7月份一头乳猪的落地成本接近320元/头，30kg仔猪的均摊成本达到540元/头，而现在出售一头仔猪的价格在430元/头，亏损110元/头。育肥猪的出栏体重在110kg，从乳猪至育肥出栏的饲养总成本在1350元/头，保本价格12.3元/公斤。

未来规划：因为今年行情不好，养殖持续亏损，企业有计划砍掉生猪部门。从下半年起陆续淘汰及出栏，预计明年下半年开始不再养殖生猪，将该场改建为鸡场，重点发展养鸡产业。

周边情况：夫妻农场的成本更低，成本基本在11.6元/公斤。环保影响散户的生猪存栏，但规模化企业始终在扩张。

后市看法：对下半年行情不看好，觉得目前猪价可能挺到9月中旬，后面生猪存栏仍高，山东猪价预计在13元/公斤徘徊。

2、东营某集团猪企：

该集团2013年在山东建场，目前山东区域母猪存栏约6-7万头，去年出栏生猪40万头，今年计划出栏70万头，明年计划200万头。整个山东片区的规划是300万头。目前母猪场都已经建好，后续配套的育肥场也在建设中。

成本：公司目前的养殖成本约10.6-11.6元/公斤。当前的出栏体重在110kg。

后市看法：肥猪价格近期看涨，主要是受冬季仔猪腹泻和高温生长速度减慢两方面季节性影响。二元母猪的价格现在市场价1500元/头，仍然有利润，规模猪场补充后备依旧比较多。淘汰母猪价格在8元/公斤，淘汰产能还未完全出清。

现象：当前环保抓的比较严，6月中旬江苏在查环保，不少大型育肥场的环评没过，山东很多人过去抓中大猪回来育肥，导致当地30斤左右的仔猪几乎没人抓，仔猪价格偏低。

8 月 9 日

1、潍坊某大型饲料企业：

公司以饲料、肉鸡养殖、肉鸡屠宰、食品加工全产业链经营为主，生猪饲料及生猪养殖为副。农牧板块下属两个猪场，共有2500头母猪存栏。养猪的目的主要是用于产品试验和公司内部培养技术服务人员，为饲料销售提供技术支持。公司暂时没有扩大养猪规模的计划，主要定位还是肉鸡板块。

试验猪场PSY=23，全程料肉比2.4:1。目前销售肥猪的体重在110-115kg。公司做过测算，肥猪体重若超过115kg的话，料肉比在5:1左右，行情不好的话，养大猪并不经济。受环保影响，散养户的退出还是比较大的，认为明年的母猪存栏不会有增加，应该与今年持平。

原料：玉米采购各分公司有自主权，猪料用东北玉米，禽料主要用河北、山东玉米，华北玉米霉变会多一些，容重稍高。玉米库存在10-15天左右，豆粕库存3-4天。受中美贸易战影响，后期豆粕看涨，目标看涨300-400元/吨。认为价格还可以承受，主要还是看供应量，如果能够满足需求，还是用豆粕，毕竟质量稳定。用杂粕替代色泽不好看，用户不乐意接受，除非是市场上大家都用杂粕替代，用户也就只能接受了。目前大猪料中豆粕的用量在15-16%，玉米60-65%，不用麸皮，用面粉或次粉，麸皮毒素较高，只有在母猪料上会适当添加一点。

2、某小型饲料企业：

公司以销售乳猪料、浓缩料为主，月均销量在3000吨。就本公司饲料的销量来看，1-5月份无论是母猪料还是生长猪料，饲料的销量同比都是下滑的，下降幅度差不多有一半，根据自己了解的其他饲料厂，下降幅度也是如此。问及是否有过多母猪淘汰，目前还表现不明显。不过今年6月份饲料销量同比去年要略有增加。受行情影响，散养户有一定比例的退出。

3、某屠宰企业：

屠宰设计产能8000头/天，目前日屠宰量在1000头左右，屠宰体重115kg。今年的屠宰量同比去年有所增加。采购模式一部分是合同猪场，剩下的是猪贩子送过来。今天的宰后结算价格在14.5元/公斤，认为今年下半年猪价不会有太大下降，应该在14元/公斤左右。公司新建一个母猪屠宰场，日均屠宰量100头，淘汰母猪价格在8元/公斤。受非洲猪瘟影响，公司已停采东北生猪。

8 月 10 日

1、莒南某养殖户：

养殖户现存栏母猪70头，去年存栏100头。自去年预感到今年行情不大乐观后，便主动淘汰所有经产母猪，自去年陆续补栏后备母猪，当时购买后备的价格在1200元/头，现在二元母猪的价格卖到1600元/头。现在的二元母猪均为头胎。与当地某大型饲料集团合作，生长猪使用配合料，母猪阶段采用自配料，表示母猪自配料便于自己进行母猪调理保健。养殖成本在12元/公斤，一头母猪年出栏肥猪20头。出栏体重在230斤左右。在卖猪上今年都赶在了行情高点，也没赔，表示只要自己干得动，猪会一直养下去。粪污采用三级沉淀池处理，投资在5万元。近期防疫部门也有人下来调查非洲猪瘟情况，该场生猪健康状况良好，平时消毒卫生严格执行到位，非洲猪瘟应该不会产生太大影响。

2、某大型饲料集团：

集团以饲料销售、生猪养殖为主。目前公司自有能繁母猪6-7万头，养殖模式

采用“公司+农户”模式，去年出栏量200万头，今年预计300万头。今年公司饲料销量同比去年略增，主要自身生猪养殖产能在增加。公司在山东临沂地区饲料的销售情况同比略增，但了解其他同行的情况来看，今年饲料销量降幅较大，同比下降45-50%。饲料销量降低的原因不排除上半年很多散养户因行情持续低迷，减少和降低饲料用量。

2018年8月河南生猪市场草根调研

背景：河南作为我国生猪养殖第一大省，也是生猪调运的重点市场，因地处中原，交通四通八达，生猪可外调京津冀、长三角、西南、珠三角等地，所以河南猪价对全国猪价的影响不言而喻。8月16日，郑州双汇屠宰场确诊发生非洲猪瘟，随后两天时间，河南猪价累计下跌1.0元/公斤，可见疫情对市场的影响剧烈。随后8月19日非洲猪瘟又在江苏连云港得到确诊，疫情的频发，对养殖户产生哪些微妙影响?近期养殖户的存栏及补栏情况如何?能否为我们判断后期猪价走势提供更多依据?带着这些问题，我们走访了豫北地区的一些养殖户，调研结果及详情如下。

时间：8月21日－8月24日

地点：新乡、鹤壁、安阳

对象：农户养殖场、饲料经销商、屠宰场

结论：

1. 养殖户及饲料经销商一致反映，当前的生猪存栏较之年初有所下降，下降幅度30%，且受环保监察的影响，当地养殖户不能够再拿地建场。城乡一体化的进程，也挤占了部分养殖场的生存空间，随时有拆迁的风险。

2. 豫北地区养殖户多以自配料为主，中大猪阶段，4%预混料豆粕的添加比例在20%-25%。饲料配方及饲喂量保持稳定，没有因为上半年行情差而降低豆粕的添加比例和猪的饲喂量。但普遍反映今年生猪的出栏体重较之去年要低，行情高低会对出栏体重进行调节。

3. 自繁自养的养殖户，母猪存栏规模30头以下的比例很少，100-300头母猪的养殖户占主流。近一两年的生产成绩较13/14年有明显提升，多数养殖户的生产成绩在PSY=20，MSY=19。

4. 非洲猪瘟疫情对养殖户并未产生太大影响，目前河南猪价回归理性，出栏节奏正常，除郑州疫区外，其他地区生猪外调不受影响。

5. 多数养殖户不看好今年及明年行情，认为猪价真正的行情到来会是在2020年(非洲猪瘟疫情大面积暴发除外)。

6. 屠宰场:规模养殖场占比提高

屠宰场日屠宰产能4500头；目前产能利用率50%；高峰时可以屠宰6000-7000头；总体感觉生猪存栏比之去年要多。屠宰均重6月份之前115-120公斤；近两个月105公斤。今年上半年的猪较之去年没有太大变化，整体重量依然偏大。公司采购半径150公里，采购难度不大。养殖户受非洲猪瘟疫情影响，有短暂的恐慌性出栏，目前恢复正常。疫情对猪肉消费有一定影响，整体影响不大。猪源采购上，目前规模猪场与社会散户收购比例各占一半，整体上看，规模猪场猪质量稳定，出肉率高，规模猪场未来的占比还在快速提升。

猪价方面，认为当前生猪产能去的不够彻底，从生猪供给的角度看，明年猪价很可能更低。

2018年11月湖北生猪市场草根调研

摘要：8月以来，非洲猪瘟疫情频频暴发，现已波及全国20个省级行政单位，23日农业农村部召开新闻发布会中提到全国因非洲猪瘟疫情扑杀生猪数量达60万头。调研之前，湖北黄冈地区已暴发三起非洲猪瘟疫情。湖北作为传统的生猪大省，尤以种猪出名，也是全国的种猪调出大省。受禁运政策的影响，种猪滞销和被迫育肥问题突出，母猪繁育场仔猪难以出售，选择自己育肥的居多。由于湖北省仅一个地级市发生疫情，白条外调仍可流通，除黄冈地区外，全省生猪均价仍在12元/公斤以上，商品场仍小有盈利。若后期疫情后续波及其他地市，全省生猪及白条均不能外调的情况下，根据官方数据测算，湖北省也属于生猪净调出省份，伴随疫情的进一步扩散，后市猪价恐有大跌风险。走访饲料场及上游油脂企业，一致预期疫情对明年产能影响较大，猪料及粕类消费趋降。

调研纪要：

1、武汉某压榨企业：2月大豆供给偏紧，疫情影响在19年体现

压榨产能1100吨/天，可双榨，大榨亏损严重，主要收菜籽做小榨，满足浓香菜油需求。湖北地区菜籽产量50-60万吨，其中80-90%用于压榨浓香菜油。小榨黄饼蛋白溶解度较低要混合使用。

湖北省年工业饲料产量900万吨，过去几年保持每年3-5%增速，豆粕年消费量220-230万吨。湖北省养殖行业以生猪、水产、蛋鸡为主，900万吨饲料中40%猪料，20%蛋鸡料，15%水产料。湖北三大油厂为益海、中粮和武汉中海。湖北水产料年需求量180-190多万吨，去年160-170万吨。其中普水料80%，特水料20%。今年天气利于水产养殖，年初利润较好，存塘密度增加，目前处于盈亏平衡点。水产料中菜粕用量25%-35%。湖南省工业饲料产量1000多万吨，猪料比湖北多20-30%。

湖北知名种猪企业众多，湖北种猪、二元母猪及仔猪多流向河南、湖南、江西等养猪大省。湖北大型养殖集团包括正大、温氏、正邦、大北农、安佑、天邦等，总出栏量占不到全省一半。大型猪场所生产的仔猪多外销，剩下的育肥。湖北每年外销仔猪约200万头。受非洲猪瘟影响，仔猪外运停止，市场价格目前较乱，仔猪销售不畅，部分母猪繁育场找空置猪场代养育肥。目前湖北猪价仍在12元/公斤以上，养殖综合成本不高于12元/公斤，略有盈利。胎龄超过6胎的母猪出现淘汰，正常7-8胎。湖北省母猪存栏300-1000头的养殖场占比1/3。根据豆粕需求推算，湖北省生猪年出栏量3000万头左右，二次育肥群体较大，正常年后一波，6月一波，国庆前后一波。湖北上半年生猪自给自足，下半年西南与华中地区价差拉大，二次育肥供应西南较多，现受非洲猪瘟影响，后期大猪压力增加。非洲猪瘟出现后，湖北省大猪出栏速度加快，生猪数量下降，目前市场猪价不理想，大多数养殖场还在期待冬至高点。湖北省泔水猪大概能占10%，目前仍有泔水喂猪的现象存在，一般情况下猪需要长大至100斤才能用泔水喂养，全国泔水消费量大概相当于200多万吨的豆粕。认为疫情比公布的情况要复杂一些，地方处理没公布的情况也存在。

11月份豆粕提货量环比-10%，需求变差从10月20号开始，当时饲料厂集体涨价，目前养殖户在9-10月份囤积的饲料库存仍未消化完，最多时囤了40天饲料。饲料厂目前并未考虑调低价格。过去一个月油厂豆粕库存快速上升，目前物理库存大概10天，部分工厂胀库停机。饲料厂物理加合同库存从35天降至20天。

2、荆门某压榨企业：日压榨量1000吨，计划2月份扩产至1200吨。大豆供应：1月前供应比较充足，2月开始紧平衡。短期行情看好12-1月的行情，主要是春节前饲料厂会备货。认为贸易战争端不会得到实质性解决，会在某个无关紧要环节让步。全球大豆丰产，所以整体大豆供应不会缺。

下游：本地的豆粕销量没有因为非洲猪瘟受到影响，预计12月开始会有反应。11月饲料厂降库存中，从2个月库存降至1个月。11月销量环比下滑20-40%，主要是10月份透支了11月份的需求。豆粕销售以当地饲料厂为主，且饲料厂主要以猪料为主。认为非洲猪瘟目前来看无法有效控制，现阶段养殖户提前出栏，不补栏。存栏量预期会进一步降低，认为豆粕2018/19行情会比较差。目前远期大豆未点价，远期基差也没有开始销售。

3、饲料厂：猪饲料销量下降

饲料企业A：该集团以水产料为主。猪料总量100多万吨，水产料300万吨不到，占全国1800万吨总产量的1/6，禽料100多万吨。该饲料集团总部采购中心负责80%原料采购+片区采购中心20%。大片区5个，小片区11个。水产料比较大是华南华东和华中。湖北水产量整体增幅不大，今年水产饲料增速在2%，其中特水料增幅比较大。由于鱼价不行，投喂料会减少。今年该厂普水整体增20%左右，特水料增50%。普水料中高端料豆粕用量30%，菜粕20%，两个加起来50%左右，菜粕刚需10%，最大40%。豆菜粕价差在800-1000时会尽量多用菜粕。湖北地区菜粕主要用华东运过来的加拿大颗粒粕，国产黄饼完全不用，青饼少量用一些，替代5-10%的菜粕。葵籽粕纤维高基本不用在水产料。今年杂粕用量增加，如国产DDGS，国产棉粕等。关于低蛋白日粮这块，认为国内蛋白存在浪费情况，需求习惯需要供应方逐步引导。以低蛋高能饲养的动物一样长得很快。配方要考虑供应原料的延续性、配方师的习惯、最后才是价格。

饲料企业B：公司在湖北有10个工厂，年产量60万吨。水产、猪料各30%，禽料40%。武汉工厂以水产料为主。今年该厂水产料销量+20%，猪料+10%，禽料下降15%。该厂禽料中菜粕替代豆粕比例较低，仅有3-5%，而猪料中不会应用菜粕。低蛋白日粮还没有落实到执行层面，蛋白含量要结合蛋白消化率来看，低蛋白鼓励多使用氨基酸和微生态制剂。养殖户在意饲料包装上的蛋白含量，因此商品料执行非常谨慎。牧原蛋白比国标还要低，可以通过添加赖氨酸来满足营养需要，赖氨酸和玉米蛋白粉涨价是趋势。

饲料企业C：集团今年饲料销量1050万吨，水产300万吨。11月猪料环比降10%。10月20日涨价行为，把11月销量透支了一部分。猪料里面基本只使用豆粕，一般添加比例25%，猪料外销因此配方相对稳定。目前豆粕1-2月基差已经买完。非洲猪瘟对市场的影响比想象严重，养猪大省的猪价下跌加剧。目前猪的存栏还在但是补栏没有了，预期明年1-2季度存栏会减的很厉害，认为猪料需求会越来越差。少数地区出现消费转向情况，菜市场已不卖猪肉。今年禽类利润回暖，禽料销量增加20%，明年禽类高存栏会继续维持，禽料菜粕比例3-4%。禽料配方调整非常灵活，主要看性价比，禽料增幅非常好。水产料历史加过40%菜粕，可以做到不用豆粕，今年豆菜粕添加各占25%。水产料需求跟养殖利润关系较大，今年养殖利润较好，因此水产料需求还可以。水产料的结构正在发生变化，走向精细化膨化饲料。

对于低蛋白日粮，认为商品料竞争很激烈，企业不会主动做低蛋白含量。

4. 屠宰场：疫情扰动下，出栏体重减轻

武汉某屠宰企业：2004年建厂，屠宰产能100-110万头/年，日均屠宰量3000头。目前的日屠宰量在2800头左右。

据企业介绍，湖北省年出栏生猪约4300万头，本地人口约5700万，基本实现供需平衡。目前仅黄冈一个地市发生疫情，对本场的采购和销售并没有造成太大影响，疫情前后屠宰量维持稳定。非洲猪瘟以前，采购屠宰猪源主要来自本省及河南信阳、湖南岳阳等地，辐射半径200-300km，毛猪价差在100公里0.1元/斤就可以调运。疫情发生以前，外省猪源占比1/10，目前只能采购本身猪源，黄冈疫区除外。

湖北地区产能基本饱和，养殖以规模化猪场为主。本场猪源主要来自于温氏、牧原、正邦等大规模猪场，占比80-90%，17年环保拆迁过后，武汉周边中小散户几乎没有，大型养殖场居多，鄂州、仙桃等地退出比例超过50%以上。

整体需求变化不大，屠宰场根据市场需求定屠宰量，目前与去年同期持平，猪肉方面白条与分割品销售各占一半，其中分割品供武汉本地，白条有1/2销往苏南无锡常州等地。疫情发生后，武汉当地猪价变化不大，目前猪价在12.4元/公斤，养殖场的综合成本在12元/公斤，现在还不亏。受非洲猪瘟影响，养殖户提前出栏，屠宰体重略有下降，从120公斤降至105-110公斤，调研发现新送来的一车猪的体重不超过100公斤。

屠宰场收猪标准:运输途中保证一头不能死，耳标不能错，否则整车拒收。拉来的猪必须保证每头都健康，体温正常方可入场屠宰，车上出现发病、应激猪只或死猪的拒收，泔水猪拒收。同时企业对拉猪车要求严格，猪车保证消毒干燥到位，有猪粪拒绝装车。

黄冈情况：被动压栏，以往向武汉销售为主，占该屠宰场屠宰量的15%左右。

孝感某屠宰企业：公司以生猪屠宰和食品加工为主。目前全国有10个分公司，年度屠宰能力400万头。未来计划主要在西南地区发展。湖北厂现在一天屠宰1000多头，屠宰量变化不大。

非洲猪瘟疫情：某大型养殖企业，开始找当地屠宰场代宰，以低于市场价格3毛/斤的价格售猪，便于在短时间内处理掉大量的猪。不过东北等猪瘟疫情比较严重的地区，反而救活了一些小的快要倒闭的屠宰场，短期屠宰量急剧上升。非洲猪瘟禁运以后造成的地区差异非常大。另外，现在全国几乎停止活猪调运，只允许白条调运，造成白条运输车费大涨，过去一般7元/公里，现在9元/公里。

母猪淘汰：现在淘汰能繁母猪价格3块多一斤，已经低于正常水平，说明母猪淘汰量在增加，预计过年前会出现提前淘汰母猪现象，这会影响明年生猪供应。

荆门某屠宰企业：目前屠宰开工的厂37家，今年开工率提高明显，屠宰量较去年同比增40%左右，今年利润好。本场目前日宰800头左右，较去年同期稳定。

冻品库存：几乎零库存。对未来两月甚至春节前猪价不看好，同时公司资金稍微紧张，冻品做库存需押资金，暂不考虑。

毛猪采购：目前以收规模厂如温氏、牧原猪为主，体重115-120公斤，去年同期110-115公斤。受腌制腊肠习惯等影响，半月后会陆续开始收大猪，到时慢慢转向散户群体。疫情发生后，未来大猪会更多。

疫情影响：认为实际市场形势很严峻，前期积极出栏，后面被动压栏。湖北猪肉目前可销重庆，猪肉价格平稳，一级白条17.5元/公斤。明年最早一季度底最晚二季度，存栏量减少会体现，猪价会持续走高，散户退出，养殖行业洗牌，未来是大场间的角逐。

小结：

整体而言，非洲猪瘟疫情远比公开报道的形势要严峻，疫区省份大体重猪压栏现象较为突出，由于历年南方地区腌制腊肉的习俗，猪肉需求量大，许多养殖户也在等待冬至前后的猪价高点。猪料需求明年预期会转差，主要是疫情影响，存栏下降幅度较大。综合调研结果判断，明年上半年猪价拐点出现的可能性大大增加，仍需关注后续疫情的发展态势和国家政策是否做出调整。

2018年11月河南生猪市场调查报告

调研总结:

1. **产量**：河南省2017年生猪出栏量6220万头，占全国出栏总量的9.03%；生猪存栏4390万头，占全国总存栏的10.13%；猪肉产量466.9万吨，占全国总量的8.74%。2018年前三季度，河南省猪肉产量343万吨，同比增加2.90%；生猪出栏4510万头，同比增加2.80%；生猪存栏4466万头，同比减少1.20%。生猪饲养量居全国前列。

2. **规模**：目前全省年出栏500头以上的规模养殖比重达62%以上，比全国平均水平高出17个百分点（同期四川35%、湖南43%、广东60%、山东44%）。全省年出栏万头以上猪场551个，占全国总数（4261个）比例约为13%，其中年出栏5万头以上的猪场75个。

3. **成本**：猪易数据显示，50%以上的猪场育肥出栏成本在11-12元/公斤；70%以上的猪场仔猪出生成本低于200元/头；头均断奶成本220-260元的占比72%。

4. **利润及补栏**：2018年3月-6月持续亏损有4个月，8月份调查数据显示，300头母猪以下的中小猪场其中有50%选择加大淘汰母猪数量，30%的养殖户维持不变，20%的养殖户选择补栏。8月以来，受非洲猪瘟疫情的持续影响，后备母猪补栏积极性下降，但河南地区尚未出现大规模淘汰母猪现象，都在调整优化母猪群结构，MSY水平预期将进一步提高。

5. **出栏**：受非洲猪瘟疫情困扰，目前存栏大猪300斤以上占比较大，与标猪价差在1元/公斤。

河南省生猪产业概况：河南省2017年生猪出栏量6220万头，占全国出栏总量的9.03%；生猪存栏4390万头，占全国总存栏的10.13%；猪肉产量466.9万吨，占全国总量的8.74%。2018年前三季度，河南省猪肉产量343万吨，同比增加2.90%；生猪出栏4510万头，同比增加2.80%；生猪存栏4466万头，同比减少1.20%。生猪饲养量居全国前列。河南省驻马店、周口、南阳3市的生猪饲养量均超过1000万头，有45个县的生猪饲养量超过100万头，其中邓州、正阳饲养量均超过200万头。

2017年河南省猪肉产量占肉类总产量的比重为71%（世界平均水平为36%，全国平均水平为62%，四川省为71%）。目前全省年出栏500头以上的规模养殖比重达62%以上，比全国平均水平高出17个百分点（同期四川35%、湖南43%、广东60%、山东44%）。全省年出栏万头以上猪场551个，占全国总数（4261个）的比例约为13%，其中年出栏5万头以上的猪场75个。

据官方公开数据显示，2105年全省年出栏500头以下的猪场数量约106万个，占全省出栏量的19.6%，年出栏500-10000头的猪场数量有3万左右，占全省出栏量的62%，年出栏万头以上的猪场583个，出栏量占比18%。2017年，万头以上规模猪场的出栏量占比达到20%。另据猪易网调研数据显示，河南省存栏30头母猪以下的数量占比45.5%，30-100头母猪存栏占比40.5%，100-300头母猪存栏占比9%，300-500头母猪的存栏占比1%，500头母猪以上的存栏占比4%。

目前河南省拥有省级以上产业化龙头企业232家，其中生猪企业约占1/3，生猪屠宰加工能力达9000万头。漯河双汇、南阳牧原、郑州雏鹰、许昌众品等本土企业已发展成为产业巨头。

河南省生猪养殖成本及生产成绩：猪易调查表明，河南省50%以上的猪场育肥出栏成本在5.5-6.0元/斤；70%以上的猪场仔猪出生成本低于200元/头；头均断奶成本220-260元的占比72%。

河南地区2018年母猪窝平产活仔数12头以上的占比70%；窝平产活仔数低于10头的占比17%。仔猪初生重1.5kg以上的占比21%，1.1kg以下的占比9%，介于1.1-1.5kg之间的仔猪占比70%。仔猪断奶日龄在21-24d的占比7%，24-26d占比20%，26-28d占比40%，28-30d占比33%。断奶育成率达到95%以上的占比69%，低于80%的占比5%。从母猪淘汰的胎龄结构上看，今年6-7胎母猪淘汰的比例要比去年高5个百分点，8胎以上的淘汰量要低于去年，这说明在今年猪价形势不太乐观的情况下，养殖户普遍开始优化胎龄结构，缩短母猪利用年限。就母猪使用胎次来看，去年7-8胎淘汰最多，今年提前至6-7胎；就仔猪初生重来说，规模越大，仔猪初生重越大，且均匀度更好；就初生仔猪成活率而言，家庭猪场做的更好；但从断奶成活率来看规模猪场优势更加明显。冬季仔猪腹泻情况来看，腹泻严重的猪场达到30%以上，死亡率可达50%。

出栏体重上看，夏季出售体重在220-240斤重量段的占比47%，240-260斤的占比39%，300斤以上的出栏占比7%。冬季出栏体重220-240斤的占比22%，260-280斤的占比14%，300斤以上的占比19%。

非洲猪瘟影响评估：本月26日，农业农村部举行规模生猪养殖企业座谈会，围绕非洲猪瘟防控、产业发展、市场保供进行交流探讨。会议强调，要正确对待疫情防控措施对企业的短期不利影响，做好打持久战的准备。要正确理解生猪调运政策预期，把握变“调猪”为“调肉”政策走向，分析市场蕴藏的机遇，积极应对，主动调整。要正确看待主产区和主消区二元结构的存在，充分利用现有屠宰产能，延长产业链，提升价值链，实现融合发展。要改变落后的生产方式，加快产业转型升级，增强产业的竞争力。分析会议精神可以看出，一是活猪长途调运这种原始方式今后不会再放开，二是农村大量散养户这种落后的生产方式要借非洲猪瘟之手彻底

淘汰。

河南先后暴发两起非洲猪瘟疫情，一段时间河南省活猪及猪肉产品均禁止出省，猪价大幅度下跌。现河南两个疫区均已解封，并与上海、浙江、重庆等销区积极对接，白条外调畅通，有利于缓解本省生猪供大于求的局面。虽白条外运环节打通，但就目前来看，生猪价格仍然低于12元/公斤，换句话说，河南省生猪养殖整体处于保本及略亏的状态，且目前大猪被动压栏现象仍未得到有效缓解，短期而言，超重猪的积压比例过大，一方面利好12月豆粕需求，另一方面猪价旺季上涨恐不及预期。长期来说，疫情的不确定性导致大部分养殖正常补栏延迟，提前出栏及母猪淘汰力度加大，产能出清开始启动，从8月份疫情发生开始推算，10个月后即明年6月份上市肥猪将明显减少，猪价将再次开启逆袭之路。也许这个时间节点比预想来的还要更早一些！

2018年12月“非瘟”之下—皖北生猪调研纪实

摘要：

非洲猪瘟发生至今已有5月，农业农村部公开发布的疫情有99起，其中含野猪疫情2起，波及全国23个省级行政区。最近一次公开发布的因非洲猪瘟疫情扑杀的生猪数量为63万头，从农业农村部公开的数据来看，对全国年出栏7亿头生猪的体量而言，直接影响可忽略不计。而疫情发生发展的真实情况究竟是否如农业农村部公开的一样，局部散发，整体可控？民间早有传闻，鲁南、苏北、皖北多地疫情严重，处于完全失控状态，大量母猪及生猪死亡。“耳听为虚，眼见为实。”本着实事求是的态度，笔者首站选择受疫情影响较为严重的安徽作为目的地，农业农村部布公开报道9起疫情。以期为关心本行业的从业者呈现相对客观和真实的生猪产业现状。

本次调研实地走访安徽蚌埠、宿州、淮北等地区，所走访县市均有非洲猪瘟疫情发生，具体到每个乡镇，大大小小发生的非洲猪瘟疫情数起至数十起不等。疫情带来的直接损失即当地生猪存栏减少一半以上，更有甚者生猪存栏减少量达70%。再次就是禁运政策的实施是生猪产能不能得到有效补充和恢复。因非洲猪瘟活猪调运受限，各集团公司仔猪及种猪跨市调运监管严格，真正执行跨市调运种猪及仔猪的政策仍未落地，仔猪补栏受到大幅抑制，个别集团公司出现怀孕母猪引产现象。

综合来看，各项政策及禁令的出台对控制疫情收效甚微，疫情污染的大环境已经造就，会有更多的猪场面临灭顶之灾。笔者虽仅走访安徽一省局地，便已证实民间传言不虚，此种疫情之下，能独善其身者寡，明年缺猪似已成定局。

一个“万头猪场”老板的心声

“我是一个普通万头猪场老板，所在地恰巧没有有能力的屠宰场。第一个月，启动资源，积极应对，满怀信心；第二个月，再努把力，再挺一挺，坚持就是胜利；第三个月过去，资金告急，猪没地放，久困的人员也难再安抚，望着三个月压下来来近三千头猪，连垃圾都不如（没地方扔），此时，人就会产生不如早感染早埋早解脱的幻觉……”

“非瘟”下的生猪养殖现状

本次调研主要走访蚌埠、宿州周边区县及乡镇，通过一线走访发现，各地均有非洲猪瘟疫情发生，且疫情对当地生猪产能影响比例较大，多数地区因疫情扑杀及出栏清退减产比例达一半以上，更为严重的地区生猪产能减少70%以上。

调研发现，现有泔水养猪户转喂自配料，配料多以玉米、麦麸、豆腐渣为主，养殖规模二三百到七八百头不等。通过走访当地的一些自繁自养户表示当前养殖压力巨大，首先是猪价低，当地价格在12元/公斤左右，今年养猪没赚到钱；第二，非洲猪瘟在身边屡有发生，随地扔死猪的现象时有发生，对现有养殖环境缺乏信心；第三，很多养殖户很难办齐符合养殖条件的各种证件，随时面临被政府清退的可能。疫情当前，自繁自繁自养户表示，现在仔猪卖不出去，没人敢买，无奈只有自己育肥。另外一位养殖十多年的猪老板，存栏规模100多头母猪，因周边一个猪场被非洲猪瘟扑杀，担心自身猪场安危，果断卖掉所有肥猪和30多头怀孕母猪，淘汰母猪卖价5.2元/公斤，肥猪9.2元/公斤出手。虽已养猪十余年，养猪的各种滋味均已尝过，但此次疫情对该老板的信心打击仍旧巨大，一度表示明年不想再养猪了，认为养猪风险太大，疫情看不到头，想改造进行山地养鸡，老板表示风险相对小，且不愁销路。

某自繁自养场从2013年开始从事养猪，母猪规模从几头发展到现在的100多头，地理位置和隔离条件相对较好，但就在上个月不幸惨遭非洲猪瘟，全场扑杀。该老板表示，一天死亡几十头猪，连续两三天都在拖死猪，只好上报疫情，县里过来全部深埋，该疫情只是地方处理，并未上报农业农村部。目前猪舍设备全部拆除，彻底消毒，打算年后继续养猪。

某集团公司在当地有合作放养户，因在本市没有母猪场，现投苗困难，原来当地放养规模在3-4万头，现在仅存1万多头。因无法顺利投苗，部分养户退出的也比较多。与公司合作的农户要求一个批次饲养规模在500头以上。笔者也走访了几家合作养户，一位养户表示非洲猪瘟风险太大，这批猪出栏不想再养了。认为养龙虾有前途，想挖塘着手养龙虾。该养户一个批次养殖量在2000头，上个批次代养费拿到30万。养殖成活率方面，能够做到95%。另外一位代养户今年刚开始合作，这是第一批猪，目前体重110-120kg左右，很快将要出栏。养户表示猪养一天，就担心一天，因为听说周边非洲猪瘟死猪比较多，而且周边有原来的泔水养殖户存在，自己的猪舍紧邻主干道，过往车辆行人较多，不利于生猪安全防控。

宿州地区自繁自养户的养殖和规模均不是很大，多数在20-30头母猪为主。提及疫情影响，说早在7、8月份疫情便已经出现，生猪存量减少比例达70%，同时今年环保拆迁也受很大影响，目前环保清退还在进行中。某品牌饲料乡镇代理商表示，13/14年月均饲料销量20多吨，现在一个月不到半吨，今年上半年饲料销量在1吨多。当地收猪人表示，自己从事生猪收购十多年，今年疫情影响是最严重的，同时兼营饲料，表示很多养殖户赊欠，货款回收不及时，生意难做。从当地的猪源来看，认为不超过一个月，就面临无猪可收的境地。目前收猪以标猪为主，肥猪卖不出去，便宜也不收。消费端来看，认为灌肠已进尾声，消费平淡，短期猪价保持低位。其个人认为春节后猪价便会出现转机，因为当地除了几个大的规模企业，中小养殖户要么年底出栏不养了，要么被非洲猪瘟干掉了，实在是没什么猪了。

结语：

安徽省当前的生猪养殖现状作为非洲猪瘟疫情影响下的一个缩影，某种程度上反映了各疫情省份生猪养殖所面临的困境和问题。当前的生猪禁运政策，从某种意义上来说，更加助涨了非洲猪瘟疫情的传播。根本原因在于各地猪价价差悬殊，偷运现象屡禁不绝，猪肉检测出非洲猪瘟核酸阳性的不在少数，足以说明问题。也许政策真的到了该适度调整的时候了，严苛的禁运，尤其是仔猪和种猪的禁运，将极大的伤害中国养猪业，会有更多的万头猪场倒在这个漫长的冬天！

2019年1月“非瘟”之下—河南生猪调研纪实

摘要：

非洲猪瘟，作为一个新进外来疫病，短短半年时间，已波及全国25个省区，公开报道疫情百余起，扑杀数量破百万头。尤其黑龙江明水存栏73000头的大型规模化养殖场以及江苏泗阳国内著名大型种猪场，生猪存栏68969头，均被非洲猪瘟感染，对整个行业的养殖信心打击巨大。整个生猪养殖行业在如此生存环境下，究竟还能坚持多久，又会有多少像明水及泗阳这样的现代化高标准养殖场惨遭淘汰，一切都是未知。“家财万贯，带毛的不算”，也许此刻，作为一个非养猪从业者，才能真正体会这句话的含义。

