

山东江苏生猪调研报告

2020/7/15

兴证期货·研发中心

农产品研究团队

李国强

从业资格编号: F0292230

投资咨询编号: Z0012887

黄维

从业资格编号: F3015232

投资咨询编号: Z0013331

联系人: 李国强

021-20370971

ligq@xzfutures.com

内容提要

从调研的情况看,山东和江苏地区生猪养殖恢复的情况良好,生猪存栏增加,但仍远低于非瘟之前的存栏。非洲猪瘟仍呈点状存在,但发病率并不高;听闻南方地区受到高温降雨影响出现非瘟集中爆发的情况可能导致生猪存栏恢复进度远远不及北方。

生猪养殖成本大幅走高,尤其是外购仔猪的养殖成本达到25—30元/公斤,对生猪价格有底部支撑。春节之后,2月疫情导致生猪补栏断档,3、4月生猪补栏增加,对应7、8月育肥生猪出栏量大幅减少,9月以后育肥猪供应有望增加,对生猪价格有打压。

6月,猪肉进口受限,对国内猪肉价格利多,后期猪肉的进出口政策对价格仍有很大影响,需要密切关注。

整体来看,在供不应求的背景下,生猪价格跌破成本的概率较小,将维持高位波动的状态。2019年11月的高点41元/公斤将对生猪消费带来抑制,而25—30元的成本支撑也相对较强。

标题目录

1.山东江苏生猪调研	3
1.1 山东、江苏生猪行业介绍	3
1.2 山东、江苏生猪调研路线	3
1.3 调研结论	4
1.3.1 生猪恢复至正常年份 60%--80%	4
1.3.2 生猪出栏体重增加 20%--30%	4
1.3.3 生猪出栏、补栏节奏造成猪价大幅波动	5
1.3.4 生猪养殖成本大幅增加	6
1.3.5 生猪养殖的总结和策略	6
1.4 调研实录	7
1.4.1 生猪养殖企业（聊城）	7
1.4.2 饲料、生猪养殖企业（潍坊）	7
1.4.3 肉鸡、生猪养殖企业（潍坊）	8
1.4.4 生猪屠宰企业（潍坊昌邑）	8
1.4.5 生猪养殖企业（临沂）	9
1.4.6 饲料、生猪养殖企业（临沂）	9
1.4.7 油厂（日照）	9
1.4.8 江苏连云港东海县生猪养殖企业	10
1.4.9 江苏徐州生猪养殖企业	10

1. 山东江苏生猪调研

1.1 山东、江苏生猪行业介绍

根据官方统计数据，2017年我国生猪出栏量前10名的省份包括四川、河南、湖南、山东、湖北、广东、广西、江西、安徽、江苏，合计出栏量达到4.44亿头，约占全国总出栏的63%以上。山东是我国生猪养殖、消费以及生猪屠宰大省，产量约占全国产量的7.4%，对国内生猪供求有重要的影响。江苏生猪产量位居全国第十名，出栏量达到2800万吨，占全国总产量的4%，同样对全国生猪的供求产生较大影响。

图 1：2017 年主产省生猪出栏头数（万头）



数据来源：Wind、兴证期货研发部

1.2 山东、江苏生猪调研路线

本次调研从济南出发，途径潍坊、青岛、日照等主要生猪养殖地区；江苏主要对生猪养殖比重较大的苏北地区包括连云港、宿迁和徐州进行调研，调研地区基本能反映两省生猪养殖及恢复的情况。

