



一头猪“涨”出翻倍身价的秘密—— 生猪价格已跌破5元 排骨为何还卖20元？

4月4日11时整，秋伯鱼松了一口气，视线离开盯了一个小时的电脑屏幕。他刚刚完成了当天的采购任务：以4.65元/斤的价格，拍到500头280斤到290斤的生猪。

秋伯鱼是重庆一家屠宰场的采购员。每天上午10点到11点，他要在某大型生猪养殖集团的拍卖平台上参加竞价采购。这是一场暗标博弈，只能看到排名，看不到对手的出价。

这期间，他需要在起拍价、运费成本、需求量，以及其他采购员的心理之间反复计算，用一次次试探性加价“刺探”排名，最后10秒一键拍下。

“最后10秒是最紧张的。”秋伯鱼告诉记者，那10秒的判断决定了他当天采购任务能不能按时完成。“买不到的话，我只能去其他公司继续竞拍，或者买别人手上的二手标的，但那样要加价一毛到两毛，不划算。”他说。

拍卖结束后，500头生猪会很快被送到屠宰场，在接下来的24小时内，经过屠宰、检疫、批发、零售等环节，最终成为市场上不同价格的分割肉。



A “一头猪”如何“涨”出翻倍身价

4月5日，重庆农贸市场的猪肉零售价约为11~13元/斤，从生猪出栏到猪肉零售，价格翻了一倍多。

事实上，就在短短一天之内，一头猪的身价经历了多次“变身”。

“猪一上路，损耗就开始了。”秋伯鱼说，在屠宰场的成本构成中，运损是一个不可忽略的成本。生猪在运输途中受到颠簸、拥挤、惊吓，容易出现应激反应，轻则掉膘，重则死亡或伤残。“如果车上死了一头猪，那得用几车猪才能补得回来。”行业数据显示，生猪在调运过程中的平均损耗率约为3%至5%。这一隐性重量损耗，最终都要摊进白条猪的成本里。

晚上7点左右，生猪完成进场检查，屠宰流水线工作启动。放血、脱毛、开膛、劈半……一道道工序持续到凌晨。一头头活猪经过屠宰、检疫、冷却排酸，变成整扇的白条猪，以及头蹄、内脏等副产品。业内人士指出，对头蹄、内脏等副产品的精细化处理和销售是许多屠宰场的重要利润来源。

以秋伯鱼所在的巴南区这家定点屠宰厂为例，日均屠宰量2500头，摊到每头猪上的人工、水电、设备折旧等成本约为50元。4月5日当天，该厂的白条猪出厂价为每斤5.75元到7.1元不等。

白条猪从屠宰场运往当地各农贸市场和超市。运输环节发生的油费、过路费、人工费等，都作为成本被摊进每一斤猪肉里。批发商通常每斤加价1至2元，再转手给零售肉贩。

重庆市农业农村委的监测数据显示，4月初全市白条猪批发均价在15.37元/公斤，约7.7元/斤，略高于全国平均水平。这意味着，5.75元的出厂价只是最低线，到了批发环节，猪肉价格已经开始上涨。

在零售环节，零售商则面临着固定成本和分割损耗的双重成本压力。“摊位费、运输费、冷柜电费，这些都是固定开销。”北京一位猪肉零售摊主说，更关键的是，一整扇白条猪并非全部能卖上价。

猪骨头、肥膘和分割损耗平均占15%。这些部位虽然也有价值，但售价远低于纯瘦肉和排骨。为了覆盖这部分损失，零售商只能在畅销的瘦肉、排骨上加价。于是，消费者在菜市场买到的后腿肉、五花肉，价格便到了11~13元/斤。

24小时，一头猪完成从活猪到零售商品的物理变身，但决定它市场价值的博弈，则发生在更早之前。



▲市民在菜市场购买猪肉
据新重庆·重庆日报

B 散户“赌反弹”，却遇上巨头“扩产能”

市场低迷，但产业上游的养殖户却在逆势入场。

刘琼珍是广西柳州的养殖户，养猪已有30年。年近60岁的她，本来计划退出该行业，开始退休生活。两个月前，她的养殖场清空了全部存栏。但在3月底，她改变了计划，又买入300头小猪开始喂养。

“猪价已经这么低了，等这批小猪养大时该涨价了。”她认为，养殖户在低价的时候入场就能盈利。

刘琼珍的女儿刘莹不认同母亲的做法。在她看来，母亲的信心来自过往的经验：在低价时扩大规模养猪，在猪生病初期果断处理隔离，这使得她的养猪场盈利可观，存栏量一度达到1200头左右。