上周，笔者实地调研走访河南南阳、郑州、漯河、商丘等地，了解对象涉及养殖户、兽药动保、屠宰等环节，从从业者的口中及笔者实地了解的情况来看，河南生猪产能预估同比减少约30%，尤其豫北地区疫情影响较为严重，产能去化有一半甚至更多，怀孕母猪淘汰现象屡见不鲜，可见疫情对河南部分地区打击巨大。比疫情影响更为突出的是，不少养殖场因疫情所带来的恐慌，而出现抛售和清栏的现象，这也是造成当地产能急剧下降的主要原因。产业人士多看好今年下半年猪价，出于疫情风险的考虑，实际外购引种的并不多，多数维持现有产能，保证现有猪群的健康和安全是首要任务。整体而言，因疫情带来的产能去化仍在持续，19年猪市究竟如何演绎，还需密切关注疫情发展和相应政策调整。

调研路线：

时间：2019年1月10日-17日

路线：南阳—郑州—许昌—漯河—周口—商丘

调研纪要：

1．河南猪源充沛，屠宰厂获利颇丰

屠宰场A:年屠宰产能150万头，18年屠宰生猪120万头，17年屠宰70万头。河南疫情发生后，由于活猪禁运的限制，省内多数屠宰场均满负荷运行。目前河南猪源仍旧充足，9、10月份不少浙江企业来找代宰。东北吉林解禁后，白条外调冲击市场，由于猪价便宜，河南白条价格竞争力减弱，最近屠宰产能利用率有所下降。非洲猪瘟后日屠宰量达到6000头，现在日屠宰量3600头。屠宰产品一半白条鲜销，一半用来做精细分割。未来屠宰行业将迎来春天，南阳有A证的屠宰企业19家，预计减少至10家。据了解，大型养殖企业已经开始筹建配套的屠宰场。当地疫情不是很多，出场生猪都要送样至疾控中心做非洲猪瘟PCR检测，检测阴性方可开具检疫票。行业整体看好2019年下半年行情。冻肉库存几乎满库，明年5、6月猪价上涨时考虑抛出。

屠宰场B:认为疫情比看到的、听到的要严重得多，目前小养殖场的猪拒收，小散户无论是因为疫情还是政策环保因素，淘汰是早晚的事情。公司库存较高，看好2019年行情，价格高时会释放库存。9月份屠宰量略有下滑，今年的1月份屠宰量创历史新高，疫情对消费的影响是短期行为，认为猪肉消费需求还是比较刚性。公司了解的情况是，母猪屠宰场都满负荷运行，淘汰母猪3-4元/公斤，产能淘汰幅度比较大。未来一段时间，养殖和屠宰的行业集中度都会快速提升，短期内会有阵痛。

屠宰场C:公司以屠宰淘汰母猪为主，当前日屠宰量在1000多头，淘汰母猪收购价格在4元/公斤，其中怀孕母猪淘汰量占比达30%。年前母猪的淘汰量往往比较大，今年增加明显。

2.大型养殖场存栏缩缩减明显，家庭农场存栏相对稳定

走访南阳、周口周边养殖户及经销商，发现大型养殖场存栏缩减明显，南阳地区1000头母猪以上养猪场超过20家，现在大概仅剩10家左右，普遍减少存栏在1/3以上。而100-300头母猪的家庭农场存栏相对稳定，母猪存栏并没有明显减少，可以看出在猪价低迷甚至疫情风险下，家庭农场的生存能力更强。

养殖户A:80后，近10年养猪经验，曾在大型养殖集团工作过，2011年出来自己养。从几头母猪的饲养规模逐步到今天的100头母猪。2018年看到行情不好，淘汰了1/3能繁母猪，在18年7月重新补栏20头后备，目前均已配种，出栏肥猪在2019年四季度。他周边的几个养殖户也有类似的操作，由于养殖规模不算大，资金上压力不大。MSY水平20左右，雇工1个，工资2000元/月，不计个人报酬和水电，养殖成本10元/公斤左右。饲料使用方面，母猪全价料，肥猪自配，豆粕添加比例在20%-23%左右。考虑到冬季疫病多发，出栏一般多一次性集中出栏，减少多次卖猪带来的潜在风险。当地没有疫情，因疫情风险退出的产能不多，也没有恐慌性出栏的情况，但普遍资金链紧张。当地多为自繁自养，主流养殖规模多集中在100-300头母猪，这些养殖户一般都经历过几轮猪周期，有丰富的养殖经验和一定的抗风险能力。普遍看好2019-2020年行情，但均不敢扩大产能，担心外在引种风险。

经销商A：做猪料经营6年，主要客户群体在50-300头母猪的规模。近几个月饲料销量下降不多，但养殖户普遍资金紧张，欠款严重，信誉差的不会赊销。本县退养的不多，基于对2019年行情的看好，今年自己计划和公司合伙搞专业育肥模式运作，年出栏规

模在3000头，猪苗采购合同已签，随时可以进猪。本县没听说有疫情，短期内并不缺猪。

经销商B:主营猪药，目前生意一般，自己有猪场，母猪规模100头。现在药品自用为主。养殖完全成本在5.5元/斤，兽药疫苗成本在50元/头。自配料为主，育肥后期豆粕添加比例20%。目前盈亏平衡，不会减少存栏规模。预期19年行情好于18年，但不是特别乐观。认为河南均价在13元/公斤就很不错了。计划再建一个育肥场，外采猪苗育肥。自己的母猪规模不会再扩大。当地存栏认为没有减少，还有几个大户在扩张。100-300头母猪规模的养殖户占全镇的70%，这些人都还能熬，不会退出。

兽药商C:豫北地区疫情严重，不少大企业中招，一些县市产能下降50%以上，大型猪场所剩无几。小规模养殖户有恐慌出栏现象，很多猪发病不一定是非洲猪瘟，但出于避险考虑，母猪淘汰不少。今后低蛋白日粮的执行，很大程度上会降低猪群的抵抗力，猪病问题会更加严重。认为2019年猪价大涨的可能性非常高。

经纪人D:豫北、豫西疫情严重，有些县都成为无猪县。省内一些大场都有清场现象。淘汰母猪至少有30%以上是带仔淘汰，豫南疫情相对平稳。个别大户赌行情，补栏仔猪育肥的也有。市场上出栏肥猪均重下降至115公斤，前期120公斤。受东北低价白条冲击，省内屠宰产能利用率降低。个人预计河南省产能下降有30%，2019年缺猪基本确定。当前仔猪市场价格在210-280元/头。

饲料厂E:饲料外销占比30%，70%猪场自用。现有母猪群规模1万头，其中原种500头。未来三年内计划出栏生猪50万头。自繁自养很少，公司+农户模式占养殖量的70%。育肥场也是自建，吸纳农户进场代养。自养的成本约6元/斤，农户代养的养殖成本会低一些，5.3-5.5元/斤，主要是由于农户的责任心更强，出栏时间早，育成率能提高2个点。目前猪价低，出栏肥猪拉到自己的合作屠宰场，宰后存冷库，等年后价格高的时候再抛出去。对非洲猪瘟疫情的防范非常严格，目前已不采购东北玉米。拉猪车都是自己的车，装猪前都要经过采样检测，确保阴性方可装猪。目前场内部分母猪已暂停配种，主要是担心疫情风险，以保母猪为主。省内某大场在大量出售50-80公斤阶段中猪，价格4元/斤，且不允许卖给二次育肥，直接屠宰。当前仔猪市场价格在200-260元/头。

结语：

河南省官方报道疫情仅有2起，10月31日省内最后一起疫情解封，目前省内无新发疫情报道。经实地调研了解，非洲猪瘟疫情对生猪生产影响比较严重，业内有人预计河南产能下降近30%。因此，2019年生猪供应较2018年将有明显下降，预计2019年下半年猪市可期。

2019年3月广东生猪市场调研

一、调研背景：

自2018年8月份以来，国内开始频发非洲猪瘟疫情，猪瘟所发地涉及全国20多个省份，疫情已超百起，捕杀量进入百万头级别，给生猪养殖业造成了最沉重的打击。而广东作为传统生猪养殖大省，近几年经过环保整治，畜禽养殖厂由珠三角向内陆迁移，其中清远、肇庆、阳江、茂名一带成为主要发展区域。在此背景下，我们于2019年3月17日至3月21日对广东珠三角和粤西地区进行调研，重点考察非洲猪瘟疫情对广东地区养殖和饲料行业的影响，探究粕类市场后期价格走势。

二、主要结论：

（一）下游养殖

1．存栏情况：年前广东地区非瘟疫情影响不大，但年后疫情呈现出由北向南、由东向西的扩散趋势。目前珠三角和粤东地区影响较大，粤西地区影响相对较小。经过此次调研走访，我们认为广东地区生猪存栏整体下降约20%，与北方地区相比存栏下降幅度相对较小。造成生猪存栏下降的原因主要有两点：一方面是养殖厂感染非洲猪瘟病毒，造成该厂及周边养殖厂疑似病猪的直接扑杀或淘汰；另一方面是养殖户由于担心后期疫情不可控，在年前集中出栏后，选择观望或者放缓补栏节奏，造成当前生猪存栏处于较低水平。

2．补栏心态：目前广东地区猪价在14.6-15元/公斤左右，自繁自养的养殖户成本约12.4元/公斤，自繁自养利润可观。近期仔猪价格大涨，当前市场报价约700元/头，实际成交在630元左右，仔猪育肥的利润空间并不大。调研了解到，目前规模厂补栏心态比较平稳，更关注后期的养殖风险，因此不敢进行大规模补栏，而且之前扩产能的计划也会有所放缓。中小散户受养殖利润驱动，补栏积极性更高，但由于目前广东省内地级市之间禁止跨市调运生猪，再加上非洲猪瘟感染对象主要是母猪，所以目前中小散户补栏主要以仔猪育肥为主。当地大型的养殖和饲料集团认为，当前广东地区生猪存栏下降幅度并未见底，二季度存栏水平有可能进一步下滑，而下半年存栏水平才可能会逐渐恢复。

3．替代需求：猪肉供应的减少对禽类需求有一定带动作用，但近几年受环保政策影响，沿海地区养殖产能淘汰较快，尤其是禽类养殖更多向西南等内陆地区转移，因此广东地区禽类养殖规模扩大的空间不大。而水产市场在经历2017、2018年连续两年的高利润后，当前存塘鱼较多，养殖利润明显下降，市场对今年投苗预期并不乐观。

（二）饲料需求

1. 饲料销量：今年一季度，不同类型的饲料企业猪料销量下滑程度不同，降幅区间在10%-50%左右。受疫情影响，之前使用自配料的养殖户部分转向全价料。目前广东市场对后期猪料需求仍然较为悲观。禽料方面，一季度广东地区禽料销量增加10%，后期禽料表现预计仍将保持乐观，但受制于环保政策，沿海地区禽料增长空间有限。水产料方面，目前水产需求尚未启动，今年沿海地区天气条件一般，同时养殖利润不好，导致后期投苗启动或偏晚，具体需求表现需等待后期气温升高后进一步验证。

2. 配方调整：目前广东地区豆粕现货价格约2500元/吨，菜粕现货价格约2150元/吨，豆菜粕价差350元/吨。按照当前价差计算，豆粕在蛋白类的饲料原料中极具性价比，饲料企业普遍反映在各个品种的饲料配方中，豆粕的添加比例都已达到上限，尽可能去替代菜粕和其他杂粕。而菜粕由于价格过高，目前在猪料、禽料中都不会使用，水产料中会保持3%-5%左右的刚需，甚至有的大型饲料企业具备能力在水产料中也完全不添加菜粕。

3. 原料采购：从去年底到现在，饲料企业在原料采购方面一直保持低库存策略，对远月基差采购谨慎，基本以随用随买为主。目前广东地区饲料企业备货库存基本在14-20天左右，因为当前豆粕价格处于低位，所以目前饲料企业的备货周期相比前期稍有增加。但是企业普遍对后期市场持悲观预期，且目前华南地区蛋白原料供应充裕，二季度随着大豆到港增加，豆粕供应压力或进一步体现，所以近期饲料企业预计仍将维持低库存状态。

三、调研日志：

2019/3/18

A企业：

一共7个分厂，开工利用率达到8成，2018年产饲料130万，50%猪料，20%水产料，30%鸭料，其中湛江生产猪料占总产的60%。近几年增长可观，2013年年产饲料40万。中期规划200万吨，每年平均增加20%，玉米每年需求70万吨，90%来源于东北。近两年政策问题高粱大麦用量少。2018年比2017年猪料增长3%，鸭料持平，水产料增长40%。采购原料运输方式80%靠船运，玉米收

购在东北有对接烘干塔，港口有人负责收购，还有临储拍卖等。猪料中玉米配比已经接近极限，60-65%，以前用高粱大麦的时候占比40%，豆粕20%，麸皮基本不用。今年2月份猪料环比下降3成，鸭料环比下降几个百分点；猪料同比下降1成，鸭料同比持平。对后市饲料需求看好，对比2月份禽料增加2-3成，猪料增1成。受豆粕和菜粕价差影响，现在鸭料中大量用豆粕取代菜粕，现今菜粕占比2-3%。珠三角地区散户养殖为主，受猪瘟影响，很多中小型企业面临倒闭，目前猪肉价格较高，大型企业补苗积极性较高，但考虑到风险太大，并且补苗困难，这对生猪补栏抑制很大，推测目前广东生猪存栏下降不到2成，养殖户中母猪占比不大。以前小散户自配猪料多，猪瘟出现后，考虑到自配不安全，这两年逐渐退出市场。库存方面，豆粕物理库存占一个星期到十多天，合同库存在20天。玉米物理加合同库存有一个月以上。考虑到南北港口库存较高，不担心供应的问题。随采随用为主，对市场持观望态度。A企业主要做中大猪料，鸭料玉米占比50%，另外加少许豌豆，葵粕占几个点。水产豆粕占比20%，受环保法影响，珠三角禽类养殖逐渐退出，鸭子养殖迁移广东广西和湖南等地。而湖北周边的水产对广东地区造成一定压力。

B企业：

2018年年产饲料1000万吨，全国排名第二，其中禽料40%多，水产30%多，猪料和其他料占百分之十几。水产料300多万吨，全国第一，主要是广东区域（占一半左右），其次是长江流域，再到山东等地。18年禽料增加最明显，水产料逐渐在减少。18年饲料同比增加26%。中美贸易摩擦影响豆粕杂粕的价格，间接改变了饲料原料中杂粕和豆粕的占比，之前豆粕价高的时候引进大部分杂粕库存，现今还未用完，葵粕还有10万吨库存，玉米主要源自东北和进口。库存方面，物理库存控制在四五天，豆粕基差采购买到了5月份（未点价）。豆粕价格一直再跌，近期山东地区豆粕成交较好，反映出豆粕替代的作用逐渐发挥出来。饲料的销售优势，最主要源自于配方，全国最早做无菜粕鱼料，等菜粕这波库存消耗完毕，正式启用。生猪养殖100多万头，分布阳江、湖南、贵州、陕西。鸭料中豆粕占比15%，水产料豆粕占比35%，鸡料豆粕占比21-22%。销售渠道主要以经销商为主，最终对接是农户养殖户，较为分散，经销商起作用是服务和承担风险。2022年扩增2000万吨，猪料不用DDGS，去年用1%，鸭料当中DDGS占9%，玉米占比65%；猪料玉米占比63%。鸭料同比去年一季度月增30%。猪苗价格涨得厉害，认为卖猪苗比卖育种猪靠谱。鸭料菜粕占比最大15%，水产菜粕占比最大30%，现在鸭料已经不用菜粕，水产料等菜粕库存消耗完。

C企业：

企业在两广、两南、贵州和海南，除了云南没有猪场。2018年广东猪饲料年产60万吨，教槽料为主，总销量排第一。在广东共7个场，茂名最集中，存栏母猪1万头。自用饲料需求3万吨/年，主要是用于商品料，其中自用饲料用的更加精准。去年6月份教槽料开始下降，环保法导致小散户解散，需求量在萎缩。江苏，河南，安徽受猪瘟影响最大，生猪存栏剩下10%左右。某些养殖企业饲料需求从五六千吨下降到几百吨。猪价上涨不会直接影响蛋白原料的需求。防止非洲猪瘟，尽可能减少饲料原料的种类。现在主要就是玉米豆粕为主，加少许氨基酸。预计2019年销量下降不会超过10%，非瘟对综合性饲料企业影响很大，养殖户为了降低染上猪瘟风险，在购买饲料方面优先选择专业型做猪料的企业。认为南方地域优势病毒散发传播较慢，北方平原较多相对较快一些。今年饲料原料中豆粕占比19-20%，较去年增加1-2%；玉米占比67-70%，因为现在辅料用的少，去年麸皮占比6-8%，目前考虑非瘟暂时不用。用的玉米一定也要东北那边的烘干玉米，目的就是加一道工序降低风险。销售方式是直销，直接对接养殖户，经销商逐渐被市场环境淘汰。现在补苗困难，如阳江肇庆都只出不进，调不进来。很多养殖企业的商品母猪到了300斤，就留下作种猪了。华北上千头母猪场才三四个，广东广西正在蔓延之中。节后豆粕成交明显增加是过完春节后的一个正常补货情况。需求上整体是降低的。豆粕库存总共15天，没做远期库存，认为现在的行情不好，供应充足，随采随用。行情最差的时候只有7-8天，16年底开始提出养猪，今年6月份扩建到1.2万头母猪。广西是全国唯一生猪存栏在增加的城市。很多大型企业都在广西养猪，加上地理优势和环保法管的松。认为广东生猪存栏减少在20%以上。猪料中豆粕占比成分较为稳定，不会跟其价格波动而改动，DDGS占比4-5%（中大猪料30-150KG）。

2019/3/19

D企业：

以养殖、饲料、食品加工一体的一条龙企业。在广东清远，黑龙江，河南等地共有8个分公司，以公司加农户加标准化模式运营，肉鸡养殖为主，生猪养殖正在发展当中。一年肉鸡出栏3500万只左右，母鸡存栏七八十万。饲料自用不外销。肉鸡存栏每年保持8-10%的增幅，16、17、18连续三年禽类养殖盈利，其他同行企业每年以30%的速度增长，市场日趋饱和，目前供大于求，黄鸡的市场逐渐萎靡，价格难以上涨。认为当地生猪存栏下降四成以上，主要是受非瘟和环保法强拆影响，但其影响并未能提振肉鸡的消费，考虑到黄鸡的消费水平偏中档，替代关系不是很明显。而白鸡的替代关系更直接一些。环保的真正目的是把散户规模化，之前广东本地养猪的散户占60%以上，非瘟过后直降30%以内，从辩证角度看待认为是自然法则帮助国家清理市场。散户退出市场后被大型企业快速占领市场，大型饲料企业都在养殖终端延伸，从以前卖给散户到现在自己内部养殖消化。认为今后的养殖企业会越来越难，以前是养猪才有钱，现在是有钱才养猪。D企业的种猪基地分布在贵州和重庆，生猪存栏量在2万头左右，对未来的猪市充满信心，

日前种猪基地正在扩建当中。养猪的核心利润技术就是猪苗和饲料，未来两三年中国的散户将会完全退出市场。鸡料的原料配比灵活性高，完全是根据原料的价格来调整，豆粕最多能占20-30%，玉米最多能占60-70%。库存方面，豆粕和玉米维持在一周左右。

E企业：

以做玉米和豆粕贸易为主的一家企业，受环保法影响，客户群体从散户转到饲料企业。全国玉米一个月贸易量6万吨，豆粕一个月贸易量10万吨。自非瘟以来，年后广东疫情更加严峻，从饲料门店角度出发，年后饲料销量下降70%左右，其中环保占10-20%，非瘟占40-50%，自配料转型占10%。下游需求终端减少40-50%，2月份的环比数据降低20%，年后猪价一波上涨导致出栏量增加，但是现在养殖户对补栏的积极性并不高，考虑现在形势严峻加上养殖成本较高，真正能做到补栏的都是大集团。认为年后豆粕成交较好的原因是水产饲料需求不错加上节后企业库存急需补库导致的，还有就是豆粕和菜粕价差较低，一些鸭料原料菜粕逐渐被豆粕取代，增加了豆粕的需求。目前，除了水产行业对菜粕5%的刚性需求，其他企业菜粕都逐渐被替代。E企业一共3个猪场，生猪存栏2200头，虽然对未来猪市看好，但是考虑到风险和资金问题，保守观望，暂时不考虑扩建补栏问题。受工业革命影响，节后觉得广东人员流出较大，猪肉消费降低的厉害，而且禽类、鱼类的消费都没有明显的增长。行情不好，鸡料最近也掉20%，鸭料略微增长，认为清明后水产行业起来。豆粕第一季度较去年跌20%，主要是养殖户转到饲料厂，猪料转到禽料。某家大型企业豆粕用量从1万2降到6000，从饲料原料需求看的出来目前受非瘟影响十分严峻。

2019/3/20

F企业：

一共4个分厂，主要分布在茂名、阳江。从事生猪，水产养殖和饲料两大板块，水产2万吨，十多个生猪养殖场，存栏量在3-4万头。由于规模在扩建和水产料增长迅猛，2018年较2017年饲料产量增加。其中猪料占比50%，水产料占比40%，禽料（鹅料）占比10%。水产量同比增加25%，猪料增加不是很明显。目前水产量较大，预计下次投苗推迟1-2个月，会根据市场的行情，决定饲料投放量。受非瘟影响，节后补栏积极性不高，今年第一季度猪饲料同比下降15%左右，母猪存栏下降15%。公司为了规避风险，逐渐淘汰劣质种猪。前期备货菜粕较多，现在水产料中菜粕占比10-20%，但豆粕和菜粕价差缩小，菜粕在水产料中逐渐不豆粕替代，理论上菜粕可以完全不加，水产料中豆粕占比在30-45%。饲料主要供粤西一带地区，水产料和禽料对接的养殖大户，猪料对接经销商。豆粕一个月消耗2000吨，由集团统一采购。猪料中豆粕占比最高达25%，对未来豆粕和玉米市场看空，企业原料库存总共加一起15-20天。粤西一带生猪的存栏同比下降20-30%，饲料降价是由于需求减少和原料成本价格降低，但不会带动养殖户的购买积极性。鹅料主要用大米和水稻，来自东北和江西。认为非瘟即是机遇也是挑战，对未来猪市看好，但现在时机未到，目前不考虑补栏。高温天气对猪瘟有一定抑制，传播疫情是靠猪贩子跨地区售卖带病毒的猪。粤西一带疫情处于扩散的过程，相对其他周边地区好一些，但未来生猪存栏会继续下降，当地小散户在发生猪瘟前占比60-70%，发生猪瘟后下降了10-20%，用全价料为主，小散户在非瘟的情势，更多的是博行情。而大集团考虑的是布局发展也会适当补栏，个人企业老板的则是观望市场，保命要紧的心态为主。

G企业：

G企业是以生猪加水产养殖的模式，一共三个猪场，生猪年出栏25000头，种猪存栏1200头。企业对非瘟的做法是严防死守，死在最后。化州在整个广东生猪养殖密度最高，当地散户养殖居多，占整个市场的一半，一年生猪出栏总量在200多万头，在茂名一带，化州疫情最为平稳，目前才刚开始蔓延。大型企业种猪存栏在下降，今年的目标不是赚钱，而是如何降低风险生存下去。饲料的需求在逐渐下跌，小散户意识不强，对后市处于赌博心态。猪苗的价格680-730元/头，但是实际成交价格630-650元/头，一头猪的利润200左右。对后市猪价看涨，小散户补苗的积极性较高。疫情最早爆发在母猪和成熟的公猪开始，通过检测母猪唾液来防控疫情。认为大企业比起小散户发病率更高，密度较集中，人员车辆流动性大。认为非瘟主要靠猪贩子贩卖病猪传播，粤西一带节后才爆发疫情，目前化州还没听说有疫情，茂南附近较为严重，整个粤西生猪出栏占广东一半以上。现在母猪存栏不高，猪苗难求，养殖场用商品母猪做种猪替代。引种母猪到出栏要14个月，买仔猪出栏只用4-6个月，而且母猪和种猪的感染率较高，未来种猪的存栏会很低。正常出栏体重130kg,行业内人士对非瘟的看法都比较悲观。小散户全价料用的多，大企业自配料的多，对于高温（85℃）杀死病毒的说法有争议。今年第一季度母猪存栏同比下降10%多，豆粕占原料比例18-27%，玉米占原料55-68%，不同阶段的猪用的比例稍作调整，麸皮不用。豆粕库存保持在20天左右，直接从油厂拿货。非瘟情势下，养猪转型的还是占少数。

H企业：

H企业一共22个养猪场，年出栏量60万头，母猪存栏2万多头，重点养殖基地在湛江和茂名，其中分布占30万头和20万头，2019年计划扩增到100万头，在粤西一带规模最大。公司在茂名化州也有代收购生猪，销售到珠江三角洲，化州年出栏量在230万头以上，当地人均养猪2-3头，据当地检疫部门反应目前尚未发生疫情，珠三角疫情严重，加上需求较大，化州不够供应整个广东市场。非瘟严重后，各地级市之间限制调运生猪，生猪价格的波动主要靠猪贩子来操控，整个市场的生猪存栏肯定在下跌，但具体的数据

也没有个准数。未来猪市的行情看涨，但现在猪苗价格较高加上风险大，补栏积极性不高。生猪出栏体重125kg,对于非瘟的措施是不惜一切代价去防控，做好每一个环节，保命要紧。认为集团和散户各有各的优势，大集团在投入和防控资金充足，而散户地理位置偏远，转移起来方便。未来公司加农户的模式会逐渐被基地替代，形成一个闭环的形势。非瘟前，环保整改但整个化州的出栏量不变，认为小散户并为在环保后退出市场。自家猪苗用不完的对外出售，同时了解市场的反应情况。

2019年4月辽宁沈阳地区生猪市场调研

自2018年8月3日辽宁沈阳确诊首例非洲猪瘟疫情以来，非洲猪瘟疫情在中国快速蔓延。其中辽宁、河南、山东等生猪养殖大省疫情尤为严重。到4月份，沈阳地区生猪存栏大幅下降之后，死猪现象明显减少，部分发生非洲猪瘟的养殖场空栏已经超过6个月。市场较为关注非洲猪瘟发展形势是否放缓、养殖场防控非洲猪瘟的经验是否已经形成、养殖户是否开始补栏等情况。带着这些问题，北研所专门针对沈阳周边的生猪养殖情况进行了调研。

调研总结：

1、辽中地区生猪从2018年11月份前后出现大量死亡现象，到春节后3月份前后，死猪现象显著减少。存栏整体下降70-80%。目前死猪现象基本消失，猜测可能原因一是生猪存栏大幅下降；二是气温升高及预防消毒加强后，传播感染概率下降。

2、当前存栏生猪出栏后，养殖户不敢补栏。仔猪价格大幅上涨，成本太高，一旦发生死猪现象，亏损太大。分析主要原因是当地基本属于散养，年均出栏1000头左右，抗风险能力太小。

3、仔猪价格大幅上涨，一方面增加了养殖户补栏的成本和风险；另一方面说明母猪场下降，仔猪供应能力下降。但是养殖户若补栏，仍能够买到仔猪。仔猪价格不是养殖企业最担心的问题，能不能养活是养殖户最担心的。

4、疫区未感染养殖户和感染猪场内幸存未感染猪只案例表明：非洲猪瘟病毒喜冷怕热，且能够与防控。通过严控饲料及场内外消毒隔离，能够有效防止生猪感染。

2019年4月15日

调研纪要：

1、沈阳市辽中区某社区：育肥猪养殖场

去年同期当地生猪存栏5-6万头，目前不足1万头。去年11月份开始出现非洲猪瘟疫情并扑杀，持续到1月份前后，死猪现象基本消失。目前主要问题是养殖户出栏后不再补栏，出一头少一头。目前仔猪25斤仔猪500元/头，50来斤的仔猪接近1000元。估计明年下半年猪的存栏可能增加。

本地生猪养殖户一般200-300头存栏。最多一户存栏2000头，2000头存栏这家猪场并未出现非洲猪瘟，卖完就补，这家养殖户控制的比较好，有外购仔猪，肉料比2.6-2.7。并且正在新建猪场，准备6月份补栏3000头，届时总存栏量达到5000头。已经联系了大猪场，仔猪差不多能定了。

现在头均利润400-500元（7.4-7.5元），正常200-300元/头，仔猪1000元/头的话猪价得7元/斤才能保本。

2、六间房镇某育肥猪养殖户

正常情况生猪存栏13000-14000头，现在仅剩4000头左右(大概多数6月份前后出栏)。养殖户一：400头剩20多头；养殖户二：200头还剩3头。养殖户二表示：今年2月份新补栏的200头生猪，仅10天左右死亡仅余3头，目前这3头猪150斤左右。可能在10月份前后补栏100头左右，主要目的是在猪栏内试养。目前当地剩余存栏没有在出现继续死猪现象。主要问题是不敢补栏，当地生猪保险40斤起报销，出现死亡报300元/头，100斤报400元，150斤报500元。目前30斤仔猪价格800多元，因此保险无法覆盖，补栏风险较大，不敢补栏。

去年阳历年后生猪3.85元/斤销售，本钱5块左右，年后才涨到4块多，800-900的仔猪得6.7-6.8元/斤才保本。仔猪目前还能抓到。当地出栏平均300斤左右，猪价好能养到340-350斤。一般养殖户都自配料，精饲料配玉米和麸皮。

4月16日

1、鞍山市海城市牛庄某母猪场

母猪存栏240头，其中后备母猪40头，是牛庄镇最大的种猪场。没有受到非洲猪瘟影响，但没有特别的防疫措施。距离5-8公里的营口等地区非洲猪瘟疫情较为严重。目前仔猪30斤起32元/斤左右，前两天最高达到40元/斤。春节前仔猪10元/斤，春节后仔猪涨势过快，近期仔猪价格略有回调。仔猪销售给贩子，近期销售稍差，主要原因就是仔猪价格偏高。中小养殖户退出较多，但最近也遇到新养殖户进入市场开始养殖生猪和种猪的。养猪场认为，仔猪20-30元/斤，25元/左右较为合适。

2、海城某合作社：在建母猪场

预计6月份前后建成投产，预计母猪存栏500头。预计仔猪行情需求较好。

2019年4月两湖生猪市场调研报告

一、调研背景：

湖南、湖北地区是我国饲料养殖大省，尤其生猪养殖在其中占比较大，非洲猪瘟疫情对当地饲料养殖需求的影响值得重点关注。在此背景下，我们于2019年4月15日至4月19日对两湖地区进行调研，重点考察非洲猪瘟疫情的传播情况，以及对下游需求的影响，探讨饲料原料价格的走势变化。

二、主要结论：

1．**存栏情况**：两湖地区生猪存栏下降幅度约20%-30%，目前疫情影响和生猪存栏去化程度实现阶段性平稳，整体来看两湖地区疫情对终端养殖需求的影响要明显小于东北、华北和华东等地。有两点因素对疫情传播起到了一定抑制作用，一方面是两湖地区河流、湖泊较多，地理条件相对有利，另一方面是当地养殖分布较为分散，疫情不易集中爆发。

2．**补栏心态**：目前当地15公斤仔猪价格在800-900元/头，推算育肥出栏成本约16元/公斤以上，而目前当地生猪出栏价格在14元/公斤附近，所以以当前价格计算，自繁自养利润丰厚，但仔猪育肥并没有利润。由此导致有母猪产能的养殖企业基本会选择自己育肥，不愿意出售仔猪，而育肥模式的养殖户一方面是缺少仔猪供应来源，另一方面是养殖利润和风险不对称，补栏心态较为谨慎。

3．**替代需求**：猪价上涨对相关肉类需求起到刺激作用，调研企业表示预计当地禽类需求会增加10%以上。但水产表现会有所分化，特种水产尤其是小龙虾的需求会保持稳定增长趋势，而普通水产受制于存塘鱼多，鱼价较低等原因，后期需求表现并不乐观，预计会与去年持平甚至略降。

4．**饲料原料**：三月至今豆粕现货市场成交持续放量，根据调研企业反馈，我们认为主要原因在于三点：首先，年后猪价上涨迅速，下游养殖企业压栏情况表现突出，当地市场肥猪体重在300斤以上，在养殖利润丰厚的情况下，肥猪对于饲料消费的支撑作用比较明显；其次，豆菜粕一直保持低价差，在禽料和水产料中豆粕对菜粕替代明显，饲料配方的改变带动了豆粕需求；最后，饲料企业对当前豆粕价格和远月基差比较认可，认为即使后期豆粕价格上涨动力不足，但下跌空间也有限，因此近期下游企业进行了一轮明显的补库操作，备货库存天数从前期较低的7-14天增加至目前的20-30天。

5．**猪价走势**：下游企业对今年生猪价格走势皆较为乐观，全年猪价趋势性上涨确定性较强。但近期由于国家开始检查冷库冻肉，导致不少冻肉出库供应市场，所以猪价出现阶段性回调，但在五一检查结束之后，预计后期猪价仍将保持上涨势头。

三、调研日志：

A企业：

1、该企业以饲料生产，销售为主，其中湖南公司饲料年销量约60万吨，其中猪料40万吨，禽料10万吨，水产10万吨，受累于非洲猪瘟疫情影响，今年猪料较难达到目标，但是禽料有望上升，达到60万吨的总销量问题不大，因为公司今年肉禽料一季度同比增加10-20%。此外，集团在湖南去年生猪出栏量约15万头，今年预计达到30万头，猪苗外购。

2、据企业介绍，今年湖南市场猪料整体同比下降30-40%，主要原因还是受累于非洲猪瘟疫情。仔猪（15公斤）价格从年前的300-400元/头已经大幅上涨至目前800元/头。其认为，后面4-5月的原料市场依旧严峻，6月后可能有所好转，有这样的考虑主要是基于看到时候的仔猪供应量是否改善。

3、关于水产:因为去年前鱼价不是很好，加之当前鱼价处于盈亏平衡线附近。因此前期乐观预期的水产料增加10%左右的目标很难达到，反而有可能出现同比下降。

4、关于销售:公司饲料大部分以外销为主自用比例小，目前处于起步阶段，到预计未来2年内自用料比例有望上升至50%左右。

5、关于原料采购，湖南当地水产料在本月基本上会把销售价格定下来，后期价格不太会变化，因此需要锁定部分原料，公司6-9月的水产料的合同已经有做。但是豆粕还是整体维持随用随采，谨慎为主。此外，据了解到，湖南特种水产料今年应该还会增加，去年有10万吨市场规模，主要受益于人民消费习惯改变和养殖利润较好。

