

海大集团养猪业务连续亏损

去年亏近9亿元,今年一季度再亏3.02亿元,拐点何时能现?

文/羊城晚报记者 丁玲



去年以来,猪肉价格一路下跌 视觉中国供图

“猪周期”下生猪养殖板块持续深度亏损,但受原料粮价格上涨带动,国内饲料价格创出历史新高,这让一手抓养猪、一手卖饲料的海大集团(002311)很“纠结”。

两块业务冰火两重天

4月12日,海大集团发布了2021年年度报告及2022年一季度报告。羊城晚报记者梳理发现,2021年,海大集团呈现“增收不增利”状态。其中生猪养殖业务营业收入实现同比增长25.08%,但亏损近9亿元,同比下滑238.09%,拖累公司整体盈利;而剔除生猪养殖的其他业务,则实现营业收入、净利润双增长。

生猪养殖业务和饲料业务可谓“冰火两重天”。2021年禽肉、猪肉价格持续低迷,畜禽养殖受终端肉类产品价格下滑及原料成本上升两端挤压,养殖大幅亏损。生猪养殖业务方面,海大集团全年出栏肉猪约200万头,实现营业收入约46.42亿元,同比增长25.08%。报告期内受仔猪及肉猪价格大幅波动的影响,生猪养殖业务全年亏损8.96亿元。再来看看饲料业务,海大集团饲料业务主要原材料为玉米、豆粕等,该业务材料成本常年占总成本的95%以上,大宗农产品价格直接影响了公司的营业成本。海大集团表示,玉米价格在2020年持续上涨至高位水平的基础上进一步增长;豆粕价格较年初上涨至历史相对高位,全年历史相对高位震荡。受原料粮价格上涨的带动,国内饲料价格创出历史新高。年报数据显示,海大集团的饲料销售业务景气度较高,全年实现营收698.26亿元,同比增长43.19%,毛利率为9.1%。

一季度仍处深亏周期

值得一提的是,今年一季度,生猪养殖

业务情况仍未得到好转。今年一季报显示,今年一季度海大集团实现营收199.53亿元,同比增长26.98%;实现归属于上市公司股东的净利润2.01亿元,同比下降71.62%。其中生猪养殖板块实现营业收入13.74亿元,同比下降15.6%,生猪养殖出栏约为83万头,养殖成本下降明显,但因出栏价格较低,生猪养殖业务实现归属于上市公司股东的净利润约为-3.02亿元,同比下滑236.07%。海大集团也表示,今年一季度生猪养殖一直处于深度亏损周期。只有猪肉价格回升,海大集团养猪业务才有扭亏的可能。但对于后续猪肉价格走势,机构给出了不同的观点:国信证券3月14日研报认为,“本轮猪周期持续时间较长,振幅特别大,生猪价格仍未见底”;太平洋证券4月4日研报则认为,“猪周期反转在即,对生猪行业维持看好评级”。而生猪养殖拐点未现,海大集团股价也跌跌不休。受业绩影响,海大集团股价自去年下半年起便震荡下行。今年公司业绩继续承压,叠加大盘整体下行等因素,截至4月13日收盘,年初至今股价跌幅达20.67%。

新闻链接

巨亏之下,头部猪企积极开展自救

目前,包括温氏股份(300498)、新希望(000876)、牧原股份(002714)、正邦科技(002157)在内的头部猪企尚未披露2021年年报及2022年一季度报告,但根据此前公告的2021年度业绩预告,“猪周期”下公司业绩承压明显,经营压力进一步加大。业绩预告显示,2021年新希望净亏损在86亿至96亿元区间,同比下降273.94%-294.17%,该公司是新希望集团在农业板块的上市主体。亏损主要原因为生猪养殖业务出现大幅亏损。2021年生猪价格较去年同期大幅下降(商品猪销售均价同比下降约42%),饲料原料价格连续上涨,生猪养殖成本同比明显上升。2021年,正邦科技预计亏损182亿至197亿元,由盈转亏。对此,正邦科技表示,业绩变动主要原因是,报告期内,公司销售生猪1492.67万头,同比增长56.14%。由于国内生猪市场价格下滑,公司单头销售均价为16.6元/公斤,同比下降16.1元/公斤,单头收入下降1653元,销量的上升叠加销售价格的下降影响利润88.73亿元。公司产业单一,利润贡献主要为生猪养殖业务,相比多元化公司受猪周期影响更大。值得一提的是,养猪又养鸡的温氏股份也大幅亏损,预亏133.37亿元。在业绩承压之下,头部猪企纷纷开展自救。温氏股份对外披露,肉猪养殖成本有所下降,1月份综合成本低于9元/斤,整体符合前期目标。正邦科技则选择出售其西南地区的饲料业务,用以回笼20亿-25亿元资金。公告称,生猪养殖业务已成最核心业务。但受生猪销售均价下降、淘汰低效母猪、清退劣绩产能等影响,在正常经营亏损外也额外承担了战略调整改革下的大额亏损。将持续深耕生猪养殖,强化生猪育种、配种技术及过程管控,确保在极端环境下能够正常生产经营。新希望也推出了不超过45亿元的新一轮定增案,用以补充现金流。另外,还在费用、死淘、饲料、兽药四大方面进行成本调整。(丁玲)

