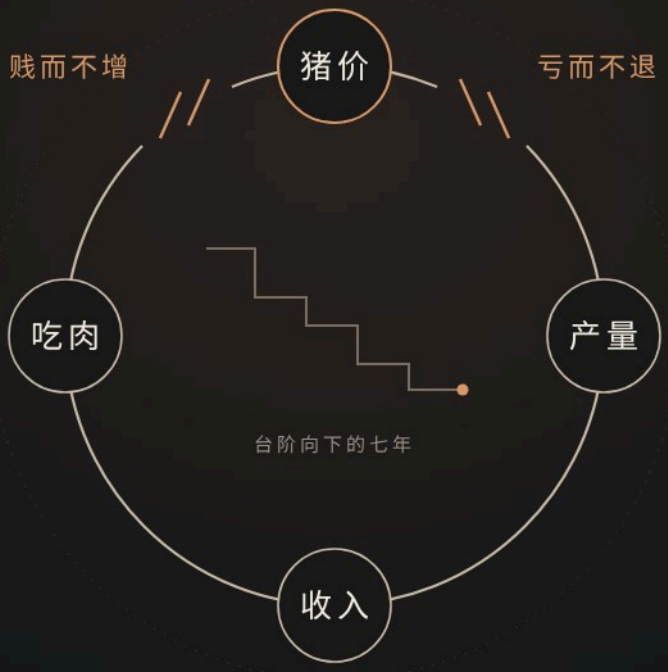
SDE UNIVERSES
德麦国际专著 · 第 430 号

猪周期为何不周了？

当GDP和吃肉失联的时候



王德生　著

德麦国际出版社
Demai International Press

猪周期为何不周了？

当GDP和吃肉失联的时候

王德生　著

德麦国际出版社
Demai International Press

版权信息

书名	猪周期为何不周了？——当GDP和吃肉失联的时候
英文书名	Why the Hog Cycle No Longer Cycles: When GDP and Eating Meat Come Unlinked
著者	王德生
出版者	德麦国际出版社（Demai International Press）
丛书编号	德麦国际专著第430号
ISBN	979-8-90690-032-6
版次	2026年10月第1版
开本	170 mm × 240 mm（印刷版）
字数	约22万字
定价	US$20.00

本书所用数据截至2026年10月，均为写作时的快照，引用时请以原始发布为准。

书中所有典型化人物与场景均为设想，不指向任何真实的个人。

前　言

这本书起于一个早晨的一个数字。2026年10月下旬，我听说湖南当地的毛猪收购价已经跌到每斤四块三，便随手去查：上一次是这个价，是什么时候？查下去才发现，这个问题远比它看上去要深。名义价格回到了二十年前；扣除物价，全国的猪价已经跌破了有现代价格序列以来的最低点；拿一头猪去换粮食，猪粮比创下了历史新低；拿一个月的平均工资去买猪，能买到的活猪是二十年前的四倍多。三把尺子，同时指向同一个方向。可同一年，国内生产总值（GDP）增长了4.6%，统计公报里写着畜牧业向好发展。

一边是创纪录的低价，一边是平稳的增长；一边是二十年来最便宜的猪肉，一边是并没有因此多吃肉的大众。这两组事实怎么能同时成立？这本书就是为回答这个问题而写的。

人们习惯用“猪周期”来解释猪价的涨跌：猪贵了大家多养，猪多了价格就跌，跌了养不起的退出，价格又涨回来，三四年一个轮回。这个解释在过去二十年里很灵，以至于养猪人中间流传着一句老话：熬一年就好。可这一轮不同。从2019年的历史最高点算起，七年里反弹的高点一级比一级低，真正上涨的时间加起来约一年；母猪存栏连减了十五个月，价格却没有按老规律回头。周期还在起伏，却不再绕回原处。我把这叫作“周期不周了”。

顺着这个现象往下追，我得出的判断是：周期之所以能“周”，是因为猪价、产量、收入、吃肉这四样东西曾经连在同一条回路上；如今这条回路在两处断了。供给端亏而不退：周期的节拍越来越多地不再由母猪怀胎的生物钟打出来，而由谁的现金流先断的资金钟打出来。需求端贱而不增：猪肉便宜到了二十年来的最低，大众却没有多吃。而需求端之所以断，是因为增长不再流经那张吃肉的嘴——体制内的嘴有钱却已吃饱，体制外的嘴想吃却没有底气。猪价量的不是猪，是体制外的饭碗。

这本书有三条自我约束，在动笔之前就定下了。第一，只诊断，不开药方。怎样让回路重新接上，是另一类问题，需要另一种专业和另一种责任；本书只给出可观测、可检验的判据，告诉读者该看什么数、怎样才算增长重新流到了吃肉的嘴里。第二，数字说话，口径交代清楚。书中几乎每一个数字都注明了出处，凡是作者自己的推算都标明是推算；凡是有争议的口径，都把双方的证据摆出来。第三，写给普通人读，但不为好读而磨钝判断。每一个观点都尽量配一个日常的例子：菜市场的摊位、工地食堂的大锅菜、养猪户手机上跳出来的行情。

全书分五编。第一编摆出现象，画一张二十年的价格地图；第二编追问供给，为什么亏了也不退；第三编追问需求，为什么贱了也不增；第四编追问根源，为什么GDP与吃肉失了联；第五编给出读法与判据，终章写下两种未来，以及本书自己的证伪条件。读者可以从序章读起，也可以直接从自己最关心的一编读起。

关于价格尺子为何失灵，我在《为何CPI失灵了？——价格分层与经济信望爱的修复》（德麦国际专著第495号）里已有详论，本书只在第九章借用其结论，不再重复。

书中的数据截至2026年10月，是写作时的快照。猪价每天都在变，本书的判断却不依赖哪一天的价格，而依赖那条回路是否接得上。如果有一天，书中写下的判据一条一条过了线，猪价又重新绕回了原处，那将是这本书最乐于见到的反驳。

王德生

2026年10月

目　录

前言

序章　湖南4.3元一斤：三重历史极值与一个4.6% 1

第一编　现象：一个回不到原处的周期 13

第一章　二十年价格地图：五次谷底与一次失败的反弹 14

第二章　台阶向下的七年：从41元到8.67元 35

第三章　“周”从哪里来：蛛网、生物钟与“熬一年就好” 51

第四章　温度计坏了：母猪减了十五个月，价格为何不回头 66

第二编　供给端：亏而不退 84

第五章　从出清到熬：管周期的钟换了 85

第六章　效率的反噬：从18头到29头 101

第七章　有形之手：从“养猪市长”到“四个带头” 116

第八章　剪刀差：夹在全球大宗与大众钱包之间 131

第三编　需求端：贱而不增 147

第九章　民生符号的退位：从稀缺的奖赏到日常的底色 148

第十章　猪杀了，人没吃，进了冷库 164

第十一章　从30.5公斤到26.6公斤：吃肉的减少与降级吃肉 179

第十二章　便宜到二十年来最低，为何不多吃：价格弹性的消失 195

第四编　根源：GDP与吃肉失联 212

第十三章　不变价GDP数的是猪，不是钱 213

第十四章　两个世界：体制内外的收入与确定性 229

第十五章　工地少了一锅回锅肉：吃肉的嘴在哪里 245

第十六章　平均数挂钩，中位数脱钩：口径之争与真正的断点 260

第五编　判断：读懂一个不再周的周期 275

第十七章　猪价作为体制外收入的读数：一套新的观测法 276

第十八章　怎样才算增长流到了吃肉的嘴里 293

终章　周期还会重新“周”吗？ 310

序章　湖南4.3元一斤：三重历史极值与一个4.6%

一、一个价格

2026年10月下旬的一个傍晚，湖南中部一个丘陵乡镇，一位自繁自养的养猪户站在猪舍外头抽烟，手机上跳出当天的行情：湖南当地毛猪收购价，每斤四块三。他没有叹气，也没有骂人，因为这个数字已经在屏幕上挂了好些天，该吃的惊早就吃完了。本书叫他老周。老周是一个典型化的人物，不是哪一位真实的人：他养着六十来头母猪，连小猪带肥猪，栏里常年有六七百头，场子是这些年一头一头攒起来的。但他手里这本账用的全是真实的价格和真实的行情，翻开来，每一页都有出处，后面的章节还会不断回到他的账本前。

对养猪人来说，价格从来不是一个抽象的数字。每天早上睁开眼，第一件事是看行情，行情一刷新，一天的心情就定了调：涨一毛，当天的饭多吃半碗；跌一毛，场里六七百头猪就是六七百头猪的窟窿。猪场里的账是以斤计、以头计、以天计的，一头猪每多养一天，就多吃一天的料，料钱不会因为猪价下跌而打折。所以，老周今天看到的不只是“四块三”三个字，而是这三个字乘以场里的存栏，再减去已经花出去的饲料钱。

先把这个价格讲清楚。毛猪就是活猪，按活着称出来的重量计价。行情表上最常见的品种叫“外三元”，指的是由杜洛克、长白、大白三个引进品种杂交出来的标准商品猪，全国的行情大多拿它做标尺。毛猪的价格和菜市场案板上那块肉的价钱不是一回事。一头猪养到出栏，通常在一百二十公斤上下（这是行业里常见的估算，各家猪场出入不小），也就是两百四十斤左右，按每斤四块三算，卖下来一千零几十块钱。这一千零几十块，要拿去还买仔猪或养母猪的钱，一车一车拉进场子的饲料，兽药和疫

苗，工人的工资，电费、折旧和贷款利息。账算下来是什么结果？据财经媒体援引的行业监测数据，今年一季度，平均每出栏一头猪亏约283元；到6月26日，自繁自养的头均亏损是346元，外购仔猪育肥的是339元，自繁自养的账已经连着亏了九个多月。也就是说，老周一头猪卖出去，口袋里的钱不是多了，而是少了。

毛猪的价格和猪肉的价格，中间隔着屠宰、批发、零售好几道手。今年3月，新华社报道沈阳农贸市场的猪肉已经降到每斤十元左右，市民在摊位前驻足，日销量却没有多多少；差不多同一时期，也有媒体注意到，生猪和猪肉之间存在近一倍的价差。四块三的毛猪，到了案板上是什么价，这中间的差价被谁拿走、又为什么没有变成大家碗里更多的肉，是第十章要仔细算的账。有一组全年的数字，可以先给个量级：国家统计局的数据显示，2025年居民消费价格里的猪肉一项全年下降6.1%，而同一年卓创资讯统计的生猪均价同比下降了近18%，毛猪跌了将近两成，到了消费者手里只剩下三分之一的跌幅（两者口径不同，只比较量级）。这里需要记住的是：本书开头说的4.3元，是养猪人把猪赶上车、过了秤、拿到手的那个价。

住在城里的人听到这样的消息，第一反应常常是：猪肉便宜了，难道不是好事吗？这个反应完全合理，本书不会否认。国家统计局的数字是，2025年全国居民人均消费支出里，食品烟酒占29.3%，普通家庭每花出去十块钱，约有三块花在吃喝上，收入越低的家庭，这个比例通常越高；猪肉是这一块里最大宗的荤菜，它每便宜一成，对一个靠工资过日子的家庭都是实打实的减负。可是便宜算不算好事，要看这个便宜是怎么来的。如果是效率提高、成本降了，那是真正的好事；如果是猪太多、卖不动、养猪人在一头一头地亏钱，那么这个便宜就是有人在替它付账，而付账的人，往往正是同一批大众：养猪的是大众，种玉米的是大众，县城里饲料店、兽药店、屠宰场里干活的人也是大众。所以这本书不想证明“猪价低对大家不利”，那样的命题站不住；它追问的是另一件事：当便宜不是来自成本下降，而是来自一个行业的集体亏损，并且这份便宜并没有换来更多人多吃的时候，它的来路和去处是什么。

还要交代一句，猪不是一个小行业。据美国农业部数据经多家机构转述，2024年中国的猪肉产量约占全球的46%，消费量也大致是这个比重，是世界上养猪最多、吃猪肉最多的国家。这样的体量，意味着猪价的涨跌从来不只是养猪人的私事：饲料厂、兽药店、屠宰场、冷链车、农贸市场的摊位、街边小馆子的后厨，都靠这条链子吃饭。

回头看，四块多一斤这个价格并不陌生。翻开《湖南日报》2006年9月12日的报道，会读到几乎一模一样的价格：那年9月上旬，湖南毛猪每斤4块5，报道的口气是松了一口气的。对当年的养猪人来说，四块多一斤，是熬过半年亏损之后终于等来的翻身价。这半年是怎么翻过来的，第一章会细讲。

同样是四块多一斤，二十年前是翻身的价码，今天却是亏本的价码。道理并不复杂：这二十年里，工资、饲料、土地、环保、人工，这些开销的价码都在往上走，毛猪的价格却被拉回了原处（养猪的效率也在提高，成本不能这样简单对比，第六章再谈）。更准确些说，连“原处”都没有回到。按这二十年来历年居民消费价格指数累乘的近似值，2006年的一块钱大约相当于今天的一块五毛二，当年那个4块5的翻身价，折成今天的钱是6块8上下，比今天的4.3元高出近六成；而当年春天的谷底折成今天的钱，约为每斤4块。也就是说，湖南今天的4.3元一斤，和2006年春天那个谷底，实际水平基本打平（折算细节见第一章）。

这里面藏着一个反差。2006年的养猪人站在谷底，半年之后价格涨了上来，他们的账翻了过来；2026年的养猪人站在几乎同样深的谷底，价格从年初的高点一路滑下来，7月曾经反弹了一下，三个月出头又被打回去，到现在，没有人说得清楚翻身的那一天在哪里。同一个深度的坑，上一次是爬出来的一段，这一次却看不见坑沿。本书想弄清楚的，就是这两个坑为什么不一样。

选湖南作为全书的起点，不只是因为2006年那篇报道留下了完整的账。湖南是一个传统的养猪大省，后面的章节会反复回到这里：2019年9月，湖南14个市州的市州长各自领到了一份最低生猪出栏任务，被媒体称作“养猪市长”，那时的猪价正处在历史最高的位置；从那份任务到今天这个4.3元，中间只隔着七年。这段故事，详见第七章。

二、三重历史极值同时出现

要说一个价格是不是“历史最低”，先得问用什么尺子量。说一碗面贵不贵，可以拿二十年前的面价去比，可以拿面粉的价格去比，也可以拿一个人一小时的工资去比，三种比法完全可能得出三个结论。假设二十年前一碗牛肉面卖五块，今天卖十二块，名义上涨了一倍多；可如果同一时期面粉和牛肉涨得更快，面馆老板其实是亏

的；而一个工人要是工资涨得比面价更快，他吃面反倒比从前宽裕。三个结论各有各的道理，只是看的人站的位置不同。猪价也一样。本书用三把尺子：第一把量价格本身，把通货膨胀扣掉；第二把量养猪人的盈亏，看一斤猪换得回几斤粮食；第三把量大众的钱包，看一个月的工资能买多少猪。有意思的是，这三把尺子在2026年同时指向了同一个方向：这二十年里的最低处。

先看第一把尺子，价格本身。把历年的价格都换算成今天的钱，才好比较。按前面说的方法，2006年全国猪价的谷底是每公斤6.76元，折成今天的钱约为10.3元；国金证券周期表里第二轮周期的最低价是9.08元，表上没有标月份，本书判断更可能出现在2010年春天，约合12.2元；2014年4月下旬的谷底约10.6至10.7元，约合12.5元；2018年二季度的谷底约9.92元，约合10.9元。把这几个数字排在一起，会发现一件有趣的事：历次大底折成今天的钱，都落在10.3元到12.5元之间，仿佛这个价位底下有一块看不见的地板；不过它不是一根线，而是一条带，带里的几次谷底各有各的托法，第一章会逐次交代。而2026年4月中旬，全国生猪出栏均价触及每公斤8.67元，比这条带的下沿（2006年谷底的折算值10.3元）低了约16%；到10月14日，全国外三元均价9.99元，再度跌破10元，仍比带的下沿低约3%。所以本书说的“二十年来最低”，指的是扣除物价之后的实际价格；就名义价格而言，2006年谷底的6.76元反而更低，只是那个6.76元换成今天的钱，已经是10.3元了。这条带被踩穿，这是第一重极值。

这条“地板”带值得多停留一会儿。折算用的方法很朴素：把每一年的价格，乘上从那一年到今天历年居民消费价格涨幅累乘出来的系数，比如2018年的系数约为1.10，当年9.92元的猪价就相当于今天的10.9元。这个方法并不完美，它用的是全体居民面对的平均物价，而不是养猪人面对的饲料和人工价格，但它有一个好处：谁都可以拿计算器自己核对，完整的折算表在第一章。用这把尺子量下来，几次大底折成今天的钱，都落在十块出头到十二块多这一条带里，每当价格落到这一带，似乎就有一股力量把它托住，托住它的力量，每一次不尽相同，第一章会逐次讲。还要先承认一点：这条带描述的只是价格，不等于成本一成不变。二十年里养殖效率提高，成本若是下降，这条带本该跟着下移，8.67元低于带的下沿，未必就说明回路出了问题。所以单凭这一把尺子，只能说“价格很低”，要说“低得不对劲”，还得看第二把。眼下要记住的是，2026年的价格，第一次没有被托住。

再看第二把尺子，猪粮比。养猪人心里一直揣着一支温度计：一斤毛猪能换回几斤玉米。比如毛猪每公斤8元、玉米每公斤2元，猪粮比就是4比1。行内的经验是，6比1大致盈亏平衡，低于5比1，养猪普遍亏钱，低于4比1，就进入了深度亏损的极端区间。据媒体报道，2026年4月官方口径的全国大中城市猪粮比创下历史新低（4月4日的读数是4.23比1），6月24日为3.88，仍在4月的低位附近；本书对全国用外三元均价除以玉米集贸价粗算，约为4.1，湖南的情形更紧，按8.6元的毛猪价除以2.43元的玉米价粗算，大约只有3.5（这两个数是作者的粗算，不是官方口径）。对照过去，2021年9月和2023年初，读数刚刚跌破5比1，就启动了一级预警和收储；如今的读数，比当年拉响警报的那条线还低了一个多点。这是第二重极值，历次读数的对照，留给第八章。

把这支温度计放进老周的日子里，就好懂了。猪粮比是6比1的时候，他卖掉一斤毛猪，可以买回六斤玉米；比值落到3.5，同样一斤毛猪，只能换回三斤半。他的猪还是那头猪，称出来的斤数还是那些斤，换回来的粮却少了四成多。饲料是养猪成本里最大的一块，粮价不动、猪价往下掉，就像有人站在他背后，一点一点把秤砣往下压。这还只是一头猪、一个比值；老周手里不是一头猪，而是一栏一栏的猪，每一栏每天都在吃料，每吃一天，这个比值就在他的账上多刻下一道。

最后是第三把尺子，大众的钱包。这一把最容易被忽略，却最能说明问题。2006年全国城镇单位就业人员的平均劳动报酬折合每月约1738元，按当时每公斤6.76元的猪价，一个月的收入大约能买257公斤活猪；2025年城镇非私营单位就业人员的年平均工资折合每月约10787元，按今年10月每公斤9.99元的猪价粗算，能买约1080公斤，是当年的4.2倍。名义工资涨到了当年的六倍多，毛猪的名义价格却只涨了不到五成，两者之间的剪刀口越张越大。没有人真的这样花钱，这只是一种换算办法，把“猪肉相对于收入贵不贵”这个模糊的感觉，变成一个可以比较的数。按这把尺子，猪肉相对于工资，比二十年前的谷底还便宜得多，是本书能比较的这二十年里最便宜的，这是第三重极值；这笔账的细处，第十二章再算。

必须交代这把尺子的局限。2006年的“城镇单位”口径，和2025年的“城镇非私营单位”口径大体相当但不严格可比，它们都不包括个体户、灵活就业者，也不包括今天的私营单位，那部分人的收入要低得多；2025年私营单位的年平均工资是71590元，如果用它来算，一个月也能买到约600公斤活猪，仍然是2006年的两倍多，但倍

数缩小了一大截。需要说明的是，“城镇非私营单位”包括国有、集体、联营、股份制、外商投资等各类单位，非私营单位不等于体制内，体制内外只是其中最典型的一刀，口径问题第十四章会专门讲清楚。所以第三重极值的方向是稳的，也就是猪肉相对于工资比二十年前便宜，但“便宜了多少倍”这个数，要看你站在哪个收入的位置去量。

前两把尺子量的是猪圈里的事，第三把越过了围墙，量到了吃肉的人的口袋里。按常理，肉相对于工资便宜了这么多，吃肉的人应当多吃才对。后面的章节会展示，事实并非如此。同一个猪价，落在不同的口袋里，是两种分量：一个有固定工资、不愁下个月的人，同样的钱比二十年前买得起多得多的肉，可他早已吃饱，肉再便宜也未必多吃一口；一个靠日结工资的工地师傅，下个月有没有活还不知道，肉再便宜，他也只敢按老样子买。三把尺子并排放着，也就是本书最初的疑点所在：为什么最便宜的肉，没有被更多地吃进嘴里？

三把尺子合起来，是一幅很清楚的画面：扣掉物价，猪价低于历史谷底；对养猪的人来说，一斤猪换不回几斤粮；对吃猪肉的人来说，同样一份工资买得起的肉比任何时候都多。按理说，这应该是一个生产者倒霉、消费者受益的故事，然后用不了多久，倒霉的生产者退出，猪少了，价格回来，消费者又多花一点。上一次的2006年，故事就是这样演的。当然也有人会提出相反的看法：猪价本来就大起大落，一两年的低价算不得什么，物价总体温和，猪肉便宜只是这个行业自己的周期。这个看法有它的道理，波动本身并不可怕。可怕的是波动之后没有回来。这一次，为什么没有？

三、同一年的4.6%

与4.3元同在一年的，还有另一个数字。2026年前三季度，国内生产总值（GDP）按不变价格计算增长了4.6%。这是一个很体面的数字，放在全球的背景下，称得上稳健。国家统计局发布的同一份数据里还有一行：农林牧渔业增加值增长3.9%。统计局对此的评语，是“畜牧业向好发展”。把这句话和开头那位养猪户的账本放在一起读，会觉得有点奇怪，却不是统计局写错了，而是两个数字量的根本不是同一件事。

这份数据里还有另一组数字，说的是这4.6%从哪里来。前三季度，货物进出口增长18.8%，社会消费品零售总额只增长1.1%，其中城镇消费品零售额增长0.9%，餐饮

收入增长2.4%；固定资产投资（不含农户，按现价）下降7.2%，房地产开发投资累计下降20.6%。这里要说得准确些：最终消费支出前三季度仍然拉动GDP增长了2.1个百分点，是三大需求里最大的一块，但它包含了政府消费；老百姓自己的消费，也就是居民人均消费支出实际仅增长2.7%、社零只增长1.1%，在推着增长往前走的几股力量里，居民消费是最弱的一股。增长是真的，工厂开了工，船装了货，只是这股力量经过哪些人的手、最后落进哪些人的饭碗，是另一个问题。

为什么会这样，第十三章有一整章来讲，这里先讲一个最小的例子。设想一个养猪场，去年出栏1000头猪，每头卖1500元，总共收入150万元；今年出栏1100头，行情不好，每头只卖1000元，总共收入110万元。养猪场的老板会说，今年少收了四十万，亏得厉害。但在计算不变价格的增加值时，统计要做的是把今年的1100头猪按去年的价格估值，也就是1100乘1500，得165万元，比去年多了10%。老板的收入掉了27%，国民账上的产出却涨了10%：猪养得越多，账面上的增长越好看；猪越贱，卖猪的人越穷。统计员没有做错什么，他数的是出栏了多少头猪，而养猪人关心的，是这些猪最后卖了多少钱。（这是为讲清道理做的简化，统计里实际算的是扣除饲料等投入之后的增加值，细节在第十三章，但“按去年的价格估今年的量”这个方向不变。）

数据也在说同样的话。2025年，全国猪肉产量5938万吨，增长4.1%，创下历史新高，全年生猪出栏71973万头，增长2.4%；2026年上半年猪肉产量3119万吨，又增长了3.3%，同一时期，牛肉产量降了1.0%，羊肉降了3.9%，禽肉增长9.4%。猪是越养越多，价格却是越养越低。一边是历史最高的产量，一边是扣掉物价之后二十年来最低的价格，把它们乘起来，就是养猪人的收入；而自繁自养的账，到今年6月底已经连亏了九个多月。国家统计局的9月数据里，猪肉价格同比下降了10.0%，也是同一个方向（9月物价的整体结构，留给第九章）。

在一条运转正常的回路里，这两本账之间的缺口会很快自己合上：产量涨得太多，价格就跌，价格跌了，养不起的人退出，产量又回落，账本上的“增长”和养猪人的“收入”重新靠拢。量增价跌本来只是周期的前半段，后半段总会来。就像每年夏天总有一阵西瓜多得卖不动，瓜农当年亏了钱，第二年自然少种，价格自己就回来了，不需要谁下一道命令。可是如果后半段迟迟不来，产量继续往上走，价格继续往下掉，这个缺口就不再是暂时的错位，而是一种常态。

这就是本书的钩子，也是贯穿全书的一个反差：猪越多，GDP越好看；猪越贱，养猪的人越穷。读到这里，有的读者可能会想，这不过是统计口径的老问题，尺子本来就不完美。但本书要说的恰恰不止于此。尺子不完美，只是第一层。更深的一层是，当猪价、产量、收入、吃肉这四样东西不再连在同一条线上时，GDP这把尺子可以一路向上，而养猪人和吃猪肉的人，却站在不同的位置上，各自承受着另一种现实。猪价把这个裂口暴露出来了。

如果让老周读一读“畜牧业向好发展”这几个字，他大概只会苦笑一下。他并不是不相信统计，而是很清楚，自己多出栏的每一头猪，在账本上都是亏一笔钱的东西，可是在国家的账上，那是产量增加了。同一头猪，在两本账里是两个相反的符号。他手机上每天推送的行情，和统计局公布的口径，说的是同一批猪，讲的却是两个方向相反的故事。

四、本书要回答的问题

这本书不想问“猪价为什么低”，这个问题的答案太容易了：供过于求。也不想问“猪价什么时候涨”，因为没有人能可靠地回答。它想问的是另一个问题：为什么这一次熬不出头？回头看过去二十年，每一次谷底，养猪人都在一年左右的时间里熬了过来，《湖南日报》引述的专家总结过那条老规律：大致四年一个周期，两年高盈利，半年低盈利，一年保本或亏损，再来半年低盈利。可是自2019年10月29日全国猪价冲到历史最高的每公斤40.31元（约是今天价格的四倍）算起，到今天整整七年，七年里真正上涨的时间合计约一年：按国金证券的划法，两轮上行合计9个月，加上2026年4月至7月约3个月的反弹，也不过一年。周期，似乎不再“周”了。

要弄清楚这件事，得先看猪周期原本是怎么“周”起来的。简单说，四样东西连在一条回路上：猪价、产量、收入、吃肉。猪价高了，养猪赚钱，大家多养；十个月后猪涌上市，价格跌下来；价格跌到养不起，养不起的人退出，母猪被卖掉，猪舍空下来；同一时间，猪肉便宜了，吃得起的人多吃一点，需求被拉了上来；一边供给收缩，一边需求回升，价格又回到赚钱的地方。猪价像一个来回摆动的秋千，之所以能荡回来，是因为这条回路上有两只手，一只在供给那头把猪拉少，一只在需求那头把肉吃多。2006年的湖南就是一个现成的例子：那一年，亏钱的人真的把母猪卖了，存

栏降了下来，价格是被供给这只手拉回来的，而且回来得比专家预计的还早。这个故事，第一章会细讲，这里只取它的骨架。

本书的判断是，如今这条回路在两处断了，概括起来就是八个字：亏而不退，贱而不增。供给这一头，断在“亏而不退”：2026年上半年，一头猪亏上三百多块，规模化的养殖企业靠着资金和融资挺着，母猪虽然降了（能繁母猪自2025年7月起连续下降，到2026年10月已经减了十五个月，不过前三个月减得很少，去化真正提速在2025年第四季度，第四章细讲），每头母猪一年能出的猪却大幅增加，出栏照样多，该退出的没有退出。需求这一头，断在“贱而不增”：猪肉便宜到了扣除物价之后二十年来的最低，大众并没有因此多吃，屠宰企业的鲜销率同比下降，冻品库容率同比上升，猪被杀了，没有进厨房，进了冷库。两只手都松了，价格就失去了把自己拉回来的力量，只能顺着一道往下沉的轨迹漂（第二章会看到，这道轨迹是一级一级的台阶式下沉）。

回路的需求这一端为什么会断，是全书最重的一个论点。本书认为，那是因为GDP的增长没有再流经那张吃肉的嘴。猪肉是一个普通人日子好坏的读数：过年的那块肉，工地食堂里的回锅肉，外卖骑手盒饭里的几片肉。当增长主要来自外需、工业和产量的统计，而不再通过工资、收入的稳定和消费流进大众的饭碗时，猪价能量出来的，就不再是猪多还是猪少，而是体制外大众的饭碗有多厚。这个判断很大，所以本书会先把现象摆平，再一层一层往下挖，并在每个有争议的地方，把对立的观点和证据公平地摆出来：比如猪肉消费下降，究竟是需求疲软还是被牛羊禽替代；居民收入占比，究竟是偏低还是并不低。读者应当有权利自己判断。

这个判断是可以被检验的。如果本书是对的，那么只有当吃肉的人的口袋真正松动，周期才会重新“周”起来；反过来，如果猪价在需求端毫无改善的情况下就站回了成本线之上，并且稳稳地涨了起来，那说明回路另有修复的途径，本书的这一环就得重写。终章会把这些信号一条一条列出来，让读者自己去对照。

也许有读者会说，自己不养猪，这些事与自己何干。但猪是一面特别诚实的镜子。2025年全国猪肉产量5938万吨，几乎每一个家庭的餐桌，每一个工地的食堂，都在和它打交道。一碗红烧肉的价格，背后是饲料、猪场、屠宰、运输、冷链，也是千千万万个养猪户的生计。因为猪肉是几乎人人吃、天天吃的东西，它对钱包的变化也

格外灵敏，钱紧的时候，肉常常是最先被省下来的一笔，钱松的时候，肉常常是最先加上去的一道菜。把猪价当成一面镜子来读，读到的就不只是猪多猪少了。

至于本书的方法，说起来也简单。先看眼前的现象，也就是屏幕上那个价格；再看现象背后几群人之间的距离，养猪的和吃肉的，体制内的和体制外的，平均数代表的人和中位数代表的人；最后看是哪几股力量绞在一起，把这些距离变成了今天这个局面。读者会发现，书里许多章节的起点是一个具体的数、一个具体的场景，终点却是一个只有把整条链子拉直才解释得通的问题。本书每走一步，都会尽量把对立的看法摆出来，让证据去说话，而不是让一个预设的结论一路通到底。

全书分成五编，加上序章与终章，像一张地图。第一编“现象”，从第一章到第四章，先把二十年的价格地图画出来，看五次谷底各自是怎么爬出来的，看2019年以来七年的台阶是怎么一级一级往下走的，再弄清猪周期原来为什么会“周”，最后检验那支“母猪存栏”的温度计为什么失灵了。第二编“供给端：亏而不退”，从第五章到第八章，追问资金、效率、政策和全球大宗商品这几股力量，怎么共同把退出的门堵住了。第三编“需求端：贱而不增”，从第九章到第十二章，看猪肉如何从稀缺的奖赏变成日常的底色，看猪怎样杀了却没有被吃掉，看人均消费怎样悄悄下降，看价格弹性为什么消失。

第四编“根源：GDP与吃肉失联”，从第十三章到第十六章，是全书的重心：先讲不变价GDP数的是猪不是钱，再讲体制内外两个世界的收入与确定性，再讲工地少了一锅回锅肉，最后辨认平均数与中位数之间那条真正的断点。第五编“判断”，只有两章，把前面所有的诊断收拢成一套看得见、测得出的读数和判据：该看什么数据，才知道增长重新流到了吃肉的嘴里。终章回到这个4.3元，问一句周期还会不会重新“周”起来。

如果换成日常的场景来记，这张地图也不难背。第一编是菜市场里那块写着价格的小黑板，几十年里它上上下下，我们要读懂它走过的路；第二编是猪场办公室里的那本账，我们要看清楚为什么亏了钱还不关门；第三编是屠宰场后面的冷库和千家万户的厨房，我们要找出那些没有被吃掉的猪；第四编是工地食堂的大锅菜和外卖骑手手里的盒饭，我们要弄明白那张吃肉的嘴，究竟长在谁的脸上；第五编是一张可以随身带着的读数卡，教人从此以后怎样自己判断。

这本书可以有几种读法。如果你是养猪的人，或者靠这条产业链吃饭的人，不妨先读第二编，也就是第五章到第八章，那里讲的是资金怎样拖住了退出、效率怎样吃掉了去产能、政策怎样托住又拉长了谷底，以及饲料和猪价之间那把越张越大的剪刀；如果你是买肉的人，想知道便宜的肉为什么没有变成更多人碗里的肉，可以先读第三编，第九章到第十二章，从冷库和价差读起；如果你最关心的是全书的主张，也就是增长为什么没有流到那张吃肉的嘴里，可以直接读第四编，第十三章到第十六章。不过母题是一条线串起来的，从头读到尾，每一章的钩子才会彼此咬合。

还要先说清楚三个“不是”，免得读者在半路上误会。第一，这本书不是在说GDP的数字是假的。工厂开了工、船装了货，增长是真实发生的，本书只是追问这份增长经过了谁的手。第二，这本书不是在为谁喊冤，也不是在指责哪一类企业。大企业在亏钱，散户也在亏钱，书里写到的每一类人，都只是这条回路上的一环。第三，这本书不预测猪价。它不会告诉你明年夏天猪价是十二块还是八块，只想告诉你，要判断周期还灵不灵，该看哪几样东西。

最后还有两个约定要交代。第一，这本书只诊断，不开药方。它回答“怎样才算好转”“该看什么指标”，不提出具体的政策建议，也不站任何立场，因为一本想把事情讲清楚的书，最忌讳的就是在没有讲清楚之前先替读者做决定。第二，数字的约定：价格单位在全国数据里一般用“元/公斤”，在湖南的口语里用“元/斤”，一斤是半公斤，两者本书都会写明；各家机构的价格序列略有出入，同一个月份相差零点几元并不奇怪，本书遇到这种情形都会注明口径；凡是作者自己按公开数据推算出来的数字，如通货膨胀折算，会标明是近似值；暂时找不到原始出处的数字，会写明“据报道”“据转述”，不拿猜测当事实。本书开头的4.3元，是湖南当地毛猪收购价（2026年10月下旬）的约数，各县市之间出入零点几元；它比同期全国均价（10月22日为9.53元，据万联证券研报，湖南折合每公斤8.6元）低一些，但两者是不同的序列，高低并不固定，不宜直接相减。全书数据截至2026年10月下旬。下面，从一张二十年的价格地图开始。

本章资料来源

- 湖南日报（新浪财经转载），2006年湖南生猪价格与养猪户盈亏报道，2006年9月12日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml

- 国家统计局，2026年9月份居民消费价格数据（猪肉价格同比下降10.0%等），2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
- 国家统计局，2026年前三季度国民经济运行数据解读（最终消费拉动GDP 2.1个百分点、农林牧渔业增加值等），2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261019_1965647.html
- 国家统计局，2025年全年居民消费价格数据（猪肉下降6.1%），2026年1月9日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260109_1962273.html
- 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》（食品烟酒占人均消费支出29.3%），2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html
- 国家统计局，《中国统计年鉴2007》表5-19按细行业分城镇单位就业人员平均劳动报酬（2006年全国合计20856元），2007年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2007/html/E0519C.HTM
- 国家统计局，2025年城镇单位就业人员平均工资，2026年5月15日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html
- 国金证券，猪周期研究报告（历轮周期高低点、上行与下行月数），2025年5月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
- 第一财经，《猪价7年新低，离历史最低只差3毛！上市猪企一季度“越卖越亏”》，2026年3月16日。https://www.yicai.com/news/103088200.html
- 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》（2025年生猪均价13.74元，同比降17.97%），2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html
- 虎嗅／巨潮WAVE，《嗜血猪周期，前所未有》，2026年4月7日。https://m.huxiu.com/article/4848469.html
- 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》（猪粮比、头均亏损），2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
- 虎嗅，《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》（10月14日全国外三元均价9.99元），2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html
- 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》，2026年2月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf （引国家统计局：2025年猪肉产量5938万吨、生猪出栏71973万头）
- 国家统计局，《魏锋华：全国夏粮实现丰收 畜牧生产稳定发展》，2026年7月16日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202607/t20260716_1964140.html （2026年上半年猪肉产量3119万吨、牛羊禽肉产量变化）
- 万联证券研究所，《能繁母猪去化超预期，猪价拐点有望出现》（10月22日全国均价9.53元/公斤），2026年10月23日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610251830890596_1.pdf
- 新华视点，沈阳农贸市场猪肉降价报道，2026年3月；天眼新闻，生猪与猪肉价差报道，2026年3月（两篇原报道链接未保存）。
- 华泰证券，研究报告（转引猪易通数据，2019年10月29日全国生猪价格40.31元/公斤），2019年11月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370294478_1.pdf
- 中国新闻周刊（新浪财经转载），湖南14个市州长的最低生猪出栏任务报道，2019年11月28日。https://finance.sina.cn/futuremarket/ncpzx/2019-11-28/detail-iihnzhfz2271534.d.html

- IndexBox，World pork market overview 2024（中国猪肉产量约5500万吨、消费量约5600万吨，约占世界总量的45%至46%），2024年。https://www.indexbox.io/blog/pork-world-market-overview-2024-14/
- Tridge（转述美国农业部数据），China to account for 46% of world pork production in 2024，2024年12月23日。https://www.tridge.com/news/china-to-account-for-46-of-world-pork-produc-jvdfmx
- 作者推算，按历年居民消费价格指数累乘的近似折算，2006年1元约合2026年1.52元；2026年取1至9月平均上涨0.9%，2026年10月。（无链接）