6、公司客户类型主要由经销商，规模猪场，和代工构成，其比例大致在60%，20%，10%，剩余以自用。

7、关于饲料配方:公司畜禽料豆粕添加比例上升约1-2%，水产料增加5-8%，如果后期豆粕价格依旧保持低位，添加比例还有上升空间。当前水产料中菜粕添加比例在8-10%左右。此外，湖南当地替代菜粕有菜饼，每年5-6月份用的多，价格有优势时能用到30%左右，因此当前菜粕采购到6月初，后期等待菜饼上市。公司人员认为当前菜粕没有性价比，同样以随用随采。

8、由于当前仔猪价格高，导致补栏成本上升至7.5元/斤，仔猪价格的高位运行，意味着后期中小养殖户补栏将更加谨慎，因为风险有所上升。

9、目前当地生猪有一定的压栏情况，因为看好后期的猪肉价格，体重大的在300斤左右。

10、关于原料采购，豆粕采购以一口价为主，基差合同占比在20-30%，6-9月相对集中一些。货源以华东豆粕为主，加上部分广东广西油厂豆粕。对于豆粕现货价格在2500元/吨布局采购，如果价格下跌至2400将加大采购，当前的豆粕现货价符合其心理价。

11、关于原料库存:公司玉米主要用东北玉米为主，阶段性的用一些华北玉米。对于当前玉米价格的上涨，认为较难持续，主要是因为需求并不好。当前公司的玉米库存在一个半月，滚动补库。豆粕库存在25天左右（含合同），之前低的时候在15-20天。

B企业：

1、集团在湖南有4个饲料工厂，本厂目前猪料销量约一万吨/月，水产料全年4万吨。此外三个工厂中的郴州，娄底工厂生产猪料，约7000吨/月，常德工厂水产为主，年销量7-8万吨。目前公司在湖南的饲料生产以猪料和水产为主，在非洲猪瘟的影响下，后面也考虑布局禽料。

2、销售模式：公司客户群体以经销商和规模养殖厂构成，当前比例各自约50%，但后期规模养殖厂的比例将上升。

3、猪料：公司一季度猪料同比销量增加约10%，对于猪料反而有上升，企业介绍主要因为：①、和去年猪料销量基数低有一定关系，②湖南的疫情并不像那么严重，公司对于疫情防控很重视，在市场口碑好，有品牌效应，因此养殖户在考虑生物安全的出发点情况下，更加愿意选择大厂家饲料。③市场中规模猪场的占有率在提高，对公司饲料销量有一定支撑。

原料库存：目前豆粕库存在10-15天（物理库存+合同），之前最低到过2-3天豆粕库存量。

C企业：

1、企业以做种猪，猪苗起家，也有自己的饲料厂。其中，公司去年计划120万头生猪出栏量，最终出栏数量在106万头，今年计划生猪出栏180万头，扩张势头强劲，因为公司认为今年是扩张的好机会，去年受累于猪价低迷有亏损，但今年信心很大？公司养猪场布局分散，单个工厂生猪存栏量很低，可以降低非洲猪瘟风险。此外，公司的猪苗目前基本不外卖，主要留给自己公司养。据介绍，当前仔猪（15公斤）价格在800元/头。

2、对于后期猪肉价格看好，认为当前短期回调后将继续上涨。

3、据介绍，公司下面最好的工厂新丹系种猪，当前猪苗利润可高达500元/头，利润丰厚。

4、因为疫情影响，公司防治非洲猪瘟综合成本上升30-50元/头。

5、对饲料原料看法：目前杂粕吸引力不大，豆粕的添加比例有上升。养殖公司其介绍，公司更重要的是养殖利润，利润好了甚至对原料成本上升不太敏感。

6、关于疫情：企业认为当前是湖南养殖企业防控的最重要时期。具体程度例如，在同样养殖公司附近的高速路口，搭建简易棚，让运送饲料的司机先隔离一天，换装后才能前往厂家，目前的消毒范围明显扩大。

D企业：

1、公司专做猪料，工厂2011年6月建成投产，产能36万吨/年，脱胎于正虹。公司在14年高峰期猪料达到2.2万吨/月，目前受累于疫情影响，猪料销量8000-9000吨/月。饲料销售半径100公里。

2、据介绍，公司一季度猪料同比下降30%。生产的饲料以外销为主，自用约2000吨/月，外销料中经销商占比60%，但规模猪场销量有加大趋势。此外，公司也有建厂养猪规划，计划一期5000头。

3、关于饲料配方：猪料中豆粕添加比例增加1-2%，如果豆粕价格再跌会加大添加比例，例如到达2400元/吨。但总的来说，猪料配方还是偏稳定。

4、今年以来，公司饲料已经有降价3次，分别降价70，50，55元/吨，总计175元/吨，降价主要原因在于原料价格下降。

5、公司玉米用东北玉米为主，北方港口发船至南通港再驳船。豆粕以用本土道道全和岳阳益海为主，占比50-60%，华东货源也有一些。

6、原料库存:豆粕当前库存在20天，之前最低做到过5天。去年9月份最高做到过70天。公司对于6月份以前的需求是不看好的，因为小猪料销量不好。

7、公司一季度母猪料销量同比下降20%，仔猪料下降30%。

8、关于猪价:认为未来猪价在盘整后有望继续上涨，时间节点可能在6-7月。

E企业：

1、公司主要做猪饲料，总共四个工厂，分布在浏阳，常德，萍乡，湘潭；养殖板块也有涉及，养殖基地布局在饲料厂附近。公司有2个自己的种猪厂，总计1000头左右，今年没有外购仔猪，整体还是偏保守求稳心态。

2、近年公司饲料年销量17-18万吨，且出现有所下滑，饲料产品销售定位大多为中小散户。此外，生猪采取自繁自养模式。

2、2-3月饲料下滑明显，本厂同比下滑22%，在湖南当地据介绍算较好。

3、关于猪价：3月份虽然经历猪价大涨，但是养殖户对于疫情依旧恐慌，加之当前仔猪价格高（年前15公斤仔猪300元/头，今年高峰10公斤800元/头，目前15公斤仔猪820元/头左右），综合来看，养殖户的补栏积极性不算高。

4、原料库存：年前公司在降库存，备货周期在15天左右，年后刚开始依旧整体压缩库存，低谷期豆粕库存在10天左右。3月份至今，豆粕库存上升至18天左右。豆粕库存上升的原因，盘面绝对价格较低，认为后期会震荡，可以适当拿一些短期原料，但远月基差采购依旧谨慎，目前处于观望中。

5、公司玉米主要用东北玉米，华北玉米已经有一年多了都没使用。当前玉米库存维持一个月左右，对于玉米价格认为上下空间短期不大，4-5月价格会比较平稳，但追涨谨慎。

6、猪料中配方原料添加比例稳定，变化不大。

7、在当前仔猪价格高位运行的背景下，公司自繁自养仔猪成本在300元/头，2个种猪厂祖代有1000头左右。

8、公司商品料外销比例在85%，自用料15%。

9、关于猪价看法，认为后期猪价还是会上涨，因为成本也在上升，但是认为猪价上涨很高也不容易，相对保守看法。因为其认为猪价涨幅太高，面临政策调控，且人民消费习惯受疫情有一定的影响。

10、公司饲料销售采取现款，回款大多没有风险。

F企业：

1、集团在湖南有6个工厂，本厂和另外一个猪料工厂年销量20万吨。商品料外销中的猪料和禽料比例在40%，60%。总销量中的猪料，禽料各自参半。

2、工厂一季度猪料同比去年增长10%，主要因为基数小。但据介绍，本地同行猪料厂家一季度跌幅大多在30%，行业整体降幅在30%，预计生猪存栏下降30%。

3、工厂饲料客户群体主要以经销商为主，占比高达90%，养殖场直供比例很小。

4、对于后市的原料需求整体偏悲观，主要是当然疫情依旧严峻，且未来气温上升是较冬季更容易爆发疫情尚不确定。当前当地的生猪补栏情况并不好，空栏率高，往年2月底3月份是补栏的高峰期，但是今年并不好，公司的饲料销量就能有所体现。

5、当前补栏情况并不好，主要因为猪价并不是特别高，但是仔猪价格高，且疫情依旧不可控，总的来说风险并不小。

6、对于后面猪价看好，认为2-3个月后猪价的涨幅比较大。

7、因为猪价上涨影响，当地生猪有所压栏，有部分压栏猪体重在350斤以上，去年当地出现过高达670斤的大猪。

8、因为原料价格下降，今年公司猪料降价3次，每次50元/吨，总计降幅150元/吨。今天的中大猪料报价2600元/吨。

9、关于配方，目前禽料中菜粕基本停用，主要性价比低，其中鸭料原来菜粕添加比例10%，现在转化成豆粕，增加7-8%。鸡料中菜粕原先添加4%的菜粕同样转化成豆粕。猪料配方中偏稳定。

G企业：

1、公司原来种猪为主，育肥猪比例小，但现在育肥猪在稳步增加，此外亦有公司+农户模式。公司的育肥猪场布局在种猪厂附近。

2、公司今年北方猪料下降30%，南方10%，其认为整体行业猪料北方降幅大，约有404%～50%，南方20%。此外，认为后期非洲猪瘟的防控压力会很大，且病毒耐不耐高温还需验证。

3、公司曾祖代4000头，祖代7000-8000头，能繁衍母猪6.5-7万头，后备1万多头。明年生猪出栏计划300万头，含并购80万头。此外，去年公司种猪外销1.8万头。今年自繁自养120万头。公司在当地有一个屠宰场，当前有并购2个屠宰场。

4、公司饲料厂都有生产猪料，禽料也有生产一部分。目前集团饲料公司36个，今年在建2-3个，此外控股公司70家左右，单省子公司数量上来看湖南省最多。

2019年6月辽宁生猪草根调研报告

调研背景：

一场突如其来的非洲猪瘟令生猪养殖业损失惨重，辽宁不仅是国内第一个遭受非洲猪瘟疫情的省份，同时也是暴发疫情和存栏受损最严重的省份，公开数据显示，2018年8月至2018年10月，累计爆发疫情14例，合计扑杀生猪72000余头。辽宁地区疫情平息至今已有7月余，目前疫情现状如何？补栏复产情况如何？饲料销量是否回暖？冻肉库存水平如何？带着这些问题，我们前往辽宁地区一探究竟。

调研结论：

1. 目前辽宁地区疫情总体稳定，预计前期产能去化50%。4、5月份外购仔猪补栏积极性较春节前有所提升，经过此番疫情打击，养殖户补栏扩产整体趋于谨慎。且遭受疫情打击的养殖户复产比例极低，走访地区猪舍空置率达30%；部分养殖户改养牛、鸡等畜种。

2. 6月初外三元生猪报价8元/斤，品种差一点的价差在2毛左右；仔猪价格450元/头，5月份仔猪价格380元/头，近期猪价上涨带动仔猪报价上涨。沈阳周边规模猪场十有九空，目前为止均未复工。整体而言，规模猪场损失较之中小散户严重。辽宁地区中小散户仍为养殖主体，目前三元商品母猪选留后备现象普遍。现有养殖户均看好后市行情，300斤以上大猪压栏现象较为普遍。

3. 规模屠宰场库存水平一般，中小场库存水平较高。屠宰体重较去年同期略有上升，猪源供给正常，90%来源于散户。从屠宰端了解情况来看，目前猪肉消费稳定，并无明显替代发生。

4. 后市猪价谨慎乐观，往后猪价不会低于目前水平。

调研纪要：

1. 饲料企业猪料负责人：

今年前3个月猪料销量同比下滑超过15%，4、5月同比已转正，行业竞争激烈，但中大型饲料企业较小企业的竞争优势更大，养殖户更倾向于选择大品牌饲料产品。当前疫情趋于稳定，预计行业栏舍空置率约30%，三元母猪留种的现象较普遍，公猪少了，一头公猪对应的母猪配比数显著提升。疫情防控的效果仍需观察，现在趋缓主要是和养殖密度下降有关。2020年的行情不好判断，还要看消费和补产能的节奏。

2. 昌图县某饲料经销商：

做饲料经销有15个年头了，去年年销量600吨左右，预计今年销量持平。主营猪料，浓缩料占3/4，全价料占1/4。今年一季度猪料销量同比降21%，4、5月开始环比改善，同比略增，陆续有新的客户加入，因此今年销量不会太掉。

当地1000头以上存栏的规模场很少，主要是30-100头肥猪的散户，这类养殖户都是庭院式养殖，目前泔水猪已经没有了，都是喂饲料。扩张规模的养户几乎没有，因为猪圈面积有限，新建也没地。部分养户由于2018年行情差，亏了钱，加之疫情风险，已经退出养猪业了。

目前饲料销售多为现金，因为疫情风险较大，赊销存在坏账风险。自己在4月份抓了一批猪苗，委托别人养，看好下半年行情。

3. 某大型屠宰企业采购：

猪源90%来自散户，体重较去年同期略有上升，目前散户压栏现象普遍。现在每天屠宰量和去年同期基本持平，下半年猪源预计也不会特别紧张，主要是东北猪源没有外调，猪肉白条价差不合适，外调量也十分有限。周边规模养殖场清场不少，很少复产的。疫情检疫师十分严格，活体抽检，屠宰过程中每头都检。冻肉库存水平大概是35%左右，比历史平均要高一些，中小场很多都是满库运行，都在赌后市行情。

4. 某饲料厂技术专家：

辽宁地区散户比例很大，规模猪场尤其是集团化猪场在东北投资建场都是雷声大雨点小，实际出栏量占比很小。目前很多大企业在东北已经人去楼空，某些企业放养数量大幅锐减。沈阳周边十个规模猪场目前仅剩一个。小的饲料经销商饲料降幅很大，大的饲料经销商今年4、5月份销量同比略增。补栏恢复没有想象的那么快，今后30-300头母猪这样的家庭猪场会逆势崛起，同样集团化规模猪场的份额也将迅速提升，哑铃型格局形成。

结语：

通过调研了解的情况来看，非洲猪瘟对生猪养殖带来的垂直打击巨大，影响深远。第一，生猪养殖存栏要想恢复至疫前水平，尚需时日。此轮周期带来的猪价高盈利期有望进一步延长，同时也要注意到养殖端投入品成本尤其是防疫成本较此前有了很大的提升。相同猪价水平前提下，单头盈利水平较2018年之前有所下降。第二，规模猪场损失惨重，散户由于基数众多，留存有生力量是当前生猪存栏水平恢复的关键。第三，三季度猪价有望迎来抢眼表现，冻肉库存仍旧会对猪价上涨起到一定的抑制作用。

2019年7月豫皖苏生猪草根调研报告

背景：

豫皖苏三省在国内发生非洲猪瘟算是比较早的地区，去年10月至次年1月发病尤甚。去年我们也对皖北、豫南部分地区进行了实地调研，个别地区当时产能降幅过半。时隔半年，对于发病较早且损伤比较严重的豫皖苏地区来说，该地补栏及复产情况怎样？养殖户当前的养殖信心如何，疫病会不会二次重演？带着这些问题，我们再次走进灾区一线，洞悉疫情之下的生猪养殖现状与隐忧。

结论：

1. 去年11月至今，淘汰母猪量大幅上升，其中怀孕母猪占比20-30%；另据青松农牧调研显示，1-5月份母猪淘汰量同比上升25%。11月江苏大量母猪淘汰；1-2月安徽、河南大量淘汰；3-5月两广、山东等地大量淘汰；6月份四川、两湖、江西、河南信阳等地淘汰力度加大。

2. 走访豫皖苏三省部分疫区，行业内普遍认为当地母猪产能下降2/3，且补栏信心不足。经了解，规模猪场伤亡较大，鲜有补栏现象；相反20头母猪以下的散户受疫情影响偏小，很多散户清场后目前也在积极复产，补栏量大多控制在原有产能的1/3。

3. 调研样本数据显示，当前可供出栏大猪不多，断档期来临，三季度出栏量或将断崖式下跌，三季度猪价或将迎来大涨。

4. 受防疫成本的提升，养殖头均成本普遍增加1-2元/公斤。

调研纪要：

第一站：商丘

1. 淘汰母猪收购商：

目前收购淘汰母猪的来源主要集中在四川地区，现在两湖、江西、河南信阳等地区发病开始严重。其中怀孕母猪交易量增加，淘母猪中，怀孕母猪占比达到20%-30%；清栏猪群中，怀孕母猪不低于40%。淘汰母猪中年轻胎龄不在少数，一个说明是疫情导致的抛售，再一个据收购商反映，目前2-3胎龄的母猪都开始做白条进入鲜销市场，说明市场上鲜肉原料紧缺。除收购淘汰母猪外，大量的中小猪也是主要收购对象，4-5月份75kg左右的中猪交易占比较大，目前有一定下降，说明清栏销售的仍比较多。

冻肉库存：业内人士预估河南淘汰母猪肉库存量在20万吨左右，此库存未考虑渠道环节。预计未来2个月，冻肉价格仍有1500元/吨的上升空间。

淘汰母猪价格：2-3胎龄母猪价格14元/公斤，4胎以上的9.6元/公斤。

2. 豆粕贸易商：

目前豆粕月销量1万吨，辐射区域有商丘、周口、开封，主要走经销商渠道。从自己的销量上来看，1-5月份同比相当。当地小养殖户基本没有了，母猪几百头以下的用户减少50%，减少的这部分群体完全退出不养的占1/3，观望的占1/3，养殖户的养殖积极性不高。本地鸡的养殖量增加有10%，睢县蛋鸡养殖量大，豆粕供应量大。据该老板反映，参与养鸡的群体相当稳定，整体亏损小，而养猪的群体极其不稳定。

3. 睢县养殖户：

当地存栏同比降30%-40%，受损的养殖户目前多观望，留存的养殖户多增加存栏，增量加大一倍。当地养殖户规模都不算太大，20-50头母猪规模的是主力。调研发现，养殖户普遍在今年3、4月份补栏，从自养的肥猪中留母猪配种，配种时间集中在5月份，可赶在今年春节前出栏。

第二站：亳州蒙城

亳州地区放养公司较多，4月份至今疫情平稳。也有集团规模猪场发生非洲猪瘟被清场的，不过目前大公司都在积极复产。散户多采取三元留种，不过整体剩余的散户不多了。当地温氏月出栏4万，襄大农牧月出栏3万，出栏体重240斤，无压栏现象。另有一家大型农牧公司当地一个分厂因疫情清场，目前新建的两个猪场也已投产。

第三站：宿州、蚌埠

1. 疫苗代理商：

宿州地区自2018年9月下旬到12月份，疫情快速发展，淮北地区存栏同比下降70%，主要集中在50头以上的规模养殖场。宿州地区、灵璧县规模养殖场损失严重。疫病的传播90%因为生猪销售引起，疫情期间死亡数量占存栏数量的10%以上。清场比例高，在整体存栏下降中，清场比例占80%-90%。整体复产的积极性不高，其中一徐姓养殖户补栏300头仔猪出现二次发病的现象。100-300头母猪的养殖户外债不低于100万/户，补栏恢复生产可能性不大。

宿州地区300头母猪以上的养殖场由8家降至1家，灵璧县100头母猪以上的养殖场清零，其中有一大型养殖公司2000头母猪场沦陷。

种猪场损失惨重：安徽省6个核心育种场中招5个，原种猪供给下滑。50kg二元母猪市场售价2800元/头。

现存养殖户积极自留后备，主要对异地引种不太放心，补栏时间多集中在3-4月份。

5月份受两广生猪调入影响，对本地市场冲击较大，目前已收尾，近期生猪报价18元/公斤。今年猪用疫苗销量同比下降6-7成。

2. 固镇某养猪专业合作社：

当地主流养殖规模20-200头母猪，合作社内养殖户整体存栏下降2/3，母猪存栏下降2/3，规模养殖场几乎全军覆没。固镇当地100头母猪以上的原有10多家，目前仅3家，母猪存栏量下降85%。本地100公斤以上的育肥猪有一定存栏，但母猪几乎都转为后备自留，中大猪存栏断层，据反映去年11月-3月疫病期间，多数养殖户的母猪没有配种。表示后期猪价可观的情况下，也不会考虑大规模复产，一次非洲猪瘟对养殖户的心理打击巨大，同时资金实力也不允许。

第四站：淮北

1.豆粕经销商：

当地100-300头母猪场原有几十家，环保拆迁后剩余10-20家，此次非洲猪瘟过后，存活不到10%，存栏减少70%以上。当地一家种猪场受影响比较大。目前来看补栏的少，主要还是恐慌。转养其它畜禽的也很少，豆粕销量去年猪禽各占一半，今年猪用仅剩2成。

2.屠宰场：

目前日屠宰量700-800头，现有冻肉库存700-800吨，同比增加30%。1、2月份疫情严重，当地400头以上的母猪场10家左右，共计约5000头母猪，无一幸免，均遭非洲猪瘟。大型集团受损，出栏减量。某公司新场存栏约1000-2000头母猪，清场。某公司淮北1万头母猪繁殖基地全部清栏。宿州、阜阳地区生猪屠宰场在5月份的生猪屠宰中，急抛猪屠宰量占比在50%以上，预计冻肉库存较高。

第五站：徐州新沂

1. 饲料经销商：

6月份生猪存栏较1月份相比有一定增加，增幅10%，疫病过后，存在一定的补栏行为。补栏复产养殖户饲养规模仅为之前的30%，多集中在3月份，预计7月份产仔。饲料销售情况来看，目前销量20吨/月，同比下降2/3，5月份母仔猪料环比有所上升，说明补栏出现一定好转。经销商多服务当地散户，散户饲养品种土杂猪为主。

第六站：宿迁沭阳

1. 某公司饲料销售：

猪料同比下降40%，母仔猪料减幅不大，肥猪料降的多。客户群体主要是专业育肥猪和经销商。目前中小散户留存有60%，最近集中补栏的比较多。规模猪场的损失比例达到70%。散户补栏多是本地猪，价格比外三元便宜一半。

2. 某养殖公司市场销售：

规模养殖场复产主要集中在4-5月，通过外三元留种复产，复产成功率较高。复产的养殖户多数属于没有出现死亡的猪场，但也有部分出现异常死亡的猪场复产成功的案例。300头以上的养殖场年前整体损失70%，目前恢复70%。

结语：

从走访调研的结果来看，陆续有养殖户和养殖公司投入复产序列，但复产仍十分谨慎，复产比例普遍控制在30%。此次猪周期受非洲猪瘟影响，产能恢复进度不及以往任何一个周期，产能恐长期维持低位。同时，生猪供给或长期处于紧缺状态，猪价长期保持高位，未来2-3年或将持续处于高盈利状态。南方疫情加重，重蹈北方覆辙，南猪北运频繁，或使北方再度集中暴发疫情，对生猪产能而言无疑更是雪上加霜。疫情加速养殖业的洗牌，大型企业和集团公司的市场份额将快速得到提升，众多的中小散户仍然是保供给的有生力量。

2019年9月云南生猪市场考察报告

调研背景：

8月以来，全国生猪均价涨幅扩大，8月末较之月初生猪均价上涨7.30元/公斤。猪易网数据显示，截至9月8日，全国外三元生猪均价为27.29元/公斤，远超2016年猪周期高点21.03元/公斤。猪价暴涨，直接反映出生猪供给出现严重短缺，这与去年8月份至今持续暴发的非洲猪瘟疫情不无关系。目前，全国非洲猪瘟疫情进入平稳期，各地猪价是当地供需状况的真实反映，更能折射出当地因非洲猪瘟疫情导致的存栏损失情况。云南省猪源可辐射川渝及两广地区，运距及价格优势明显，猪价长期低位的优势有望在全国普涨的情况下逐渐抹平。为进一步了解云南养猪现状、疫情影响及猪源调运情况，我们于9月初赴云南考察，调研结论如下。

调研结论：

1. 云南省地处高原，山高沟深，得益于地形优势，整体养猪业受非洲猪瘟影响并不严重，省内猪源充足，且尚有公布疫情未能解封，活猪调运暂不能出省，屠宰企业掌握话语权，价格长期低于全国均价。

2. 实地考察发现，近期外地采购商贩云集云南，有A票资质的屠宰场均开足马力生产，一半以上的白条外调重庆、广州、北京等地。本地屠宰企业多不具备分割及深加工能力，产能设计偏小，原因在于以往均是活猪外调出省为主，屠宰场设计满足本地市场消化即可。随着大规模企业生猪产能陆续上量释放，养殖端的快速升级使本省屠宰产能不能有效匹配，因此，云南省屠宰端及精深加工需尽快部署和改造升级。

3. 调研期间，云南省猪价节节攀升，长途跨省外调白条优势渐失，全国猪价有望整体高位运行。

云南省猪业概况：

云南当地生猪养殖多以散户为主，但伴随着2016年以来各大集团企业（温氏、正大、德康、双胞胎、正邦等）在当地布局，规模化占比逐步提高，生猪出栏量大幅度增长。根据规划，云南通过推进以规模化、产业化为主体的生猪养殖模式后，生猪规模养殖比重提高10个百分点，达到52%以上，其中年出栏500头以上的规模养殖比重达35%以上。区域规划上，昆明、曲靖、玉溪3市列为稳定发展区；保山、昭通、丽江、普洱、临沧、楚雄、红河、文山、西双版纳、大理和德宏11州市列为加快发展区，而将怒江和迪庆2州列为特色发展区。资料显示，到2020年，建设完善高标准原种猪场10个，建成年提供二元猪母猪5000头以上的扩繁场40个；饲养采精公猪50头以上标准化种公猪站30个；全省生猪良种化率达96%以上，提高优质母猪的生产能力，每头母猪年均出栏肥猪17头以上。按省农业农村厅规划，到2020年，新建设年出栏3000-10000头的养殖场1000个以上，如神农集团、正大集团、温氏集团等相关负责人所介绍，他们目前正按此规划布局与实施。

曲靖地区考察报告：

生猪产业是曲靖市的优势产业，生猪养殖量全省第一，全市8个县(市、区)被列为国家生猪调出大县。全市生猪出栏量占全省1/2。2018年曲靖全市生猪出栏995万头，其中规模化养殖企业出栏量占比达50%，集团规模化企业主要有神农、德康、温氏、新希望、东恒等。全市共有36家屠宰企业，其中A证13家，相较于快速发展的生猪养殖业，屠宰加工产能明显不足。

宣威市某屠宰场：设计产能50万头，目前日屠宰量在1700-1800头/天，代宰占比40%。现有冷库可容纳1000头猪。外三元生猪收购价22元/公斤，土杂猪20-21元/公斤。受外地客商代宰影响，近期猪价上涨明显，价差优势减弱。白条外调发重庆、浙江、广东等地。

陆良县某屠宰场：日屠宰量800头，生猪收购价23元/公斤。白条外调北京、重庆等地。白条批发价在32元/公斤。

罗平县某屠宰场：日屠宰量1200头/天。目前正在新建第二条生产线，日屠宰量可达3000头/天，4日后正式投产运营。白条外调北京、两广、重庆、上海等地。土杂收购价18-19元/公斤，温氏猪22元/公斤。其中60%为农户猪源，散养比例大。温氏在当地计划建设100条线，每条线2000头育肥猪，目前已投产37条。目前本县仍有20-30万头猪的库存，满足本地不是问题。

屠宰场小结：通过走访曲靖地区的几家屠宰场发现，当地屠宰场产能相对较小，以往多以鲜销为主，主要以热鲜肉供应本地市场。受非洲猪瘟影响，各地客商云集云南采购白条，找当地有资质的屠宰场代宰，以前代宰费40元/头，目前代宰收费近300元/头。所考察的屠宰场均不具备宰后分割能力，都是白条上市销售。云南屠宰端非洲猪瘟检测较为严格，活体抽检比例50%。

某养殖公司：参观考察的是地处陆良县的一座年出栏10万头的育肥场。该场全封闭自动化生产，用工较少。2014年建场，15年投产，年净利润3000万。另外2个5万头育肥猪场竣工投产。1个5万头育肥猪场和1个8000头能繁母猪基地在建。现有能繁母猪8000头，除满足自身育肥需求外，也涉及一部分放养农户。公司生物安全成本投入较大，目前未受非洲猪瘟影响。当地零星有散户发生疫情，损失不大，总体平稳。出栏体重多在130-150公斤，当地人喜欢吃大猪。地方政府及当地龙头企业对非洲猪瘟十分重视，猪场出

入要道设有非洲猪瘟检查站及消毒点，墙上随处可见非洲猪瘟警示标语。整体感觉当地联防工作落实到位。

结语：

套用猪贩子的一句话，云南是全国生猪的最后一站。言外之意是别的地方都祸祸差不多了，也就云南有点猪了。猪贩的一句话道出了全国生猪短缺的现状与无奈，如河南作为全国生猪出栏大省和屠宰大省，目前面临无猪可宰，不少屠宰场陷入停产或半停产的困境。调研期间，我们也注意到不少河南拉猪车集结云南，靠在云南收猪，白条外调来营生。然而这样的光景又能持续多久呢？近期国家密集出台多项扶持政策，鼓励和支持生猪养殖，显然是为稳定明年的出栏量，目的为保证低收入人群吃得起猪肉。然而最大的缺口是在今年四季度，猪价或许还要飞一会儿！

2019年11月辽、豫生猪养殖现状调研

调研背景：

辽宁、河南既是国内发生非洲猪瘟最早的两个省份，也是北方省份中疫情受损较为严重的典型代表。时隔一年，当前生猪存栏的恢复情况如何？养殖者的防疫信心如何？复养情况如何？非洲猪瘟还会不会卷土重来，再次大面积爆发？未来一年生猪供给能否有效快速提升？这次非洲猪瘟大洗牌中，行业发生了哪些变化？带着这些问题，我们走访调研了辽、豫两省，要点如下。

调研结论：

1.辽宁地区整体市场存栏降幅在40%以上，3月份存栏开始止跌回升，8月份饲料市场回暖；散户恢复较快，规模化猪场恢复较慢；疫情仍在散发，但可控；养猪盈利较好，母猪补栏以年初存活下来的养殖户为主，新加入的养殖户以育肥为主。

2.辽宁某集团猪场目前复产有序进行，基础母猪存栏基本恢复至疫前水平，得益于严格的生物安全防控措施，目前猪场各项生产指标均好于去年。不折不扣的执行力是落实的关键，从这点上来说，集团化规模化猪场将迎来黄金发展期，市占率将迅速提升。

3.草根调研河南部分地区发现，目前复养的养殖户多为自繁自养，专业育肥户基本空栏，没再复养。复养的养殖户占原来发病比例的1/3，没有发病的养殖户母猪存栏均满负荷生产，部分养殖户母猪存栏翻倍。

4.无论是中小养殖户还是规模化猪场，三元母猪留种是普遍现象，母猪生产效率略低于二元母猪，由于母性及奶水等问题，断奶成活率相对二元母猪要低10%-20%。

5.从饲料销售的情况来看，今年6月份以后，环比转正，尤其教保料销量增速明显。信阳某地发病养殖户中转养鸡鸭的能占2/3。

6.由于当前养殖利润回报丰厚，养殖户在饲料选择上更愿意选择大品牌、高档料。普遍延长保育料的饲喂时间，由原来的30kg延长至40kg。

7.大型企业收购、租赁猪场的现象较为普遍，从复产的积极性上来看，一个是散户及家庭农场，一个是集团化公司，中等规模猪场在这次疫情中打击最大，很难复产。

调研纪要：

1、辽宁某公司母猪繁殖场：去年10月发生非洲猪瘟疫情，清场后于今年6月份再次引种，目前场内存栏基础母猪6000多头，后备2500余头。场内负责人介绍预计11月中旬实现满产。公司采取“公司+农户”的养殖模式，截至目前对外投苗约4万头。负责人表示，自从公司严格执行生物安全措施后，不仅阻挡了非洲猪瘟，其他疾病发生次数明显降低。用药成本大幅下降，去年单头育肥猪的兽药成本在37元，今年仅为13元。经过近半年的生产实践，公司负责人表示目前对防范非洲猪瘟非常有信心。因非洲猪瘟属于直接接触性传播，为防止被非洲猪瘟感染，最主要的是做好进入猪场的人员、车辆及一切物资的消毒处理，将带毒可能性消灭在场外。猪场当前防非策略即是做好人员、物资、车辆这三大块的处理即可。公司表示即使将来非洲猪瘟疫苗真正上市，自身也不考虑注射非洲猪瘟疫苗，保持猪场非洲猪瘟阴性，自身将更具核心竞争力。

2、某公司饲料厂：公司饲料产品在东北地区有一定的竞争力，产品定位高端，质量稳定可靠。当前高猪价的情况下，养殖户更愿意选择大品牌高质量的公司来合作。针对当前市场情况，公司专门开发了高营养系列套餐，满足市场需要。公司调查显示，辽宁地区生猪存栏降幅在40%以上，3月份存栏开始止跌回升，8月份饲料市场回暖；散户恢复较快，规模化猪场恢复较慢；疫情仍在散发，但可控；养猪盈利较好，母猪补栏以年初存活下来的养殖户为主，新加入的养殖户以育肥为主。另外从饲料销售数据上来看，9月份教槽料同比增长38%；保育配合料同比增长68%；保育浓缩料同比增30%；母猪浓缩料同比增长19%；母猪预混料同比增长45%；母猪配合料同比减少24%；中猪浓缩料同比增16%；中猪配合料同比增49%。

3、河南地区综合评估：目前河南地区综合去产能在40%左右，之前最高可能达到50%，近期恢复了10个百分点。主要是根据区域内膨化大豆测算出的，膨化大豆的主要使用对象是母猪和仔猪。整体来看，豫西（济源）、豫北（鹤壁）、豫东（周口）、豫南（信阳）地区都在补栏与复产，信阳地区发病主要集中在6月中下旬，目前复产的不多，部分养殖户转养鸡鸭。豫北（鹤壁）、豫西（济源）地区补栏状况良好。商品代母猪留种普遍，但商品代留种生产效率明显偏低，一方面很多养殖户直接从大肥猪里边挑发情母猪参配，缺少后备培育环节；另一方面疫苗没有做，母猪死胎流产的也比较常见。

