



蓄势待发 “饲”机而动

◎记者 乔翔 ○编辑 朱文彬

“这个（饲料）行业是没有天花板的。”行业巨头海大集团董事长薛华预计，饲料市场规模在1万亿元。

这个产业的兴衰，事关民生，也关乎三农。在经历非洲猪瘟疫情的影响后，与养殖业息息相关的饲料产业进入2020年会迎来转机吗？

“现在养猪很赚钱，各地复养可谓是如火如荼，养猪就要买饲料，所以2020年养殖业与饲料业，都会很不错。”浙江某养猪大户对上证报记者表示。

据悉，不少中小养殖户已经在资金、生物安全体系改造、技术等方面做好了准备。大型养殖企业也在快马加鞭。温氏股份、牧原股份等养殖巨头近期通过合作方式，积极到省外“跑马圈地”，养猪扩产潮已经掀起。

“饲料业复苏是肯定的，但能否复苏到2017年鼎盛时期，这个还需要时间观察。”有饲料业人士如此表示。

政策驱动明显

“政策含金量之高多年少有。”1月8日，农业农村部就2019年12月份生猪生产形势举行的例行新闻发布会上，农业农村部畜牧兽医局局长杨振海对2019年8月以来的一系列扶持生猪生产的政策措施如此定调。

2019年12月4日，农业农村部印发的《加快生猪生产恢复发展三年行动方案》（下称“方案”）表示，确保2020年底前产能基本恢复到接近常年的水平，2021年恢复正常。

为鼓励生猪养殖，有关部门在生产用地、养殖保险、贷款贴息等方面大力度给予支持。杨振海在新闻发布会上表示，2019年，中央预算内投资安排生猪生产规模化养殖场建设补助项目资金3亿元，目前项目资金已拨付到县，各地正按批复开工建设。

在加大生猪生产财政补贴力度方面，杨振海表示，中央财政新增生猪调出大县奖励资金7亿元和非洲猪瘟强制扑杀补助资金2.2亿元，已经拨付到县。截至目前，各地已落实种猪场和规模猪场贷款贴息资金4亿元左右。

记者梳理多地的鼓励政策发现，2019年9月，贵州出台政策，对种猪场和年出栏5000头以上的规模猪场给予不超过2%的贷款贴息，实施期限为2020年底以前。对2020年底前新建和改扩建的种猪场、规模猪场（户），以及禁养区内规模猪场（户）异地重建等，给予一次性补助，金额从50万元到500万元不等。

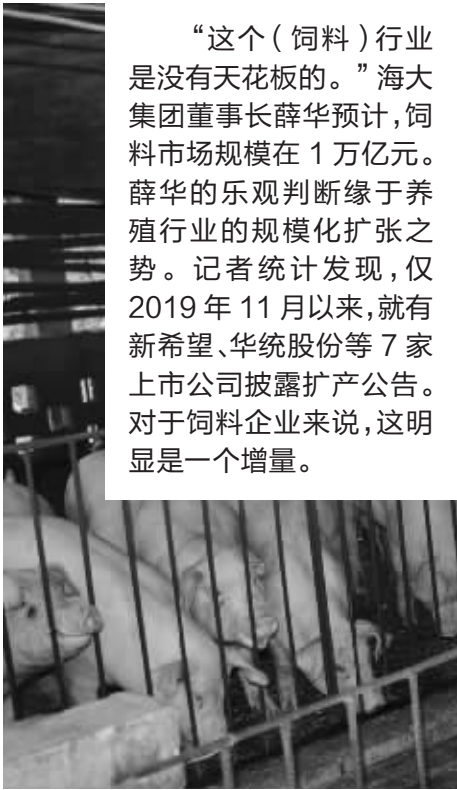
福州市政府也有类似政策。

养殖巨头扩张

“猪瘟疫情对于生猪养殖企业格局的冲击是前所未有的，但从行业角度而言，短短数月时间迅速给我国生猪养殖行业带来了巨变，加速行业成长、优胜劣汰、淘汰落后产能。”有被采访者对记者表示。

数据显示，全国的生猪产能去化幅度已达70%，很多小散户已被淘汰出局。但规模化大型企业则具有良好的生物安全设备和资金优势，在政策鼓励下，开足马力扩产。纵观2019年猪业巨头的扩张动态，有

