|  |  |
| --- | --- |
| 证券代码：002714 | 证券简称：牧原股份 |

**牧原食品股份有限公司**

**调研活动记录表**

编号：2014-02

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中原证券 |
| **时间** | 2014.4.3 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总经理助理秦军、证券部李秋鹤等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、了解公司对猪周期的看法  2008、2011年两个猪周期的顶峰，之前行业都出现了非常区域广、程度严重的疫病，导致生猪供应量不足，进而推动生猪价格的上涨。2013年以来全国疫病形势保持稳定。  近些年规模化养殖场的建设，使得生产劳动效率提高，生猪成活率和生长速度都有所提高，也是生猪供应量增加的原因。规模养殖场占比提高，也会使猪价波动规律发生一定的变化。  本次猪价的下跌，是近10年来最严重的一次，也是全行业最困难的时期。  2、公司的成本优势  （1）营养配方优势。公司的营养配方是“小麦+豆粕”和“玉米+豆粕”相结合的模式，由于公司自身拥有饲料厂，可以根据猪群的生长阶段制定不同的营养配方，保证猪群营养的同时降低生产成本  （2）饲养管理优势。公司生产成本控制的措施都通过饲养管理来体现，公司精细化的饲养管理，专业化的分工，能够保证生产中的各个环节都得到有效的控制，从而降低生猪死亡率、降低生产过程中的浪费，从而降低生产成本。  3、关于自然人客户的问题  （1）猪贩子的大量存在是生猪销售的行业特点。公司商品猪销售渠道中自然人客户（即猪贩子）占比较大，是由生猪销售的行业特点决定的。传统上养殖企业都是出栏交货，很少负责运输，且专门成立一个运输队费用太高，利用率低，主要是因为养殖企业日出栏量不均衡，存在出栏过于集中和不足的现象，会造成运能不足和冗余。下游屠宰企业的屠宰产能一般都较大，而由于目前国内生猪养殖以农户散养为主、大规模的生猪企业较少，无法满足大型屠宰及肉食品加工企业的采购需要，所以一般规模较大屠宰企业也同时建立了稳定的通过自然人采购生猪的采购和结算体系。猪贩子承担了生猪从养殖场到屠宰厂间的运输风险，也获得一定的买卖价差。猪贩子承担着活猪物流商及屠宰企业的采购中间商的功能，他们长期活跃于屠宰厂和养殖场之间，具有较丰富的运输经验、市场供需信息及一定的客户资源，在生猪上下游间起到一个纽带的作用。  （2）同时，公司通过调整客户结构，机构客户的数量在增加，是的公司的销售渠道更加稳定。  4、公司核心技术人员的稳定性  公司生产副总苏党林、兽医总监杨瑞华等核心技术人员，是伴随公司规模不断扩大和养猪生产技术不断提高，在实践中成长起来的实干型专业人才，并且已经在公司服务多年，核心技术人员非常稳定，能够为公司的生产管理提供长期的、高品质的技术服务。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2014年4月3日 |