图 2：生猪调研路线



数据来源：兴证期货研发部

1.3 调研结论

1.3.1 生猪恢复至正常年份 60%--80%

山东地区生猪恢复情况略好。集团企业，以牧原股份为代表，大量建设母猪场，增加母猪和育肥猪存栏，并且大量增加仔猪供应，生猪存栏和供应量大幅增加，可能超出非瘟前的水平；大部分集团企业加大生猪养殖力度，生猪存栏大幅增加，但限于仔猪的供应紧张，育肥猪存栏量同比大幅增加 80%--100%但仍旧低于非瘟前存栏水平。家庭农场的养殖相对专业，且作为拥有者，养殖户也更为尽责，防控更加严格，生猪存栏量减少幅度相对不大，恢复到非瘟前的 60%-70%；小养殖散户受非瘟影响比较大，且仔猪成本比较高、资金压力比较大，生猪存栏的恢复情况比较差，可能只有 30—40%。

苏北地区生猪养殖恢复不及预期。集团企业来看，生猪存栏的恢复尚可，恢复达到非瘟前的 70%左右；但其他类型养殖户恢复不及预期，家庭农场养殖恢复达到 30%—50%；散户的养殖基本退出，养殖恢复 10%--20%。

综合来看，生猪存栏较去年下半年出现了大幅的增加，但仍旧低于非瘟前的水平，预估整体存栏数量恢复到非瘟前的 60%--80%水平，未来半年仍旧缺猪。

1.3.2 生猪出栏体重增加 20%--30%

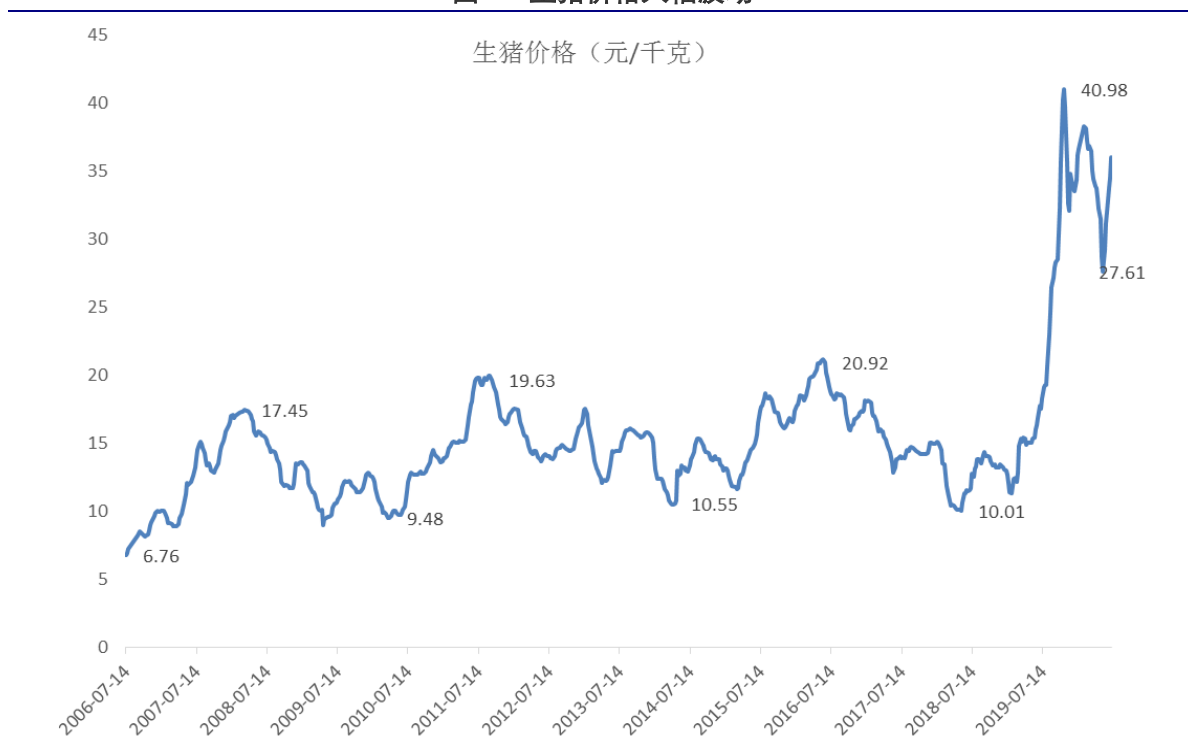
山东地区，生猪出栏体重增加 10%--20%左右。山东地区以消费标准重量生猪为主，即生猪出栏体重在 115—120 公斤，瘦肉率较高，市场接受度好。而非瘟之后，猪肉紧缺，猪肉价格大幅飙升，养殖企业为了获得更多的收益将生猪出栏体重大幅提高。山东地区，除个别集团企业，大部分企业生猪出栏体重提高到 130—140 公斤/头的水平。这意味着，同样数量的生猪出栏，猪肉的产出重量增加 10%以上。