“这个（饲料）行业是没有天花板的。”海大集团董事长薛华预计，饲料市场规模在1万亿元。薛华的乐观判断缘于养殖行业的规模化扩张之势。记者统计发现，仅2019年11月以来，就有新希望、华统股份等7家上市公司披露扩产公告。对于饲料企业来说，这明显是一个增量。



业内人士直言，这是数年来最“疯狂”的一年。记者统计发现，仅2019年11月以来，就有新希望、华统股份、罗牛山、正邦科技、温氏股份、牧原股份、康达尔等7家上市公司集中披露扩产公告。

“利润可观，大家都积极复养。真可谓如火如荼！”一位养猪业大户说。近期，他四处寻找合作项目，扩大养猪规模，“我对如何防猪瘟还是很有经验的，现在养猪是门科技含量很高的活儿了。不懂生物养殖技术，进不了这个门。”

对如此密集的宣布扩产现象，行业专家分析称，巨头企业对后市的乐观是显而易见的，而且，在政策大力扶持下加速扩产，是企业赢得未来这场“马拉松”的难得机遇。

温氏股份就是一个典型。2019年11月底，温氏股份披露拟以现金3.5亿元购买河南新大牧业41.22%股份，同时对新大牧业现金增资4.6亿元。

“落子河南当地老牌养殖企业后，温氏相当于向市场宣告与牧原股份直接对话。”有业内人士认为，这对于此前在河南零布局的温氏来说，是一个挑战，但也很可能是一次机遇。

对此，资深市场人士感叹道，在产能大幅去化下的前几年中，猪价高位运行，规模化养殖企业或将持续享受量价齐升，谁能用最快的速度“跑马圈地”，谁就可能会在未来率先破局。

“说到与饲料行业的共振，逻辑其实很简单。中小散户的出清加速了行业的集中度，空出的产能缺口，需要规模化大型养殖的扩产来填补，这个过程至少会持续两三年。对于饲料企业来说，这明显是个增量。”西南地区某养殖上市公司高管称。

市场逐步回暖

2019年，生猪存栏下降，导致产业链上的饲料、兽药、疫苗等产品需求量大减。有熟悉某饲料上市企业的人士告诉记者，整体看，2019年猪饲料需求降幅明显，虽



然禽饲料需求增加，但整个饲料行业依旧难以弥补猪饲料下降带来的冲击。

不过，2020年将迎来转机。1月8日，农业农村部副部长于康震表示，2019年12月猪饲料产量环比增长2%，连续4个月增长。其中，母猪饲料大幅增长10%。

对此，行业人士认为，这说明全国生猪基础产能在积极恢复，各大养殖户对饲料的需求开始回升。

另据监测显示，2019年12月，全国年出栏5000头以上规模猪场在生猪和能繁母猪存栏方面的环比分别增长2.7%和3.4%，连续4个月增长，能繁母猪存栏环比增幅高于全国平均水平，规模猪场产能加速恢复。

肉类同样如此。据农业农村部监测数据显示，2019年，肉鸡出栏同比增长13.2%。初步测算，禽肉产量增幅在15%以上，增产约300万吨。业内人士认为，2020年白羽肉鸡需求依然增长，全年鸡肉需求仍有10%以上的增长空间。

相对而言，水产养殖企业近些年有些“暗淡”。多家水产饲料上市公司此前表示，2019年，受水产养殖旺季不旺等因素影响，水产饲料整体需求不佳，港口库存持续高企，市场持续弱势运行。

全年增长可期

记者在采访中了解到，当前市场对养殖饲料行业整体“稳中向上”的预期几成共识。

西南地区某生猪养殖企业高管告诉记者：“行业开启产能扩张，是基于多种判断后的综合结果，包括国家政策的扶持以及猪价高位运行等推动因素。2020年，饲料需求虽不能说会大增，但长期看，猪饲料销量整体呈现上升态势是大概率事件。”

