

重庆老板养猪

年入200亿元



王德根

重庆养猪大户王德根，大赚了一笔。8月底，德康农牧发布财报，1~6月，公司营收超94亿元，利润近18亿元。按照现在增速推算，预计今年收入将达200亿元。

王德根农民出身，做畜牧业生意十余年，将单一的家禽业务扩大至生猪养殖、家禽育苗、饲料生产及食品深加工领域。

2023年，德康农牧生猪出栏量超700万头，位列国内生猪供应商第6位。

去年底，王德根在港交所敲钟。在“2024胡润全球富豪榜”上，他与妻子张强，以80亿元财富值，位列第2895位。

周期扰动

王德根的养殖生意，要看环境，有周期规律。

今年1~6月，德康农牧毛利率为12.4%，而去年同期则为-5.2%。

“生猪、鸡价回升。”公司解释。今年截至6月末，出栏的3.64亿头猪，是王老板的业务基本盘。上半年，“销售生猪”收入74.49亿元，占公司总营收的近8成。

国内猪周期每轮通常持续4年，这与生猪生产周期密切相关。

从德康农牧的报表上，也能窥见周期波动。

2020~2023年，德康农牧利润坐上过山车，4年累计亏了6.5亿元。

2020年，受非洲猪瘟影响，猪肉价格居高不下，公司利润36.08亿元；2021年，猪瘟结束，产量回升，亏掉31.73亿元。2022年，肉猪均价回暖，王德根赚了9.1亿元；去年，价格再次下探，又赔19.92亿元。

今年以来，生猪产能下降，猪价逐步回升。王德根的猪肉生意又有起色。上半年，德康的生猪平均售价，较去年同期上涨4.1%。

不只生猪业务，1~6月，公司的商品鸡价格，同比上升7.1%。家禽板块半年贡献15.43亿元，增长约1%。

“主要是由于市场价格上升，导致商品猪及商品鸡的估值上升。”王德根在财报中解释。

赚钱还有一重原因。今年上半年，玉米、小麦、豆粕等主原料，价格下降，商品猪及商品鸡平均成本，也少了14.4%及11.9%。

扩张迅猛

生猪帝国，扩张迅猛，起点却是小小的家庭农场。

2013年，重庆德康从一家加拿大生猪基因公司进口约800头种猪，建立“一号家庭农场”，走上自有生猪养殖路。

特殊之处在于“公司+农户”的合作模式。即德康负责供应断奶仔猪，农场主负责育肥成商品肉猪，再将其交还公司，赚取一定费用。“整体的资本投入更低，带来更优的投资回报，且更易实现规模扩张。”

2015年，王德根收购智威农业50.5%股权。4年后，他又在广东英德建立黄羽肉鸡基因库和育种基地，同步进口500头种猪，组建终端父本群，进一步扩大养殖规模。

公司配套了家禽遗传育种重点实验室、“岭南黄”系列国家畜禽审定新配套系等，并升级为“二号家庭农场模式”，即“家庭农场+自营农场”。

王德根依然与农场主合作，提供二元杂交母猪、公猪精液、饲料、疫苗及兽药等，农户参与饲养父母代种猪并配种，到生产仔猪直至育肥出栏的全过程。

德康农牧已与超过2500家家庭农场达成合作。

自营农场方面，需要雇佣人力进行规模化育种、育肥等。前期投入大，但能直接控制生产效率和质量。

王德根计划进一步扩展核心业务产能。上市拟募集资金中，一半将用于“拓展现有生猪和黄羽肉鸡养殖业务”。

垂直整合

生猪养殖产业，资产重，链条长。上游有饲料、设备、动物保健，中游有种猪供应、养殖公司，下游则是交易商、屠宰公司等。草根出身的王德根，在10余年间，硬是打造出了全链条。

王德根出生于重庆合川的一个农民家庭，从电子科技大学毕业后，1999年加入华西希望集团旗下的饲料公司，4年后，升任华西希望副总裁，主管饲料经营。

2011年，王德根以1040万元收购重庆特驱42%的股权，做大生猪及家禽业务。次年，公司更名重庆德康，即德康农牧前身。

公司二股东陈新育，原名为刘永美，是新希望集团董事长刘永好的三哥。

早年，刘家兄弟共同创办了育新良种场，分家后，陈育新扩大饲料业务，1997年创立华西希望集团。

结缘于饲料生意，王、陈二人对此很上心。去年，公司研发开支2.2亿元，同比增长超1成。重点是“完善饲料成本控制技术体系”。例如，研发低蛋白日粮技术和低玉米、低豆粕日粮技术，在主要饲料原材料价格大幅度上涨时，快速调整配方。

德康农牧靠卖饲料原料等辅助产品，上半年收入4.14亿元，比上年同期翻了两倍。

截至2023年，公司商品肉猪较国内市场主流品种“110公斤”，上市日龄提前12天，料比降低0.1，1头生猪边际贡献增加约100元。

公司业务还向下游延伸，拟将上市募得资金的15%，用于发展食品加工业务，实现上下游一体化。去年10月，德康农牧在宜宾食品加工厂项目的屠宰场开始营运，目标年屠宰量超300万头生猪；王德根还与德国综合肉食品企业“通内斯”，在眉山合资建设屠宰场，投产年后屠宰超200万头生猪。