复养情况：受灾比较轻的为30-50头母猪的养殖户，基本达到满负荷生产。受灾减少到10头母猪左右的养殖户，目前母猪头数基本恢复到原有水平。整体母猪头数预计恢复到灾前6成。留种的主要时间最早为3月份，5-6月份开始盛行。以此推算，2021年上半年生猪出栏量开始释放。800-3000头母猪的养殖场资金压力最大，500头左右母猪的养殖场目前复产规模为100-200头母猪，母猪复产比例占到原有规模的20-30%；中小家庭养殖场自留补栏较多，目前商品代留种不考虑生产成本和生产效率。精液销售长、大白占

70%，杜洛克占30%。

行程日志：

1、开封祥符区：去年12月份前后疫情严重，整体存栏降幅70%。家庭养殖场损失小，复养快。20-80头母猪的家庭养殖场目前的母猪存栏普遍增加1倍，自5月份开始，约有70%的养户都在补栏，补栏成功率接近100%，补栏的主要方式为商品代留种；但也有5%的清场群体目前处于空栏状态。商品代留种初始产仔时间：2019年9月份，预计2020年4月份开始出栏。目前生猪销售重量不低于175公斤。目前专业育肥基本为空栏状态。从精液销售情况上来看，鲜精销售同比下降50%；环比8月份开始好转；5月份商品代留种、初配量快速上升；近期初配量占到整体业务量的60%（以往20%）。

尉氏县：当地生猪养殖以专业育肥为主，自繁自养较少；专业育肥空栏率80%。存在专业育肥转饲养母猪的迹象。目前的生猪存栏不足同期的20%，补栏、复产缓慢。饲料销量7-8月份豆粕销量为120吨，9月份豆粕销量为150吨；同比下降80%。生猪出栏重量175-200公斤。

2、商丘睢县：

供精商：目前每天销售鲜精40瓶，缺口为20瓶，不够卖；鲜精价格为10-15元/瓶。春节前后只卖20-30瓶。3月份存栏开始恢复，头胎猪占比增加。1-2胎母猪占比达60%。8-9月份为产仔高峰，产仔数10个左右，成活率低。一个原因是没有做细小等相关疫苗。头胎母猪淘汰率高。目前复养情况来看，能恢复到原来的一半水平，没发病的养殖户母猪扩增1倍。50%的人尝试复养，当前均已产仔，二次复发的也有，整体而言，复养成功率在80%。养殖户：现存栏基础母猪50头，后备30头。春节时只有10多头。本镇存栏母猪增加。当地有三个500头以上母猪的场仍未复产。目前保育料喂至40公斤。现在只有一批大猪，计划养至冬至再卖，越大越好，不怕大，有栏舍有资金。

3、周口西华县：某村去年11家养户，今年7家养户；去年合计损失3家大的养户，合计母猪存栏560头，目前恢复至200多头；仅存7家养户，母猪存栏规模300头，同比基本持平。清河驿、皮营疫病影响严重，损失在八成以上，目前清栏场存在复产迹象。以清河驿为例，目前已经有3户清栏场开始复养，户均母猪存栏70头，已经开始产仔，目前基本比较稳定。供精商：目前每天30瓶，6月份之后初配量上升，较春节前后增加1倍。7-8月份，初配量占总配种量的40%（正常情况10%）；9-10月份，初配量占总配种量的50%；商品代留种规模占母猪存栏的20-60%。商品代留种可产12头/窝，两个月龄内的成活率较二元低10-20%。出栏重量不低于280斤，单斤成本为6.5元/斤。商品代留种生产情况：7月份产子、目前重量80斤以上。

4、漯河：某村现存养户15家，合计300头母猪，其中三元母猪占100头，占比约30%。去年20家500头母猪；近期疫病发生，减少50头母猪存栏。近期疫情呈现零星散发迹象，传播速度、症状表现不一样，部分养殖场死亡率仍然高达100%；传播途径：异地引种、仔猪补栏；生猪销售。

养殖户：目前母猪存栏60头，其中商品代母猪10头。今年3、4月份留种，窝产仔9头，较二元低1-2头。出栏重量330-350斤，饲养成本7-8元/斤。后期疫病风险：冬季猪的抵抗能力下降，可能二次复发。

5、驻马店：周边疫病是6月份高发，驻马店地区整体减产30-40%；新蔡减产40%，正阳减产50%以上。

6、正阳县：规模场主要是疫病减产，家庭养殖场主要是环保减产。规模养殖场减产规模在60%左右。部分大型养殖场情况：G场母猪存栏从1500头下降到500头；猪场母猪存栏从1800头下降到100头。

某大型养殖公司从销量角度判断，同比下降50%。2018年，日销量5000头，现为1000头，全部为阉猪。考虑到母猪占比50%，实际出栏应该同比减少50%；

从饲料投入来看，某场以前是日需两车饲料，现在是两日一车饲料，判断存量下降75%；综合判断大场去产能60%。中小养户去产能60%，清栏的养殖户中有30%在复养，有复养两次失败的现象，目前成功率为20%。主要原因是发病之后2月即开始复产，消毒工作不彻底。

养殖户：现存栏46头母猪，商品代选留后备50头。11月份计划配种15头。去年母猪存栏60头；目前生猪出栏重量340斤，单斤成本7元。

冻品进口商：国庆前117条柜的库存，现在19条柜的库存；东北库存全面下滑，基本掏空。

7、信阳：信阳整体去产能降幅达到95%，集中发病时间在6月20日后，分析原因与当时两广病猪源源不断的进入河南，道路被污染，一场大雨过后，当地全面爆发。1000头母猪以上的养殖场原有50家，目前剩5家。现在有一定的复产现象，但也存在二次沦陷的情况；大场都在做复产前的准备工作。

王老板：2019年6月份1500头母猪存栏，目前处于复产前的清栏消毒状态，预计11月份与当地大企业联合复产。当地养殖场的心态：疫苗不出来不敢养，有猪的养殖场等待疫病稳定后准备复养；部分养殖场准备多点饲养。

母猪屠宰场：目前当地中小养殖场复养成功率为20%；某三元留种的养殖场复养1个月出现死亡。目前母猪屠宰量下降80%，带仔淘汰率仍有10%；冻肉基本释放完毕；三成屠宰场转做进口贸易。

饲料厂：疫情前饲料外销量为3000吨，疫情后，最低迷期饲料外销量为800吨，目前饲料外销量为1000吨；去年同期饲料外销量为3500吨；七成中小养殖户改为肉鸡、肉鸭饲养；饲料总产稳定，禽料大增。

结语：

通过走访调研发现，全国复养情况最好的地区当属东北。从复产的情况上来看，大型集团猪场和家庭农场是这次复产的主力。于大型集团而言，市场占有率有望得到快速提升。得益于资金、管理、人才等优势，大型企业通过高强度的生物安全手段，能够有效防范非洲猪瘟，生猪产能的扩张进一步加速，千万级生猪俱乐部成员有望迅速破五冲十。于家庭农场而言，在于主人翁意识较强，人车物料等流通环节便于把控，生物安全等级也许不是最高，但在保证猪群健康及营养上不遗余力，其在此次疫情中显示出极强的生命力，同样是生猪保供的中流砥柱。中型规模养殖场在此次疫情当中受伤最大，复产进度缓慢，被大型集团兼并重组不失为另一种选择。总体判断，生猪产能在四季度有望进一步企稳回升，明年下半年生猪出栏量迎来有效增长。

2019年12月广东地区生猪养殖饲料供需情况调研报告

生猪大豆压榨粕类贸易：

1．调研背景：

非洲猪瘟导致我国生猪存栏大幅降低，上半年广东也遭受非洲猪瘟疫情重创，生猪及能繁母猪存栏断崖式下降，生猪价格也因存栏低位持续走高，养殖利润愈加丰厚。为稳定猪肉价格，国家多部门纷纷出台政策鼓励支持生猪产业恢复生产，补栏成本高企令全国各地养殖端将三元猪留作种猪及大猪的二次育肥现象日益增多，而作为国家重点养殖发展区及供港重点对象-广东地区生猪补栏复养心态如何？生猪存栏是否已触底？豆粕、菜粕及玉米等饲料原料供需状况如何，当地饲料企业的饲料产量及销售情况又如何？业内企业对饲料原料及猪价走势如何研判？带着这些问题，我们对广东地区生猪养殖、屠宰及大豆压榨企业进行了一次专项调研。

2．调研路线：

深圳-东莞-广州-佛山-开平-阳江-云浮-清远-广州。

调研总结：

一、广东地区生猪存栏趋于稳定，开始缓慢恢复。三元母猪留种现象从8月份开始，9-10月份开始凸显，能够转后备母猪的三元母猪基本都会被留下来，但大型养猪场养殖三元留种较中小散户积极。大型集团养殖后备母猪占比远远高于非洲猪瘟发生前占比。

二、疫苗尚未成熟，试用过程出现很多问题，最近有些集团公司已经停止疫苗使用。非瘟影响一直都存在，11-12月份大集团的也出现过一些非瘟疫情，养殖场也相对谨慎。养殖企业担心明年2、3月份雨季后，存栏恢复可能再次受到非洲猪瘟的影响。

三、散养户空栏之后，转养鸡、鸭等禽的比例较大，禽料需求整体增加15-20%。禽的利润较好，禽类养殖仍可持续，肉鸭的利润6-7元/只。

四、春节前后及明年一季度，广东生猪存栏恢复速度预计较北方地区缓慢，饲料需求相对低迷，压榨企业可能在12月底前后出现豆粕胀库现象。

五、华南地区葵花粕和豌豆成为新的蛋白来源，年进口量达到100万吨以上。葵粕35%蛋白1850元/吨，菜粕35%蛋白2200多元/吨，成本优势明显，且品质稳定，乌克兰贸易也比较稳定，但纤维成分偏高，小饲料企业相对谨慎。乌克兰葵粕出口量在500-600万吨。豌豆今年进口量超过100万吨，主要来自于加拿大，豌豆淀粉含量40%多、蛋白含量20%多，加拿大每年出口的豌豆总量在300万吨左右。今年主要是印度减少配额发放，印度往年进口万吨200多万吨。主要食品级，价格很高，中国进不了。今年受进口配额限制，印度豌豆进口量只有10万吨左右，所以价格由食品级降到饲料级，中国进口就多了。

调研日志DAY1：

调研地区：深圳、东莞

1、深圳市肉业有限公司：**

屠宰量：**肉业有限公司（3号屠宰场）旗下代宰企业a：深圳共4个屠宰场，在发生非洲猪瘟之前深圳市4个屠宰场日宰25000头/天，现在仅1万头/天左右，减幅达到60-70%。3号屠宰场在发生非洲猪瘟前日宰6200-6300头/天，目前日宰2000-2100日/头，这个屠宰数量已经维持半年了。

代宰企业a（3号屠宰场大概40家左右类似公司），最高时日宰800-900头，目前现在就200头左右，日宰数量维持近3个月了。目前屠宰体重在140-150公斤/头，正常一般情况110公斤/头。冻品储备高峰时期800吨左右，目前只有100多吨。

屠宰雌雄比例：生猪的恢复预计至少1年半。大型养殖场基本都把三元母猪都留下来了，屠宰生猪的公母比例目前大概在95:5。近1-2个月开始出现屠宰公母比例失调的现象。屠宰生猪的公母比例失调、留存三元母猪情况结合近几个月生猪屠宰数量稳定的情况来看，生猪整体存栏存现增加趋势。

仔猪：仔猪价格高位回落。7公斤左右没断奶仔猪最高是2500元/头，现在已经降到1500-2100元/头。

复养：据了解10月份前湛江地区复养的都死掉了。陆丰、韶关等三家年出栏10万头正常，目前都只剩500头左右，空栏开始养鸡。

猪价：目前毛猪收购到厂39元/公斤，10月中旬最高时45元/公斤，中间掉到最低33-34元/公斤。猪源（12月1号中南六省调运限制）之前28.2%来自中南6省，71.8%来自于区外。目前基本来自于区外。

2、东莞大豆压榨厂：

压榨企业a:日压榨产能9500吨，工厂停机，月初开始停机，预计等12月16号进口大豆到货时开机，停机半个月。11月份广东地区压榨量80万吨，粕的库存只有5万吨，饲料厂豆粕略有增库。

大豆到港预计：目前广东大豆库存50万吨左右，12月份预计到港压榨90万吨。12月份预计到港90-95万吨。1月份预计到港90万吨。到货的船主要是阿根廷，巴西豆子少，美豆没有。

豆粕需求：本周开始需求预计下降，主要水产料等消费需求下降。鸭苗从6块多/只快速下降到了1块多/只，去年同期4块多/只。水产消费也将季节性下降。据统计，1-9月份整体猪料消费下降34%左右，同比降60-70%。

复养：9月前后开始，4成左右的散养户开始留存三元母猪（散养占总存栏比例约6成），4成三元猪留做后备母猪，大型猪场留三元母猪更多，所以规模养殖企业存栏占比有4成左右上升至6成左右。

压榨企业b:广东共3个工厂，大豆日压榨量分别2000吨/天、3000吨/天、3800吨/天，占广东省25%左右。部分压榨企业今年压榨少，压榨企业b压榨量由24%提高到26%左右，广东竞争还是比较激烈，压榨产能仍在增加。养殖产能在往粤西、云贵转移。云贵的豆粕需求比较好。

大豆到港预计：年前大豆到港比较慢。12月份到100万吨，压榨量预计90万，可能出现豆粕胀库导致停机。1月到港90万吨，2-3月份豆粕压力逐渐减轻。南方养殖企业在年后感觉可能不会像北方那么好，一是年前兑现利润，二是广东黄羽鸡活禽交易较多，禽流感等风险较大，所以投苗情绪比北方低。目前广东的豆粕消费主要是靠其他地区支撑，外运带动。

豆粕库存：目前压榨企业b大豆库存东莞10万吨左右，阳江4万吨。豆粕库存东莞4000吨、阳江3000多吨，处于较低水平，广东压榨厂整体库存5万吨等。11月是传统的豆粕去库季节，12月库存会逐渐累库。

豆粕消费：目前远期合同已经买到9月，占3成左右，6-9月的利润很好。上半年南北地区对豆粕需求的预期有分歧，主要是生猪补栏积极性的差别，但对下半年预期均比较乐观，南北地区均如此。所以即便榨利比较好，6-9月份豆粕销售的仍比较好。

复养：广东目前基本没有原址复养成功的，所以存栏增加来自于异地复养和未感染猪场的扩张。但广东异地复养又比较少，主要是可用新建猪场的土地较少。

饲料：从饲料销量来看，猪料销量已经稳定，7月份饲料销量掉了50-60%后，就开始稳定，有缓慢恢复，但月增幅仅1%左右。广东省1-3季度禽料增幅在30%多，水产增幅低于15%的预期，仅在8-10%左右。猪料减了30%多。原来猪料占饲料总量的50%，现在猪料占比低于40%了。

调研日志DAY2：

1、饲料企业a：

2018年饲料总产量60万吨，今年总量不到50万吨。2018年猪料占50%，水产占40%，禽料占10%；2019年6月份开始猪料降了6成，正常猪料产量30000-35000吨/月，5月份猪料产量还有30000吨，6月份断崖式下降，现在9000吨/月左右。今年全年水产整体同比去年基本持平，比较难大增。水产品消费替代较比较难，主要学校、工地对鱼类的需求难有大增，处理方式比较麻烦，所以倾向禽肉替代猪肉。

复养：自家销售基地反映，养殖复养积极性有，但没有太大实际增加。主要还是企业客户面向的主要是中小散养户，目前复养主要在大型集团化企业。

蛋白原料：今年葵粕和豌豆消费较好，替代菜粕等蛋白。华南地区菜粕消费量应该超过100万吨，（乌克兰葵粕出口量500-600万吨），豌豆今年消费量超过100万吨，主要来自于加拿大，豌豆淀粉含量40%多、蛋白含量20%多，加拿大每年出口的豌豆总量在300万吨左右。今年主要是印度减少配额发放，印度往年进口万吨200多万吨。主要食品级，价格很高，中国进不了。今年受进口配额限制，印度豌豆进口量只有10万吨左右，所以价格由食品级降到饲料级，中国进口就多了。

预计：一般情况，1季度饲料消费季节性下降，但今年消费淡季饲料原料下降幅度可能比往年要差，主要今年压栏比较多。

2、饲料企业b：

饲料企业b主要做水产料，年产10万吨。一般4-11月水产投料消费旺季，12-3月投料淡季，投料下降。目前3000-5000吨/月的的消费量，与上年基本持平，较旺季减少50%左右。去年销量10万吨左右，今年到目前整体销量还多2000吨左右。

3、饲料集团企业c：

饲料集团企业c2018年饲料产量1050万吨，其中水产350万吨，猪料260万吨，禽料占比540万吨。今年预计集团饲料总产量在1250-1300万吨，其中水产400万吨，猪料150-180万吨，禽料700万吨。计划2002年饲料产量达到1600万吨，2021或2022年达到2000万吨。生猪养殖去年70万头，土地储备是500万头的水平，主要在湖南湖北和广西。

饲料集团企业c旗下番禺工厂：今年预计饲料产量305万吨，去年200万吨，增的主要是禽料和水产。禽料是近十几年消费最好的。大型集团禽料增幅较大，但市场其他增幅没有那么大。估计整体华南禽料增幅在10-15%左右。主要部分集团公司为了占领市场份额。

饲料消费：饲料集团C在粤西一家工厂猪料从12000吨/月，4月断崖式降到2000吨/月。番禺工厂是从2018年6月份10000吨逐步下降到目前的2000吨。番禺工厂正常情况下猪料占比25%，水产占比25%，禽料赞比50%。番禺工厂今年猪料不到10%（2000-2500吨/月），禽料占70%（27000-28000吨/吨），水产料9000-10000吨/月。猪料在逐渐缓慢恢复。番禺工厂猪料产量在10月最低，1月份10000吨/月是今年销售高点，5月5000吨/月，6月3000吨/月，8月份2100吨/月。10月最低只有2000吨/月，11月就2500吨/月，12月预计还是2500吨/月。

复养：饲料企业反映目前已经基本没有三元母猪出栏了，均留做后备母猪了。

调研日志DAY3：

1、养殖企业a：

存栏：中山地区最大的养猪场。年生猪出栏15万头，种猪出栏5万头，母猪存栏7000-8000头（非瘟之前1万头母猪存栏，非瘟发生之后，由于担心疫情，主动减栏）。养殖企业a是肉猪供港企业，月供5000-6000头。

公司+农户：今年5-6月份非瘟形势严峻，导致猪苗销售困难，养殖企业a开始探索公司+农户模式。未来三年目标计划公司+农户达到存栏翻一番。养殖户6月份开始投苗，成活率达到96.24%，单个规模在600-900头。养殖企业a没有三元母猪留种情况。

饲料：非瘟前饲料均用自配料。最近开始代加工饲料。

二元母猪：二元母猪销售较为火爆，最多供应量是5万头/年。今年25000头左右。主要是上年担心非瘟导致今年种猪需求不足，主动减栏。二元母猪供不应求，价格同比提高400%。二元母猪100斤以下的7000元/头（种猪成本较普通商品猪高60%）。

出栏体重：非瘟前出栏体重100-110公斤，现在120公斤左右。15公斤仔猪价格2000元/头，最高2500元/头。

生物防治成本：非瘟防控设备设施、消毒药物、人工等因非洲猪瘟增加成本3元/公斤。

下游消费：有26家销售专卖店（均在中山）。现在日均销售20多头，非瘟前日均销售40多头。

恢复缓慢：生猪存栏有所恢复，但是相对谨慎，仍有很多不确定性。

2、猪经纪：

广东地区大猪场、集团公司复养的成功率较好，生物防治技术加强。大集团的复养和拔牙（拔牙虽然有效果，但实际对连续生产影响很大，配种、投苗都会受到很大影响）目前较为成功。但小散户目前基本没有成功的。小散户转养禽的较多。广东地区大集团占比已经超过40%，以前占比25%左右。

从8月份开始，就有很多留三元母猪的，9-10月份规模显著增加。广东地区6月份前后，生猪存栏最低，减栏达到70%。

3、集团养殖企业c：

集团养殖企业c在2011年开始建厂，目前10个片区，计划5年之内500万头。母猪数明年估计到6-7万。疫苗这一块儿育肥猪预防效果80%左右。母猪效果差，死胎和不好养比较普遍。

复养：复养不是太乐观，集团养殖企业c复养了两个场，但是一个成功一个失败（山东）。因天气等预计明年3-4月份广东猪瘟可能还会复发。

母猪存栏：母猪存栏恢复到2-3成。三元母猪目前是大部分都在留，但是还没开始产仔。估计产能为普通二元产能的2/3。

调研日志DAY4：

1、云浮新兴村稔村镇自繁自养养殖户：

云浮新兴县稔村镇正常情况年出栏生猪20-30万头，其中散养户占到50%左右，现在散户存栏不到3000头，公司+农户复养相对

多一些，但是具体数量暂时不清楚。空栏养殖户80%转养鸡鸭等禽类。当地消费量额随之降到高峰期的1成左右。

养殖户a:非洲猪瘟发生前，母猪和育肥共有600头存栏，5月份因担心非瘟，基本清空。8月份外购一部分土杂猪，现在母猪和育肥共有60-70头存栏。空出来的猪舍一部分养了鸭子。目前没有任何消毒预防措施。

养殖户b:非洲猪瘟发生前，母猪和育肥共有1000多头，其中母猪110头左右，5月份清空（一栏里40多头猪全部死亡，全身发红，疑似非瘟，其他全部抛售处理。现在只剩3头后备母猪，已经配种了。养殖户认为疫苗没有研制出之前，不敢再养，目前就3头母猪，生多少就养多少。猪舍养了9000只鸭子，目前鸭子利润6-7元/只，养殖周期60-70天。

2、清远县自繁自养养殖户：

清远县大企业复养多，小散户基本没复养。8月份开始，有三家散养户开始复养，目前母猪存栏一家1000多头，另外两家300-400头母猪。之前因担心非洲猪瘟均清栏了。其中很多都是三元母猪。其他空栏的30%左右转养鸡鸭等禽类。

养殖户a:年出栏6万（其中3000头母猪），今年3-4万出栏量，母猪2000头出栏（三元母猪占50%）。养殖户也出现了非瘟死亡，6月6号出现死猪，清理了一个场，目前未复养。认为目前地表水受到污染，暴雨之后，很多猪场就中招（江西案例），所以考虑可能雨季或导致非洲猪瘟的蔓延。

调研日志DAY5：

1、广州某养殖、蛋白贸易综合集团公司：

养殖板块：15、16年开始生猪存栏上量，存栏去年10多万头，以外购仔猪育肥占大部分。今年存栏剩余不到1万头，其中能繁母猪2000-3000头母猪，二元母猪和三元母猪都有。目前集团养殖企业补栏比较猛烈，有两家新开始养殖的集团公司后备母猪存栏达到30万头左右（三元居多）。但是之后陆续出现一些问题，非瘟一直都存在，集团公司的扩张节奏也有所变化，之前有过一些疫苗，但是疫苗尚未成熟，使用过程出现很多问题，最近有些集团公司已经停止疫苗使用。

蛋白贸易板块：豆粕年贸易量40多万吨、菜粕年贸易量10多万吨、葵粕从去年开始，今年消费就开始比较好了，主要温氏、南宝等大集团在用，小企业刚开始尝试使用。葵粕35%蛋白1850元/吨，菜粕35%蛋白2200多元/吨，成本优势明显，且品质稳定，乌克兰贸易也比较稳定，但纤维成分偏高，小饲料企业相对谨慎。

目前粕类的备货需求不好，一是不缺货二是负基差三是需求有淡季。

2019年12月广西、粤西生猪养殖调研报告

调研背景：

月初我们调研了广东珠三角地区，本周我们再赴两广，重点走访华南养猪密集地粤西和广西部分地区，对两广市场现状和当前从业者心态有了更清晰的认识。眼下，三元母猪留种成为非常时期的必然选择：其一，对快速恢复产能有着不可替代的作用，二元虽缺，三元母猪基数足够大；其二，ASF疫情的不确定性和三元母猪的性能决定了今后一年后备母猪的高补高淘成为一种常态。

调研结论：

1.以往养猪密度大的区县生猪产能损失高达70%-80%，存栏恢复进度缓慢，这点在中小养殖户身上表现尤甚，一是疫情风险，二是资金不足。大型企业普遍都在复产，复产效果来看，好坏不一。虽如此，高利润驱使下的复产脚步从未停歇。

2.饲料企业节前集中备货暂未启动，上游油厂和饲料厂对明年一季度需求悲观，对二季度饲料需求存在分歧，对下半年需求抱有期待。

3.屠宰端的屠宰结构来看，母猪占比依然偏少，三元母猪选留仍将持续。受高价猪肉的影响，消费端受到极大抑制，然而春节猪肉消费存在一定刚需，节前猪价仍有上涨空间。

详细调研纪要：

一、屠宰端：

1、南宁市大型屠宰场：

设计产能200万头/年。于2014年投产，每年的屠宰量都在增加，今年受非洲猪瘟影响，屠宰量下降明显。2018年全年屠宰89万头，2019年预计70万头左右。上半年屠宰量环比翻番，7月份以后日屠宰量腰斩，8月初日屠宰量仅有几百头，8月下旬屠宰量开始回升，外省猪可调入。8月份屠宰量1万多头，10月份2万头，11月份3万头。

疫情：博白地区-95%，桂林地区-65%。现在广西地区日均约1万头出栏，往年日均10万头。9、10月份日均出栏几千头，肥转母减少了一定的出栏量。大公司复养激进，7月份某集团公司便开始投苗，钦州地区投放1万头，死亡70%。后来采取多点投苗，不同地区分开投放。广西疫情持续了4个多月，一直在向外拉猪，充分说明广西已经成为养猪大省。目前疫情恢复增量比低谷不超过20%，同比不超过10%。

收猪情况：收猪价18-19元/斤。95%都是外省猪，北方为主，河南居多。河南到这边价差在3元/kg以上即可。云南的猪收不到，政策只给广东，走私过来的也有，公司不敢收。公司收猪以标猪为主，110-120kg左右。本地猪绝大多数养到300斤以上。广西目前日屠宰量在25000头，其中10000头是外省猪，实际外省猪比这个量要多。

仔猪价格：10月底11月初，断奶母仔猪2400元/头，现在1700-1800元/头。

2、博白县某屠宰场：非瘟前全县大大小小屠宰场、点40多家，非瘟后仅剩5家，全部具备A证资质。受访屠宰企业现屠宰量150头/天，多为本地土杂猪，体重300斤以上。非瘟前屠宰量500-600头/天。清明节后疫情开始蔓延，4-6月份疫情严重时，日屠宰量仅40-50头/天，受疫情恐慌影响，老百姓吃猪肉减少，当时路边、河道内都是死猪。博白当地消费量现在1000头/天，往常年份日均约1500头，预计进入腊月二十以后，消费量还会有所提升。博白地区散户众多，几乎家家都养几头猪，现在几乎一扫光了，存栏减幅应该在90%。目前存栏量略有恢复，主要是100头母猪以上的规模养猪场有复产的。现屠宰场所杀生猪公母比例7/3。

二、养殖端：

1、某公司养猪事业部：

公司现有母猪存栏14万头，去年10万多，今年5月份损失1万多头母猪，公司精力放在保母猪身上，和公司合作的农户损失也很大。三元转母猪的约1万头，计划2020年全部淘汰，全部替换为二元。公司计划在今年底在辽宁、黑龙江、河南、两湖等地再布局10万头母猪。

疫情：一些大企业防控做的不错，损失不大。据了解，当地一家国有企业保存比较完好，损失约2000头母猪，影响不是很大。另外一家企业有8000-9000头母猪，也没有损失。A集团公司广西地区原有9万头母猪，受损约2万余头，近期又有些麻烦。B公司在广西原有母猪6万，保留约3万。

复养：广西桂林损失相对较少，现在又有些严重，外地猪源进入所致。玉林地区损失80-90%。某集团公司在两广大量投苗，猪

苗全部外购，成活率仅40%。

出栏体重：11月均重320斤，12月均重280斤，年前基本维持在这个体重。家庭农场损失：500-5000头母猪规模的猪场损失在90%左右。

仔猪价格：市场价1700元/头，该公司售价2100元/头。

防非成本：猪舍改造费用增加100-150元/头。肉猪饲养成本增加1.5元/斤。

农户代养费：700元/头。

2、横县某养殖公司：

现有基础母猪群2.5万头，2025年计划出栏量500万头。疫情在广西发生后，抓住窗口期紧急抛售70-80kg以上生猪，随后封场一个多月没有卖猪，非瘟期间母猪群未受损失。养户代养的生猪有所损失，当时的策略也是抛售。现在当地疫情平稳，农户正常投苗。公司自养与农户代养比例各半。公司在防非上的投入5000多万，公猪舍、母猪舍全部空气过滤，猪舍间连廊封闭，真正做到猪舍全封闭。

销售情况：肥猪出栏体重130kg左右，三元母猪有客户需求则对外销售，公司自身未补充三元母猪。真正开始外卖三元母猪是从10月份开始。售价：市场毛猪价*120kg+500，按广西当前市场价36*120+500=4820元/头。二元母猪售价：市场毛猪价*120+1800=6120元/头。纯种售价1万多一头。主要需求客户为集团公司，部分个体养猪老板。

疫情：对明年3、4月份南方地区复发存在担忧，尤其春节、清明人员流动的影响。

3、博白县文地镇经销商：

据介绍，博白高峰期母猪存栏58万，文地镇有6万，现在全镇母猪存栏不到1000头。近期官方统计全县生猪存栏有38万，文地生猪存栏7万。自己猪场原有母猪400多头，生猪3000-4000头；现仅剩母猪不超过10头；生猪100多头。现在猪场已转养禽，白羽鸡6万。新建成一个猪场，设计存栏2000头母猪，正在与正大洽谈，寻求合作养殖。明确表示，在没有疫苗出来之前，自己是不敢大规模饲养的，现在外购种猪太贵，资金投入大，承担疫情风险大。正大二元种猪价格8000元/头，汉世伟6500元/头。15kg仔猪价格卖3000元/头。散户80%-90%复养困难，当地500头母猪以上的养殖场很少。陆川县的复养积极性比较高，大场比这边多，资金贷款比这里容易。

4、廉江市某养殖场：

原有母猪600多头，生猪存栏8000多头，5月11日发病，至7月份死亡5000多头，卖掉2000多头。8月份仅剩几十头母猪，期间配种停止，观察稳定后，开始配种，配种一个月后继续发病。目前场内仅存200多头育肥猪，三元杂母猪也挑出来一部分一个月前开始配种，大约可留80头三元母猪配种繁殖，其余的年前出栏。该老板表示，没有疫苗问世之前，不会大规模饲养，风险承担不起。也有复养暂时成功的，不多，多数观望或转养家禽。

5、化州市某猪经纪：

茂名地区原有生猪存栏约500万，疫情过后减产预计80%。疫情5、6月份严重，存栏快速见底。现母猪存栏恢复约1-2成。早先复产的成功率仅有20-30%，目前复产成功率在80%。现在养殖利润丰厚，一部分新人进入养猪业。本地以自繁自养为主，主流母猪规模50-200头。大型企业都在积极复产。规模分布上看，规模场与散户出栏贡献对半。中招养殖户中约1/3养猪户转养鸡鸭，复产有一部分，还有一部分都在养哨兵猪，尝试性复产。

6、化州市杨梅镇某猪场：

杨梅镇受疫情损失约70%，3月份疫情开始蔓延，6月见底。真正复养的很少，主要是自己没有母猪，外购种猪风险和资金成本都比较大。能够复养的都是当时没有完全清场，留有一部分母猪或者肥转母的。以陈老板为例，常年母猪存栏100多头，高峰期150头母猪，疫情过后，仅剩8头纯种，肥转母10多头，目前已参配，妊娠40多天。现在比较稳定。没有外购种猪计划，靠现有母猪进行繁殖。用全价料，猪精外购。

三、饲料厂 & 油脂厂：

1、南宁市某饲料企业：

公司概况：饲料板块主营猪料及水产料，猪料占比30%，水产70%，禽料量少。5家饲料工厂分布在南宁、佛山、海南、荆州。

疫情：广西疫情4、5月份集中暴发，好一点的饲料厂销量下降一半，绝大部分下降70%。以本公司为例，疫情前猪料11000-

12000吨/月，6月份以后降至3000吨/月，至今没有恢复。散户基本罕有复养，公司这部分猪料销量主要还是公靠司+农户这边的贡献。整体评估，两广、海南复产并不乐观。云贵川的疫情相对好一些。大公司复养积极，前期成功率也不是很好。一直在留种，整体大集团原种等核心产能还在。集团公司目前以收购猪场和租赁等手段扩充产能。当前广西猪源多在大公司手上，大公司猪源应该能占到整个广西的45%。

出栏体重：散户300斤以上，规模场250/260斤。

原料库存：豆粕10天（物理+合同），年前增至20天物理库存。玉米20天库存。

2、贵港某饲料企业：

饲料销售情况：去年销量180万吨，公司自用占比40%。今年1季度环比增5%-10%；4月份环比降80%；5月份环比降50%；6-9月份维持在这个水平，10月份环比增10%，11月环比增10%。当前饲料销量10万吨/月，去年同期20多万吨。受猪料减量影响，尝试做一点禽料，一个月几千吨，量不大。目前饲料自用占比超过1/2。母、仔猪料也是在10月份出现恢复，销量2万吨/月，去年同期在4-5万吨。

原料库存：玉米：物理+合同库存20d，随买随用策略。春节备货开始着手，库存会增加到40天。豆粕：物理库存8-9天，合同8-9天。豆粕远月库存订了一点。

饲料配方：以玉米+豆粕为主，当前猪价足够高，对原料的选择首先要考虑风险，高风险的原料不用，其次是稳定，再者才是成本。保证猪群的健康稳定是第一位的。

养猪板块：基础母猪存栏15万头，2020年底计划做到30万头。三元母猪能留尽量留，主要放给合作猪场。

后市看法：从公司角度来说，看好年后4月份以后需求，撇开外部需求不谈，公司自身的需求是逐渐增加的。

3、湛江某油脂厂：

大豆压榨产能3000吨/天，开机一般保持在2800吨/天，每月停机5-6天，主要是检修需要，工厂设备老化。豆粕销售结构上看，贸易商/饲料厂=6/4，未来倾向于饲料厂多卖一点，占比提升至6成。近几个月销量环比基本持平，华南基差-40，现货2650-2700元/吨，销售比较差，上半年销售情况不容乐观。远月6-9月也卖不动，一个月几千吨，预售不超过20%。目前饲料厂春节备货还未启动，往年12月、1月粕销量最好，今年不好说。公司合作的某饲料厂，目前豆粕销量较非瘟前下降60%。