“我们做过预测，考虑三元母猪留种的比例，预计2020年能繁母猪年末存栏量有望恢复到正常水平的七至八成，比较可观。”华中地区某养殖企业高管告诉记者，

2019年8月左右，由于猪价推动，“留种”集中出现，预计2020年一季度末至二季度初，部分仔猪将会陆续出栏，对应的肉猪将在三季度出栏，饲料需求预计在2020年年中时段会增加。

当然也有谨慎者。东北地区某上市公司高管认为，2020年饲料行业的机会可能不会“一触即发”。这一观点也得到某券商行业分析师的认同。该分析师认为，整体上看，行业产能恢复缓慢，真实的产能恢复速度可能会慢于能繁母猪存栏恢复的速度，饲料需求周期可能存在一定波动。

相对而言，业内人士对禽饲料和水产饲料的市场预期则较为统一。不少受访人士认为，禽饲料的需求在2020年仍将有一定的上涨空间，水产饲料的整体需求也预计会在2020年迎来强势开局。

一位长期跟踪白羽鸡市场的资深人士告诉记者，2019年白羽肉鸡市场行情表现很好，产业投资力度大。“此前生存困难的企业甚至摆脱了发展困境，重回正轨。”

相关上市公司的公告就有所展现。据禾丰牧业2019年半年报披露，报告期内公司禽饲料销量达50.04万吨，同比增长21.19%，“销量实现历史性突破”。农业农村部统计显示，2019年上半年，全国禽饲料产量增幅为11.9%。

“总体而言，2020年商品肉鸡供应总量有望进一步增长，这将提振禽饲料的市场需求。”一位资深行业人士分析。

在水产饲料方面，行业普遍认为，特种鱼市场对膨化料、特种料的高需求很可能是2020年水产饲料行业的一个亮点。

作为水产饲料龙头，海大集团2019年上半年的水产饲料销量同比增长16%，其中，虾饲料和特种水产饲料销量增长超过20%，普通水产饲料销量同比增长也超过10%。

“2020年，水产养殖景气度将向上，利好下游饲料量利齐升，行业龙头优势也会进一步得到强化。”该人士分析称。

携手拓维信息 华为“神兽”鲲鹏落地湖南

◎记者 夏子航 ○编辑 全泽源

1月9日，湖南省政府与华为技术有限公司（下称“华为”）签署深化战略合作框架协议，双方将共同发力鲲鹏计算产业，加快“数字湖南”建设。当日下午，湖南鲲鹏计算与智能网联汽车生态创新中心揭牌启动仪式在长沙举行。

据介绍，湖南与华为将在三个领域深化战略合作。其一是发展鲲鹏计算产业。华为鲲鹏处理器在“算、存、传、管、智”等五大关键领域实现了业界领先，适应国产化替代进程。

届时，双方将以打造鲲鹏生态在中国的标杆应用为目标，由华为提供鲲鹏主板等计算产品与技术支持，在湖南落地鲲鹏计算产业，研发并生产基于鲲鹏处理器的湖南自主品牌服务器及PC机，建设鲲鹏计算产业创新中心，为平台企业提供开放创新、可信、简单易用的云服务资源，加速重点产业的落地进程，率先打开政务、教育、园区、交通、公安等领域一批行业应用场景。

湘江鲲鹏服务器由湖南湘江鲲鹏信息科技有限公司（下称“湘江鲲鹏”）制造，获得了华为正式授权，产品将于2020年4月投产下线。

天眼查数据显示，湘江鲲鹏2019年12月3日注册成立，拓维信息持股35%，为第一大股东。

据介绍，在全国高速取消省级收费站的項目中，部分功能基于ARM架构，首次使用了湘江鲲鹏服务器，已于上周成功上线。湖南中烟原烟管理系统使用湘江鲲鹏服务器，将有效降低资金成本数亿元。

生态尤为重要。为增加鲲鹏生态产业链上的企业应用，丰富应用场景，湖南鲲鹏计算产业技术创新战略联盟应运而生。联盟以鲲鹏计算产业链上下游相关企业为核心，相关开发者、厂商、用户及高校院所积极参与，现拥有成员单位50余家，将在促进鲲鹏产业的蓬勃发展，助力鲲鹏产业生态建设，推动鲲鹏产业链相关产品的应用上贡献力量。

