



本版撰文 本报记者 徐森 霍玉茵 杨颖

编者按:近年来,随着猪肉日见走俏市场,养猪产业已经成为各路资本竞相角逐的领域。饲料企业、钢铁企业、煤炭企业、信托企业,无论与养殖有无关系,这些企业都纷纷高举养猪大旗,誓将养猪事业进行到底。只是,即使拥有了这份热情,这块猪肉却并不容易“嚼”出味道。事

实是,虽然生猪养殖利润可观,但风险也很大,不管是土地、人才,还是环保、管理,抑或是疫病、天灾,不管哪方面出现差错,企业都可能面临风险。更何况,许多本身充满变数的企业并无养猪背景,甚至与养猪界毫无关联。利益面前,资本的逐利冲动不知要将这些企业带向何方。

资本跑去当猪倌儿 几多欢喜几多愁

“钢铁侠”养猪

在今年早些时候,武汉钢铁集团公司总经理邓崎琳的一则言论,将武汉钢铁这个“钢铁侠”与生猪联系在了一起。邓崎琳透露,今年,武钢准备建一个万头养猪场,预计年内就能出栏。

消息一出,各界一片哗然。尽管此后武钢表示,养猪在其业务中所占比例并不大,也不会成为武钢的重要收入来源。但是,钢铁企业薄利人人皆知,加之,近年来,非钢产业似乎已经成为了武钢重要的发展方向,各界对此此举自然也十分关心。

据了解,2011年,武钢大力投资的非钢产业为其挣得了20.8亿元的利润,已经占据整个集团利润的七成,并帮助企业在钢铁业的严冬期保持着17.4%的利润增幅。而对于将辅业作为独立的相关产业来做大,甚至涉足养猪这样的新业务,邓崎琳坦承,这实属“无奈之举”、“迫不得已”。邓崎琳

的判断是,至少5年以上,中国钢铁业都将处于一个经营非常困难的境地,“利润空间非常小”。

至于为什么会选择养猪?武钢宣传部一位负责人解释,猪肉毛利率在去年年初就已达到20%左右,而钢铁业目前的毛利率不到6%,销售利润不到3%。孰高孰低显而易见。

点评:尽管“养猪”在武钢非钢业务中所占比例不大,该事件多半也是被媒体当成噱头在炒作。但是,随着一众企业养猪,作为一个钢铁企业,这个辅业怕是和主业远了点。

目前,受铁矿石资源短缺、物流成本抬高影响,连续两年,中国钢铁生产行业年销售利润率已不到3%,远低于全国工业行业6%的平均利润率水平。与此同时,中国钢铁产能严重过剩,按粗钢表观消费量在6.88亿吨左右计算,产能过剩率约已达到122%。钢铁产业现在十分困难。在

这种情况下,“主业不好,就去开发辅业”的思路自然也就被摆上了正道。

尽管企业盈利能力非常重要,然而,众多网友呼吁,钢铁行业对于国家经济发展的重中之重。在钢铁业艰难度日的当口,武钢更多的精力应被放在产品研发上。“猪谁都能养,但特种钢不是谁都能造的。”一位网友这样表达了他的看法。这也就是说,武钢与其乱枪打鸟,慌不择路,不如宁缺毋滥,在做好主业技术创新后,再分些精力发展市场容量大,发展前景广阔的行业。若颠倒了主次,以短期盈利的短视眼光引导企业走多元化的发展道路,则必将置企业的主业与特色于不顾,最后,企业的长期发展也将受到不利影响。中投顾问农林牧渔业研究员宋杰凝表示,主业亏损的企业涉足养猪业虽然是企业的多元化战略,但同时,涉足不太有经验的行业也将给企业带来更多经营风险。

“外行”养猪 小心“中枪”

“外行”养猪能否一本万利,仁者见仁,智者见智。

不过,近年来,中国养猪业越来越受到明星企业的青睐,的确是不争的事实。对此,中投顾问农林牧渔业研究员宋杰凝认为,国内养猪行业集中度非常低,整个行业呈现出大行业小公司的格局,而且,国内农业正在经历转型关键期,规模化发展是大势所趋,各大资本都想抢占先机成为养猪行业的“领头羊”。与此同时,生猪养殖业的利润很高,据统计,2011年,生猪养殖平均成本为每头1300元,销售批发价为1800元,除去各项额外消耗后收入400元,利润率约为22%。加之,生猪养殖业享有国家财政补贴,根据农业部规定,标准化规模养殖在3000头猪到1万头猪的企业,国家会给予80万元的财政补贴,这对于投资企业来说,具有相当大的诱惑力。此外,有些企业自身也在面对本行业景气度不断下滑的窘境,它们有为企业寻找新的业绩增长点的需求,希望通过进入养猪业,实现企业多元化发展。

