

雪球访谈

分红牛双汇发展价值几何？

2017年02月24日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

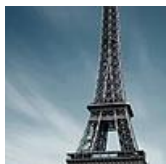
股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



阿辉5752

访谈简介

连续4年高分红的\$双汇发展(SZ000895)\$价值几何？本期访谈我们请到了双汇研究达人@阿辉5752来与大家交流探讨~16年中双汇股息率达3.72%，15年年底达5.65%，14年达3.53%，13年达3.71%。

2016年前三个季度，双汇营收同比分别增长28.28%、25.41%、19.09%，净利润同比分别增长16.65%、8.51%、5.06%。那么如何评价双汇发展？目前724亿的市值是否合理？双汇最大的优势是什么？速来提问~

([进入雪球查看访谈](#))

本次访谈相关股票：双汇发展(SZ000895)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

[问] 一树梨花压海棠：

关于[\\$双汇发展\(SZ000895\)\\$](#)，对[@阿辉5752](#) 说：2017年高分红会持续吗？

[答] 阿辉5752：

双汇从2003年到2015年的派息比率分别

为：90.89%、103.25%、69.19%、87.88%、86.28%、52.02%、66.54%、27.82%、59%、51.48%、82.7%、77.59%、96.97%。除了10年派息比率稍低一点，其余年份都保持高分红。在2013年，为完成史密斯菲尔德收购资金的筹集，罗特克斯将其持有的双汇发展所有股份予以质押贷款。为偿还境外银行贷款，万洲国际、罗特克斯及双汇集团在贷款协议中向境外银行承诺，双汇发展将按不低于每年可分配利润70%的比例用于分红。而且现在大股东还很缺钱，因此17年双汇大概率还会保持高分红。

[问] 幸运的傻瓜xt：

关于[\\$双汇发展\(SZ000895\)\\$](#)，对[@阿辉5752](#) 说：未来能有持续百分之十左右的增长吗？

[答] 阿辉5752：

我认为未来5年是没有问题的。因为问这个问题的比较多，在下面我会详细的回答。

[问] Steven1227：

关于[\\$双汇发展\(SZ000895\)\\$](#)，对[@阿辉5752](#) 说：公司是否还能有高增长的可能？如有，最大的贡献点在哪里？

[答] 阿辉5752：

问这个问题的比较多，我就集中在这里回答了。

十三五双汇发展制定规划，到2020年末屠宰达到3000万头，营业收入达到1000亿。我们毛估估屠宰头均盈利50元，屠宰利润是15亿。屠宰和肉制品营业收入按6:4算，肉制品收入是400亿，营业净利率按照20%算，肉制品的营业净利润是80亿，其他的利润忽略不计。那么到2020年净利润将达到 $80 \times 0.75 + 15 = 75$ 亿。我们给予20倍的估值，市值将达到1500亿。不算分红，投资收益翻倍。也就是说增长点在于屠宰和肉制品的双轮驱动。对这一目标一线人员感觉有点高，但是管理层信心满满。下面我说一

下他们能达到的逻辑。

1. 屠宰方面

从行业层面看：我国屠宰集中度较低，处于加速整合的过程中，龙头企业有望进一步提升份额。我国猪肉屠宰企业分布较为分散，主要因为行业进入壁垒较低且上游生猪来源比较分散，仅规模以上的企就有3937家。目前我国屠宰行业正处于加速整合的过程中，持证屠宰场数据逐年下降，且下降速度不断上升。龙头企业集中度很低，2015年，屠宰行业前四企业（双汇、雨润、金锣、众品）的屠宰量市场份额总计不到10%，其中行业龙头双汇的收入市场份额仅占约5%，相较美国生猪屠宰行业的集中度来看（CR3>60%，最大的企业市场占比高达31%），仍然有较大的提升空间。在《全国生猪屠宰行业发展规划纲要》中明确提出，政府将加强对行业的监管力度，推动行业的标准化生产，这将推动中小屠宰场的退出，助力大型企业市场份额的提升。因此，品牌优势较强的企业市场份额有望进一步提高，集中度提升将是未来行业发展的主要趋势，而大型企业中，由于双汇、雨润和金锣的优势明显，受益的程度将更高。

