

猪价走出谷底了吗

长期低迷的生猪行情,近期迎来了一波反弹。8月最后一周,全国活猪价格连续第三周环比上涨。

此轮猪价回升是周期反转还是短期调整?猪价已经走出谷底了吗?

行业亏损收窄

8月下旬,生猪价格延续了7月以来的温和回升态势。据农业农村部对500个县集贸市场和采集点监测,8月第4周(8月24日—30日),全国活猪价格为11.55元/公斤,环比上涨0.3%,已连续3周环比上涨,但同比仍下跌18.8%;猪肉集贸市场价格为21.19元/公斤,环比上涨0.4%,同比下跌14.6%。据农业农村部对200个批发市场监测调度,上周全国猪肉批发市场均价为16.22元/公斤,环比上涨0.7%,同比仍低17.9%。

从北京新发地农产品批发市场看,8月28日白条猪批发平均价为13.80元/公斤,比上月同期的13.30元/公斤上涨3.76%,但比去年同期的16.30元/公斤仍下降15.34%。上周白条猪日均上市量为1821.29头,与近几周基本持平,波动的幅度相对较小。

“目前毛猪的供应仍然呈现充足且略有过剩的状态,上周肉价温和上涨是建立在屠宰厂控量基础上的,并非毛猪供应不足所致。”新发地市场统计部经理刘通说。

从产能端看,能繁母猪存栏量已调减至近年低位。国务院新闻办在7月24日举行的新闻发布会上披露,2026年二季度末全国能繁母猪存栏3780万头,同比减少263万头,下降6.5%,比2025年末减少181万头。会上,农业农村部副部长张兴旺表示,生猪产能综合调控效果初步显现,能繁母猪存栏量目前重新回到产能调控的绿色合理区间。

虽然猪价有所回升,养殖端仍未摆脱亏损。中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇告诉记者,截至8月上旬,全国自繁自养生猪头均亏损196元至234元。从更长时间维度看,生猪养殖自2025年10月以来已连续亏损11个月。不过,随着猪价从4月低点累计回升超过30%,亏损幅度已较二季度深度亏损时有明显改善。

稳步去化产能

猪价长期低迷,核心症结在于产能过剩。然而,近年来能繁母猪存栏的调减,并未如预期传导至商品猪供应端,出现了产能调减“失灵”现象。

早在2025年6月,农业农村部就提出全国调减能繁母猪100万头的目标。到今年一季度末,全国能繁母猪存栏3904万头,同比下降3.3%,实现了稳步去化。然而,市场上产能过剩问题仍然突出。业内专家表示,我国生猪养殖效率大幅提升,每头母猪

年提供断奶仔猪数持续增长,对冲了数量调减的效果。

单纯看母猪数量的去化,已无法准确反映真实产能。行业分析数据显示,当前全国平均每头母猪年提供断奶仔猪数已达23头以上,规模养殖场和龙头企业甚至高达25头至30头,比2017年的17.38头大幅提升。母猪产仔效率提升,很大程度上对冲了存栏调减效果。

今年一季度,全国生猪出栏20026万头,同比增加551万头,增长2.8%;猪肉产量1669万吨,同比增加67万吨,增长4.2%。3月全国生猪出栏均重维持在128.7公斤的高位,叠加前期能繁母猪去化不及预期带来的出栏惯性,生猪供过于求的矛盾短期难以根本缓解。

朱增勇表示,受人口结构变化、居民饮食结构调整以及禽肉、牛羊肉等替代消费影响,国内猪肉整体需求呈逐步下降趋势。猪肉在整体肉类消费中的占比已从2018年的62%回落至目前的58%左右。

生猪产能调减“失灵”,也并非全是坏事,当前全行业亏损,有助于倒逼落后产能淘汰,提升我国生猪养殖规模化、集约化、自动化水平。

好消息是,在政策引导与市场机制的双重驱动下,行业产能正稳步去化。2026年5月份,农业农村部印发《生猪产能综合调控实施方案(2026年修订)》,将全国能繁母猪正常保有量从3900万头下调至3750万左右。6月份,农业农村部、国家发展改革委召开强化生猪产能综合调控座谈会,要求大型养殖