但风险始终存在，此前猪瘟严重的时候，刘琼珍的养猪场存栏量曾从1000多头骤降到100多头。“风险高，还劳心劳力。”刘莹说，作为个体养殖户，自家的猪场建于十几年前，是半自动化的产床。

饲料成本是另一个压力来源。刘莹说，当前一袋80斤的饲料要120~130元，玉米、豆粕是主料。按此计算，一头猪从断奶到出栏，仅饲料成本就需要1300~1400元。

其实，在刘琼珍养猪场300头小猪背后，是规模化企业数以亿计生猪产能的激烈竞争。

以2025年为例，全国生猪出栏量前10强企业合计出栏2.14亿头，占全国总量的30%。目前，22家上市猪企合计出栏约2.05亿头，较上年同比激增20.57%。

仅牧原股份、温氏股份两家龙头企业就出栏近1.2亿头生猪——这相当于刘琼珍巅峰存栏量的10万倍。头部企业的产能扩张，使行业供给端长期处于饱和和高位。

刘琼珍试图用“低价入场”的过往经验赌赢周期，但宏观数据却给这种心理预期泼了一盆冷水。2025年末全国能繁母猪存栏量达3961万头，全年生猪出栏7.2亿头，猪肉产量5938万吨，创历史新高。由于母猪存栏量直接决定未来10~12个月的猪肉供给，未来的市场依然不缺猪。“曾经一起养猪的多数都退场了。”刘莹说。

“目前，生猪仍处于去年高位产能的持续兑现期。”中国农业科学院农业经济与发展研究所研究员、国家生猪产业技术体系产业经济岗位科学家王祖力在接受记者采访时表示。

C 比“卖不上价”更棘手的，是“卖不动了”

上游产能过剩带来的价格大跌，并未等比例传导下去并转化为终端消费者的“红利”。所谓“猪肉进入5元、4元”时代，其实指的是生猪出栏价，而非终端零售价。这就难怪消费者会感到困惑：养殖户亏惨，为啥我买的排骨还是20多元一斤？中间的差价被谁赚走了？

事实上，从活猪到猪肉，要经过上述多重环节。屠宰端虽然因猪源充足降低了采购成本，但在终端消费疲软背景下，却也面临着巨大的库存压力、人力物耗运营成本与资金风险；而在零售端，扣除物流、损耗、摊租等刚性成本后，利润空间受制于走量，生猪降价很难直接传导为零售价的同步下调。

此外，猪肉品类本身也存在“结构分化”。据记者调查，在一些地区，排骨等热门品类价格较为坚挺，维持在20~30元/斤；五花肉等也大多在10~15元/斤徘徊，降幅没有生猪价格那么大。

消费者感受到“生猪贱如土，猪肉贵依旧”的市场温差，背后离不开物流、摊租、人力等刚性成本。而另一端，需求的“刚性”却正在悄然瓦解，比“卖不上价”更棘手的，其实是“卖不动了”。

对秋伯鱼来说，体感比数据更冰冷。去年同期，他每天的采购量在700头左右，如今降到了500头。据重庆市农业农村委监测，2026年第13周，猪肉零售均价为23.81元/公斤，同比下跌12.12%。秋伯鱼用“平缓往下”形容当下的走势。

按照往年规律，清明假期后衔接“五一”，旅游旺季启动，屠宰量应该处于上升通道，但今年他还没有看到这样的变化。“酒店供应量明显减少了。”秋伯鱼坦言，“不是价格问题，而是店面的消费量达不到这么多了。”学校是屠宰场的大客户，但寒暑假也会停供。

此外，养猪业还遇到了不可逆的结构性巨变。王祖力告诉记者，三方面变化正导致我国猪肉消费彻底告别高速增长时代：随着老龄化程度加深等因素，猪肉消费的“基本盘”正在收窄；同时，猪肉在居民肉类消费结构中的占比逐年下降，消费者的饮食习惯正在转变；再者，居民生活消费更趋理性和规划性。

“在上述因素共同作用下，猪肉消费再往上增已经很难了，甚至可能阶段性下降。”王祖力指出。

对无数像刘琼珍一样试图“赌周期”的散户而言，未来的出路或许正如受访专家所言：“与其赌一个不确定的反弹，不如降本增效、理性出栏，或者转向地方特色猪等差异化赛道。”

（应受访者要求，秋伯鱼、刘琼珍、刘莹为化名）
据央视



▲市民正在超市内选购猪肉