

# 基于SWOT分析的MG公司发展浅析

宋鹏姣

陕西学前师范学院 国有资产管理处

DOI:10.12238/ej.v4i1.638

**[摘要]** 随着经济的快速发展,我国生猪养殖行业的发展正在转向规模化、集约化,典型的模式有“自育自繁一体化模式”和“公司+农户”模式。其中MG公司则是“一体化”养殖模式的代表。MG公司自上市以来,规模不断扩张,出栏量也持续增加,同时面临业绩波动大、扩张成本高等问题,本文通过SWOT分析为其提供发展建议。

**[关键词]** SWOT分析; 发展建议; MG公司

**中图分类号:** F276.6 **文献标识码:** A

## 1 MG公司简介

MG公司是一家集约化规模化养殖企业,也是我国较大的生猪育种企业。经过多年的发展,已经形成了从科研到生猪出栏的完整封闭式生猪产业链,较之其他公司,成本相对较低,并且公司还建立了食品安全保障体系和肉源可追溯体系,实现了从厂址选择、原料采购到饲料加工和生猪饲养、出栏等环节的全过程监控,有效保证了食品安全,深受广大消费者的信任与青睐。

## 2 研究背景

2018年我国生猪出栏量为6.93亿头,占世界总出栏量的一半以上,猪肉产量5404万吨,占猪牛羊禽肉类产量的63.45%,是中国城乡居民主要的肉类消费品种。但我国生猪养殖行业格局非常分散,2017年出栏量在50头以下的猪场数量占比高达94.63%,排名前十的规模化养殖企业市占率只有8.92%。随着国家环保政策的出台和非洲猪瘟的蔓延,行业的规模化进程不断推进,未来散养户将持续退出,规模化养殖必将占领巨大市场份额。

## 3 生猪养殖行业分析

### 3.1 现有企业间的竞争

在生猪养殖行业中,MG公司最大的竞争者除了为数不多的几家规模化养殖公司外,还有大量的散户。据公开数据整理,2018年出栏量较大的八家养殖企业

生猪出栏量占全国生猪总出栏量的6.98%。2019年占全国生猪总出栏量的8.27%,与2018年相比,集中度有所提高。由于MG公司的规模化养殖具有成本较低的优势,更受下游的大型企业青睐。

### 3.2 潜在进入者的威胁

对于生猪养殖行业来说,普通散养的技术要求并不高,主要的壁垒是规模化养殖的几家大型公司,同时,政府对进入食品行业的标准也越来越高,且猪是一类极易受疫病感染的畜类,因此养殖风险较大,尤其在当前非洲猪瘟疫情还没有完全遏制的情况下,潜在进入者的威胁较小。

### 3.3 替代品的威胁

与猪肉相比,牛羊肉具有高蛋白质、低脂肪、低胆固醇的特点,随着居民收入提升牛羊肉消费呈增长态势,导致猪肉消费占比下降。根据2020年4月28日农业农村部发布的农产品价格行情监测报告显示,猪肉均价43.88元/公斤,牛肉71.3元/公斤,羊肉均价67.66元/公斤。显然,尽管在猪瘟的影响下,猪肉价格还是相对亲民,其所占据的市场份额当然也是相当之大。总体来看,笔者认为替代品的威胁也是相对较小。

### 3.4 供应商的议价能力

对于生猪养殖行业来说,其上游最主要的供应商就是饲料的供应者,而饲料的主要原料就是玉米和豆粕,饲料在

养殖成本中占一半以上,相对于散户来说,议价能力薄弱,对于规模化养殖的大型企业来说,因其一次性购买量大且需求长久持续,所以有较强的议价能力。

### 3.5 购买方的议价能力

生猪的购买者主要为屠宰场和食品加工企业,还有大量的散户。屠宰场和食品加工企业因其购买量大,且养殖场需要和这些企业建立长久的供应关系,因而这类顾客具有较强的议价能力;对于大量的散户来说,他们购买力有限且需求不稳定,因此,议价能力较弱。

## 4 MG公司SWOT分析

### 4.1 内部优势

#### 4.1.1 自育自繁一体化养殖模式

MG公司自成立以来,已经发展成为集饲料加工、生猪育种等多种功能为一体的国家重点生猪养殖企业。公司采取全过程自养模式,使各养殖环节都在公司的监控之中,从而减少了中间交易环节的成本,有效规避了市场上饲料、种猪等需求不稳定对公司生产造成的影响,使得公司整个生产流程可以有效控制,提高了公司抵御市场风险的能力,从而达到公司养殖成本显著低于同行业竞争者的目的。

#### 4.1.2 生猪育种优势

MG公司执行独立的育种方案,通过科学化的育种技术,提高种猪遗传性能,提升养殖效率,降低饲养成本,改善猪肉

的品质和口感,为公司提供高品质的生猪来源;同时,公司通过进一步扩大核心种猪群的规模并提高选育标准,保持在国内生猪育种规模和技术的领先地位。现在其已经摆脱了对进口种猪的依赖,通过公司具有的育种优势提升了商品猪生产性能,使猪肉更安全,市场对MG公司的认可度也更高。