从公司层面看：公司在屠宰和流通方面有无可撼动的优势：1）遍布全国各地的屠宰加工基地优势；2）遍布全国的物流基地；3）各种分割，加工能力，全国全面具备。在屠宰行业低迷期，双汇利用自身盈利能力较强的优势，采取降低利润的策略抢占市场份额，短期来看，头均利润有所下降而屠宰量增加，未来头均利润会随猪价下行而逐步提升，利润增速逐渐提高；长期来看，一方面继续扩大业务量，抢占市场份额，另一方面加强产业链上游的联系，抢占供应商资源，对巩固与进一步提升龙头地位有重大意义。公司设定十三五达到3000万头屠宰量的目标，即在2015年1239万头的基数水平上，在2016-2020年屠宰量复合增速超过19%。双汇目前屠宰产能已达3000万头，不存在增长瓶颈，考虑到未来猪价下降带来毛利率的回升，预计16-18年屠宰利润复合增速超过20%。

2. 肉制品方面：

对于肉制品销量的增长动力主要来自以下三个方面，一是城镇化的推进和消费升级。二是销售渠道的加强。三是加强新产品的开发和现有产品的改造。尤其是低温产品的推广，可以进一步提高双汇产品的毛利率。双汇采取了如下措施保持肉制品的增长。（1）稳高温：主推现有主导产品、适当稳定普通产品、大力开拓县乡市场；（2）上低温：设立8大技术中心，大力开发区域产品，迎合区域消费习惯；美式西式产品加强推广；（3）大力推广休闲产品，使休闲产品形成规模；（4）加强中式产品的开发，加强餐饮渠道的开发。（5）目前公司以猪肉为主，未来逐步加强鸡肉、

牛肉等多样化产品业务。

[问] 住在山下的人：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：我感觉双汇应该在营销方面改进，广告设计应该突出健康方面，双汇利用新媒体和消费者互动做的也不好…

[答] 阿辉5752：

同感。我也认为双汇的短板就在营销方面。每年2个亿左右的营销费用，与同是快消品的伊利差距较大。包括电商销售做的也不好，双汇有1000多种产品，完全可以做到线上线下销售互不影响。这的确是双汇需要加强的地方。

[问] 我是客家人：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：双汇高分红有可持续性吗？谢谢你！

[答] 阿辉5752：

双汇历来是现金奶牛，未来大概率也是。具体见上面的回答。

[问] 破堰：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：双汇营收和利润增长放缓，是否达到行业天花板？未来能否保持增长？目前估值是否合理？谢谢

[答] 阿辉5752：

关于增长前面已经说了好多，这里不在多说。这里说一下天花板的问题。高温产品，尤其是火腿肠类的，目前确实遇到了天花板问题。但肉制品的发展方向是低温肉制品，这在我国还有很大的发展空间。

我国肉制品消费结构中，低温肉制品仅占三成，与欧美日本等差距较大。由于我国饮食习惯的不同，以及火腿肠等中式肉制品的流行，目前我国肉制品消费结构中仍以中高温肉制品为主，低温肉制品仅占三成。而日本市场中，家庭消费的肉制品中三大类低温肉制品（培根、火腿、香肠）占比高达90%，低温肉制品是主要消费对象。目前我国低温肉制品占比较低，发展空间巨大，未来将是主要发展趋势。

低温肉制品符合健康消费的趋势，主要受益于居民健康消费意识的提升与中高层收入人群的快速增长带来的消费升级，以及冷链市场快速增长促进的低温肉制品渠道的延

伸与下沉。

在消费升级过程中，品牌化程度高，全国化布局的龙头企业最为受益，目前双汇、雨润和金锣三家优势明显。一方面，目前只有双汇、雨润和金锣三家企业实现了全国化的布局，渠道优势明显，其他品牌力相对较强的企业来说大部分仍以区域为主。另一方面，双汇、雨润和金锣目前是中国知名度最高的生猪屠宰加工和肉制品品牌，具备品牌优势，其他的地域性龙头品牌的知名度仍受地域限制。