4、北海某油脂厂：

大豆压榨，设计产能6000吨/月。去年总压榨量180万吨，今年压榨量超过去年，达185万吨。大豆库存4.5万吨，目前买船进度到3月份，2-3月份国家增加了200万吨美豆配额，该油厂分配了2船美豆。目前豆油没有库存，销售主要是完成之前的合同，豆粕库存1万吨，库容2万吨，如果没有及时出货3天即可胀库停机。下游饲料厂提货不积极，需要每天催提，饲料厂今年春节备货积极性不高，基差较弱，最低卖到-60，远月合同销售缓慢。对明年一季度需求不看好，认为节前养殖场集中出栏大猪，禽类养殖同样会在节前集中出栏，节后饲料需求更加看淡，而两广一季度水产还没有开始投苗投料，也无需求可言。

2020年5月江苏北部生猪调研

调研时间：5月25日

调研地点：徐州城区

调研对象：屠宰企业

该企业建有现代化屠宰流水线，是徐州地区屠宰能力顶尖水平的民营企业。设计屠宰产能为每天3000头，每小时300头左右，实际投产为220头/小时。同时，企业自有冷库库容5000吨，但根据徐州市场比较喜欢热鲜肉的特点，其冷库库存始终处于较低水平，鲜销率保持在85%以上。

该企业对于生猪疫病的把控比较严格，非洲猪瘟发生以来，其厂内未流进一头非瘟病猪，可谓完全杜绝非瘟进厂。但同时，非洲猪瘟导致生猪存栏大幅下降，进而影响到了其进货量。从非瘟前的日均屠宰600头，降至目前180头的水平，减少了70%屠宰量，屠宰量下降的原因除了生猪存栏未恢复至正常水平外，新冠疫情对于消费的影响也较大，居民消费能力下降，外出吃饭减少，都影响猪肉销售，进而影响屠宰量。而从企业的生产角度来讲，日均屠宰500头，可以保证盈亏平衡，现在处于亏损状态。此外，非洲猪瘟还改变了生猪行业的一些习惯。首先，在非瘟前，行业基本是以标猪（体重110-120公斤）交易为主，而从2019年11月后，该屠宰企业表示，体重达到140公斤以上的大猪比例逐渐增多，甚至在今年3月份，出现了一些大的集团养殖场只卖150公斤以上的大猪的情况。大猪的出肉率高出标猪出肉率3%左右，可达到71%。其次，屠宰猪的公母比例也出现了一定变化。非瘟前，屠宰猪的公母比例在4：6左右，而随着猪瘟发展，一些养殖主体开始有意留存三元母猪转能繁母猪，屠宰猪中的公母比例一度达到7：3，目前稳定在6：4的水平。也正是留下的这些三元母猪，对于生猪存栏的恢复产生了很大作用。

由于徐州地理位置较为特殊，该地区集团养猪场主要销区为华东上海等地，因此毛猪价格较高。目前当地市场毛猪价格14.6元/斤，而从东北地区运调生猪成本为2.2元/斤，因此企业也会从外地市场点对点调运生猪补充货源。调研当天，市场猪肉价格为18.6元/斤，市场消费接受度一般。据企业相关人士分析，目前市场消费能力下降7成左右，猪瘟对于价格的提高抑制了部分的消费，此外新冠肺炎疫情的影响也较大。街头小餐馆往日50斤/日的猪肉用量，现在恢复至10斤/日左右。虽然疫情有所减弱，但很多夫妻店都已经倒闭，猪肉消费损失难以迅速恢复。预计猪肉价格跌至11-12元/斤，消费能恢复正常水平。对于生猪行业下半年的预测，相关人士认为今年夏天大猪出栏量不会下降，直至8月份，出栏情况将会转好，恢复至正常水平6成。

调研地点：邳州城区

调研对象：当地个体养殖户

该养殖户在非瘟前养殖50-60头能繁母猪，受到非瘟影响全部死掉。2019年7月份发生非洲猪瘟后，其在2019年10月份开始复养，全部采购外部母猪共计30头，至今没有再发生猪瘟。由于其在10月份采购了部分成年母猪，现在已经有数头母猪产仔，共计100头左右。当时采购满月7公斤母仔猪（土杂）费用为900元/头。其属于复养最早的一批，至今该村落复养农户比例为30%左右，但近期看到复养成功，无非洲猪瘟二次复发的情况，很多养殖户复养意向较高。

调研地点：睢宁城区

调研对象：当地集团代养户（仝海村村委）

该村目前以为大集团带养殖生猪模式为主，以避免非洲猪瘟疫情后的养殖风险。2019年7月份，全村爆发非洲猪瘟，经过8-9月份的清场、消毒、空栏处理后，大的养殖集团来检测，合格的养殖户直接通过集团补栏代养，饲料疫苗等均由集团统一管理，而后收猪时统一清算，在此模式下养殖户每头猪可获利250-300元左右。

通常代养模式下，每户养殖500-600头育肥猪，从6-7公斤的断奶猪开始养育，历时5个半月可出栏，按照集团要求出栏体重在150公斤左右。在今年4月份开始有代养殖户的猪开始陆续出栏。

由于近期猪肉价格出现下跌，而前期的仔猪价格较高，达到2000元以上/头（40斤），部分外购仔猪育肥的利润出现亏损。但自繁自养的成本较低，在1200元/头左右，其中包括1000元的饲料钱，100元的疫苗钱以及100元的其他费用，养殖利润还比较可观。一些有经验的养殖户反映，由于非洲猪瘟病毒已经通过空置等手段控制了一段时间，因此运输和农贸市场中的病毒已经大大减少，养殖户的防疫意识也大大加强，养殖密度大幅下降，因此非瘟复发机率也将大大降低。所以部分养殖户准备脱离代养模式，转成自担风险，自养模式的情况，并且养殖利润较高也是促使养殖户心态转变的原因。

整体评估周边区域存栏恢复仍只有4-5成，主要原因在于，非洲猪瘟爆发后，很多散户退出养殖行业，代养模式的养殖户补充有限。目前存栏恢复仍处于上升势头，村内的原有猪圈都或多或少有一定存栏，但新建猪舍较少，存栏也更少。

调研时间：5月26日

调研地点：连云港新沂地区

调研对象：仔猪贸易商

该贸易商主要以仔猪购销业务为主，采购销售渠道丰富，为大集团养殖企业提供仔猪服务。该地区非洲猪瘟爆发在2019年8-11月份，致死率接近80%，目前能繁母猪存栏恢复35%左右，复养基本在非瘟爆发后2-3个月开始。因此从今年5月份开始，仔猪上量明显增加，如果照此发展，预计今年4季度生猪出栏量将会出现显著增加。并且由于近期仔猪的大量集中销售流通，仔猪价格明显回落，由春节后的2300元/头，降至1300元/头（7公斤断奶仔猪）。由于仔猪的成本一般在300元/头左右，上下浮动10%，因此虽然仔猪价格出现大幅下跌，但整体利润仍然十分可观。在数据上也可印证仔猪供应大幅增加。例如，某大集团东北区域目前月出售仔猪数量3万头，较2-3月份增加5倍左右。非洲猪瘟前，该贸易商从散养户和集团中采购仔猪比例为5：5，由于非洲猪瘟的影响，散养户大量退出养殖市场，目前基本以采购大集团的仔猪作为货源。

对于三元母猪繁育问题，目前整体三元配种率较低，在65%左右，二元母猪可达90%。而三元母猪的繁育能力下降较快，一般在3窝后要淘汰，远低于二元母猪7-8窝的下崽能力。但由于三元母猪可供数量远超二元母猪，繁殖效率低可用能繁殖数量弥补。另有个别单系基因优质三元母猪，其繁育能力可媲美二元能繁母猪。

调研地点：连云港东海县

调研对象：当地个体规模养殖户

该养殖户在省内享有盛名，拥有两个养殖基地。其养殖基地条件硬件条件出色，规模较大，非洲猪瘟前每个场能二元繁母猪存栏1200头，年出栏能力达到6.5万头。非洲猪瘟分别在2018年11月和2019年4月先后影响两个养殖基地，基本全部损失。猪场整体经营规范，因此经过6个月以上的消毒空栏处理后才开始复养，并且将场内员工除场长外全部更换，以期彻底杜绝非瘟的隐患。复养后，每个猪场依旧采满1200头母猪，整体三元母猪比例达到80%，当时30公斤母猪采购费用为2300元/头。目前复养情况良好，并且在5月开始陆续开产仔猪，目前拥有仔猪4000头左右。

据其负责人介绍，根据多年养殖经验总结，三元母猪配种率在65%，成功分娩率为87%；二元母猪配种率可达80-85%，成功分娩率接近96%。此外，三元母猪繁育力下降较快，产仔1-2窝后陆续要进行淘汰，而正常情况下二元母猪繁育能力可达7-8窝，现在由于二元母猪仍然稀缺，繁育能力被动延长至15窝左右，但在7-8窝的繁育后，之后每次繁育仔猪数量减少1-1.5头。三元母猪产仔还面临单体体重小的问题，通常三元母猪产仔体重在650-700克/头，低于二元的800克/头，而在正常情况下，二元母猪产下的低于700克的仔猪是直接淘汰的，因为后期养大的过程中，健康风险较大。

目前该地区周边7公斤仔猪价格在1800元/头，相较于320-350元/头的成本，利润仍然较高。而对于育肥猪的单斤养殖成本在5.3-5.75元左右，因此在仔猪价格高企的期间，只有养到150公斤的大猪出栏销售，才能分担成本。对于后期价格，相关负责人认为下一季度猪肉价格以反弹为主，历年6-8月份和春节前都是年内猪肉价格高位区，这是由于倒退5-6个月的仔猪出生时，过低或过高的温度都会对仔猪死亡率产生不利影响，因此在育肥出栏供应会有所减少。全年整体生猪恢复仍将存有缺口，价格仍会保持较高水平。

目前养殖户都十分重视非洲猪瘟防护，意识明显提高，降低养殖密度，但对于非瘟的复发仍有一定担忧，担心后期养殖恢复，密度上来后，病毒再次传播。

调研地点：连云港地区

调研对象：油厂

该集团豆粕销售渠道广泛，面对近期创历史记录级别的大豆到港量，其豆粕库存仍然没有压力。其日榨水平为6000吨/天，销售范围主要是山东、河南、苏北及皖北地区，大豆库容2万吨。目前下游走货速度快，下游饲料厂渠道库存近期下降较快，表明目前的豆粕价格对于饲料贸易商来说具有较大的吸引力。例如，鸭料过去几乎不添加饲料，而今年5月份起，鸭料中豆粕占比接近5%的水平，增加水平显著。其他的猪料和鸡料中也都有一定程度的豆粕增量。

6月份大豆到港量继续保持高位水平，同时由于鸡鸭肉的冻品库存胀库，鸡鸭料的需求可能会出现下降，可能届时豆粕现货压力将是全年内最大的时候。目前6月豆粕基差仍有20-30%未售，用来保证一些长期稳定客户的当月用量。猪料消费处于持续恢复期，其中仔猪料自今年3月份开始出现集中增长，推算三季度开始育肥猪料消费向好。非洲猪瘟又处于点状发生，可控状态，整体来说在目前豆粕性价比较高的情况下，消费端可期；若供应端度过6月份最艰难时期，后期随着到港量下降，对于豆粕行情有一定期望。

调研时间：5月27日

调研地点：沭阳地区

调研对象：民营养猪企业

该养殖户在非瘟前育有能繁母猪5000头，年出栏育肥猪12-13万头。从2018年年底开始，受非洲猪瘟疫情影响较重，致死率最高达到95%，复养过程出现反复，损失较大。本轮在经过检测消毒后开始复养，现有母猪1000头，并且在3月份有仔猪产出，共计3000头。复养时采购50公斤二元母猪，价格在2800元/头，同时采用二元母猪回交繁育，但对于育肥猪的需求仍然需要买入一些仔猪补充，当下仔猪价格为1600元/头，虽然价格有所下降，但仍处于较高水平，其认为当地仔猪价格超过1800元/头属于不合理价格。因此出于对仔猪价格的判断，以及自身产能的恢复判断，未来3个月继续采购仔猪的意愿大大降低，也是为了降低非洲猪瘟下的养殖风险。而正是由于仔猪价格较高，养殖户必须通过养殖大猪，并且生猪价格保持在11.5元/斤以上，才能赚回成本。近期出栏的育肥猪体重在370斤左右，这个体型的大猪养殖周期要达到8个月左右，销售价格错过最高点，实际在13-14元/斤，不去头尾的出肉率达到80%，高出标猪出肉率4个百分点。目前，江苏省的母猪存栏根据疫苗数据推测，预计恢复到非瘟前10%左右。散户的大量清退是主要减量。

对于非洲猪瘟疫情的判断，认为随着雨季的到来疫情仍将反复。雨水传播可能会重新加重疫情，复养的生猪养殖密度加大，也是一个隐患。目前未发生过非洲猪瘟的猪场发生猪瘟的致死率仍然有70-80%，虽然生物安全防范在加强，但是整体情况依旧难言稳定。

猪肉消费端主要是受到新冠疫情影响，屠宰场目前屠宰量仅有正常水平30%，算上进口肉和大猪出肉多的补充，整体消费预计仍有50%的下滑。如果零售肉价能恢复到17-18元/斤的水平，将对消费产生促进作用。由于非洲猪瘟已经发生了两年，养殖业新增投资量巨大，非瘟对于生猪价格的影响在逐渐减弱。未来的消费恢复更多的取决于新冠疫情的发展。近期要关注6月份，天气开始转热后，高温对于存栏猪的影响，或将导致生猪抛售情况发生。从长周期看，猪肉价格最高点已经过去。

调研地点：泗阳县

调研对象：养殖企业

该厂于2018年4月投产，设计年产能为18万吨禽料和10万吨猪料，原料库库容4000吨。但2018年9月份周边地区开始出现非洲猪瘟，月均育肥猪饲料销售量由7000吨下降到700-800吨。目前该厂增加养殖生猪业务，前期饲养的育肥猪已全部出栏。近期计划养殖2万头母猪，均从母集团采购。由于生猪的存栏大幅下降，禽类作为直接代替品，存栏大幅增加，该厂于是在2019年9月份重点转产禽料，上年12月禽料销售量近5000吨，目前销量有所下降，在3000吨的水平。

年后由于活禽交易减少，禽类被迫存栏，禽料需求大幅增加。相关负责人认为前一阵豆粕价格较低，性价比高，因此目前企业豆粕物理库存备有15-20天，并且仍想增加10天库存。远期基差合同也买了锁定了未来3个月的量。豆粕在禽料中占比25%，育肥猪和母猪料中占比16%。正常情况下，夏天饲料成品可存储45天，冬天存储2个月。此外，在饲料中均添加一定比例豆油作为辅助，其中肉鸡料中豆油添加比例最高，达到7.5%左右，猪料和蛋鸡料中豆油添加比例为1.5%左右。

2020年6月广西地区生猪调研

调研时间：6月4日

调研地点：南宁地区

调研对象：畜牧协会人员

据协会相关人士介绍，非洲猪瘟在2019年4月份开始在广西发生，并且在6月份后达到高峰。整体生猪损失或超过6成。传播扩散的原因主要是在雨季来临后，通过潮湿空气进行传播。并且，夏天的蚊虫传播也是一条重要途径，这点是异于北方地区的，因为北方地区爆发非洲猪瘟时，还没有大量蚊虫出现。在广西非洲猪瘟传播高峰期，很多蚊虫身上都可以检测到阳性病毒。此外，在桂林、玉林、贵港等主要产区，外地车辆人员的大量流通也是初期非洲猪瘟传播的一条途径。因此在总结了经验后，广西地区养殖企业迅速做出了一些针对性的防护措施，才阻止了非洲猪瘟的进一步传播。并且为当地的集团养殖企业保住了9成左右的能繁母猪，这也为后期恢复生猪产能提供了基础。

广西地区复养从2019年10月份开始，复养规模上量主要是在春节后。集团的复养力度明显加大，散户观望心理较重，但受到利润驱动，散户也在尝试采购仔猪，但不敢轻易采购能繁母猪。因此预计散户复养生猪恢复至疫情前2成左右。大集团在非洲猪瘟发生后，迅速调整防范措施，成功保住近9成的能繁母猪，因此在复产上恢复较快，目前广西地区整体生猪存栏恢复至1500万头，疫情前是2500万头的水平。能繁母猪存栏190万头，也恢复至非洲猪瘟疫情前6成以上的水平。大集团大量抢走了散户的份额，部分集团养殖企业计划能繁母猪存栏量扩张至翻倍水平。并且照此发展，明年广西地区7-8家头部养殖企业出栏量或将达到4000万头的水平，作为对比2018年出栏量在3200-3500万头的水平。

短期内非瘟的担心和环保防护设施的限制，不支持中小户全面展开复养，即使复养也要面对基础设施改造带来的成本增加。在现在的猪价下，为集团养殖企业代养模式对于中小户或是比较好的选择，而高猪价对于猪肉消费的抑制还是比较明显的，消费下降在5-7成左右。

调研地点：南宁地区

调研对象：种猪饲养企业

该企业历史悠久，从1953年开始进入养猪行业，主要以种猪饲养为主，并销售生产的二元猪。本轮非洲猪瘟，该企业加强防控，基本杜绝了非洲猪瘟的影响，并且在此基础上，种猪规模从3000头，扩张至4000多头的水平。年出栏出售量可达到8万头左右，供应周边省份二元生猪。但目前销售对象的结构变化明显，非洲猪瘟疫情前，饲养量在1000头以下的散户从该企业采购的仔猪比例高达80%，而目前仅占比不到20%，集团养殖采购占比大幅增加。

该企业整体生产经营在这轮非洲猪瘟疫情中没有受到损失，二元母猪销售还受到市场复养抢猪的提振，价格从300-500元/头（7公斤断奶母猪），涨至目前近5000元/头的水平。在生猪产能过剩的时候，二元母猪多在50公斤时销售，市场并不急于抢购，价格也仅为1000元/头左右。而目前各养殖主体都在积极复养，二元母猪基本都是断奶后即出售，目前合同已销售至下半年。而二元公猪的销售价格一般会较育肥猪低50元/头，因为其瘦肉率低于育肥猪。

对于非洲猪瘟的防护是企业面临的重中之重，增加人员保护场区周边不受污染，消毒措施也扩大至猪场周边几公里的范围。此外，借鉴了其他地区雨水地下水传播猪瘟的经验，对于场内饮水系统做了改造，增加了净化消毒的部分。目前该企业在产猪场2个，仍有一猪场处于在建过程中。

调研地点：南宁地区

调研对象：某农牧集团

该养殖企业主营种鸡养殖，饲料生产和肉鸡养殖，未来也要发展冷链运输和生猪养殖。年孵化鸡苗1.2亿羽，年出栏优质肉鸡8000多万羽，饲料产量33万吨。企业饲养的广西麻鸡有较强的特色，是120-180日龄的慢速鸡，种蛋孵化率可达92-93%，因此在市场上消费稳定，具有较强的不可代替性，不易受到市场日龄在42天的快速肉鸡价格影响。此次的新冠疫情也没有影响到其肉鸡销售，可见其特色。其鸡苗价格在5元/只，市场售价在10元/斤左右，虽然利润率不高，但通过市场销售量实现利润的累计。其饲料自产自用，鸡料中玉米占比70%，豆粕占比10-15%。公司未来计划进口种猪2500头，发展生猪养殖，但受到非洲猪瘟疫情耽搁，目前计划推进放缓。

调研时间：6月5日

调研地点：贵港地区

调研对象：养殖饲料集团

公司以饲料生产销售和生猪养殖为主，大部分经营是生产猪料。在非洲猪瘟发生前，饲料年产量可以达到180万吨，2019年受到猪瘟影响，产量为110万吨，其中禽料一直保持稳定在3000吨/月的产量。

目前公司生猪复养情况良好，并且在本轮的非洲猪瘟疫情期间，扩大养殖规模，2019年4月份前公司生猪存栏在40万头左右，目前已经达到80万头的水平。因此，在饲料的销售比例上也出现一定变化。疫情前对外销售饲料量占比66%，内部自用饲料34%左右，现在二者比例基本持平。并且由于公司在2-3月份开始大规模复养，照目前的生猪恢复情况看，预计下半年自用猪料量将较上半年翻倍。外售商品料方面，并不乐观。主要由于在目前的防控措施加强，增加了养殖成本，中小型养殖户对于非洲猪瘟还是有一些担心，主要以为集团养殖企业代养的模式复养，饲料外销量因此受到一定影响。从今年3月份开始，公司自用料中，小猪前期料用量增加明显，因此也可以推测今年8-9月份起可以看到生猪存栏出栏将显著增加。

饲料原料库存方面，玉米的物理库存保持在15-20天的正常水平，合同采购已到今年9月份，即新粮上市前的采购基本保障。同时公司还申请了进口国外谷物作为原料补充，价格也具备一定优势。对于玉米拍卖的态度，暂时以观望为主，主要是考虑陈粮品质的不确定性以及对比新粮价格的价差问题。豆粕原料物理库存在7天的正常水平，7-8月份的基差采购了50%，认为后期周边的油厂面对大量的大豆到港，仍有胀库的风险。

调研地点：来宾地区

调研对象：养殖企业

该企业在2019年7月份发生非洲猪瘟，今年1月份开始复养，现在公司在来宾地区生猪月出栏7800头左右，较非洲猪瘟前水平翻倍，预计明年月出栏可超过10000头。去年非洲猪瘟发生后，能繁母猪存栏10000头左右，经过产能扩张，目前母猪存栏在13000头以上，增加的母猪均为种猪场采购的二元母猪，采购价格5800-6300元/头，春节后广西地区母猪补栏高峰期，二元母猪价格最高达到7500元/头。由于公司地区养殖栏位不够，出场重量在100-110公斤，低于市场上普遍养的大猪重量。下半年预计11月份开始，广西地区生猪出栏将会明显增加。

另据当地屠宰场反应，当前屠宰量为900头/天，较非洲猪瘟前下降一半。但二季度屠宰量环比已增加20%，整体情况在好转。现在猪肉价格在25元/斤左右，对于消费的抑制还是比较明显的，价格回归至15元/斤左右或将使消费恢复。照目前猪肉价格测算，自繁自养的生猪头均利润将近2000元/头，当前毛猪养殖成本在7.5元/斤，较非洲猪瘟疫情前高出1元/斤，主要是防控净水等方面的成本提高。

调研时间：6月6日

调研地点：玉林陆川地区

调研对象：散养户

该散养户在非洲猪瘟疫情前有2000头生猪存栏，另有能繁母猪400头，后备母猪100头。受猪瘟影响，在2019年5月份，仅剩100头30-40斤的仔猪。用这批三元猪复养，50头母猪中，48头成功配种，在今年2月份开始产仔，头窝平均产仔数为8胎，预计后期产仔数可以稳定在9-10头/窝。2月份共得仔猪380头，以2200元/头的价格出售100头30斤的仔猪，剩余280头留下50头母猪，作为后备母猪，另外从外部采购20头内二元能繁母猪。当前共计有230头育肥猪，70头能繁母猪，及50头后备母猪。预计下次集中产仔时间为今年7月份。

外三元母猪在7个月月龄后开始配种，内三元母猪可以在5-6个月月龄配种，但其所产的育肥猪价格会低于外三元产的育肥猪价格1元/斤左右。现在仔猪价格有所回落，为1400元/头，散户需要通过猪中介卖出仔猪，一头仔猪，猪中介可赚取100元左右。由于防控条件的增强，以及人工成本增加（雇两个人，在猪场内看猪，每月每人工资5000元），仔猪的成本在420元/头，自繁自养每头生猪利润接近2500元。

对于非洲猪瘟仍有很大的担心，虽然仔猪的利润不如育肥猪，但是为了减少养殖密度增加带来的潜在风险，目前该养殖户采取积极出售仔猪的策略，卖不出去才考虑作为育肥猪来饲养。未来也不打算留新生小母猪作为后备母猪，对当期的母猪数量满足。对于周

边更小的散户，复养也在缓慢恢复，例如其周边原来养10头母猪的散户，全部受到猪瘟影响，在春节前外购了5头母猪，目前也已经下了第一窝仔猪。

调研时间：6月7日

调研地点：博白地区

调研对象：个体养殖户

博白县是广西生猪养殖大县，在这轮非洲猪瘟过程中，受到很大的影响。以调研的散户为例，其饲养生猪超过20年，经验丰富，在非洲猪瘟前饲养规模为2000头育肥猪，300头能繁母猪。2019年5月24日全部清栏，损失惨重。在2019年9月份开始复养，采购的是20-30斤的土杂母猪20头，价格为2000元/头。博白县三元育肥猪和外二元能繁母猪受猪瘟影响极为严重，散户复养只能以采购土猪为主。目前，该饲养户复养的母猪5月份开始下仔，头窝平均在7-8头，预计后期产仔能力会提高到9-10头/窝。本次新生仔猪计划保留70-80头母仔猪作为后备母猪，因为现在自己的猪栏利用率不到10%，仍准备以扩大规模为主。出售的公仔猪价格在700元/头左右，体重超过12斤。由于土猪饲养周期长，体重一般也只能长到150-160斤左右，多数被村民买走，留着自家过年时吃。出售仔猪一方面是减轻资金压力，另一方面也是观察非洲猪瘟的风险。

目前二元能繁母猪价格仍然较高，120斤5月龄的能繁母猪价格在6800-7500元/头，散户对于这个价格还是比较难以接受，此外种猪场的能繁母猪基本被大的集团养殖公司提前抢购，也间接增加了散户复养的难度。整个博白县此前没有大企业来养猪，现在县里的政策也是通过当地企业以保险加代养的模式，力图恢复生猪产能。如果按目前计划，代养费400元/头，保险160元/头（出险一头猪补偿3000元）计算，养殖户毛利润240元/头，吸引力较大。此合作模式对于散养户的规模有一定要求，需要饲养能力在2000头母猪以上的，并且对于当前栏舍情况要进行清理改造。照此计划，100家散户代养，年出栏可达20万头。

博白县疫情前存栏30万头能繁母猪，年出栏在500-600万头左右。具此养殖户估计，目前博白县生猪恢复至疫情前20%的水平，年底预计可恢复至4成左右。

2020年6月江西湖南地区生猪调研

调研时间：6月9日

调研地点：江西地区

调研对象：养殖企业

A 养殖企业：

1、该企业是公司+农户模式，主要以散养为主，集团化养殖占比20%左右。发展时间较短，近2-3年发展迅速，主要是非瘟期间抓住机遇，开始大力扩张生猪养殖板块。

2、2019年年出栏近200万头，今年计划出栏500万头左右，养殖片区分布和温氏较为相似，南方片区多，北方较少。

3、三元母猪留种占比依旧很高，并没有很快下降，三元母猪产仔较高的情况下大概10头/胎。

4、当前生猪出栏体重在270斤左右，压栏期间是280-290斤，去年同期是250斤左右。同时他们公司善于养大肥猪，即300斤以上的大猪，并认为越大猪越健康。

5、年内2-3月份价格最高峰时，7公斤仔猪价格为2000左右/头，现在成本在1500元/头。整体来看，外购仔猪综合成本是在13.5-14.0元/斤，但是去年冬天采购的仔猪成活率不高。

6、今年盈利最高时期，每头猪可以赚2000多元，现在好一点的在500元/头左右。主要原因是5月初到5月中旬猪价暴跌，散户亏损严重，集团性企业也受影响，越往南方养猪，养殖利润越高。

7、该企业以前80%是抓仔猪补苗，现在逐渐自己培育补苗。公司认为自繁自养规模化是未来发展趋势。

8、防控成本较非瘟之前增加了3-4倍，目前防控成本是2元/斤左右，且现在没有刻意控制养殖密度，后续非瘟可能要变成常态化的事件。

9、今年3月份全国猪肉消费下降50%左右，6月份可能会回归到下降40%左右，4-5月消费并没有有效恢复，后续消费降幅在缓慢恢复过程中。

10、江西地区生猪部分运往广东和海南等高价区域为主。东北、西北、河北和山东地区生猪多运往南方，遵循的原则是低价区向高价区运输。

11、该企业客户群体主要是猪经销商为主，屠宰企业较少。

12、该企业当前是竞价和定价两种模式相结合。定价的主要依据是供需两方面，正常来说是以省为单位定价，根据猪质量、体重等指标来定价。

13、去年该企业猪饲料销售700多万吨，降幅比例较少。

14、对于短期猪价反弹的看法：5月初至5月中旬，猪价实际略跌破成本。养殖户恐慌性出栏，致使该阶段生猪清栏差不多了，因此6月初猪价开始出现较大反弹。

B饲养企业：

1、企业2020年生猪出栏目标1000万头，目前来看全年有望实现出栏目标，前5个月生猪出栏量虽然比较低，但预计下半年的生猪出栏将会明显放量。

2、对于未来生猪行业的看法，认为未来养猪top20的企业生猪产能有望达到全行业的80-90%，top10企业可达到50%。将来的生猪养殖将高度集中，集中化程度逐步提高，生产企业将改变现在定价权相对弱势的局面。而对于未来猪价的看法则认为是将保持一个平稳运行的情况。养殖企业会有一个相对合理的利润，以后的猪周期可能没有以前那么明显，猪价的上下方运行空间将缩窄。

3、关于饲料，该企业目前2/3的饲料自用，剩余的做外销。最近的5月份饲料销量同比增加20-30%，主要是生猪存栏量增加，自用料量增加。外销商品保持稳定为主，企业并没有加大市场开拓力度。对于企业自身的饲料销量增长较有信心，预计企业年饲料销量有望同比增加40%，主要因为2020年生猪产能将明显增长。

4、关于玉米拍卖：对于玉米价格的看法是中长期行情看好，短期认为玉米价格上涨有限。认为中长期看好是因为去年开始的扩种大豆导致玉米一年产量减少约2000万吨，5年则减少1亿吨；今年的玉米种植面积依旧是减少的态势。认为上涨有限主要因为小麦的价格和玉米差不多，正常小麦比玉米高150-200元/吨正常。在这个价格范围内，禽料中是可以大面积将小麦替代玉米的，饲料技术

工艺上也相对成熟。据介绍，北方已出现规模企业5月份开始将原本采购玉米的用量转向小麦。

5、关于豆粕：豆粕用量在饲料配方中调整是经常有的，主要看性价比。例如去年豆粕消费不错就是在于饲料中添比提高。一方面因为性价比，最近几年虽然进口菜籽数量明显减少，但是菜粕价格却不好上涨，主要是被豆粕替代；另一方面则是受到养殖利润影响，例如去年下半年开始的高猪价对豆粕用量是积极的，虽然220斤以上的大猪料肉比降低，但是养大猪依旧是好的策略。此外，据介绍，家鱼饲料中的蛋白原料添比高的能达到60%，毕竟水产料以蛋白原料为主。菜粕在水产料虽然是刚需，但刚性需求占比不高，约3%，菜粕在水产料中的添比空间为3—30%。

6、关于水产料的看法，今年水产料的行情一般，例如4月份的龙虾价格极差，甚至出现1元/斤，当时养龙虾的农户都不进行投料了。淡水鱼料今年的行情也不好，今年的鱼价好，说明陈塘鱼少。并且当前6月份南方降雨多，尤其连续的降雨对水产颗粒饲料投喂不利，膨化料还稍好一些。

7、关于禽料，认为蛋禽料消量下降无疑。因蛋鸡亏损严重，将慢慢去产能；肉禽料一季度销量较好是因为肺炎疫情导致被动压栏。对2020年全年饲料销量认为能持平2019年就不错，大幅增长很难。

调研时间：6月10日

调研地点：长沙地区

调研对象：规模养殖饲料，屠宰企业

C养殖企业：

1、该生猪养殖合作社在非瘟之前有9000多户养殖户，目前只有4880多户，现在月出栏3000多头，2019年出栏118万头，今年9-12月份可能恢复到100万头左右。

2、该企业非瘟之前存栏90多万头，目前只有40多万头，下降40%多。浏阳地区是2019年4-5月发生第一起非瘟，后来为了应对非瘟，非瘟期间8-10月份减产70%左右。之前部分养殖户翻建新场地但是依旧多次复养失败，复养成功率仅为10%左右。当前来看，南乡和东乡恢复进度较快，东乡和西乡恢复缓慢。

3、2019年9-10月份开始育肥猪转能繁母猪，11月份集中补栏，今年6-7月份生猪存栏最少。

4、部分养殖户鼎盛时期49头能繁母猪，现在不到23头，减少50%左右，现在包括三元母猪共提升到89头。

5、三元母猪和二元母猪相比效率较低，二元母猪10-15头/胎，三元母猪7-8头/胎，使用胎数为5-6胎，其中200斤以上可以做二元母猪，300斤以上做三元母猪。

6、今年9月份之后，三元母猪开始出栏，现在恢复到非瘟前70%左右。部分饲料企业以建楼房形式来养猪，某企业7层楼饲养7200头母猪，90%卖给农户。

7、当前7公斤仔猪1500-1600元/头，较年前下降20-30%，成本在400-450元/头；仔猪价格最高时在2200元/头，目前整体来看，肥猪综合成本10.0-12.0元/斤，预计8月份仔猪大降价，在1000元/头左右，由于当前猪价较高，利润相对较好，农户散养居多，但是在8月份以后开始大量增加公司+农户性质饲养模式，主要在于预期后市猪价走弱，散户需要降低养猪风险。

8、公司+农户性质中，存活率在90%，现在散户代养费为300/头，最低的时候有80元/头；存活率在95%，公司和农户利益平衡；存活率在98%，给散户奖励200元。养殖户基本是以10公斤以上仔猪开始饲养，然后公司会在110-150公斤左右收回育肥猪。

9、对于非瘟来说，正常来看，5-7月雨季非瘟基本不发生，但还是存在。非瘟的引发主要还是在于生猪运输过程中交叉感染严重，现在大家对于人员进出隔绝以及里外三层消毒，部分养殖户利用靠水路的天然地理优势，采用水运运输，比较安全。当前的疫苗作用性不大，非瘟或将成为常态化存在。