企业带头压减产能。当前,全国能繁母猪存栏量已调减到3780万头,距离3750万头的调控目标仅差0.8%。

温和回升可期

尽管行业寒冬漫长,但我国生猪养殖行业并未坐等周期反转,而是通过持续降本增效和产业升级来增强自身抗风险能力。

以国内生猪养殖龙头企业牧原股份为例,到今年6月份,牧原股份生猪养殖完全成本已降至约11.7元/公斤,7月进一步下降至11.5元/公斤,内部标杆场区成本已突破10.5元/公斤。牧原股份董秘秦军表示,将继续围绕健康管理、种猪育种、营养配方、智能化应用等方面,通过技术创新与精细化管理,努力实现全年平均11.5元/公斤的成本目标。

据介绍,目前牧原股份平均每头母猪年提供断奶仔猪数稳定在29头左右,断奶至上市成活率达92%,料肉比优化至2.46。公司还与阿里云签署战略合作协议,共建生猪养殖垂直领域大模型。目前,牧原股份已在生猪全产业链部署约330万套智能装备,每天产生约20亿条数据,尝试通过养猪大模型将一线养殖专家的经验转化为标准化算法,赋能一线生产管理。

对于后市,业内普遍持谨慎乐观态度。有机构预计,三季度行业可能逐步进入母猪超淘阶段,2027年有望迎来真正的盈利反转。在期货市场上,生猪期货远月合约价格显著高于近月合约。

朱增勇分析认为,从短期看,消费季节性回暖将对猪价形成支撑。入秋后北方高温消退,大中专院校开学,猪肉终端需求稳步回升,消费正逐渐由淡季转入旺季。中秋、国庆双节备货也将持续释放利好。农业

□ 本报记者 黄俊毅



农村部专家认为,预计近期生猪和猪肉价格将小幅震荡调整,有望继续稳中有升。

从中期看,能繁母猪去化的效果将逐步兑现。能繁母猪去化传导至商品猪出栏减少,需要10个月左右的时间。上年四季度开始加速去化母猪产能的影响将在今年四季度至明年逐步显现。下半年生猪出栏增幅有望逐月下降,叠加消费进入全年最旺季,供需关系将继续改善,猪价有望温和上涨。

不过,当前谈周期反转可能为时尚早。一方面,能繁母猪3780万头的存栏量虽已进入绿色合理区间,但仍高于3750万头的调控目标。另一方面,生产效率的提升意味着同等数量母猪可提供更多商品猪,产能去化的实际效果可能低于预期。“后期猪肉价会比7月份有所提升,但是提升的幅度有限。猪肉价逐渐回暖的走势是可以预期的,只是预期不宜过高。”刘通说。

“综合来看,生猪市场经历二季度的磨底后,已经走出了周期的最深谷底。猪价大概率将继续温和回升,但大幅上涨的基础尚不具备。”朱增勇建议,广大养殖户要合理把控出栏节奏,避免盲目压栏惜售。同时,要理性看待本轮反弹,切勿误判为周期反转而盲目扩产;要继续聚焦成本管控,密切关注产能调控政策动向,合理安排生产计划。

作为能耗大户,电解铝企业头顶悬着一把“碳剑”。这把双刃剑,一边来自国内可再生能源消费的刚性考核,一边来自海外绿色贸易的硬约束。《可再生能源消费最低比重目标和可再生能源电力消纳责任权重制度实施办法》8月1日起施行,电解铝行业作为用电大户,绿电消费成为必须直面的硬性任务;欧盟碳边境调节机制(CBAM)步入实施阶段,出口欧盟的铝产品,每吨要承担近340欧元碳关税成本,相当于直接削去8.3%的出口货值。内外双重约束下,留给电解铝行业观望回旋的空间已然消失,转型迫在眉睫。