从目前来看双汇明显处于领先优势。雨润这两年一直在大幅亏损。金锣一直在模仿双汇，但从来未超越。双汇的优势以后会越来越明显。得此结论主要有以下原因：1.双汇的品牌影响力最强。2.双汇目前采取双品牌策略，推出更高端的史密斯菲尔德品牌，引领高端消费市场。3、双汇有强大的研发能力，由一个研发中心变成8个研发中心，分布在不同区域，加强当地特色产品开发，每年推出上百种产品，总有一种会成为爆款。4、可以引进各种美式产品5、强大的终端控制力，可以使新产品很快的与消费者见面。

所以我认为不存在天花板的问题。

关于估值，我认为目前偏低估。我认为的合理估值是20-25倍的PE。奶制品龙头伊利的PE是20.63，PB是5.12；调味品龙头海天的PE是30.45，PB是8.97；榨菜龙头涪陵榨菜PE是39.38，PB是5.54；酒类龙头茅台PE是27.53，PB是6.64；而作为肉类龙头双汇发展的PE是16.39，PB是5.54；怎么看双汇发展都是低估的。

[问] 枯叶先生：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752说：双汇2015年肉制品采用的原料肉大概多少吨？

[答] 阿辉5752：

这个没有具体的数字，这个需要大致估算一下。15年内部抵消41.62亿元，屠宰营业额是244.44亿（含外销和内抵），外销鲜冻品117.2万吨，因此大致估算出内抵的原料肉为24.05万吨。15年与罗特克斯与史密斯菲尔德的关联交易是20.79亿。15年前三季度的关联交易是15.43亿。15年前三季度进口肉约11万吨，外销7.8万吨，内部使用3.2万吨。因此按同比例估算15年内部使用进口肉4.31万吨。因此毛估估15年采用原料肉大概是24.05+4.31=28.36万吨。不一定对，请多指教。

[问] 忍耐的等待：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752说：关于万隆的接班人，有什么信息？还有，开发香肠以外新品的进度？

[答] 阿辉5752：

1、双汇是一家规范化的现代化大公司，一切都靠制度来，一切都靠公司的文化。当然由谁当领导人也很重要。关于接班人的问题我说一个不准确不可靠，仅供娱乐的信息。你可以关注一下万洪建先生。目前在集团公司排到第四位，为人很低调，很少露面。

2、公司每年都会推出很多新品，新品的销售会占到10%左右（包含次新品）。

[问] 喜欢稳健投资：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752说：有开拓牛肉方面得的产品吗

[答] 阿辉5752：

有不少的产品，比如金品牛肉、金品牛建、五香牛肉、清真牛肉。公司还有一个专门的清真品牌“清伊坊”，由双汇万中禽业全力打造的，里面有不少的牛肉产品。

[问] Hellorex：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752说：双汇那么多研发费用，在研发什么？

[答] 阿辉5752：

双汇每年会拿出4个亿的研发费用，看着很多，其实还不到营业收入的1%。双汇每年会有100多种的新品推出，这些产品要经过无数次的初试和中试。双汇还会给技术人员一定的新品提成。还要进行一些基础的研究。所以双汇的研发费用真的不多，只有公司保持强大的研发能力，才能确保肉制品加工技术和新产品开发方面始终领先于竞争对手，保持强大的活力和竞争优势。

[问] BenGraham：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752说：双汇现在的行业竞争优势很明显，为什么不提价来推动营收？貌似跟当年的喜事糖果很像

[答] 阿辉5752：

这个也是我一直困惑的地方。按说经过15年、16年猪价的大幅上涨，公司应该提价，可是公司的主导产品一直不涨，只是个别单品进行了上调。我私下走访，问了这个问题，说这是公司的市场发展战略问题。我猜想公司这么做一是有足够高的毛利率和净利率，用低价来打压对手，抢占市场份额。二是公司每年会开发出很多高毛利的产品，重点推这些高毛利产品。