据了解,国内的猪肉消费市场非常庞大。2011年,中国肉食消费占居民消费总额的5.8%,其中90%以上是猪肉,消费额约为1万亿元。再加上,近年来,猪肉价格不断上涨,这才出现了各路资本齐投养猪业的现象。“大批资金雄厚的企业进入养猪业,将有利于养猪业的规范化、标准化发展,有利于国内猪肉价格的稳定。”宋杰凝说,不过,大企业利用其资金优势建立大规模生猪养殖厂,也会给中小型养猪企业带来更大的竞争压力,特别是一些个体散户养猪企业,将很有可能在竞争中被淘汰。

当然,未必只是中小型养猪企业会“中枪”。实践证明,大企业从事养猪业虽然具有资金、技术、渠道等优势,但也同样面临疫病、价格周期性风险等问题。在激烈的市场竞争中,如果不能进行有效的风险管控,找到适合的经营方法,一些“外行”的投资者也未必就能让自己投进来的钱升值。

宋杰凝指出,对于消费者而言,养猪业的规模化发展,将有利于控制猪肉价格大幅度波动,有利于维持市场猪肉价格稳定。随着越来越多实力雄厚的企业进入养猪行业,中国养猪业的集中度将不断提高。未来,国内养猪市场必定会出现被少数实力雄厚的养猪大企业垄断的现象。

“煤老大”养猪

6月11日,国内第二大煤炭企业山西焦煤集团这个“煤老大”站在了舆论前沿。原因是它与双汇集团签署了一份合作协议,根据协议,两家公司将在太原市阳城县开工建设生猪屠宰加工项目,预计项目建设时间为1年,建成后年屠宰生猪量将达200万头,年肉制品加工量将达10万吨,销售额将达30亿元至40亿元,项目力争1年内建成投产。此后,双方有志进军养殖和饲料生产产业,3期总投资达到8亿元至10亿元。

点评:作为与武钢同一出身的国企,山西煤老大的养猪行径似乎获得了大家的接受。众所周知,说到煤炭必提山西,说到山西,就躲不过煤老板。

从上世纪80年代,各路民营资本大规模进入山西煤炭领域,煤老板伴随着煤炭市场的繁荣而生。到如今,全国经济转型、结构调整的逐渐深

入,煤炭行业也势必面临转型,这些煤老板也开始重新寻找着自己的定位。据了解,自2004年开始,山西省就进行了煤炭资源领域的改革,焦化企业数量骤减。随着资源整合、重组兼并的推进,山西煤焦企业艰难转身,转型触角无所不及。山西省委书记袁纯清也明确表示,山西煤老板是历史现象,随着时代发展将淡出历史舞台。当然,煤老板不会消失,他们只是趁着“保增长”、“稳增长”的态势华丽转型,挖掘新的途径和机会。而在这群转型大军中,山西焦煤这个“煤老大”选择了养猪。

中投顾问农林牧渔业研究员郭宇洁认为,山西焦煤和双汇的合作前景将十分乐观。作为当地龙头企业,山西焦煤在当地具有资金、市场、土地以及人脉优势,而双汇的品牌、技术、现代化

管理以及巨大的销售网络优势也很突出,两者“强强联手”,势必会做出成绩。此外,山西的地理条件非常适合畜牧业发展,当地政府对畜牧业也是大力支持,两者合作前景一片光明。

而广东省社会科学综合开发研究中心主任、教授黎友焕则认为,山西焦煤集团这样的省区大型国企养猪的政治意义远大于市场意义。他表示,国企应该对涉及国计民生的行业担当更多的稳定性责任。而从养猪这个行业的发展趋势来看,规模化养殖才是趋势,这其中必涉及屠宰、运输、市场建设、食品安全和市场准入等诸多层面,如果由国企来养猪,就能解决多层次的现实问题。最为重要的是,目前,不少境外财团已经对中国生猪产业虎视眈眈,如果境外大财团深入介入本行业,社会问题将越发突出。

上市公司养猪

随着猪肉价格不断上涨,养猪业丰厚的利润让许多上市公司羡慕不已。因此,2011年以来,不仅顺鑫农业、大康牧业、新希望等公司纷纷传出斥巨资养猪的消息,而且一些原本主营业务与养殖风马牛不相及的上市公司也纷纷公告要投资养猪。

今年5月,唐人神集团股份有限公司(以下简称唐人神)把自己的养猪事业发展到了国外。据其发布的公告显示,唐人神的全资子公司香港大业投资有限公司将出资3200万元与华特希尔有限责任公司(美国)合作成立合资公司,旨在打造国际种猪育种企业。

据报道,今年上半年,至少有5家上市公司公告投资养猪业,而据不完全统计,目前,有近30家上市公司拥有生猪养殖业务。

点评:天下熙熙皆为利来,天下攘攘皆为利

往。在高涨的价格之下,一些上市公司挺进养猪业的确情有可原,但撞入一个对资金、土地、环保、人才、管理等都要求不低的产业,上市公司的赢面究竟有多大呢?