江苏地区对肥肉的接受度更高，因此，生猪出栏的体重增加幅度在 15%–30%。大部分企业生猪出栏体重达到 140 公斤左右，部分生猪出栏体重达到 150 公斤/头。

受生猪出栏体重增加影响，饲料和豆粕的消费要好于市场预期。从山东地区情况看，肉鸡存栏维持高位，蛋鸡存栏同样维持偏高水平，饲料消费持平于去年的高位。生猪存栏同比增加，加上存栏生猪体重大幅增加，料肉比大幅提高，导致对饲料的消费增加。因此，尽管生猪的存栏比非瘟前仍旧下降很多，但对豆粕和玉米的消费可能没有预期的低，后期育肥猪的存栏还将对饲料消费有很大的需求。

1.3.3 生猪出栏、补栏节奏造成猪价大幅波动

图 3：生猪价格大幅波动



数据来源：Wind、兴证期货研发部

2019 年下半年以来，生猪价格大幅波动，2019 年的 11 月生猪价格最高冲到 41 元/公斤，随着消费的减少以及后期疫情影响导致生猪消费下降，生猪价格持续回调，最低跌至 2020 年 5 月的 27.6 元/公斤，最低下跌幅度达到 33%。5 月底后生猪价格持续反弹，目前已经接近前期高点 40 元/公斤。

生猪价格波动包括以下几个方面的原因：第一，受生猪价格大涨影响，消费需求持续走弱，随着疫情的爆发，需求再度下滑导致猪价走低，养殖户集中抛售导致 4、5 月生猪价格大幅下挫；第二，国储抛售和进口肉持续增加，在生猪消费淡季对价格压力明显。6 月受进口猪肉限制影响，国内猪肉价格企稳反弹；第三，补栏情况看，2020 年 1 月底至 2、3 月上中旬，国内疫情严重，生猪调运困难，企业仔猪补栏停滞，从仔猪价格也可以看出端倪。三月下旬随着疫情的缓解，仔猪补栏增加，仔猪价格大幅上涨。1—3 月的仔猪补栏偏少，对应着 7、8 月的生猪出栏大幅萎缩，目前市场上生猪出栏数量偏少导致价格大幅上涨。但 9 月以后，生猪出栏将恢复正常，价格将会受到供应增加影响出现一定压力。

图 4：仔猪价格震荡向上



数据来源：Wind、兴证期货研发部

1.3.4 生猪养殖成本大幅增加

对于育肥生猪养殖的企业，生猪养殖成本大幅增加。其中，7 公斤断奶仔猪价格在 1700—2300 元/只，按照 120 公斤出栏成本在 14—19 元/公斤；育肥方面，人工成本上涨 20%—40%；防疫成本增加 50%—80%；饲料成本相对稳；由于饲料在育肥成本中的占比较高，因此，育肥成本增加在 20%左右，育肥成本达到 12—13 元/公斤。因此，外购仔猪的生猪成本在 26—32 元/公斤。

仔猪的成本增加 20%左右，达到 400—450 元/头。销售价格在 1700—2300 元/头，每头盈利达到 1300 元—1900 元。自繁自养育肥生猪的出栏成本 15—17 元/公斤。