从来都是靠廉价打市场 迪卡侬不能来点格调吗

据媒体报道,受去年疫情影响,多数同类品牌大受折损,迪卡侬却实现了全球零售销售额144亿欧元,净利润达5.5亿欧元(约合人民币38.66亿元)。可是当初因低价备受青睐,如今却因产品质量和品类减少被吐槽。同时,作为主打低阶入门级的运动卖场,迪卡侬可能还面临消费者流失的问题。

不同于其他品牌大费周力请明星代言和宣传营销,迪卡侬没有大规模联名、营销与推广,即使是宣传,也只是普通的广告投放。迪卡侬中国区媒体经理就曾表示,迪卡侬广告费用只占营业额的1%。迪卡侬不仅许多商品没有外包装,就连鞋子的鞋盒都省了。相较于大部分企业集中在产业链的某个环节,迪卡侬创建了市场少有的从产品设计研发、生产加工、物流配送到零售终端的全产业链体系。虽然迪卡侬把成本牢牢控制在手中,可是这样的结果却是单地在价格上做文章,而且重点还是“便宜”两字。反观行业其他的高价产品,其强调核心价值在于通过高价值实现高利润,在于通过价值往往能够通过多元化方式来实现。简而言之,价格贵的,附加值可以更高。价格低的,就只靠“便宜”两字来竞争了。

因此,迪卡侬在国内大城市获得群众喜爱之后,似乎就很难有更多本质的突破。许多商品样式多年不变,不同档次之间,常常也只是厚薄或者几个口袋之分。工业化、模式化痕迹非常明显。忠诚的消费者时间长了就会发现,只买最便宜就够了,因为运动服不会轻易过时的。买贵却没有特色的,一换季,就会发现掉价是非常快的。

迪卡侬从当初的舶来品,快速变成满街都在穿,也没见什么仿冒的产品。这种状态对于消费水平上升、身份意识抬头的群体来说,已经明显落后了。当初人们纷纷说开口开了一家迪卡侬,还说自己买的是迪卡侬,到如今,甚至不愿说自己穿的是迪卡侬。消费者可能还是那群人,但是心态已经变化了。迪卡侬作为经济型服装的代名词,是可以一次买很多的,不用精挑细选,也是可以很快淘汰的。那么这个群体是谁,当然就是学生群体了。作为体育服装,抓住学生群体,是非常对口的,但是要是说是运动时尚,就相差得远了,恰恰是后者才是体育品牌利润增长的来源。许多大型运动品牌,之所以形象坚挺,有其深厚的技术研发,有大型明星代言,也有动辄数千元的价位来支撑。虽然“性价比”可能偏低,但是“面子价格比”却是很高的。把一件T恤卖出羽绒服的价格,不是所有品牌都能做到,也不是所有人都能卖得起,后者就会成为别人的榜样。

顺丰一季度已扭亏为盈 国际业务将成新增长点

羊城晚报记者 林曦 实习生 徐政媛

近日,顺丰发布了2022年一季度业绩报告。公告显示,虽然3月受到疫情影响,但顺丰还是一季度实现了由亏转盈,预计今年一季度盈利9.5亿至11亿元,同比增长196%至211%,上年同期亏损9.89亿元。有业内人士认为,虽然目前来看顺丰实现了扭亏,但是现在很多地方的物流并不通畅,今年3月顺丰的业务量也出现了波动。