其二是数字建设。在数字湖南建设方面，湖南与华为将共同参与“数字湖南”顶层设计及数字底座建设，加快推进新型智慧城市建设步伐，不断提升治理体系和治理能力现代化水平。

其三是加快5G建设与应用。湖南与华为将共同推动湖南省5G网络规模化部署，推进“5G+工业互联网”应用创新、“5G+智能网联汽车”示范建设、“5G+超高清视频”产业发展以及5G通信终端生产制造等，实现互利共赢、共同发展。

当天，湖南智能网联汽车产业云同步发布，这是华为自动驾驶云服务在全球的首次落地，主要为从事自动驾驶、智能驾驶研发企业提供一站式全流程服务，有效降低自动驾驶领域研发企业门槛。

华为轮值董事长徐直军表示，随着5G、云计算、AI、区块链等新技术的成熟商用，行业数字化正进入快速发展期，潜力巨大。华为的全球首个自动驾驶云服务在湖南湘江新区落地后，将结合华为云+AI、5G等领域优势，加强在智慧停车、智慧公交、智慧物流等智能网联汽车应用场景的探索，打造智能网联汽车应用场景体系。

三七互娱 牵手华为加码云游戏

◎记者 李少鹏 ○编辑 祝建华

继腾讯与英伟达、顺网科技与华为、盛趣游戏与中移动咪咕互娱宣告联手抢滩云游戏后，作为国内游戏行业龙头的三七互娱也选择与华为“联姻”加码云游戏业务。

1月9日，三七互娱与华为公司签订合作协议，双方宣布未来将围绕5G网络、ARM安卓云游戏等领域开展深度合作，共同探索云游戏的发展方向。

据了解，双方将派出资深技术专家，成立“云游戏技术方案联合攻关小组”，在深度优化现有游戏方案、打造具有强市场竞争力产品的同时，共同对云游戏的发展方向进行探索，并提供技术保障。值得一提的是，目前三七互娱旗下首款云游戏已在开发当中，未来将登陆华为云游戏平台。

三七互娱公共事务副总裁程琳表示，本次在5G、云游戏等领域的合作，将进一步深化双方之间的交流合作。“我们希望凭借多年在游戏研发上所积累的技术与经验，结合华为在5G技术上的行业领先地位和领导地位，为全球玩家带来品质更高、体验更好的精品游戏。”

“三七互娱是全球领先的游戏研发商、运营商，拥有大量的游戏研发核心技术和优秀的游戏研发人才，而华为在5G、云服务上拥有多项核心技术专利。”华为云广东业务部部长潘捷进一步表示，在云游戏时代，相信双方能为广大玩家提供更极致的用户体验，并为行业带来技术的革新。

记者注意到，三七互娱被视作国内云游戏领军者，其优势在于游戏资源储备丰富、海外市场业务开展良好。实际上，公司在云游戏方面已有清晰布局，包括构建内部云，为游戏上云提供计算和网络支撑；搭建云游戏代理服务，积极研究高效游戏视频编码以及解码技术；研发具备用户交互、视频解码以及云服务端通讯的通用框架体系以支撑云游戏的通用轻APP已提上日程。

在当日的签约仪式上，双方还围绕“鲲鹏+昇腾”产业联盟的发展、生态集聚区的共建，以及企业间人才培养与交流等方面开展了更深层次的磋商，并初步达成合作意向。

万达信息全新战略启幕 董事长详解国寿投资“三道题”

◎记者 祁豆豆 ○编辑 祝建华

万达信息与中国人寿“联姻”进程一直牵动市场目光。1月9日，万达信息举行战略发布会首次向市场公开这场“联姻”大戏台幕后的诸多细节。

公司新一届董事会的核心高管集体“首秀”，由中国人寿派驻董事会的新任董事长匡涛、总裁胡宏伟等高管详解战略思路，也让发布会现场“新”意十足。

针对中国人寿持续增持引发的各种声音，匡涛在现场首次解答了投资者密切关注的“三道题”：中国人寿为何投资万达信息？中国人寿能为万达信息带来什么？万达信息未来将走向何方？