第一编　现象：一个回不到原处的周期

这一编只做一件事：把价格摆出来看。先铺开二十年里的五次谷底，看它们各自的样子；再从2019年的历史最高点往下走，看七年里一级一级下沉的台阶；然后回到老养猪户的口诀和教科书里的蛛网，弄清“周期”的“周”原来是靠什么转起来的；最后看母猪减了十五个月、价格却没有回头这件事，为什么说明那支用了几十年的温度计坏了。读完这一编，读者手里会有一张价格地图，也会有一个问题：既然回路曾经那么可靠，这一次它断在了哪里？

第一章　二十年价格地图：五次谷底与一次失败的反弹

2006年，全国猪价的谷底是每公斤6.76元。2026年，全国猪价的谷底是每公斤8.67元。光看这两个数字，你会觉得今天的猪价比二十年前高了将近三成，养猪人的日子应当好过得多。可是只要把二十年的物价涨幅扣掉，就会发现事情恰恰相反：2006年的那个6.76元，折成今天的钱是10.3元，比2026年的8.67元高出近两成，换个方向说，2026年的谷底比它低约16%。名义上的“高三成”，实际上是“低一成六”，同一个价格，换一把尺子量，方向都反了过来。

这一章要做的，是把过去二十年猪价的几个大底一个一个摆到桌面上，看每一次谷底的样子，看每一次是怎么爬出来的，然后用同一把尺子把它们折算到今天，看看2026年的这个底到底有多深。本章的叙述顺序是这样的：先看2006年，那是一次几乎可以写进教科书的谷底；再看2010年、2014年和2018年三次大底，它们各有各的样子，也各有各的出口；然后看2026年，从年初的高点滑到扣除物价后二十年来最低，又在7月出现一次反弹，三个月出头就被打了回去；最后把五次谷底换成今天的钱，放在同一张表里比较。

二十年是一个合适的长度。这二十年里，中国的猪价已经走完了好几轮周期，长到足以看出规律，也长到足以看出规律从哪里开始松动。读者如果对价格的细节已经没有耐心，可以只记住本章的三个结论：前四次大底，养猪人最终都熬了过来，而且每一次熬到的，都是一座比上一座更高的山；每一次熬过来，背后除了市场自己的退出，通常还有一股外来的力量帮忙；而2026年的这个谷底，在扣掉物价之后，比前几次都更深。

一、2006：最后一个“教科书式”的谷底

要看懂2006年的谷底，得先看它之前的高点。《贵州日报》2006年6月的一篇报道里，回顾了2004年10月那个当时的历史高位：仔猪每公斤13.8元，肥猪每公斤10.13元，猪肉每公斤15.38元。高峰的时候，养一头猪能净赚三百元左右。这样的利润摆在农民面前，答案是显而易见的：多养。报道里算过一笔账，到2004年底，贵州全省生猪存栏2284万头，比1998年增加了近一半；“十五”期间猪肉产量年均增长8.26%，而需求年均只增长4.93%，供给的增速是需求的1.7倍左右。全国的情况也类似，2006年第一季度，全国生猪产量比上年同期高出4%，大量生猪积压在了栏里。

到了2006年，账就倒过来了。《湖南日报》的报道说，上半年湖南养猪户平均每出栏一头猪亏约150元。倒推下来，2006年3月湖南的毛猪均价大约是每公斤5.3元，也就是每斤2块6毛5。这个数字是由“9月上旬比3月涨七成”倒推出来的，不是当年原始的监测值，但量级是可信的。邻省贵州的情况和湖南大同小异：2006年5月，贵州19个定点集贸市场监测到的肥猪均价是每公斤6.47元，同比下降16.4%；仔猪均价每公斤6.09元，同比下降43.24%；猪肉均价每公斤11.46元，只下降了6.98%。养一头一百一十公斤上下的肥猪要五个月。报道把肥猪的收购价记为每公斤6元，把每公斤成本也记为六元左右，同时又算出一头猪亏五十元上下，三个数字取整的方式不同，合起来的意思是卖价略低于成本；小户的亏损更重。

这三个跌幅值得多看一眼：仔猪跌了四成多，肥猪跌了一成六，猪肉只跌了不到七个点。价格的下跌像水一样沿着产业链往下游流，每过一道手就被截留一截，到了消费者面前，已经只剩下一个零头。《贵州日报》那篇报道还算过一笔账：屠宰户每公斤约6元收猪，约9.6元批发出去，贩运商一头猪能净赚三十五到四十五元，屠宰和零售环节一头猪能赚一百五十元以上。也就是说，养猪人亏五十块钱的时候，处在他下游的几道手，每一道都还有钱赚。这条线索，在第十章会重新接上，本章先不展开。

贵阳红边门市场的一个细节，更能说明问题：同一个月里，那里的瘦肉每斤还是卖七八块钱，和往年相差不大。在市场上买肉的人，看不出这一年的猪出了什么事，案板上的价签像一块钉在墙上的木板，上游的风刮得再大，也吹不到它。养猪人在上游挣扎的这个春天，下游买菜的人几乎没有觉得世界变了样。

亏了钱的养猪人，做了什么？他们退出了。《贵州日报》的报道把这个过程写得很具体。在被调查的224个村里，养猪的规模户从9户减到了1户，出栏量从去年一季度的96头降到了18头。在2240户的存栏调查里，能繁母猪从2005年二季度末的724头，一季度一季度地降到2006年一季度末的648头，降了一成多。在黔南州，大部分县的能繁母猪同比减少了四分之一到三分之一。更触目的是，部分地区出现了杀母猪、溺死仔猪的现象。仔猪养大了卖不出价，喂下去还要贴饲料钱，不如不养，这是一个家庭在算账时做出的最后选择，说起来让人难受，可在经济上，它是一个极其干脆的信号：供给在收缩。

珠三角是贵州猪的主要销路，这条销路也在变窄。独山县麻尾检查站的数据显示，2006年3月到4月，贵州生猪出境量同比下降37.3%，4月比1月下降了70%。同一时期，广西的猪以每公斤约4元的低价涌进贵州市场，把本省的价格往下又压了一层。养猪人面对的不只是行情不好，而是一个自己的猪卖不出去、别人的猪还在往里灌的局面。

政府其实也伸出了手，只是伸得很小。贵州铜仁地区拿出900万元扶贫资金，补贴养猪户：纯种母猪每头500元，外二元母猪每头300元；到一季度末，铜仁的能繁母猪存栏同比增长了12.42%，说明这笔钱在局部确实管用。省畜牧局另外安排了300万元，补贴规模养殖场和养殖户。这是国家力量在猪周期里一次早期的、小规模的介入，和后来的收储、行政指标不能同日而语，但它提醒我们：从很早的时候起，亏损就不只是养猪人自己的事。

到这里，才轮到《湖南日报》那篇九月的报道发挥作用。它记录的是同一个故事的下半场：供给收缩之后，价格自己长了腿。报道说，到8月底，湖南全省生猪存栏比上年少了约200万头，存栏母猪减少了20多万头。猪一少，价格就回来了，而且回来得比专家预计的早，原先的预计是要到第二年春天才会反弹。7月下旬，养一头猪刚好保本；到9月上旬，毛猪价格每公斤9元，郴州9.2元，比3月份均价上涨了70%，监测的28个生猪定点市场显示，一头猪能赚一百元左右。销往广东的优质猪，每公斤从6.6元涨到9.9元，涨了约五成；长沙的猪肉零售价涨到每公斤14元，比上半年的低点高出3元。

时间	湖南毛猪价格（每公斤）	养猪户头均盈亏
2006年上半年	3月均价约5.3元（倒推）	平均亏约150元
2006年7月下旬	未见当月监测值	基本保本
2006年9月上旬	9元（郴州9.2元）	赚约100元

（资料来源：《湖南日报》，2006年9月12日；3月均价由“9月上旬比3月涨七成”倒推。）

这张表里还藏着一个细节。长沙的猪肉零售价，从上半年低点的每公斤11元涨到14元，涨了不到三成，而同一时期毛猪价格涨了七成。涨价沿着产业链往消费者那边传，和跌价往下游传一样，也是一层一层衰减的：养猪人在谷底里亏的钱和在反弹中赚的钱，到了买肉的人手里，都只剩下一个零头。

把这一年的轨迹放在一起读，会发现它有一种近乎整齐的美感。多年的高利润，吸引大家多养；供给过剩，价格跌到成本以下；亏钱的人真的把母猪卖了；存栏下降；价格反弹；亏钱的变成赚钱的。《湖南日报》那篇报道里请来的专家，把这个过程总结成了一个节奏：过去二十年，猪价大致是四年一个周期，两年高盈利，半年低盈利，一年保本或亏损，再来半年低盈利。他们还提醒养猪户，趁高价调整结构，淘汰弱势的、提高品种，在价格的高峰把猪卖出去。这是一份教科书式的经验：周期是有规律的，规律是可以被利用的。

需要补充一句，2006年的回升，并不完全是市场回路的功劳。后来的报道提到，2006年的蓝耳病疫情使2007年的猪肉供应进一步减少；国金证券也把蓝耳病列为第一轮周期（2006年5月至2010年4月）的主要因素。那一年的回升是叠加出来的结果：价格逼出了退出，退出缩小了供给，疫病又在供给上再砍了一刀，价格被一路推到了2008年春天的17.45元。据英文行业媒体The Pig Site报道，2007年6月全国猪肉批发价同比上涨了74.6%，同一篇报道回顾说，养猪户在2006年上半年价格下跌后宰杀了不少母猪和仔猪；到7月10日，蓝耳病在全国586个疫区已经造成近4万头猪死亡。退得太快、疫病又来，价格就不是回到原处，而是冲过了头，这也是后面几轮周期里反复出现的一个特点：回路能转，但转起来常常过冲。教科书式的，是它的前半段，亏了就退，少了就涨；后半段那一刀，并不在课本里。

为什么说它是教科书式的？因为每一个环节都按课本上写的那样转了起来。第一，退出是快的。报道里出场的是一个个村子里的养猪户，亏了钱，母猪卖掉，猪舍空下来，决定在一家一户的灶台边就做完了，不需要等谁的批准，也没有谁来拦着。第二，退出是有效的：到8月底，一个省的存栏就比一年前少了两百万头，供给真的减了下来。第三，价格的回弹是剧烈的：半年涨七成，一年之内亏损的人变成了赚钱的人。第四，这个过程是大家都看得见的，“熬半年”有一个看得见的尽头，所以养猪人敢熬。

还有一个细节值得留意。把2006年的这些报道从头读一遍，会发现里面几乎没有需求端的动静：没有人说因为猪肉便宜了，大家吃得更多了。回路是靠供给那只手转起来的，价格跌，养猪人少养，供给少了，价格涨。需求在那时像一个沉默的背景，它不必出场，因为它没有掉链子：贵州那篇报道引用的数字是，“十五”期间当地猪肉需求年均增长4.93%，需求在增长，只是增长得比供给慢。养猪业的好日子是以这样一个稳定增长的需求为前提的，大家对它视而不见，是因为它从来没有让人失望过。

不妨回到二十年前，设想老周那时的样子（他的场子是后来才攒起来的，当时只有二十头母猪）。2006年的春天，他一边看着行情一边犯愁，每出栏一头猪就亏上一百多块，夜里躺在床上盘算要不要把几头老母猪处理掉。他的邻居里，有人真的卖了。到了8月，他注意到收猪的贩子上门的次数多了起来，价格一天一个样；9月，他的猪每头能挣一百块。他那个春天的纠结，到了秋天就变成了一句总结：当初幸好没全卖。这个故事是设想的，老周是典型化的人物，但它的轮廓，来自当年报道里的数字。

这就是2006年的价格地图上最清楚的一个特征：从谷底出发，市场自己找到了回家的路。养猪人不必知道国家怎么想、银行怎么放贷、期货怎么走，只需要一个朴素的判断，亏了就少养，少了就涨价。这个朴素的判断，在后面二十年里还会被反复验证，也会在2026年第一次不灵。要理解它为什么不灵，先得把中间的三次谷底也看一遍。

二、2010、2014、2018：三次大底各自的样子

2006年的谷底爬出来之后，价格一路上行，从6.76元一直涨到2008年春天的每公斤17.45元，国金证券算出来的涨幅是157%，那是第一轮周期的高点。这一轮周期的主要因素，国金证券记为蓝耳病，前后跨了47个月，将近四年。随后价格掉头向下，一直滑了25个月，2010年4月才算见底。这一次的谷底，和2006年相比，多了一样东西：国家这只手伸得更醒目了。

先看2010年。国家统计局监测的200个主产县，4月上旬屠宰生猪的价格是每公斤9.55元，比3月下旬又降了0.41元，跌幅4.13%。这是一个让养猪人心里发凉的数字，因为从年初算起，全国鲜猪肉的批发价已经连续下跌了十四周；到3月份，生猪价格比2009年12月下降了约20%，猪粮比降到5.01比1，生猪养殖全面亏损。四川一家年出栏近十万头的猪场，在6月初算出来每头猪亏二百多块，老板自己的说法是进退两难：卖也亏，不卖，饲料钱照样烧。到7月第二周，玉米价格是每公斤2.113元，比2008年同期还高了24%。猪价在往下走，粮价却不肯跟着往下走，这支温度计一路掉到了四川局部的4.07比1。国金证券的周期表给这一轮（2010年5月至2014年4月）记的最低价是9.08元，表上没有标最低价出现的月份；对照统计局这个4月上旬的9.55元，本书判断它更可能出现在2010年春天，也就是这次谷底，折成今天的钱约12.2元（第四节再细说）。

转机来自一个行政动作。2010年4月2日，国家发展改革委宣布启动冻猪肉收储，也就是由国家出钱把一部分猪肉买下来冻进库里，托住市场。此后，到4月中旬，猪价结束了连续三个半月的下跌，在谷底一带震荡企稳；据当时的报道，到6月下旬，全国规模以上定点屠宰企业的生猪收购价，比4月初高出了4.3%。7月第二周，全国鲜猪肉批发价每公斤14.95元，比低点回升了2.3%，但仍然比2008年同期低了约三成。多位业内人士在当时的报道里判断价格已经接近底部，有人预计国庆前后会涨价。后来的走势证明他们是对的：据国金证券的统计，2010年5月起，猪价开始了一轮持续16个月的上涨，到2011年9月涨到每公斤19.92元。

收储这件事，用一个日常的比方就好懂。设想一个集市上，秋天的白菜卖不掉，菜价一路往下掉，菜农们心里发慌。这时村里出钱，把一部分白菜收下来放进地窖，集市上的白菜少了，价格就不再往下掉；等到冬天价格涨起来，再把窖里的白菜拿出

来卖。冻猪肉收储是同一个道理，只不过窖换成了冷库，白菜换成了猪肉。它不能让养猪人赚钱，但能让价格不至于掉进无底洞，给市场自己调整争取时间。

所以，2010年的谷底有两种力量在起作用：一种是市场自己的，亏损逼着养猪人减产；另一种是国家的，用收储在价格的底部垫了一块板。在本书的叙述里，这是政策这只手第一次以如此醒目的姿态走到前台（其实早在2009年6月中旬，国家发展改革委已经宣布过一次冻猪肉收储，还同时提醒养殖户压减母猪和仔猪的数量，说明生猪过剩那时就已被官方看在眼里；2010年是更醒目的一次），第七章会专门讨论它在2019年和2026年的两次现身。眼下只需要注意：2010年的这块板，是在猪粮比刚刚跌到5比1附近时垫上的，它是为了防止价格滑到更深的地方。

再看2014年。这一年的价格是从高处摔下来的：据国际养猪业媒体The Pig Site的综述，猪价从2013年12月初的每公斤15.88元，跌到2014年4月中旬的10.6元，不到五个月跌去三分之一。此后到4月下旬，价格仍在10.6至10.7元一线徘徊（下文引用的《每日经济新闻》报道里，4月30日是10.7元），本书把这一带取作2014年的谷底，折成今天的钱约12.5元。养猪人的账是这样的：同一篇综述记录了一家自繁自养的猪场，4月11日这一天，每头猪亏357元；有些新建的、杠杆较高的猪场，每头亏到了四百元以上；养猪人自己的说法，这是十五年来最惨的一次。亏损的效果立竿见影：农业部的统计显示，4月份全国能繁母猪存栏4686万头，比上月降2.2%，比去年同期降6.8%，这一个月就淘汰了一百零五万多头母猪。

对小养殖户来说，这样的亏损还有一层更沉的分量。同一篇综述指出，小规模的、庭院式的养猪户，现金流和贷款还款压力很大，他们要么削减母猪数量，要么干脆离开这一行，而且倒下得很快。设想一户靠贷款盖起猪舍的小养殖户，每个月首先要给银行还利息，其次要给饲料厂结账，最后才轮到自己的口粮；猪价每掉一毛钱，先倒下去的不是他的心气，而是他账上那几个月的周转金。大企业可以靠融资撑着，小户的账一旦断了，就没有第二次机会。

爬出2014年的谷底，同样有一个市场的出口，和一个市场之外的出口。市场的出口很快就来了：4月30日，全国瘦肉型猪出栏均价还是每公斤10.7元，到5月10日就接近13元了，十天涨了21.5%，猪粮比也从4月底的4.62比1，回到了5.04比1，逼近5比1的警戒线。可这只是第一口气。真正把价格往上推了两年的，是另一股力量：2015年1月1日，新修订的《环境保护法》开始实施，各地陆续划定禁养区，要求不达标的养

殖场关闭或搬迁。据国际媒体援引环境保护部的数据，到2017年年中，全国有约21.3万个畜禽养殖场被关闭或搬迁，注意这个数字包括所有的畜禽养殖场，不只是养猪的。从2014年到2016年，全国猪肉产量从5671万吨降到了5299万吨，减少了约6.6%。据国金证券统计，这一轮上行持续了25个月，到2016年6月，涨到每公斤21.2元。

2014年的这条出路和2010年的不同。2010年，是国家用收储托住价格；2014年，是环保法规把一大批散户硬性地请出了市场，让供给减了下去。它同样是一只外部的手，只是这次手里拿的不是钱，而是法规。小养殖户是最先被关掉的。据同一篇综述的测算，到2017年，存栏500头以上的规模化猪场已经占到全国猪肉产量的一半左右，比五年前又有提高（原文说“增长了近10%”，没有交代是百分点还是百分比）。这一点，是后面几章反复要回到的线索：每一轮价格的回升，都在悄悄改变着养猪业里“谁在养猪”这件事。

最后看2018年。这一次的谷底，在不少报道里被称作近十年最低：第一财经后来回顾，近十年最低的猪价出现在2018年二季度，约为每公斤9.92元；国金证券的统计则把最低点记在5月，是10.01元。2018年5月3日，农业农村部公布的全国活猪平均价格是每公斤10.71元，比前一周下降1.5%，比上年同期下降31.2%。河南的猪粮比是5.03比1，已经连续八周低于6比1的盈亏平衡点，养殖户每卖一头商品猪平均亏约三百元。郑州的一位养殖大户说，猪价只有每斤四块多，每头至少亏二百，他用八个字总结自己的处境：卖了亏钱，不卖更亏。一头仔猪只要二百元上下，比2016年的高峰下跌了七成五；20斤重的仔猪，2016年春天每头能卖780元，现在只有三百多元。

到2018年，养猪业的面貌已经和2006年大不相同。当时的报道说，经过几轮猪周期，散户的比例大幅下降，规模化、集团化养殖大幅上升，部分地区养殖规模在100头以下的养猪户已经消失，一些中等规模的养殖户清盘观望，另一些则趁低价抄底。头部企业的步子迈得更大，规模化、集团化的扩张在价格最低迷的时候也没有停。一家吉林的种猪繁育公司，2016年利润超过2000万元，2017年降到500多万元，2018年头三个月就亏了300多万元，一年半时间，从一个盈利两千万的老板，变成了一个按季度亏损的老板。猪价的起伏，开始越来越多地打在公司的报表上，而不只是一家一户的灶台边。

在谷底里算命的人很多。有券商的研报判断，猪价的周期底部至少要到2019年下半年，甚至2020年；业内的悲观预期也不少。这些判断都有道理，一轮周期往常要三年，近年已经拉长到四五年，而这次低位的开头，恰是2016年的高点往下走的第二年。可是没有一个人在写这些研报的时候，预料到八月份会发生什么。2018年8月3日，农业农村部确认辽宁沈阳一家养殖场发生非洲猪瘟疫情，这是中国大陆首例。随后的疫情在全国蔓延，猪的数量被大规模地砍了下去（具体数字留到第二章），国金证券把这一轮从2018年6月到2022年4月的周期，其主要驱动因素标为非洲猪瘟，上行段持续26个月，价格最高冲到每公斤40.98元。2019年10月29日，全国生猪价格达到了40.31元的历史新高，和2018年那个9.92元的谷底相比，涨到了四倍多。

谷底	谷底价（元/公斤，当年价）	此前下行段	养猪人的处境	出口	下一轮高点（元/公斤）
2010年4月前后	9.08（国金，周期表未标月份）；统计局200县4月上旬为9.55	25个月	猪粮比约5.01，四川一家大场每头亏二百多元	国家收储，亏损逼出减产	19.92（2011年9月）
2014年4月下旬	约10.6—10.7（每日经济新闻）	31个月	4月11日一家猪场头均亏357元，当月淘汰母猪逾105万头	减产，环保法规关停养殖场	21.2（2016年6月）
2018年5月	10.01（国金）／9.92（二季度，第一财经）	23个月	河南猪粮比5.03，头均亏约300元	非洲猪瘟	40.98（国金，该轮高点）

（下行段时长取自国金证券的统计：2008年4月至2010年4月、2011年9月至2014年4月、2016年6月至2018年5月。）

表中“此前下行段”这一栏提醒我们，一个谷底并不是突然出现的。每一次，养猪人都已经在下坡路上走了两年上下：25个月，31个月，23个月。他们是一步一步滑进谷底的，滑的过程中，一批人亏光了本钱，一批人卖掉了母猪，一批人咬着牙借了钱继续撑。谷底，是这一长串选择累积起来的结果。到了2026年，我们会看到，又一段下坡路已经走了两年多，比三次中的两次都长。

把三次大底并排放在一起，可以看到一个很清楚的结构。第一，三次谷底都是“亏了、退了、涨了”，市场自己的回路都在转：2010年四川的猪场亏二百多一头，2014年一个月淘汰了一百多万头母猪，2018年一些中等规模的养殖户清盘观望。第二，每一次爬出来，背后都有一个外力来帮忙，2010年是国家收储，2014年是环保法规，2018年是一场瘟疫。外力的性质不同，一个是钱，一个是法，一个是病，但共同点是它们都让供给在短时间里以大于市场自身的力度收缩。第三，每一次的出口之后，价格都回到了一个比上一次更高的高点：17.45、19.92、21.2、40.98。在2018年之前，养猪人的经验里并没有“熬不出头”这四个字，谷底就是谷底，熬过去，就是下一座山。这个经验，在2026年被打破了。

三、2026：扣除物价后二十年来最低的8.67元，与三个月就被打回去的反弹

2026年是从一个并不糟糕的价格开始的。1月中旬，全国生猪价格摸到了每公斤13.24元，这是这一年的最高点，也是后来再没有回去过的高点。折成湖南人习惯的单位，是每斤6块6毛左右；《湖南日报》1月27日的报道里写到，1月22日湖南的生猪价格是每斤6.5元。（湖南的价格在2025年末曾跌破每斤5.5元，1月中旬随全国行情有过一次短暂的回升，6.5元就是这次回升之后的读数，随后又掉头向下。）不过，这个看上去还说得过去的价格，其实已经是从高处滑下来的：卓创资讯统计的结果是，2025年全年的生猪均价为每公斤13.74元，同比下滑17.97%，是近五年最低。进入2026年的养猪人，是带着一整年的亏损和一点点侥幸走进春天的，他们盼着春节之后价格能缓一口气。

价格没有缓。3月16日，全国生猪价格跌到每公斤10.29元，比去年同期的14.63元低了29.7%，较年初跌了接近15%，比1月中旬的年内高点低了约22%，第一财经称之为2019年以来的七年新低，距离近十年的最低点（2018年二季度的9.92元）只差三四毛钱。一周之后，3月23日，卓创资讯监测的全国瘦肉型生猪均价是9.71元，跌破了每斤五块钱的整数关口；那个每公斤9.92元的“近十年最低”，一周之后就被踩在了脚下。3月底，一些省份的毛猪价格已经不到每斤四块，海南是被点名的例子。4月4日，官方口径的全国大中城市猪粮比为4.23比1，进入深度亏损区间，据媒体报道，4

月内创出了历史新低。4月中旬，全国生猪出栏均价触及每公斤8.67元，这就是多家媒体所说的“二十年来最低”。这个说法的分寸要交代清楚：它指的是扣掉物价之后的实际水平；名义价格上，2006年的谷底6.76元还要更低，只是那个6.76元折成今天的钱约为10.3元，第四节会算清楚。

价格一路下跌的时候，养猪人的账本是这样记的：2026年一季度，平均每出栏一头猪亏约283元。这个数字不容易想象，不妨换成一个场景。一个每月出栏三百头猪的中型猪场，一季度出栏近千头，仅仅这一个季度，窟窿就是二十多万。老板早上起来先看行情，下午去饲料厂结账，晚上对着银行的还款日期发愁，这三件事每天都得做一遍，哪一件都不能因为猪价低就少做一件。这个场子是设想的，但283元这个头均亏损是真实的行业测算。

对湖南的养猪人来说，下滑更直观：从1月22日的每斤6.5元，到今天的4.3元，不到十个月，每斤少了2块2毛，降幅约三分之一。按一头猪二百四十斤算，同样一头猪，卖出去的钱少了五百多块；对那个每月出栏三百头的场子来说，一个月就是十五万出头的差额。这是一个按设想的场子规模做的示意性算例，不对应任何一家真实的企业，但它说明了价格下跌的杀伤力：它不是挂在一个百分比上的抽象数字，而是每个月实实在在从账上流走的现金。

资本市场用另一种方式，记录了同一段下滑。生猪期货的2701合约，从上市以来的高点每吨28400元，一路跌了约64%，10月逼近每吨10000元，被市场称为“膝斩”。期货价格反映的是人们对未来的押注，押注的人比谁都更愿意相信反弹，可是它也没有给出一个令人安心的答案：价格一路向下，说明至少有相当多的人并不相信，谷底很快会过去。

然后，反弹来了。6月底，全国外三元生猪价格还在每公斤9.5元上下徘徊，6月25日是9.51元；从6月26日的9.47元起步，到7月8日，中国养猪网的数据是11.35元，十来天涨了近两块，涨幅约两成，猪价时隔三个月重新站上了每公斤10元。农业农村部的数据显示，7月13日至19日这一周，全国活猪价格达到11.50元，这是2026年反弹的最高点。当时行业里议论得最多的，就是一个问题：这究竟是一次阶段性反弹，还是周期的拐点。

答案来得很谨慎。中国新闻网7月9日的报道梳理了机构的看法：大多数机构认为这只是“阶段性反弹”，周期性拐点尚未确认。反弹的原因也很说明问题。一是大猪持

续出清之后，标准体重的猪和偏肥的猪之间价差拉开了，养殖户觉得还会再涨，压着栏不肯卖；二是二次育肥的人进场了，所谓二次育肥，就是把已经长到出栏体重的猪继续喂一段时间，赌价格上涨，就像在价格看涨的时候囤货；三是供给端的压力小幅缓解。至于需求，开源证券指出，价格快速上涨的那些日子里，屠宰量反而回落了：涨价不是因为大家忽然多吃了肉。这一轮反弹是养猪人自己的预期把价格往上顶，没有吃肉的人在下面托着。这几周里，政策的信号也在密集出现：2026年以来已开展了两批中央生猪收储，6月17日农业农村部和国家发展改革委又首次对大型养殖企业提出“四个带头”的要求。这些信号与反弹在时间上重叠，没有证据表明谁是因、谁是果，细节留给第七章。

设想7月初的一个上午，老周接到收猪老板的电话，报价比上个月每斤高了快一块。他面前有两个选择：一是把栏里够重的猪赶紧卖掉，落袋为安；二是再压几天，赌下周更高。卖掉的人，怕的是下一周又掉头；压栏的人，赌的是这口气还没有喘完。他不知道，自己此刻做的这个选择，会被后来的统计记成“压栏惜售”和“二次育肥”，成为这一轮反弹的原因之一，也成为这一轮反弹被打回去的原因之一。人是被价格推着走的，价格也是被人推着走的。

算一笔账，就更清楚。6月26日自繁自养的头均亏损是346元，当时的毛猪价格约为每公斤9.5元；从9.47元涨到11.35元，每公斤多了1.9元，按一头猪120公斤粗算，一头猪多卖约228元，346减228，仍然亏约一百二十元。这是本书的粗算，一头猪的出栏体重和各家的成本差别很大，不是行业统一口径；但它的含义是清楚的：即使涨到了这一轮的高点，以自繁自养的平均水平算，仍然没有回到成本线以上。反弹，只是亏得少了一点而已。

8月，价格在10.3元到11.3元之间窄幅波动，8月25日外三元是每公斤11.13元，比月初涨了7.5%。当时市场上不乏乐观的预期。一位分析师在新华财经与《证券日报》的报道里估计，价格有可能涨到12元至12.5元，四季度的季节性备货会带来一点帮助，但他同时承认，单边大涨不太可能，真正的周期拐点可能要到2027年才会出现。同一篇报道里列出了反弹的几条理由：8月的天气稍凉，家庭鲜肉采购增加，开学季和婚宴使团体餐饮的需求回升，产能去化的效果也开始显现；也列出了几条限制：8月下旬重点屠宰企业的冻品库容率为32.56%，同比高出约15个百分点，二次育肥的猪

还没有完全消化，居民消费只是部分恢复，禽肉、牛肉、羊肉和水产在抢猪肉的份额，大型养殖企业减产的速度很慢。

最后的结局来得比预期更快。9月，头部企业牧原股份的商品猪销售均价同比降了近两成，卖出的猪多了一成多，销售收入还是下降了（企业的账，第五章细讲）。10月14日，全国外三元均价9.99元，再度跌破每公斤10元。从7月上旬站上10元，到10月中旬回到10元以下，前后三个多月。湖南的价格，则回到了每斤4.3元上下，即每公斤8.6元。

时间	价格（元/公斤）	说明
2026年1月中旬	13.24	年内高点
3月16日	10.29	七年新低，同比降29.7%
3月23日	9.71	卓创监测全国瘦肉型均价，跌破每斤5元
4月中旬	8.67	全国生猪出栏均价，扣除物价后二十年来最低
6月25日	9.51	全国外三元
7月8日	11.35	中国养猪网，10天涨约两成
7月13—19日	11.50	农业农村部，反弹高点
8月25日	11.13	外三元，8月在10.3—11.3间波动
10月14日	9.99	全国外三元，再度跌破10元

（注：各机构的价格序列口径略有不同，同一时点的数字可能相差零点几元，此表只用于看走势。）

进入10月下旬，场内外的气氛并没有比夏天好多少。生猪期货2701合约在10月19日收盘逼近每吨10000元，较上市以来的高点28400元/吨下跌约64%，创出该合约上市以来的新低（《期货日报》，2026年10月20日）。同一篇报道援引的分析人士说，现货价格已经在行业现金成本附近运行了约六个月，四季度集团猪场和散户都在加快出栏，出栏体重处在历史同期高位，国庆后又进入消费淡季；现货跌破10元之后，二次育肥重新有了盈利的空间。夏天那口气吐完之后，市场里能看到的新力量，仍然是养猪人自己在押注，而不是吃肉的人在托底。

这个反弹最值得琢磨的，不是它的高度，而是它的速度和寿命。2014年的那次，4月30日到5月10日的十天里，全国瘦肉型猪出栏均价从10.7元涨到近13元，涨了21.5%，而2026年这次，从6月26日的9.47元到7月8日的11.35元，也是十来天，涨了约两成。两次涨得一样快。可2014年的那口气，后面接着是一场持续25个月的上行，一直涨到2016年6月的21.2元；2006年的那次更狠，半年涨七成，之后又涨了一年半左右。2026年的这口气，只撑了三个多月。同样的速度，不同的寿命，是因为托着这口气的东西不一样。2006年是存栏实实在在少了两百万头，2014年是一个月里淘汰了上百万头母猪、散户被环保法规请出了市场；2026年，母猪也在减，国家也出手收了储，可是出栏的猪并没有因此少下去。为什么，是接下来几章要拆的题。

7月的反弹被打回，意味着什么？意味着养猪人过去习惯的那个判断，一次下跌之后总会有一次像样的上涨，在这里被检验了一次，却没有通过。这就是本章标题里说的“失败的反弹”。至于母猪明明已经减了一年多，价格为什么还是没有回头，将是第四章的问题。在那之前，先得把2026年的这个谷底，放回过去二十年的坐标里，用同一把尺子量一量，看它到底深到了什么程度。

四、把五次谷底换成今天的钱

前面讲了五个谷底：2006年、2010年、2014年、2018年和2026年。如果只看当年的数字，它们是6.76、9.08、10.6至10.7、9.92和8.67，除了2026年，前四次看起来大体是一路抬高的（2018年略低于2014年），仿佛养猪业在一步一步地变得更赚钱。这是被物价骗了的错觉。二十年里一块钱的购买力不断缩水，要比较不同年份的价格，必须先把它们换算到同一年的钱上。本书统一换算成2026年的钱。

换算的方法并不复杂：把每一年之后到今天的居民消费价格涨幅，一年一年乘起来，得到一个系数，再用这个系数去乘当年的价格。以2018年为例：此后2019年物价上涨2.9%，2020年2.5%，2021年0.9%，2022年2.0%，2023年0.2%，2024年0.2%，2025年0.0%，2026年1至9月0.9%，一连乘下来，约为1.10。2006年到2026年的系数是1.52，意思是2006年的一块钱，购买力相当于今天的一块五毛二；2010年的系数约为1.34，2014年约为1.18，2018年约为1.10。这是作者按历年居民消费价格

指数累乘的近似值，其中2026年取的是1至9月平均上涨0.9%。这样算出来的数字，与其说是精确的真值，不如说是一把大致可靠的尺子。

谷底	当年谷底价（元/公斤）	价格序列	折算系数	折成今天的钱（元/公斤）	2026年4月8.67元比它低
2006年	6.76	国金证券	1.52	10.3	约16%
2010年春（推定）	9.08	国金证券，周期表未标月份	1.34	12.2	约29%
2014年4月下旬	约10.6—10.7	每日经济新闻，2014年5月14日报道	1.18	约12.5	约31%
2018年二季度	9.92	第一财经	1.10	10.9	约20%
2026年4月	8.67	全国出栏均价	1.00	8.67	—
2026年10月14日	9.99	全国外三元	1.00	9.99	—

（注：2010年的9.08元取自国金证券周期表中第二轮（2010年5月至2014年4月）的最低价，表上只标了区间，没有标最低价出现的月份。本书判断它更可能出现在2010年春天，理由是同期统计局200县监测的4月上旬价格是9.55元，两套序列量级相近，而2014年4月的价格在10.6元以上；统计局的9.55元折成今天的钱约12.8元，序列不同，只作旁证，不进表。2014年取《每日经济新闻》报道的4月下旬价格，按10.6元折算。折算系数为作者近似测算，各序列口径不同，不宜做精细比较。如果9.08元其实属于2014年春天，2010年的谷底就要改用统计局的9.55元（折成今天的钱约12.8元），2014年的谷底折算后约10.7元，这条带会变成10.3元到12.8元，下沿不变，2026年低于下沿的结论也不变。）

把单价换成一头猪的售价，会更直观。2006年的贵州报道里，一头肥猪的出栏体重约110公斤，按当年谷底的每公斤6.76元算，卖约744元，折成今天的钱约1130元。2026年4月，按每头120公斤这个示意性的体重算，一头猪卖约1040元。出栏体重多了十公斤，到手的钱却比二十年前最低的那个春天还少了将近一成；如果两个年份都按

110公斤算，差距就扩大到一成六。同样是一头猪，卖到手的购买力，二十年间不升反降。

表里最有意思的是前四行。当年的名义价格从6.76涨到9.08，再涨到10.6上下，似乎在一级一级地抬高，到2018年回落到9.92；可是折成今天的钱，四个谷底分别是10.3、12.2、12.5、10.9，上下相差两块多。如果说谷底是养猪人最难受的时候，那么这四次最难受，价格的实际水平大体相近。该这样读：谷底的实际价格不是一根线，而是一条带，折成今天的钱，约在10.3元到12.5元之间；这并不影响后面的判断，因为2026年4月的8.67元，比这条带的下沿还低了约16%。

在这条带的映照下，2026年的两个读数就显出了分量。4月的8.67元，比2006年的谷底折算值低了约16%，比2010年的低约29%，比2014年的低约31%，比2018年的低约20%；10月14日的9.99元，虽然从谷底往上爬了一截，比带的下沿（2006年的折算值）仍然低约3%。所以全国实际猪价已经跌破了有现代序列以来的最低点。这句话的分寸要拿捏好：它是指“实际价格”，不是“名义价格”，名义价格上2026年的谷底（8.67元）比2006年（6.76元）还高了将近三成；它也是指“有现代价格序列以来”，在更早的年代，没有可供比较的统一序列。

再看湖南。湖南的资料不如全国的系统，但有两个年头可以对照：一个是2006年的春天和秋天，也就是本章开头的那次谷底和反弹；一个是2019年的历史高点，那是后来所有下坡路的起点。把它们和今天放在一起，是想回答一个很具体的问题：湖南的4.3元，到底处在这二十年的什么位置。

时点	当年价格（元/公斤）	折成每斤	折成今天的钱（元/公斤）	折成每斤
2006年3月均价（倒推）	约5.3	约2.65元	约8.1	约4.0元
2006年9月上旬	9.0	4.5元	约13.7	约6.8元
2019年10月底前后（历史高点）	约42.8	约21.4元	约45.7	约22.9元
2026年10月	约8.6	约4.3元	约8.6	约4.3元

