

种猪行业跑出100亿元独角兽 温氏为何押注“猪芯片”赛道

名企
热搜

近日,温氏股份(300498)发布公告,其全资子公司广东中芯种业科技有限公司(简称“中芯种业”)通过增资扩股方式引入战略投资者,合计增资23.33亿元,新入局的三个战略投资者均有国资背景。据推算,中芯种业估值超过100亿元。成立刚满一年的中芯种业,如何成为国资热捧的“香饽饽”?有着“慢工出细活”特性的种业赛道能否持续吸引资本入局?一系列问题再次引发关注。

A. 种猪市场呼唤专业育种龙头

猪肉是中国百姓餐桌上的常客,但鲜为人知的是,优质的猪肉品种离不开背后商业化育种体系的支撑。作为国内养猪“四巨头”之一的温氏股份,从1998年开始种猪育种,2020年成立种猪事业部,2021年又改制成为如今的中芯种业;根据公开信息,中芯种业一年供种能力为40万头,国内市场份额占比为20%。

温氏布局种业赛道,背靠的是紧密的校企合作。中芯种业的法定代表人吴珍芳,同时也是华南农业大学动物科学学院的教授。1998年进入华南农大起,吴珍芳就被派驻到温氏股份,在他的带领下,校企共同建立起国家生猪种业工程技术研究中心,在全基因组选择、体细胞克隆、配套系选育、育种新材料创制等方面取得了重要突破。吴珍芳此前在接受羊城晚报记者采访时曾建议:“国家应该扶植一批育种公司,使其成为能与国际顶级种企形成竞争的企业。”

根据温氏股份公告,旗下全资子公司中芯种业通过增资扩股方式引入战略投资者,由广东省种业集团、现代种业发展基金、华农资产等对中芯种业增资23.33

亿元。增资完成后,温氏股份对中芯种业的持股比例由100%变更为76.88%,据此推算,中芯种业的估值应超100亿元,堪称种业赛道的独角兽企业。

值得注意的是,新入局的三个战略投资者均有国资背景。广东省种业集团有限公司由广东恒健投资控股有限公司100%控股,后者是广东省国资委仅有独资公司;现代种业发展基金有限公司由中国农业发展银行与财政部合资成立,双方各持股约60%和40%;华农资产则由华南农业大学100%持有。

中芯种业何以拥有高估值和受国资热捧?这与种业赛道的市场前景和战略地位不无关系。

种业历来被称为农业“芯片”,重要性不言而喻。有报告显示,2021年我国种猪行业市场规模约为1120亿元,未来随着中国生猪养殖行业的快速整合转型,市场对专业种猪及育种服务要求的提升,我国种猪行业将出现更多专业独立的育种龙头企业。

面对投入产出的不确定性,温氏股份、中芯种业此次也作出了业绩承诺。在2022年至2024年,中芯种业种猪销量不低于64万头,2025年至2027年种猪销量不低于86万头。同时承诺,



视觉中国供图

B. 三年内销量不低于64万头

育种周期长、投入多、见效慢是育种企业的普遍特征,育种企业因此拥有较大的资金需求。根据公告,中芯种业今年上半年未经审计的营业收入为3.57亿元,净亏损为6331.73万元。公告也强调,本次增资有利于进一步改善中芯种业资金情况,并通过引入资源加强市场协同效应,进一步提升竞争和抗风险能力,促进业务发展,提升市场占有率。

面对投入产出的不确定性,温氏股份、中芯种业此次也作出了业绩承诺。在2022年至2024年,中芯种业种猪销量不低于64万头,2025年至2027年种猪销量不低于86万头。同时承诺,

截至2030年末,中芯种业的粤系曾祖代原种猪实现国产替代率达到15%以上。

今年以来,面对这一资金需求,各类社会资本纷纷开始瞄准种业赛道。今年2月,玉米育种高科技企业迈泽裕丰获得IDG资本的天使轮融资;今年3月,致力于新一代基因编辑工具开发的齐生禾生科宣布完成了由杏泽资本独家领投的逾亿元人民币种子轮融资;截至今年4月,国投创益已经完成对隆平生物、瑞丰生物、大北农生物等5家生物育种核心企业的投资。

值得注意的是,在中芯种业引入战投前,温氏股份就已携手

国资拓展新赛道。2021年2月,温氏股份与广东省国资委旗下专业投资机构及其他投资人等出资5.2亿元,共同投资成立私募基金温润煦兴壹号(珠海)股权投资基金合伙企业(有限合伙)。投资方向为高效、集约化生猪养殖项目,单一标的为广东煦兴畜牧科技有限公司。

与温氏股份“公司+农户”的轻资产养殖模式不同,煦兴牧科是温氏发挥资本驱动,对自繁自养集约化养猪模式的探索。据了解,不足两年时间,煦兴牧科已在长三角和珠三角布局1个总部和5大子公司,规划基础母猪规模6.4万头,生猪产能160万头。