从数据来看,顺丰的单票收入实现了增长。华创证券数据显示,1月-2月顺丰、圆通、韵达、申通单票收入分别为16.67元、2.7元、2.5元、2.59元,同比上涨5.04%、10.5%、13.1%、0.5%;快递业务收入增速分别为7.2%、41.1%、47.8%、39.7%。另外,今年2月顺丰速运物流业务实现营收98.49亿元,同比下降3.36%;完成业务量6.38亿票,同比下降8.33%。但是2月份顺丰速运物流业务的经营数据有明显的增幅。韵达、圆通、申通三家快递公司业务量增速超过70%,这是各家公司实行的“春节不打烊”规定等有利因素带来的促进。

占比70%市场份额的电商业务是许多快递公司的主流业务。不过,对比而言,顺丰的时效件,则是可以反超其他竞争对手的有利方向。目前,顺丰在中国拥有约40%的货机,以及500多名多的飞行员,且在2021年公司国内航空货运量就占全国航空运输量的35.5%。兴业证券方面认为,阶段性疫情仍是最大不确定因素,一定程度影响公司收入增长,但外部环境压力也有望激发公司降本增效、管理改善、利润修复的更强决心。预计顺丰今年将处于业绩逐步回升与量增长阶段阶段性的交织阶段。兴业证券给予顺丰维持“审慎增持”评级。

国际业务成亮点 据顺丰控股董事会秘书甘玲介绍,当前顺丰快运、冷链、同城急送等业务会持续保持较快增长,不过,顺丰的国际业务是最具有看点的部分,将会成为公司业务的第二增长极。据了解,自顺丰与嘉里物流合作之后,通过2021年第四季度嘉里方面并表,顺丰实现了上市以来最好的四季度业务水平,净利润高达24亿元。有行业观点认为,正是因为与嘉里物流合作,所以顺丰成功拥有了嘉里物流在东南亚本土成熟的运输网络,占据了很大的发展上风,这也使得顺丰可以快速打造东南亚区域快递网络,开发高性价比的跨境运输产品。

业务量出现波动 受3月疫情影响,国内部分城市实行了封控管控,顺丰业务收入也出现了一定的波动,但是在第一季度的业绩仍实现了盈利。今年3月份经营简报显示,3月顺丰速运物流业务营业收入约124.63亿元,同比下降5.87%;业务量8.03亿票,同比下降



快递员在配送生活物资 新华社发

晨星发布基金业绩TOP10榜单 工银瑞信28只基金上榜

近日,晨星(中国)公布了最新的基金业绩榜单和评级报告,工银瑞信基金旗下28只产品业绩跻身同类前十,其中工银生态环境股票、工银战略转型股票、工银前沿医疗股票、工银信息产业混合等9只基金更是登顶同类榜首。在“以业绩说话”的公募基金行业,出色的投资业绩离不开强大的平台支持,工银瑞信持续提升投研能力,不断加快自身高质量发展,尽全力履行社会责任,积极为投资者回馈更多的价值贡献。工银瑞信基金坚持“专业为本”,构建了全面、高效的投研体系:通过自上而下的宏观分析,强化资产配置层面的动态平衡;通过自下而上的深入研究,坚持优选中优绩基金经理,全力履行社会责任,积极为投资者回馈更多的价值贡献。在组合层面构建敏捷高效的决策流程。在

投资决策中,既高度重视投资的纪律性,又高度重视动态调整的及时性,通过高效的过程管理,持续降低业绩波动性,提升业绩竞争力。通过持续推进投研核心竞争力建设,工银瑞信锻造了长期稳健可持续业绩的强大内驱力,在市场波动中持续为投资者创造优异回报。去年工银瑞信旗下公募产品为投资者创造了盈利260.58亿元,排名2021年基金公司赚钱榜单前十。截至去年年末,工银瑞信资产管理规模已突破1.7万亿元,旗下各类产品(含非公募)累计为近7000万客户创造4852亿元投资回报,其中公募产品累计为投资者创造了近2000亿元的利润,稳居银行系公司第一,充分体现出工银瑞信持续强化“投资为民”理念和受托责任,坚持“以专业精神,为投资人创造价值”取得了突出成效。(杨广)