（注：2006年3月均价由“9月上旬比3月涨七成”倒推；2019年的数字由11月1日湖南生猪价格每公斤42.25元、较前一周下降0.55元推得，故前一周约为42.8元。）

这张表里，2006年3月湖南的谷底，折成今天的钱，约为每斤4块；今天的每斤4块3，只比它高出不到7%，基本打平。湖南的养猪人今天面对的价格，和二十年前那个难熬的春天几乎一样低。区别只在后半句：2006年的春天，半年之后价格涨到了今天的钱的6块8；而今天，没有人知道半年之后是多少。作为对照，2019年湖南历史高点折算成今天的钱，约为每斤22.9元，是今天价格的五倍多。从云端到谷底，价格走了七年。

需要提醒的是，湖南的价格和全国的价格是两套序列，高低并不固定：2019年11月1日，湖南生猪价格每公斤42.25元，比同日全国的39.25元高出3元；2026年10月，湖南折合每公斤8.6元，却比全国外三元均价9.99元低了约1.4元。所以这张表只适合拿湖南和湖南比，不宜拿湖南的4.3元去和全国的十块钱直接相减。

为什么会有这样一块地板？一种解释是，它大致对应着多数养殖者能撑住的下限：价格一落到这一带，亏钱的人就足够多，退出的人就足够多，供给跟着收缩，价格便被托住了。这是一个解释，不是已经证明的结论，本书不打算在这里下定论；但如果它是对的，那么2026年价格穿过地板之后仍然没有被托住，就意味着一件更严重的事：那只负责在地板上把价格托起来的手，已经不像从前那样有力了。

对这个推论，有一个最强的反驳应当摆出来：地板本来就不是固定的。如果这二十年里养猪的成本在下降，比如每头母猪的产仔数提高了，规模化压低了单位成本，那么价格的地板理应跟着下移，8.67元低于旧地板，只说明成本变了，不说明回路坏了。这个反驳有一半是对的，成本确实变了，第六章会讲效率。但它回答不了一件事：如果价格是因为成本下降而下移的，养猪人应当照样赚钱。事实是2026年一季度头均亏约283元，6月底自繁自养头均亏346元，价格穿过的是成本线，而不只是旧地板。所以本书把“跌破地板”当作一个信号，而不当作证明；真正的证据，在后面各章关于亏损为何持续、退出为何迟迟不来的材料里。

如果有一位养了二十年猪的老把式，心里也有一条“十块钱以下不会久留”的经验线，那么这条线，在2026年是第一次不灵了。他的经验没有错，错的是世界已经走到了经验之外。养猪人对价格的记忆，是用当年的名义数字记的，而当年的名义数

字，要经过物价这把筛子，才能和今天对上号。这就是为什么一个价格是不是“低”，不能凭感觉，要拿尺子去量。

必须把这把尺子的局限说清楚。第一，价格序列不统一：国金证券用的是一套序列，国家统计局监测的200个县是另一套，农业农村部每周发布的全国活猪价格是第三套，卓创资讯、中国养猪网又各有口径。同一时点，几套数字可以差出零点几元，有时甚至一块多。本书尽量在同一个比较里用同一个序列，遇到换序列的地方都已注明。第二，居民消费价格指数是全体居民的一篮子商品，猪肉本身就是这一篮子里的一件，用它来折算猪价，等于用一把含有被测物的尺子去量被测物，会有一点点偏差，但在这个量级上不影响结论。第三，也是最重要的一点：折算出来的“实际价格”，只回答了这个价格相对一般物价低到了什么程度，没有回答“养猪人能不能赚钱”。这二十年里，养猪的效率提高了，每头母猪一年能出的小猪多了，成本也许下降了；但饲料、人工、环保的投入又增加了。成本的故事，要留到后面几章去讲。

换另一把尺子，结论会更加极端。按工资衡量，2006年一个月的平均劳动报酬大约能买257公斤活猪，2025年城镇非私营单位的月均工资按今年10月的猪价能买约1080公斤，约是当年的4.2倍（非私营单位不等于体制内，口径见第十四章；这笔账的细处在第十二章）。按这把尺子，猪肉在本书能比较的这二十年里，相对于工资最便宜。每一把尺子讲的是不同的事：物价尺子说的是“和一般东西比，猪有多便宜”；工资尺子说的是“和人们挣的钱比，猪肉有多便宜”；猪粮比说的是“和饲料比，猪有多贱”。2026年的猪价，在三把尺子面前都落到了这二十年的最低处，这是本书把它称作“三重历史极值”的缘由。

读这类表，有三条朴素的规矩。第一，别拿不同年份的名义数字比高低，那等于拿二十年前的一块钱和今天的一块钱比大小。第二，尽量在同一个价格序列里比较，换序列就等于换了一把尺子。第三，每次看到“最低”两个字，都要追问一句：相对于什么？相对于物价，相对于工资，还是相对于成本？不同的追问，常常得出不同的答案，这并不矛盾，它们回答的是不同的问题。

还有两个低点被本书排除在“五次谷底”之外，应当说明理由。一个是2022年底到2023年3月的低点，国金证券记为每公斤12.12元，折成今天的钱约12.3元，落在这条带的上沿附近，没有穿到带的中下部；另一个是2024年以来这一轮下行的前半段：2025年全年的均价是13.74元，仍在这条带的上沿之上，这条带是到2026年春天才被

踩破的。它们让养猪人亏了钱，但还没有落到这条带的下半部。把它们放进“谷底”，等于混淆了“下跌”与“谷底”这两个概念。

到这里，价格地图的第一幅就画完了。它告诉我们三件事：过去二十年，每一次谷底之后都有一次像样的上涨；历次谷底在今天的钱里落在10.3元到12.5元这一条带上；而2026年，价格第一次落到了这条带的下方，并且在一次三个月的反弹之后，又回到了它的下面。可是，这幅地图只画出了“谷底”这一类地点，还没有画出从山顶到谷底的路。要弄清楚这一次为什么不一样，需要回到2019年10月29日的那个全国最高价，看那之后的七年，价格是怎样一级一级走下来的。那就是下一章要走的路。

本章资料来源

- 湖南日报（新浪财经转载），2006年湖南生猪价格与养猪户盈亏报道，2006年9月12日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml
- 贵州日报（新浪新闻转载），2006年贵州生猪价格、存栏与养猪户亏损报道，2006年6月。https://news.sina.com.cn/o/2006-06-21/08249258265s.shtml
- 国金证券，猪周期研究报告（历轮周期高低点、上行下行段时长、主要因素），2025年5月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
- 国家统计局，Major Agricultural Prices in 200 Main Produced Counties, April 01-10, 2010（生猪9.55元，玉米1.96元），2010年4月20日。https://www.stats.gov.cn/english/NewsEvents/201004/t20100420_26314.html
- 中国证券报，2010年猪肉批发价、猪粮比、四川猪场亏损与玉米价格报道，2010年7月12日。https://epaper.cs.com.cn/zgzqb/images/2010-07/12/A06/ZQBA0030712C.pdf
- 新浪新闻，附2010年4月2日冻猪肉收储背景的报道，2012年8月13日。https://news.sina.com.cn/c/2012-08-13/042424955473.shtml
- The Pig Site, China Stockpiles Frozen Pork to Stabilise Prices（国家发展改革委宣布冻猪肉收储并提醒养殖户压减母猪与仔猪），2009年6月16日。https://thepigsite.com/news/2009/06/china-stockpiles-frozen-pork-to-stabilise-prices-1
- 3tres3, China - Pork prices rebound on state reserves（2009年6月起国家收储），页面未标日期。https://www.3tres3.com/en/print/1654
- The Pig Site, China Hog Market（2014年猪价、能繁母猪存栏、亏损与淘汰），2014年5月。https://www.thepigsite.com/news/2014/05/china-hog-market
- 每日经济新闻，2014年4月底至5月中旬猪价与猪粮比报道，2014年5月14日。https://www.nbd.com.cn/articles/2014-05-14/833640.html
- The Pig Site, The pollution regulations affecting China's pork producers（新环保法、关停养殖场、猪肉产量、规模化比重），2017年12月20日。https://www.thepigsite.com/news/2017/12/the-pollution-regulations-affecting-chinas-pork-producers-1

- 每日经济新闻，2018年5月猪价、猪粮比、亏损、散户与规模化报道，2018年5月15日。https://www.nbd.com.cn/articles/2018-05-15/1217167.html
- 中国证券报，2018年5月外三元均价9.94—9.96元与券商对周期底部判断的报道，2018年5月18日。https://cs.com.cn/sylm/cstop10/201805/t20180518_5805815.html
- 中国新闻网，辽宁沈阳非洲猪瘟疫情确认报道，2018年8月3日。https://www.chinanews.com/gn/2018/08-03/8589086.shtml
- 第一财经，《非洲猪瘟疫情或致生猪价格回落，预计养殖端影响较大》，2018年8月20日。https://www.yicai.com/news/100013567.html
- The Pig Site, China's pork prices soar 74.6 per cent（2007年6月全国猪肉批发价同比上涨74.6%、蓝耳病疫区与死亡数、宰杀母猪背景），2007年7月17日。https://thepigsite.com/news/2007/07/chinas-pork-prices-soar-746-per-cent
- 华泰证券，研究报告（转引猪易通数据，2019年10月29日全国生猪价格40.31元/公斤，11月1日湖南42.25元/公斤），2019年11月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370294478_1.pdf；https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370282510_1.pdf
- 第一财经，《猪价7年新低，离历史最低只差3毛！上市猪企一季度“越卖越亏”》（七年新低、近十年最低为2018年二季度约9.92元），2026年3月16日。https://www.yicai.com/news/103088200.html
- 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》（猪粮比、头均亏损），2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
- 虎嗅／巨潮WAVE，《嗜血猪周期，前所未有》，2026年4月7日。https://m.huxiu.com/article/4848469.html
- 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》（2025年生猪均价13.74元，同比降17.97%），2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html
- 中国新闻网，《猪价快速反弹：时隔三个月重新站上每公斤10元，下半年走势如何？》（中国养猪网数据：6月26日9.47元升至7月8日11.35元；机构看法），2026年7月9日。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/07-09/10655735.shtml
- 中国金融信息网（转载新华财经／证券日报），《生猪价格“磨底”回升 8月以来涨超7.5%》（8月价格、冻品库容率、需求与制约因素），2026年8月26日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20260826/4460433_1.html
- 期货日报（中国金融信息网转载），《生猪期价遭遇“膝斩”，后市如何走？》（生猪期货2701合约逼近10000元/吨、较上市高点28400元/吨下跌约64%，现货在现金成本附近运行约6个月），2026年10月20日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20261020/4483433_1.html
- 虎嗅，《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》（10月14日外三元9.99元，上市猪企9月销量增长而售价与收入下降），2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html
- 界面新闻，《供强需弱格局未变，农业农村部将严控生猪新增产能》，2026年7月。https://m.jiemian.com/article/14823313.html （7月13日至19日全国活猪价格11.50元/公斤；能繁母猪3780万头；正常保有量与调控区间）
- 银蒂财经（虎嗅转载），《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》，2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html （10月14日全国外三元均价9.99元/公斤，猪好多数据；牧原等猪企9月销售数据）

- 湖南日报，2026年1月22日湖南生猪价格每斤6.5元的报道，2026年1月27日。（链接未保存）
- 国家统计局，《中国统计年鉴2007》表5-19（2006年城镇单位就业人员平均劳动报酬20856元），2007年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2007/html/E0519C.HTM
- 国家统计局，2025年城镇单位就业人员平均工资，2026年5月15日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html
- 国家统计局，2021年全年居民消费价格数据，2022年1月12日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202201/t20220112_1826190.html
- 国家统计局，2025年全年居民消费价格数据，2026年1月9日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260109_1962273.html
- 作者推算，按历年居民消费价格指数累乘的近似折算（2019年2.9%、2020年2.5%、2021年0.9%、2022年2.0%、2023年0.2%、2024年0.2%、2025年0.0%、2026年1至9月0.9%，数据取自国家统计局历年国民经济和社会发展统计公报），2026年10月。（无链接）

第二章　台阶向下的七年：从41元到8.67元

先做一道小学算术题。2019年10月29日，全国生猪价格创下历史新高，每公斤40.31元。一头出栏的肥猪，按行业里常见的一百二十公斤上下估算，能卖四千八百多元。到了2026年10月14日，全国外三元生猪均价是每公斤9.99元，同样一头一百二十公斤的猪，只能卖到接近一千二百元。七年前卖一头猪的钱，今天得卖四头。若是拿今年4月中旬8.67元的低点来比（这是扣除物价之后二十年来最低的价格；名义价格上，2006年谷底的6.76元更低，折成今天的钱约为10.3元，第一章已经算过），一头猪只值一千零四十元左右，比2019年的顶点掉了将近八成。

价格涨涨跌跌，本是猪肉生意的常态，养猪人对一头猪上下几百块的差价早已见怪不怪。真正反常的，是这七年的下跌方式。上一章把二十年里的五次谷底一个个摆在桌面上，看的是“底”；这一章换一个角度，不看底，看“顶”，看每一次涨起来之后能涨到哪里、涨多久、又被打回多远。把2019年之后的几个高点连成一条线，你会看到一道清清楚楚的台阶，本书称这种形状为台阶式下沉：约41元，约28元，约21元，约11.5元，一级比一级矮，而且最后一级的落差最大。

需要先交代一条纪律。本章只描述形状，不解释原因。为什么高点一次比一次低，为什么反弹越来越短，为什么跌下去的时候不肯停，这些问题要靠后面三编的材料一件一件回答。这里先把现象摆平、摆准，因为一个现象只有被量清楚了，后面的解释才有靶子可打。读者不妨把这一章当成一张病历上的“体温曲线”：不下诊断，只记录读数，但读数本身已经足够让人皱眉。

本章分四节走。第一节回到2019年10月的顶点，看那个历史最高价是在怎样的氛围里出现的；第二节沿着高原和台阶往下走，把四个高点和它们之间的间隔摆出来；第三节换一把尺子，不数价格，数月份，看七年里到底有多少日子是在涨；第四节把前面的读数拼成一个“形状”，并认真对待几种不同的解读。

一、站在顶上：2019年10月，湖南21.4元一斤

先回到那个顶点。2019年10月底到11月初，全国生猪价格在每公斤40元一线停留，猪易通的数据显示，10月29日创下40.31元的历史新高；到11月1日，全国均价回落到39.25元，已经是从山顶往下走的第一步。同一天，湖南的生猪价格为每公斤42.25元，比前一周只下降了0.55元，倒推一下，这一轮湖南的最高点大约在每公斤42.8元，折合每斤约21.4元。这里要提醒一句，这个“21.4元”是由前一周的数字倒推出来的近似值，不是某一天的官方定价。

21.4元一斤，意味着什么？湖南的养猪人记得很清楚：2018年上半年，湖南的猪价一度低到一斤只有四五块钱，猪粮比跌到5.13，一头猪亏损最多的时候达到四百元。从2018年上半年的谷底到2019年底的山顶，湖南的猪价涨了四倍多，其间只隔了一年半左右。这样的涨法，把整个社会都惊动了。2019年10月，国家统计局公布的数据里，猪肉价格同比上涨101.3%，也就是比一年前整整翻了一番；当月居民消费价格指数同比上涨3.8%，其中猪肉一项对整体涨幅的带动接近三分之二。一个家常菜市场里的价格，居然成了全国物价的头条。

回头看这个顶点是怎样爬上来的，也许比顶点本身更触目惊心。2019年3月第一周，全国活猪价格每公斤12.91元；4月第一周涨到15.15元，一个月涨了17.4%，比上年同期高出36%。从那时到10月底的40.31元，只过去了六个半月，价格涨了一倍半有余，涨幅约166%。放在上一章的坐标里，这是前所未有的陡坡：此前三轮周期里最高的一次是2016年6月前后的21.2元，而2019年的顶点几乎是它的两倍。

对买肉的人来说，这一年的体验更直观。不妨做一道假设性的算术（只为看清量级，不是某个家庭的真实账单）：一个三口之家每周吃三斤猪肉，原先每斤15元，价格翻一番之后变成30元，一年下来光是这一项就要多掏两千三百元上下。而且猪肉是餐桌上最难绕开的东西之一：包饺子要肉馅，红烧要五花，过年的腊肉和香肠更是缺不得。那一年的菜市场里，很多人在肉摊前站一会儿，问清价钱，再把原先打算买的两斤改成一斤半。需求在收缩，但收缩得很慢，因为猪肉是“不吃不行”的东西。这个细节后面还会反复出现，因为它正是整本书的一条暗线。

在这个背景下，政府的反应值得细看，因为它给那个顶点留下了一份难得的“现场记录”。2019年9月，湖南14个市州的市长、州长，每人都领到了一份本地2019年最

低生猪出栏任务书，纳入“菜篮子”市长负责制考核，媒体因此给了他们一个直白的称呼：养猪市长。到2019年10月底，全国已经有18个省就生猪生产专门发文，报道里引用的一句话很有代表性：养猪也是政治任务。任务的数字、分配和这场“把猪养起来”的行动怎样展开，详见第七章。

站在2019年秋天的顶点上，至少有三本账同时翻开。养猪户的账最简单：猪不够，价格高，赶紧补栏。政府的账稍复杂一些：猪肉价格已经成了全国物价的头条，稳定物价是大事，稳定供给是民生，而供给要等将近一年才能到位，所以必须现在就把任务压下去。买肉人的账最被动：价格自己定不了，只能少买、换着买。三本账各有各的道理，但在一个点上高度一致，它们都认定眼前的短缺是真的，而且会持续相当一阵。这个判断在当时无可厚非，存栏数字摆在那里，谁也没有错。真正的盲区在时间上：三本账都是按“猪少了”来算的，却没有人在账本上给“猪多了以后”留一页。

为什么要下任务？因为猪真的不够了。截至2019年9月底，湖南全省生猪存栏2625.5万头，比上年同期下降33.0%，能繁母猪存栏更是下降了38.3%。仅仅7到9月三个月，存栏就减少了642.3万头，比上半年六个月减少的总和还多。再往大处看，2019年3月全国生猪存栏已经同比下降18.8%，能繁母猪同比下降21%。当时的农业农村部在4月就作出判断：四季度活猪价格将突破2016年的历史高点。判断成了真，只是兑现得比预想的更猛。

全国的账更能说明问题。国家统计局公布的数据显示，2019年全年猪肉产量只有4255万吨，比上年下降21.3%，一年里少了五分之一还多；居民消费价格里的猪肉一项，全年平均同比上涨了42.5%，而10月这一个月，涨幅已经高到101.3%。猪少了，价格涨了，这一条在2019年是严丝合缝的：短缺是真的，涨价也是真的。这一点要先摆出来，因为七年之后，同样的统计里，我们会看到相反的一幅画面。

把镜头拉回到一个典型的场景。设想老周在2018年上半年的光景（他是本书设想的典型化人物，综合了公开报道里常见的处境，不是真实的采访对象）：那阵子他家的猪场一头猪亏三四百块，他咬牙把一半的母猪卖掉，饲料款拖了两个季度才还清。到了2019年11月，他栏里剩下的肥猪，每头按一百二十公斤算能卖到五千块上下，他一边数钱，一边后悔当年不该卖母猪。而市长们下达的任务书和他的算盘，在这个时刻朝着同一个方向：多养。

这就是2019年10月的顶点：价格涨到了历史最高，猪肉成了全国物价的头条，官员下指标、财政给贴息、种猪价格飞涨，所有人都在为“猪不够”这件事奔忙。后面会看到，同一批人在七年后面对的是截然相反的局面。但在2019年的秋天，没有人觉得猪价会在这个位置上停很久，更没有人想到，这竟是此后七年里再也没有回到过的高度。

二、十五个月的高原与一级一级的台阶

顶点之后，价格并没有立刻下坡。2019年10月到2021年1月，全国猪价在每公斤30到40元之间横着走了大约15个月，像是爬到山顶之后走在一块不算窄的高原上。这段日子对养猪人来说是真正的黄金期，猪场扩建、母猪补栏、新场开工，一时间成了各地最热闹的事。仅就湖南而言，2019年10月31日，衡阳市就和8家龙头企业签下投资意向协议，计划总投资约155亿元，预计新增890万头猪的产能；有调查显示，当时67.2%的猪场正在计划扩建。种猪价格已经从每头1200元左右一路涨到4300至4500元，一年多的时间里涨到了原来的三倍半以上。

值得补一笔的是，顶点和高原之间并没有一道清晰的分界线。据报道，湖南的猪价在2019年3月开始急剧上升，10月跳跃式上涨，到11月，就出现了这一轮行情里第一次连续性的下跌。最高点那个月，趋势已经悄悄掉了头，只是掉头之后落脚的位置依然是三十多块的高原，没有人会把这当成危险信号。人们对价格的感受，往往取决于它在哪个位置，而不取决于它朝哪个方向走。

高原的尽头，是第一道落差。2021年1月20日，湖南全省生猪出栏均价为每公斤38.63元，到了4月12日，同一个口径下跌了12.91元，不到三个月跌去三分之一。全国的数据更陡：国家发展改革委的一份材料显示，2021年1月中旬猪价约在37元，到6月15日已降到13.8元，五个月跌掉了62%。仔猪价格从年初的每头1500到2000元，掉到6月初的300到500元。自繁自养的养猪户平均每头亏损约600元，这是2014年以来最深的一次亏损。按国金证券划分的周期口径，这一轮下行从2020年9月算起，一直持续到2022年4月，共20个月。第一道落差，就这样落在了十二三块钱的位置。

2021年的下跌，给不少养猪人留下了一个至今仍被反复提起的细节：压栏。价格快速下跌的时候，很多人想着再等等，把本该卖掉的猪继续养在栏里，让它长到三百

五十斤，指望价格回头。国家发展改革委那份材料算过一笔账：外购仔猪压栏养到350斤再卖，每头亏损超过2000元。仔猪是年初以每头1500到2000元的高价买进来的，养到年中，猪价已经只剩年初的三分之一多一点，再加上这几个月的饲料钱，越等越亏。这是“熬”的第一堂课，也是学费最高的一堂：它说明熬是有成本的，而且这成本按月滚动，一个月都不会少算。

台阶并不是自然落下来的。每一道落差的边缘，都有政策之手伸出来托过。2021年9月，猪粮比跌到4.93比1，2023年初跌到4.96比1，两次都是刚刚跌破5比1，就启动了一级预警和收储。到了2026年，猪粮比4月创下历史新低，两批中央生猪收储相继展开，价格仍然在10元上下徘徊。这些细节第七章会专门讲，这里只记一笔：这几道落差不是光秃秃的下坡，沿途有人托过，托过之后，价格还是往下去了。

接下来是一次真正像样的反弹。2022年春天，价格从12元上下（国金证券口径为12.12元）起步，一路涨了5个月，到2022年10月达到28.32元，涨幅134%。这是后非洲猪瘟时代的第一个高点，比2019年的顶点矮了近13块钱，降幅约三成。对习惯了老规律的人来说，这是一个可以安慰自己的数字：既然还能涨到28元，周期大概还在。

这一轮上涨的尾声，留下了一份有意思的现场记录。中国新闻网2022年10月15日的报道说，国庆以来猪价上升得相当快，10月14日农业农村部信息中心监测的全国生猪批发价格达到每公斤28.4元；报道列出了推高价格的几个因素：部分养殖户压栏惜售，部分养殖户收购标猪再育肥，150公斤以上的大猪每公斤比标猪高0.6至0.8元，刺激人们把猪养大，加上10月以来的涨价又抬高了心理预期。与此同时，能繁母猪存栏自2022年5月起持续回升，到8月末已有4324万头，农业农村部称相当于正常保有量的105.5%，国家发展改革委也表示，后期猪价不具备持续大幅上涨的基础。报道里的专家劝养猪户落袋为安，他们提醒说，剔除2019至2020年的特殊年份，2019年之前历次猪周期的价格最高点平均约为21元，28元已经处在过高的位置。这些判断后来都应验了：高点就是2022年10月，此后价格进入了16个月的下行。有两个细节会在2026年夏天原样重演，一个是压栏惜售，一个是二次育肥。

然后是第二道落差。从2022年11月起，价格又下行了16个月，到2024年3月前后才触底。2024年4月，新一轮反弹开始，只持续了4个月，8月上旬全国生猪价格冲到21元一线（国金证券口径21.19元，卓创资讯口径21.07元，卓创判断这是2024年全年最高点），随后掉头。这一个高点，又比2022年的28.32元矮了7块钱，降幅约四分之

一。如果说2022年的反弹还能叫一次像样的“周期上行”，2024年的这一次，又短又矮，只有4个月的上涨，涨到顶也不过是2022年高点的四分之三。

第三道落差落得更低。2025年，全国生猪全年均价13.74元，同比下滑17.97%，是近五年最低。2026年的价格轨迹则更像一场连续的坠落：1月中旬年内高点13.24元，3月16日跌到10.29元，创七年新低；3月23日卓创监测的全国瘦肉型生猪均价是9.71元，跌破每斤5元；3月底，海南等部分省份的价格已经不到每斤4元；4月中旬触及8.67元，这是扣除物价之后二十年来最低的价格。接着是一次反弹，6月25日外三元9.51元，7月13日至19日的一周里，农业农村部监测的全国活猪价格到了11.50元。这就是2026年夏天的“高点”。它比2024年的21元几乎矮了一半，降幅约46%，而且这只是周度数据里的一个短暂高点。到10月14日，全国外三元均价再度跌到9.99元（外三元均价与农业农村部的周度监测是两个系列，这里只取大致方向），一个季度里把这次反弹的一半以上吐了回去。

有一个细节容易被忽略。按本章引用的数据，2026年的年内高点就出现在1月中旬，13.24元；夏天那次反弹最高也只到11.50元，连年初的价位都没有回到。也就是说，今年整整九个多月的时间，价格几乎都是在年初那个价位之下度过的。湖南的情形更直观：2025年末湖南的价格曾跌破每斤5.5元，1月中旬随全国行情短暂回升，到1月22日是每斤6.5元，随后又掉头向下，如今大约是每斤4.3元，只有2019年顶点21.4元的五分之一。

与此同时，另一组数字在反方向走。2025年，全国生猪价格全年均价是近五年最低，可全国猪肉产量却达到5938万吨，增长4.1%，创下历史新高；生猪出栏71973万头，增长2.4%。到2026年上半年，猪肉产量还有3119万吨，增长3.3%。也就是说，2022年以来价格一级一级往下走的这几年，并不是猪少了，而是猪一直没少，甚至更多。这个反差先在这里记下，它是第二编要拆开的第一个谜。

把这四个高点并排放在一起，台阶的轮廓就清楚了。下面这张表列出了每个高点的时间、价格、比上一级矮了多少，以及相邻两级之间隔了几个月。读的时候不妨顺着表格往下看，看每一格的数字是怎样一点一点缩小的，再看右边那一栏的间隔是怎样一点一点缩短的。

高点	时间	价格（元/公斤）	比上一个高点低	与相邻高点相隔
第一个	2019年10月	约41	—	—
第二个	2022年10月	28.32	约31%	36个月
第三个	2024年8月	21.19	约25%	22个月
第四个	2026年7月	11.50	约46%	23个月

需要说明的是，这四个数字的口径并不完全一致：前三个来自国金证券按月度均价划分的周期表，其中2019年的顶点在日度数据里是40.31元，月度口径是约41元；第四个来自农业农村部的周度监测。口径不同会让个别数字上下浮动几毛钱，但台阶的方向和落差不会因此改变。从41元到11.5元，累计降幅约72%；若直接拿最高点和今年4月的最低点比，从40.31元到8.67元，降幅为78.5%。

还可以追问一句：这些高点，是被物价吃掉的吗？不妨也把它们换成今天的钱。办法仍然是第一章用过的那一个，把各年之后到今天的居民消费价格涨幅累乘起来：2019年之后到今天约为1.07倍，2022年之后约为1.01倍，2024年之后也约为1.01倍（作者按历年居民消费价格指数累乘的近似值）。算下来，2019年10月的约41元，约合今天的43.8元；2022年10月的28.32元，约合28.7元；2024年8月的21.19元，约合21.4元；2026年7月的11.50元，仍是11.50元。这七年里物价总共只涨了一成上下，台阶的落差几乎原封不动：从43.8元到28.7元，低了约三分之一，到21.4元，再低约四分之一，到11.5元，再低约46%。累计下来，今年夏天那个反弹的高点，只有七年前顶点（折算之后）的约四分之一。所以这道台阶不是通货膨胀造成的错觉，物价这把尺子没有改变它的形状，只是把它的起点从41元略微抬到了43.8元而已。

如果把这道台阶当成真的楼梯，每一级有两个尺寸：立面是这一级比上一级低多少，踏面是这一级站得多久。立面按绝对值是12.7元、7.1元、9.7元，起伏不定；按比例是31%、25%、46%，最近一级是落差最大的。踏面则从36个月缩到22个月和23个月。又陡又窄的楼梯，是最容易让人失足的楼梯。

这里需要一个公允的提醒：把2019年的顶点当作台阶的起点，本身就有夸大之嫌。那个41元的高度，几乎是此前最高纪录（2016年的21.2元）的两倍，它是一个异常值，而不是一个寻常的起点。如果换一个更保守的基准，以2016年的21.2元为参照，那么2022年的28.32元仍然高于它，2024年的21.19元在名义上与它几乎持平，真

正明显低于旧纪录的，只有2026年7月的11.50元。台阶显得那么陡，有一部分是因为起点站得太高。本书承认这一点，但认为它并不改变结论：按今天的钱折算，旧的地板（折成今天的钱约10.3元到12.5元的一条带，见第一章）并没有随时间下沉，而2026年的价格已经跌破了它。台阶的第一级也许被夸大了，最后一级却是实打实的。

还有一个细节：这四个高点之间的间隔，从36个月缩短到22个月、23个月。台阶不仅在变矮，还在变密。每一次“重新站起来”的尝试，来得更快，站得更低，倒下得也更快。对养猪的人来说，这意味着喘息的时间越来越短：刚从上一次亏损里缓过一口气，下一轮的亏损又来了。

三、七年里涨的日子约一年：时间的账

高度是一本账，时间是另一本账，而且时间这本账更触目惊心。国金证券在2025年5月的一份研究里，把2006年以来的猪价按“上行段”和“下行段”逐轮列了出来，我们把它抄成一张表（单位：月）。读这张表的时候请留意两件事：一是每一行的上行月数和下行月数各是多少，二是它们之间的比例在什么时候开始变形。

周期	上行区间	上行月数	下行区间	下行月数
第一轮	2006年5月—2008年3月	22	2008年4月—2010年4月	25
第二轮	2010年5月—2011年9月	16	2011年9月—2014年4月	31
第三轮	2014年5月—2016年6月	25	2016年6月—2018年5月	23
第四轮	2018年6月—2020年8月	26	2020年9月—2022年4月	20
后非瘟一	2022年5月—2022年10月	5	2022年11月—2024年3月	16
后非瘟二	2024年4月—2024年9月	4	2024年10月—至今	25以上

先看前四轮：上行22、16、25、26个月，平均约22个月；下行25、31、23、20个月，平均约25个月。上和下大体对称，涨的时间和跌的时间差不多，一个周期恰好四年上下——第一轮到第四轮的起止时间，国金证券的图上分别标作47个月、47个月、48个月、48个月。这张表翻译成养猪人的日子，就是大约每四年一个来回。从

2006年到2022年的十六年里，一个靠养猪吃饭的家庭，大约每四年要经历一次“熬”，也大约每四年可以享受一次“赚”，两者基本对等。

再看最近两轮：上行只有5个月和4个月，合计9个月；下行16个月，加上还没有结束的这一段，至少41个月。上行与下行的时间比，从前四轮的接近1比1，变成了现在的大约1比4.5。如果以2022年11月作为起点，到今天整整四年，真正在往上走的日子只有四个月（把今夏那次反弹也算上，也不过七个月上下），其余的全在往下掉或者在底部趴着。

拿一个具体的人来对照，会更有体感。设想一位在2022年5月才入行的养猪人（典型化人物，借以说明表中的月数）：那个月正是低点，他接手了猪场，赶上5个月的上行；2022年11月起价格下行16个月；2024年4月到9月又有4个月的反弹；然后是一路下行，至今25个月以上。他入行的这四年多里，价格上行的月份加起来是9个月，下行的月份是41个月以上。刚进场时碰上了一个好年头，往后的日子却一直是熬。再对比2006年入行的人：四年里22个月上行、25个月下行，上和下基本对半，一个来回之后，赚的日子和亏的日子大致相当。两代养猪人的日子，在同一张表里是两种完全不同的节奏。

还要提醒一点：上行段的月数，不等于赚钱的月数。价格触底回升，只是意味着方向对了，并不意味着立刻就有利润。以2006年的湖南为例，国金证券把这一年的5月划作上行段的开头，可据当地媒体报道，直到7月下旬出栏才保本，到9月上旬才盈利，每头大约赚100元，上半年出栏的猪则每头亏150元左右。方向转过来之后，仍需几个月才能盈亏转正。所以，表里那些上行月数，如果换算成真正赚钱的日子，只会更少。

再把镜头拉回到本章的主线——2019年10月之后的七年。本书把2019年10月的最高点当作起点，不算此前的上行，也不算此后高位上的横盘，只数真正的上涨：按国金证券的划法，是2022年的5个月和2024年的4个月，两轮上行合计9个月。再看今年4月到7月那段涨了三成多的反弹：它只有三个月上下，国金证券的表出于2025年5月，自然没有划进去。两种数法并排放着：只数国金划定的两轮上行，是9个月；把今夏约3个月的反弹也算上，是12个月上下，刚好一年。本书因此统一写作：七年（84个月）里真正上涨的时间合计约一年。两种数法的结论一致：七年里每七到九个

月，才有一个月在涨。这个比例依赖划分口径，不同的研究者对“上行”的起止判断不一样，但无论怎么划，上行总时间都不会超过一年多一点。

下行这一边也在创纪录。本轮下行若从2024年8月的高点算起，到2026年10月约为26个月；若按国金证券的划法，从2024年10月算起，是25个月。无论哪种算法，它都已经追平并超过了2008到2010年的25个月，成为有记录以来第二长的下行段，仅次于2011年9月到2014年4月的31个月。而且，别忘了前一次的31个月是在一个相对正常的周期框架里发生的：随后涨了25个月。这一次，下行还没有结束，没有人能保证它不去追赶那个31个月的纪录。

还有一个容易被忽略的趋势：下行月数的序列是25、31、23、20、16，从31个月以后一路缩短。单看这几个数字，容易得出周期在变快、坑底在变浅的印象，2022年那次只下行了16个月，更强化了这种印象。可是到了这一次，下行又被拉长到25个月以上。这说明周期的节拍不是朝着一个方向单调变化的，而是在某个时点上换了规则：之前是越来越快地爬出来，之后是越来越慢地陷下去。

时间被拉长的另一面，是涨价被压缩。从涨幅看也是一样：国金证券统计，第一轮从低点到高点涨了157%，第二轮119%，第三轮112%，第四轮（含2019年的那次暴涨）309%，后非瘟时代第一次反弹134%。而2026年4月的8.67元到7月的11.50元，涨幅只有大约33%，而且三个月后就被吐回去一多半。反弹的幅度，从“价格翻一番”缩成了“涨三分之一”，反弹的持续时间，从两年缩成了几个月。

为什么要数月份，而不只看价格？因为养猪人的账是按月滚动的。饲料款按月结，工人工资按月发，租金和利息按月算，流动资金贷款往往以一年为期，到期要续。价格低只是一个数字，价格低的日子有多长，才决定一个猪场下个月发不发得出工资。同样是亏损，亏三个月可以靠积蓄顶过去，亏十二个月就要靠借钱，亏二十五个月，就要看有没有人愿意继续替你扛。据行业统计，自繁自养的养猪户自2025年9月起连续亏损，到今年6月底已经超过9个月；6月26日自繁自养头均亏346元，外购仔猪头均亏339元，亏损深度仅次于2021年。到10月下旬，《期货日报》援引的分析人士说，现货价格已经在行业现金成本附近运行了约六个月；所谓现金成本，大致是只算饲料、人工这些要掏现金的开支、不算折旧时的成本线，价格贴着它走，意味着许多猪场只剩下靠现金流硬撑这一条路。

同样是亏损，深和长不是一回事。2021年头均亏损约600元，是2014年以来最深的一次，可那一轮下行只有20个月，一年多以后价格就冲上了2022年的28.32元；这一轮头均亏损最深时是346元，浅得多，下行却已经走了25个月以上。前者考验的是本钱厚不厚，后者考验的是现金流断不断，两种压力落在养猪人的账上，是完全不同的滋味。到底谁有本事扛二十五个月，谁扛不住，扛不住以后又是什么结局，这是后面几章要重点回答的问题。

让我们用一个日常的比方，把这张“时间账”翻译成菜市场的语言。假设你每年夏天去集市卖西瓜，前四年里，价高的日子有二十来天，价低的日子也有二十来天，你知道只要熬过那二十天，好日子就来了，所以你敢借钱买种子、敢雇人摘瓜。可从第五年起，价高的日子只剩五天，价低的日子却有四十天，而且每一次价高的上限都比上一次低。你还会借钱买种子吗？你会开始算：自己到底扛得住几个四十天？这就是养猪人今天面对的真实处境。老经验里那句“熬一年就好”，本来是一句有根据的话——前四轮里最长的下行段也不过31个月，而按《湖南日报》引述的专家说法，一个四年周期里真正“保本或亏损”的日子，大约就是一年。现在这句话的底气，正在被时间账一点一点掏空。

四、形状变了：从秋千到下楼梯的皮球

到这里，我们可以尝试描述这七年的“形状”了。形状是一个比喻，它想回答的是：把这些高点和低点连起来，画面像什么，和以前的画面相比差在哪里。数字读多了，人容易只记得一堆孤立的点，而忘了它们连在一起是一条线。为了看清差别，先说旧形状，再说新形状。