面板行业或将企稳回暖

四季度促销或助力局部反弹

羊城晚报记者 王丹阳

步提升,G12硅片市场占有率全球领先。公司半导体材料业务的产品维度和客户结构持续完善,通过加速产能建设及技术研发实现产品能力提升,进一步释放产能,产销增量显著提升。前三季度,TCL中环预计实现归属于其股东净利润49.3亿元-50.7亿元,同比增长78.53%-83.60%。

在半导体显示业务方面,TCL科技则推行极致降本增效,同时加速中尺寸战略突破,加快业务及产品结构优化。TCL科

技旗下TCL华星前三季度预计实现销售面积3331万平方米,同比增长17%,车载、商用显示等非TV类业务收入占比持续提升。

日前,TCL华星广州t9项目

在广州正式投产,t9产品将覆盖6吋手机到100吋超大尺寸商用显示产品,这意味着t9既囊括手机等小尺寸产品;也可支持平板、笔电、车载、显示器等中尺寸产品,还可向电视、商用显示屏等大尺寸产品供货,覆盖全尺寸产品。

相关需求增长迅速

自去年三季度开始,面板行业进入下行周期,特别是大尺寸面板均价“跌跌不休”。

在行业经历一年多的低迷状况后,对于面板行业的后市状况,群智咨询认为,由于主力品牌库存继续下降,以及面板厂扩大减产幅度两因素对市场供需形成支撑力,市场已有价格或将

触底回升的预期,预计四季度大尺寸各应用的面板价格或将分阶段止跌企稳。

TCL华星COO赵军在广州接受羊城晚报等媒体采访时透露,在产品上,t9项目以IT、车载、医疗、工控和航空等不同应用场景下的显示产品为核心,当前的任务是帮助TCL华星在高端显示面板领域有所突破。t9建成投产对TCL华星增强在高端IT显示、专业显示领域竞争力,及完善全尺寸领域产品矩阵和业务体系。

TCL科技发布的前三季度经营情况的公告显示,前三季度市场需求不振,主要产品价格继续低位调整,显示板块业绩已呈周期底部。但复杂的外部环境加速行业优胜劣汰,

产业集中度进一步提升,行业竞争格局得以长期优化。随着头部企业产能有序供应,行业库存逐渐健康,以及部分区域市场需求回暖,行业有望企稳回升。

“目前,电视、手机的显示面板需求较为低迷,有望在明年上半年逐渐恢复到正常状态,而新能源汽车、医疗、公共应用等领域的显示需求增长迅速,从整体来看,新型显示还是会稳健发展的。”赵军预计,随着今年四季度促销和世界杯等赛事展开,估计局部领域的反弹有可能成为现实,但是全行业反转何时到来还需要观察。目前,电视面板需求有一些复苏迹象,客户备货意愿有明显改善。

前三季度产销大增

公告显示,光伏新能源及半导体材料业务方面,TCL科技旗下TCL中环持续发挥G12大硅片和工业4.0柔性制造的技术优势,加快先进产能建设和投产,优化产品结构,产品市场份额稳

上投摩根叶敏: 消费行业中长期投资价值不改

近些年,我国本土品牌加速崛起,带来了较大的投资空间。然而,近期消费赛道经历了一些波动,不少投资者心生迷茫。

近期,在上投摩根基金Alpha Talk系列品牌直播中,上投摩根基金经理兼研究部副总

(杨广)

景顺长城: 产业结构优化 关注三大机会

受到海外加息、疫情反复以及地缘战争等多重因素影响,A股市场呈现宽幅震荡走势。展望未来,景顺长城基金分析,未来A股市场短期较难有指数级别行情,整体仍偏结构性机会。

行业配置方面,关注三个方向的投资机会:第一关注消费

(杨广)

专题 A8

广发银行:金融赋能地方经济高质量发展

文/戴曼曼

推动地方经济高质量发展,金融是重要的依托和推手。近年来,广发银行坚持把服务实体经济、服务人民群众作为数字化转型的出发点和落脚点,加快构建适应现代经济发展的数字金融新格局,不断提高金融服务实体经济的能力和水平,切实帮助企业纾困境、稳预期、强信心,助力全国经济大盘平稳运行。

创新产品有担当 拓宽普惠金融触达范围

近年来,广发银行强化责任担当,以服务普惠小微企业等市场主体为着力点,发挥科技支撑和引领作用,持续创新更加便捷、易得、低成本的普惠金融产品,不断提升普惠金融服务的覆盖率、可得性和满意度,目前已为逾25万户企业提供近1500亿元普惠型小微企业贷款,有效彰显金融企业的使命担当。