[问] 勤劳的桃子：

关于[\\$双汇发展\(SZ000895\)\\$](#)，对[@阿辉5752](#)说：公司低温肉制品16年经营状态和市场占有率情况如何？

[答] 阿辉5752：

公司16年前三季度，低温结构同比去年略有提升，其中纯低温产品发展迅速，基本达到年初的预计，四季度，公司将加快推进“上低温”战略，争取到16年年底，低温结构进一步提升。低温肉制品的销量占比在35%左右。中长期的目标是高低温肉制品的比例达到50比50。

低温占比没有准确的统计数据。不过双汇低温产品在全国市场占有绝对优势，是龙头地位。纯低温产品与雨润不差上下，都约占12%的市场份额。

[问] 大大傻子：

关于[\\$双汇发展\(SZ000895\)\\$](#)，对[@阿辉5752](#)说：双汇和海天 露露两个企业主要差别在哪？谢谢

[答] 阿辉5752：

双汇与海天都在自己领域处于龙头地位。都是很有价值的投资公司，目前海天还在保持高速发展，而双汇略显疲态。这也是市场给予这两家不同估值的原因。而露露在小众杏仁露市场处于龙头地位，如果放大到饮料市场，竞争力稍显薄弱，不如上述两家。

[问] 5j要有鸿鹄之志：

关于[\\$双汇发展\(SZ000895\)\\$](#)，对[@阿辉5752](#)说：双汇现在的瓶颈是随着消费升级的趋势，高温肉的成长空间有限；而被寄予厚望的低温肉目前来看还是一般，不知你怎么看呢？另外双汇的毛利率想请您解释下，为什么在猪价上涨的过程中一直在提

升呢？

[答] 阿辉5752：

关于双汇低温的发展，前面已经说过。任何产品都有一个过程，双汇的纯低温产品在迅速发展，只不过在中低温统计口径的大基数下我们看不到罢了。

为什么在猪价上涨的过程中毛利率会一直提升呢？（1）公司有完整的产业链，从养殖、屠宰、肉制品加工、化工包装到物流、销售，产业链完整，在成本控制上有优势；（2）公司总体成本控制好，虽然肉制品的猪原料成本上涨，但其他原辅包物资价格低，同时通过加大进口肉使用，成本同比下降，对利润贡献大；（3）公司加强流程优化、设备创新和管理创新，通过岗位优化，采用自动化、智能化的设备提升劳效，降低生产成本。

以后我认为毛利率会稳定在这一水平，提升空间不是很大了。除非产品涨价或者低温产品占比大比例升高。

[问] supergissss：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：双汇的主要竞争对手的情况如何

[答] 阿辉5752：

双汇在肉制品领域目前处于寡头地位，还没有与它相匹配的重量级对手。以前的主要竞争对手雨润这两年一直在亏损。金锣一直在模仿双汇，但短期内很难对双汇形成威胁。其他如中粮肉食、众品、得利斯、龙大等体量都还很小。其实我以前说过，现在与双汇争利的并不是它的同行，而是来自它的上游，如温氏和牧原等，15年和16年这两家都取得了很好的利润。未来规模养殖场和规模屠宰厂在利润分配上会有激烈的争斗。

[问] 蜗牛追宝马：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：根据你的分析和预见、未来五年双汇发展的净资产收益率会是一个怎样的演变路径？

[答] 阿辉5752：

从10年到15年双汇的ROE分别

为35.43%、14.76%、27.93%、30.44%、28.6%、27.24%，除11年双汇发生瘦肉

精事件ROE较低外，其余年份都在27%以上，我在前面预估了一下双汇的净利润，基本上会翻番，所以我认为未来5年双汇的ROE还会保持高位运行，甚至会达到10年的高度35.43%的水平。

[问] 蓝色国际：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：双汇未来年增速能否到9%？我预估9%左右……

[答] 阿辉5752：

这个我前面预估了它的利润,双汇自12年以来就有完不成任务的历史,几乎年年都完不成,不过80%还是没问题的.我们也按80%预估好了,也有60亿的利润.年增速也在7%以上,如果再好那么一点点,完全可以达到9%.