想象一个孩子在公园里荡秋千。秋千荡到最高处，会在那里停一下，然后往回落，落到最低点之后又冲向另一侧，如此往复。秋千摆动的幅度或许有大有小，但它总是围绕着中间那个最低点来回晃，这个最低点是不动的。2006年到2018年的几轮猪价，大体就是这副样子。几个谷底，按今天的钱折算（按历年居民消费价格指数累乘的近似值）：2006年谷底的6.76元约合10.3元，2010年春前后的9.08元约合12.2元，2014年4月下旬的约10.6元约合12.5元，2018年的约9.9元约合10.9元。四个“最低点”放在同一把尺子上，落在10.3元到12.5元的一条带里（第一章交代过，这块地板是一

条带，不是一根线）。顶部在名义上是抬高的，从17.45元到19.92元再到21.2元，但同一时期物价和饲料、人工成本也在涨，不能直接拿来比。关键的是，这块地板的位置大体不动，价格每次摔下来都落在大致相同的位置，然后弹回去。这就是“周期”这两个字最朴素的意思：围着一个大致不变的位置来回摆。

再说新形状。2019年之后，那块地板不见了，价格不再围着一条水平线摆动，而是围着一条往下沉的线摆动。第一次，价格从约41元摔下来，反弹时只回到28元；第二次，从28元摔下来，反弹只回到21元；第三次，从21元摔下来，反弹只回到11.5元。更要紧的是，地板本身也被捅穿了：2018年的底部按今天的钱折算约10.9元，2026年4月的8.67元比它低了两成，比整条带的下沿（10.3元）也低了约16%，全国实际猪价已经跌破有现代序列以来的最低点。

需要补一句，免得读者误会：名义价格的地板并不是一路下沉的。2022年春天的低点是12元上下，比2018年的10元还高；2025年全年均价13.74元，也没有掉到10元以下。地板是在2026年春天才被真正击穿的。所以更准确的画面是：天花板先一级一级地往下压，地板后来才跟着塌陷。

用日常的话说：这不再是一架秋千，而是一只在楼梯上往下蹦的皮球。皮球每蹦一下都会弹起来，但弹起的高度比上一次低，落下的台阶比上一次深。你站在楼梯上端看它，每一次“弹起”都像是希望，可连起来看，球一直在往下走。物理学家会说，这是一个中心线在持续下沉的振荡。养猪人未必会用这个说法，但他们对这种运动的体感很直接：每次涨起来，都够不着上一次的高度。

这个比方有两处需要加注。其一，皮球的“振幅”其实没有真的缩小。如果只看顶与底之比，前三轮周期里，顶是底的2.1到2.6倍（17.45比6.76是2.58倍，19.92比9.08是2.19倍，21.2比10.01是2.12倍），2022到2023年的这一轮是2.3倍；而从2024年8月的21.19元到2026年4月的8.67元，是2.4倍。摆动的“相对幅度”一直在两倍多的范围里，变化的是它围着转的中心点。这个系统不是被压扁了，而是被整体按到了一个更低的水平线上。其二，如果只看反弹的幅度，则在明显收缩：从翻倍的涨幅降到三成多。这两件事，一个是中心下沉，一个是回弹乏力，是同一个形状的两个侧面，后面的章节会分别去找它们的来历。

还要说明，这道形状是台阶式下沉而不是斜坡式下滑，这个区别有分量。斜坡意味着价格一路匀速下滑，没有任何像样的反弹；台阶则意味着，在每一级的边缘，仍

然有向上的力量在起作用，只是这股力量一次比一次弱，托不住价格回到原来的高度。拿一张用旧了的弹簧床垫打比方：全新的床垫，你躺上去，它会陷下去，再弹回来，每次弹回的位置差不多；旧床垫则是弹簧坏了一部分，你躺上去，陷得更深，弹起来的高度一次比一次低，整个人还在慢慢往下沉。台阶的形状告诉我们，那张“床垫”还没有彻底塌，有些弹簧还在使劲，另一些已经松脱了。到底是哪些弹簧松了、松在了哪里，是接下来三编要一根一根去摸的。

这里需要公允地提一句相反的看法。有研究者认为，这只是两次冲击叠加出来的暂时现象：一次是2018年之后的疫病冲击把价格推到了异常的高度，一次是此后集中补栏造成的产能过剩。按这种看法，周期的形态已经变了，但周期仍然存在，后非瘟时代两轮上行只有5个月和4个月、2022年下行仅16个月，不过是新的周期长度，而不是周期的消失。国金证券的那份研究就是这么判断的。这个看法有它的证据，也有它的逻辑，本书不打算在此处驳斥它。本书想做的，是把它放到后面的材料里检验：如果周期只是变形而没有断，那么价格、产量、收入、吃肉这四样东西之间的回路应该还在起作用；如果回路已经断了，那么再等多久也未必等得来。

还有一种常见的看法，也值得放在这里：猪价下降，不就是效率提高、成本下降的结果吗？对消费者不也是好事吗？这话有一半是对的。猪价低，买肉的人确实少花钱，价格长期下降也确实可能来自养殖效率的提高。但“价格下降”和“价格低于成本”是两回事：前者是行业变得更能干，后者是行业在亏本卖。猪粮比以6比1为盈亏平衡的参照，5比1以下普遍亏损，官方口径的全国猪粮比4月4日为4.23比1（据媒体报道4月创出历史新低），6月24日又到3.88比1，头均亏损三百多元，连亏超过九个月。价格掉到成本之下，不是效率红利，而是一种需要有人替它买单的状态。至于谁在买单，是第二编的内容。

换到养猪人的视角，皮球下楼梯的感受大概是这样的：每次价格弹起来，他心里大概都会冒出一个念头：这回该回去了；每次弹到顶，他发现手里的猪卖出的钱还是不够还账，于是对下一次弹起的期望，被悄悄调低了一格。不妨设想，2022年他还盼着回到40元，2024年盼着回到28元，到了2026年的夏天，盼的也许只是回到13元的年初价位。期望的台阶，在跟着价格的台阶一起往下走。经济学里把这叫预期的调整，养猪人的说法更朴素：不敢想了。预期一旦下调，补栏、扩建、借钱的动作就会

跟着收缩，反过来又影响价格。这是后面要仔细拆开的一条线索，这里只提醒读者，价格的形状，同时也是一群人心里的形状。

要让“形状变了”这个说法站得住，需要三个可以检验的特征。一是天花板：每次反弹的高点是否在持续降低，答案是约41元、28.32元、21.19元、11.50元，确实一级比一级低。二是地板：谷底是否被击穿，答案是按今天的钱折算，2026年4月的8.67元低于历次谷底折算后10.3元到12.5元的整条带，是现代序列以来的最低。三是节拍：上行与下行的时间比是否改变，答案是从前四轮的接近1比1，变成了最近的大约1比4.5。三个特征在这一章里都有了读数。它们读的是同一条价格曲线的不同侧面，彼此并不完全独立，但指向同一个方向。

最后，把这一章的发现压缩成三个事实。第一，高点一级比一级低：约41元、28.32元、21.19元、11.50元，累计降幅约七成。第二，时间被改写了：七年里真正上涨的时间，合计约一年，而本轮下行已经是有记录以来第二长。第三，形状变了：从围着一条水平线来回摆的秋千，变成了沿着台阶往下蹦的皮球。

三个事实都是描述，没有一个是解释。它们提出了一连串问题：为什么这一次熬不出头？老养猪户心里那个“涨了就会跌、跌了就会涨”的循环，究竟是靠什么力量转起来的？这种力量如今还在不在？要回答，必须先回到最基本的地方，弄清楚猪周期当年为什么能“周”。下一章要做的，是一件看上去有点绕远的事：暂时不讲这七年，倒回去讲一头母猪怀一窝仔猪要多久，讲一个养猪人从看到价格到看到猪出栏要等多久，再讲二十世纪二十年代，一个美国人和一个德国人怎样先后注意到猪价像蛛网一样来回摆。只有先把老钟表拆开，看清每一个零件怎么咬合，才知道它如今缺了哪一个。

不妨用湖南养猪人的口吻，把这三个事实再说一遍。2019年的秋天，一斤活猪卖二十一块多，市长们领了出栏任务；2026年的秋天，同样一斤活猪卖四块三，一头一百二十公斤的猪，只值一千出头。他们当中的许多人，是靠一个又一个“再熬一熬”撑到今天的。熬不是一个情绪词，而是一个有成本的经济动作，每多熬一个月，就要多垫一个月的饲料款、工资和利息。熬究竟是怎么变成一件可以持续二十五个月的事情的，这是第二编要回答的问题。

本章资料来源

- 国金证券，猪周期研究报告（历轮猪周期高低点、上行与下行月数、后非瘟时代周期特征），2025年5月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
- 华泰证券（转引猪易通数据），研究报告（2019年10月29日全国生猪价格40.31元/公斤，11月1日湖南42.25元/公斤、全国39.25元/公斤），2019年11月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370294478_1.pdf ；https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370282510_1.pdf
- 中国新闻周刊（新浪财经转载），湖南“养猪市长”任务、存栏与能繁母猪降幅、种猪价格、投资意向、2018年上半年湖南猪价与猪粮比的报道，2019年11月28日。https://finance.sina.cn/futuremarket/ncpzx/2019-11-28/detail-iihnzhfz2271534.d.html
- 国家统计局（凤凰网转载），《统计局：10月份猪肉价同比上涨101.3% 对CPI整体带动接近64%》，2019年11月14日。https://finance.ifeng.com/c/7raiVZFD9fP
- 国家统计局（看看新闻转载），《2019年中国GDP为99万亿元 同比增长6.1%》（2019年猪肉产量4255万吨，下降21.3%；猪肉价格全年上涨42.5%），2020年1月17日。https://www.kankanews.com/detail/ZGwkDJWA42x
- 第一财经，《农业农村部：四季度活猪价格将会突破2016年的历史高点》（2019年3月生猪与能繁母猪存栏同比降幅），2019年4月23日。https://www.yicai.com/news/100169987.html
- 国家发展和改革委员会，《2020年以来猪肉价格形势回顾及有关建议》（2021年1月中旬至6月15日猪价由约37元降至13.8元，压栏亏损，头均亏损约600元），2021年7月16日。https://www.ndrc.gov.cn/wsdwhfz/202107/t20210716_1290592_ext.html
- 中国新闻网，《猪价大涨不可持续 专家建议养殖户“落袋为安”》（2022年10月14日全国生猪批发价28.4元/公斤，压栏惜售与二次育肥，8月末能繁母猪4324万头、相当于正常保有量的105.5%），2022年10月15日。https://www.chinanews.com.cn/cj/2022/10-15/9873493.shtml
- 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》（卓创资讯：2025年全国生猪均价13.74元/公斤，同比降17.97%），2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html
- 华鑫证券，《农林牧渔行业周报》，2024年8月11日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202408111639232178_1.pdf （2024年8月上旬全国生猪价格21.07元/公斤）
- 界面新闻，《8月份猪价迎新高，此后或小幅下调》，2024年8月。https://m.jiemian.com/article/11702534.html （卓创资讯判断8月为全年最高点）
- 第一财经，《猪价7年新低，离历史最低只差3毛！上市猪企一季度“越卖越亏”》（3月猪价、近十年最低价），2026年3月16日。https://www.yicai.com/news/103088200.html
- 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》（2026年猪价节点、猪粮比、头均亏损346元与2021年约600元的对照），2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
- 2026年价格节点：第一财经，2026年3月16日，https://www.yicai.com/news/103088200.html（10.29元）；格隆汇引经济日报，2026年3月29日，https://m.gelonghui.com/live/2373042 （9.71元）；华尔街见闻，2026年6月，https://wallstreetcn.com/articles/3775957 （4月中旬8.67元）；证券日报经同花顺，2026年6月26日，https://news.10jqka.com.cn/20260626/c677725115.shtml

（9.51元）；界面新闻，https://m.jiemian.com/article/14823313.html （11.50元）；银蒼财经经虎嗅，https://m.huxiu.com/article/4897786.html （9.99元）

- 湖南日报，2026年1月22日湖南生猪价格每斤6.5元的报道，2026年1月27日。（链接未保存）
- 湖南日报（新浪财经转载），2006年湖南生猪价格与养猪户盈亏报道（7月下旬保本、9月上旬盈利），2006年9月12日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml
- 期货日报（中国金融信息网转载），《生猪期价遭遇“膝斩”，后市如何走？》（现货价格在行业现金成本附近运行约6个月），2026年10月20日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20261020/4483433_1.html
- 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》，2026年2月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf （引国家统计局：2025年猪肉产量5938万吨、生猪出栏71973万头）
- 国家统计局，《魏锋华：全国夏粮实现丰收 畜牧生产稳定发展》，2026年7月16日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202607/t20260716_1964140.html （2026年上半年猪肉产量3119万吨、牛羊禽肉产量变化）
- 国家统计局，2021年全年居民消费价格数据（历年CPI累乘折算用），2022年1月12日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202201/t20220112_1826190.html
- 国家统计局，2025年全年居民消费价格数据（历年CPI累乘折算用），2026年1月9日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260109_1962273.html
- 作者推算，按历年居民消费价格指数累乘的近似折算（2019年之后约1.07倍，2022年、2024年之后约1.01倍），2026年10月。（无链接）
- 南海今日报，《“二师兄”掉价了》，2021年4月21日。https://szb.nanhaitoday.com/epaper/zjsb/html/2021-04/21/content_5612.htm （引湖南省畜禽产品价格监测：2021年1月20日全省生猪出栏均价每公斤38.63元，至4月12日下跌12.91元）

第三章　“周”从哪里来：蛛网、生物钟与“熬一年就好”

2019年那一轮行情里，湖南一头种猪的价格，从1200元左右，涨到了4300至4500元。同样的一头猪，身价涨到了原来的三倍半以上。买下它的人，掏出的是一笔不小的钱，可他买的其实不是一头猪，而是一张延期兑现的支票：十个月以后的一窝仔猪，再过六个月的一栏肥猪，如果是刚留种的小母猪，兑现的时间还要往后推到一年半。更要紧的是，那一阵子，成千上万的养猪人在差不多同一个时间买下了同样的支票，他们没有想到的是，这些支票也会在差不多同一个时间集中到期。

支票到期的那一刻，价格从37元左右一路跌到13.8元，用了不到半年。这是上一章记下的第一道落差。养猪人对这种事情并不陌生，他们有一句朴素的概括，大意是：猪价这东西，涨了会跌，跌了会涨，熬一年就好。这句话在二十年里大体灵验，所以几代养猪人拿它当作生意经。可是这一次，它似乎不灵了。要明白它为什么不灵，必须先明白它当初为什么灵：猪周期这个“周”字，到底是被什么东西转起来的？

这一章不讲这七年，也不讲2025年到2026年的母猪数据，那是下一章的事。这一章只做一件事：把猪周期当年能够转起来的机制，从头到尾搭一遍。先讲一个老经济学家们早就画过的图，叫蛛网；再讲这张图里的“时间”从哪里来，答案藏在母猪的肚子里；然后讲让价格不至于一路跑飞的两只“手”，一只管养，一只管吃；最后说说“熬一年就好”这句话背后，究竟压着怎样的底气。读完这一章，读者手里会有一个模型。后面的章节会反复拿它去量现实，看现实的哪些部分还合得上，哪些已经合不上了。

一、一圈怎么转：老周的口诀与教科书里的蛛网

先请老周出场。他就是序章里那位湖南中部的自繁自养户，养猪二十年，经历过好几轮大起大落（他是综合公开报道里的常见经验写成的典型化人物，不是真实的采访对象）。他的经验，如果用大白话归拢一下，大概是这样几条：猪价最高的时候，邻居们都在抢着买母猪扩栏，这时候他反而要小心，因为那些猪要等十个月才能上市，等它们上市的时候，价格多半已经不是现在这个价了；猪价最低、大家都在亏钱卖母猪的时候，他咬牙把母猪留下来，因为十个月以后，这些卖掉母猪的人就是他的好日子；至于眼前的亏损，熬一年就好。这些话不是谁定的规矩，而是一代一代养猪人拿亏出来的钱换来的体会。

把老周的经验拆开，其实是一个首尾相接的圆圈：价格高，养猪赚钱，大家补栏留种，扩大母猪的数量；十个月甚至更久以后，这些母猪生下的小猪长成肥猪，同时涌向市场，供给骤增，价格下跌；价格低到亏本，养不起的人卖掉母猪、空出栏舍，母猪数量减少；又过十个月，肥猪的供应收缩，市场上猪少了，价格再度上涨。涨、补、多、跌、退、少、涨，一圈又一圈。这个圆圈的关键，不在“涨了就跌、跌了就涨”这个结论，而在中间那段等待：今天看到的价格，决定的是十个月后的供给，而十个月后的价格，又是由一大群人在十个月前的同一个价格信号下做出的决定拼出来的。

经济学家很早就注意到了这件事。据英文维基百科的“猪周期”词条，美国的埃兹基尔（Mordecai Ezekiel）在1925年前后观察到美国生猪市场的这种起伏，德国的哈瑙（Arthur Hanau）在1927年前后于欧洲指认了同样的现象；据encyclopedia.com上“蛛网周期”条目的梳理，哈瑙1928年的研究发现，德国的生猪生产是由此前的猪价决定的，价格和产量之间隔着一个时间差。到1930年前后，荷兰的丁伯根（Tinbergen）、意大利的里奇（Ricci）和美国的舒尔茨（Schultz）各自给出了更严格的分析：只要供给对价格的反应有滞后，市场受到一次冲击以后就会产生往复的周期。大约在1934年，“蛛网”这个名字出现了（条目说是卡尔多和列昂惕夫前后脚用上的），因为这类图形画出来很像一张蜘蛛网。所以，猪周期不是中国养猪业的特产，它在英语世界里就叫猪周期（pork cycle），是一百年前经济学家用来说明“滞后产生周期”的头号教材。

美国的养猪业同样有一套关于猪周期的统计：据美国一家高校推广网站对1950年代至1980年代中期的整理，美国生猪的产量周期平均约四年，短的三年、长的七年，价格周期平均约三年；扩张阶段平均两年出头，收缩阶段平均两年左右；养猪人从配种到多出来的猪上市，通常要等九到十个月。这些数字与中国对得上，因为决定它们的，是同一头母猪肚子里的时间。

蛛网为什么叫蛛网？不妨用嘴把这幅图描述一遍。在纸上画一横一竖，横轴是数量，竖轴是价格。画一条向下倾斜的需求线：价格越高，大家买得越少。再画一条向上倾斜的供给线：价格越高，养猪的人越愿意多养。关键的一步是，养猪人今年多养多少，取决于去年的价格。假如去年价格很高，今年他们多养，于是市场上的猪多了，沿着需求线往下走，价格跌得很低。价格低，下一轮他们少养，猪少了，价格又被抬得很高。把这一进一出的轨迹连起来，从一个点跳到另一个点，一圈圈地盘旋，看上去就像一张蜘蛛网。如果每一圈都比上一圈小，网就向中心收拢，价格最终落到一个稳定的位置；如果每一圈都比上一圈大，网就向外扩张，价格越摆越猛；如果每一圈差不多，网就围着中心一圈圈地转，这最接近真实的猪周期。

光讲道理容易抽象，下面做一道算术题。需要事先声明：这是一个虚构的县，数字完全为了演示而设计，与任何真实数据无关。假设这个县的猪肉市场是平衡的，每期出栏100万头，价格每公斤12元。再假设需求是这样的：出栏每少1万头，价格涨0.4元；每多1万头，价格跌0.4元。养猪人的反应是：上一期价格比12元每高1元，下一期就多出栏2万头；每低1元，就少出栏2万头。现在，一场疫病让某一期的出栏减少到90万头。价格立刻被推到16元。看到16元，养猪人纷纷补栏，下一期出栏上升到108万头，这时价格一路跌到8.8元。看到8.8元，大家开始淘汰母猪，再下一期出栏收缩到93.6万头，价格弹回14.6元。接下来是105万头和10元，96万头和13.6元。价格的轨迹是16、8.8、14.6、10、13.6，一圈比一圈小，慢慢收向12元。这就是一个收敛的蛛网：每次摆动都比上一次小20%。

如果把算术题改一改，让养猪人的反应变得更激烈——价格每高1元就多出栏3万头——价格的轨迹就会变成一圈比一圈大，16元、7.2元、17.8元，越摆越凶。如果相反，让买肉的人对价格更敏感，把需求线放平，出栏每变动1万头，价格只变动0.2元，那么每一圈的摆幅就会缩小六成，网收得更快。这个小实验的结论，是蛛网理论里最耐用的一条：谁对价格反应更敏感，谁就是摆幅的主人。买肉的人越敏感，摆幅

越小；养猪的人越敏感，摆幅越大。后面会反复回到这个结论上，因为猪周期这些年遇到的麻烦，几乎都出在“敏感度”的变化上。

再往下抠一层，还能得到一条更精确的结论。在这个虚构的县里，价格每变动1元，养猪人下一期就把出栏量调整2万头；而出栏量每变动1万头，价格要反向变动0.4元。两个敏感度一乘是0.8：养猪人这一步的调整，经过市场放大，回到价格上的反冲只有上一次摆幅的八成，所以网在收拢。把养猪人的反应改成3万头，一乘是1.2，反冲比上一次还大两成，网就在张开。1是分界线：乘积小于1，网收拢；大于1，网张开；恰好等于1，就一圈一圈地转下去。这个门槛的含义很朴素：谁也不是故意的，只要养猪人的反应相对于市场的承受力来得太猛，价格就会被自己的反应推得越摆越大。

为什么所有人偏偏在同一个时间补栏？因为价格是公开的，所有人看到的是同一个数字。猪价涨起来的时候，饲料厂的业务员会把行情挂在嘴边，种猪场的销售员会打电话问你要不要预订，养猪群里每天转发的都是同一张行情图，连期货盘面上的红色数字，也在一遍遍提醒你别错过。信号越响，行动越齐。这并不是谁在操纵，而是公开信息的天然副作用：它让一大群各自独立的人，在同一个时刻朝同一个方向迈出了同一步。蛛网里的“摆”，很大程度上就是这种步调一致造成的。

日常生活里，也有一个人人见过的版本。小区门口开了一家奶茶店，生意火爆，排队排到马路边。附近的人看在眼里，半年以后，同一条街上多出了五家奶茶店。可顾客的数量并没有增加五倍，每家的生意都变差了，其中两家挨不过冬天关了门。再过半年，又有人看到“这条街空出了铺面，奶茶店少了”，于是又去开。奶茶店从“看到排队”到“店开起来”，大约要半年，这半年就是它的滞后。滞后越长，同一个信号就越容易集中兑现。猪比奶茶店更严重，因为猪的滞后是十个月甚至一年半，而且猪不能说关就关、说停就停。

回到现实，看一个真实的圈。2019年的数据把这个圆圈几乎完整地展示了出来（数字多已见第二章）。2018年上半年，湖南的猪价一度低到每斤四五元，一头猪亏损最多达到四百元；叠加非洲猪瘟，到2019年9月底，湖南的生猪存栏和能繁母猪存栏已经分别比上年同期少了三成和近四成。接着价格大涨，种猪价格涨到了原来的三倍半以上，一份调查显示67.2%的猪场计划扩建，而湖南的产能预计要到2020年底才会开始恢复。接下来，支票到期：到2021年4月底，全国生猪存栏和能繁母猪存栏已

经恢复到常年水平的95%以上；2021年1月中旬到6月15日，全国猪价由约37元降到13.8元，五个月跌掉62%，外购仔猪压栏养到350斤，每头亏损超过2000元。涨、补、多、跌，圈转了一整圈。

还有一个问题：按理论，圈是可以越转越小、最后收拢的，为什么猪周期过了将近一百年，依然在摆？答案是现实里不断有新的冲击，把已经收拢的网重新拉开。疫病是最大的一种：2018年8月，辽宁出现了国内首例非洲猪瘟，2018年10月湖南发现首例；饲料涨价、政策调整、天气变化、进口增减，也是不同量级的冲击。每一次冲击，都是在蛛网的某个点上重重地拉了一下。蛛网理论描述的是冲击之后的反应方式，真正的价格起伏，是冲击与反应方式叠加的结果。

说到这里，有一个自然的疑问：既然这个圈这么明显，为什么养猪人还年复一年地往里跳？经济学里为此争论了几十年。早期的蛛网理论假定养猪人是“健忘”的，只按去年的价格决定今年的产量；后来的理论家指出，这样的假设低估了养猪人，真实的养猪户会看期货、看母猪存栏、看邻居的动向，会预测别人的行动，1961年穆斯（John Muth）提出的理性预期，就是对“人不是傻瓜”这一反驳的系统表达。可现实是，即使每个人都读懂了蛛网，周期仍然会出现，原因很朴素：知道圈会转，不等于能让自己一个人跳出圈。老周知道价高的时候别扩栏，可他也知道，别人不一定都这么想，如果别人扩栏而他不扩，价格高企的几个月里他就白白错过了赚钱的机会；他也知道价低的时候别卖母猪，可他的账上现金只够撑三个月。个体最聪明的选择加在一起，不一定是整体最稳妥的结果。这个道理在后面的章节里，会变成“效率的反噬”和“有形之手的代价”。

二、钟在母猪肚子里：十个月、十八个月和四年

蛛网的关键是那段滞后，而这段滞后在猪身上有一个非常具体的来源：生物。它不是谁定的规定，也不是金融机构的审批时间，而是一头母猪从出生到产出肥猪所必须走过的日子。把它按顺序写出来，就是一座钟。这座钟没有指针，只有几段首尾相接的日子，一段走完才轮到下一段，下面逐段数一遍。

第一段，后备。一头小母猪出生后，如果被选中留作种用，就进入后备阶段。据行业资料，市面上补充的后备母猪体重在50到80公斤，需要养到120公斤以上才能开

始配种，从出生算起，养到可以配种大约要8个月，其中后备阶段约占4个月。第二段，妊娠。母猪怀孕的时间，养猪行业里流传着一个口诀，叫“三个月三个星期零三天”，折算下来就是114天，大约四个月，这个日子既不能催，也不能省。第三段，育肥。小猪出生以后，从哺乳到长成可出栏的肥猪，大约需要六个月；外购小猪回来育肥，一般也要四个月以上。把这几段加起来：一头新留种的小母猪，出生后要先养8个月左右才能配种，再加4个月的妊娠，再加6个月的育肥，从出生到它的第一批后代出栏，一共大约18个月。对一头已经在栏的成年母猪来说，没有前面的培育期，从配种到后代出栏，大约10个月。

这两个数字——10个月和18个月，是整个猪周期的“钟面”。国金证券在研究报告里特意指出：从能繁母猪配种开始生产，到商品猪出栏，大约需要10个月，因此能繁母猪的存栏数字，往前挪10个月，就可以对照那时的猪价。母猪存栏就像一张“订货单”：今天栏里有多少头能繁母猪，十个月后市场上就会有多少猪来出栏。养猪人和分析师盯着母猪数字看，看的就是这张订货单。

需要提醒的是，这张“订货单”只写了母猪的头数，没有写每头母猪一年能订多少头猪。同样是1000头母猪，管理得好的猪场一年能多断奶几头小猪，管理差的就少几头。这个“每头母猪的产出”，行业里有一个专门的指标，叫PSY，意思是每头母猪每年能提供多少头断奶仔猪。订货单上母猪的头数不变，每头订的数量变了，十个月以后到货的猪就会多出一大截。这一点是第六章的主题，这里只点个名，因为后面会看到，它正是老温度计失灵的原因之一。

母猪这张订货单，还有一个常被忽略的细节：母猪本身也有寿命。据3tres3中文站刊载的一项对两家猪场2013至2016年引入的后备母猪的统计，能留用到第6胎的母猪约占五成到六成，到第7胎只剩三成到四成半，到第8胎只剩一成上下；按各胎次的留用率估算（这是作者据该表的推算），一头母猪在场里平均只生五窝上下的仔猪，也就是两三年的光景。这意味着，每一年都有相当一部分母猪自然到期、被淘汰出栏，场子要想保持头数，就得不断补进新的后备母猪。反过来说，要让母猪头数降下来，并不需要谁去卖掉现有的母猪，只要少补进后备母猪，存栏自己就会往下走；而后备母猪从留种到上岗，要走将近八个月。钟里套钟的结构，在这里又多了一层。

这座钟的特别之处，在于它走得很慢，而且谁也拨不快。想象一个做面包的人，如果面包卖得好，他今天可以多揉一盆面团，几个小时后就能多卖一批面包，供给对

价格的反应以小时计。蔬菜的反应以季度计，一块菜地，一个季度就能翻一茬。2010年“蒜你狠”那样的价格暴涨，涨得快、跌得也快，一个重要原因就是种植的滞后短，一季庄稼就能把供给翻出来。果树则相反，种下一棵桃树，几年才挂果，供给对价格的反应以年计，一旦价格好看，大家集中种桃树，等桃子挂果时，市场上的桃子早已是另一个行情。猪的滞后，处在蔬菜和果树之间，十个月到一年半，足以让一次涨价冲动变成一次完整的供给洪峰。

同样的道理，也可以反过来用来看牛和鸡。肉牛要养三年左右才能出栏，据英文维基百科“猪周期”词条的介绍，经济学家在分析牛肉市场时，正是把牛三年左右的生长期当作牛周期的源头；肉鸡则只要几十天就能出栏，价格的起伏来得快，去得也快。猪的十个月到一年半，恰好夹在两者之间，所以猪周期的长度，也就落在这两者之间，以年计，而不是以月或者十年计。

滞后的长度，决定周期的长度。前面引用的工具书里说过一条规律：在最简单的蛛网模型里，周期长度是滞后时间的两倍。我们不妨拿这条规律粗略地对照一下猪周期。按10个月滞后算，两倍是20个月；按18个月滞后算，两倍是36个月。再看国金证券统计出来的四轮周期：2006年5月到2010年4月，47个月；2010年5月到2014年4月，47个月；2014年5月到2018年5月，48个月；2018年6月到2022年4月，48个月。真实的周期大约是四年，比“两倍滞后”的理论值再长一些，多出来的部分，来自价格信号被确认、补栏计划被审批、猪场被盖起来所需要的时间，也来自政策和疫病的打扰。这里需要说明，这是一个粗略的对照，用来说明滞后和周期长度的量级关系，不是严格的计量检验。但这个对照至少说明了一件事：四年一个来回，在生物上是说得通的。

用2019年到2021年的实际事件，可以再做一次验证。种猪价格在那一轮行情里冲到4300至4500元（报道没有标明具体月份），补栏和留种的高潮，大致可以放在2019年第四季度。往后推10个月是2020年下半年，往后推18个月是2021年春天。而实际发生的情况是：猪价高位横盘到2021年1月，然后一路下跌；3月中旬外购仔猪养殖开始亏损，5月中下旬自繁自养开始亏损；到4月底，母猪和生猪存栏已经恢复到常年水平的95%以上。支票到期的时间，恰好落在10个月到18个月之间，与钟面的刻度大体对得上。

这座钟其实不止一层。第一层是决策的滞后：看到价格，琢磨一阵，借钱，盖舍，联系种猪场，这些环节加起来要几个月。第二层是种猪自身的滞后：想补栏的人去买后备母猪，可后备母猪也是要从种猪场的小母猪养大的，种猪场的供应同样受制于十几个月的时间表。这就是为什么2019年秋天，种猪的价格能从1200元涨到四千多元：所有人同时要买，而种猪的供给也被同一座钟锁着，来不及增加。价格涨得比猪肉本身还凶，就是因为这种“钟里套钟”的结构。

把日历摊开，会看得更具体。设想老周在2019年11月初，咬牙买进一批50到80公斤的后备母猪（典型化的算例，时间为约数）。这些小母猪要再养四五个月，长到120公斤以上，才能配种，也就是2020年3月到4月；配种之后妊娠约四个月，小猪在2020年7月到8月落地；这些小猪再养到出栏，要将近六个月，也就是2021年1月到2月。从他掏钱买母猪，到他的第一批肥猪卖出去，要等十五个月上下。而同一时间，所有在那个秋天按下同一个按钮的人，他们的猪也恰好在2021年年初涌进市场，那正是上一章记下的第一级台阶落下去的时候。

钟面的另一个特点是，它不会被金钱买通。猪场老板有的是钱，也买不来一头母猪缩短的妊娠期。2019年的“养猪市长”们下达任务（详见第七章），财政给贴息，企业扩建新场，这一切都可以让母猪的数量更快地增加，但母猪怀孕要114天，仔猪长到出栏要六个月，这个钟不会因为“政治任务”走得更快。这就是为什么，在2019年那个所有人都在为“猪不够”焦虑的时刻，湖南的报道仍然说产能要到2020年底才开始恢复。在这个时间差里，价格已经高了好几个月，高到成为全国物价的头条。蛛网的圈，就是靠这座钟，一圈一圈地转下去的。

三、回复力的两只手：一只快，一只慢

小时候荡过秋千的人都有体会：把秋千拉离最低点，一松手，它就被一股力量往回拉，偏得越远，拉得越猛。物理课上管这股力叫回复力。如果没有它，秋千要么一荡出去就再也不回来，要么松手就原地不动，不会有来来回回的摆动。猪价能够“周”，也是因为有一股类似的力量：价格偏离“正常”的位置越远，市场里就越有东西要把它拉回来。拉它的是两只手，一只在养猪的人手里，一只在吃肉的人手里。

第一只手在供给端，它的脾气是：亏了就退，赚了就进。价格跌到成本以下，养猪的人每多养一头就多亏一头的钱，撑不住的人只好卖掉母猪、空出栏舍，关掉猪场。老周的做法，是这只手的典型动作：2018年上半年，湖南的猪价低到一斤四五块，一头猪亏四百，他把一半的母猪卖了，还清饲料款，剩下的也不再补栏。像他这样的人多了，十个月以后，市场上的猪就少了。这只手的力气来自“亏损”这个无法商量的信号：账上的钱烧完，饲料厂不再赊账，银行不再续贷，再顽固的人也得退。后面几章要讲的，是这个信号的传导链为什么变了，这里先把它当作一只正常的手来认识。

供给这只手还有一个反直觉的地方，值得单独说一句：它起作用的第一步，常常是反方向的。价格低到亏本，养猪人淘汰母猪，被淘汰的母猪并不会凭空消失，它们要被送进屠宰场，变成市场上的猪肉；所以在退出的头几个月，猪肉的供给不但没有少，反而多了一截，对价格是又一道向下的压力。真正让猪少起来的，是十个月以后这些母猪没有生下的那一茬。反过来，价格最高的时候，养猪人舍不得把母猪和后备母猪送去屠宰，纷纷留种，当下上市的猪变少了，价格被推得更高，而这些留下来的母猪，恰是十个月以后那场供给洪峰的源头。这个先反后正的结构，是钟面上的又一个刻度：信号发出之后，第一个效果往往与最终效果相反。

第二只手在需求端，它的脾气是：便宜了就多吃，贵了就少吃，或者换着吃。拿一个普通家庭来说（以下为假设性的举例，数字只为看清量级）：猪肉20元一斤的时候，一家三口一周买两三斤，周末蒸个肉丸子，平时炒菜放几片肉；同样的肉降到10元一斤，买肉的人会把周末的肉丸子改成每周两次，馄饨馅里肉放得更足，原先舍不得吃的排骨也会买上一两斤。更多的变化发生在家门之外：小饭馆的回锅肉，肉片会放得更厚；工地食堂把每周两顿肉菜，改成四顿；早点铺的肉包子，馅里的肉多了一点。反过来，价格翻番的2019年，同一个家庭会少买，会把猪肉换成鸡肉、鸭肉和鱼。千千万万这样的小动作加在一起，就是需求这只手的力气。经济学里给这股力气起了个名字，叫需求的价格弹性：价格变动一成，买的量变动几成。

这两只手有一个至关重要的差别，那就是快慢。需求那只手几乎没有滞后：今天价格变了，明天菜市场里就有人改变买法，下个星期餐馆就会调整菜量。供给这只手却要等：价格今天变了，养猪人决定退出或者补栏，要十个月甚至一年半，市场上的猪才会真的变少或者变多。一只手快、一只手慢，这是猪周期的第二个秘密，也是它

既不完全失控、又永远无法安稳的原因。快手负责让价格不至于摔得太深或者冲得太高，慢手则负责最后把价格拽回正轨。

不妨用洗澡的经历来体会这种快慢搭配。老式热水器，水管很长，你觉得水太凉，把龙头往热的一边拧了一大圈，十几秒以后，热水才从长长的管子里赶到你身上，一下子烫得跳起来；你赶紧往冷的一边拧回去，又等了十几秒，水又凉了。忽冷忽热，原因不是你不会调，而是调节的动作与结果之间隔着一段延迟，你每一次的动作都在对“十几秒前”的水温做反应，所以总是过头。养猪人对价格的反应，就是这个拧龙头的动作，只不过延迟不是十几秒，而是十个月。再看你的皮肤：它对水温是即时感知的，一旦烫了，立刻会躲。这个即时躲闪，就好比需求端那只快手：涨得太凶，大家立刻少吃，帮着价格降温。如果你的皮肤没有感觉，只靠水管那头慢悠悠的调节，水温就会忽冷忽热得更厉害。

需求这只手也不只是“多吃”和“少吃”，还有“换着吃”。猪肉贵得离谱的时候，鸡肉、鸭肉、牛羊肉和鱼虾会顶上来，抢走一部分原本属于猪肉的位置，替代品帮着把猪价压回去；猪肉便宜下来之后，原来换到鸡肉上的人又会回头，这又帮着把猪价托起来。所以，需求手的力气，一半来自总量上的“多吃少吃”，一半来自品种之间的“换着吃”。第十一章会专门讨论，这第二部分在今天的猪肉市场上是怎么发生的。