事实上,近年来,养猪业早已是各路资本竞相追逐的领域。近来,不仅生猪价格大幅看涨,就是饲料成本也在不断上升,虽然养猪业“钱”景可期,但养殖成本也在日渐升高。在这种情况下,一些上市公司想在不是自己主营业务的农副业盈利,并非易事。

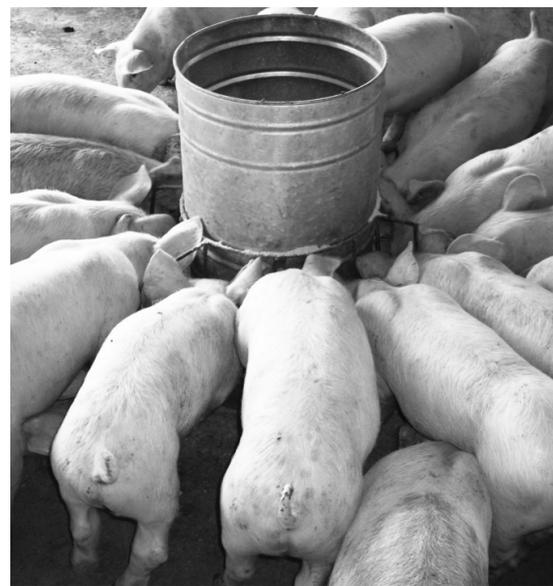
众所周知,2009年年初,网罗掌门人丁磊就曾高调立下养猪“誓言”,然而,3年过去了,我们并没有尝到网易养猪场出产的猪肉。一些评论人士甚至对网易3年不见猪跑的“成果”发出了“纸上谈猪”的感慨。是什么阻碍了网易实施养猪的大计,或者成因复杂,不过,从另一个侧面我们可以

看到,投身养猪业并不一定就能够快速赚钱。

然而,令人担心的是,不少上市公司却没有认识到这种风险。对它们来说,投身养猪业更像是其诸多财务投资项目的一种,而且它们坚信就算没有挣到最高的利润,好歹也不会赔多少。只是,事实真的是这样吗?如果网易的例子还不能说明养猪业有多大风险,那么,看看数据或者更能令人信服。

据了解,2007年5月起,猪肉价格曾以前所未有的速度上涨,2009年4月又滑至低谷,养猪反而赔钱;2010年时,一头猪大概要亏100多元,而2011年6月份,一头猪则能挣到几百元。

生猪市场变幻莫测,利润波动极大,风险如影随形。上市公司,尤其是主营业务非养殖业的上市公司应该充分评估风险,切不可看到有利可图就一哄而上。



微话题

隔行如隔山

现实则不然

晨彩飞扬 simonV:市场总不乏动作快者,是否聪明之举,实属见仁见智。瞧,一向专注住宅的房企说启动商业地产项目;地产大佬乐搞体育,喜办学校;IT企业则大步走向农业,不一而足。近闻钢铁老大又有新动作,2012年更传出武钢养猪与山西焦煤杀猪。古语云“隔行如隔山”,现实则不然。真是“人有多大胆,地有多大产”。

迷途 metoo_u:“恒大地产遭美国机构香橼投资做空股价一度暴跌17%”恒大是中国地产标杆性企业!做空恒大的目的是什么?真是叫人浮想联翩。恒大如果真的被高估,那么整个中国地产就有被做空的危险。这到底是地产行业为了松绑自己传出的谣言,还是真的有资本大鳄来了先散布谣言动摇市场信心,再做空市场?

HalfMoon22: [代价]最近在琢磨基金管理和实

体经济的相似性。在资产管理中,有的损失是暂时的,是为下一步的盈利而付出的代价。而有的损失是永久的。实体企业中,有的投入是为了盈利,而有的投入则是在惯性运作下的损耗。在早期辨别两者的区别,是企业或基金活下去的关键之一。

大金地 V:美国纽约佩斯大学的研究表明:一个品牌拥有的社会化网络粉丝越多,这个品牌公司的股票价格表现就越好。即使考虑到整个市场的因素也是如此。这项研究结果表明社会化网络的用户口碑、忠诚度对于消费者行为和企业品牌业绩的强大影响力。

徐智麟_V:其实在众多稀缺资源中,企业的不造假经营也是很珍贵的稀缺资源。企业初期时不造假,会使它的毛利很低,在同业竞争中处于被动。由于不造假是稀缺资源,谁拥有它,最终就会

给它带来巨大的经济利润。努力找到这样的行业进行投资。

龙应台野火集★:中国3家石油垄断企业每年在国内开采的原油超过2亿吨,成本远低于国际油价,却按国际油价卖给消费者,每年仅此一项净利就达2000亿元。垄断油企开采本属全民的资源,却总是高价卖给市场,同时享受着高工资高福利和高额利润。对多数A股股东而言,回报更干脆为负。

Becky小兔V: [外企与民企区别之责任篇]外企各司其职,以企业为团队,成员多有担当,于是在责任均担下,更多的同事愿意共同去闯、去干,不怕偶尔犯错;私企各护其私,以部门为团队,部门推诿,有担当者多被当做众矢之的,只得多谨慎而墨守成规,少有突破。总结:别拿外企的思维混民企,各司其职,自护其部,唯O.A.