#### 4.1.3 生产管理优势

MG公司从最初的原粮采购到最后的生猪出栏,中间所有环节都制定了严格的标准化制度和技术规范,实现了生产过程中多项技术统一的工业化生产体系,推动公司生产效率的提高和养殖技术的进步,同时,在引进人才方面,也极其注重专业化人才和科研型人才的引进。

#### 4.2 内部劣势

##### 4.2.1 产品结构单一

MG公司其营业收入的95%以上为生猪养殖获得,产品结构单一,若生猪价格下跌,不能很好的对冲风险。

##### 4.2.2 重资产的经营模式,资金压力大

MG公司的养殖模式为典型的“自育自繁一体化模式”,该种模式特点就是前期需要大量的资金投入。由于养殖周期相对较长,在日常经营过程中需要较多流动资金来支撑,与“公司+农户”养殖模式的公司相比,企业面临的资金压力、经营风险和财务风险相对较高。

#### 4.3 外部机会

##### 4.3.1 行业集中度提升空间大

我国生猪养殖行业一直是中小型企业散养户为主,但是随着市场竞争的加剧、国家畜牧环保政策的不断出台,散养户逐渐退出了市场竞争,行业的集中度不断提高。据公开数据整理,2018年和2019年较大的八家养殖企业的出栏量分别占全国生猪总出栏量的6.98%和8.27%。由此可见,行业集中度呈上升趋势,MG公司作为为数不多的规模化养殖龙头企业之一,将从中长期受益。

##### 4.3.2 生猪价格处于周期上升阶段

整体来看,猪瘟疫苗要研制成功,国

家需要投入大量的人力物力对病毒和疫苗进行一系列实验,困难重重,短期之内疫苗不会上市,也就意味着猪肉市场将迎来超长猪周期,短期内价格不会有大幅度的下跌。

#### 4.4 外部威胁

##### 4.4.1 疫情威胁

生猪养殖过程中发生的疫病主要有蓝耳病、猪瘟、猪呼吸道病等,会给公司带来重大的经营风险。比如疫病的发生会导致生猪的死亡,进而直接导致生猪产量的降低;而且疫病的大规模发生与流行,会导致市场需求下降,对生猪销售产生极其不利的影响。

##### 4.4.2 自然灾害风险

MG公司生猪养殖场主要分布在河南、湖北、黑龙江等地,其生产经营场所很有可能受自然灾害的影响。在公司生产场地及其周边地区若发生自然灾害,可能导致生猪养殖场建筑及设施的损坏,并可能致使MG公司的大量生物资产死亡。

## 5 发展浅析

### 5.1 产品适度多元化,抵御猪肉价格周期性风险

根据2019年MG公司年报可知,97%的营业收入来自生猪的销售,说明公司产品单一,若在猪肉价格下行阶段,公司业绩也会直线下降,从而偿债能力也会因此受影响。同为生猪养殖行业的WS股份,其主营业务为生猪和肉鸡的养殖与销售,由于肉鸡养殖周期短,出栏快,可以在猪肉市场低迷时以此抵消部分风险。因此,建议公司在生产经营条件允许的情况下,适度多元化,以此保持公司业绩的稳定。

### 5.2 提高对生物资产应有的谨慎性

在生物资产减值方面,存在计提减值准备谨慎性不足问题;当消耗性生物资产的可变现净值低于其成本,则应该按照可变现净值与成本之间的差额计提跌价准备。当资产是生产性生物资产,公司应严格按照资产减值准备准则,当可回收金额小于资产账面价值,应按其

差额计提减值准备,严格遵守准则的规定,不可虚增资产的账面价值。

### 5.3 适度扩张公司规模

相比同行业,MG公司扩张速度过快,规模过大。但公司产品单一,若猪周期到下行阶段,公司的盈利空间会很小甚至亏损,所以建议MG公司应适度扩张。

### 5.4 分别改善供应商和客户的自然人占比

公司的潜在风险就是公司的供应商和客户中自然人占比较大,由于自然人的购买力有限,会使公司的经营业绩波动较大,风险也就越大,建议公司增加和下游的大型企业合作,以减少这种不稳定因素带来的风险;其次,自然人的供货能力有限,抗风险能力较低,营业成本高低不容易控制,建议公司和上游的大型企业建立长久的合作关系,保持成本的稳定性。

### 5.5 建立风险预警机制和部门

综合前面的分析,我们可知生猪养殖行业的风险,归根结底就是供需不平衡导致猪肉市场偏紧或处于低迷状态。导致这种情形的原因有两点:其一是自然灾害导致供给端减少;其二是疫病导致消费者购买欲望下降;这些风险虽不能完全消除,但却可以建立风险预警系统或全方位的监测,对可以避免的风险做到心中有数,积极应对,减少因可控风险对公司造成不必要的损失。

## 【参考文献】

[1]王彤,黄鲁成.北京现代制造业发展的SWOT分析[J].统计与决策,2005(16):113-115.

[2]黄昕,周世植.企业经营战略SWOT分析方法的改进及模型[J].价值工程,2000(03):34-37.

[3]李兴旺.SWOT战略决策模型的改进与应用[J].决策借鉴,2001(02):5-8.

## 作者简介:

宋鹏姣(1990--),女,汉族,陕西榆林人,硕士,研究实习员,研究方向:企业财务管理。