10、湖南地区生猪价格在15元/斤以上时，出栏体重均会有所增加，养的越重，利润越高；在15元/斤以下时则依据市场需求体重来出栏。

D屠宰企业：

1、该企业是长沙当地大型屠宰企业，是一家以屠宰+冷链+生猪交易市场的综合性企业。年屠宰产能在100万头，去年屠宰量为54万头。疫情前屠宰量为1700-1800头/日，其中900-1000头供本地，700-800头供华中和华南地区也就是珠三角和长三角地区；目前屠宰量为450头/日，其中日自宰为150头，代宰300头左右，代宰费为90元/头。

2、非瘟之前采购的生猪主要以本地为主，其中集团猪-新五丰占比46%左右。

3、目前收购的生猪体重标准是120公斤，但是到厂的基本超过125公斤，肥猪占比超过35%。

4、其客户群体主要是商超，以城销为主，4-5级白条占10%左右，毛猪批发价和白条批发价之间相差5元/斤，相差在15%-20%左右。

5、湖南地区现在生猪存栏和同期相比下降60%，散户90%没有了，新冠疫情影响30%以上消费。

6、长沙市正常消费在5500头/日，新冠疫情期间是1500/头，维持了2-3月低迷期，现在是不到2000头/日。终端消费较年前下降30%-40%，最高时下降60%，对于后市消费情况并不看好，短期1-2月内猪价将维持博弈状态。

7、今年整体还是以缺猪为主，其集团企业年产能500万头，今年计划冲击800万头。

8、该企业冷库库存为4万吨，其中鲜销为几千吨，当前基本对外出租，猪肉库存在1.2万吨。目前进口冻猪肉六分体成本在2.5万-2.6万元/吨，今年冻品消费看好。

9、当前屠宰企业亏损较为严重，长沙市50-60%屠宰企业已经关闭了，

E养殖饲料企业：

1、工厂2010年建成，总共分三期，一期生产全价料，二期教槽料，三期在建。饲料产品以生产猪饲料为主，其中全价料占比50-60%，教槽料占比30%，预混料及其它占比约10%。目前工厂饲料月销量1.2-1.5万吨。非洲猪瘟爆发前正常饲料月销量2.7万吨左右。5月份大猪料环比下降约20%，小猪料增加10-15%，小猪料的生产出现过加班加点状态。

2、关于饲料内外销：饲料60%外销，40%自用。以前80%饲料外销，自用料去年开始增加明显，占比在不断扩大。但工厂的饲料销量在本市占比依旧高，约50%。

3、企业也有布局生猪养殖板块，在湘西有100万头产能的生猪项目。目前生猪存栏20万头左右，和去年同期相差不大。

4、猪料中有用油脂，其中豆油一个月的用量在30吨，占比约0.2%。

5、关于原料库存：目前豆粕物理库存4-5天，加上合同头寸约20天。公司做基差的量不大，大概占比在10-20%用量。玉米库存目前比较高，2-3月的用量，有玉米配额大概1.2万吨。进口鱼粉的用量一个月不到100吨，主要是用秘鲁超级鱼粉。

3、关于豆粕运输成本：岳阳码头到工厂的运费在70元/吨，长沙码头在40元/吨。

4、据介绍，从2019年9-10月份开始，当地能转成三元能繁母猪的都转了，导致目前三元母猪留养占比不小。

调研时间：6月11日

调研地点：湘潭地区

调研对象：养殖企业

F 种猪养殖企业 ：

1、该企业主要以种猪销售为主，原种、二元、三元种猪均有，现生猪存栏20万头，能繁母猪存栏1.8万头，比非瘟前增加30%，其中三元母猪占比15%，预计今年年底能繁母猪存栏达到5万头。

2、当前订单情况来看：自2019年初养殖企业采购二元母猪积极性开始增加，目前养殖行情补栏积极，种猪销售火热，种猪销售处于供不应求的状态，现在一单最少1000头起，二元母猪销售需要提前3个月预定，且是全款预定。

3、目前7公斤的二元母猪售价在5000元/头，二元母猪基本在7公斤左右就被养殖户提前买了，非瘟前是50公斤左右。同时正常来说是21天断奶，现在缩减至14天左右。

4、对于扩产来说，2018年企业扩建了5-6个猪场，基本都是种猪场。

5、自从非瘟之后，该企业至今都没有引进进口原种猪。现阶段复养难度较大，发现阳性的养殖户基本不会复养，复养成功率不高，该企业也处于缓慢复养的过程中。

6、对于非洲猪瘟，行业内普遍认为在正规的疫苗没出来之前，现在的民间疫苗效果不大。养殖企业多认为在65度以上环境内可以几分钟就杀死病毒，目前主要采取物理和化学手段来消毒。

G饲料企业：

1、工厂去年猪料销量18万吨，水产料3万吨。工厂高峰期饲料销量1.5万吨，常规1.2万吨。2019年6-7月当地猪瘟疫情爆发严重时期猪料下降严重，约60%，最低5-6千吨/月；现在8-9千吨/月销量。今年5月份饲料销量环比下滑4%，6月份预计平稳或小有增长。目前猪料中的母猪料增长很猛，3-4月母猪料相比非洲猪瘟爆发后增长了50%；但小猪料的增长还不明显，预计7月份开始小猪料增加会较为明显。

2、工厂生产的水产料全部外销；猪料70-80%外销，20-30%自用。猪料中的母猪料和小猪料的占比基本上差不多，整体各占猪料的50%.

3、关于原料库存，豆粕物理库存7天左右，合同在10天左右。之前3月份豆粕合同量高的时候有一个半月的库存。玉米的物理库存在30天左右滚动，常备物理库存20天左右。目前玉米库存车相对高的原因在与认为年后贸易商整体挺价，玉米价格不好下跌；其次玉米拍卖溢价较高。公司有参与湖南第一波和第二波的中储粮玉米拍卖。

4、水产料中菜粕添加比例在15-20%，水产料中有使用小麦，但目前猪料中还没有使用小麦去替代部分玉米的情况。猪料中豆粕的添加比例在17-18%，猪料配方偏稳定，近期豆粕价格低替代了部分葵花粕，但是并没有大规模替代菜粕，因菜粕货源前期早已锁定。

5、关于生猪复养，据介绍，现在中小猪场复养的不多；复养的主要是没有遇到爆发的猪瘟的中小户和新扩产的大公司为主。

6、当地小猪的断奶期由以前的21天缩短至现在的14天左右。

H屠宰企业：

1、该屠宰企业是当地大型屠宰企业，主要以定点屠宰、冷链物流、生猪屠宰销售、深加工以及进出口贸易经营项目一体化的综合性屠宰企业，近期已开建一个年出栏30万头/年的养殖场。

2、该企业总共有两条生产线，产能分别是一条1500头/日，另一条1000头/日。目前只开了一条，没有自宰，都是代宰，日均代宰500-600头（其中100头供应长沙，其余供应湘潭），非瘟前是700-800头/日（自宰+代宰），最高时1500头/日；代宰费是86元/头，基本与2019年持平，2017和2018年差不多在60-70元/头，其实代宰费基本没太大变化，因为加了1个检测费15元/头。

3、现阶段屠宰的生猪基本是280-300公斤左右的二元和三元公猪为主，三元母猪稀少，毛边出肉率在80%，精修白条出肉率在73%—74%。

4、该企业有A和B两个冷库，冷库库容为30万吨冻猪肉。其中A冷库全部出租，库存15万吨冻猪肉，B库主要用于放槟榔。冻猪肉冷库储制费为80元/吨，冷藏费为2元/吨/天，不足3个月按3个月收取费用。

5、当前进口冻猪肉六分体成本在2.2元/吨，其具有进出口资质，主要是进出口贸易为主，基本在几百个柜/月，一个柜在几十吨左右。

6、该企业具有中粮和双汇竞价资质，帮其他客户竞价收取的竞标费用在200-300元/吨。

7、目前湘潭市日需求量在300-400头/日，非瘟前是500头/日，当前仔猪售价在1800-2000元/头，母猪6000元/头，湖南省存栏较非瘟前减少60-70%，预计今年猪价在15-18元/斤。

8、常见计算公式：毛猪成本=体重*收购价+代宰费，白条体重=毛猪体重*出肉率，白条成本=（毛猪成本-内脏成本）/白条体重，白条批发价一般在白条成本上增加2元/公斤。

调研时间：6月12日

调研地点：长沙地区

调研对象：养殖企业

I 种猪养殖企业：

1、该企业是集团公司+生态农场+生态小农庄的综合性养殖公司，主要以种猪销售为主，旗下有100多家分子公司，遍布13个省份。其中生态农场主要是母猪场，生态小农庄主要育肥和少量母猪，1亩地养10头肥猪。

2、市场上美系猪较多，从2015年开始，丹系猪也开始逐渐增加，该企业种猪主要以丹系猪为主，一头丹系母猪年产仔30头左右，最高在32-33头；丹麦本国养殖企业年产仔数为40头左右。现在能繁母猪存栏10万头左右，生猪存栏20-39万头。能繁母猪到年

底可达12万头（包括后备母猪）。2018年底为8万头，2018年能繁母猪存栏7万头，含后备8万头左右。同时2019年总计仔猪出栏120多万头，2020年预计仔猪出栏200万头。

3、2019年能繁母猪主要是二元母猪为主，三元母猪留种不到20%。丹系三元母猪在10-12头/胎，一年2.4-2.5胎，每胎与二元母猪相差2头左右。非瘟期间受损较少，该企业一直在扩产，所以总量变化不大，主要是农户受损一点。

4、当前二元母猪6000元/头，后备母猪出售最小体重在30公斤左右，今年二元母猪基本自用，少量对外卖，其养殖综合成本在1000元/头。

5、今年仔猪高价时在2400-2600元/头，今年上半年猪苗对外卖了50%左右，近两个月基本自用，现在猪苗价格微涨，报价1600-1700元/头。非瘟前10公斤断奶仔猪综合成本在260元/头，目前断奶仔猪在300多元/天。

6、其客户群体主要是大集团养殖场，目前散户开始有一点购买动向。湖南地区生猪恢复进度较为缓慢，现在母猪存栏恢复到30%-40%左右。

7、该企业目前设立三个交割仓库，分别在湖北、安徽、浙江各设立一个。

8、该企业母猪料从去年10月底开始反弹、增长，后期逐月稳步增加。仔猪料用量相对晚2个月左右开始增长。

9、企业目前自有一个饲料厂，2019年饲料年产量30万吨，相比2018年小幅下降10%。

10、最近因为豆粕价格疲软，库存天数不高，物理库存10天，加上合同，在途约20天。一般豆粕库存15天，如果看好行情则在30天。豆粕采购主要以贸易商为主，工厂直采很少。豆粕货源以长沙码头江苏工厂豆粕为主，采购华南豆粕量不大。

2020年6月湖南生猪调研

调研时间：6月16日

调研地点：长沙地区

调研对象：屠宰场

该企业投产于2011年，日屠宰产能在3000头左右，非洲猪瘟疫情前，日屠宰量在2300头左右。去年下半年非洲猪瘟在湖南省内发生以来，日屠宰量急剧下降，目前日屠宰600-700头左右。按目前盈利水平计算，日屠宰量须达到1200-1500头方可达到盈亏平衡。目前屠宰的生猪公猪占比仍然达到80%，侧面反映出市场留种母猪现象仍然较多，正常时候公母比例应为1：1。屠宰生猪的体重也由非洲猪瘟前的110公斤涨到了目前的130公斤以上。

企业拥有冷库库容4000吨，目前自有冻品库存2000吨，一部分是进口冻肉，还有部分自宰留存的。下游销售渠道主要以商超和批发市场为主，二者比例大概在3：7。目前屠宰场根据下游需求来核定屠宰量，新冠疫情和高猪价对于消费有明显影响，预计目前消费下降30%左右。

对于后市猪价，看好三季度价格，目前当地生猪价格在17.5元/斤。对于四季度价格要关注消费的恢复，因为四季度生猪出栏量预计将会有大幅提升，传统消费旺季的需求与供应的平衡，决定四季度猪肉价格走势。

生猪采购跟猪贩子采购为主，账期一般在5-7天左右。本地养殖企业猪价较高，以销往华南为主，屠宰企业以调进的北方猪作为补充。消费市场以外省白条肉流入作为补充，正常情况时湖南省是猪肉流出省份。

调研地点：长沙地区

调研对象：养殖集团

据该企业介绍，2019年4月份湖南地区开始发生非洲猪瘟，6月份大面积传播，7-9月份时疫情高峰期，90%的猪场都发生了猪瘟。跨省份调运可能是非洲猪瘟大范围传播的主要原因，造成产能损失70-80%。

公司2018年原有存栏10万头，疫情影响最重的时候，存栏仅剩3万头，现存栏6万头，但母猪仅有3700多头，市场上对于母猪的需求仍然较大，采购仔猪中母猪比例很低。公司3月份开始复养，由于买不到二元母猪，以外购7公斤的仔猪作为补充，价格在1600-1650元/头。市场中的二元母猪（50公斤）价格要在5000元以上，并且市场供应较少，因此三元母猪是市场上复养主要的繁育母猪来源，价格要在三元育肥猪的基础上加500元，100-120公斤的三元母猪价格在5500元以上。该企业已经准备了9000头二元母猪，在后期可作为能繁母猪补充，届时对于外购仔猪的需求将大大降低。目前采购的仔猪养到260斤出栏，前段时间养到300斤左右出栏，按260斤体重计算，外购仔猪养殖成本在25元/公斤左右。现在生猪价格较上年末下降明显，每头猪的利润400-500元，远低于上年高价时的4000元/头的利润。按照目前的养殖进度，预计8月份后有育肥猪集中出栏。

周边散户受到非洲猪瘟疫情和2018年环保政策影响，退出养殖市场的不占少数。剩下的目前多以为集团代养模式为主，代养费为300元/头。正常情况下，三元母猪的产仔效率在8-9头/窝，但是养殖其仔猪成本较二元母猪下的仔猪成本高100元/头左右，原因在于料肉转换率稍低。

目前公司加强防护，对于栏舍加固加防蚊网，专人值班看守。另外目前的养殖密度较小，也是非洲猪瘟得到一定控制的原因。但后期随着养殖密度增加，需要严格有效地管理才能减少猪瘟的发生。

调研地点：长沙地区

调研对象：养殖集团

该企业主要采购集团生猪作为屠宰对象，目前屠宰的生猪体重在120-140公斤。但屠宰量从非洲猪瘟疫情前的2000头/日，降至100头/日的水平。按目前盈利水平，日屠宰量需达到800-1000头方可保持盈亏平衡。从去年11月份起，其屠宰的生猪公母比例是8：2，市场上留存母猪仍然不少。其冻品库存有750吨，另有国储拍卖冻肉900吨。

另外，其集团有养殖板块，1季度出栏10万头，预计今年4季度出栏可达60万头，全年出栏预计为120万头，超过2018年80万头的出栏水平。因此其较为乐观，认为今年年底，湖南生猪存栏可恢复正常水平。对于市场上采购120公斤，做二次育肥的情况，认为需要配合合适的价格和时机，才能赚利润，风险在加大。

调研时间：6月17日

调研地点：长沙地区

调研对象：养殖集团

该企业在非洲猪瘟前开始布局饲料养殖产业链一体化经营。非洲猪瘟疫情的爆发，加速了集团的整合，生猪养殖发展提速，2019年年出栏生猪200万头，今年预计出栏量将达到500万头。按目前的销售计划看，可以完成出栏计划。5月份湖南地区生猪出栏销售2万头左右，全年计划出栏量18万头，今年生猪出栏体重在300斤左右，出栏公母比例为8：2，一方面是采购仔猪时，公猪比例就较高；另一方面，公司也会自留三元母猪，作为能繁后备母猪。销售的育肥猪中，销往两广地区的比例过半，毛猪价差在0.8元/斤以上，即可考虑卖到华南地区。

目前公司湖南地区还不具备生猪自繁自养的能力。湖南地区在建母猪场4个，后期逐渐过渡到自繁自养模式。预计下半年随着出栏量的增加，出栏体重会有所下降。而三季度倒推上年12月份补栏效果不好，市场面临一定的断档期，猪价保持强势。

调研地点：长沙地区

调研对象：养殖集团

据该企业介绍，2018年非洲猪瘟前，集团湖南公司母猪存栏2万头，非洲猪瘟企业防范效果较好，损失率在5%左右。后续公司提前布局，通过种猪场提前订购二元母猪，集中补充时间是2019年10月份，50公斤能繁母猪价格5500元左右。加上留种一些三元母猪，目前公司共有母猪15万头，二元三元占比各半。目前公司有在建母猪场规模40万头，未来要达到全部生猪自繁自养的目标。当下自繁自养的毛猪成本在6.7元/斤，外购仔猪育肥的成本在13-14元/斤。三元母猪的PSY在20-21头左右，较二元母猪PSY低5头左右。此外，二元母猪的淘汰率在35%左右，三元母猪淘汰率要超过50%。公司今年计划出栏量达到100万头，上年是30万头，目前出栏体重在280-300斤/头。湖南地区生猪出栏销往华南地区和长三角地区比例不少，具体比例受季节性影响。例如，夏天省内消费较低，外销比例会加大；而年末省内有制作腊肉需求，外销比例自然降低。

非洲猪瘟对湖南省生猪行业的影响较大，产能下降超过6成，散养户的损失率更高，或在9成，基本退出养殖市场。后期行业整合，规模养殖企业的生猪产能占比或将达到70%，过去散养户的占比超过8成。公司非瘟前生猪存栏在18万头左右，非瘟造成5万头的损失，目前通过恢复养殖，存栏达到40万头的水平，其中外购仔猪8万头。目前还是比较担心三季度非洲猪瘟疫情复发，因为上年湖南地区就是3季度大面积发生了非洲猪瘟。

湖南地区普遍在春节后大量补栏复养，但散户受制于资金的压力以及栏舍条件的不足，不敢复养。而是通过为集团企业代养的模式参与生猪养殖，目前代养费用350元/头。对于公司来说，还选择1000头以上母猪饲养能力的母猪场作为租用场地，通过公司标准的栏舍改造后，进场饲养。以1000头母猪场为例，年租金在130万元，一般还需要150万元左右的猪场改造费。

按照公司上年年末开始补栏计算，今年年底产能或将集中释放。加上新冠疫情对于消费的影响，预计四季度猪肉价格将出现回落。若生猪价格回落到10元/斤，肉价17元/斤左右，消费能出现明显好转。当前价格下，消费预计减少超过3成。当前三季度，湖南生猪处于断档期，前期大猪集中出栏以及近期进口食品的安全性，都会是近期猪价保持强势。

调研时间：6月18日

调研地点：常德地区

调研对象：屠宰场

该屠宰场在2018年前以代宰业务为主，现独立承包屠宰业务。场内车间员工21人，业务人员20人。屠宰设计产能1000-1200头，每小时可屠宰120-150头生猪。在非洲猪瘟疫情前，日均屠宰400-500头左右，年底屠宰量增加到700-800头，现在受猪瘟影响，自今年起，日屠宰量降至200-300头。每头猪屠宰成本70元左右，按当下生猪和猪肉价格计算（生猪18元/斤，猪肉21元/斤，去头出肉率81%），屠宰一头生猪亏损100元左右。此外该场仍承接代宰业务，代宰费由非瘟前的30元涨至40元，但可保留小肠等副产品，价值约50元，因此代宰业务仍有微利。常德地区屠宰生猪体重始终在140-150公斤。

目前上游生猪采购基本以大集团养殖场为主，占比超过70%。非洲猪瘟前，多以向散养户采购为主，占比近8成。非洲猪瘟发生后，散养户复养情况仍不乐观，但集团化养殖规模极速扩大。屠宰的公母比例在8：2左右，市场留种三元母猪情况仍然存在。此外，当前屠宰的生猪以外省点对点调运的为主，占到70%左右，东北地区调研生猪的综合成本折到毛猪上约在1.6元/斤。以吉林地区

为例，运输时间30小时，掉重13-14斤，生猪调运也是微利，如果遇到死猪情况，则可能造成亏损。

非洲猪瘟疫情前，当地育肥猪年出栏在150-200万头左右，预计今年出栏量在60-80万头的水平。由于复养时间较晚，目前当地存栏恢复至疫情前40-50%的水平，并且由于缺少母猪，多以采购仔猪来复养。现在预计能繁母猪4万头，为疫情前40%水平，较猪瘟最严重时候，增加一倍。

常德地区是湖南猪价低价区，主要是当地生猪供应商不太愿意调运生猪去外省。并且常德地区以热鲜肉消费为主，新冠疫情对于消费的影响并不直接。高猪价是抑制消费的主要原因，过去日消费2400头，现在仅有1500头左右。近期面对猪肉供应减量，市场价格明显上涨，毛猪均价达到18元/斤，消费恢复之路依旧遥远。下半年预计毛猪价格在16-18元/斤间波动。

目前非洲猪瘟无特效药，基本靠猪自身的抵抗力和一些防控措施。生猪入场要及时检查，宰前再次检查。当前该地区基本无复发现象，未来几个月要重点关注。

调研时间：6月19日

调研地点：长沙地区

调研对象：饲料企业

该饲料厂主要在两湖地区经营猪料生产。饲料产能800万吨，2019年年产量250万吨，预计今年生产量持平。每年4-10月份饲料销售较为平稳，10-2月份是消费高峰期。非洲猪瘟前98%是猪饲料，今年改增做禽料，市场辐射区域湖南和两广。目前湖南周边饲料厂都在转型做禽料和水产料，其自己工厂在转禽料时遇到很多问题，比如更改生产线，服务体系，最难的是开发禽料终端市场，因原有禽料市场客户忠诚度较高。

非洲猪瘟去年4月在湖北地区发生，7－8月最严重，8月开始饲料销量下降60%。从猪瘟以后，猪饲料总量销售确实在下降，但是分料型看：保育料品质在提高，销售也在增加，母猪料从今年5－6月开始增加明显（认为目前销售恢复到疫情前的80%），大猪料在减少明显。由于猪价高涨，外购仔猪育肥成本在12元/斤，自繁自养育肥猪成本更低，因此市场中存在小猪料直接喂至出栏的情况，可以缩短出栏时间。

饲料配方中，豆粕占比10%左右，玉米占比55-60%，目前玉米价格高涨，稻谷和小麦都是潜在的替代品。小麦价格高出玉米价格200元以内，稻谷价格低于玉米价格400元以上，目前都可以从价格上优于玉米。而当地小麦近年来质量提升较快，蛋白含量从8%提升至12%，进一步显现出优于玉米的性价比。当前企业玉米库存20-30天左右，其相关负责人认为，目前玉米价格过高，企业采用随采随用策略，不会增加库存赌后市，未来代替及早熟玉米均可满足其生产需求。豆粕库存在10天左右，下游油厂豆粕供应充足，作为饲料厂也不急于提货。植物油在猪料中占比1.5%左右，肉禽料中占比可超过7%，月消耗量在1200-1500吨。

对于后市看法，认为四季度生猪会有集中出栏，因此按猪周期推算，7-8月份开始，饲料消费将明显增加。预计到今年年底，湖南省生猪存栏恢复至疫情前8成左右。

2020年6月四川地区生猪调研

调研时间：6月16日

调研地点：成都地区

调研对象：养殖企业

A企业：

1、集团生猪养殖板块近年发展迅速，目前母猪存栏约30万头（能繁+后备），2019年底母猪存栏约19万头，预计2020年底有望达到50万头母猪存栏规模。该企业是公司+农户模式，集团养猪板块有核心育种场7个，目前在建71个工厂工程项目。

2、集团首创AI养殖，经过2年多的系统研发，该系统已在重庆合川、自贡等地实现落地转化。AI养殖有助于PSY平均提升3头，企业PSY30；饲养效率提升1.5倍。生猪存栏85万，生猪出栏体重主要与行情变化和消费需求有关系，比如贵州喜食140公斤大猪，四川喜欢120公斤。主要采取批次化生产管理，很少压栏。

3、据介绍，四川去年底12月份大概是生猪存栏量最低迷时期，预估2019年12月生猪存栏量同比下降40%，但区域有分化，例如川南下降幅度高的有50%。总体呈现的特点是平原地区降幅达，山区下降小。今年生猪产能恢复的情况，因市场上缺少二元母猪，很多大企业不愿意出栏二元母猪，市场上有用三元母猪，但三元母猪生产效率相对差一些。该企业表示自家没有使用三元母猪，因注重质量发展。四川当地生猪产能扩产以大型集团为主，中小散养户受到非瘟打击程度大，预计目前中小散养户生猪存栏量不足20%。因此，未来生猪产能的进一步恢复重点关注大企业的工程项目落地，开工建设，母猪存栏情况。

4、关于疫情，对于疫情防控的投入是巨大的，企业投入约1.5亿建设生物安全配套设施。对于非瘟，企业人员表示市场上大公司防控是比较成功的，尤其是严格管控人员进出。但散养户复养难度高，难在资金投入，以及行为管控，因大多散养户自己身兼老板和员工一体，很难长时间避免和外界接触，容易造成疫情传染。

5、集团黄羽鸡养殖量约在1亿羽，2018年8000万羽，2019年约1亿羽，集团目前在家禽方面规模保持相对稳定，不像生猪大幅扩张。

6、4月份饲料销量环比下降，5月份环比稳定，同比去年小幅下降。最近母猪料和仔猪料的销量稳中有增，但增幅有限，环比整体增长2-3%。

7、猪料配方相对稳定，豆粕价格虽然较低，但添比依旧稳定为主。

8、关于饲料原料库存，豆粕物理库存在10-20天，看旗下各饲料厂的位置，距离油厂近的工厂物理库存低一些；从沿江发船接货的饲料厂豆粕物理库存相对高一些。

调研地点：成都地区

调研对象：种植养殖企业

B企业：

1、该企业是四川最大种猪企业，客户有温氏、正邦、铁骑等。仔猪、育肥猪也有。其大本营是四川，贵州的养殖场在建，尚未投产。生猪养殖是公司+农户模式，农户有12-13万头。目前在申请生猪交割库。

2、原种从美国进口1000头，加拿大进口1000头。2018年能繁母猪2万头，现在能繁母猪3万5千头，预计2020年底达到5万头。

3、种猪市场低迷时期，该企业采取猪料联动模式，买饲料送种猪。种猪行业进入有门槛，首先要能买到土地，100头以上要办理相关证明，环保也要过关。5月份，温氏订购3万头二元母猪，该企业陆续供应。20公斤母猪，4700元/头。

4、发生非洲猪瘟之后，四川不允许活猪入川，本市调运也需要开检疫票。

5、仔猪提前一个月订购，现在仔猪订单在6月份。仔猪销售模式主要分为两种：个体预付80%货款；规模企业预付20%总货款，发货前2天，预付基础款。比如7公斤2000元是基础款，仔猪体重可能有浮动，到时候再实际结算。

6、受非洲猪瘟影响，生猪出栏体重和仔猪出栏体重均有变化。生猪出栏体重由115-120公斤增加为130-140公斤；仔猪由15公斤减少为5公斤、7公斤。

7、种猪成本15公斤从美国空运是1万5千。仔猪成本为400-500元/头，非瘟之后，防疫成本增加80-100元/头。2018年之前和今

年4月份之后，开始对外销售仔猪，现在对外销售仔猪比约为1/3，其余自己育肥。现在7公斤仔猪报价在1800元/头，受非瘟影响，预计仔猪2021年底供应比较充足。

8、非洲猪瘟之前，四川地区生猪散户占60%，规模场占20%；非洲猪瘟之后，四川地区生猪平均减少40%，主要是散户减少。该企业在泸州、眉山育肥猪，受到一定影响。现在大型企业生猪产能逐步恢复，四川地区大致有非洲猪瘟前72%左右的母猪存栏。

9、一元种猪一年能提供28头二元母猪。二元母猪PSY为25-28。

10、关于补猪苗，散户春天补苗比较多，规模场基本没有季节性变化。

11、2019年6月非洲猪瘟发生，9月份生猪存栏最低。

12、复养计划如火如荼进行，但大型养殖项目进猪不到一半。现在非洲猪瘟在宜宾和泸州有爆发。

调研时间：6月17日

调研地点：绵阳地区

调研对象：屠宰肉食企业

C企业：

1、该企业一家驰名食品加工企业，核心业务主要有生猪屠宰、肉类加工。整个公司生猪屠宰产能日均1万头，大部分是6千头。现在高猪价制约消费，需求量不大，制约屠宰量。

2、生猪采购的主要客户有新希望、正大、温氏、双胞胎等大型企业，比重约为60%，小规模企业（年出栏500头以上）占比约为40%，非洲猪瘟之后，几乎没有从散户采购的习惯。

3、正常情况下，日屠宰生猪2500头；行情低迷时期，最低屠宰量在300头。去年同期屠宰2500-3000头，最大是19年7月份，日均3500头，全月生产10万头以上；非洲猪瘟之后屠宰大幅下滑，今年最大是2月份，2020年2月份屠宰日平均1000头；现在猪价比较高，采购价上涨，屠宰量不大，日屠宰600-700头。南北有价差，会调运其他兄弟工厂四级、五级白条，满足市场需求。

4、规模场设备折旧、人员费高，生产日均屠宰600-700头，屠宰成本在350元/头，毛利200元/头，现在比较难达到，今天是毛利是100元/头，屠宰一头猪亏损250元/头。其他大型屠宰也是亏损。成本覆盖要达到2000头，成本200元/头。

5、非洲猪瘟之后，小散和小养殖户有留后备母猪的现象，生猪收购公母比也发生明显变化，由原来的一半一半比列，变为90%是公猪，母猪占比仅为10%。生猪收购按“六不”采购标准处理，淘汰母猪有其他专门屠宰收购。

6、四川地区销售冷、热鲜比例各占一半。

7、非洲猪瘟之后，生猪采购体重也发生明显变化，猪瘟之前均重少的时候为101.2公斤，100公斤都采购。近三个月来，采购均重为130公斤，大猪市场需求减少，150公斤以上的会有罚扣。

8、猪肉鲜销为主，入库较少。目前冻品库存在2千吨，最高1万吨。冻品库存结构发生变化，现在膘肉比较多，骨类比较多。猪肉需求标准不同，销往商超价格偏高，农贸市场价格偏低，学校和建筑工地是价格更低。

9、新冠疫情对消费有影响，就业形势严峻，工资不高，猪价高等因素制约消费。

调研地点：绵阳地区

调研对象：养殖屠宰企业

D企业：

1、该集团1992年成立，2000年之前做饲料，2000年之后做蛋鸡养殖。2003年-2014年主要做种猪，有2个国家级核心育种场。种猪一年10万头。2014年之后做全产业链，是公司+农户代养模式。天府肉猪和川香黑猪是特色品牌，20%做高端白猪。绵阳有700多头核心川香黑猪育种场，打造川香黑猪年出栏30万头。屠宰有5个基地，年屠宰150万头左右，9月份投产60万。

2、经产母猪7-8万头，其中四川经产母猪4万头，贵州2万5千头，黑龙江1万5千头，江西1万头。18年经产母猪3万多，不到4万头。年底预计10万头。

3、生猪出栏没有二次育肥，2020年生猪出栏80-100万头，今年投产项目比较多，每个月都有，预计2022年出栏300万头，2025年出栏1000万头。

4、非洲猪瘟，育肥猪损失20-30%，种猪损失8%。四川地区川南损失比较多，比如宜宾、乐山、泸州，绵阳损失比较少。

5、四川生猪调运一车拉70-80头，大猪拉60多头。生猪调运一般在1000多公里，1000公里掉秤是5公斤。黑龙江、哈尔滨到四川大概是2天多。小猪运输2000公里也在合理值内。

6、原种猪四川是加系，贵州是美系，大概5千多头。原种PSY一元28-30头。

7、四川地区生猪产能可能在明年恢复，关键在于今年6、7、8月份非洲猪瘟疫情是否爆发。

8、外购高价位2400元/头仔猪育肥之后，成本价在15-16元/斤。

9、黑猪养殖时间周期长商品猪一个月左右，出栏体重不超过230斤。

10、生猪期货上市时间可能是10-11月。没明确说是外三元；体重要求不清楚，可能升贴水，四川是第二阶段。该企业申请了交割厂库。

11、外行进入生猪行业投资建产时间周期是1.5-2年。包括跑手续、建厂、引种、配种、育肥等。

调研时间：6月18日

调研地点：南充地区

调研对象：养殖企业

E企业：

1、该企业生猪存栏800多头，其中30多头是母猪。生猪存栏最多是2000头。

2、今年补栏时间分别在3、5月份，补栏仔猪体重为10公斤，价位在1400-1600元/头。

3、南充顺庆区商品猪存栏1万多头，政府采取相关政策支持产业发展，比如贷款和外购仔猪补贴150元/头等，计划出栏23万头。

4、南充地区喜食大猪，生猪出栏体重320斤，有时出栏体重高达500斤；二次育肥采购体重为230-250斤。生猪畅销季节在12月份、冬至时期。

5、外购仔猪成本在3300元/头，1600+1500以及200元/头的人工和疫苗等。

6、非洲猪瘟肆虐之后，只有30%散户在养猪。

2020年7月皖南地区生猪调研

一、调研小结：

1）安徽地区非洲猪瘟影响不一，受到东北生猪调运影响，发生时间在2018年9月份。

2）当前复养的中小集团十分重视安全防护工作，减少养殖密度，注重隔离饲养。

3）3月份开始仔猪料消费开始恢复，5月份大猪料消费开始恢复，中型养殖场在前期销售仔猪后，四季度将会有生猪集中出栏，当前饲料消费增速明显。

二、调研纪要：

调研时间：6月30日

调研地点：淮北地区

调研对象：当地生猪产业企业

淮北市今年政府有考察任务，生猪出栏目标是900万头，同时生猪存栏量要达到450万头。目前能繁母猪存栏10万头，超过2017年水平。生猪存栏50万头，超过前年水平。正常年份出栏量100万头，今年预计恢复70%。主要是通过年农业部和交通部的绿色通道，流往华南地区。当地散户由于环保检查，产能清退25%左右。当前3000养殖户生猪存栏预计在18万头的水平，之前约有30万头。

养殖企业A集团：预计已上马项目年出栏量40万头。整个安徽地区投资猪场12家，现已投产10家，预计年出栏将达到126万头。当前淮北地区有种猪540头，母猪存栏6万头，生猪存栏30万头。整个集团计划年出栏2000万头，包括仔猪。