长久以来,电解铝行业竞争比拼的是电价——哪里电价便宜,产能就往哪里聚集。这个逻辑简单粗暴却有效,在产能天花板已然锁定的格局下,一度成为行业优胜劣汰的核心法则,支撑产业快速扩张。但在碳约束下,这套旧逻辑的根基正在松动。1吨火电铝与水电铝,碳排放相差10吨左右,低碳铝在市场上可获得每吨300元至800元的绿色溢价。曾经决定电解铝企业生存的电价差,眼下正逐步让位于碳价差,产品含绿量直接决定产业含金量。

一批先行企业已经算清了这笔长远账。云南文山铝业有限公司依托当地水电优势,绿电使用比例超80%,凭借低碳优势收获稳定的海外订单;包头铝业将绿电占比从不足10%提升至30%以上,每年实现降碳约150万吨;魏桥创业集团立足盐碱地布局2GW渔光互补光伏,搭配大型电加热熔盐储能项目,把间歇性新能源转化为稳定连续的绿色蒸汽,阳光、盐碱地、熔盐共炼一块“绿铝”。这些实践充分证明,绿电投入正成为电解铝企业构筑差异化优势的新选择。

但也要清醒看到,绿电资源分布并不均衡,绿电电价、消纳保障仍存在现实难题,电解铝企业绿电替代不可能一蹴而就,需要立足资源禀赋循序渐进推行。

电解铝企业用能结构调整并非简单的“一换了之”,要坚持系统思维,统筹技术改造、产业结构优化与标准体系建设。要同步推动电解槽装备升级,推广新型稳流保温铝电解槽、石墨化阴极等先进工艺设备,深挖工艺自身的节能潜力;还要做好余热余压梯级利用,挖掘冶炼环节节能降碳空间。与此同时,大力壮大再生铝产业,依靠循环路径实现结构性降碳,与绿电改造形成互补。此外,要持续完善全生命周期碳足迹核算体系,建好行业碳排放因子数据库,破解碳数据核算不统一、互认难等痛点,让低碳产品的价值能够被市场充分识别,推动形成“优质优价”的市场格局。

绿色转型落地见效,需要政策、行业、企业多方向发力。政策层面,要持续完善绿电交易机制,优化跨省绿电输送通道,为电解铝企业获取清洁电力创造更好条件;严守电解铝产能置换政策,倒逼落后低效产能有序退出。行业层面,要发挥协会平台作用,推广先进绿电铝实践经验,帮助企业提升碳管理能力,积极参与国际绿色规则博弈,维护国内产业合理权益。企业则要跳出短期成本思维,主动谋划绿电接入、低碳技改,把绿色转型融入企业长期发展战略。

机遇与约束交织的当下,绿色低碳已经成为衡量铝产业实力的新标尺。唯有主动拥抱能源结构变革,把绿色压力转化为转型动力,电解铝行业才能真正实现由大到强,为我国现代化产业体系筑牢原材料根基。

本版编辑 李和风 美编 倪梦婷

厨电业抢抓“好房子”商机

本报记者 周雷

“国家正在力推的‘好房子’建设,为厨电行业打开了广阔的新空间。”中国家用电器协会副理事长朱军在近日举办的2026厨电行业与市场发展研讨论坛上表示,好厨房、好厨电是“好房子”的重要组成部分,无论是新房的成套品质升级,还是旧房的局部改造,消费者对厨房空间优化、居住体验提升的需求都很迫切。厨电行业必须打破与地产、装修、设计之间的壁垒,通过前置化深度融合,将需求转化为“好厨房”爆点。

今年以来,厨电行业承压运行。奥维云网数据显示,上半年,厨卫电器市场零售量同比下降9.8%,零售额同比下降10.7%。这背后是房地产市场处于深度调整周期,新房市场的萎缩直接冲击了厨电的源头需求。

“好房子”政策暖风频吹,提振了相关行业发展信心。“十五五”规划纲要提出,建设安全舒适绿色智慧“好房子”。《城市更新“十五五”规划》提出,实施房屋品质提升工程,兼顾增量建设与存量更新。