快手有多强，决定了摆幅有多大。如果需求这只手很有力，价格一涨大家就明显少吃，一跌大家就明显多吃，价格摆动的幅度就会被限制在一个不大的范围，不需要养猪人亏到大批退场才能把价格拉回来。如果需求这只手很弱，价格涨了大家照样买，价格跌了大家也不多吃，那么价格要把市场清空，就只能靠慢手独自完成：猪太多的时候，要等到足够多的养猪户亏到撑不住，把母猪卖掉，供给才会缩回去，价格才会回头。这时候，价格会跌得更深，等得更久，退的人更多。上一章里，前三轮周期的价格，顶部大约是底部的2.1到2.6倍：摆动不小，但有边界，涨到翻一番多一点就有人抑制，跌到只剩一半左右就有人托底。这与两只手的配合是相容的，至于它是不是唯一的原因，本章不下断语。

回到上一章那个比方，也许更容易理解两只手的意义。第二章里，我们把过去的猪价比作一架秋千，把这七年比作一只下楼梯的皮球。秋千之所以围着最低点来回摆，是因为有回复力；皮球之所以一级一级往下蹦，是因为那股拉回中心的力量变弱

了，弱到托不住它回到原来的高度。把“回复力”翻译成猪肉市场的语言，就是这两只手。哪一只手松了，松到什么程度，决定了秋千会变成什么形状。

现在可以把两只手装回去，看看整条回路。猪价高了，养猪人多养，十个月后猪多了，价格跌；猪价低了，买肉的人多吃，同时养猪人少养，价格又涨。价格、产量、收入、吃肉，这四样东西，原本就缠在同一条绳子上，彼此牵着走。要把这条回路读通，还有一个细节不能漏掉：需求端那只快手的力气，来自买肉人的口袋。便宜了能不能多吃，不取决于猪肉本身，而取决于这个人兜里有没有余钱，对明天放不放心。一个月收入不稳定、不知道下个月有没有活干的人，猪肉降一半价，也不敢多买一斤；一个收入有保障、手里有余钱的人，猪肉便宜时多买几斤，价格贵时少买几斤，都是顺手的事。快手的肌肉，长在收入上。这个提醒，现在先放在这里，它会在第三编和第四编变成全书的重心。

既然两只手是模型里最关键的部件，后面就需要有办法去检验它们此刻还有没有力气。办法其实不复杂，三个问题就够。第一，价格低于成本的月份拉长以后，母猪和猪场是否真的随之减少，减少了多少，多久以后到货的猪少了。这是在检验供给这只慢手。第二，价格大幅下跌的时候，菜市场、餐馆、工地食堂里的猪肉销量是否明显增加，增加了多少。这是在检验需求这只快手。第三，这两只手的力气来自哪里，供给手靠的是亏损能否传导成退出，需求手靠的是买肉人的口袋和预期。这三个问题，会分别在第二编、第三编和第四编里被一一拿出来量。

四、两只手都松开之前：一句“熬一年就好”的底气

有了这个模型，再回头看老周那句“熬一年就好”，就会发现它不是安慰，而是对这条回路的经验概括。它背后压着三个前提，平时没人说破。第一个前提是别人会先倒下：价格一低，亏损先逼走一批人，散户先卖母猪、先空栏，十个月以后供给收缩。第二个前提是需求会托底：猪肉便宜了，买肉的人多吃一点，价格不至于一直沉到底。第三个前提是自己能撑到那一天：手里的现金、银行的信用，足够熬到别人倒下、价格回头的时候。三个前提都成立，熬就是有尽头的，有尽头的熬，才是可以借钱撑、可以赊账撑、可以咬着牙撑的熬；缺了其中任何一个，“熬一年”就从一条经验，变成了一场赌博。

这三个前提，正好对应母题里的两处断点，外加一个容易被忽视的反转。第一个前提失灵，就是“亏而不退”；第二个前提失灵，就是“贱而不增”。第三个前提则是一把双刃剑：对老周这样的单个养猪人，它是活下去的底气，可是当一家家大企业靠银行授信和融资都能撑到那一天的时候，第三个前提就在反过来吞掉第一个前提，撑得住的人越多，先倒下的人越少，供给收缩的时点就被一再往后推（第五章展开）。还要老实说一句，这三个前提从来没有在市场里纯粹地成立过。第一章已经看到，前几次谷底的出口，几乎每次都有外力帮忙：2010年是收储，2014年是环保法规，2018年是瘟疫，“别人会先倒下”这一条，有一部分是被外力推倒的。所以“熬一年就好”更准确的版本是：市场自己的退出，加上一点外力，通常能在一年上下把价格拉回来。

老周这句话，也有数据的支撑。前四轮周期里，下行段的长度分别是25个月、31个月、23个月、20个月，最长的一次也不过31个月，而且这是整段下行的长度，真正亏钱最深的阶段只占其中一部分：第一章引过《湖南日报》请来的专家的总结，一个四年周期里，“保本或亏损”的日子，加起来大约就是一年。以2006年的湖南为例，那年春天价格处在谷底，半年之后亏损就翻成了盈利（第一章细讲过）。老周口里的“一年”，是一个口语化的尺度，指的是从亏得最厉害的那个点，到价格重新超过成本的那个点，中间大约要熬的时间。它有个隐含的前提：熬的人心里知道有个尽头。人只有在看得见尽头的时候，才敢借钱、敢赊账、敢咬牙。

现在，把同一个尺子放到今天。第二章已经把读数摆在桌上了：本轮下行已经超过25个月，是有记录以来第二长的下行段；价格在2026年4月跌到8.67元（这是扣除物价后二十年来最低的价格，名义价格上2006年谷底的6.76元更低，第一章已经算过），7月反弹到11.50元，10月14日又跌回9.99元；上一章说过，自繁自养户从2025年9月起一路亏损，到今年6月底已连亏九个多月。设想老周在2026年的秋天，他心里的那句口诀，大概已经不能再说得那么笃定了。他算的账已经不再是“熬一年”，而是“到底熬多久”，这两个问题之间的差别，是有尽头和没有尽头的差别。

当然，也有人认为“熬一年就好”并没有失效，只是需要改成“熬得更久一点就好”。持这种看法的人指出，国金证券的研究认为周期的形态虽然变了，但周期依旧存在，规模化让养猪变得更理性，周期长度可能拉长，波动幅度却依然很大。按这个看法，下行段变长是周期自我修复所必须付出的时间，等出清完成，上行段自然会来。这是一种有分量的意见，它的逻辑很清楚：只要两只手还在，周期迟早会回来。本书

不打算在这里表态，而是想用后面各章的材料去量一量：两只手到底还在不在，在的话力气还剩多少。

设想老周到了2026年的秋天，他嘴里的话也许会变。以前他问的是：这一轮要熬多久。现在他开始问的是：这一轮，谁会先撑不住。因为他看到，价格已经低到所有人都亏钱了，可没有多少人在认输。同行里有的猪场背后是上市公司，有的是银行授信的大集团，账上的钱比他的多得多，他们不一定会像散户那样在三个月之后卖掉母猪。这个问题，已经从“价格多久能回来”，变成了“谁的钱先花完”。这是第五章的主题。

不妨做一个思想实验，看两只手同时失灵会怎么样。供给端的手松了，意思是价格已经低于成本，却没有足够多的人退出，猪的数量降不下来；需求端的手也松了，意思是价格再低，大家也不会多吃，销量托不住价格。在这样的世界里，价格没有任何东西把它拽回来，它只能一路往下滑，直到某一天碰到别的、与这条回路无关的力量，比如行政性的收储，或者实在亏不起的大面积倒闭。这样的价格曲线，不会是秋千，也不会是皮球，更像是一个一路下滑的斜坡。现实中的价格，既不是秋千，也不是斜坡，而是两者之间的台阶式下沉，说明两只手并没有同时完全失灵，而是各自丢掉了一部分力气。

两只手在今天怎么了？本书的判断，可以先用八个字交代：亏而不退，贱而不增。前四个字说的是供给端，后四个字说的是需求端。供给那只手，该退的没有退，亏损依然在继续，母猪的数字虽然在下降，猪价却并没有因此回头；需求那只手，该多吃的没有多吃，价格跌到按物价、按工资算都是二十年来最低的水平，买肉的人并没有因此把篮子装满。这个判断是全书的母题，它的证据要分三个方向去找。第一个方向，是看那支老温度计，也就是母猪存栏，它为什么不灵了，这是下一章的任务。第二个方向，是供给端为什么亏了不退，答案会落在资金、效率和政策这三件事上，是第二编的内容。第三个方向，是需求端为什么便宜了不多吃，答案要从冷库、价差、消费量和价格弹性里找，是第三编的内容。最后，第四编要追问，那个让需求端失去力气的原因，为什么会跟GDP的增长有关。

说到底，这一章想让读者带走三件东西。一是蛛网：猪价的起伏，来自价格信号和供给之间那段滞后。二是钟：这段滞后不是别的，而是母猪怀孕和肥猪长大所需要的时间，十个月到十八个月，谁也催不动。三是两只手：一只快手管吃，一只慢手管

养，两只手一起，才把价格拉回正轨。老养猪户的那句“熬一年就好”，是这三样东西合起来结出的经验。现在的问题是，这三样东西里，钟还在走，蛛网的形状还在，但两只手，到底还剩多少力气？

老办法是看母猪。母猪的数字，往后推十个月，就是未来的猪价。本轮能繁母猪存栏的高点出现在2024年11月，从2025年7月起连续下降（前几个月减得很少，去化真正提速在2025年第四季度，第四章细讲），到2026年10月，已经连着减了十五个月。按钟面的刻度，十个月以后，也就是2026年上半年，猪价应当回头。专家们当时也是这样预计的，养猪人的账本里也是这样盘算的。猪价回头了吗？这就是下一章的故事。

本章资料来源

- encyclopedia.com，Cobweb Cycles（蛛网周期的学术史：哈瑙1928年研究、1930年前后丁伯根／里奇／舒尔茨的分析、1934年前后“蛛网”一词、周期为滞后两倍、1958年适应性预期与1961年理性预期），页面未标日期。https://encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/cobweb-cycles
- 英文维基百科，Pork cycle（埃兹基尔1925年、哈瑙1927年对生猪市场周期的观察与蛛网机制概述），页面未标日期。https://en.wikipedia.org/wiki/Pork_cycle
- 国金证券，猪周期研究报告（能繁母猪配种到商品猪出栏约10个月、后备母猪培育体重要求、历轮周期起止月数、产能去化变慢等判断），2025年5月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
- 观研报告网（chinabaogao.com），《中国生猪养殖行业发展趋势研究与未来投资分析报告（2025-2032年）》（妊娠约4个月、仔猪育肥约6个月、后备母猪约4个月成为能繁母猪、新生母猪到出栏约18个月），2025年8月。https://www.chinabaogao.com/baogao/202508/760167.html
- 智研咨询，《2019年中国生猪养殖行业未来发展趋势：母猪存栏加速下滑，仔猪价格持续下跌，下半年或迎周期反转》（配种到出栏全过程约10个月；外购仔猪育肥至少四个月以上），2019年5月23日。https://www.chyxx.com/industry/201905/741466.html
- 中国新闻周刊（新浪财经转载），湖南种猪价格由1200元涨到4300至4500元、67.2%猪场计划扩建、衡阳890万头产能意向、2018年上半年湖南猪价与猪粮比、湖南存栏与能繁母猪降幅、产能预计2020年底恢复的报道，2019年11月28日。https://finance.sina.cn/futuremarket/ncpzx/2019-11-28/detail-iihnzhfz2271534.d.html
- 国家发展和改革委员会，《2020年以来猪肉价格形势回顾及有关建议》（2021年猪价由约37元降至13.8元、仔猪价格变化、压栏亏损、4月底存栏恢复95%以上），2021年7月16日。https://www.ndrc.gov.cn/wsdwhfz/202107/t20210716_1290592_ext.html
- 湖南日报（新浪财经转载），2006年湖南生猪价格与养猪户盈亏报道，2006年9月12日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml

- 中国新闻网，辽宁沈阳非洲猪瘟疫情确认报道，2018年8月3日。https://www.chinanews.com/gn/2018/08-03/8589086.shtml
- 3tres3中文站，《您知道如何解释猪场的留用率吗？》（两家猪场2013至2016年引入的后备母猪的胎次留用率统计），2020年2月28日。https://www.3tres3.com/cn/articles/article_3855/
- swine.extension.org，Understanding Hog Production and Price Cycles（美国生猪产量周期平均约4年、价格周期约3年、配种后9至10个月上市），页面未标日期。https://swine.extension.org/?p=792
- 本书设计，第一节“虚构县”蛛网算例（演示用，数字不对应任何真实统计），2026年10月。（无链接）

第四章　温度计坏了：母猪减了十五个月，价格为何不回头

2026年10月下旬，国家统计局公布的三季度数据里有一个不太起眼的数字：全国能繁母猪存栏3602万头。把它放进时间里看，它比一年前少了433万头，同比下降10.7%，比二季度末又少了178万头；如果从本轮存栏的高点算起，据万联证券整理，高点出现在2024年11月，约4080万头，到现在一共减掉了478万头，接近12%。这是一个在任何一本养猪教科书里都应该带来好消息的数字：母猪是猪的“娘家”，娘家人丁锐减，十个月后市面上的猪就会少，猪少了价格就该上去。可是就在同一个月，10月14日，全国外三元生猪均价每公斤9.99元，再度跌回十块钱以下；另一个口径的全国均价，10月22日是9.53元（据万联证券研报）。湖南的毛猪，还在4.3元一斤上下打转。

上一章的结尾留下了一个问题：2025年下半年起母猪连续下降，按钟面上的刻度，十个月以后猪价应当回头，猪价回头了吗？答案先说在前面：没有。数字放在一起，是一幅让老养猪人发懵的画面：母猪连续减了十五个月，价格却像一块丢进水里的石头，一路沉到底，中间只浮上来过一小口气。这里的“十五个月”，是从2025年7月数到2026年10月，最新一期存栏数据是9月末。此前的存栏高点是2024年11月的4080万头，之后半年多只是小幅回落，2025年6月末仍有约4043万头（由2026年6月末的3780万头和同比少263万头倒推），连续下降从2025年7月开始。要实话实说的是，母猪虽然从2025年7月起连续下降，但前三个月减得很少，去化真正提速在2025年第四季度：2025年三季度末的存栏约为4035万头（由2026年三季度末的3602万头和同比少433万头倒推），比6月末只少了不到10万头。这一点对后面的判断很要紧，第一节和第二节都会回到它。即便如此，十五个月，足够把一整批母猪从配种、产

仔、育肥一直走到出栏窗口，足够让一个有经验的养殖户把“该涨了”这句话说上三四遍，也足够让人开始怀疑：是不是自己手里的那一套老办法，已经不灵了。

本章要回答的，就是这个让人发懵的问题：为什么按老规矩数母猪，数出来的是“快好了”，而市场给出的却是“还在跌”。本书先给本章的结论打个招呼，免得读者以为这是在说母猪数据造了假。母猪的数字是真的，减少也是真的。坏掉的不是数字，是数字与价格之间那根“换算的弦”——就像一支体温计，水银柱升降如常，可是病人的体质变了，同样的37.5度，过去意味着发烧，现在可能只是日常。要把这件事讲明白，需要先把老规矩的账算一遍，再看实际发生了什么，然后看衡量“正常”的那把尺子是怎样一步步缩短的，最后把温度计失灵的几个原因逐一点名——它们各自在后面的章节里展开，这里只负责指路。

一、按老规律算的账

先听听老办法是怎么算的。设想一位典型的湖南自繁自养户，本书叫他老周，养着六十来头母猪，这样的人在湖南、四川、河南的乡镇里并不罕见。需要说明，老周是为讲清道理而设的典型化人物，并非某一位真实的人。2025年夏天，他的账本上写着这样一笔：行情不好，已经连着亏了几个月，但是新闻里一再说，全国能繁母猪从7月起进入了连续下降的通道。他心里有一本老账——母猪配种以后怀胎约114天，也就是三个月三个星期零三天，仔猪从断奶养到出栏要大约六个月，从配种到变成一头可以卖的商品猪，满打满算十个月上下。母猪今天少了，十个月后市面上的猪就少了；猪少了，价格自然要回头。所以他的盘算很朴素：咬牙撑到明年夏天，就有盼头。

这个“十个月”的道理，第三章已经讲过，这里只用一个厨房里的比方提醒一下。好比一家人做年夜饭，菜单在腊月二十就得定下，因为买料、发料、炖肉都要时间；到了三十晚上桌子上摆多少菜，是十天前的决定，而不是当天的。母猪就是那张“菜单”，出栏就是“上桌的菜”，中间隔着一段固定的灶上功夫。所以老行当里才有一句话：看猪价，不如看母猪。母猪是十个月前的决定，价格是十个月后的结果。

老周的算法并不只是个人经验，它几乎是整个行业的共识。2026年5月，《证券时报》采访了中国农业科学院北京畜牧兽医研究所的朱增勇研究员，他的判断是：从能

繁母猪产能调减传导到供需形势改善，需要十个月左右。他把调减加快的起点放在2025年第四季度，按他的算法，改善大致落在2026年下半年；同时他也说，出现转折性大行情的可能性较小。更早的时候，2025年12月，行业媒体引述分析人士的话说，市场压力可能要到2026年三季度才能适当缓解。把几种算法摆在一起：从2025年7月数起，加十个月是2026年5月；从2025年第四季度数起，是2026年的夏秋之际；以2025年12月的判断为准，是2026年的7月到9月。口径不同，答案都落在同一片区间里——2026年的春末到秋初，价格应当开始掉头向上，只是涨到多高，没有人敢打包票。

再翻一翻历史的老账，结论也一样。国金证券2025年5月的研究把历轮猪周期的下行段逐一量过：2008年4月到2010年4月，下行25个月；2011年9月到2014年4月，31个月；2016年6月到2018年5月，23个月；2020年9月到2022年4月，20个月；2022年11月到2024年3月，16个月。最短的16个月，最长的31个月。本轮的下行起点，按2024年8月21元上下的高点算：拿最短的16个月量，应当在2025年底触底；拿20到23个月量，是2026年4月到7月；就算拿最长的31个月量，也不过到2027年3月前后。按老规矩的时间表，2026年中是一个“如果不是现在，也该差不多了”的位置。

这套算法之所以可靠了很多年，是因为母猪存栏是一个“先行指标”。价格涨跌是果，产能进退是因，因在果前十个月。正因如此，老一辈的养猪人买猪仔之前不看当天猪价，而是打听村里有多少人在卖母猪、邻镇的猪场空了几栋栏；做研究的人也不盯着价格盘口，而是盯着农业农村部每个月公布的能繁母猪存栏。这个数字，在过去二十年里，被行业看作是整个猪周期的“温度计”：它不直接告诉你今天猪价多少，却能告诉你十个月以后猪价大概往哪边走。温度计的好处，是读数直观、提前量足、不需要太多判断，任何人看到存栏一路下行，心里就踏实了几分。

这套算法并不只在非瘟那样的极端年份才灵验。最近一次灵验的例子，是2021年到2022年的那一轮。2021年7月起，全国能繁母猪存栏连续下降，到年底连降了五个月，累计从峰值回落约7%（据3tres3转述的行业数据）；国金证券划定的那一轮下行段，恰好在2022年4月结束，2022年5月价格掉头上行，一路冲到当年10月的28.32元。从母猪开始减少算起，到价格掉头，正好十个月上下，几乎就是教科书上的刻度。当时的预测者也是这样算的：国泰君安在2022年初判断，母猪存栏到一季度末可能比峰值降12%以上，价格拐点在2022年6月前后。那时前十大上市猪企的出栏占比

还只有一成多（14.31%，第六章会讲到它后来升到了两成多），散户仍是供给收缩的主力，温度计也就依旧准确。老周们对“十个月”近乎本能的信任，靠的就是这样的记忆。

再往前，2019年的非洲猪瘟年份，灵验得更加极端：非洲猪瘟席卷全国，《经济日报》2019年3月的报道引用农业农村部监测数据：当年2月，能繁母猪存栏同比减少19.1%，生猪存栏同比减少16.6%，两者都是近十年来降幅最大的水平。此后数月，母猪数一路狂跌，到2019年10月，全国猪价冲到了每公斤40元的历史最高点。因在前，果在后，前后相隔不过大半年，像钟表一样准。那一年的养猪人，不需要任何复杂的模型，只需要看母猪数，就能知道价格会涨到哪里去。

除了母猪数，老行当里还有两把辅助的小尺子，也在同时给出相近的提示。一把是仔猪价格：仔猪是明年猪肉的“原料”，价格高说明大家抢着补栏，价格低说明没人愿意进货。另一把是猪粮比，也就是一公斤生猪能换几公斤玉米（第八章细讲），六比一大致是盈亏平衡点，跌破五比一就普遍亏损。老周们平时不看研究报告，但这三个读数早就刻在脑子里：母猪数往下走，仔猪价格往下走，猪粮比跌破五，三个信号一齐指向“别人在退，再撑一撑就是赢家”。这种“三信号合一”的情形，在过去的几轮周期里，往往就是价格见底的先兆。

所以到2026年上半年，当母猪数一个月接着一个月往下走，一种谨慎的乐观其实弥漫在行业里。2026年3月，能繁母猪存栏3904万头，已经比2025年12月末的3961万头少了近六十万头；到6月末，降到3780万头，比2025年末又少了181万头，比一年前少了263万头。2026年7月24日，在国务院新闻办公室的发布会上，农业农村部的官员表示，存栏已经回到产能调控的绿色合理区间；发展规划司的负责人则说，6月底起生猪市场供需关系逐步改善，价格波动回升。把这些话连起来读，是一个相当清晰的预期：账算对了，钟点到了，价格该回头了。

二、实际发生的

可是，价格实际走的是另一条路。把2026年的价格轨迹像放电影一样走一遍。年初，1月中旬，全国生猪价格在每公斤13.24元的位置，这是2026年全年的最高点，此后一路向下；3月16日，10.29元，被媒体称作七年新低；到了4月中旬，全国生猪出

栏均价触及每公斤8.67元。按扣除物价后的实际购买力算，这是二十年来最低：名义价格上，2006年谷底的6.76元其实更低，可那6.76元按历年物价折算，约合今天的10.3元（按历年CPI累乘的近似值，折算表见第一章），所以8.67元在购买力上比它更低。这几个节点是连续往下掉的，每掉一截，都有人说“这回到底了”。

然后是夏天。6月25日，外三元价格9.51元；进入7月，价格终于抬了头，7月13日到19日这一周，农业农村部监测的全国活猪价格是每公斤11.50元（这是农业农村部对500个县集贸市场的周度监测，与外三元均价是两个系列，数字会略有出入，下同）。这是2026年唯一一次像样的反弹，也是对前面那套“十个月”算法最强的一次呼应：母猪6月刚好回到绿色区间，官员刚好说了“供需逐步改善”，价格刚好涨了。如果故事就此继续，今天的我们读到的将是一个教科书般的猪周期：夏天掉头，秋天走高，到春节前后再度冲上高位。可是反弹只持续了大约三个月。10月14日，全国外三元均价9.99元，重新跌回十块钱以下。老周的一位邻居，也养了几十头母猪，7月里听说价格涨了，把压了半年的补栏计划拿出来重新算了一遍，结果十月份看到行情再度回落，又把计划塞回了抽屉。在他看来，这回连“涨”都是短的。

湖南的价格轨迹，把这个过程放得更清楚。2025年年末，湖南毛猪价格已经跌破每斤5.5元；年末的低点之后，1月中旬有过一次短暂的回升，全国价格摸到了每公斤13.24元的年内高点，1月22日湖南生猪价格回到每斤6.5元，那时候不少人以为这已经是年内的难关；此后价格重新下滑，到本书写作的10月下旬，湖南当地毛猪收购价约每斤4.3元，折合每公斤8.6元。成本这一头同样难熬：官方口径的猪粮比在4月创下历史新低（据媒体报道），6月底自繁自养的头均亏损三百多元，自繁自养户自2025年9月起已经连亏超过九个月（这几个数字在第八章细讲）。老周的账本上，从去年九月起，每一页的末尾都是红字。

按老规矩，三个信号合一，加上九个月的红字，是退出的标准配置，也是价格见底的标准前奏。但是2026年的现实是：信号都亮了，红字也写了，价格却始终没有走出一个像样的拐点。设身处地想一想老周这样的人当时的心情：他每天打开手机，看到的是“母猪继续下降”“去产能加速”之类的标题，而每个星期去镇上饲料店结账、去屠宰点问价，听到的是另一套话——猪还是多，价还是低，货还是不好卖。两套话同时都是真的，让他分不清应该相信哪一个。

更何况，这样的反弹，一次比一次矮，是这七年里反复出现的形状。2019年10月的高点约41元，2022年10月是28.32元，2024年8月是21.19元，2026年7月只有11.50元。关于这个台阶式下沉的形状，第二章已经专门讲过，这里只提醒一点：每一次“该涨了”的预期，兑现出来的高度都在缩水。老周们的耐心，也就一次比一次短。

为了让账看得更清楚，把“老规矩的预期”和“2026年的现实”并排放在一张表里对一对：

老规矩的信号	老规矩的预期	2026年的现实
能繁母猪存栏	连降之后，十个月后供给收缩	从2025年7月起连降，三季度末3602万头，同比降10.7%，较2024年11月高点累计降近12%
仔猪价格与补栏	补栏冷清，说明供给将减	10月22日仔猪约16.43元/公斤，7公斤仔猪年内均价跌幅超过五成，补栏意愿低迷，与预期一致
猪粮比	跌破五比一，普遍亏损，将有人退出	官方口径4月创历史新低（据媒体报道），6月24日仍为3.88，亏损确实普遍
出栏量	随母猪下降而下降	前三季度出栏仍增1.4%，三季度增0.7%
生猪价格	十个月后回头	7月曾到11.50元/公斤，10月又回到9.99元以下

这张表里有一个地方要看仔细：五行信号里，前三行的信号都“按剧本演出”了，后两行却没有。也就是说，老规矩里“因”的那一半是正常的，坏的是“从因到果”的那一半。价格是这样，那么数量呢？这才是整件事里最让人困惑的一层。按老规矩，母猪少了，出栏就要少。但是我们看到的数字是：2026年三季度末，全国生猪存栏42533万头，同比下降2.6%，母猪的去化终于渗到了总存栏上；可是前三季度累计出栏53739万头，仍然同比增加1.4%；三季度当季出栏16493万头，同比还增0.7%。再往前看，2025年全年全国猪肉产量5938万吨，增长4.1%，创历史新高；2026年上半年猪肉产量3119万吨，又增长3.3%。母猪连续减了十五个月，同比少了一成以上，肉的产量却一直在往上长，出栏增速也要到三季度才降到0.7%，接近持平。企业层面也是如此：牧原2026年9月销售商品猪同比还多了一成半，而销售均价同比降了将近两成（这家企业的完整账目在第五章）。

把这些数字摆在一起，一个关键的错位就露出来了。母猪是“因”，出栏是“果”，十个月是因果之间的缓冲；而过去十五个月，因在持续下降，果却没有同步下降。这意味着，要么是缓冲比十个月长得多，要么是因和果之间的换算比例变了。这正是本章要拆开的核心问题。

公允地说，对这件事，业内不是只有一种看法。一种看法认为，温度计并没有坏，只是慢了一拍：能繁母猪真正的大幅去化，是最近才发生的——二季度末3780万头，三季度末3602万头，一个季度就降了178万头，降幅还在扩大。十个月前配种的那一批母猪，才刚刚轮到出栏，所以现在的出栏量还留有前期高存栏的惯性；真正的供应收缩，要等到今年第四季度到明年才会出现。万联证券2026年10月23日的研究持这个看法，按产能去化传导约十个月的时滞推算，认为猪价拐点有望在2026年第四季度出现，2027年供给收缩进一步兑现后，价格可能进入趋势性回升。《时代周报》2026年9月的报道转述朱增勇的判断，方向相同：母猪去化已取得明显成效，产能总体进入相对合理区间，2025年第四季度加快的去化，将逐步传导到今年第四季度的商品猪出栏和猪肉供给。在这种说法里，价格没有回头，只是因为十个月的钟还没有走完。

另一种看法来自卓创资讯的分析师范晴晴：能繁母猪存栏虽然小幅回落，但品系升级和种群年轻化抵消了产能下降，生猪供给并未明显收缩，猪价长期上涨缺乏基本面支撑。这是《时代周报》同一篇报道里与朱增勇并列摆出的另一种判断。两种意见的分歧，恰好落在本章要拆开的那个问题上：母猪数字与出栏数字之间的换算比例，到底变没变。

把存栏按季度排开，更能看出“慢了一拍”这一派的底气在哪里，也能看出它的限度。倒推出来的数字是这样的：2025年6月末约4043万头，9月末约4035万头，12月末3961万头，2026年3月末3904万头，6月末3780万头，9月末3602万头。相邻两个季度末之间的减少，依次是约8万、74万、57万、124万和178万头。也就是说，十五个月里的大头，近七成（124万加178万，共302万头，而2025年6月末以来的总减幅是441万头）是2026年第二、第三季度减下来的。按十个月的时滞，这两个季度的减少要到2027年春天前后才会完整地出现在出栏里；眼下市场上的猪，来自2025年底、2026年初配种的那一批母猪，而那时母猪的减幅还很小。从这个角度看，出栏暂时没有下降，并不奇怪。

这一派的说法还有一个可以拿来对照的推论。2025年末的存栏同比减少约2.9%（大公国际），按十个月上下的时滞，它主要对应2026年下半年的出栏；如果每头母猪的产出不变，下半年出栏应当同比下降三个百分点上下。实际上，三季度当季出栏同比增加0.7%，比这个推算值高出三个半百分点左右，大小与朱增勇给出的2025年MSY提高约0.5头（折合约3%）相当。这只是一个很粗的对照：时滞不会恰好是十个月，出栏数里还有外购仔猪、体重和统计口径的因素，单个季度的增速也会波动。它能说明的只是，这个数字与“单产抬高”的解释吻合，同时也不排除“时滞还没走完”，因为减得最多的那几个季度还没有轮到出栏。两种解释在今天的数据里分不开，要等2026年第四季度和2027年第一季度的出栏数据出来，才见分晓。

“慢了一拍”这个说法需要认真对待，因为它有数据支撑：补栏的速度确实已经慢于出栏的消耗，仔猪（15公斤外三元）价格在10月22日只有每公斤16.43元左右，说明养殖户补栏的意愿很低。仔猪是明年猪肉的“原料”，原料没人买，明年的肉自然会少。可是，请注意这个说法里一个不太舒服的细节：拐点的日期在一点一点往后挪。2025年底，人们说2026年三季度缓解；2026年5月，说传导需要十个月，改善落在下半年；2026年10月，说拐点在第四季度，趋势性回升要到2027年。每次挪得不多，但也没有哪一次是提前的。再看一个具体的预测：卓创资讯的一位分析师在7月中旬判断，下半年的低点或在7月、均价每公斤约10.99元，高点或在11月、均价约12.58元；可是到10月下旬，不同口径的全国均价都已落在10元以下。一把准确的温度计，不会总是需要有人替它解释“什么时候退烧”。

还有一个问题，绕不过去：既然亏得这么深，为什么这么多人没有走？价格9.5元，牧原的完全成本约11.5至12元（开源证券研报引其6月披露的数约为11.7元），每公斤差两块多钱，一头猪出栏下来，要亏掉两三百元（自繁自养的头均亏损，6月底是346元，据《期货日报》10月中旬约为220元）。照老规矩，亏到这个份上，养殖户该把母猪卖了，把栏舍空了，转行去打工。可是我们看到的是：出栏量在增长，大企业在多卖猪，仔猪虽然没人买，母猪却还没有被“清空”。“亏而不退”，正是本书第一页就写下的那个母题：供给这只手，在这一轮里没有像从前那样及时地收缩。它为什么没有，是下一章的主题，这里只先把这个现象记下来。

所以，我们需要一个可以被检验的办法，来判断到底是“慢了一拍”还是“换算比例变了”。办法是这样的：如果只是慢了一拍，那么先是2026年第四季度到2027年

第一季度，出栏应当转为同比下降；然后到2027年上半年，随着出栏量真正收缩，猪价应当回到行业完全成本线以上。牧原的完全成本约为每公斤11.5至12元（行业平均约12至13元，各机构口径不同；开源证券研报引牧原2026年6月披露的数约为11.7元），这就是一把现成的标尺。如果价格在出栏已经转为同比下降之后，仍然站不到这条线上，那就说明，即使母猪继续少下去，影响价格的力量也早已不只是母猪。本书的判断倾向于后者，但会把依据摆在桌面上，让读者自己核对；而这个检验的结果，要到2027年才能揭晓，到那时，无论结论偏向哪边，都值得回头来对一对账。

三、尺子一再缩短

在讨论“换算比例”之前，有一件更基础的事要先说清楚：温度计上标着的“正常”那一格，本身也在移动。这件事很容易被忽略，因为人们习惯把“正常”当成一条固定的线，像水塘边那块刻着“警戒水位”的石碑，年年都在那里。可是在猪的世界里，这块石碑是被人一次次凿掉重刻的。

什么叫“正常”？在官方的产能调控方案里，能繁母猪有一个“正常保有量”，高于它说明产能偏多，低于它说明产能偏少，围绕它画出绿、黄、红的区间，用来提示什么时候该调控，很像十字路口的红绿灯。这个“正常保有量”不是自然常数，而是对全国人民一年吃多少猪肉、需要多少头母猪来生产的一个估算，估算当然会变。2021年9月23日，农业农村部发布《生猪产能调控实施方案（暂行）》，把“十四五”期间的正常保有量定在4100万头左右，最低不低于3700万头，依据是一个猪肉产量5500万吨的“正常年份”；绿色区间是正常保有量的95%到105%，存栏低于95%就可以动用补贴和贴息鼓励补栏，低于90%则进入红色区域。方案的说明里也写得很直白：2009年以来出现过四次大的供给波动，大约每三年一次，每一次涨价之前，母猪存栏都先降到了正常保有量的95%以下。也就是说，这把尺子本身，就是照着“母猪少了，价格就涨”的老规律刻出来的。2024年初方案修订，正常保有量下调到3900万头，绿色区间改为92%到105%；2026年5月14日，《生猪产能综合调控实施方案（2026年修订）》又把它下调到3750万头左右，绿色区间上限由105%压到103%，黄色区间上限由110%收到106%，并把能繁母猪10万头以上的大型集团纳入全国监测名单。

两次下调，累计下来，是350万头，占4100万头的8.5%。这是一把越来越短的尺子。为了让读者直观感受这把尺子对读数的影响，本书把几个关键节点的存栏，放在三把不同的尺子上，算一算它们各自是“正常值”的百分之几。需要说明，这是作者的粗算，用的就是前面已经给出的存栏数字。

2025年12月末的3961万头：按4100万头算，是96.6%，略低于正常；按3900万头算，是101.6%，大致正常；按3750万头算，是105.6%，已经超出新的绿色上限103%，进入黄色区间。2026年6月末的3780万头：按3750万算是100.8%，与官方的说法一致，回到绿色；按3900万算是96.9%，按4100万算是92.2%。2026年9月末的3602万头：按3750万算是96.1%，按3900万算约92.4%，按4100万算约87.9%。

最后这一格值得停一下。按2021年那把尺子，3602万头只有正常保有量的87.9%，已经低于90%的红线，也低于方案里写明的3700万头最低保有量，按当年的规则，这是该由政府出钱贴息鼓励补栏的数字；按今天的尺子，它是正常值的96.1%，亮绿灯，而且离绿色区间的下沿还有一百多万头。同一堆猪，在三把尺子上分别是“过少”“大致正常”和“还能再减”，没有哪一把是错的，可它们回答的其实是不同的问题：2021年的尺子问的是“猪肉够不够吃”，今天的尺子问的是“猪是不是太多了”。

对这件事需要公平地说两句。把正常线调低，在技术上是有道理的：母猪的生产能力一直在提高，今天一头母猪一年能带大的小猪，比十年前多得多，所以同样吃掉那么多猪肉，需要的母猪就更少。好比一块地，过去亩产五百斤，现在亩产八百斤，那么要喂饱同样多的人，就不需要种那么多亩。既然单产变了，“正常需要多少亩”的数字也得跟着变，否则就是用旧尺子量新田。在这个意义上，尺子缩短是对现实的承认，而不是随意的挪动。

但是尺子缩短之后，一个后果也随之而来：读数的含义变了。过去，“存栏回到正常保有量”意味着供需大致平衡，价格应当在成本线附近；现在，存栏回到了绿色区间、甚至已经跌到了新正常线以下（3602万头，是3750万头的96.1%），价格却依然在成本线以下深深地躺着。这说明“回到正常”并不等于“供需平衡”，这根弦断开了。正常线可以跟着效率往下调，但价格并不会因此就沿着正常线回到成本线：因为效率提高所释放的产能，又被重新装进了出栏里，把“少养的那几百万头母猪”的效

果抵销了。这个机制是第六章要专门讲的，这里只点出结论：尺子在缩短，缩短的速度，追不上产能被效率重新填满的速度。

打个比方，这很像你去体检，医生说你的血压“参考范围”是90到140，你测出来是150，你高了；过两年范围改成90到150，你没变，可是你“不高了”。血管里的事情没有变，变的是尺子。倘若这时候你拿着新尺子去判断“自己是不是已经好了”，就会得出一个过于乐观的答案。同样的道理，用2026年的新尺子，去读2026年的存栏，读出来的是“已经回到正常”，可是价格并没有因此回到正常，这提醒我们：不能只盯着尺子上的刻度，还要看刻度背后的东西有没有跟着一起变。

绿色区间的收窄，把这种位移说得更具体。按2024年版的办法，正常保有量3900万头的105%是绿色的天花板，约4095万头；按新办法，3750万头的103%是新的天花板，约3863万头。天花板一下子降了230万头上下。黄色区间的上限也是如此：旧的是3900万头的110%，约4290万头，新的是3750万头的106%，约3975万头，降了三百多万头。以上同样是作者按公开比例作的粗算。用新天花板去衡量2025年12月末的3961万头，它落在黄色区间（103%到106%）的上沿，离红色区域只有咫尺；而同样的存栏，放在旧办法里，根本不算“偏多”。这就是为什么2025年底的行业氛围，一边是“母猪在减”的乐观，一边是“产能还偏高”的焦虑，二者可以同时成立。