养殖企业B：能繁母猪现存7000头，原来8000头，育肥猪存栏不足10万头。

养殖企业C：在建猪场预计7-8月份开始投产，自身集团育肥猪生产为主。

散户代表：现有能繁母猪80头，生猪存栏700-800头，未受非洲猪瘟影响，自繁自养模式下收益丰厚。目前出栏体重在250-260斤左右，较标猪需多养20天，农户自养饲料成本在800-1000元/头，按目前生猪价格计算，每头猪毛利超过2500元。

某饲料销售：华东地区饲料销售增长较快，主要是提升了公司的市场占有率。2019年猪料销售同比增长40%，今年目前同比增长70%。公司饲料销售中，猪料占比7成，主打非瘟疫情下的无抗饲料，市场市场反应良好。未来将围绕养殖场布局饲料销售网络。

饲料贸易商：当前猪料销售明显好转，小猪料在3月份同比增加2-3成，5月份同比增加3-4成。同时，5月份大猪料开始增加。外省需求较大。

屠宰企业：目前屠宰企业普遍面临着产能利用率不足的问题，造成严重亏损。该厂设计产能超过1000头/日，当前日屠宰100头左右，较正常水平下降700头，按当下价格，500头/日的屠宰量方可覆盖生产成本。当前猪肉价格是抑制消费的主要原因，预计肉价降到15/斤，消费才能转好。

调研时间：7月1日

调研地点：霍邱地区

调研对象：饲料企业

猪料销售过去一个月2000吨，现在600吨，在12月份时最低销量300吨。正常年份一年饲料销售4万吨。其中1%的植物油用量。

六安地区2019年10月份非洲猪瘟发生高峰，安徽5-6月份开始发生猪瘟。公司下游客户主要是散养户，非洲猪瘟发生后复养差，主要是受制于资金影响，因此饲料销售恢复差。后期农户多以自配料为主，所以大猪料销售少，公司重点放在前期料上。正大，正邦等大集团养殖企业今年在周边投产。但由于集团的账期长，因此公司不愿意跟集团合作。

通常仔猪料吃60天，中猪料吃到100公斤，大猪料吃到150公斤，饲料全部成本700-800元/头。肉禽料3-6月份增加销量，为历史最高水平。同比增加20%，环比6月份降低5%（5月出栏高峰，预计7月中下旬再次出栏高峰）。禽料中添加1-2%植物油。散户养禽多，3-4月鸡料销量多，5-6月鸭料销量多。销售覆盖周边300公里范围。

原料库存，玉米15天，豆粕随买随用，现在100吨，仅够用一周。担心下游客户不接受饲料外观等变化，是小麦代替玉米的阻碍。

7月6号，公司猪料将提价50元/吨。饲料价格上涨，禽的养殖受到较大影响，禽养殖市场预计将会退出。以鸭蛋为例，当前批发售价为3元/斤，成本3.8-4元/斤。养殖户准备淘汰产能，可能撑不到中秋旺季。目前鸡蛋现货2.5-2.7元/斤，蛋价走低会促进走货。另一方面，冷库肉禽库存爆满，预计未来价格不乐观。

调研时间：7月2日

调研地点：宣城城区

调研对象：养殖企业

该公司狠抓环境治理，科学选址规划。主营养殖生产（猪），自配无抗饲料饲养。安徽地区非洲猪瘟在18年9月份开始发生，主要是由于东北生猪调运引起。目前防护措施主要是阻断蚊蝇，人料分离，人猪分离，较少猪与外界的接触。一万头猪，使用一千亩地处理粪便脱干，沼气发电投资200万。

当前母猪存栏500-600头。产仔率8头一窝及格，13头优秀水平。MSY23-24.三元母猪下仔猪死亡率略高，MSY为二元母猪的70%。

育肥猪：3个月一般涨至90斤。现在10头每圈（保持到出栏），以前15头，养殖密度有所下降，降低非洲猪瘟风险。出栏体重现在270斤，3-4月仔猪价格上涨至2200元/头，7公斤，公司抓住时机卖掉不少仔猪，按此价格计算，这批仔猪养成大猪的成本合到11元/斤。目前育肥猪存栏6500头，将在9-10月份集中出栏，预计届时仍是高价。夏天超过250斤的猪不好养。自繁自养现在成本8块多，较猪瘟前涨1.5元。夏天成本更高一些。

公司的养殖策略是，在仔猪21天断奶，保育时间1个半月，达50斤。后边育肥。行情不好则选择压栏增重博取后市价格。

当前消费食品安全隐忧多，预计四季度生猪价格稳中有升。下游全部是浙江屠宰场，有严格的检测报告方可出场。当地屠宰场喜欢低价猪，竞争大，不适合公司的养殖目标。

饲料原料玉米跟豆粕替换占比做多为2%的调整空间。小麦最多加到整体饲料的15%，代替25%的玉米用量，但现在猪肉价格不需要考虑代替。

调研地点：宣城周边

调研对象：浙江投资的养殖户

该养殖户在非洲猪瘟发生后，收购周边散户，主要是怕猪瘟的传播，直接将散养户的栏圈做空置处理。在非洲猪瘟前，母猪存栏3000头，目前是2400多头，恢复情况良好。在仔猪价格达到2200元/头时，该养殖户销售了一批仔猪，因此前几个月生猪出栏不多，但目前随着生猪存栏增多，养殖周期会导致未来几个月出栏量明显增加，11月份出栏量将超过3000头。当前饲料消耗30吨/天，当由于大猪体重增加，消耗饲料增加更多，日饲料消耗增加5吨，并且增速将保持1-2个月。

调研时间：7月3日

调研地点：南通地区

调研对象：油厂

该厂日榨大豆6000吨，前期由于豆粕库存较大，大豆库存较低，端午后停机检修了一段时间，当前是满负荷开工。上一财年豆粕销售194万吨，前年180万吨。下游汽车发运至华北，或是船运发货长江沿线。按目前的压榨量，预计豆粕在7月下旬仍有胀库风险。6月每周累计库存预计8-10万吨。前期华东-180基差可导致超买。现在华东40万吨的周压榨没问题。但是未来压榨量预计在48-49万吨的水平，压力将会显现。目前点价给到15-20号的用量，到时候点价提货的情况将会直接影响油厂的库存压力。

下游这波点价踏空，但是6月时候还是拿了一些，现在基差调整到-120，下游明显谨慎。盘面底部提升会导致下游难受，期望盘面下来后的一口价机会。四季度的基差还是偏低水平。达浮-10的四季度基差卖得很好。

8月下旬豆粕库存预计能见到下降的拐点，主要是考虑进口大豆供应减少。但是去库的时间会较长，因为美豆的进口较前几年预

期将增加。前期华东压榨量超过50万吨，主要是由于南美豆子不耐储，天气原因一般仅能储存1个月。后期大豆到港多也是会增加压榨量压力。

今年水产很不好，主要靠猪料消费豆粕。禽的饲料消费比较稳定，产能没有完全打掉。水产料全年占比20%的华东饲料消费，但主要集中在夏季4-9月份，因此6-8月份的水产料不好，对于饲料的消耗影响很大。四季度的表观消费要看水产料8-9月份的数据。猪料在华东占比50%左右，四季度消费传统旺季，今年也值得期待。

这次饲料厂先发动的买货，对于基差的判断，结合盘面价格和划算了。因此带动了贸易商也来买货，大家都抢，导致油厂卖货很快。现在的问题是，怕卖的豆粕消费不到，到时候油厂没办法还是要买回去。往年9月份是要清算库存的，今年的情况要观察消费跟工厂的供应量。

疫情对于华东地区油的消费影响较大，目前也没有恢复。现在库存不高是因为前期停机开榨偏紧。此外，集团的采购油脂也会拖住市场价格，油脂市场还是进口倒挂的状态，国内库存不高可以理解。未来还是看消费的恢复。四季度油脂和蛋白的消费不乐观，习惯问题导致报复性消费都是短暂的。国外的疫情，导致外来劳工人数减少，蛋白和油脂的消费减量明显。

2020年7月5日-9日山东饲料养殖产业调研报告

1．调研背景：

下半年，随着生猪产能的持续恢复，仔猪供应数量持续增加，新增仔猪采食量也逐渐提高，饲料消费进入季节性消费增加的趋势。而蛋禽淘汰和空栏率低于预期，蛋鸡存栏仍处于高位，鸡蛋供应及禽料消费处于高位。山东作为生猪和禽类养殖大省，生猪和禽类养殖大省，饲料恢复形势良好，鉴于此，为了解山东地区生猪养殖、蛋禽养殖等产业情况以及饲料消费情况，我们于7月上旬对山东地区饲料养殖企业进行一次专项调研。

2．调研路线：

淄博-德州-聊城-泰安-济宁-菏泽-临沂。

调研总结：

1、生猪饲料需求处于快速恢复过程中，部分企业已经恢复到疫情前水平。生猪存栏持续恢复，三元留种继续存在。下游猪肉消费相对低迷。

2、肉鸡、肉鸭料消费相对低迷，整体消费量持平略低于上年水平。

3、蛋鸡存栏仍处于高位，蛋鸡淘汰低于预期，下半年鸡蛋供应高峰预计在中秋季前后。养殖企业整体淘汰积极性并不高，预计全年蛋鸡存栏仍处于历史高位。

3．调研日志：

7 月 6 日

1、淄博某饲料厂

公司猪料在山东、重庆、安徽等都有生产基地。山东淄博工业园生产基地2019年上半年饲料销量因非瘟掉量明显。但到9月份已经恢复到18000吨/月的正常水平。今年1月份推出一款新产品（邦基9号：添加剂饲料60000元/吨，针对母猪补充铁、血等元素、增强猪群免疫力），促进了其他饲料消费，目前维持在18000吨左右。其饲料销售价格今年已经连续上调4次，其中2月上调两次、4月上调1次，7月1号上调一次，每次上调100元/吨。

目前公司在潍坊有2500头核心种猪群，已经进入生产期。潍坊以东地区40%以下是100头以下的散户。潍坊以西比较少散户。全国范围内来看，目前100头以下的散户在25%左右，万头以上的规模猪场达到30%以上。

2、德州某蛋鸡养殖基地

目前存栏30万只420-470天在产蛋鸡（计划10天内淘汰），150天的在产蛋鸡存栏10万，90天的青年鸡30万只（120天开产），还有已经预定的30万青年鸡，8月底在产蛋鸡存栏将恢复到70万（开产），本轮淘汰之前正产蛋鸡存栏100万只。目前计划不再满产，维持最多70万只的水平。预计全国中秋节前后鸡蛋的供应将会到达高峰。

公司在胶州和陕西阳泉还有两个蛋鸡生产基地。总产能500多万只，目前存栏400万多。目前山东、河北整体空栏率在10%左右。河北的总体存栏还在增加。蛋鸡行业从2017年8月开始挣钱，一直持续到今年的1月，1月开始蛋鸡养殖行业开始亏钱。

目前全国蛋鸡总产能已经17亿，存栏在13亿左右（4亿后备）。与去年同期差不多持平。6月份前后一般为蛋鸡存栏一年中存栏季节性第二低点，存栏最低一般在春节后。

7 月 7 日

1、饲料公司，蛋鸡料供应商，主销德州、衡水等地

蛋鸡预混料（产蛋鸡）上半年1-6月份已经完成去年全年销量的85%，客户数量没变，规模在扩大。

德州、聊城等地蛋鸡存栏目前属于正常状态，泰安、济宁、菏泽、临沂等鲁南地区存栏略低，端午节淘汰后没有补栏。

毛鸡近期上涨0.2-0.3元/斤，817目前4.4-4.5元/斤，价格基本稳定。

感觉今年蛋鸡存栏仍在增加，养殖企业已经普遍有亏损的预期，但仍逢低抄底，一方面18-19年度盈利周期和盈利幅度均较大，有抗亏损的能力；二是目前养殖企业对中秋等节日消费仍有一定良好预期；三是认为扛过亏损周期就会再次赚大钱。

2、平原县某农牧有限公司

目前存栏2个厂，2厂为新建厂，原本蛋鸡存栏12万只，现在40万，2场已经上鸡，但仍在扩建之中），在产的40万蛋鸡，最大360-370天，还有105天的未开产青年鸡存栏15万只。

目前，当地淘汰鸡4.6元/斤，淘鸡价格近期小幅上涨，主要是高龄待淘的量少了，另外养殖企业还有一定的期望，担心淘汰之后中秋节前后行情起来赶不上。目前鸡蛋现货价格平稳，库存量不低。计划中秋节前淘汰一部分，看猪价和淘汰鸡的价格情况，认为蛋鸡亏钱已经是定局，就是看中秋节节日效应前后是不是少亏一点。下半年消费仍不乐观，外出休闲消费减少，同时暑期外出旅游等受限，也对消费需求产生很大影响。预计下半年饲料原料还要普涨。因此养殖利润可能会恶化。

山东蛋鸡存栏预估较去年整体是继续增加的。一方面18年开始盈利之后，养殖户规模不断提高；二是规模化企业投资增加。三是规模化的设备投入之后也使得养殖企业退出和淘汰慢很多。

目前市场存在空栏很少，青年鸡数量非常大的情况，青年鸡存栏处于高位。这可能会对下半年的鸡蛋供应形成较大冲击和影响。

3、某蛋品供应商

该供应商卤蛋消费减量在1/3左右。同类企业减量从1/3到6成都有，食品加工减量普遍较大。旅游、学校等消费均有缺失。

卤蛋厂目前的形势主要依靠存储冷库蛋降低成本。

目前的冷库蛋存量比2017年高1/4左右。目前有技术能存冷库蛋的基本已经存满了。河南、湖北等地冷库蛋新增存量较大。市场现有冷库蛋存量基本能够满足下半年的需求。

7 月 8 日

1、**山东聊城莘县某饲料**：肉鸭料3000吨/月，肉鸡料200-300吨/月；肉鸭料消费今年不太好，消费需求略有下降，预计8-9月份消费会稍微好点。猪料2000吨/月，全价料，猪料增幅较好。

肉鸭料配比中次粉20%、DDGS20%，玉米50%。豆粕不怎么用。肉鸭的肉料比在1.8左右，肉鸡1.5左右。

2、聊城莘县某饲料企业

该企业月产量在2万吨水平，在莘县当地属于规模较大的饲料企业，以禽料为主，猪料为辅，禽料中以肉禽料为主。

非瘟发生以来，对企业产量整体影响不大，因为猪料的占比较小，占总量的10%左右。在非瘟发生后比较严重的月份，也就是2019年3-4月份产量下滑10%左右。

2020年以来，1-6月份总销量较去年同期下滑10%，主要还是受新冠疫情影响，养殖企业补栏积极性不高，淘汰率较高，尤其是2-3月份。

莘县当地生猪养殖企业较少，加之企业猪料占比较低，所以截止到6月份企业猪料基本恢复到非瘟前期水平，月度销量在2000吨左右。

3、山东菏泽郓城某屠宰企业

今年屠宰行业受新冠疫情影响，开市较晚，华宝保供企业，开市较早，正月初六开市，临沂等地屠宰企业在正月十五以后才开。目前大多数屠宰企业产能都是正常产能的1/6-1/10。据了解双汇的9个工厂正常产能5-7万头/天，今年不到2万头。全国产能估计减少2/3左右。

猪肉消费今年受疫情影响，下降明显，预计猪肉价格的天花板去年已经出现，猪价上涨到20元/斤，猪肉价格到30多元/斤时，老百姓确实不消费了，已经跟牛羊肉价格持平。

企业涉及从养殖（种猪）-屠宰-生鲜全产业链。目前郓城周边500头以下的基本达到正产水平的2/3左右。去年10月份前后开始公猪屠宰比例开始明显增加，最明显今年5、6月份公猪增加。

企业种猪板块养殖年出栏二元母猪1万多头，最近在扩建，扩建后年出栏二元母猪40000头。

屠宰设计产能100万头/年，正常屠宰量50万头/年左右，今年预计比较难达到20万头，3-4月份好一点，目前屠宰量400-500头/天，非瘟前日屠宰1000多头。

现在屠宰体重125。5月V字形下跌时二次育肥出了许多猪，到16左右又开始有二次育肥了。今年6月下旬公猪屠宰占比达到80%左右，附近一家养殖场送猪中公猪占比达到100%。

最近两周，猪在持续涨价，猪肉需求下降，6月底7月初鲜肉的消费大幅下降，7月5号后消费略有增加。冻品和鲜品差价2万多元/吨。一方面是冻品量较大，二是消费下降。所以预计冻品价格还要回升（正常冻品鲜品差价就500元/吨左右）。

全国猪肉消费中冷鲜占比持续增加,一是政策对私屠烂宰的规范逐渐加强，二是猪价上涨之后，消费下降，屠宰利润微薄，集贸市场的屠宰被迫退出等，冷鲜比例由30%增加到50%以上。

7 月 9 日

1、泰安东平接山镇某种猪＋育肥养殖基地

主营是种猪养殖，销售三元仔猪。2016年底上母猪，17年中开始产仔。

企业分两个大区：东营大区规划4个16000的母猪场，已投产2个，第三个16000正在建设，第四个计划9月30号开工；泰德大区（德州泰安菏泽）：德州有两个种猪场存栏分别是16000和12000头，第三个16000正在建设。泰安两个12000头的种猪场，东平旧县镇还有一个16000头的种猪场正在建，菏泽鄄城2个厂加起来26400正在上母猪，郓城22000在建。总体上目前存栏种猪84000头，正在扩建和上猪的有96400头。一个270000的育肥猪场（正在上猪）。规划猪场计划均在9月份动工。计划准备一个500万头的屠宰场。

接山镇目前几乎没有其他养猪企业的投资。

目前预计泰德区下半年仔猪出栏5万/月（自己育肥20%，80%农户代养）

养殖户基本3000-10000头，占到65-70%。1000-2000头的占比少。

2020年7月云贵地区生猪调研

一、调研背景

2019年非洲猪瘟在全国肆虐，导致各地生猪存栏量大幅下降，云贵地区作为近年来生猪养殖的潜力增长区域，同样也受到了很大的影响。如今，距离非洲猪瘟集中爆发期已过去一年，进入后疫情时代，作为优质养猪区域的云贵地区生猪养殖优势愈加明显。大集团的集中介入，使得该地区养殖行业的发展势头必将更加迅猛。

二、调研小结：

1）云贵地区山区较多，在非洲猪瘟发生前的养殖密度相对较低，整体受疫情影响在30%-40%左右，低于全国平均水平。

2）集团养殖企业在云贵地区大力发展生猪养殖，优化猪场建设，在产能和产量上都已初见成效。散户受制于资金和非瘟疫情的情况，复养情况不乐观。

3）种猪的损失是复养目前最大的阻碍，但随着前期的筹备，预计四季度出栏量会有所增加。

三、调研纪要：

调研时间：7月7日

调研地点：昆明地区

调研对象：个体养殖户

据相关负责人介绍，昆明五华区正常年份出栏在10万头左右。非洲猪瘟于2019年3月份发生，5月份后进入高峰期，对周边养殖影响50%左右。其在非洲猪瘟疫情前，有存栏育肥猪10000头。自家养猪场在2019年8月份开始留种三元母猪作为后备母猪，现有能繁母猪共计300头，二元与三元比例为1:1,年出栏计划在10000头左右，40%为外购仔猪育肥，采购价格在2000元/头。现在存栏量没有完全恢复，产下的仔猪将继续育肥，预计12月份会有一批集中出栏。附近养殖户受制于环保和非瘟疫情双重影响，近期才开始复养。整体来看，当前产能恢复稳步提升，二次育肥猪的情况大大减少，复养的养殖户多是经历了非洲猪瘟的内行。虽然非洲猪瘟仍有点状发生的迹象，但并不严重，预计明年上半年生猪养殖可恢复至正常水平。

饲料方面，目前采购原料自配为主。一般原料库存为1个月左右，目前豆粕价格优势明显，添加比例高达25%，玉米比例为60%，采购一等粮。对于非瘟的防控，目前是通过加大猪场防护投入，人员进出严格消毒的方式控制。未来猪价看涨预期强烈。

调研地点：昆明地区

调研对象：养殖屠宰企业

云南地区非洲猪瘟首次发生在2018年11月，在2019年6月份进入高峰期。由于云南地区跨省调运管控严格，非瘟的控制效果较好。疫情前，云南地区500头母猪以下养殖户占比60-70%，随着集团企业的进驻，未来散养户占比将大幅下降。现在养猪行业面对的最大问题是祖代损失恢复时间漫长，能繁母猪损失造成短期内复养难度加大，在目前的高价母猪下，育肥猪养殖成本预计在12-13元/公斤，如果外购仔猪养殖成本要在25元/公斤左右，目前仔猪价格在1600元/头。

该企业是云南地区头部养殖屠宰企业，屠宰方面占有率较高。今年养殖板块大力投入，采用重资产模式-自繁自养模式。预计今年出栏可达70-80万头，较2017年增加一倍，到2021年预计年出栏量可达150万头。集团于2017年进口曾祖代种猪1000头，年产种猪30万头，现有能繁母猪4万头，PSY在26-30头左右，繁育效率较高。

屠宰方面，现在集团屠宰量下降30%左右，市场普遍下降超过50%。当前进场体重在140-150公斤，较非瘟前增加20公斤左右。出肉率在75%左右。当前肉价超过30元/斤，消费下降30%左右。如果毛猪价格能降到20元/公斤，消费将会大幅好转，这可能发生在明年下半年后。

调研地点：昆明地区

调研对象：饲料企业

彝良地区年销售饲料400万吨，主要以猪料禽料和反刍料为主。公司在去年6月月度销量超过6000吨，今年稳定在12000吨，市

场占有率有所上升。今年3月份起猪料销售环比有所上涨，但基本也符合每年的季节性增长。非瘟对于饲料的整体影响在3成左右，但由于非瘟变异较多，疫苗难以研发，预计会演变为长期影响。当前其玉米物理库存为4-5天，算上合同可达到30天。豆粕价格有性价比优势，物理库存1周左右，远期基差和现货采购比例为1：1。周边集团饲料养殖企业进驻较多，饲料自用占比提高明显。该企业也想进驻养家禽行业，处于观望态势。

调研时间：7月8日

调研地点：昆明地区

调研对象：养殖饲料企业

该地区非洲猪瘟发生于2019年7月，严重的地区损失30%，整体损失10-15%。集团近几年生猪养殖发展迅速，2017年该地区出栏量在3万头左右，2020年地区计划出栏45-50万头，上半年已出栏20万头，完成全年目标压力不大。当前养猪企业投产力度大增，散户受制于资金和猪瘟风险，占比下滑较快。

该场现有生猪存栏20万头，70%为外购仔猪。当前能繁母猪存栏为1万头，全部为二元母猪，随着母猪的发育，未来自繁自养的占比将会提高。当前自繁自养成本在8元/斤，外购仔猪育肥大多养到300斤，成本在13元/斤。养大猪比标猪要多养30-40天。公司在周边采用公司加农户合作形式发展生猪养殖，代养费约合500元/头，较之前翻倍。对于农户要引导建立优质猪场，来达到集团的养殖要求。

今年饲料自用占比增多，周边大的养殖集团饲料用量甚至翻倍。原料是总部采购。为了防控非洲猪瘟，饲养人员和饲料、生猪都采取分离措施。此外，生物安全防护也做了全面升级。养殖密度加大后，人员洗消，拔牙技术都是要做重点升级。

调研时间：7月9日

调研地点：安顺地区

调研对象：饲料企业

该厂饲料计划月产3000吨，但随着市场的发展，目前做到万吨规模。其介绍，2018年贵州地区生猪出栏1500万头，肉鸡1.3亿羽。2018年10月份发生非洲猪瘟，2019年6-7月达到高峰，周边地区受非瘟影响30-40%左右。100头母猪存栏规模的散养户受这次猪瘟疫情影响较大，也没有进行重新复养。大型养殖企业在周边布局养猪市场，但受制于饲料成本高的影响，每头育肥猪成本较其他省份高出400-500元。大型养殖场的市场占有率从过去的30-40%提升至50-60%。中型散养户（母猪存栏500-1000头）在今年3月份开始集中复养，因此仔猪料销量在那时起有明显增长。但整体猪料销售占比从50%降到了30%，预计7月份后猪料消费能有所好转。

调研地点：贵阳地区

调研对象：养殖饲料企业

该企业现有能繁母猪2万头，今年计划出栏50万头育肥猪，去年出栏量为30万头。明年母猪存栏预计将达到4万头，生猪存栏超百万头。贵州地区年出栏在1700万头的水平，受非洲猪瘟影响最大的时候是2019年6-8月，总体影响30%左右。

公司采用自繁自养模式，毛猪成本在7元/斤，较猪瘟前增加1元/斤。三元母猪也在用，PSY低于二元母猪3-4头。当前仔猪价格较高，利润可观，因此40%的仔猪外销处理。与农户合作养殖的代养费是290元/头，出栏体重在150公斤，高于公司自养生猪出栏的平均体重。估算目前生猪产能恢复至疫情前8成以上，年底或将恢复至正常水平。集团生猪产能在2021年将全面释放。贵州地区非洲猪瘟零星发生，暂时不影响产能恢复。

去年饲料外销比例占70%，今年目前为50%，随着生猪养殖加快，后续仍有下跌空间。目前豆粕原料物理库存为10天，合同库存20天；玉米东北和西北玉米为主。

调研地点：贵阳地区

调研对象：种猪养殖企业

该企业是养殖饲料一体化，具有4个种猪场，现有能繁母猪4000头，二元母猪占比超过9成，PSY在24-28水平。后备母猪500-600头全部为二元母猪。若淘汰母猪，价格可以卖到育肥猪的60-70%。今年育肥猪出栏量预计在6万头，另有2万头仔猪出栏，基本与上

年持平。

自繁自养的育肥猪成本在1900元/头（250斤），市场上外购仔猪育肥的成本最高可达到28元/公斤。现在50公斤的能繁母猪价格在5200-5600元/头，散养农户不具备资金实力，选择跟企业合作代养育肥猪，代养费用250-300元/头。对于企业来说，选择代养的模式也可以降低非洲猪瘟的风险。

贵州整体生猪产能或已恢复至疫情前水平，各企业生物安全投入巨大，一定程度上防范了非洲猪瘟的影响。照目前形势发展，整体出栏水平恢复至疫情前八成水平，猪价或有暴跌风险。

2020年9月东北地区生猪调研

一、调研背景：

2018年8月非洲猪瘟在我国沈阳首次发生，在不到一年的时间内非洲猪瘟病毒在国内全面传播。两年后，作为发生非洲猪瘟最早的地区，也是复养最早的地区，东北地区的生猪养殖情况值得我们关注。近期猪价出现了大幅下跌，我们之前的系列报告中明确提出了9月份开始，猪价将进入下行周期，主要的论据是全国复养的集中出栏。当下北方地区作为猪价低价区，似乎在引领着猪价下行走势，那么东北地区的复养情况是否如我们之前所料？未来价格走势又将如何？我们将通过实地调研给出答案。

二、调研小结：

1）目前东北地区复养情况或已恢复非瘟前80%以上水平。集团企业的出栏量在未来几个月将会较上半年成倍增加。

2）由于高猪价对于本地消费的抑制，屠宰场开工仍然不足，大量生猪出栏后调运至华南、华东等地。

3）预计未来几个月出栏量增加对于价格的打压影响大于季节性消费的提振影响，春节前猪价将会出现低点。明年猪价大概率进入下跌周期。

三、调研纪要：

调研时间：9月21日

调研地点：哈尔滨地区

调研对象：养殖企业

目前生猪日销售量3000-6000头,其中75%是集团自产育肥猪，8月份日销售量在2000多头。目前出栏体重270-300斤，非瘟前出栏230斤的标猪为主。当地复养情况较好，产能至少恢复猪瘟疫情前水平70-80%。公司自己能繁母猪8万头，另有4万头后备母猪，非瘟前能繁母猪共有5万头左右。现在能繁母猪中二元母猪占比一半。三元母猪生产效率稍低，一窝产仔猪9头左右，比二元母猪少4头左右。仔猪前期价格1300-1400元/头，各养殖集团都在积极出售仔猪，仔猪价格目前从高点回落600元/头，50公斤的能繁母猪价格5000元/头，价格从高位回落500元/头。

养殖企业产能复产好于非瘟前水平，未来几个月出栏量将较上半年成倍增加。因此预计四季度东北生猪价格低点或将达到28元/公斤，运费来算，与华南猪价差价2元/公斤可以进行调运销售，因此目前大量生猪被运往高价省份销售，当地低价对于企业来说吸引力不足。预计今年年底东北生猪产能恢复至非洲猪瘟疫情前水平，年底市场前23家规模养殖企业能繁母猪存栏将达到1000万头。明年4-5月份全国生猪产能可恢复非瘟前水平。

调研对象：屠宰企业

该厂设计产能日屠宰1100头，今年五月后日屠宰200头，非瘟前正常水平是800头/天，覆盖周边几大养殖企业。从集团场采购占比40%，主要是通过猪贩子采购；从散户采购以直采为主。目前屠宰体重120-127公斤，出肉率72-73%，不算头尾小肠。今年五月后猪肉都以鲜销为主，不做库存储备。从今年6月后几乎没有屠宰母猪，上半年屠宰中仍有20%母猪。目前母猪收购价格高出育肥公猪2元/斤，因此从成本角度上考虑采购母猪屠宰不划算。由于三元母猪做能繁淘汰率高，大养殖场仍有收购三元母猪的需要，助推母猪价格。

当前周边地区非瘟控制良好，预计整体东北复产情况较去年同期增长百分之三十。未来几个月，认为猪价不会破年内低点，生猪外调的需求会托住猪价，否则东北地区的供需情况来看，猪价早就跌破十元/斤。现在本地屠宰占比60%，其他外调销售。

调研对象：屠宰企业

目前该厂日屠生猪300头，猪瘟前屠宰量可达日2000-3000头，每小时200多头，基本是满负荷运转。从屠宰场宰后的指标观察，三元母猪下的育肥猪和三元猪，肉质相差不大。目前整体出肉率72-73%。进场的猪有20-30%是集团养殖企业出栏，东北地区的养殖集团育肥猪多以发省外为主。周边散养户复养在增多，因此预计明年上半年猪价将断崖下跌。

调研时间：9月22日

调研地点：大庆地区

调研对象：食品企业

与周边一屠宰场合作，通过付代宰费的方式，获取猪肉进而制成熟食肉品等，代宰费60-70元/头，所有宰后产品都归自己所有。该屠宰场设计产能日屠1500头，目前日屠500头，其中公猪占比70%，当地市场中散户留母猪现象仍然比较普遍。跟大型养殖养殖集团收猪占比30-40%左右，近两个月集团生猪出栏量增加明显，出栏体重以标猪为主。7月份收购集团生猪20车/天，现在60-70车/天，9月份周边某大集团计划出栏生猪3万头，比前两个月高出1万头。

调研对象：屠宰企业

该场目前日屠宰300-400头育肥猪，设计产能5000头/天，非瘟前日屠宰量可达3000头左右。去年4月份前日屠量仍有2000头，后来跨省调运政策放松，本地生猪外调较多。

当地散养户复养率50-60%，多以未受到非洲猪瘟影响幸存下来的散户为主，散养户主要是自繁自养。目前集团出售的仔猪价格仍是1500-1600元/头的高价，散养户难以购买，近期仔猪也出现了不好卖的情况。综合来看认为该地区总体复养规模恢复非瘟前7-8成水平。

预计今年10月份东北猪价15元/斤；明年1月份跌至13-13.5元/斤；3-4月份虽然是消费淡季，但由于养殖企业有错峰调节，价格不一定低。预计明年下半年9-11月猪价最低，预计或将达到9元/斤。

调研时间：9月23日

调研地点：齐齐哈尔地区

调研对象：屠宰企业

目前日屠宰量200-300头，设计产能是1000头/天，非瘟前屠宰量达到400-500头/天。当前屠宰的公母比例1:1，集团自家出栏的育肥猪和农户养殖的育肥猪都有。现在到场价16元/斤，装车价15.5/斤。出栏体重一般在230-280斤，比东北其他地区体重要高，主要是受当地消费习惯影。价格方面，预计年底猪价跌至11-12元/斤。当前主要是消费制约开工率，猪源已经不是问题。消费当地肉价15元/斤比较接受，即生猪价格在10元/斤的水平。

调研地点：松原地区

调研对象：养殖企业

该集团在松原地区目前有能繁母猪1000头，未来三年设计育肥场规模5万头。目前对于非瘟的防控仍然非常严格。目前一个月出栏二元商品公猪1400-1500头，9月二元仔猪（母）出栏3500头，调到集团总部地区做能繁母猪饲养。8月调回二元能繁仔猪2000头，对外销售400-500头。目前50公斤的二元母猪价格5000元左右，psy在22-24。

调研时间：9月24日

调研地点：长春地区

调研对象：屠宰企业

目前日屠宰量200-300头，设计产能是2500头/天，非瘟前屠宰量达到1000-1500头/天，屠宰均重在230-250斤。屠宰中70%的生猪来自散养户，当地的散户复养恢复至非瘟前7-8成水平。当下开工率较低，企业面临亏损，但靠采购的冻品进行二次分割拉低今年整体开工成本。此外，生猪外调也是当前屠宰开工率偏低的主要原因。目前公主岭周边收猪点一天外运生猪30车，去年年底发运100车。虽然大中院校开学对于消费有一定促进作用，但高猪价仍是限制下游消费，屠宰企业采购意愿不强。

调研对象：屠宰企业

公司主要以屠宰经营为主，同时在布局能繁母猪养殖。当前日屠宰量在700头左右，去年同期2000头/天，屠宰产能5000头/天，当前屠宰体重在120-150公斤/头不等。下游消费不好（当前消费仍较非瘟前降低50%，主要是新冠疫情影响），是限制屠宰企业开工的主要原因，此外生猪调运出省有一定利润，也减少了本地屠宰需求。屠宰猪源主要以散户为主，占比超过65%，本地散户复养效果较好。周边养殖集团增产明显，但由于前期采购的仔猪品种繁杂，育肥猪出栏的质量参差不齐。去年冻品库存2000吨，现在不到1000吨，由于对于后市并不看好，主动放低冻品库存。

养殖方面，该公司能繁母猪数量由非瘟前的2800头，增至4000头，主要是自己的祖代猪繁育的结果。目前的策略是尽量销售仔猪，仔猪价格在1350元/头，利润较好。卖不掉的仔猪才进入育肥场进行养殖。预计今年年底生猪价格跌至12元/斤，全国均价在13元/斤左右。