针对民营和小微企业财务信息数据不健全、缺乏有效的增信资产等融资难点痛点问题,广发银行依托金融科技及大数据技术,通过深度挖掘自

身金融数据及外部征信数据资源,运用互联网和大数据等信息技术,提升普惠金融客户精准画像能力,增强风险识别和控制的有效性,推出业内首款对公全线上化信用贷款产品——“税银通2.0”。

“税银通2.0”开创了对公贷款业务全流程线上化、无纸化、智能化的全新展业模式,从客户申请至贷款出账,全流程最快在10分钟内即可完成,与传统对公贷款需要数周的办理时间相比,办理效率大幅提升。通过客户精准画像实现个性化定价策略,一户一价,同时

产品按日计息、随借随还,可免除长期贷款解决短期需求时平白多付利息的问题,到期之后还可申请办理最长12个月等额本金或者等额本息等分期还款方式的无还本续贷服务,为小微企业客户提供“利息省、随心还”的智慧金融服务。

截至2022年9月末,“税银通2.0”授信客户逾1万户,累计授信额度超180亿元,贷款余额超80亿元。在风险可控的情况下有效缓解市场主体融资难点痛点,扩大普惠金融覆盖面,提高小微企业服务便利度和满意度。

广发银行以“税银通2.0”线上化风控核心为支撑,逐步丰富普惠金融产品,针对不同客户群体构建多元化的产品体系,延伸传统授信产品,拓宽普惠金融触达范围。

基于“税银通2.0”通过扫码即可申请的便利性,广发银行与中小行业协会、国家电网等优质平台和企业探索开展客户线上批量引流合作模式,依托双方优势互补,加大批量获客渠道布局,延伸普惠金融触达范围,拓宽普惠金融服务覆盖面,更好地助力市场主体、服务实体经济。

打造特色金融产品 全力支持地方经济发展

落实乡村振兴战略,广发银行推出由“乡村振兴担保贷”等7个子产品组成的“乡村振兴贷”系列产品,鼓励分支机构结合产品方案因地制宜制定推广计划,积极探索支持乡村振兴的信贷模式,同时针对农村承包土地经营权和林权抵押贷款业务推出了小微客群农村承包土地经营权和林地使用权抵押贷款服务方案,丰富乡村振兴信贷产品供给,满足乡村振兴多样化的融资需求,进一步强化巩固拓展脱贫攻坚同乡村振兴有效衔接的金融支持,全面提升金融服务乡村振兴质效。

为了贯彻落实广东省委、省政府“粤菜师傅”“广东技工”“南粤家政”三项工程工作要求,广发银行推出“粤菜名店贷”“技工服务贷”“家政服务贷”产品,不仅实实在在地扩大了普惠金融服务的范畴,更是为粤港澳大湾区促就业、经济社会高质量发展贡献了金融力量。

在服务“专精特新”小微企业方面,广发银行推出《广发银行“专

精特新”客群小微信贷服务方案》,通过实施名单制准入、配套“专精特新”订单贷、“专精特新”补偿贷等科技型小微企业专属产品,以金融活水支持“专精特新”小微企业实现高质量发展,全面提升该行金融服务科技创新工作质效。

因地制宜支持重点企业,积极开通产品创新绿色通道,鼓励分行根据当地经济发展状况和产业特色,深入挖掘区域化场景需求,自下而上报当地小微企业客户特色创新方案,将产品创新动能切实转化为产能。例如广发银行江门分行联合江门市人力资源和社会保障部门推出“创业担保贷款”项目——“五邑乐业贷”,面向纳入江门市创业担保贷款担保基金担保范畴的借款人发放创业担保贷款,产品授信额度最高500万元。清远分行积极对接当地政府扶持的广东(英德)众创城、英德(东华)万洋众创城等重点园区建设项目,面向从业基础和经营可持续能力、有二次创业或扩大生产需求的优质小微企业创新推出“入园贷”产品,

专项用于购置上述园区内的工业厂房、办公用房等自身生产经营使用物业,单户额度最高1000万元,贷款期限最长10年。还有广州分行“政采通”,深圳分行“保单易”,梅州分行“乡村振兴E贷”等等,广发银行打造了一批区域化特色产品,推动全行上下产品创新热潮,有效满足当地小微企业差异化融资需求。

多年深耕,广发银行已经搭建覆盖融资租赁、支付结算、理财保险等全方位金融服务的普惠金融产品体系,其优质的服务获得广泛认可,屡获奖项。展望未来,广发银行将不忘“金融为民”的服务初心,继续强化普惠金融服务功能、找准金融服务重点,更好地利用大数据资源和技术,更深入地触达普惠小微、乡村振兴业务领域,不断提升数字经营能力,加强业务精细化管理,持续创新、升级普惠金融产品服务,以金融活水精准灌溉,支持小微企业纾困解难,助力市场主体平稳发展、助力经济基本盘稳定、助力国民经济高质量发展。