华夏基金公募REITs规模超百亿

近日,华夏中国交建RE-IT顺利完成募集,最终募集规模为93.99亿元,将成为目前市场上规模最大的公募REITs项目。至此,全市场共计发行12单公募REITs,累计募集规模约458亿元,华夏基金成为目前仅有的管理2单公募REITs的基金管理人,旗下管理公募REITs规模超

115亿元。华夏基金是国家首批试点11个公募REITs的基金管理人之一,在华夏中国交建REIT之前,已成功完成华夏越秀高速REIT的发行上市。未来,华夏基金力争为投资者推出更多优质的公募REITs产品和服务。(杨广)

中加聚享增盈债券明起发售

在内外多重因素作用下,2022年以来A股出现较大程度调整,过山车行情极为考验投资者的抗压能力。与此同时,叠加资管新规正式实行、理财产品净值化管理的大背景,投资者稳中求进的理财需求日益增长。为满足稳健型投资者理财

需求,中加基金将于4月15日重磅推出一只攻守兼备的“固收+”策略产品——中加聚享增盈债券型证券投资基金(A:015371、C:015372),届时投资者可通过中加基金直销中心、北京银行、平安银行、天天基金等代销渠道进行认购。(杨广)

面板行业下行周期拐点来了吗 京东方称价格已触底,深天马330亿元投建8.6代新产线

不久前,一台只在线上销售的86英寸液晶电视因不到6000元的低价,被业内称为大屏电视的“白菜价天花板”。然而,这种让消费者暗爽、让液晶面板厂商“心里苦”的日子或将结束。近日,行业龙头京东方表示面板价格触底了。



京东方相关产品引人瞩目 视觉中国供图

京东方:面板价格已触底

继年报显示全年营收首次突破2000亿元两周后,近日,京东方在网上业绩说明会上表示,面板价格是基于供给关系来定的,但今年比较特殊,有世界政经形势的叠加影响。目前来看,面板价格已经触底,相信会稳定一段时间。长期来看,一旦经济回暖,仍然会促进有价值产品的价格提升。同时根据业绩说明会披露,今年京东方柔性OLED屏的出货量目标为超1亿片,基本实现满产,位于成都和绵阳两条AMOLED生产线良率均达到了80%以上。3月底,作为面板龙头的京东方发布2021年年报显示,实现营业收入2193.1亿元,同比增长61.79%;归母净利润为258.31亿元,同比增长412.96%。这也是京东方全年营收首次突破2000亿元。虽然涉及目前,京东方的最大利润来源仍然是液晶面板。根据年报,主流半导体显示器件业务上,京东方在手机、平板电脑、笔记本电脑、显示器、

深天马:投建“主打”车载屏

无独有偶,另一家面板公司——中小尺寸面板龙头深天马在4月12日也披露了最新投资计划,拟投资330亿元在厦门建设一条8.6代a-Si和IGZO液晶面板线,以车载、IT显示屏(包括平板、笔电、显示器等)、工业品等显示应用为目标产品市场。从行业整体看,当前8代线主要用于生产电视用面板,车载、IT用面板等主要由G5或G6代线生产。电视市场早已是红海,产能日趋饱和。从深天马发布的公告来看,不同于其他面板厂的8.6代等高

电视五大应用领域市场份额均居全球首位

世代产线,深天马8.6代线项目主要面向车载显示、IT显示屏(平板、笔电、显示器)、工业品等显示等中小尺寸应用市场。深天马称,面板显示行业中小尺寸市场持续增长,新投资有助于完善产线布局。其中得益于新能源汽车、智能化汽车的快速增长,为车载显示市场提供了大幅增长的机会。同时,疫情原因也推动了市场对医疗资源需求,推动医用显示屏的增长升级。中国是全球最大的液晶面板生产基地。液晶面板又是典型的周期行业,目前正处于景气下行周期。面板行业下行周期拐点何时至?华泰证券此前就曾预计,大尺寸面板价格或在2022年一季度触底,2022年二季度随着行业再度进入备货期,价格有望逐步回升。海通证券指出,面板行业格局优化将带来长期增长。从供需的角度看,未来供给方面,产能不像过去集中大幅扩产,需求面积基本保持稳定增长,在一些成熟的应用场景增速可能较低,但新应用场景需求将会出现高速增长,行业供需将保持动态平衡。