王德根的生猪帝国，将继续壮大。
据21世纪商业评论

重庆老板造车

80亿买厂扩能



张兴海

重庆车企老板张兴海，出手快狠准。9月13日，赛力斯公告，拟发行股份购买重庆产业母基金、两江投资集团、两江产业集团持有的龙盛新能源100%股权，交易价格超80亿元。

智能电车“超级工厂”龙盛新能源，主要生产问界汽车。此前，张兴海主要通过租赁方式，获得其生产使用权。

这起收购在4月公告预案，直至靴子落地，龙盛将成为赛力斯的全资子公司。

趁着销量高涨势头，张兴海今年以来动作不断，已陆续购买、出售多处资产，揭开千亿赛力斯的兼并整合大幕。

增发收购

9月14日，赛力斯连发数十则公告，张兴海团队加紧推进交易前的尽调和审计工作。

收购标的龙盛新能源成立于2022年，其注册资本为1200万元，是重庆两江投资集团的二级子公司。

公告披露，2024年上半年，龙盛总资产为125.79亿元，总营收8634.92万元。

按第三方给出的《资产评估报告》，龙盛新能源100%股权价值为81.64亿元。

工商信息显示，龙盛无控股股东或实际控制人，三大股东重庆产业母基金、两江创投以及两江产发，分别持有公司50%、25.1%、24.9%的股权。

拿下超级工厂所有权，张兴海意在提高对造车业务的掌控力。

龙盛新能源本是赛力斯的核心工厂，主要提供土地、厂房和部分生产设备租赁，获得租金收入。

据称，该工厂可实现超3000台机器人智能协同，关键工序100%自动化，最快30秒可下线一台新能源车。

赛力斯称，交易完成后，其无需支付超级工厂租金，可持续改善公司经营现金流。

张兴海的计划是，通过增发赛力斯股票，完成对龙盛的收购。增发股价定为66.39元/股，共发行量约1.23亿股。三家重庆国资股东，将成为赛力斯的股东。

“收购方式很巧妙。张兴海赚了，同时也可见重庆国资十分看好赛力斯，期望后续凭借持股享受丰厚回报。”一位熟悉赛力斯的人士分析。

按9月14日收盘73.74元/股，三家国资不吃亏。

诚然，增发股份的收购方式，也为张兴海缓解了现金支出压力。“几乎没有成本的获得了一个超级工厂，一头现金奶牛。”有投资者指出。

频频出手

张兴海踌躇满志，打造更强的汽车产业链。

公告收购龙盛的同日，赛力斯又宣布，拟以自有资金，向子公司赛力斯汽车增资50亿元。

当下，赛力斯正处于上风向。

张兴海不断筛选整合。据梳理，收购龙盛新能源前12个月内，赛力斯进行了一系列的资产购买和出售：受让泸州容大股权，放弃子公司金康动力股权的优先购买权，完成重庆瑞驰汽车的增资扩股，联手其他投资者新设凤凰智创等。

今年，张兴海接连推动重磅收购，包括12.54亿元收购赛力斯电动55%的股权，25亿元拿下问界商标等，以及

13.29亿元收购赛力斯汽车19.355%的股份。

更大的手笔，发生在8月。赛力斯斥资115亿元，购买华为持有的引望智能10%股权。张兴海雷霆手段，甚至不等引望完成智驾业务装载，便签了协议。

创业至今，张兴海的个人风格十分突出。其牵头赛力斯的多次转型，与华为果断合作造车，决断力之强，可见一斑。

作为战略合作方，余承东很欣赏这种决断力，他直言：“赛力斯是少有的看懂市场的车企。”

问界品牌销量和市场影响力扩大，张兴海的当务之急，是打造更强的生产制造和供应链能力。

近一年，他走访多家供应商，亲自到访福耀玻璃及宁德时代总部，洽谈合作事宜。

形成造车能力闭环，时间紧、任务重。

联合重庆国资收购龙盛，张兴海已迈出了关键一步。

问界大卖

“力争三年，实现问界年产销百万量级目标。”不久前，张兴海放话。

7月底，问界迎来第40万辆新下线。做到这一数字，张兴海仅用了28个月。

大千快上，过去1个月内，他连推两款新车型。

9月10日，AITO问界M9五座版上市，定价46.98万~56.98万元。其定位为大型SUV，对途灵底盘、智能大灯、鸿蒙座舱和高阶智驾进行了升级。

张兴海卖力售车。9月13日，他现身新疆问界用户中心，亲自向车主交付M9钥匙。

8月下旬，问界新M7 Pro上市。该款SUV搭载HUAWEI ADS基础版智能驾驶系统，标配了华为全向防碰撞技术。

据了解，上市8个多月，问界M9大定突破13万辆。今年前8个月，M7也以13.81万辆登上中国市场新势力车型销量榜首。

据产销快报，今年1~8月，赛力斯旗下新能源汽车累计销量达27.93万辆，同比大涨381.75%。

以M9为代表的问界系列销量大增，张老板终于见到盈利面。

今年1~6月，赛力斯入账650.44亿元，是去年同期的近6倍；净利润16.25亿元，去年同期净亏13.44亿元。

稍有遗憾的是，问界的利润大头，归于华为。有数据显示，赛力斯上半年整车净利润仅8000元左右。每卖一辆问界，华为车BU收取的部件及服务费用约3.67万元。

打出战略组合拳，张兴海仍不能停歇。
据21经济网