绿色区间的下沿，同样值得算一笔。按2026年修订方案，绿色区间是正常保有量的92%到103%（红色区域为低于88%或高于106%），以3750万头计算，下沿约为3450万头。三季度末的3602万头，离这条下沿还有一百五十万头上下的距离。即便按官方的新尺子，母猪还可以再减一百多万头，才会碰到“偏少”的黄灯。这意味着，从制度的设计上看，当前的存栏水平不仅不被视为“过少”，而且还被认为留有继续压减的空间。所以，当有人说“母猪已经降到位了，价格该回来了”时，不如问一句：降到谁的位？如果这把尺子本身认为还能再降，那么价格的回升就不能指望存栏数字单独去推动。回头看，绿色区间的下沿，2021年版是4100万头的95%，约3895万头，2024年版是3900万头的92%，约3588万头，2026年版约3450万头，五年里下沉了四百多万头。以上各版本下沿的数字和150万头的差距，均为作者按公开比例作的粗算。

还有一点需要留意：尺子的每一次移动，大体上都是在存栏已经偏高、价格已经偏低的时候才发生的。2024年初下调到3900万头，正值上一轮长达16个月的下行段的

尾声；2026年5月下调到3750万头，是在价格刷出扣除物价后二十年来最低的8.67元之后一个月。也就是说，尺子是被现实追着改的，而不是走在现实前面。一把总是被追着改的尺子，作为“提前十个月”的先行指标，已经打了不小的折扣。老周这类养殖户的体会很直白：以前听到“正常”两个字，心里是有数的，现在这两个字，每隔一两年就得重新理解一遍。国金证券在2025年5月的研究里也提到过类似的变化：过去行业认为产能去化一成左右，就可以对应一轮像样的猪周期，但由于生产效率和疫病波动，这个经验指标的相关性已经减弱。这一轮从高点到三季度末，累计去化接近12%，已经超过了一成。

温度计本身的“取样办法”也在变化。过去，母猪存栏的月度判断主要依靠农业农村部的固定监测点和抽样调查，覆盖的是千千万万个大小不一的养殖场户；2026年修订方案之后，能繁母猪10万头以上的大型集团被单独列入全国监测名单，等于是给最大的几家企业另装了一支专用的温度计。这当然是一种进步，因为产能越来越集中到少数几家手里，不盯住它们，就盯不住全国。可是这也说明，这支温度计的结构，已经和从前不是同一个东西了：过去它量的是“千家万户的集体行为”，现在它量的，一部分是“几个大户的内部决策”。读数还是叫母猪存栏，含义却已经不同。

四、温度计为什么失灵

把前面三节的材料收拢，可以回答本章的标题问题了：温度计为什么失灵？本书想用四句话，把原因点出来，每一句话背后，都是后面章节要展开的一整条线。第一，读数和体温之间的换算关系变了。母猪数是投入，出栏是产出，中间有一个转化率——一头母猪一年能带大多少头小猪。这个转化率在过去几年里一路抬升，行业平均（申万宏源序列）从2021年的18.3头抬到2025年的24.3头，龙头企业甚至接近二十九头。同样是3600万头母猪，今天养出来的猪，和七八年前养出来的猪，数量完全不在一个量级。打个日常的比方，这像是一家餐馆的翻台率：同样是二十张桌子，过去一晚上翻两次，现在翻三次，你看着桌子数没变，实际接待的客人却多了一半。母猪少了12%，出栏却没有少，原因就在这里。这个数字游戏是第六章的主题，叫做“效率的反噬”。

第二，减掉的，不一定是该减的，而留下的，有能力熬下去。老规矩里，价格一跌，最先退出的是资金最薄、成本最高的散户，他们卖掉母猪，空掉栏舍，供给在几个月内迅速收缩，价格随之回升。可是今天的养猪业，规模化程度已经大不相同：据行业媒体2025年12月的梳理，年出栏500头以上的规模养殖比重，已从2017年的不足50%升到约70%。规模企业背后是银行授信、资本市场和期货工具，亏损可以由资产负债表去扛，不必立刻体现为母猪的出清：2026年上半年，22家上市猪企里有21家亏损，牧原一家就亏了六十多亿元，出栏量却仍有微增。这些现象的背后，是“管周期的那只钟”在换：周期的节拍越来越多地由资金钟打出来，也就是谁的现金流先断，而不只是十个月的生物钟，拐点因此更难预判，谷底也更可能变长。这是紧接着的下一章的主题。

第三，政策本身成了回路里的一个变量。2019年，政府给湖南的市州长下达最低生猪出栏任务，要把猪养起来；2026年，政府收储两批、下调正常保有量，6月又对大型养殖企业提出“四个带头”，要把猪养少。有人认为，这类托底会让该出清的产能退得不够彻底，把谷底拖长；也有人认为，它防止了大起大落，保住了菜篮子的稳定。两种看法各有证据，也各有缺口，第七章把它们摆出来。本书对政策只描述、只分析，不评价对错，也不提建议。

第四，温度计只量了一半。猪价是供给和需求共同决定的，母猪数只反映供给的上限，完全看不到需求的下限。老规矩里，需求这一边有一只隐藏的“回复力”：猪肉便宜了，大家就多吃点；贵了，就少吃点，价格因此被拉回来。可是今天，市场上出现了猪杀了却没卖出去、进了冷库的现象，出现了毛猪价格近乎腰斩而菜市场的猪肉只便宜了一点点，出现了人均猪肉消费量在几年里往下掉的说法。便宜没有换来多吃，这条线断了，温度计量不出来。需求端的故事，是全书第三编的内容；它背后更深的原因，又牵出了第四编里关于GDP与大多数人收入的讨论。除此之外，猪的饲料价格并没有同步下跌，成本与售价之间还夹着一把剪刀，那是第八章的内容。

还有一层区别，值得单独拿出来说。同样是母猪大幅减少，2019年的减少与2025年至2026年的减少，性质并不一样。2019年的母猪是被疫病带走的：猪死了、被扑杀了、被迫卖掉了，一头母猪死了就是没有了，想复养需要重新引种、重新建立防疫、重新等上一年半载，供给的缺口是实物性的、短期内不可逆的。而这一轮的减少，从公开信息看，主要是在亏损和调控的引导下，由各家企业“主动压减”出来的（这一

判断是本书的归纳，缺少分企业的母猪数据支撑）：把低产的老母猪淘汰掉，少补一些后备母猪，暂缓新栏舍的投产。这种减少是意愿性的，栏舍还在，技术人员还在，只要价格好一点，随时可以重新补回来；2026年4月，农业农村部的生猪产业座谈会也明确提出要加快淘汰低产高龄的能繁母猪和体弱仔猪，这是政策引导的公开痕迹（第七章详述）。前一种减少，像是一场火灾烧掉了粮仓；后一种减少，像是主人决定少开几盏灯。温度计在前一种情形里读数极准，在后一种情形里则要打很大的折扣。

为什么这支失灵的温度计，还有那么多人继续盯着它看？原因并不神秘：它简单。一个数字，一个月更新一次，涨跌一目了然，不需要懂银行授信，不需要懂饲料配方，也不需要走进菜市场数一数摊主的猪肉卖掉了多少。人在不确定的时候，总是倾向于抓住那个最容易读懂的指标，就像一位病人在候诊室里，只看墙上贴着的“体温正常范围”，以为自己没事。母猪数的好处，就是在二十年里一直容易读，也一直很准；它的风险，就是读得太容易，以至于人们很少再去追问，它赖以成立的条件是否还在。

这四条原因，需要放在一起看。单独看任何一条，都可以被反驳：效率提高了，那就多减一些母猪；企业能熬，那就等它们熬不住；政策托底，那就等政策退出；需求不振，那就等经济回暖。但是它们同时存在，彼此又互相加强：效率越高，越需要更多的母猪被减掉才能让供给收缩；企业越熬，就越没有人退出；政策若起到托底作用，企业熬下去的底气也更足；需求越弱，价格越低，企业越需要靠“多卖几头”来填现金流，从而让供给更多。四条线绞在一起，就成了一个让价格没有力气爬起来的局面。

换一个角度看，这四条原因其实指向同一件事：猪价、产量、收入、吃肉这四样东西，原本连在同一条回路上，价格低了，就有人退出、有人多吃，价格自己会回来；现在这条回路在好几个地方松开了，温度计所依赖的“母猪少了，价格就会涨”，只是这条回路中间的一小段。这一段还在，所以读数并非全无意义；可是只要其他段落松开，光靠这一段，就拉不动价格。

这么说，是不是温度计一无是处？也不是。母猪存栏仍然是观察供给上限的一个重要窗口：如果它不再下降，价格更没有指望；如果它降到更低，那么总有一天，供给会真的收缩。可是，它从“决定性的先行指标”，降格成了“必要而不充分的参考读数”。就像医生看病，体温仍然要量，但是不能只靠体温下结论，还得看血常规、看病

史、看病人的体质。在老周这样的养殖户眼里，这也意味着一个朴素而痛苦的变化：过去，听到“母猪在减”，他可以相信明年会好；现在，他还得问另外几个问题——大集团会不会也在亏损里退出？饲料明年会不会涨？菜市场里的人，明年会不会多买一斤肉？这些问题，温度计回答不了。

那么，对于像老周这样每天要做决定的人，应当怎样重新读这支温度计呢？本书想给出三个提醒，它们都不是药方，只是读数的方法。其一，把母猪数和出栏数放在一起读，看二者之间的缺口有没有收拢：母猪减得多、出栏减得少，说明单位母猪的产出在上升，缺口没有收拢，价格就没有理由起来。其二，把母猪数和谁在减一起读：同样是减少一百万头，由一千个散户减和由三家集团减，意义完全不同，前者意味着真正的退出，后者往往只是内部的调配。其三，把母猪数和销路一起读：产出再少，如果卖不出去、进了冷库，那么“少”也没有用。这三个提醒，分别对应后面第五章的资金、第六章的效率和第十章的冷库。

最后要说明的是，本书并不打算在这里宣布“周期已死”。三季度母猪仍在加速下降，仔猪补栏低迷，如果这个趋势延续，供给总会有一次真正的收缩，价格也很可能会有一次反弹。本书想强调的是反弹的高度与持久性：即使温度计的“慢了一拍”说最终得到证实，价格回到哪里、能在那里停留多久，也已经不能由母猪数单独决定。这就好比一个长期低烧的病人，温度计上的数字暂时降下来，并不等于病根已除。

回到老周。2026年10月，他又一次坐在账本前。这一回，他没有再写“撑到明年夏天”。他把今年的账分成三栏：卖出去的猪，每头亏两三百块；留着的母猪，每天还在吃料；想补栏的仔猪，价格虽低，可是谁也说不准十个月后猪价会不会比今天更好。他认识的几个同行，有的把老母猪悄悄淘汰了一批，有的把栏舍租给了别人做别的，也有的咬着牙又配了一轮种，赌的是“别人都不养了，轮到自己收成”。对这样的养殖户来说，最难熬的往往不是亏钱本身，而是不知道别人在干什么。这是对温度计失灵最朴素的注解：过去，母猪数替每一个养殖户回答了“别人在干什么”，今天，这个数字仍然在，却已经回答不了。

本章讲了温度计的故事，故事留下了一个最先要追问的问题：为什么母猪少了，猪却没少，也没有多少人被“清”出去？下一章要从一个更朴素的角度回答：过去，管着猪周期的是一只十个月的生物钟，一到价格低谷，散户很快出清；如今，周期的节拍越来越多地由一只没有固定节拍的资金钟打出来——谁的现金流先断，谁才退

出，拐点因此更难预判，谷底也更可能变长。要想读懂这个周期，我们需要先学会换一种钟来读。

本章资料来源

- 万联证券研究所，《能繁母猪去化超预期，猪价拐点有望出现》（转引国家统计局三季度能繁母猪存栏3602万头及生猪存栏、出栏数据；2024年11月4080万头高点、累计去化11.7%、为正常保有量3750万头的96.1%；10月22日全国均价9.53元/公斤、仔猪16.43元/公斤），2026年10月23日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610251830890596_1.pdf
- 界面新闻，《养殖ETF鹏华(159867)标的指数涨超1.7%，农业ETF鹏华(159041)标的指数上涨1.4%，产能去化加速行业有望迎来周期反转》（能繁母猪三季度末3602万头），2026年10月21日。https://m.jiemian.com/article/15216808.html
- 期货日报（中国金融信息网转载），《猪价二次探底 拐点仍需等待》（前三季度出栏增长1.4%、猪肉产量增长3.2%、自繁自养头均亏损约220元），2026年10月21日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20261021/4484066_1.html
- 国家统计局，2026年前三季度国民经济运行数据解读，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261019_1965647.html
- 每日经济新闻，国新办发布会农业农村部介绍（二季度末能繁母猪约3780万头），2026年7月24日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-07-24/4511241.html
- 证券时报（同花顺转载），《农业农村部下调能繁母猪保有量目标》（中国农业科学院北京畜牧兽医研究所朱增勇研究员：调减传导约十个月、2025年第四季度起调减加快、转折性行情可能性较小），2026年5月15日。https://news.10jqka.com.cn/20260515/c676704765.shtml
- 时代周报（虎嗅转载），《苦熬周期，22家上市猪企21家上半年亏损，三大头部猪企合计负债超2300亿》（朱增勇、范晴晴观点，上市猪企亏损家数），2026年9月4日。https://m.huxiu.com/article/4888611.html
- 经济观察报（新浪财经），《一边巨亏一边涨价 猪周期拐点悬念再起》（卓创资讯对下半年价格高低点的预测），2026年7月19日。https://cj.sina.com.cn/articles/view/1641561812/61d83ed400101d7tu
- Mysteel农产品网（新浪财经转载），《全线亏损、产能缓慢出清 2026上半年生猪市场复盘》（7公斤仔猪年内均价跌幅超五成），2026年6月26日。https://finance.sina.cn/futuremarket/qsyw/2026-06-26/detail-inietspp7255845.d.html
- 开源证券，牧原股份2026年中报研报（完全成本约11.7元/公斤），2026年8月26日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202608261828455187_1.pdf
- 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》（2025年末能繁母猪3961万头、同比降2.9%），2026年2月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf
- 界面新闻，《【深度】牧原突围》（申万宏源研究：行业平均PSY 2021年18.3头、2025年24.3头），页面未标日期。https://m.jiemian.com/article/15029077.html
- 国金证券，猪周期研究报告（历轮下行段时长、产能去化与猪周期的经验关系），2025年5月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf

- 农业农村部（第一财经报道），《农业农村部：“十四五”期间能繁母猪正常保有量稳定在4100万头左右》（《生猪产能调控实施方案（暂行）》：正常保有量4100万头左右、最低3700万头、绿色区间95%—105%、红色区间低于90%），2021年9月23日。https://www.yicai.com/news/101181112.html
- 界面新闻，《农业农村部再发生猪产能调整方案，专家：2024年猪价仍不太乐观》（《生猪产能调控实施方案（2024年修订）》：正常保有量由4100万头下调至3900万头、绿色区间92%—105%、2024年1月末存栏4067万头），2024年3月。https://m.jiemian.com/article/10878058.html
- 界面新闻，《供强需弱格局未变，农业农村部将严控生猪新增产能》（《生猪产能综合调控实施方案（2026年修订）》相关报道），2026年5月。https://m.jiemian.com/article/14823313.html
- 东方财富，《2026版生猪产能调控方案出炉》（正常保有量3750万头、绿色区域92%—103%、黄色区域103%—106%或88%—92%、红色区域高于106%或低于88%、10万头以上大型集团纳入监测名单），2026年5月14日。https://finance.eastmoney.com/a/202605143737748854.html
- 新华社，《农业农村部：推动猪价合理回升》（生猪产业发展座谈会：加快淘汰低产高龄能繁母猪和体弱仔猪），2026年4月18日。https://www.news.cn/politics/20260418/66c49b886c564f9e9679baeaef0fb363/c.html
- 虎嗅（转自红餐供应链指南），《巨头刹车、散户离场背后，谁在“操控”猪周期？》（规模养殖比重、中小养殖户退出及行业分析人士关于缓解时点的判断），2025年12月17日。https://m.huxiu.com/article/4818182.html
- 期货日报（新浪财经转载），《生猪行业“反内卷”：围绕“控产能、降体重、限二育”精准发力》（前十大上市猪企出栏占比2021年14.31%），2025年8月25日。https://finance.sina.cn/2025-08-25/detail-infncvcq2780761.d.html
- 3tres3，2021年猪价与母猪存栏回顾（2021年7月起母猪连降5个月、累计约7%；国泰君安预测），2022年1月17日。https://www.3tres3.com/cn/latest_swine_news/article_5613/
- 经济日报（澎湃新闻转载），《“猪市”变化：散户养殖加速退出市场，冷链物流迎来发展机遇》（2019年2月能繁母猪、生猪存栏降幅），2019年3月26日。https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_3200186
- 中国新闻周刊（新浪财经转载），2019年湖南“养猪市长”相关报道，2019年11月28日。https://finance.sina.cn/futuremarket/ncpzx/2019-11-28/detail-iihnzhfz2271534.d.html
- 第一财经，《猪价7年新低，离历史最低只差3毛！上市猪企一季度“越卖越亏”》（3月16日10.29元），2026年3月16日。https://www.yicai.com/news/103088200.html
- 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》（猪粮比、头均亏损），2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
- 虎嗅，《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》（10月14日外三元9.99元，上市猪企9月销量增长而售价与收入下降），2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html
- 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》，2026年2月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf （引国家统计局：2025年猪肉产量5938万吨、生猪出栏71973万头）
- 国家统计局，《魏锋华：全国夏粮实现丰收 畜牧生产稳定发展》，2026年7月16日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202607/t20260716_1964140.html （2026年上半年猪肉产量3119万吨、牛羊禽肉产量变化）

- 作者推算，各版本正常保有量下的存栏百分比、绿色区间头数、季度存栏倒推（2025年6月末约4043万头、9月末约4035万头），以及按历年居民消费价格指数累乘的近似折算，2026年10月。（无链接）

第二编　供给端：亏而不退

回路的第一只手在供给端：亏了就退，退了价格就回来。这一编追问这只手为什么松开了。管周期的钟，从母猪怀胎的生物钟换成了谁的现金流先断的资金钟；效率的提高让每头母猪产出更多，个体都做对了，合起来却是总量过剩；有形之手从2019年的出栏任务转到2026年的“四个带头”，托住了谷底，也拉长了谷底；而原料端的剪刀差，让养猪人夹在全球大宗商品与大众钱包之间。四章合起来，回答一个问题：为什么这一次，亏了也不退。

第五章　从出清到熬：管周期的钟换了

先看两个数字。2006年，湖南的养猪户算过一笔账：那年上半年，出栏一头猪要亏约150元。2026年，牧原股份公布的半年报显示，上半年归属于股东的净亏损60.8亿元，同期商品猪出栏3861.5万头，两个数字一除，平均每出栏一头猪，亏损约157元。把二十年的距离抹平，只看头均亏损，这两个数字几乎一模一样。这只是量级上的对照，两者口径不同：牧原的数字含非养殖业务和其他损益，名义价格也不是一回事。若把物价算进去，2006年的150元约合今天的230元（按第一章用的历年CPI累乘近似值，1元约合1.52元）；若看亏损占卖猪收入的比例，2006年湖南农户卖一头猪的收入不过五六百元，亏的是四分之一上下，而牧原上半年每头猪对应的营业收入约1500元（594.1亿元除以3861.5万头，含非养殖收入，只是粗算），亏的是一成左右。就绝对数看两者相近，就相对深度看，当年农户那一头亏得更深，也更没有退路。

可是故事的后半段，两个年份却走向了完全不同的方向。2006年，湖南的农户亏了几个月，就把母猪卖了，把栏舍空了，不少人彻底转了行；供给因此迅速收缩，半年之内，出栏一头猪从亏一百多元变成了赚一百元左右（这半年翻身的全程，第一章已经讲过）。2026年，那家亏了六十多亿元的公司，上半年出栏量不降反升，同比还增加了0.58%；到9月，当月销量同比增加了15.24%。相近的亏损，一个是“卖母猪、空栏舍”，一个是“多出栏、再熬一熬”。这里面的差别，不在于谁更聪明、谁更勇敢，而在于一件很具体的东西：谁来替这笔亏损买单，以及买单的人，能撑多久。

这就是本章的主题。上一章已经看到，母猪这支温度计失灵了，一个重要原因是减掉的不一定是该减的，留下的有能力熬下去。本章就要把这件事摆开讲：猪周期的“周”，靠的是一只钟的节拍；过去那只钟，是猪的生物钟，十个月一圈，固定不变；今天，一只新的钟越来越多地接过了打节拍的活儿，它是资金的钟，没有固定的节

拍，指针由一张张资产负债表来拨动。钟变了，周期的快慢、形状乃至“何时见底”这个问题的问法，也跟着变了。

一、散户时代的出清

要看懂今天的“熬”，先得回到过去的“退”。在散养为主的年代，一轮猪周期的下行段里，最快发生也最关键的事情，是出清：价格一跌，亏钱的人把母猪卖掉，把栏舍空掉，供给很快收缩。这个过程不需要任何人下命令，却比任何命令都有效。设想一个典型的湖南散户。他家里有两三头母猪，猪栏搭在屋后，喂的是玉米、米糠加一部分买来的饲料。这样的家庭，养猪不是一门“生意”，更像是农闲时的一份进项，一年卖几十头猪，换回来的钱，用来交孩子的学费、添一件过年的新衣。猪价好的时候，他会多养两头；猪价坏的时候，他的账算得很快——饲料要钱，兽药要钱，猪崽要钱，这些钱大多是自己手头的现金，或者向饲料店赊来的账。他没有银行授信，没有可以抵押的资产，也没有一家股东愿意替他再注入一笔资金。一旦连着几个月卖猪的钱抵不上花出去的钱，他的“钟”就到点了：把母猪卖掉。

2006年的湖南，就是这样的情形。湖南日报2006年9月的报道提到，那年上半年出栏一头猪要亏约150元，价格是在亏损逼走了一批农户之后才翻身的（价格与盈亏的完整时间线见第一章）。同一时期的贵州，肥猪收购价6元/公斤，成本也差不多是6元，养一头猪亏50元。2007年6月，中国日报在报道农业部官员公开确认那场被称作“高热病”的疫情造成约100万头生猪死亡时，也转述了这位官员的另一层说法：2006年猪价低迷、饲料价格偏高，农户不愿再养母猪，这件事对后来猪价上涨的影响，比疫病本身还要大。这是一位官员的判断，不是统计结果，但它与湖南的数据可以互相印证：2006年那一轮价格翻身，第一推动力是亏钱的农户用脚投票，不再养母猪了。这半年里，没有任何一家大公司站出来宣布“压减产能”，也没有任何一份文件规定“谁该退出”，价格自己把话说完了，千万个农户各自听懂了，各自做了决定。这是旧回路最让人着迷的地方：它不需要指挥，靠的是每个人的账本。

这里可以看到散户出清的几个特点。第一，现金薄。一个家庭的流动资金，撑不过两三个出栏批次，亏损一旦持续，就要面对断粮的压力。第二，退出成本低。猪圈可以空着，母猪可以卖肉，不涉及多少设备折旧、银行贷款、工人遣散；卖掉母猪换

来的钱，还能让家里度过一时的难关。第三，决策一致。亏损的时候，同一个村、同一个县、同一个省的人几乎同时感受到压力，大家看着同样的价格、同样的行情，几乎在同一个时间做出同样的决定。第四，信息对称，传播得快：邻居卖了母猪，你也会心里发毛。这四个特点叠加，使得散户时代的出清，既快又整齐，供给的收缩几乎是同步的。

2019年的非洲猪瘟，把这种机制推到了极致。经济日报2019年3月的报道提到，我国生猪养殖场户中99%以上是中小散养户；按这篇报道的分析，散户退出的原因包括养殖成本上升、环保压力、疫情造成的亏损，以及传统散养户难以同步提升防疫和管理水平（当年2月能繁母猪存栏的降幅，第四章已经列过）。在疫区的乡村，一种典型的情形是：村里一旦发现病猪，邻近的养猪户往往连夜把猪和母猪处理掉，整个村子的猪栏很快空了下来，所谓“不留一头”——不是不想留，是不敢留，也留不起。

需要公平地补一句：这种出清并不轻松，它的代价是由那些最脆弱的人悄悄承担的。一个卖掉母猪的家庭，损失的不只是一份进项，还有多年积累下来的饲养经验、场地和信心；这些损失，没有出现在任何一张统计表里，也没有人为它们记账。猪周期曾经被说成是“自我调节的市场机制”，可是这台机制的润滑剂，在很大程度上是成千上万个家庭的退出。正因为如此，当散户时代渐行渐远，人们才会发现：那只“亏了就退”的手，原来是长在许多不起眼的人身上的。

散户退得快，也回得快。2006年9月湖南价格上涨到9元/公斤，农户赚到了钱，立刻又开始补栏；2019年价格冲到40元/公斤的历史高点，更是全民养猪。这一退一进，就是猪周期那只“回复力”的第一只手：亏了就退，赚了就进，整个过程像一个弹簧，被压到底就会弹开。这只手所依赖的前提，是千千万万个体量很小、决策灵活、现金很薄的主体——它们没有能力“熬”。

但是，这个前提在过去二十年里一点点被抽走了。据虎嗅转自红餐供应链指南2025年12月的梳理，年出栏500头以上的规模养殖比重，从2017年的不足50%，升到如今的约70%；据行业报道，过去五年里约有1300万户中小养殖户退出了市场。头部企业的出栏量，更是在短短几年里翻着跟头：2020年，出栏量排前五位的牧原、正邦、温氏、新希望、双胞胎分别是1812万、956万、955万、829万和520万头；到2023年，同一梯队变成了6382万、548万、2626万、1768万和1352万头。同一年，

全国前二十家养猪企业的出栏量，约占全国的28%。散户还在，但他们不再是价格的最后一环；决定供给收缩速度的，已经越来越是那几十家企业的财务部门。

这并不是说旧的钟已经彻底停摆。今天的乡镇里，仍然有大量中小养殖场户，他们的钟还是老样子：现金薄、没授信、亏几个月就得认账。2026年他们同样在退，只是这些退出被淹没在集团的出栏增长里，不再能左右全国的价格。打个比方，过去一片池塘里水位的涨落，主要靠无数条小溪汇入汇出；如今池塘旁边多了几座大水库，小溪还在流，但池塘水位的高低，主要看水库开不开闸。老养猪人凭经验去听小溪的水声，当然越来越听不准池塘的水位。

二、集团时代的熬

那么，集团是怎样“熬”的？要回答这个问题，先看看牧原2026年上半年的成绩单。先看亏损的程度。牧原2026年上半年营业收入594.1亿元，同比下降22.3%；归属于上市公司股东的净利润亏损60.8亿元，而上年同期盈利105.3亿元；其中第二季度单季亏损约48.6亿元。商品猪销售均价上半年约10.4元/公斤，同比下降28%。按公司披露，2026年6月生猪养殖的完全成本约11.7元/公斤，比同期的市场价格高出两块钱上下。本书对完全成本统一取两档写法：牧原约11.5至12元/公斤，行业平均约12至13元/公斤（各机构口径不同）。这是一笔毫不含糊的亏损。

再看它做了什么。按老规矩，亏到这个地步，应当收缩。牧原上半年出栏商品猪3861.5万头，同比还增加0.58%，第二季度出栏2025.3万头，增长1.28%。到了9月，公司当月销售商品猪642.3万头，同比增加15.24%，销售均价10.36元/公斤，同比下降19.57%，销售收入同比下降6.01%。请注意这组数字的含义：价格跌了将近两成，销量涨了一成半，两相抵消，收入只降了6%。它在用更多的猪，去换一个更低的价格。当然，单月数字起伏大，半年合计的出栏量只增了0.58%，更稳妥的说法是：越亏，并没有卖得更少。

这在散户看来不可思议，在集团的账本上却有它的道理。道理就在固定成本与变动成本的区分。打个比方，开一家面馆，房租、设备折旧、贷款利息，不管有没有客人都得付，这是固定成本；每卖一碗面要付出的面粉、肉、人工，这是变动成本。假如一碗面的变动成本是8元，卖10元，每碗赚2元，但这点钱不够覆盖房租，面馆整体

是亏的。这时候老板怎么选？关门，亏的是全部房租；开门，亏的是房租减去每碗赚的那2元乘以碗数。只要卖价高于变动成本，开门比关门亏得少，所以老板会选择继续开门，甚至想办法多卖几碗，把更多的房租摊回来。大型养殖集团的栏舍、设备、贷款，都是已经投下去的固定成本，只要猪价高于饲料、人工、兽药这些变动成本，多出栏一头，就比不出栏少亏一点。完全成本里包含了折旧和利息，折旧并不需要当期掏现金，所以现金成本一般比完全成本低；这中间的差额，就是它们愿意继续扩大出栏的空间。放到牧原身上看：据《时代周报》报道，公司2026年7月的生猪完全成本约11.5元/公斤，落在上述约11.5至12元的区间内，而现金成本略高于10元/公斤；9月的销售均价10.36元，基本站在现金成本线的上方。卖一头，能收回当期花出去的现金，还能摊回一小部分折旧和利息，不卖，折旧和利息照样要付，这便是“越亏越卖”的账。

再看亏损是怎么被“扛”住的。想象一家上市猪企财务部门的一个星期：周一，核对各区域的回款和饲料账期；周二，与银行的客户经理沟通本月到期贷款的续做安排；周三，看期货账户的保证金是否充足；周四，向管理层汇报现金流预测，估算各种猪价情景下哪一个月的现金最紧；周五，准备下周的投资者交流会，回答“公司的负债率会不会继续上升”。这样的一周，与屋后猪栏边那位散户的一周毫无共同之处，它的重心不在猪圈里，而在报表、合同和电话里。企业的生死，越来越取决于这些看不见猪的地方。这是典型化的描写，用来说明集团管理者面对的是怎样一套完全不同的时间表。

再看资产负债表。牧原的资产负债率2026年6月末是54.18%，与2025年末的54.15%几乎持平；总资产约1750.6亿元，归属于上市公司股东的净资产约801.9亿元。货币资金约165.5亿元，比上年同期少了18.43%。上半年经营活动现金流量净额是负22.2亿元，而上年同期是净流入173.5亿元。EBITDA利息保障倍数，也就是息税折旧摊销前利润能覆盖利息支出多少倍，从上年同期的13.81倍降到3.42倍。这组数字读起来有点枯燥，翻译成日常的话是：一个家庭，去年的月收入是房贷月供的十四倍，今年掉到了三倍半——日子紧了很多，但还没有到还不上房贷的地步。

它的融资渠道，更是比一个散户宽出一个数量级。2026年2月6日，牧原在香港联交所主板挂牌，首次发行2.74亿股H股；3月，公司部分行使超额配股权，发行价为每股39港元，额外募集净额约13.95亿港元。按这个发行价粗算，首次发行募资在一百

亿港元出头，这是作者的粗算，非公司披露。根据公告，募资的六成用于海外布局，三成用于技术创新，一成补充运营资金。2025年末，公司的短期借款是411.55亿元，长期借款194.28亿元，合计约606亿元，这是银行体系愿意借给它的规模；另外还有95.43亿元的“牧原转债”在外流通，2027年8月到期。对于一家这样的企业，亏损，是一笔可以分摊到几个年度、分摊到几种融资工具里去处理的账，而不是明天早上必须掏出来的现金。

温氏的情形与此类似，只是缓冲垫更厚一些。温氏2025年全年归母净利润52.66亿元，同比下降43.25%，年末资产负债率49.82%（据公司年报摘要）；到2026年上半年，归母净亏损43.66亿元，其中第二季度亏损32.96亿元（东海证券）。可是截至上半年末，公司尚未使用的银行贷款授信额度超过300亿元，未使用的债券注册额度还有100亿元，上半年经营活动现金流净额仍是正的4.22亿元（《时代周报》），养鸡业务提供的相对稳定的现金流，等于是一条业务线给另一条业务线输血。回购也是一个信号：温氏2月25日公告拟回购8亿至12亿元股份，3月16日首笔回购，到3月31日这半个月里已经回购了7.32亿元（每日经济新闻）。管理层在告诉市场：公司不但不缺钱，还愿意把钱拿出来买自己的股票。

企业的熬法里，还有一种更隐蔽的“分摊”。温氏长期采用“公司加农户”的合作养殖模式，据2025年年报摘要，合作农户有4.49万户：公司提供猪苗、饲料、技术和销售渠道，农户提供猪舍和劳动，结算时按两种办法计价，一种按出栏质量、数量和单位基础委托养殖费用计算收入，另一种按上市率、料肉比、均重、药费等饲养成绩指标计算，再扣减农户领用物资的费用。从这样的合同结构看，农户拿的是一份随出栏头数和饲养成绩浮动的委托养殖费，猪价涨跌的风险，大头留在公司的账上。这也说明，同样是“熬”，有的人熬的是价格，有的人熬的是合同：只要公司继续投苗，合作农户的栏舍里就继续有猪，产能并不会因为猪价低迷而自动关闭。至于2026年的结算条件和账期有没有变化，公开资料里没有披露，本书不作推测。

谁在为这场熬买单，也值得问一句。第一个买单的是股东：牧原2026年上半年基本每股收益为负1.10元，加权平均净资产收益率为负7.48%，而上年同期是正1.96元和13.79%。第二个是银行和债券持有人，他们把钱借了出去，等着企业熬过去再还。第三个是上下游：饲料商、动保企业、设备商，它们的账期被拖长；第四个是员工和合作农户，他们的收入与企业的盈亏挂着钩。熬，不是一个企业的事，而是一整条链

条共同付出的成本。链条越长，熬得越久；而熬得越久，价格回升所需要的“供给收缩”就越被推迟。

还有一个手段，是期货。生猪期货2021年1月8日在大连商品交易所上市，是国内首个活体交割的期货品种。据新华网2026年1月的报道，到2025年，生猪期货全年成交1799.3万手，日均持仓21.3万手；年出栏100万头以上的32家养猪企业里，有24家参与过交易、交割，或者成为交割库。企业可以在价格还不错的时候，用期货把一部分未来的价格锁定，也可以在价格下跌时用来对冲。期货不能凭空变出利润，它只是把价格风险从“全押在某一天”变成“可以提前安排”，对熬过低谷的企业而言，是一件稳定预期的工具。2026年的生猪期货，2701合约较上市高点28400元/吨下跌了约64%，10月逼近10000元/吨，这条价格曲线自身也在告诉企业：市场对明年的价格，并没有乐观到哪里去。

当然，集团也不是铁板一块，2026年的半年报把它们之间的分化摆得相当清楚。据《时代周报》整理，22家上市猪企里，上半年有21家亏损，只有益生股份和ST龙大的业绩同比改善，净利润同比增长；牧原、温氏、新希望三家合计亏了121.46亿元，三家合计负债超过2300亿元，22家的负债总额合计3580.78亿元。另据半年报和业绩预告，新希望亏17.02亿元，神农集团亏8.09亿元，正邦科技亏7.36亿元，天邦食品预告亏15亿至16亿元，巨星农牧预告亏7亿至9亿元。财务指标上的差别更大：牧原、温氏的资产负债率都在60%以下，新希望为70.7%，天邦食品超过91%，新五丰、ST龙大、金新农、天域生物等超过80%；流动负债占总负债的比重，天邦食品为82.33%，牧原、温氏超过70%，新希望为53.36%。经营活动现金流净额更分出了层次：牧原是负22.24亿元，温氏是正4.22亿元，新希望是正16.46亿元，而全部上市猪企里，有超过六成的经营现金流为负。

这些数字说明，所谓“集团能熬”，其实是各家熬法不同、熬的长度不同：成本最低、融资渠道最宽的那几家，熬得最久；成本较高、负债偏重的，已经在收缩。虎嗅2025年12月的梳理提到，天康生物、神农集团、天邦食品等已经中止了养猪项目，牧原、温氏、唐人神、金新农、东瑞股份等也曾终止多个养殖项目。2026年9月，天邦食品的销售均价是9.97元/公斤，天康生物是9.79元，都低于牧原的10.36元，也低于行业公认的完全成本线。这一层，是下面两节要继续讲的。

也许有读者会问：集团也在减母猪，怎么能说它们不退？确实，全国能繁母猪这一年多减掉的几百万头里，必然包括集团的调减，它们淘汰低产的老母猪，少补后备母猪，推迟新栏舍投产；牧原自己的能繁母猪，一年里就从343.1万头降到了311.3万头，减了约9%（第六章会细看）。问题在于，这种调减的方式，是“换一批更能生的母猪”，而不是“整栏整场地关掉”。被淘汰的往往是生产成绩最差的那一部分，留下来的反而是更高产的，于是母猪数少了，每头母猪的产出却更高。这一层的数学，是下一章的内容。

还要为“熬”说一句公道话：对一个拥有大量栏舍和专业团队的企业来说，熬，常常是一个理性的选择。把栏舍关掉再重开，要付出高昂的代价：设备闲置要折旧，骨干技术人员会流失，重新引种、建立防疫体系、把生产成绩恢复到原来的水平，要花一年甚至更久的时间。若判断低谷不会无限期持续，那么付出一点“熬”的亏损，比付出“退出再进入”的代价划算得多。问题在于，每一个企业都这样想，整体的结果就是退出的人太少，低谷被拉长。这是一种典型的“个体理性、集体后果”：第六章将看到，这个故事在效率上同样重演。

三、生物钟与资金钟

到这里，就可以把本章的核心判断讲清楚了：猪周期的节拍，从前是由一只生物钟打出来的，如今越来越多地由一只资金钟打出来。先说生物钟。第三章讲过，一头母猪从配种、怀胎，到仔猪出生、育肥，再到出栏，大约十个月。这个时间是由猪的身体决定的，不随银行利率变，也不随老板心情变。它的特点是“固定”：不管你是散户还是集团，不管你有钱没钱，从下决心增加母猪到猪真正上市，都要走完这十个月。所以一个猪周期，从高价补栏到价格暴跌，再到出清、反弹，节拍里总带着这个十个月的底子：价格高时多养，十个月后供给涌出，价格跌；跌了以后淘汰，又过十个月，供给缩，价格涨。国金证券整理的历轮下行段从16个月到31个月不等，比十个月长，可以看作一两个这样的间隔，再加上价格在底部磨蹭的时间。