国寿战略投资有“机”可循

中国人寿对万达信息的投资源于纾困。2018年12月，中国人寿纾困专项产品——“国寿资产—凤凰专项产品”首次获得万达信息5%股权，并表示看好行业和公司的发展潜力，不排除未来12个月内继续增持。

此后，中国人寿及其一致行动人通过多种方式不断增持万达信息。直到2019年11月7日，国寿方面持股数量提升至2.06亿股，占总股本的18.33%，超过原控股股东及

实际控制人合计18.31%的持股比例，成为第一大股东。

在匡涛看来，战略性投资万达信息不仅是国寿践行纾困民营企业的一步，更是国寿对“健康中国时代”和“智慧中国时代”的积极布局，是中国人寿建设“科技国寿”的重要举措。他直言，国寿投资万达信息有多个缘由，“就国寿而言，中国人寿想要打造成为中国最大的商业健康险公司，将来可以在医疗医保信息上无缝对接国家基本医疗医保体系，如果没有强大的医疗医保信息技术，将很难实现。”

而万达信息24年时间积累的技术优势和服务能力，有望为国寿提供有力支撑。匡涛认为，万达信息是一家强大的科技企业。公司多年来帮助各级政府建立了超过100PB的几乎覆盖100%政府相关部门的业务系统的大数据和近6亿人的健康档案。同时公司深耕智慧城市相关行业，覆盖全国大部分省份的众多客户，在医联工程、市民云、一网通办等领域建立了顶尖行业标杆，打造了信息化建设良好的口碑。

“万达信息的科技优势，正是当前中国人寿所或缺和需要的，与中国人寿之间具有强大的互补性和协同性。”匡涛直言，万达信息可以助力国寿保险金融主业发展，打造“金融+科技”的生态圈。

“输血式”增持立竿见影

事实上，中国人寿持续增持的一年时间里，双方的业务协同效应已立竿见影，“保险+信息”擦出的“火花”已在研发中心采购招标、积极推动深度合作、全面支持飞行检查等六个层面逐渐燃起。

在研发中心采购招标方面，国寿研发中心组织的2020年、2021年现场技术服务采购项目、桌面支持现场服务人员采购项目，已确定万达信息为中标支持机构，奠定了双方紧密融合、相互支撑的基础。

在开拓营销创新模式层面，中国人寿与万达信息合作的首款产品“肺安宝”。“肺安宝”是一款前沿医疗科技与保险保障创新结合的保险产品，以在线流量推动国寿健康险的推广，上海市民可使用职工医保个人账户历年结余资金放心投保，上线半个月时间就成交600单。

可以看到，在新一届董事会和管理层的领导下，万达信息逐渐化解了流动性危机，及时为部分子公司“止血”，积极督促原大股东处理了上市公司资金占用问题，排除了隐患、稳定了局面。

万达信息如何“四通八达”

得到重量级大股东力挺，逐渐步入正轨

的万达信息何时能够实现业务的“四通八达”，让医疗健康、智慧城市等大数据服务跑向全国市场？机构投资者表示，面对中国人寿强化科技创新，实现科技转型的重要窗口期，未来的万达信息前景广阔。

匡涛为核心的新一届管理层亦有备而来。面对投资者的热切关注，匡涛在发布会现场解析了万达信息未来的战略规划蓝图。

对于存量业务，匡涛表示，公司会进一步梳理，综合考虑战略需求和财务回报以及精细化管理，分为大政务板块、大医卫板块及信息科技创新板块，全面协同国寿的资源，把存量业务继续做大做强、做深做广，扩大市场占有率。

对于增量业务或者存量转型升级业务，万达信息已初步划定了两个重点业务板块，即健康管理板块、智慧城市板块。“健康管理为相对创新板块，其他板块则为在已有业务基础上的整合与升级，各个板块将逐步通过重点发展、资本运作，快速孵化壮大。”匡涛表示。

另据记者了解到，国寿集团还将整合资源，携手万达信息打造粤港澳大湾区、长三角地区、京津冀地区三大区域的智慧城市群和国家级区域智慧医疗先行示范区。

随着战略蓝图徐徐展开，可以期待的是，作为“科技国寿”战略的重要承载者，万达信息将成为中国人寿打造“国有身份、市场化机制”的混合所有制改革标杆企业。