目前，除牧原股份能够满足自繁自养需求且有大量仔猪销售外，大部分企业需要外购仔猪，因此，育肥猪成本价格达到 16—30 元/公斤。2020 年 5 月生猪价格下跌到 27 元/公斤，有很大部分育肥猪养殖户出现亏损。

1.3.5 生猪调研总结和策略

从调研的情况看，山东和江苏地区生猪养殖恢复的情况良好，生猪存栏恢复较好，但仍远低于非瘟之前的存栏。非洲猪瘟仍呈点状存在，但发病率并不高；听闻南方地区受到高温降雨影响出现非瘟集中爆发的情况可能导致生猪存栏恢复进度远远不及北方。

生猪进口数量大幅增加，2020 年前四个月，生猪月均进口量达到 32 万吨，但 6 月受进口限制影响，国内猪肉短缺，导致价格大幅飙涨，因此在国内猪源受限的背景下，猪肉进口政策对价格产生较大的影响，后期需重点关注。

从价格来看，育肥生猪的成本受仔猪价格上涨影响出现大幅走高，达到 25—30 元/公斤的水平，在整体供不应求的背景下，生猪价格有底部支撑。2019 年的高点可能会对生猪的消费形成很强的抑制，价格大幅突破也有难度，因此未来，生猪价格大概率维持在高区间波动的状态。

从节奏看，2020年7、8月，出栏生猪数量有限，加上养殖户惜售，大量生猪出栏将集中在8月下旬及9月以后，尽管需求增加，但供应的压力可能对猪价利空。双节之后，11月处于消费淡季，生猪价格可能出现低点，随后随着元旦和春节的到来生猪价格将会出现再度走高。春节前后需求下降，生猪价格将季节性回落。

1.4 调研实录

1.4.1 生猪养殖企业（聊城）

公司于2017年开始建设，2018年逐步投产，2020年已经达到满产状态，规划母猪存栏2.3万头，仔猪出栏50万头，育肥猪出栏22万头，以目前的养殖、销售进度看，可以完成年度目标。其中，28万头仔猪销售给其他企业（主要是给集团的其他分公司）。22万头的育肥猪中，20%依靠公司自养，80%依靠代养模式，2019年的代养费用要200元/头，2020年的代养费用超过300元/头。

目前公司采用“边挑选母猪、边建设猪场、边进行放养”政策，努力提高生猪的产能和产量。2019年下半年开始，公司推行“聚落化”发展模式，即生猪养殖、屠宰和消费逐步形成闭环，减少生猪的调运和流动。目前，集团在滨州、高密等地不断推进聚落化模式。

自2019年下半年以来，公司开始从商品猪中选择较好的母猪留作种猪，目前这种操作仍在进行。由于仔猪价格处于历史高位，尽管商专母猪的生殖效率下降，其仔猪的存活率偏低，料肉比偏高，但效益仍旧处于高位，因此企业仍在进行操作。

消费习惯看，在山东省内，屠宰企业需要240斤的猪，超过260斤的下游接受程度不高，需要销售到省外。因此，公司今年一直以来都以销售240斤标猪为主。售给屠宰场的育肥猪占比20%，销售给中间商的占比80%。当然，其他子公司的情况可能完全不同。

从今年销售看，6月以前销售1.6万头，7月、8月出现断档，尤其是七月可供销售量可能只有1万头，整个市场缺猪比较严重。随着国家政府调控的放松以及短缺，7月猪价涨势偏强，8月以后暂时不好判断。

1.4.2 饲料、生猪养殖企业（潍坊）

公司2019年饲料销售380万吨；2020年规划销售420—450万吨，增加超过10%；从饲料结构看，2019年销售肉鸡饲料占50%、肉鸭料25%、猪饲料20%左右。2020年上半年来看，生猪饲料由去年31万吨增加到50万吨，增幅超过50%；但仍略低于2018年的销售量10—20%；生猪养殖有很大恢复，但仍旧低于正常年份。