[问] 稳定的个人投资者：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：是否有做肉制品或者生鲜肉经销商的资源来跟踪销售情况

[答] 阿辉5752：

我一般都是走访超市,农贸市场与促销人员、店老板交谈.我本人是做快消业务的,有时候也会与当地的经销商交谈.大部分资料都来自于公开信息.

[问] 喜欢吃喝玩乐：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：双汇休闲食品发展力度如何，未来该方向对业绩有多大贡献？

[答] 阿辉5752：

休闲食品销的不错的主要有香脆肠、玉米热狗肠、Q趣、台式小香肠等还有其他休闲时尚产品卖的都不错。这部分大部分都是中温产品，会很好的弥补高温产品的下滑。

[问] 喜欢吃喝玩乐：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：smithfield产品出口的比例有多少，目前美式产品的市占比如何，美式产品市场前景如何评价？

[答] 阿辉5752:

目前我没有掌握史密斯菲尔德产品的出口情况，抱歉。截止16年11月底，史密斯菲尔德已经实现了全国3855家AB商超、6325家便利/社区店等高端渠道的进店销售；目前正在加强餐饮渠道和团购渠道的开发；同时在重点商超建立了专区、专柜和店中店，并积极开展品尝、买赠活动，对市场进行多维度、深层次引导，目前在直辖市、省会城市及重点地级市表现较好。

[问] wyhawking:

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说: 请问：1、汇使用什么方法估值比较有效，2、猪肉价格的波动对于双汇的影响，3、这波猪肉价格高起多家公司募资扩张，产能爆炸增长未来影响几何。4、未来肉制品的并购机会如何？

[答] 阿辉5752:

1、双汇估值我采用的是PE法，看目前的PE及预估未来的PE.2、猪价上涨不利于屠宰上量，也不利于肉制品的成本控制。总体来说猪价下跌对双汇发展更有利。3、养殖业由散养向规模养殖这是发展趋势，更大的养殖规模利于双汇在谈判中处于有利地位，与规模养殖场合作也利于产品质量的控制。4、目前双汇无论是设备、技术在全国都是最先进的，而且产能利用率利用的并不充分，一般的工厂是不会并购的，如果有地方特色的肉制品厂不排除对他们并购的可能。

[问] nancy127:

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说: 双汇应该给的合理估值是多少？双汇的营销渠道和能力怎样，在电商平台见到双汇新品很少。谢谢

[答] 阿辉5752:

1、我认为的合理估值是20-25倍PE. 2.营销能力我认为是双汇的短板。电商一直是雷声大雨点小，目前还在摸索之中。

[问] 幸福的liaoyiyi11:

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说: 双汇什么时候能够恢复到双位数的增长？

[答] 阿辉5752:

营业收入已经恢复了双位数的增长，利润增速我认为也快了，大概率就在明年。

[问] 我是客家人：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：猪肉价格高低与双汇利润的关系？

[答] 阿辉5752：

猪价下跌利于屠宰上量和肉制品利润的提升。

[问] 彭馍馍：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：许多老字号都有提价能力就能产生利润空间，双汇靠规模取胜。请问肉价价格不稳定对双汇发展是否始终难以解决？肉价大起大落对公司影响大吗？

[答] 阿辉5752：

以前猪价大起大落是受猪周期的影响，因为以前养猪户大部分是散养户，容易造成猪价大起大落。现在养殖逐渐向规模化转变，这样会平滑猪周期的影响。而且以后会推出生猪期货，这样更有利于双汇锁定成本。猪肉价格可以随市调价，但肉制品的频繁调价就不是那么容易。公司更希望生猪价格稳定，小范围波动，产业的上下游都有利可图，更有利于整个产业的健康发展。双汇有很多措施平滑猪价的大起大落，所以对双汇来说影响不是很大。