再说资金钟。它的指针不是猪的月龄，而是企业手里的一张张表：现金还剩多少，一年内到期的借款有多少，银行愿不愿意续借，债券什么时候到期，利息保障倍数有多厚，还有没有别的业务可以输血，股东还愿不愿意往里添钱。这些指针，没有

一个是固定的。它们取决于很多外在条件：利率的高低、金融机构对行业的看法、资本市场窗口是否开着、企业自己的成本水平，等等。

打个比方，假设有两家饭馆，隔壁挨着，同时遇上客流萧条。一家是老两口自己开的，房子是自己的，自己做厨子，不请人，每天的开销只有买菜钱和水电费；另一家是连锁店，贷款装修，请了二十个员工，每月要还利息、发工资。哪一家先关门？答案不是一目了然的。老两口的家底薄，没有人借钱给他们，一旦连着几个月赔钱，买菜的钱都不够，就得关门，这是“现金钟”到点；连锁店固定开销大，亏得多，可是它有银行授信，有股东愿意追加投资，有别的分店的盈利可以补贴，所以它虽然亏得多，反而可以撑得更久。倘若银行突然不再续贷，它的钟也会到点，而且是“咔嚓”一声整家倒掉。这两家饭馆的区别，就是生物钟时代与资金钟时代的区别。

生物钟的好处，是可以预测，十个月就是十个月。资金钟的特点，是没有固定周期。同样是价格跌破成本线，一家企业可能撑三个月，另一家可能撑三年，取决于它的资产负债表。所以，资金钟下的周期，是一个“谁的现金流先断”的竞赛。价格每低一天，就有一批财务指标最差的企业向边缘靠近一步；但是边缘在哪里，没有人事先知道。

这个竞赛的结果，也与从前不同。散户时代的出清，是“同步的、整齐的、分散的”，成千上万个家庭几乎同时做出同一个决定。集团时代的出清，是“错开的、分层的、集中的”：财务最强的那几家，可以一直熬到价格回升，甚至趁别人倒下抢占份额；财务最弱的，则可能在某个续贷谈判不成的月份突然停摆；中间的企业，在收缩与坚持之间摇摆。这样的出清，不再是一次整齐的、迅速的收缩，而是一场漫长的消耗战。

这种钟的切换，不是一夜之间发生的。回头看2021年到2022年那一轮，是第一次让人隐约听见新钟滴答声的时候。2021年，猪价从年初的高位一路暴跌，头均亏损的深度见第八章，正邦科技就在那一年亏掉了188亿元，随后资金链断裂；而同一时期，牧原、温氏却咬牙熬了下来，到2022年春天猪价掉头，2022年10月重新冲到28.32元/公斤。这一轮的教训，被整个行业记在了心里：谁熬过去了，谁就拿到了下一轮的红利；谁没熬过去，谁就出局。今天的企业在2026年的低谷里，用的是同一本教科书，只是这一次，价格没有按它的剧本在第二年春天掉头。

为了让两种钟的差别看得更直观，把它们并排放在一张表里，一边是旧钟，一边是新钟，每一行都是一处能看出差别的地方。

比较项	生物钟	资金钟
指针由什么决定	猪的生长周期	现金流、债务到期、融资环境
一圈多长	大约十个月，几乎固定	因企业而异，几个月到几年不等
谁能拨动它	谁也不能	银行、资本市场、股东、其他业务的输血
到点时发生什么	供给按时涌出	某家企业停摆、重整或转手，产能不一定退出
事先可见吗	看母猪存栏就能算	要翻财务报表，且报表滞后

这张表想说的是，旧的钟是公共的，所有人都看得见同一个倒计时；新的钟是私有的，每一家企业有自己的一只，别人只能从报表和公告里去猜。这一点非常关键，因为它意味着：过去，一个养猪人只要看着窗外的邻居，就知道行情走到了哪一步；现在，他得去读别人的财务报表，而财务报表，对绝大多数养猪人来说是一本天书。

正邦科技的故事，可以看作这场消耗战里一个“倒下后又被扶起来”的样本。这家曾经全国出栏量排第二的企业，2021年亏损188.19亿元，2022年又亏133.87亿元，资金链断裂，走上了司法重整的道路。新华网2025年6月的报道说，2023年12月27日，双胞胎集团正式接管，作为产业投资人，联合16家财务投资人，一共提供了43.40亿元的重整资金；多家银行提供了“不断贷、不抽贷、不限贷”之类的支持。重整后，企业的销售收入在2024年约为88.7亿元，同比增长26.86%，年末资产负债率降到46.42%，到2024年第三季度经营利润转正。对比一下，正邦2020年出栏956万头，2023年出栏548万头。这一案例的意义在于：在资金钟时代，一家企业的“出清”不一定意味着它所拥有的产能从市场上消失，更可能是它的所有者换了人，而栏舍和母猪还在继续运转。这个现象的好坏，不在本书评价之列，本书只记下一个事实：出清，不再等于产能退出。

需要提醒读者，说“资金钟没有固定节拍”，并不是说它完全无规律。资金钟有它自己的“刻度”，只是这些刻度不写在猪身上，而写在财务报表里。最典型的刻度是债务到期日：比如牧原的“牧原转债”余额95.43亿元，2027年8月到期，对企业来说，这是一个比较确定的日子，在这个日子之前，企业需要做好兑付或者转股的准备。还

有贷款的续做节点，银行每年对企业的授信评审，也有周期。这些刻度的间隔，是几个月、一年、几年不等的，与猪的十个月毫无关系。所以，今天的猪周期，是两种钟叠在一起走：一只钟决定了猪什么时候出来，一只钟决定了人什么时候撑不住；前一只钟的指针不能动，后一只钟的指针可以被融资环境拨快或拨慢。

如果把整件事串成一条因果链，就更容易看出价格为什么回得慢。价格要回升，需要供给减少；供给要减少，需要有人真的不再养；有人不再养，往往是因为钱断了；钱断不断，取决于融资环境和各家的资产负债表；而这些，与某一个月的猪价并不同步——银行是否续贷，看的是企业整体的信用和未来的现金流，亏损拖得越久，信用当然会被一点点侵蚀，但侵蚀的速度比猪价的涨跌慢得多。链条拉长了，每一环都有缓冲，价格的信号就被一层层稀释，传到最后那只“退出的手”上的时候，已经又弱又慢。

最后一点是，生物钟管的是“一头猪从配种到出栏要多久”，它管不了“谁愿意在亏损里继续配种”。过去，这两件事是一回事——能配种的人，就是愿意配种的人；今天，它们分开了。有能力在亏损里继续配种的企业，把生物钟的节拍变成了一种可以被资金长期拖住的节拍：只要企业想，就可以按自己的节奏，在价格很低的时候继续出栏，在价格还没有回升的时候继续补栏。当“能撑”的人比“不想养”的人更多的时候，价格的回复力，也就被资金拖住了。

这套说法能不能立得住，要看三个前提是否成立，也要老老实实面对一个反例。三个前提是：第一，亏损确实由资金而不是由盈利来承担，也就是企业的现金和融资能撑过亏损；第二，融资的松紧不会随猪价同步收紧，否则资金钟只是猪价的影子；第三，撑得住的企业所占的产能，大到足以左右全国的供给。对第一条，牧原货币资金165.5亿元、温氏尚有300多亿元未使用的授信，是支持的证据，天邦食品资产负债率超过91%则是反面的证据。对第二条，目前的证据是间接的：2026年2月牧原在香港上市，3月又有超额配售，说明在价格下行、亏损正在扩大的2026年上半年，头部企业的融资窗口并没有关上；但这只能说明头部，说明不了全行业。对第三条，大公国际的报告说，2025年前20强企业的出栏量超过全国的30%（集中度的变化第六章还会再讲），也就是说，撑得住的那一部分，是一股重要的力量，却还不是全部。

反例也有。2021年至2022年那一轮，牧原、温氏同样熬了下来，可是猪价在2022年5月照样掉了头。如果熬的企业这么多，为什么那一轮周期还是转回来了？一

个可能的解释是，当时散户和中小场仍占大头，它们的出清足以改变总量；另一个可能的解释是，那一轮熬得并不够久，资金钟只是让谷底多了几个月，没有改变形状。这两种解释，现有的数据都排除不了。所以本章的判断只能写到这一步：资金钟让周期的拐点更难事先预判，也让谷底更可能变长；至于它是否把“周”变成了“不周”，要看未来两三个季度里，头部企业的出栏会不会在价格仍低于成本线的时候开始同比下降。如果会，说明资金钟终究也有走到点的一天，周期只是变长了；如果不会，才说明回路确实换了结构。

四、判断拐点：从数母猪到看负债率与融资环境

既然管周期的钟换了，判断拐点的办法也得换。过去，人们看母猪存栏，数着手指头算十个月；今天，除了母猪，还得看一批过去不太进入养殖户视野的东西。为什么？看半年报里的一组真实对照：牧原的资产负债率约54%，天邦食品超过91%；牧原流动负债占总负债的七成多，天邦食品的这一比重是82.33%。单看猪价、单看母猪数，这两家企业面对的是同一个市场、同一个价格，没有任何区别；可是放到资金钟上，负债越重、短债越多的企业，越依赖银行每一次续贷的点头，钟面上的时间自然短得多。当然，这是对两组财务比例的比较，不是对任何一家企业命运的预测：银行怎么看、股东怎么看、有没有别的资产可以变现，都会改变最后的结果。要带走的只有一点：同样的价格，对不同的资产负债表，意味着完全不同的时间。

下面是几组值得盯着的读数。第一，看现金能撑多久，但是要看对口径。以牧原为例，2026年第二季度单季净亏损约48.6亿元，平均一个月约16亿元；货币资金约165.5亿元。如果只用净亏损去除，可以撑十个月左右。但这只是最悲观的算术，因为净亏损不等于现金流出：折旧是不用付现的，有些费用是跨期的。看实际的现金流，上半年经营活动现金流量净额是负22.2亿元，平均一个月约3.7亿元，用165.5亿元去除，可以撑三年多。两个答案，相差四倍多。这个例子想说明的是：资金钟的指针，在财务报表的不同位置，会读出不同的时间；真正的读数，需要结合现金流量表、一年内到期的债务、资本开支计划一起看。需要提醒读者，这里没有计入还本付息和资本开支，也没有计入一年内到期的数百亿元借款，因此只是一个示意性的算术，不是对公司资金状况的判断。

第二，看债务的期限结构。一年内到期的债务占比越高，企业对银行续贷的依赖越深，钟就越敏感。2025年末，牧原短期借款411.55亿元、长期借款194.28亿元，短期借款占了合计的近七成。这意味着，对牧原这样的企业而言，每年都要和银行进行大规模的续借谈判。银行的态度，就是这只钟的发条。好比一个人的房贷是三十年期的，还是一年一续的短期贷款：前者只要按月还款就心安理得，后者则每年都要面对一次“银行还肯不肯借”的考试，考试那几天，整个家庭的神经都是绷紧的。

第三，看授信与融资窗口。企业有多少没用的授信额度，能不能在资本市场上融到钱，是它能撑多久的关键。温氏的300多亿元未用授信和100亿元债券注册额度，牧原的港股上市和超额配股，都说明这只钟的发条还很足。反过来，一旦有企业公开融资失败、贷款展期、债券违约，就意味着它的钟快到点了。

第四，看利息保障倍数。牧原的EBITDA利息保障倍数从13.81倍掉到3.42倍，这个数字可以理解为企业“离还不起利息”的距离：数字大于1，说明挣的钱还够付利息；跌到1附近，就是警戒线。把全行业的上市猪企排一排队，哪些企业的倍数已经接近1，哪些刚刚掉下3，就是下一批“钟快到点”的候选名单。这个排名每个季度会更新一次，比任何一个月度的母猪存栏，都更接近“谁会先倒下”这个问题。

第五，看谁在收缩，谁在逆势扩张。观察头部企业的出栏增速、新项目的投放与终止、回购与减持，可以读出它们的态度。2026年，牧原9月销量增15.24%，是在抢份额；天康生物、神农集团、天邦食品中止项目，是在收缩；温氏回购，是在向市场表达信心。这些动作，不是母猪存栏数据能够反映的。一个企业嘴上说“压减产能”，行动上却在抢份额，还是真的在把栏舍关掉，只有把它的出栏数据、项目公告和资本开支放在一起，才看得出来。

第六，看成本的分层。同样的价格，对不同企业的意义完全不同。牧原的完全成本约11.5至12元/公斤，行业平均约12至13元/公斤（各机构口径不同），而10月22日全国均价是9.53元/公斤（据万联证券研报，与外三元均价9.99元/公斤分属不同系列），牧原每公斤亏2元多，行业平均亏得更多，个别成本更低的企业，亏得更少。当价格长期停留在大多数企业的完全成本线以下、却高于最低成本企业的现金成本线时，就会出现“最强者越熬越强，最弱者批量倒下”的局面。按这个逻辑推断，整个行业的价格拐点大致会落在“最后一批弱者倒下”和“最强者无法再增加出栏”之间，这是推断，不是已经被历史验证过的规律。

如果要给下一批“钟快到点”的企业画像，大概会有几个共同的特征：成本高于行业平均，完全成本长期在价格之上；短期借款占比高，续贷依赖强；利息保障倍数逼近警戒线；除了养猪之外没有第二条现金流；融资渠道单一，没有资本市场的窗口可用。这些特征，不是针对任何一家具体企业的断言，而是一个观察框架：当你听到某家企业“暂停投产”“债务展期”“诉讼增多”的消息时，可以拿这个框架去对照，看它离边缘有多远。

把这些观察合在一起，可以得出一个关于“熬”的粗略图景：熬，不是无限期的。熬有两种结束的方式。一种是价格涨回成本线以上，亏损停止，大家都松一口气；另一种是资金断裂，一批企业倒下，产能被迫转手或退出，供给收缩，价格才有机会回升。至于哪一种先来，不同的企业有不同的答案，这就是资金钟时代周期的不确定性所在：它不再有一个人人都看得见的、十个月的倒计时。

在时间上，也有几个可以预先写下来的检验点。2027年8月，牧原转债到期，届时企业如何处理，是一个观察窗口；2026年年报和2027年一季报，将显示这一轮亏损到底对现金和负债造成了多大冲击；2027年上半年，如果价格仍然在完全成本以下，而龙头企业的出栏仍然同比增长，那就说明“熬”还在继续；如果出现头部企业出栏同比下降、母猪加速淘汰，才是供给端真正转向的信号。这些窗口现在只是日历上的几个日期，本书把它们写在这里，是为了让读者将来可以回头核对，看这里的判断经不经得起时间。

这套新指标也有它的局限。财务报表是滞后的，半年报要在八月才能看到六月的情况；负债率只能说明一个断面，不能预测银行的态度；融资环境又受到宏观经济、利率政策、资本市场情绪的影响，不是猪价的函数。所以，本书并不主张用这些指标取代母猪存栏，而是主张把它们并排放在一起读。后面第十七章会给出一张完整的“读数卡”，把供给端的这些新读数与需求端的指标合在一处。本章只想让读者先明白一件事：当周期的钟换了，你就不能只看旧钟的指针。

回到本章开头的那两个数字。2006年一头猪亏150元，农户用卖母猪来回应；2026年一头猪亏157元，集团用多出栏、多融资、多对冲来回应。前者的“退出”，是因为他没有别的选择；后者的“熬”，是因为他有。熬得住的人，手里往往还有一件武器：效率。同样的资金，能养出更多的猪；同样的母猪，能产出更多的小猪。母猪从十几头到二十几头、甚至接近三十头的提升，让熬的人不仅能熬，还能在熬的过程

中，继续把产能悄悄地补回来。这件武器，是个体最合理的选择，也恰恰是整体最不合理的结果。它的故事，留给下一章。

本章资料来源

- 湖南日报（红网、新浪财经转载），《猪价迎来新一轮“上扬” 专家：汰劣补优抢抓行情》，2006年9月13日（转载日期）。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml
- 贵州日报（新浪新闻转载），《生猪价格持续下跌原因何在？》，2006年6月21日。https://news.sina.com.cn/o/2006-06-21/08249258265s.shtml
- 中国日报（China Daily），“Disease claimed 1 million pigs in 2006”，2007年6月11日。https://www.chinadaily.com.cn/china/2007-06/11/content_891811.htm
- 经济日报（澎湃新闻转载），《“猪市”变化：散户养殖加速退出市场，冷链物流迎来发展机遇》，2019年3月26日。https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_3200186
- 虎嗅（转自红餐供应链指南），《巨头刹车、散户离场背后，谁在“操控”猪周期？》，2025年12月17日。https://m.huxiu.com/article/4818182.html
- 开源证券研究所，《周期底部业绩承压，养殖屠宰双轮驱动成效显著——公司信息更新报告》（牧原股份），2026年8月26日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202608261828455187_1.pdf
- 华尔街见闻，《猪价低迷拖累业绩，牧原股份上半年净亏损60.8亿元，经营现金流转负》，2026年8月20日。https://wallstreetcn.com/articles/3779901
- 同花顺财经，《牧原股份行使港股超额配股权 募资13.95亿港元加码海外拓展》，2026年3月6日。https://stock.10jqka.com.cn/20260306/c675125468.shtml
- 东海证券（财闻、同花顺财经转载），《猪价走弱盈利筑底，成本优势领先，东海证券：维持温氏股份“买入”评级》，2026年9月7日。https://stock.10jqka.com.cn/20260907/c679659408.shtml
- 温氏股份，《2025年年度报告摘要》（东方财富公告），2026年4月21日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H2_AN202604211821387780_1.pdf
- 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》，2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html
- 新华网，《从重整到重生 正邦科技归来——江西拯救大型养猪头部企业正邦科技侧记》，2025年6月27日。https://www.news.cn/food/20250627/ae1ddd0757fa4c36973ef5c10ee07916/c.html
- 新华网，《财经深一度丨从“稳起步”到“深扎根”，生猪期货迎来上市五周年》，2026年1月8日。https://www.news.cn/fortune/20260108/39fa1381c4a64038922faac222a27079/c.html
- 国金证券研究所，生猪周期研究报告（原文未标注标题），2025年5月12日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
- 虎嗅，《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》，2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html
- 财问新闻，《生猪期价遭遇“膝斩” 明年二季度猪价或迎来修复》，2026年10月20日。https://www.caiwennews.com/article/1658482.shtml

- 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》，2026年2月（文件未标注具体日期）。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf
- 时代周报（虎嗅转载），《苦熬周期！22家上市猪企21家上半年亏损，三大头部猪企合计负债超2300亿》，2026年9月4日。https://m.huxiu.com/article/4888611.html
- 经济观察报（新浪财经转载），《一边巨亏一边涨价 猪周期拐点悬念再起》，2026年7月19日。https://cj.sina.com.cn/articles/view/1641561812/61d83ed400101d7tu
- 万联证券研究所，《能繁母猪去化超预期，猪价拐点有望出现》，2026年10月23日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610251830890596_1.pdf

第六章　效率的反噬：从18头到29头

2025年有一个很容易被忽略的反常。这一年，全国能繁母猪从2024年末的约4078万头减到2025年末的3961万头，净减了117万头；按理说，生育的“工厂”缩小了，肉应当少一点。可国家统计局公布的结果是，全年猪肉产量5938万吨，增长4.1%，创下历史新高；生猪出栏71973万头，增长2.4%。母猪少了近3%，猪肉多了4%。到了2026年，这个反常还在延续：上半年全国能繁母猪存栏比一年前少了263万头，降幅6.5%，同期生猪出栏却增长1.7%，猪肉产量增长3.3%。

如果你是在菜市场里卖了半辈子肉的人，这组数字会让你觉得别扭：母猪都少了，哪来这么多猪？答案并不神秘，它藏在一个多数人从来没听过的指标里，叫PSY。过去二十年，养猪业最大的一场静悄悄的革命，不是猪价怎么涨怎么跌，而是一头母猪一年能多生、多养活几头小猪。这场革命本身是好事，是无数养殖人用技术和管理一点点抠出来的；可它偏偏在周期最需要“收缩”的时候，成了一股往回拉的力量。这一章要讲的，就是这股力量如何把“减产能”这件事吃掉，又为什么说它是一个“个体都对、合起来却错”的陷阱。

一、PSY：一头母猪一年的“亩产”

先把这个词讲明白。PSY是英文缩写，意思是“每头母猪每年提供的断奶仔猪头数”。说得再直白一点：把一头母猪养满一年，数一数它这一年一共带大了多少头能离开母乳、独立吃料的小猪，这个数就是它的PSY。它不是母猪生了多少头——刚生下来的仔猪里有死胎、有压死的、有饿死的、有病死的，这些不算；它算的是活着挨到断奶那一天的。

打个种田人都懂的比方。母猪场里的每一头母猪，就像一亩田；PSY，就是这亩田的“亩产”。湖南的农户都清楚，同样种一亩早稻，种子好不好、水肥跟不跟、病虫害防不防，一亩能差出一两百斤。养猪也是这个道理：同样一头母猪，在管理粗放的小场里，一年可能带大十六七头；在管理精细的大场里，能带大二十几头甚至近三十头。养猪人手里的“田”是母猪，母猪的头数叫存栏，而亩产叫PSY。要算全国能出多少猪，不能只数有多少亩田，还得问一亩产多少。

不妨设想两个相隔不远的猪场（这是典型化的场景，不指向任何一家具体的场）。一个是丘陵里的小场，300头母猪，老板两口子带着两个工人，产房里的温度靠经验调，仔猪闹肚子了才请兽医；另一个是几十公里外的集团分场，3000头母猪，产房有恒温控制，配种、分娩、断奶按周排成表，每周哪几栏进、哪几栏出，墙上的白板写得清清楚楚。两个场的母猪外表看不出差别，可是一年下来，前者每头母猪带大的小猪，可能比平均水平少好几头，后者却能比平均水平多出好几头。大公国际的报告里有一组数字可以作旁证：2024年行业平均PSY是24.03头，而排在前10%的场，达到了30.8头（这条序列只作旁证，口径见本节后文）。两者相差近7头；放在1000头母猪的场里，一年就是近7000头小猪的差距，足够多出一个中型育肥场的货源。

那么这个“亩产”是怎么构成的？中国农业科学院北京畜牧兽医研究所的研究人员在2026年6月接受《每日经济新闻》采访时，给出过一个简单的算式：PSY等于每窝产活仔数，乘以一年里生几窝，再乘以仔猪的成活率。这三个因子，二十年来都在往好的方向走。据受访专家介绍，二十年前一窝产活仔大约十到十一头，如今是十四到十五头；一头母猪一年生产的胎次，从约2.1胎提高到2.3至2.4胎；仔猪断奶的日龄，从二十八到三十天缩短到二十一到二十四天，母猪能更早回到下一轮配种。再加上“批次化生产”——同一批母猪在一周之内集中配种、集中产仔，产房像工厂的流水线一样满负荷轮转——整个系统的节奏被压得越来越紧。这些变化不是一夜之间发生的，也不是靠某一项发明：大公国际的报告把头部企业与行业平均拉开差距的原因归结为育种、营养、疫病防控、精细化管理和数字化投入几个方面。仅以研发投入为例，该报告列出的数字是，2025年前三季度，牧原股份投入12.63亿元，温氏股份投入5.95亿元。对一个普通的中小养殖户来说，这样的投入既买不起，也没有必要自己去做，最现实的办法就是向这些企业买种猪、买仔猪、加入它们的合作体系——这也是效率为什么会和“规模化”结伴而行，越走越集中。

把三个因子的变化折算成最后的数字，行业平均的PSY从2021年的约18.3头，升到2023年的22.7头、2025年的24.3头（申万宏源研究的数据，经界面新闻转引）。另一份来自大公国际的报告给出的数字略有出入，只作旁证：2021年平均18.32头，2024年24.03头，而2024年行业前10%的母猪场，PSY达到了30.8头。头部企业在这条路上跑得更快：申万宏源的研究称，头部企业已经达到29至32头；界面新闻报道，牧原股份的平均PSY约为29头，表现最好的场线达到34头。“从18头到29头”，指的就是这条线的两端——2021年前后行业平均的水平，与今天头部企业的水平。

这里要把几组口径分开放。申万宏源的序列是行业平均，2021年18.3头、2023年22.7头、2025年24.3头；大公国际的序列同为行业平均，2021年18.32头、2024年24.03头。两者在2021年的起点上吻合，往后并不对齐，大公的2024年已经接近申万的2025年，样本和算法大概有差别，所以本书不把两条线接成一条，也不据此推算“每年提高多少头”，只取它们共同的方向。头部的数字另算：大公国际的前10%猪场（2024年30.8头）、申万宏源的头部企业（29至32头）、牧原的平均约29头，是三个不同的“头部”，彼此不换算。国金证券说我国平均约22头，是2025年5月的一个估算，与前两者的口径又不同。最后，MSY是另一把尺子，数的是最终出栏的肥猪，取全国口径，下一节用它做算术。

在这条线上，还有一个可以对照的外国样本。受访专家说，养猪业最发达的国家之一丹麦，PSY约在37头；国内头部企业约30头，大部分大企业在26到27头。要从26、27头再往上爬到31、32头，据这位专家的判断，许多企业需要五六年的时间，而且越往上越难，因为母猪的生理有一道天花板：丹麦的母猪只有十四个乳头，如果一窝产十七头，就有约三头吃不上奶，产得多了，仔猪出生时就偏瘦弱。这句话提醒了两件事：一是效率这条路还远没有走到头，未来几年头部企业还会往上提；二是它总会碰到生理的边界，不是无限的。丹麦农业与食品委员会公布的2024年全国平均数据显示，丹麦每头母猪一年断奶35.6头，每窝断奶15.9头（3tres3转述）；国金证券2025年5月的研究，则把发达国家的水平概括为25至30头，把我国的平均水平估为22头左右。几份材料的口径和样本各不相同，规模场与全国平均不能直接相比，本书不把它们拼成一张表，只取它们共同指向的方向：国内头部企业与丹麦仍有五六头的差距，行业平均离头部又有一段距离，这两段距离，就是未来几年还会继续释放的产能空间。再看一组全国样本的过程指标：2026年上半年，配种分娩率为81.7%，产房存

活率超过92.6%（Mysteel统计），也就是说，每五头配种的母猪里，仍有近一头没有成功分娩；每一百头出生的仔猪里，仍有七头多没能活到断奶。这两处都是效率还能继续往上挤的地方。

效率的好处，首先落在成本上。这位专家做过一个粗算：假设一头母猪一年的饲养费用是5000元（这是他为了说明问题设定的假设，不是统计值），PSY是18头时，每头断奶仔猪分摊到约278元；PSY提到24头，约208元，每头仔猪的成本下降约70元，降幅超过四分之一。再叠加育肥阶段饲料转化率的改善——据同一位专家介绍，每长一公斤肉要吃的料，多年前是三公斤出头，现在行业平均降到约2.65公斤，头部企业能做到2.4到2.55公斤——一头猪的总成本可以下降约300元。这是中国猪业二十年来最实在的进步：全国平均养殖成本，据受访专家说，从14到15元/公斤降到约13元，头部企业降到11到12元。

读到这里，有人会问：一边说PSY是24头，一边说MSY只有17头左右，到底哪个数对？这两个数讲的是链条上不同的位置，口径也不同。PSY数的是“断奶时还活着的小猪”，多半取自规模场的统计；MSY数的是“最终卖出去的肥猪”，取自全国口径，里面还平均进了大量效率偏低的中小场，也扣除了断奶之后到出栏之前的损耗。打个比方，PSY像是工厂门口登记的“今天进了多少原料”，MSY像是仓库出货单上的“今天实际发走多少成品”，前者永远比后者大一些。本章两个数都用，是因为它们说明的是同一件事：无论从哪一头量，每头母猪背后的产出，十多年来都在稳步上升。

所以，PSY绝不是什么“坏东西”，它本身只是一个中性的度量。在一个吃肉越来越多的时代，它让同样的粮食、同样的土地、同样的人手，养出了更多的猪肉，也让养猪人在价格低迷时有更厚的底子。问题在于，当这个“亩产”被推到这么高的位置，那条老规律——“母猪少了，猪就少了”——还灵不灵？

二、效率如何吃掉去产能

回到前面那组反常的数字。2025年，母猪净减了117万头，猪肉产量却增长了4.1%。这两件事怎么会同时发生？中国农业科学院的朱增勇研究员给出过一个更直接的度量，叫MSY，意思是每头母猪一年最终能出栏多少头肥猪，等于PSY再乘以断奶

后到出栏的成活率。他测算，2025年全国的MSY约为16.9头，比2024年提高了约0.5头。再往前推一步，他还给过一个经验换算：按全国一年出栏约7亿头来算，MSY每提高1头，就意味着少养约150万头母猪，也能产出同样多的肥猪。

把这两个数放在一起，可以做一道简单的算术，但要先说清楚算法，并且分两种口径。第一种是专家经验换算：按朱增勇的经验换算，MSY提高0.5头，对应少养约75万头母猪。第二种是按出栏推算：MSY提高约3%（0.5头除以16.4头），同样的出栏量只需要少约3%的母猪，也就是4000万头的3%，约120万头（作者粗算，用的是母猪存栏的量级）。两种口径合起来，对应的少养母猪数落在约75万至120万头之间，而2025年实际减少的是117万头，落在这个区间的上端附近。也就是说，2025年母猪那一刀砍下去，看起来力度不小，按这个算术，大体只是把效率提升带来的“新增产能”抵消，净减下来的部分有限，很难让产量真正下降。需要补一句：出栏对母猪的反应有十个月上下的时滞，2025年的出栏更多对应2024年底、2025年初的母猪，所以这道算术只能说明方向，不能当作精确的对账。（MSY是全国口径，PSY多是规模场的口径，两者不能直接相减，这里只用来说明方向。）如果把能繁母猪的数量比作“田亩数”，这一年的情形是：田亩少了近3%，亩产多了三个百分点上下，总产量没有因此减少，甚至还多了一点。

再看一个更极端的样本。牧原股份是全球最大的养猪企业之一，它的半年报显示，2025年6月末公司能繁母猪存栏343.1万头，到2026年6月末降到311.3万头，减了约9%——这个降幅，比全国平均还要大。可同一份半年报里的另一个数是：2026年上半年销售商品猪3861.5万头，去年同期是3839.4万头，不降反升约0.6%。母猪减了近一成，卖出去的猪却一头没少。这家企业的管理层在2026年8月的业绩交流会上说，上半年的重心在母猪场和繁殖场的蓝耳病净化、后备母猪的驯化，并通过替换低效母猪来提升整个母猪群的效能（界面新闻的概括）。也就是说，被淘汰的是效率最差的那一批，留下的每一头都更能生。

这是效率吃掉去产能的第二个机制，值得多说两句。去产能，是要拿掉母猪，那么谁先被拿掉？在企业的账上，当然是产仔最少、断奶最差、病弱多发的“低效母猪”。一头年产十五六头的老母猪被淘汰，对总产量的影响，远小于一头年产二十八头的壮年母猪被淘汰。所以，减一百万头母猪，并不等于减一百万头“平均产能”，而是减了一百万头“偏低的产能”。去产能的头数越是由低效母猪构成，头数下降与产量下

降之间的距离就越远。国信期货的一份研报，把这件事概括为：效率提升，已经改变了从“减产能”到“减产量”的那种线性关系（据界面新闻转引）。过去减一成母猪大致减一成猪，现在不是了。

还有一层更容易被忽略。用来衡量“产能该减到哪里”的那把尺子，本身就是用母猪头数刻的。官方的调控方案规定了一个“正常保有量”，围绕它划出绿色、黄色、红色的区间，母猪多了就预警，少了就提示补栏。这套办法在PSY十几头的年代很好用，因为那时一头母猪大致等于一头母猪的产能。可是今天，同样一头母猪背后的产能已经大不相同。作者做个粗算：按行业平均PSY，2021年的18.3头与2025年的24.3头相比，同样数量的母猪，产能大约高出三分之一。2026年调控方案把正常保有量下调到约3750万头，而2021年暂行方案里的基准是4100万头（第四章已经核对）；拿“3750万头×24.3头”和“4100万头×18.3头”粗略相比，前者的断奶仔猪总量反而高出约两成。也就是说，尺子上的刻度虽然降了，它所对应的产能却未必降；新的“正常”，可能比旧的“正常”更能生猪。

再把时间拉长看，第三个机制是“换了一批人在减”。老规律里，母猪的减少主要靠散户：价格一跌，千家万户的小场卖母猪、空栏，母猪数立刻下降，而这些小场的PSY本来就偏低，一减就是真减。可今天的猪业已经被大企业主导。朱增勇在采访中提到，2025年，年出栏500头以上的规模场占全国出栏的七成以上，前20家企业占36%；而他对去化节奏的解释是：大型企业减产更慢、幅度更小，所以这一轮能繁母猪的去化不如以往快。另一组数字也佐证了集中度的变化：前十大上市猪企的出栏占比，据《期货日报》引用的数据，2021年为14.31%，2025年上半年为23.7%。减母猪的主力，从“千万个没有选择的小户”，变成了“几十家精于算账的大企业”。后者的母猪平均效率高，减得慢，每一头留下的都更能生。

这种“母猪减了、猪没少”的时差，2026年同样成立。三季度末全国能繁母猪降到3602万头，同比降10.7%（数字和来龙去脉见第四章），而前三季度生猪出栏同比增长1.4%，猪肉产量增长3.2%（《期货日报》2026年10月21日转引国家统计局）。母猪少了一成多，出栏和肉量却都还在增长。这篇文章的结论大意是：单产还在持续提升，母猪存栏减少的效果，尚未完全传到商品猪出栏的下降上。这句话里其实装着两种解释，一种是单产在抬高，一种是时滞还没走完，第四章已经讲过，两者在眼下的数据里分不开。

这样，就能理解为什么第四章里那个“十个月”的预期落空。当年专家的算法是：母猪减少，十个月后，商品猪的出栏会减少，供过于求缓解，价格回头。这个算法有一个隐含的前提：一头母猪对应的出栏量是大致固定的。前提一旦松动，算法就失灵了。母猪每月减少的头数，要先去抵消每头母猪多生出来的那几头，抵完之后剩下的才是真减量。这个抵消量究竟有多大，和MSY每年提高多少有关：按朱增勇的经验换算，MSY每年多提高1头，母猪就得多减150万头才能让产量不增加；要让产量真正下降，减的就得更多。养猪人所熟悉的“看母猪、数母猪”，等于是在看一个已经漂移的刻度。这并不是说母猪存栏没有用——它仍然是产能的基础数据，仍然决定着未来的大方向——而是说，单看它不够了，至少还要配上两个数一起看：一个是每头母猪的实际产出（MSY或PSY），另一个是出栏的实际重量。前者告诉你一头母猪背后有多少猪，后者告诉你一头猪背后有多少肉。这三个数放在一起，才是一张比较完整的“供给地图”。后面第十七章还会回到这个问题，把它整理成一套可以日常使用的读数。

举一个更生活化的例子。一家面馆有四个灶台，每个灶台一小时出二十碗面，一小时能出八十碗。生意不好，老板决定“去产能”，关掉一个灶台，只留三个。可就在同一个月，他把剩下三个灶台换了火力更猛的炉头，又改了排班，让每个灶台一小时能出二十八碗，三个灶台加起来八十四碗，比原来还多。你站在门外数灶台，会觉得这家店在收缩；你站在隔壁，看着他们的面一碗一碗往外端，只会觉得对手更凶了。在这个例子里，“灶台数”就是能繁母猪存栏，“一小时出多少碗”就是MSY，而“一小时总出碗数”才是真正压在市场上的供给。数灶台的人，永远追不上改炉头的人。

要体会“线性关系”曾经是什么样，可以回头看2019年。那年9月，全国能繁母猪存栏1913万头，比一年前降38.9%；生猪存栏19190万头，降41.1%。母猪降了近四成，猪也少了四成多，两条线几乎一一对应，那是非洲猪瘟强行拔掉了产能的年份，效率根本来不及发挥作用。那样的年代里，“数母猪就知道猪有多少”是一句近乎准确的话。今天的情形是，母猪降了近一成，出栏还在增长；同样是“母猪减少”，含义已经截然不同。

三、另一种“隐性产能”：体重与二次育肥

母猪和仔猪的数量，只是故事的一半。一头猪出生后要养上约六个月才能卖，这期间有两个“调节阀”，握在养殖户手里，可以放大或缩小一年里实际压到市场上的肉量。一个是出栏体重——一头猪养到多重才卖；另一个是二次育肥——别人家的、已经长到一定大小的猪，被买进来继续养。这两件事，在官方统计的母猪头数和出栏头数里都看不见，但它们实实在在改变着市场上有多少肉。

先说体重。同一头猪，早卖一个月，体重110公斤；多养一个月，130公斤。多出来的这20公斤，是饲料变的肉，也是将来要上市的肉。据前面那位受访专家介绍，近二十年来，猪的生长速度大大加快：30到120公斤这一段，日增重从700至800克提高到900至1000克，六个月的出栏体重从约100公斤增加到120至130公斤。猪长得快了、长得大了，同样一头猪，产出的肉也多了。这是效率的另一张脸：不仅每头母猪带大的猪多了，每头猪长出的肉也多了。

用国家统计局的数据可以做一个粗略的验证。2025年生猪出栏同比增长2.4%，而猪肉产量增长4.1%，两者之间差了约1.7个百分点。这个差额，大致就是每头猪平均多出的肉。2026年也有同样的剪刀口：上半年出栏增长1.7%，猪肉产量增长3.3%；前三季度出栏增长1.4%，猪肉产量增长3.2%（《期货日报》转引国家统计局）。出栏的“头数”一直在微增，而“肉的重量”增得更快。每年有七亿多头猪出栏，只要平均每头多长一点，累积起来就是一个惊人的数字。作者做个测算：以125公斤的出栏体重为基准，全国每头猪平均多长10公斤，七亿多头猪就相当于凭空多出了近六千万头猪的肉量（7.2亿头×10公斤÷125公斤，约5760万头）。这是一个示意性的估算，不是统计值。作为对照，上面1.7个百分点的差额折成体重，平均每头只多出两公斤左右（125公斤的1.7%），十公斤是一个放大了的情景。它说明的道理是：出栏体重的几公斤，对市场的冲击，量级上可以和母猪的几十万头相比。