2019年，肉鸡料由170万吨增加到190万吨，超过10%，今年上半年肉鸡料仍然销售比较旺盛，反应了肉鸡存栏维持高位；虽然亦听说有个别企业淘汰种鸡，但淘汰量小，可能对价格仍有打压。肉鸭料出现下降；但生猪料的销售大幅增加，近期乳猪料销售旺盛，后期育肥生猪出栏供应可能会逐步增加。

从添加比例看，豆粕价格偏低，在猪料中的添加比例由17%提高到20—22%；在禽料中添加比例由20%提高到22%。杂粕的添加大幅缩减。

玉米来看，在生猪料中添加比例在55%—60%；在肉鸡的添加比例在50%—55%；在鸭料中比例变化较大。

从目前公司饲料销售情况看，未来生猪的存栏和出栏将出现大幅增加；肉鸡的存栏和出栏保持较高的数量；肉鸭存栏和出栏有所下滑。

1.4.3 肉鸡、生猪养殖企业（潍坊）

公司于 1991 年开始肉鸡养殖。2019 年肉鸡出栏量达到 3700 万只，240 万只自养；其他通过农户代养，代养费用 2—2.5 元，45 天左右出栏；2019 年 11 月以后，肉鸡价格大幅下跌，代养企业风险很大，因此公司大幅缩减代养数量，今年计划投放 1000 万只。

公司老板认为，2019 年以来，肉鸡养殖行业进入者众多，已经导致该市场饱和，因此，短期逐步推出一部分养殖产能。生猪受非洲猪瘟影响可能长期短缺，因此开始在生猪发力；目前公司有丹麦系原种猪 300—400 头，年底计划引原种猪到 800 头。去年，能繁二元母猪 1000 头，目前 5000—6000 头，其中 400 头左右是去年留的三元母猪，占比在 10%左右，后期不准备继续留三元母猪。3500 头在产，其他在 100—230 斤/头，后期逐步配种投产。2020 年底，能繁达到 7000 头，2021 年，能繁二元达到 10000 头以上。目前，50 公斤能繁二元后备母猪销售价格在 5500—6500 元/头，利润很好。PSY 平均达到 28.5，生长速度、出肉率和料肉比也和美系差别不大，在 2.3—2.5 之间。120 公斤以内和 200 公斤以上的体型可以，但中间体重体型不好，因此不好卖。

目前，仔猪利润很好，公司以销售仔猪为主，其中 50%—70%销售；30%—50%用于自己养殖，其中有一半通过农户放养，放养费用方面，去年 230 元/头；今年在 300 元以上。目前有育肥猪存栏 3500 头，存栏率在 80%左右。

育肥猪养殖成本方面，主要体现在人员工资成本大幅增加 20%—50%；防疫和生物安全成本大幅上涨，2018 年养殖成本 5.8—6.2 元/斤，2019 年上涨到 7 元/斤。

公司从肉鸡养殖和屠宰发家，受到 2018 年底以来行业扩张严重影响认为未来肉鸡养殖可能会遇到一定过剩，但生猪养殖前景较好，因此在近几年加大发展生猪板块养殖。

1.4.4 生猪屠宰企业（潍坊昌邑）

屠宰产业，屠宰产能 6000 头/天；最高屠宰可达 10000 头/天；目前每天 1500—1600 头；今年以来，1—4 月，每天屠宰 3000 头左右；5、6 月，生猪收购困难，屠宰量维持在 1500-1600 头/天。今年和去年的屠宰量基本相当，但去年是市场没有猪，今年市场有猪，提高收购价格屠宰量可以增加，因为 2019 年，猪场可以留母猪做种猪；二次育肥以及压栏导致供给较少；今年没有刻意留母猪做种猪；近期有二次育肥即压栏现象，但农历 8 月初—8 月 15 日，将会出栏很多猪。