调研时间：9月25日

调研地点：长春地区

调研对象：屠宰企业

目前日屠宰量300-400头，非瘟前屠宰量达到2800-3000头/天，去年同期也有1000头左右。屠宰体重在100-150公斤范围，辐射周边100公里的中小养殖户为主。预计在节前屠宰量会有所增加，可达到700-800头。当前南方价格比较有吸引力，当地生猪外调情况普遍，加上当地高肉价对于消费有较强抑制，本地屠宰企业产能利用率迟迟不能恢复。

自家集团布局养殖端，附近的养殖场有能繁母猪5-8万头，目前日出栏育肥猪1000头左右。当前仔猪价格持续下跌，农户的良杂仔猪800元/头，下降较快。公司趁现在仍有利润，优先考虑出售仔猪获取利润能。周边散养户恢复较快，预计达到非瘟前75%-80%水平。大集团养殖企业三元母猪在逐渐淘汰，二元母猪占比缓慢回升。

地点	复养情况	屠宰开工情况	价格预期
哈尔滨	恢复非瘟前70%-80%水平	开工率15%-25%不等，正常80%以上	四季度价格低点28元/公斤
大庆	恢复非瘟前70%-80%水平	开工率15%-30%不等，正常60%以上	明年三四季度价格跌破20元/公斤
齐齐哈尔	恢复非瘟前80%以上水平	开工率20%-30%不等，正常50%以上	四季度价格低点22-24元/公斤
公主岭	恢复非瘟前80%以上水平	开工率10%-15%不等，正常50%-60%	四季度低价24元/公斤
长春	恢复非瘟前75%-80%水平	开工率10%-15%不等，正常50%	四季度低价24元/公斤

注：此表根据调研企业反馈信息整理，观点代表其个人看法。

2020年12月河南地区生猪调研

一、调研背景：

2021年1月8日，生猪期货即将在大连商品交易所挂牌上市。作为农产品中，最大的市值产业，也是整个商品市场中保证金规模最大的品种之一，生猪期货的上市吸引了市场巨大的关注。河南省作为我国生猪生产大省，也是目前生猪价格重要参考地，随着生猪期货的上市，也将是大家重点关注的地区。因此，我们在生猪期货上市前，对河南地区的生猪产业进行集中调研，希望对未来生猪产业结构以及猪价做出更好的判断。

二、调研小结：

1）冻品肉受国外新冠疫情影响，通关不畅，供应和实际销售端都受到抑制，短期助长生猪价格。

2）散养户复养恢复到非瘟前60%水平，在非瘟中受损较小的散养户在进行二元母猪优质产能替换，部分地区散养户恢复受制于资金等问题，复养不及预期。

3）大集团养殖企业担心外部引种风险问题，仍用4成左右的三元母猪作为生产。整体上，企业对于非瘟的控制比较有信心，防控投入较大，即使发生非瘟也不会再造成大范围损失。

4）屠宰端的产能在逐渐恢复，部分屠宰场开工情况较上半年增加近一倍水平。同比上年也是小幅增加。

5）饲料中，小麦和水稻在少量替代玉米。相对于饲料价格，下游养殖业考虑更多的是饲料安全性问题，对于全价料的需求在增加。

6）生猪饲养过程中，死亡率、养大猪，以及母猪高淘等问题，造成饲料平均消耗量高于非瘟前，并伴有饲料浪费问题。

三、调研纪要：

调研时间：12月21日

调研地点：郑州地区

调研对象：冻品贸易企业

该企业今年开始做冻品猪肉进口贸易，主要以六分体进口为主，同时也有白条冻肉进口。主要还是看重进口肉的贸易市场空间。今年进口猪肉约600吨左右，进口后直接分销为主，若看好后市则将部分冻品肉进入冷库储存。受到国外新冠病毒影响，目前清关速度在1个月左右，较之前增加15天。当前政策是对于个别带病毒的国外厂家禁入，同时海关加强管理，最大程度上减少病毒随冻品流入市场。

价格方面，进口肉一般采取美金报价，国外厂商通常提前一周报价，预计行情不好可能报价时间更远一些。由于缺少套保标的，目前下游会有敞口。从欧洲进口冻肉运输时间在1个月左右，南美则需要45天，一集装箱24-26吨左右。

调研地点：新乡地区

调研对象：饲料厂

该厂在非洲猪瘟发生前主营猪料业务，由于非瘟对于猪料影响较大，月销量从高峰的6000吨最低降至300吨，因此逐渐转型生产禽料。今年禽料月销量在6000-7000吨，同比上年增加1000吨以上；猪料月销量1000-2000吨左右，非瘟前月均在4000-5000吨。

二季度开始，仔猪料销量增加明显，三季度开始放缓；母猪料销量则是持续增长。蛋禽料销量从10月份开始下降30%。目前由于玉米价格高出小麦100元/吨，出现了大量小麦替代，通常猪料中玉米占比约60%，目前小麦代替量可达35%，也是得益于该集团企业对于配方有自己的优势。过去下游是贸易商，现在以散养户为主，处于生物安全的考虑，散养户对于全价料的接受度明显增加，约有60-70%散养户使用全价料，较非瘟前翻倍，全价料价格在3100元/吨左右。散养户复养恢复到非瘟前60%水平，但近期各类猪病有所增加。当前仔猪价格在900-1200元/头，50公斤二元母猪价格近期下滑较多，在3800元/头左右。

目前该厂玉米库存45天左右，豆粕库存20天左右。预计在腊月初十开始进行春节备货，比正常库存要多备10天左右。

调研地点：开封地区

调研对象：散养户

该散养户及所在村庄并未受到非瘟影响，自家产能从100头增至200头，其中三元母猪比例10%，预计在明年1月末全部替换为二元母猪。当前仔猪死亡率3-5%，属于正常水平。每年冬至价格出现明显上涨也是正常现象，但预计冬至后价格将明显回落。

饲料成本3.3元/公斤，其中玉米2760-2880元/吨。二元母猪，120公斤，4000-4200元/头。母猪一天5斤料，饲料成本70元左右，其他费用830元，共计1560元，疫苗费用80元/头，折算仔猪成本300-350元/头。目前散养户育肥猪基础养殖成本在12.3元/公斤（未算人工折旧等成本）。散户恢复到非瘟前70%水平。但市场上存在母猪多，育肥猪少的现象。今年3月份后仔猪成活率较高，因此明年四季度育肥猪会有大量出栏。目前20公斤左右仔猪断档，10月中旬到12月上旬，仔猪出生少，因6-7月份配种低。

调研时间：12月22日

调研地点：郑州地区

调研对象：种猪企业，养殖企业，动保企业

种猪场现存种猪10000头，非瘟前是3000头。目前市场对于优质二元母猪需求较大，国外引种种猪也都在积极筹备中。由于整体育种周期较长，预计明年年底市场中二元母猪才能完成替换三元母猪。但还需要看猪价决定，如果猪价仍处于目前这种高位，市场上可能继续沿用三元母猪生产。

规模养殖场目前在河南地区积极布局，当前能繁母猪存栏5万头，三元母猪占比4成左右。预计明年增加6万头能繁母猪，而非瘟前，该企业在河南能繁母猪量仅为10000头。目前观测，三元母猪的窝产仔数与二元母猪并无太大区别。主要是淘汰率较高，一般产仔一窝淘汰率就要达到30%左右。但是三元母猪生的仔猪的生长速度较慢，需多生长20天左右，相当于饲料成本增加100元/头。出栏体重预计在明年会从当前的140公斤下降到130公斤。整体集团出栏目标要达到今年3倍水平。

当前家庭养殖场在进行产能优化，二元母猪替换较快。大型养殖场仍需要补充二元母猪产能，从外部引种风险较大，所以仍需留三元母猪生产。因此规模场出栏的公母比例仍在7：3。预计12月份集团企业育肥猪出栏量环比减少10%。当前南方复养主要靠集团，存在散户复养慢，大环境污染较大，尤其是疫苗毒（死亡率15%）虽然死亡率没有非洲猪瘟死亡率高，但具有影响时间长，处理不便，症状不易发现等特点，对200斤以上的育肥猪致死率更高，因此造成持续性损失。整体看，会导致育肥成本上升4-6块/公斤。目前养殖端对于生物安全的重视度较高，养殖密度控制较好，动保的防范较好，因此全国规模的非洲猪瘟发生概率不大，局部点状发生会不时地出现。明年4月份前，生猪出栏量不会出现趋势性增加，预计在5月份后出栏月度以环比6-8%的速度增加，猪价料将承压。

调研时间：12月23日

调研地点：正阳县地区

调研对象：动保商、散养户、生猪经济人

调研对象A：该地区目前能繁母猪存栏300头以上的，有100家左右。复养之后仔猪育肥过程中死亡率在3-5%，略高于往年水平。今年6-8月份非瘟疫情有所反复，与2019年发生时间相当，有可能是天气原因。

调研对象B：该地区蛋鸡存栏量100万羽左右，往常存栏率96%，现在低于90%水平。自家养殖2万羽，目前空栏1万羽。当前淘汰鸡龄在500-550天，跟往年相仿。但自今年5月份到现在补栏水平整体下降30%左右，其中四季度下降最多。预计春节后大量补栏。目前饲料价格上涨后，养殖成本3.8元/斤，未算人工成本，鸡苗价格2.8元/只。有部分养殖户开始淘汰470天鸡龄蛋鸡。

调研对象C：19年非瘟发生后，当地中小型猪场死亡率达到60%，今年9-10月疫情有所反复，正阳总体存栏同比今年上半年或下降70%-80%，主要原因可能是配种的猪精液有污染。因此当地有提前出栏的现象，以目前价格计算120斤毛猪有出栏，仍然不赔钱。散养户复养中，三元母猪仍占70%比例，而复养的困难除了非瘟风险外，也有环保因素。

中猪发往广东，需价差2元以上，大猪偏向发往四川云南地区。关于生猪出栏交收问题，有经验的贸易商可以通过肉眼判断体重外观等重要指标，并且准确率很高。背膘厚度，通常看毛猪脊背身长好的有三指横纹，背膘薄，背膘厚度在1指左右，且尾巴上有凹。背脊鼓，背膘2-2.5指。体型短背膘更厚，3指以上水平。

调研对象D：该散养户比较幸运，从未受到非洲猪瘟影响，主要原因可能是自己养了一头公猪，避免了配种猪精的污染。目前育

有30头母猪，5年没换，已经产10胎，当前平均产子率仍有15头/窝，同时育有育肥260头。当前由于养殖利润较好，暂时不考虑小麦替代玉米，当地小麦价格1.32元/斤，玉米价格1.48元/斤。饲料配比：玉米70%，豆粕25%，预混料5%，豆粕玉米比例比其他养殖户高。目前育肥猪出栏体重在400斤，先存栏主要为200斤/头的生猪，养到400斤出栏时间大概需要7个月。毛猪体重在300斤以后料肉比6：1，220-300斤料肉比5：1，一斤饲料成本1.6-1.7元左右。

调研地点：信阳地区

调研对象：贸易商

信阳地区受到非洲猪瘟影响较重，并且至今仍未得到恢复。目前能繁母猪存栏在50万头左右，非瘟前达到400万头水平。整个饲养环境毒性大，省外调运多，环保严控以及散养户面临较大的资金问题都是复养不畅的原因。整体省内评估，三元母猪留种比例仍在5成左右，规模企业替换能繁母猪需要时间。当前仔猪价格回落明显，但仍高于成本一倍以上。仔猪市场需求在减少，存阴性可担保的仔猪价格相对较高。

调研时间：12月24日

调研地点：驻马店地区

调研对象：养殖企业

集团A：今年育肥猪出栏120万头，明年计划出栏量300万头，在山西省内份额或超过30%。非瘟之后山西毛猪出栏体重在150-160公斤，之前为标猪。当前市场对大猪需求更多，标猪价格不好，而大猪的养殖成本在13元/斤。15年开始，集团以公司加农户模式进入养殖市场，从外购仔猪开始饲养。16年开始布局能繁母猪，非瘟前能繁母猪存栏6万头，目前能繁母猪存栏15万头，其中经产的有12万头。今年4-5月份开始外售小母猪。目前月出栏15万头水平，预计明年将达到30万头的月出栏量。非瘟发生后，集团对于生物安全投资1.5亿，洗消站超过100个。当前母猪场28个，育肥场52个，部分前期的育肥场改造成后备猪场。此外，集团还有种猪厂三个，存栏总计2万头左右。21年7-8月份，预计可将公司能繁母猪全部更换为二元母猪，整体能繁母猪存栏预计达到28万，其中内蒙地区存栏6万头。

今年山西非瘟疫情个别县有反复，10月份后开始严重，19年发生时间是1-2月份。非瘟后仔猪育肥过程中整体成活率从95-96%降至92-90%，高于市场整体水平。

集团B：市场对于非洲猪瘟病原认识提高很多。目前高密度饲养区域，菜市场，超市，仍是非瘟病毒集中地。防控主要需要控制病原输入为主，车物人等接触性传播。有条件大企业在防控上没有太大问题。目前河南仍是野毒为主，疫苗毒在南方省份较多。19年5-6月份两广地区开始出现疫苗毒，随后传至两湖和中原。当前非瘟零星感染常态，识别诊断清除手段成熟，难点在于人的判断和执行。整体死亡率在3-5%。

整体市场看，生猪存栏恢复到疫情前7成水平，散户恢复缓慢，大公司恢复快。但大公司在建项目多，母猪恢复可能接近9成，但也有三元母猪问题。非瘟问题要看年底冬天和明天南方雨水天气时候的影响，但像2018年大范围爆发的概率不大。预计明年猪价在18-34元/公斤波动。

调研时间：12月25日

调研地点：漯河地区

调研对象：冻品肉贸易商

该企业一个月冻品猪肉贸易量1000吨左右，今年月度增量50%。目前国内港口积冻品压货多，压港时间较正常水平多出10天左右。常规到港3天可提货，现在3天才入库检查,提货另需10天。压港费用（包括但不限于压港仓储、消杀、检测等）需增加8000-13000元/柜，其中港口仓储费用从2.5元/吨天涨到4元/吨天。通常一柜冻品净重25-26吨，货值25000-26000元。消费端，通常主要看下游客户需求，厂家要求不同，进口冻肉货号不同，美国进口船期需要30天左右。但是目前地方销售渠道受到限制，例如郑州市场冻品猪肉在本月11-23号停售。预计明年进口将减少30%。往年进口六分体跟国内白条价格每吨相差5000元以上，较有竞争力，目前受需求和压港费用影响，每吨相差10000元也不能确保赚钱。今年反而是背膘市场需求大。上半年价格在14000-15000元/吨，下半年涨至25000元/吨，至今保持在高位水平。

调研地点：漯河地区

调研对象：屠宰企业

本月以来生猪连续涨价，涨幅超过市场预期。原因主要在于前期大家对于整体复养有些乐观，实际存在偏差。此外冻品市场关闭，不只是猪肉，所有肉品供应都出现了限制，短期供应出现下降是这次猪价上涨的最主要原因。集团11月屠宰量在90万头水平，上半年月度屠宰量在50万头左右，去年同期月屠宰80万头左右。屠宰公猪占比不到6成，公母比例较去年同期恢复明显。整体开工率恢复到往年7成水平。

临近年末及春节，市场中大的养殖集团产能提前释放，二次育肥猪出栏时间窗口在收紧，所以出栏体重在降低，整体屠宰体重在120公斤左右。月底两湖地区腌腊消费基本结束，猪价可能即将出现拐点。宰后猪肉销往华东地区为主，今年鲜销量增加明显，当前价格下，大家没有做冻肉储备的动力。

调研时间：12月26日

调研地点：信阳地区

调研对象：养殖饲料企业

该企业运营担保业务，其中生猪相关担保份额占比70-80%，其余是蛋鸡水产等。近两年主要为在保客户的复工复产提供贷款，农户出保费20%，政府补贴80%。整体来看，在保客户生猪存栏不乐观，恢复一般，大部客户规模母猪存栏500-4000头，复养恢复到20-40%水平。今年7-8月份疫情发生，部分客户母猪存栏损失40-50%，目前情况稳定。在该地区，非洲猪瘟于2018年9月份首次发生，并在2019年1月份母猪存栏达到最低点，约为正常水平40%。复养农户目前需要去资金杠杆，部分疫苗设备行业也在开始养猪，存量的养殖户信心在慢慢恢复。

饲料端，去年四季度，湖北安徽信阳地区饲料月度销量从10000吨降到2000吨。目前恢复到9000吨/月，主要是销售客户扩大，发展了一些中小型家庭农场200-300头母猪规模的客户。整体看，信阳地区母猪产能恢复不足40%。生产的仔猪外销到湖北地区育肥，育肥后出栏体重一般在300-400斤，湖北地区养殖规模恢复到70%以上。过去合作的某县，1000头以上母猪规模30家，现存8家，规模100-300头，另有30%转行养鸡鸭。农户受制于资金问题，调运车多问题造成复养艰难。

猪料中目前小麦部分替代，替代玉米比例在8-10%，替代后豆粕可少用3%，全价料中豆粕含量16%左右。由于东北玉米目前价格到厂在2840元/吨，公司在考虑水稻替代，不过当前配方只限于小麦和水稻间替换，暂未考虑进一步下调玉米添加比例。非洲猪瘟疫情后，农户对于全价料的接受度明显增加。下游客户首要考虑饲料生物安全性，后考虑价格。所管地区2018年，自配料销量占比65%；19年，降到50%左右；20年，自配料销量占比进一步下降的25%左右。散养户在禽料中添加油脂比例约为7-8%，最多时候12-15%。禁抗后，饲料中蛋白整体降低1-2%。今年春节前考虑多备点饲料原料，主要参考去年新冠疫情爆发，饲料厂会出现原料缺货的情况。

图1：生猪宰后均重 单位：公斤

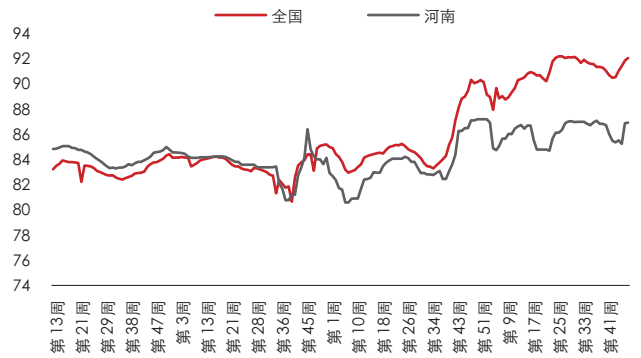
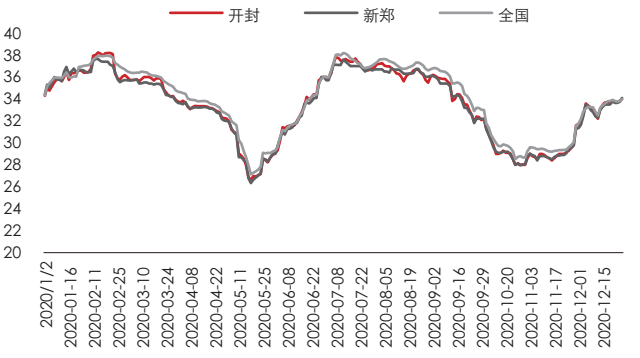


图2：生猪价格 单位：元/公斤



2021年1月山东江苏安徽地区生猪调研

一、调研背景：

2021年1月8日，生猪期货即将在大连商品交易所挂牌上市。作为农产品中，最大的市值产业，也是整个商品市场中保证金规模最大的品种之一，生猪期货的上市吸引了市场巨大的关注。2020年年中，我们曾经对山东江苏安徽省份部分地区的生猪情况进行过调研。新年伊始，我们赶在生猪期货上市之前，对这几个省份再次摸底调研，一方面是比对近半年来的生猪复养变化，另一方面由于这几个省份的养殖结构更加复杂，未来的变化或将对于生猪价格产生更大影响。

二、调研小结：

1）散养户复养 受制于资金压力，环保政策等问题，仍需时间。长期来看，年轻人养猪意愿下降，也对散养户复养不利。

2）规模化养殖企业的复养效果优劣主要在于企业的管理水平，员工动力以及处理疫情的能力。

3）无论是规模养殖企业还是散养户，管理到位后，当下生猪养殖的效益较高，不太在意其他成本，例如饲料成本的投入。

4）优质的能繁母猪价格仍然处于高位，仔猪价格近半年整体下降较多，但近期有所反弹。近期生猪价格的上涨得益于消费的提振，冻品的供应受阻以及2020年10-11月份生猪存栏的一些变化。

5）冬季各种疫病都有所抬头，生物安全防控的压力较大。养殖主体对于防控效果评估不一，也是各方对于未来猪价判断不同的根本原因。

三、调研纪要：

调研时间：12月28日

调研地点：泰安地区

调研对象：饲料企业

该企业在2018年前，禽料月销量5000吨，猪料月销量3000吨。在2020年3月份转型全面生产猪料，目前月度销量8000吨/月，供给周边某大型集团养殖企业3000吨/月，内部养殖板块使用3000吨/月，其余市场渠道销售。销售区域为泰安济宁菏泽德州聊城等地。2020年7-10月，生猪复养情况较好，仔猪料（30公斤前）增多。10月份后，饲料销量增速减缓，而饲料企业下半年销量通常有季节性增加。由于玉米（容重710）到厂价在2800元/吨，小麦替代逐渐增多。并且今年东北玉米毒素较高，有退货的情况。小麦替代目前在2成以上。玉米库存一般在20-30天，主要考虑的是资金周转问题，豆粕库存20天。猪料中油脂占比2%，全部为植物油，主要考虑猪油病毒问题，担心动物油脂中掺混猪油。但棕榈油凝固点低，容易结块，不均匀喷涂，更多使用豆油。禽料中添加鸭油5%，动物油脂对于禽类更好消化。

调研地点：济宁地区

调研对象：屠宰企业

该屠宰场2014年成立，同时拥有猪场三个，共计1100头母猪，2019年非洲猪瘟发病后能繁母猪剩余200头，现在基本恢复到疫情前水平，但其中三元母猪占比6成。屠宰场设计产能为17-18万头/年。非瘟前日均屠宰量为2700-3000头。今年2月份后开业至今日屠200-300头左右水平，6-8月份日屠宰量只有100头，全部走鲜销，不做分割。疫情前屠宰河南育肥猪，本地生猪只占30%，非瘟后只屠宰本地猪。10月份开始，当地养殖场出现仔猪腹泻，口蹄疫等季节性疾病，由于目前养殖规模没有恢复到非瘟前水平，所以显得爆发比例高于往年。非瘟前屠宰体重在110-120公斤，非瘟后多数是在130-140公斤。近期屠宰体重有所变化在120多公斤，入场的公母比例恢复正常。

三元商品猪出肉率高出二元猪1-1.5%，三元母猪所生的仔猪出肉率差别不大，背膘厚度高一些。去头去尾去板油蹄小肠，留两公分脖子出肉率在72%。算上这些下料的所得（510元/套），按当前价格计算，猪肉价格高出毛猪价格7元/公斤，屠宰场方能保持盈亏平衡。对于猪价预计，认为明年还是震荡下行走势为主。

调研时间：12月29日

调研地点：临沂地区

调研对象：屠宰企业

企业当前日屠宰量6000头，非瘟前1-2万头左右，设计产能为2-3万头。当地市场消化40-50%的白条消费，其余外至调江苏、广东、湖南等省份。2019年10-11月份，非瘟疫情影响最大时，日屠宰3000头左右。而屠宰体重一直变化不大，大体重生猪还是外调其他省份消化。现在市场中仍有商品猪留种现象，同时养殖户不舍得淘汰二元母猪，当地淘汰母猪的屠宰量仅为过去10-15%。正常屠宰中的公母比例是1：1，市场现在比例为6：4。12月屠宰量增加50%，有三元母一两胎开始淘汰屠宰。本月价格上涨主要是消费增加导致。出肉率，胴体在68-72%。预计猪价会震荡下滑走势，春节后可能大幅下滑。

根据周边养殖场反映，临沂地区复养比较好，同比上年增加65%，预计明年年底达到90%。集团养殖企业复养较快，而散养户抗风险低，恢复50%左右。非瘟发生后，生猪养殖成本增加明显。

调研地点：临沂地区

调研对象：饲料企业

通过饲料销售情况看山东地区生猪恢复快，饲料厂产能都在满产。很多大型养殖企业在山东有饲料厂或者代加工。中小散户复养困难，不如集团养殖企业，资金周转、原料成本上涨等原因都在制约散养户复养。该饲料厂饲料年产量300万吨，其中临沂工厂年产量200万吨，主要生产蛋鸡料和鸭料，潍坊工厂年产量100万吨。

禽料优先选择华北玉米，能量高。猪料优先选择东北玉米，中大猪料中有用华北玉米，但由于玉米价格上涨较多，小麦替代量已经达到10-15%左右。禽料中需添加油脂补充能力，由于上半年豆油便宜大量使用，现在植物油价格大幅上涨后，基本使用动物油替代。小鸡料前期油脂添加比例1-2%，大鸡料中油脂添加比例5%，鸭料中添加6-8%。豆粕年前备货接近尾声，农历小年左右完成豆粕提货。由于担心雨雪天气提货不畅，现在豆粕物理库存增至10天左右，较正常水平高出5天。预计1月中旬前，是饲料消费最后的高峰期。整体上看，动物饲料中添加的保健品多是为了配合卖料，促进消化吸收作用。

调研时间：12月30日

调研地点：沭阳地区

调研对象：养殖企业

该企业现在生猪存栏2万头, 能繁母猪1000多头, 后备母猪2500头，2020年4月份开始投产。2018年疫情前母猪存栏5000头, 育肥猪总存栏量6万头。目前全部使用二元母猪生产，整体评估母猪存栏恢复非瘟前60%-70%水平,但仍容易出现大规模疾病。市场中主要靠拔牙管理处理非瘟疫情，但由于病毒没有根除，仍有不小隐患。欧洲猪蓝耳病每两年爆发一次的规律, 可能未来非瘟也每两年感染一次, 猪价会面临大起大落的情况。

2019年5月份第一次复养觉得做的不错, 结果到了7-8月份只有1个猪场躲过感染。9月份重新开始复养, 50%猪场到现在未被再次感染, 被感染的母猪场损失30%, 育肥猪损失小。整体上看，非瘟发生后，防护成本折算毛猪价格每斤增加1.5元。

能繁母猪价格4000-5000元左右, 母猪配种成本7000元左右, 未成功的母猪被当作肥猪卖掉。企业也出现了公猪精液导致的发病。种猪2012年进口最高2万头, 今年估计进口10万头, 国内种猪体系瓦解, 在重新搭建。带毒生产母猪其实可以正常生产小猪, 但出生至90-120日龄(50kg左右)死亡率50%，造成损失较大。目前高猪价的市场中，出栏体重低于100公斤的生猪可能都是有问题的。

三元母猪自繁自养成本12.5元/公斤。去年三元母猪基础免疫没做, 生下的小猪基础病发病率高(萎缩性鼻炎、鼻子歪、气喘病、传染性胸膜肺炎等，停药就容易死亡，50kg左右就被卖掉), 饲料无抗政策实施后，小猪吃了腹泻死亡。

预测明年猪价不会低，原因在于：港口积压大量冻品, 消毒通道增加5倍, 目前厦门港15个通道, 出货速度有所提高，但下游冻品市场没有库存, 进口补不上缺口。1月份全市场可能会缺生猪；2月份应该会大量投放库存猪；由于2020年11月份50公斤生猪宰杀量大, 剩下的3个月后有集中上市(3-4月份)。

饲料方面，全部使用玉米豆粕全价料。开口料两种: 低蛋白乳清粉和进口鱼粉。通常可以用低蛋白乳清粉销量可以判断6个月后仔猪出栏量, 全国只有几家经销商。开口料小猪吃一周, 前保料也含乳清粉, 吃15天左右。

调研地点：邳州地区

调研对象：养殖屠宰企业

该企业2020年江苏区生猪出栏18万头，预计明年江苏地区出栏50万头, 其中明年上半年出栏15万头。在省布局大小猪场共计30个,其中自建猪场7个。江苏地区疫情最严重时存栏剩30%以下(19年初和7月份), 现在整体复养恢复到疫情前75%水平, 企业现阶段母猪存栏1.7万头，其中三元母猪占比10%左右。目前养殖死淘率3%-5%,哺乳期3%，育肥期2-3%，疫情严重时死淘率在10%以上。死淘率的提高，叠加生物安全防控成本的增加，导致整体养殖成本增至16-18元/公斤。

现在开始到2021年3月份非瘟仍有可能爆发, 主要是冬季生物安全防控困难.如果冬季没有大范围爆发，2021年末生猪产能及存栏可能恢复到疫情前水平。

同时该企业年屠宰能力100万头，出肉率一般在60%-65%左右。现在日屠宰量1000-1300头, 疫情期间最低只有600头。当前屠宰体重由130公斤减少到110公斤, 行情不看好或是其他情况导致出栏提前。

进口冻肉虽然增加，仍然满足不了国内需求。但进口冻肉短期通关受阻,加上疫情和其他疾病影响,以及年关消费增加导致近期价格反弹。大集团企业年度出栏目标完成，供应短期趋稳。

调研时间：12月31日

调研地点：徐州地区

调研对象：养殖企业

该企业兼有生猪育肥和母猪育种。该厂主要以生产仔猪输送集团养殖为主。目前仔猪成本520元/头，育肥毛猪成本在14.5元/斤，现在二元母猪价格在5000元/头，三元母猪留种逐渐减少。该厂母猪存栏1400头，同时公猪存栏40头，用作种猪自配，可用3年。2020年产13000头仔猪，全部调走集团育肥。优质母猪一般5年淘汰，psy可达26，但单窝产仔低于10头或低于盈亏平衡。

调研时间：1月1日

调研地点：合肥地区

调研对象：散养户

安徽复养在2020年9-11月份遭遇疫情影响,其中11月份最严重。整体看生猪存栏恢复到疫情前6成水平。自家非瘟前母猪存栏1500头，目前母猪存栏3800头，但70%是三元母猪。随着防控意识和手段不断加强，猪瘟杀伤力减弱,一旦发病，母猪也可保住70-80%产能。市场散养户中三元母猪留种仍有7成左右，一般在产仔三胎或四胎后淘汰，二元母猪产仔MSY在22头，三元母猪效率有所下降，在18-20头之间。冬天通常是口蹄疫爆发期,致死率3-5%。但仔猪成活率较2015年前好,防控手段提升对于其他疫病防控也有一定效果。今年2-3季度仔猪出生较多，四季度略降，主要是夏天天气炎热，配种略低有关，因此区域内猪料消费在11月开始小幅下降。非瘟防控仍然任重道远，人员流动带来的压力最大。

调研地点：芜湖地区

调研对象：养殖企业

该企业负责人认为养猪业发展的问题在于人员，人员动力及赏罚激励问题会影响企业的发展。企业自身能繁母猪存栏600-700头，育肥猪存栏7000头，整体规模较半年前变化不大，未来扩张意愿暂时不强。2020年生猪出栏10000头。随着防控非瘟技术成熟，养殖场做到人、料、猪分离，其他疫病的发病率也少了。非瘟后整体养殖成本提升1.5元/斤，达到8元/斤。对于市场上的拔牙技术处理，认为是非瘟的后置管理，对于养殖场是存有隐患的。最好的办法仍是非瘟发生后全部扑杀，最好半年以上空栏再进行复养。

近期猪价上涨的原因，仍未是消费增加30%。因此企业在主动降低出栏体重，月度出栏稳步增加，及时兑现利润。饲料方面也是企业严格把控的方面，目前饲料中玉米占比65%，皮糠占比5%，麸皮占比8%，豆粕占比15%。只用东北玉米，不考虑玉米价钱上涨。

调研时间：1月3日

调研地点：宣城地区

调研对象：养殖企业

养殖企业A：老场年出栏育肥猪5万头，能繁母猪存栏3000头。宁国地区年出栏目标17万，散户有5万，所以批了6万头出栏能力的新场给企业，已新增能繁母猪3000头，2021年5-7月陆续产仔，自繁自养育肥猪养殖完全成本在7元/斤，外购仔猪养殖另需考虑1100-1300元/头的仔猪成本。夏天温度高，能繁母猪配种率低。整体市场上看，散户复养不成功，无论是环保因素还是非瘟的影响，都在清退散户养殖。10月份部分地区爆发猪瘟，猪价先跌后涨。预计春节前还有育肥猪集中出售。饲料方面，添加华北玉米育肥猪生长快，但黄曲霉偏高。豆粕用量占比15%。

养殖户B：自家养殖800头能繁母猪，一年育肥猪出栏17000-18000头。仔猪成本450元/头，非瘟前在280-320元/头。二元母猪，更新淘汰率在30%，现在被迫延淘，配种也不敢用外部精液。整体估算生猪存栏恢复到疫情前60%。但能繁母猪中三元母猪占比仍有65%。未来养殖市场中，随着养殖户年龄大，年轻人养猪意愿在下降；非瘟改变养殖成本也使得散养户不敢轻易复养，与此同时家庭户养殖规模在变大，未来家庭养殖规模千头以上或是常态。那么对于过去的中小规模养殖场的竞争压力较大。

免责声明

本报告基于本公司认为可靠的、已公开的信息编制，但本公司对该等信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的意见、结论及预测仅反映报告发布当日的观点和判断。在不同时期，本公司可能会发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本公司力求报告内容客观、公正，但本报告所载的观点、结论和建议仅供参考，投资者并不能依靠本报告以取代行使独立判断。对投资者依据或者使用本报告所造成的一切后果，本公司及作者均不承担任何法律责任。

本报告版权仅为本公司所有。未经本公司书面许可，任何机构或个人不得以翻版、复制、发表、引用或再次分发他人等任何形式侵犯本公司版权。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“华泰期货研究院“，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。本公司保留追究相关责任的权力。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。

华泰期货有限公司版权所有并保留一切权利。

公司总部：广州市越秀区东风东路761号丽丰大厦20层

客服热线：400-628-0888 **官方网址：www.htfc.com**

生猪期货·万亿级产业

2021年1月8日生猪期货挂牌上市，这是国内期货市场上市的首个活体交割品种，对应的是万亿级别以上的生猪产业。

生猪期货上市对生猪产业长远稳健发展具有重要意义，不但可以为企业提供公开、透明和连续的价格参考及风险管理工具，亦将会助力产业格局重塑，对于生猪产业形成深远影响。