[问] 白梅雪香：

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：

作为双汇股东很久，现在虽然并不持有，但是一直关注着机会，双汇发展，实际上这几年一直没有发展



，公司面临的问题很多，希望帮助解答。

1.屠宰头数止步不前，印象中有5年了，屠宰产能一直足够，但打不破地方垄断，未来能不能打破，何时打破，看不清。单单说屠宰，双汇并没有超额竞争力，其低成本优势的来源，是屠宰与高温肉制品的协同模式。高温停滞的如今，单靠屠宰打开局面困难很大。

2.高温肉制品的瓶颈明显，渗透率即使没到顶，也在顶部区间，外卖实际对整个速食

行业的影响很大且在加剧 外国的肉制品高占比，不能直接套用到中国，以此论证肉制品的发展空间，可能说服力不大，很期待公司的上餐桌，进入餐饮行业供应链的战略，但现在还看不到。一个疑问，假设双汇的战略能成功，但是下游将面对一个长尾的市场，规模效应还能保持么？低温肉制品有很大潜力，但似乎很难获取高的净利润水平，费用会吃掉高出的毛利，例如以前的光明和三全。

3.上游的集中，给公司溢价能力带来了潜在挑战，若肉制品一直停滞，屠宰的整合可能会由上游发起，而非中游的肉制品企业。

一个半农半消费品企业，面临着瓶颈，个人感觉可能15~18PE更合适，若业绩长时间停滞，再高的股息水平，也不过一张波动的债券，提供的收益有限，希望帮助解答困惑。



[答] 阿辉5752:

.你对双汇研究的很深，你说的确实是双汇面临的问题。对于屠宰业现在产能都不是问题，关键是如何销售。上游的来整合也会出现这个问题。目前双汇正在这方面下功夫，生鲜网点增长很快，随着地方保护主义的减弱以及以后政府在淘汰小养殖场之后淘汰小屠宰厂，双汇会再次迎来它的增长。销售额的增长已是前兆。

低温产品现在没有高温产品的毛利高，主要是产能利用不足，没能形成规模效应，随着低温大单品的出现，你说的问题会解决的。

[问] 林奇法则:

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：美式产品销量增速如何？

另外七大销售渠道占比大概多少？谢谢

[答] 阿辉5752:

美式产品销的并不算很好，只在一线城市销的不错，但是管理层对推好这个单品决心很大，今年要把它推成万吨大单品。渠道占比这个我不是很清楚，抱歉。

[问] 大象-Elephant:

关于\$双汇发展(SZ000895)\$，对@阿辉5752 说：未来10年ROE预计有多少？

[答] 阿辉5752:

5年我都预测不了，何况十年。

[问] 幸福的liaoyiyi11:

关于\$双汇发展(SZ000895)\$, 对@阿辉5752 说: 双汇最近有些高级管理人员辞职, 另有任用是干什么去了?

[答] 阿辉5752:

这个不是很清楚

[问] 枯叶先生:

关于\$双汇发展(SZ000895)\$, 对@阿辉5752 说: 依据一篇关于肉制品中关于添加大豆蛋白比例的研究文章, 同时依据肉制品国家标准中对于蛋白质含量的要求, 推算出火腿肠需要肉占比近40%~50%左右, 不知这样的推算是否有什么问题?

[答] 阿辉5752:

有, 火腿肠中鸡肉占比更大, 猪肉占比不超过20%, 而且每种产品配比都不一样。

[问] 阿尔法先生:

关于\$双汇发展(SZ000895)\$, 对@阿辉5752 说: 请问对2017年猪价的走势怎么看?

[答] 阿辉5752:

2016年6月份, 生猪存栏量出现恢复性增长, 压栏生猪逐步释放, 生猪价格止涨转跌, 成为全年猪价由高到低的“分水岭”。16年三季度生猪价格逐月下降, 预计2017年, 猪价都将延续下降趋势。

(完)

以上内容来自雪球访谈, 想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里