今年存栏生猪和去年基本差不多，散户复养的比较少，散户存栏下降 30%左右。但集团企业大幅扩张，存栏出现增加；但市场消费能力下降，导致价格出现波动。

目前集团对非瘟检验检疫比较及时到位，可以及早发现及早拔牙式处理，不会出现整个猪场销毁的现象。集团资金实力比较雄厚，对非瘟可防可控。

企业有 1 万吨冷藏库容，目前库存 2000—3000 吨，处于比较低水平，由于生猪收购价格偏高，集团要求尽量不要库存。

屠宰企业持续经营，前一段时间生猪价格持续下跌，生猪屠宰出现亏损现象；随着生猪价格的不断上涨，目前屠宰利润还不错。2017、18 年，生猪屠宰体重在 115—118 公斤；2019、20 年增加到 120-125 公斤。

从屠宰看，2019 年 5 月以来，70%的公猪，30%的母猪；目前恢复到 50%公猪和 50%母猪，说明市场留种三元母猪现象不多。

公司通过自己的采购员进行生猪采购占 70%；剩下 30%通过中间商或集团采购，集团采购成本偏高，很少采购。

目前，生猪的跨省调运需要两地的检疫机构开 A 票和防疫证明，因此很难进行。公司主要通过白条调运，不受限制，其中 40%冷鲜本地消费；60%冷鲜销往江浙，山东地区基本销往江浙；东北地区销往北京等地。

1.4.5 生猪养殖企业（临沂）

公司于 2019 年 7 月开始在山东布局生猪养殖，2019 年母猪 5000 头；目前有母猪 3 万头，其中 1 万头是经产母猪，2 万头后备，目前基本上是留种的二元母猪，三元占比少且在淘汰；育肥生猪存栏 10 万头，7 万头小猪需要从其他地区调运，目前公司在临沂地区仍旧有 4 万头的空栏。目前仔猪成本 1800 元，成本较高。

公司是由饲料企业转型，大部分需要下放给农户饲养，10 万头只有 1 万头自养。公司规划 2020 年生猪出栏 20 万头，未来生猪价格还是比较好，但公司的规划还存在一定变数。在仔猪 1700-2000 元的情况下，生猪出栏成本高达 13.2—15 元/斤，压力较大。当地的代养费用为 400 元/头，出栏体重增加，代养时间延长，代养费用就相应增加。当地的散户和集团生猪存栏恢复不错，达到正常年景的 60-70%，比去年增加 80%至 100%。

未来生猪行业看，福建等南方地区非瘟非常严重，国家进口肉限制，以及南方地区复养失败，猪价仍旧维持在高位水平。

1.4.6 饲料、生猪养殖企业（临沂）

公司专注于猪饲料的研发和销售，在山东有 5 个工厂，东北、湖北和四川分别有工厂。公司服务的对象为母猪在 20—100 头，对应的育肥猪出栏在 500—2500 头的专业的家庭农场。家庭农场一般都是夫妻老板档，对生猪养殖责任更强，养殖的效率也更高，尤其在生猪价格大幅上涨情况下，更关心生猪的生长和发育。公司的饲料销售大幅增加。去年，公司在当地的销售在 500-600 吨/月，今年已经达到 1500 吨/月，增加幅度比较大。规模更小的散户和集团企业客户不多。

从目前了解的情况看，今年各集团公司在农户中的生猪放养数量大幅增加，增幅可能达到 1 倍以上，生猪恢复势头很好。个体散户的复产相对理性，去年很多散户发生非瘟导致破产的情况也存在，所以今年没有大幅增加。

公司的乳猪料产量比重也很大，由于 7 月以后饲料中不能添加抗生素，因此，公司在 7 月以前生产量增加。7 月以后，无抗的饲料如果蛋白含量超过 17%，乳猪的肠道没有发育健全，会出现消化吸收不良，腹泻的情况，因此传统上豆粕的添加比例 21%，未来要逐步下降到 17%。仔猪生长到 12 周以后，肠道健全，豆粕比例可以放大。目前，欧洲国家的乳猪料中蛋白占比在 17%。