“当前的存量房市场,对标《住宅项目规范》等‘好房子’相关标准,均有较大性能提升和品质改善空间,90%以上的项目都有隔声、层高、适老等硬缺口。未来功能升级,以旧换新、性能提升等广义住宅改善需求规模可达每年7亿平方米左右,谁能做好‘好房子’,谁就能抓住下一个十年的行业红利。”好住房云研究院、中建研科技股份有限公司副总工程师孙大明表示,厨房是住宅中使用频率最高、功能最复杂、与家庭生活联系最紧密的空间之一,它是观察“好房子”落地效果的重要窗口。据了解,我国住宅市场正进入存量阶段,以旧

换新、局部改造和适老化升级成为新的市场热点。厨房被视为连接新建住宅与存量更新的重要场景。围绕“安全、舒适、绿色、智慧”人居标准的需求升级,厨电行业着力推进有效供给、创新供给。

海尔旗下高端品牌卡萨帝洞察到厨电使用场景存在“油烟突起手忙脚乱、干烧打乱节奏、弯腰碰头、清洁繁琐”等痛点,围绕高颜值、易操作、真健康三大用户核心诉求,推出卡萨帝厨电·指挥家套系产品。其中,烟机采用全嵌全隐设计,关机时能够完全嵌入橱柜,打破了烟机“只能凸出来”的惯例;搭载海尔“AI之眼”技术的烤箱,能自动识别食材的种类,匹配最佳烹饪程序;原创抽屉式洗碗机,取放餐具无需弯腰,在有限空间中做到美观与实用兼备。

“AI正悄然走进厨房,像蒸烤一体机的智能菜谱、洗碗机脏污自动检测、油烟机智能识别油烟调节吸力等功能,都颇受年轻消费群体青睐。”华帝股份产品管理部高级经理简亚杰表示,理想的厨房空间可概括为三个“好”:一是好用,要实现无感智能,家电主动感知、响应并满足用户需求;二是好看,推进柜电一体化;三是好清洁,依托自清洁技术降低用户的家务负担。华帝把“好用、好看、好清洁”作为产品研发的核心标尺,依托产品矩阵承接消费升级。

方太智能厨电研究院专家彭博表示,用户烹饪痛点贯穿整套烹饪流程之中,而AI厨电趋势是让AI深入烹饪全链路中,实现从被动服务到主动服务的升级。基于这一趋势,方太提出可落地的“AI全托管智慧厨房”中长期规划。围绕安全可靠、高效便捷、健康美味、舒适愉悦、绿色低碳五大用户价值,智慧厨房按照单点

托管、分段托管、全托管三个发展阶段演进。

为更好满足市场需求,零售企业也在积极行动。京东依托全国超210家京东MALL与城市旗舰店打造沉浸式智能厨房体验场景,形成“线下体验、线上成交”的全域模式。京东零售家电家居事业群厨卫业务部产销总监樊敏说,这让用户可以直观触摸产品质感、体验整套厨电的联动效果,有效支撑了中高端厨电产品的溢价落地,“今年‘618’期间,京东大家居大规模推出跨品牌跨品类厨房套装,累计成交额突破40亿元”。

值得注意的是,长期以来,厨房开发遵循“先设计空间、后配置设备”的逻辑,厨电企业更多扮演产品供应商角色。而在“好房子”建设背景下,厨电企业开始深度参与住宅研发设计,套系化厨电也从简单的产品组合走向住宅与产业链协同共创。中国家电网联合好住房云研究院发布的《2026中国好厨房好厨电六大趋势》提出,厨电不再是装修阶段的选配项,开始成为空间设计的重要组成部分。未来的套系化厨电竞争,也将从产品组合竞争转向系统解决方案竞争。

“未来的厨电企业不仅是产品提供者,更将成为居住场景的参与者、健康生活的服务者和好房子建设的重要共创者。”中国家电网总编吕盛华表示,通过观察冰箱、洗衣机等成熟品类的发展历程可以看到,这些品类已经基本摆脱房地产发展周期的直接影响,步入以技术创新驱动存量更新为主导的稳健发展阶段。伴随存量住宅改造的持续推进,叠加AI技术对产品与场景的重构,厨电行业未来有望完成动力切换,迈入全新增长阶段。



浙江省慈溪市宁波鼎安电器有限公司车间内,工人在流水线上装配饮水机。

新华社记者 徐昱摄