目前，当地生猪存栏恢复的不错，比去年大幅增加，但处于正常年景 80%左右，未来还是比较缺猪。

1.4.7 油厂（日照）

公司是国际大粮商，压榨大豆，目前全国产能扩张到 2 万吨/天，1.1 万吨为自建压榨厂，1 万吨左右与当地闲置产能合作。目前，山东地区的压榨产能维持在 60—70%左右的高位，油厂库存水平充足，近期受到疫情影响，日照港口出现十数条大豆商船排队卸货。公司实行完全套保，包括汇率也进行套保，但决策和执行权收归集团。

目前，该工厂的日产量为 2700 吨/天，设计产能 3000 吨/天，由于压榨浸出原因不得已降负荷。公司客户主要侧重于大饲料集团，占 80%的销售量。

山东地区肉鸡消费豆粕占比 40%，蛋禽消费占比占 30%，生猪消费占比 25%--30%，因此，肉禽对豆粕的消费需求影响更大。7 月 1 日开始，生猪饲料采取无抗政策，很多企业在截止日前更多的生产含抗的饲料，增加库存，导致对豆粕需求有提前。

从油厂情况看，6 月中旬前，整体现货处于高贴水状态，贴水最高达到-170 元/吨，油厂预期供求过剩大幅销售，但 6 月底美国农业部报告改变市场观点，导致目前山东地区豆粕贴水大幅收窄到-30---50 元/吨水平。目前山东地区的油厂豆粕 8 月和 9 月基本销售完毕，后期压力不大，但 10 月以后豆粕销售数量不大，只有 30%左右，中美贸易争端的不确定性仍旧较大，10—1 月的大豆进口买船不多；加上 9 月以后，棉粕、花生粕等杂粕大量出现将对豆粕价格形成竞争，给价格带来很大冲击。因此，近期豆粕价格有一定的回调压力。

山东地区豆粕销售模式看，远期基差贸易占 30%，近期基差占 30%，现货贸易占 40%；基差贸易比重低于南方地区。现货贸易比重大，加上当地产能比较大，而油厂和企业的库存比较小，一般只有 7 天左右的库存，导致山东地区豆粕的价格波动比较大。

从油厂角度看，由于库容有限，当油厂看多，尽量减少合同的销售；当油厂看空时尽量增加远期合同的销售，而不是通过现货库存进行调节。

1.4.8 江苏连云港东海县生猪养殖企业

集团生猪养殖企业一

2019 年，公司能繁母猪 1000 头，其中有部分三元母猪，出栏育肥生猪 3 万头，主要通过公司加农户形式进行外放饲养。目前，公司能繁母猪 3000 头，经产母猪 1000 头左右，其他后备母猪，规划今年育肥生猪出栏达到 7 万头。生猪育肥成本达到 13—14 元/公斤。集团的生猪养殖和出栏同比增加近一倍，但仍低于非洲猪瘟前水平。

集团生猪养殖企业二

公司在 2017 年开始布局生猪养殖，2019 年生猪出栏 1.8 万头,今年计划出栏 2.5 万头，由于生猪养殖利润较好，公司尽量扩大放养规模，公司的仔猪完全通过外购。

集团生猪养殖企业三

公司生猪出栏在 5000—6000 头，年计划出栏量在 6—7 万头，非瘟前公司月均出栏 3 万头，年出栏量达到 36—40 万头，集团在张家港的生猪养殖规模受到很大的影响，至今恢复仍旧不及预期。

疫苗企业

公司主要面对 300 头以上的家庭农场养殖户推广疫苗，非瘟前，公司的客户有 60 多家，但目前，该类企业下降到 10%左右，企业养殖密度大幅下降。部分企业降低养殖密度主要基于两个因素：防控非瘟和资金成本压力。

小散户基本退出生猪养殖行业，由于江苏管控措施非常严格，加上非瘟造成的损失较大且影响面大，当地的小散户基本退出这个市场，外出打工或寻找其他的行业进行谋生，散户的退出比例达到 90%，可以说，连云港东海的散户养殖恢复的程度非常低。当地生猪养殖企业的生猪出栏体重超过 280 斤/头，由于从 230—300 斤/头，需要接近 2 个月的时间，因此，当地养殖户的养殖费用达到 500-600 元/头。当地没有大型的屠宰企业，需要将生猪运往外市进行屠宰。

1.4.9 江苏徐州生猪养殖企业

集团生猪养殖企业一

公司目前生猪存栏 4 万头，其中 80%是自养，20%依靠外放。集团企业生猪存栏同比大幅增加，但低于非瘟前，达到 80%的恢复程度。小企业和散户复养的不多，主要是复养风险太

大。很多散户通过购买标猪进行二次育肥，这样可以有效的降低养殖的风险。三元母猪来看，第一、二胎尚可，但其后的稳定性差，因此很难持续产仔，供应的持续性不强。

集团生猪养殖企业二

公司是上市公司，主要是肉鸡的养殖，生猪养殖板块占比不大，但年出栏水平在江苏地区尚可。公司 2018 年生猪出栏 38 万头，2019 年生猪出栏 20 万头，今年预计生猪出栏量达到 26 万头。目前公司有母猪 6 万头，主要通过自养及“公司自建基地+农户”的形式进行养殖。

“公司自建基地+农户”，即公司建好猪舍，提供养殖所需，并招聘农户进行饲养，根据农户的养殖成果进行付费，这样可以有效调动农户的积极性，农户的收入在 100 多元/头。公司代表认为，由于生猪养殖恢复不顺畅，生猪行业要恢复到 2018 年的水平可能要到 2022 年，因此未来仍旧有很好的利润空间。

集团生猪养殖企业三

目前公司在生猪主产区大量发展母猪场，仔猪供应量大；由于公司的养殖模式以及对疫情的控制能力较好，因此公司的生猪恢复情况很好。公司在江苏地区的出栏体重达到 280 斤/头。预期 2021 年初，可以达到非瘟前的水平

公司的母猪繁育体系非常发达，基本能够保证生猪的品质稳定，而且不再需要从国外引种，是目前国际非常看好的生猪养殖集团公司。由于公司在猪场建设的投入持续增加，因此摊到生猪的成本大幅增加，后期可能会持续下降。

集团生猪养殖企业四

集团公司年出栏育肥猪目标达到 800 万头，华东地区出栏 100 万头，江苏规划出栏 20 万头。目前在华东地区大力发展生猪养殖行业，今年以来生猪存栏持续增加，2-3 月受疫情影响，生猪补栏有断档，但 4 月以后补栏恢复，9 月以后育肥将持续出栏，生猪供应有压力。

集团生猪养殖企业五

公司一直大力发展生猪产业，规划出栏 10 万头，主要通过“公司+农户”放养模式。

分析师承诺

本人以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰地反映了本人的研究观点。报告所采用的数据均来自公开资料，分析逻辑基于本人的职业理解，通过合理判断的得出结论，力求客观、公正，结论，不受任何第三方的授意影响。本人不曾因也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接收到任何形式的报酬。

免责声明

本报告的信息均来源于公开资料，我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。文中的观点、结论和建议仅供参考。兴证期货可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告反映编写分析员的不同设想、见解及分析方法。报告所载资料、意见及推测仅反映分析员于发出此报告日期当日的独立判断。

客户不应视本报告为作出投资决策的惟一因素。本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。本公司未确保本报告充分考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需要。本公司建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的损失负任何责任。

本报告的观点可能与资管团队的观点不同或对立，对于基于本报告全面或部分做出的交易、结果，不论盈利或亏损，兴证期货研究发展部不承担责任。

本报告版权仅为兴证期货有限公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发，需注明出处兴证期货研究发展部，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。