出栏体重，恰好是一个能够“憋着”的东西。猪价低迷时，养殖户的本能反应是“再养养，等涨”，于是把猪留在栏里多喂一段时间，体重悄悄涨上去，这叫压栏；猪价冲高时，则赶快出手，体重反而降下来。所以体重像一个水库的闸门：价格低时蓄水，闸门一开，高体重的肉集中涌出，既是一次集中的供给，也让价格难以回头。想象一个典型化的场景：湖南的一个自繁自养户，栏里有300头已经到了出栏体重的肥

猪，眼下猪价不到10元/公斤，一头卖了就是亏。他心里的账很简单：现在卖，是确定的亏；再养两周，也许能涨。于是他把猪留在栏里，让它们继续吃。每天饲料照样在花，体重一天天在涨，等到某天价格有点起色，这300头猪比两周前每头重了十来公斤，一起被赶上车。这一幕在许多猪场里同时上演，叠加起来，就是一个看不见的大水库。有意思的是，如果只按饲料账来算，这笔压栏并不划算：据前面那位专家的数据，料肉比约2.65，饲料价格3到4元/公斤，那么多长一公斤肉要吃掉大约8到10.6元的饲料（2.65乘以3至4，作者粗算），而这时每公斤猪价不到10元。也就是说，多养出来的这几公斤，光是饲料钱就几乎把卖价吃光了。养殖户仍然压栏，说明他们押注的是“明天的价格”。这是一种合理的推测，而不是被证实的事实；要验证它，需要看压栏期间的出栏均重与随后价格走势之间是否有稳定的先后关系。

数据上能看到的痕迹是这样的。卓创资讯监测的246家样本企业，7月出栏1992.26万头，出栏计划完成率97.16%，也就是说，按计划本该出栏的猪里，有近3%留在了栏里，作者按完成率倒推，样本里大约是58万头；8月又出现了主动压栏增重的情形，样本企业的日度出栏量环比只增1.84%，而出栏计划环比增了6.24%，卓创预计9月养殖端仍有一定的压栏增重空间。8月全国生猪交易均重约123.9公斤（卓创监测的“交易均重”），比7月只增加了0.06%，卓创的说法是仍处于低位、大体重猪的供应增加有限；《期货日报》2026年10月的文章则写，全国商品猪出栏均重已回升到125公斤附近。8月19日，肥猪与标准体重猪的价差一度拉到0.97元/公斤，这个价差鼓励着养殖场把猪养得更重一点再卖。把话说全：压栏在统计上的痕迹是真实的，量级却不大，现有数据撑不起“它是主要的供给压力”这样的结论。被压在栏里的猪不会消失，只是把供给推迟、集中到后面的月份，这是它与真正的去产能的根本区别。

有意思的是，官方已经注意到了这个“阀门”。据《期货日报》报道，2025年年中国家收储生猪的体重要求降到了115公斤，用收购标准引导养殖场不要把猪养得太大；该报道同时列出2025年6月各企业的出栏均重，都处在较低水平：牧原108.64公斤，温氏113.69公斤，新希望99.21公斤（据各公司月度销售简报）。到2025年7月23日的行业座谈会，管理部门又直接提出要控制肥猪出栏体重、减少二次育肥。体重与二育被写进会议要求，说明管理者很清楚：只数母猪、只数出栏头数，是量不住真实供给的。这些政策的来龙去脉，留给第七章。

再说二次育肥，行业里简称“二育”。它是什么？据《期货日报》转引华安期货的说明，二次育肥指养殖户买进200到250斤的健康猪，再继续喂到350斤甚至更重，然后卖出去赚价差。打个比方：这就像有人在菜市场收摊前，把价格很低的半大西瓜成批买走，放进自家的冷棚里再养几个礼拜，等西瓜涨价再卖。他不是生产者，是“囤货的人”。二育在猪价低位时抄底进场，往后一旦价格上涨，他们手里这批猪就会集中出栏，把涨幅压住；它的作用，是把当下的猪价托高，也把未来的猪价压低，这样一来，价格的波动被扭曲了节奏。这也是官方一再要求“减少二次育肥”的原因。

不过，2026年上半年的二育并不活跃。据一篇2026年6月的《期货日报》文章，标猪与肥猪的价差收窄，二育套利的空间消失，补栏和二育的积极性普遍走弱；Mysteel的统计里，7公斤仔猪的年内均价跌幅超过五成。下半年的情形则有起伏：7月价格反弹时，一德期货的分析师认为，这一轮上涨主要由短期出栏节奏调整、二次育肥和市场情绪推动，并非周期反弹提前启动，上涨动能正在衰减。卓创资讯监测的样本企业，卖给二次育肥渠道的猪，8月周均约13733头，比2025年同期少29.33%；8月7日当周约2.2万头，是4月下旬以来的高点，到8月21日当周又降到约7700头。8月初猪价偏低、肥标价差拉大的时候，二育补栏的积极性略有提升，价格一涨，积极性便迅速下降（这些是样本数据，反映的是趋势，不是全国总量）。也就是说，今年的二育不是主要的压力来源，它的作用更多是改变供给的节奏；反倒是“大体重猪压栏”在上半年更为突出：据同一篇文章，上半年大体重生猪集中压栏出栏，屠宰白条的均重创下同期新高。

说“另一种隐性产能”，指的就是这些躲在体重与二育里、官方的存栏统计看不见的东西。它们的特点是：一、不需要新增母猪，也不需要新增猪舍，只需要多喂一些饲料、多养几周；二、养殖户可以根据价格预期随时增减，具有很强的“弹性”；三、一旦价格走低，它们倾向于被“憋住”，于是在价格回升时形成集中的供给。这样看，以母猪头数为核心的去产能指标，就如同只量了水库的入水口，而没有量水库里已经蓄了多少水，也没有看闸门什么时候开。

最后顺带提一句，2026年6月的“四个带头”中，还有一项要求是“淘汰弱仔猪”。这一条在官方文本里没有展开解释，它背后的逻辑，大概也和PSY有关：只要追求高PSY，产房里就会尽量把每一头仔猪保住，哪怕它先天孱弱；把这类弱仔猪提前

淘汰，就等于从源头减去了一小部分未来的供给。至于这块“存量”到底有多大，目前没有公开的数字，本书不做推测。

四、效率是好事，为什么成了陷阱

到这里，一个看起来矛盾的问题摆在面前：效率提升明明是进步，是几代养猪人用技术和汗水换来的成果，为什么在这里却成了去产能的障碍，甚至让整个行业“越努力越亏”？回答这个问题，不能只盯着某一个猪场的账本，要把视线从单个猪场，移到整个行业的总量上来，看看每一家的“对”加在一起，会变成什么。

先看单个猪场。对于每一个养殖企业来说，提高PSY几乎是无可争议的选择。一头母猪多带大五头猪，每头猪的成本就降下来一截；在价格不变的时候，成本低就意味着多赚；在价格下跌的时候，成本低就意味着多亏得慢一点、多撑得久一点。据界面新闻报道，牧原2026年7月的养殖完全成本降到了11.5元/公斤，提前达成了全年目标；而行业平均的完全成本，据同一篇报道的数据，2023年约为15.58元/公斤，到2026年约为12元。各家口径不同，本书统一取牧原约11.5至12元/公斤、行业平均约12至13元/公斤的两档写法。企业与企业之间的差距同样明显：界面新闻引用的统计显示，16家头部猪企之间，头均成本最低的和最高的相差超过300元。在这样的比拼下，任何一家不提效率的企业，都可能是第一个被淘汰的。所以，每一家企业都有极强的动力去追求更高的PSY，这是它们各自的“最优解”。

可是当所有的企业同时这样做，结果就变了。每家企业都提高产量、降低成本，市场上猪肉的总量就上去了，价格被压下来，而价格下降会反过来逼迫每家企业继续提高效率去压成本，进入下一轮。这就像一条街上有十家早点铺，每一家都买了更快的蒸笼，希望多卖几笼包子；可是街上的早餐客人就那么多，每家都多蒸了，最后一笼包子的价格一起往下掉。个体看来，买蒸笼是明智之举，不买的话客人都被别人抢走了；合起来看，十家都多花了钱，收入却没有增加。经济学里，把这种“每个人都对，加起来却错”的情形叫做“合成谬误”。

效率还有一层更隐蔽的作用：它把“亏损线”一路往下压了。老养猪人心里有一条线：猪价低到多少，就算亏了，应该退出。可是当平均成本从14到15元/公斤降到13元，头部企业降到11到12元，这条线就往下移了。同样是9.99元的猪价，在过去是大

面积亏损，今天对成本最低的那一批企业来说，亏得没那么多。2026年1至6月，据《期货日报》一篇文章，自繁自养平均每头亏损约178.58元，头部企业的完全成本在5.7到6.5元/斤；亏是确实在亏，但亏损的深度，在很大程度上取决于你站在成本曲线的哪个位置。线下移了，“能撑下去的人”就变多了，而这些撑下来的人，每一个都在用更高的效率生产着更多的猪。

这就引出了“亏而不退”的另一半解释。第五章讲过，资金让大企业有能力“熬”；而这一章要补上的是，效率让大企业有理由“熬”。成本低、效率高的企业，在价格下行时发现，自己的头均亏损还算可控；一旦别人退出，自己能拿到更大的市场份额。谁先减产，谁就把份额让给对手。这是一个标准的“囚徒困境”：全行业一起减，大家都好；但只要有一家不减，减的那家就吃亏。把它说得具体一点：假设行业里只有甲乙两家大企业，各占一半市场。如果两家都减产一成，总量下降，价格回升，两家的日子都会好过；如果只有甲减产，价格只会略微回升，而乙不但享受了这点回升，还多卖了猪、多占了份额，甲反倒成了吃亏的一方。所以，在没有外力约束的情况下，两家的最优策略都是“你先减，我再看”。这并不是哪一家企业的道德问题，而是博弈的结构使然；也正因如此，第七章里那只“有形之手”为什么要点名大企业，就不难理解了。尽管农业农村部从2025年起就连续开会、点名，要求大企业带头压减，减产的节奏仍然偏慢，减下来的头数又有相当一部分被效率抵掉了。朱增勇在采访中也指出过这个问题：大型企业减产较慢、幅度较小，所以去化不如以往快速。

还有一个时间差上的“反噬”。蛛网模型里，价格信号传导到供给要经过一个固定的生物时滞：母猪的减少，约需十个月才变成出栏的减少。然而，效率提高的收益是即时的，今天换一套管理，明天PSY就能往上走；它不需要等十个月。于是，两股力量的时间不对等：减产要等，增效不用等。在这个竞速赛里，效率这一边永远先到。每个月，企业都在用更好的饲养方法把“失去的产量”追回来，这个追回的速度，快于母猪减少所带来的收缩。

对于这件事，行业内外并非只有一种看法，应当公平地摆出来。一种看法认为，低价和亏损正是市场的出清机制在起作用：成本高的场被挤出去，成本低的场留下来，行业的整体素质反而提高了，消费者也能以更低的价格吃到肉，所谓“陷阱”并不成立。这种看法有它的证据：据《期货日报》的文章，中小散户的成本劣势凸显，

尾部产能在被动出清；前面提到的16家头部猪企，头均成本最高与最低的相差超过300元，说明成本高的那一端确实在承压。另一种看法则指出，出清有两个前提：一是亏损的主体有退出的压力，二是退出之后留下的产能不会被立即填补。当前的问题恰恰在于，被挤出去的多是产量占比较小的中小场，留下的是产量占比很大的大企业，它们的效率又在持续提升；这样的出清，换来的是结构优化，却未必是总量收缩。本书的判断是，两种看法讲的是同一件事的两个层面：结构上，效率让行业变强了；总量上，它让价格回头变慢了。

卓创资讯分析师范晴晴的判断，落在第二个层面：能繁母猪存栏虽有小幅回落，品系升级和种群年轻化却把产能的下降抵消掉了，生猪供给没有明显收缩。种群年轻化的意思，大致是淘汰产仔偏少的老母猪、补入更能生的后备母猪，母猪群的整体年龄变轻，同样头数的母猪，平均产出就更高。好比一支车队，既要减少车辆，又把老旧的卡车换成新车，车少了，一趟能拉的货却未必少。她的结论是，猪价长期上涨缺乏基本面支撑。这与前面两节的数字互相呼应，也是本章最想说明的一点：数母猪，数的是车的头数，不是车队的运力。

还要把话说得更全面一点，免得有人读出“效率有罪”的结论。说效率成了陷阱，并不是说提高效率有错，更不是说应该停下来，把PSY拉回18头。恰恰相反，效率提升使得中国以更少的粮食、更少的土地、更少的母猪，满足了十四亿人的吃肉需求，这是实实在在的成就；而在价格长期低迷的时代，成本最低的企业，也恰恰是最可能熬到天亮的企业。错位不在效率本身，而在效率与需求之间的比例：当效率每年提升、需求却几乎不涨甚至下滑（这将是第三编的主题）的时候，多出来的那一部分，只能以更低的价格来消化。效率是一把双刃剑，在需求有弹性的时代，它让价格更低、让更多的人吃得起肉，是好事；在需求失去弹性的时代，它只会把价格压到每个人的成本线之下。

可以把这一章的结论，压缩成一个“算术”：猪价下跌→企业亏损→母猪减少，这条老路上，中间那一环——“母猪减少”——被效率改造了，它不再等于“产量减少”。减一成母猪，如果效率同时提高一成，产量一头不少。一旦产量不少，价格就没有理由回升，亏损就没有理由结束，下一轮的“母猪减少”又得重新来过。这就是为什么会看到：能繁母猪减了十五个月，价格却始终没有回头。温度计的刻度，被效率悄悄拨动了。

最后要问一句：这个“反噬”会一直持续下去吗？从生理的边界看，答案是不会无限持续，但也不会很快结束。前面提到的那位专家估计，从26、27头提到31、32头，许多企业需要五六年；这意味着，在未来相当长的时间里，每一年都会有新的效率增量，从母猪群里源源不断地冒出来。同时，PSY爬升到靠近三十头以后，增速会放慢，母猪的乳头数、仔猪的出生重、哺乳的成活率会成为越来越硬的约束。因此，“效率抵消去产能”的力度不是恒定的，会随着PSY逼近生理上限而逐步变缓。至于这条曲线与需求端的变化谁先谁后，这一章不作判断，留待后面几编去看。只需记住一点：只要效率的增量还在，单看母猪头数的下降，就不足以断定供给真的在收缩。

到这里，已经走过了供给端的两个理由：第五章，资金给了大企业“熬”的能力；这一章，效率给了它们“熬”的底气，也抵消了“退”的效果。面对这样一个不再自行收缩的供给端，另一只手——政府——会怎么做？2019年的时候，这只手要把猪养起来；2026年，这只手又要让猪少养一点。一来一回之间，隔了整整七年。下一章就来看这只有形之手，是怎么从“养猪市长”走到“四个带头”的。

本章资料来源

- 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》，2026年2月（文件未标注具体日期）。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf
- 界面新闻，《【深度】牧原突围》，2026年8月（页面未标注具体日期）。https://m.jiemian.com/article/15029077.html
- 每日经济新闻（36氪转载），《猪价创17年新低，养猪的逻辑彻底变了，专家：猪周期已变形，“地板价”不会再现，反转拐点也不会来》，2026年6月16日。https://www.36kr.com/p/3855221192365065
- 《期货日报》（新浪财经转载），《生猪行业“反内卷”：围绕“控产能、降体重、限二育”精准发力》，2025年8月25日。https://finance.sina.cn/2025-08-25/detail-infncvcq2780761.d.html
- 第一财经，《农业农村部：稳住生猪和猪肉价格，切实做好稳产保供各项工作》，2025年7月23日。https://www.yicai.com/news/102738607.html
- 《期货日报》（Mysteel农产品网稿，新浪财经转载），《全线亏损、产能缓慢出清 2026上半年生猪市场复盘》，2026年6月26日。https://finance.sina.cn/futuremarket/qsyw/2026-06-26/detail-inietspp7255845.d.html
- 卓创资讯（同花顺转载），《生猪仍有增重空间，9月份出栏节奏或较为缓慢》，2026年8月27日。https://news.10jqka.com.cn/20260827/c679340848.shtml
- 《期货日报》（新华财经转载），《猪价二次探底 拐点仍需等待》，2026年10月21日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20261021/4484066_1.html

- 万联证券研究所，《能繁母猪去化超预期，猪价拐点有望出现》，2026年10月23日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610251830890596_1.pdf
- 同花顺（农业农村部畜牧兽医局发布），《农业农村部、国家发展改革委召开强化生猪产能综合调控座谈会》，2026年6月22日。https://news.10jqka.com.cn/20260622/c677626675.shtml
- 3tres3，“Denmark publishes national average pig production data for 2024”，2025年7月4日。https://www.3tres3.com/en/latest_swine_news/denmark-publishes-national-average-pig-production-data-for-2024_21596/
- 国金证券研究所，生猪周期研究报告（原文未标注标题），2025年5月12日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
- 时代周报（虎嗅转载），《苦熬周期！22家上市猪企21家上半年亏损，三大头部猪企合计负债超2300亿》，2026年9月4日。https://m.huxiu.com/article/4888611.html
- 经济观察报（新浪财经转载），《一边巨亏一边涨价 猪周期拐点悬念再起》，2026年7月19日。https://cj.sina.com.cn/articles/view/1641561812/61d83ed400101d7tu
- 智研咨询（引用农业农村部数据），《2019年中国养殖行业发展趋势：非瘟疫情反复，高猪价延续至2021年，猪鸡替代，禽链价格频创新高[图]》，2019年11月18日。https://www.chyxx.com/industry/201911/806515.html
- 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》，2026年2月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf （引国家统计局：2025年猪肉产量5938万吨、生猪出栏71973万头）
- 国家统计局，《魏锋华：全国夏粮实现丰收 畜牧生产稳定发展》，2026年7月16日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202607/t20260716_1964140.html （2026年上半年猪肉产量3119万吨、牛羊禽肉产量变化）
- 界面新闻，《供强需弱格局未变，农业农村部将严控生猪新增产能》，2026年7月。https://m.jiemian.com/article/14823313.html （7月13日至19日全国活猪价格11.50元/公斤；能繁母猪3780万头；正常保有量与调控区间）

第七章　有形之手：从“养猪市长”到“四个带头”

2019年9月，湖南14个市州的市长、州长，各自收到了一份并不起眼的通知。通知里有一个数字：本市州2019年生猪出栏头数，不得低于多少。这是一个“下限”。按照中国新闻周刊的报道，以这样的指标方式来激励生产，在养猪领域尚属首次。七年之后，2026年6月，农业农村部和国家发展改革委把大型养殖企业召到一起，也提出了四条要求，头一条叫“带头压减产能产量”。这一回，数字换了方向：不是“至少养多少”，而是“必须往下减”。

同一个行业，同一类行政力量，隔了七年，下达的却是方向相反的两道命令。前一道，是在猪肉价格冲向历史最高点时要求各地“把猪养起来”；后一道，是在猪价跌到扣除物价后二十年来最低点附近时要求大企业“把猪养少一点”。把这两件事并排放在一起，不是为了评判哪一次对、哪一次错——本书在这一章只描述、只分析，不对政策本身打分，也不提任何建议——而是想看清一件事：当市场自己的“周”失灵时，政府这只有形的手，是怎样一次次伸进来，又是怎样改变了整条回路的形状。

一、2019：把猪养起来

先把那年的背景交代清楚。2018年8月，非洲猪瘟传入辽宁，随后蔓延全国。据中国新闻周刊的报道，湖南的首例疫情出现在2018年10月23日。疫情加上各地养殖场的清退，使生猪存栏一年之内急剧下降。据智研咨询引用的农业农村部数据，到2019年9月，全国能繁母猪存栏只剩1913万头，不仅比一年前降了近四成，比2012年1月的4950万头更是累计降了61.4%（生猪存栏同期的降幅，第六章已经列过）。猪少了，

肉价就冲上去：2019年10月29日，全国生猪价格达到40.31元/公斤的历史新高，湖南的生猪价格也在42元/公斤上下。

还要补一笔更早的背景，才能理解当时养猪人的心态。在猪价冲顶的前一年，行业其实刚刚经历过一段难熬的日子。据中国新闻周刊引用的数据，2018年3月，监测的4000个养殖场里，亏损面达到78.01%，猪粮比跌到5.13，低点时一头猪亏损约400元。也就是说，许多养殖户在2018年上半年刚刚亏过一轮，家底是薄的，胆子是小的。紧接着，疫病来了，扑杀、关停、封控一个接一个。等到2019年猪价飞涨时，他们看到的不是“发财的机会”，而是一个上次亏的窟窿还没补上、这次赌输了可能血本无归的局面。

高到这个程度，按老办法，养猪人会不顾一切补栏。可这一次，他们没有那么快动手。原因有三层：一是疫病没有消除，补进去的猪苗说不定哪一天就整场被扑杀；二是多年来各地划定的“禁养区”范围很宽，很多原来的猪场已经被关停或拆除，想重来先得找地方；三是母猪的价格被炒得很高，据中国新闻周刊的报道，湖南的种猪价格从每头1200元涨到4300至4500元，涨到了原来的三倍半上下，进一笔母猪的成本一下子高了许多。价格在大声招手，供给却迟迟不动。于是，行政的手伸了进来。

本书用一个典型化的人物来还原那时的两难（不是某个具体的人）：湖南中部的一位养猪户，2018年底因疫情把二十几头母猪全部处理了，空着的栏舍里堆着杂物。2019年秋天，他听说猪价已经四十多块，隔壁镇有人在重新进苗。可他算了一笔账：一头种猪四千多元，是两年前的三倍多；他的栏舍要重新消毒、做生物安全改造；万一再有疫情，整批苗就没了。每一项单看都是可承受的，合在一起，就是一道“价格再高也迈不过去”的坎。价格喊得再响，也是喊给一个没有力气动的人听。

这只手有一个很具体的形状。湖南省的2019年生猪最低出栏任务，是4500万头，相当于2018年水平的75%（也就是说，2018年全省出栏约6000万头，这个数是按报道里的比例推算的）。这个数字被分解到14个市州：多数在200万到500万头之间，最少的张家界是50万头，最多的永州是590万头，衡阳居第二，是520万头。生猪出栏被写进“菜篮子”市长负责制的考核，并列入2019年和2020年的省级督查内容；2019年11月下旬，省里的督查组用了十天，走遍了14个市州，重点看生产和项目落实。衡阳市把这些指标层层分解，纳入全市绩效考核。

设想一个典型化的场景（不指向任何具体的人和地方）：湖南某县的畜牧站，站长的办公桌上，摆着一份“本县最低出栏任务”，旁边是镇里报上来的各养殖场存栏表。他每个月的工作，是按名单挨家打电话，问对方栏舍空着没有，苗买到了没有，有没有哪里需要协调。这样的电话，在2019年秋天，打遍了全省几千个乡镇。过去管猪的部门，管的是防疫、检疫、粪污；这一年，它们管的是“每家要养多少”。

指标之外，还配了一整套的“鼓励”。2019年9月6日，国务院办公厅印发《关于稳定生猪生产促进转型升级的意见》，提出一揽子共17条政策措施；农业农村部会同有关部门成立了恢复生猪生产协调办公室，负责调度和监测。这些措施的细节里，有几项很能说明问题。一是保险：根据财政部的通知，能繁母猪的保险金额由1000至1200元提高到1500元，育肥猪由500至600元提高到800元，养猪人心里的“万一”有了托底。二是用地：9月4日的通知明确，生猪养殖用地按设施农用地管理，取消附属设施用地15亩的上限；9月5日的通知规定，除法定的饮用水水源保护区、自然保护区核心区和缓冲区、人口集中区外，不得划定禁养区，超出法律法规范围的一律取消。三是资金：湖南省对养殖贷款给予贴息，300万元以内的部分补贴基准利率的50%，300万至1000万元的补40%，1000万至5000万元的补30%；衡阳等地还在国家和省补贴之上再加码，对新建的大型猪场加补10%，对存栏千头以上的种猪场每家补30万至50万元。四是物流：2019年9月1日起至2020年6月30日，整车合法运输种猪和冷冻猪肉免收通行费。

这里还有一个很有意味的转向。在此之前的几年里，出于环保的考虑，各地划定了大片的禁养区，不少规模不大的猪场因此关停；2019年的政策则要求，禁养区的划定必须回到法律规定的范围之内，超出的一律取消。同一个行政体系，前几年是在“减”，这一年是在“补”，方向的转变来得很快。养殖户对此的感受是复杂的：有人庆幸栏舍还能恢复，也有人担心政策会不会再变。这种“担心政策再变”，在后面的故事里还会重新出现。

在“加供给”的同时，也有“保市场”的动作。2019年9月初以来，国家累计投放了3万吨中央储备冻猪肉；9月19日单日投放1万吨，截至9月26日，三批累计投放猪肉2万吨，还有牛肉、羊肉的投放。各地同时启动“价格补贴联动机制”，据报道，截至8月21日，已有29个省份启动这一机制，发放临时补贴超过20亿元，惠及困难群众

8000多万人次。收储的方向，与后文要写到的2026年恰恰相反：2019年，国家是“放”，把库里的肉拿出来；2026年，国家是“收”，把市场上的肉买进去。

农业农村部为这场“恢复生产”定下了目标：到2020年底，生猪生产基本恢复到常年80%左右的水平。第一个起色在2019年10月出现。当月，全国能繁母猪存栏环比增长0.6%，这是2018年4月以来第一次环比上升；年出栏5000头以上的规模场，能繁母猪存栏环比增长4.7%。到11月，已有17个省份的能繁母猪存栏止降回升，比9月多了4个。一个湖南的养猪户给记者算过账：当时一头猪的预期利润约3000元，一头母猪一年能赚约6万元。账一旦算得出来，补栏的人就多了起来。

在湖南，这一轮恢复的节奏，当年的报道里有过一个预期：从补栏到出栏要将近一年，全省产能要到2020年底才能恢复。也就是说，2019年秋天下达的那些出栏任务，在当年几乎见不到效果，要到一年以后，才会变成屠宰场里的猪。在这一年多的“空档”里，任务的完成情况不得不用另外的东西替代：补栏的头数、能繁母猪的存栏、新建猪场的项目进度。衡阳那一类把任务分解到乡镇的做法，管的正是这些过程性的指标。行政的手在这里遇到了养猪业最顽固的特点：命令可以今天下达，猪却不能今天长大。

接下来的事，后面的章节会反复提到。从2019年10月起，全国能繁母猪存栏环比连续20个月增长，到2021年6月底达到4564万头（新华社报道，经行业媒体转载），不仅恢复到非瘟之前，还高出国家当时设定的正常水平：按后来2021年9月暂行方案里4100万头的基准粗算，4564万头约是正常保有量的111%，已经越过了110%的上限（这是作者事后用那把尺子作的粗算）。2021年全年猪肉产量5296万吨，比2020年的4113万吨增加近三成（按这两个数计算约28.8%）。价格则一路下行：全国生猪出栏均价从2021年1月6日的36.70元，跌到6月16日的14.4元，半年里跌去了六成以上（每日经济新闻）。从1913万头到4564万头，母猪存栏用了不到两年就翻了一倍多还有余。这是一次行政力量与市场信号合在一起的、规模罕见的“补栏”。至于它是政策的功劳多一些，还是价格本身的功劳多一些，没有人能把两者完全拆开，第三节还会回到这个问题。

二、2026：把猪养少

2026年的故事，其实在2025年就已经开了头。要看清楚这一点，需要回到2025年年中。据《期货日报》2025年8月的文章，2025年年中，农业农村部提出了新的产能调控框架：全国能繁母猪调减100万头，降到3950万头，“略高于基础产能”；同时，据《期货日报》报道，国家收储生猪的体重要求降到115公斤，并要求各地把能繁母猪、存栏、出栏均重和二次育肥的情况每月报送。过了一个多月，7月23日，农业农村部召开推动生猪产业高质量发展的座谈会，邀请了牧原、新希望、正大、德康、双汇、金锣等头部企业，会议提出要严格落实产能调控，合理淘汰能繁母猪，严控新增产能，同时要求减少二次育肥、控制肥猪出栏体重。

那次座谈会的时点有些特别。据第一财经转述农业农村部网站的报道，当时生猪养殖已经“连续14个月盈利”，也就是说，行业还在赚钱。会议的目的，按报道的说法，是“防止生产大起大落和价格大跌”。这与2019年的情形形成了对照：那一次是在价格已经冲顶、供给已经塌陷之后，行政之手才大力度进场；这一次是在行业还在盈利的时候，行政之手已经开始提前往回拉。这是一个时点上的区别，不涉及对错。

价格的背景也要交代一下。据卓创资讯的统计，2025年生猪全年均价13.74元/公斤，同比下滑17.97%，是近五年最低；湖南的猪价也是一路下滑，一直走到眼下（2026年10月下旬）当地毛猪收购价约4.3元/斤，也就是8.6元/公斤。在这样的价格轨道上，行政动作一项接一项地出台，其实是在一个“价格一直在下、动作一直在加”的背景里发生的。

进入2026年，工具箱里的东西多了起来。第一件是收储。2026年3月4日，国家启动第一批中央冻猪肉储备收储，挂牌竞价1万吨（据虎嗅网报道）；4月1日，国家发展改革委、商务部、财政部宣布开展第二批，4月3日以挂牌竞价方式收储1万吨，并要求各地同步收储，两批合计2万吨。国家发展改革委的说法是，节后消费回落等因素使猪价走低，已经进入“过度下跌一级预警区间”。收储的制度依据，是2021年6月发布的《完善政府猪肉储备调节机制做好猪肉市场保供稳价工作预案》：按这个预案，猪粮比价低于5:1进入一级预警，要立即启动收储。这把尺子在2021年9月和2023年初刚破5就触发过同样的操作，而2026年的读数深得多，对照放在第八章。

在收储和改尺子之间，还有一次容易被忽略的座谈会。据新华社2026年4月18日的报道，农业农村部通报了日前召开的生猪产业发展座谈会：会议提出完善生猪产能综合调控政策，加快淘汰低产高龄的能繁母猪和体弱仔猪，严控新增产能，减少二次育肥，加密生产监测预警；对头部企业，则要求带头落实产能去化，并结合环保、资产负债等约束避免盲目扩产；同时引导龙头企业通过订单养殖、托管代养带动中小养殖场户，推广低蛋白日粮技术。与会专家的判断是，受产能偏高和供给惯性增加影响，猪价处于低位运行，随着产能去化效果逐步显现，有望逐步企稳回升。后来的“四个带头”，在这次会议的措辞里已经能看到雏形，只是那时还没有把要求逐条落到动作上。

第二件是改尺子。2026年5月14日，农业农村部印发修订后的《生猪产能综合调控实施方案》，将全国能繁母猪正常保有量下调到约3750万头（此前的4100万头、3900万头两个版本，以及绿色区间的几次变化，第四章已经算过），绿色区间的上限由105%压到103%，黄色区间的上限由110%收到106%；能繁母猪10万头以上的大型集团被纳入全国监测名单；各省份的正常保有量以2025年末的存栏量为基数确定；规模猪场可以自愿加入国家级生猪产能调控场，名单每年更新。按报道的说法，方案对产业链的调控是分层的：能繁母猪是长期的，仔猪是中期的，商品猪是短期的。

第三件是点名。据界面新闻，2026年6月17日，农业农村部与国家发展改革委首次对大型养殖企业提出“四个带头”（农业农村部畜牧兽医局6月22日发布的座谈会消息只写“近日”，本书采用界面新闻的日期）：带头压减产能产量，带头严控二次育肥，带头淘汰弱仔猪，带头降低出栏体重。会议还要求企业提高生产统计监测数据的报送质量，要求相关主产省份抓紧修订和落实省级产能调控方案，继续实质性压减产能。与2025年的几次座谈会相比，这一次的特点是把要求具体到了动作上，也具体到了对象上：不再泛泛号召“调减”，而是对着几十家大企业，一条一条说明要做什么。一个典型化的场景可以帮助理解这件事：设想一家年出栏几百万头的集团，总部的生产部门每个月要往上报几张表，母猪存栏多少、后备母猪多少、出栏均重多少、有没有二次育肥；过去这些表主要用于内部管理，现在成了接受监督的材料。2025年年中起，地方要把这些数据每月报送给农业农村部；2026年6月的座谈会又专门强调了报送质量。管理的颗粒度，从“全国一个数”，细化到了“每家企业一本账”。

把2026年这几件事按日期排开，节奏是相当密的：3月4日第一批收储，4月3日第二批收储，4月18日产业发展座谈会，5月14日修订方案，6月17日“四个带头”，7月24日国务院新闻办公室发布会上通报“供强需弱格局尚未根本改变”，10月20日至23日中央储备冻猪肉进行轮换。从3月到10月，八个月里有七次公开动作，几乎每个月都有一件。与此相对，2019年的那一轮，从9月国务院办公厅印发意见到11月省里的督查，也不过两个多月，却是一套围绕“多养”的组合拳。两个年份有一个共同点：行政的动作都不是一次性的，而是一件接一件，一环扣一环。

把2019年和2026年并排放在一起，会发现两处值得对照的地方。一是命令的对象不同。2019年，指标下达给市州长，通过地方行政层层分解，最终落到千家万户的养殖户头上；2026年，要求直接对着大企业，同时省级方案也要修订，两条线并行。二是命令的方向与工具不同。2019年是“下限”，工具是出栏任务、保险、贴息、用地、取消禁养区、放储；2026年是“上限”与“瘦身”，工具是保有量下调、预警区间收紧、监测名单、收储、点名要求。再往细处看，两次都在动同一把尺子：2019年，是各省出栏的最低量；2026年，是全国能繁母猪的保有量。数字一动，市场的预期就跟着动。还有一处细节：2026年的方案规定，各省份的正常保有量以2025年末的存栏量为基数确定。这意味着，2025年下半年以来各地已经完成的调减，被当作新的起点，而不是需要追溯的欠账；对一个已经减过母猪的省份和一个没怎么减的省份，今后的“可调空间”也就不同。相比之下，2019年的出栏任务是按各地2018年的水平打折确定的，参照的是一个“曾经有过的高度”，而2026年的参照物是一个“眼下已有的存量”。一个向后看，一个向前看，倒也恰好对应着“补”与“压”两种方向。

那么，2026年的这些动作，已经产生了什么效果？从母猪头数看，是有的：能繁母猪从2025年末的3961万头降到三季度末的3602万头（各季度数字第四章已列出），牧原等头部企业的母猪也明显减少。新生仔猪数量在2026年3月，17个月来首次同比下降（据环球网转述朱增勇）。可从价格看，效果就没有那么清晰：2026年4月，全国生猪出栏均价触及8.67元/公斤的低点；7月13日至19日，农业农村部监测的全国活猪价格反弹到11.50元/公斤；10月14日，全国外三元均价又回到9.99元/公斤，再度跌破10元（两个系列口径不同，见第四章）。母猪确实少了，价格却没能因此站稳，这一点，第四章和第六章已经讲过其中的一部分原因。主管部门对此并没有回避：据界面新闻的报道，在国新办的发布会上，农业农村部发展规划司的负责人承认，6月底以

来供需关系逐步改善，但“供强需弱格局尚未根本改变”，并表示将继续抓好生猪产能综合调控、多渠道发布预警。2026年9月29日，农业农村部又明确要“常态化实施产能精准调控”（据虎嗅网引述），从这个措辞看，调控更像一项持续进行的安排，而不是一次性的应急动作。这是和2019年不同的地方：那一年的恢复目标写着时限，要在2020年底前恢复到常年80%左右的产能；这一次，公开表述里没有设定终点。

三、托住谷底，也拉长谷底

说到这里，读者自然要问：这些政策，到底有用没有？这个问题，不能用一个字回答，要分开来看。一种回答是“有用”，理由是价格没有变得更差，恐慌没有蔓延，消费者和养殖户都多了一个缓冲；另一种回答是“代价不小”，理由是谷底可能因此变长了，该退出的没有退出。两个回答，都有一部分证据支撑，也都有一部分证据缺口，下面分别摆出来。需要事先说明的是，所谓“平抑”，指的是把价格的振幅压小；所谓“拉长”，指的是把一次下行的时间拖久。这两件事并不矛盾：振幅小了，时间长了，恰恰可能同时发生。

先说政策平抑波动的作用。第一条，是稳定预期、防止恐慌。2026年4月初，当第二批收储启动时，业内人士的解读是，这类收储的目的主要在于释放托底信号、稳定预期、遏制恐慌性抛售，而不是直接把价格拉起来。这一点从数量上看得很清楚：两批合计2万吨，而2025年全国猪肉产量是5938万吨，平均每天约16.3万吨；2万吨相当于全国不到三个小时的产量（作者测算）。这个量级很难靠“买走多少肉”直接托住价格，它的意义更多是一个信号：国家在看着，价格不能无底线地往下掉。信号的作用，是让手里有猪、正在犹豫要不要割肉的养殖户少一点恐慌，让压栏的人少一点盲目。

第二条，是缩短恢复的时间。2019年到2021年，全国母猪从1913万头恢复到4564万头，用了不到两年。如果没有政策、全靠市场自发恢复，这个过程是否会慢一些？这是一个无法做对照实验的问题，因为历史只发生了一次。但可以确定的是，当时的价格信号和行政手段是同时发力的，而且政策在疫病、土地、资金等方面，针对阻碍补栏的障碍出台了一批措施。从保障民生的角度看，肉价高企的那几个月，困难群体的临时补贴、储备肉的投放，也都有实际的覆盖面（前文已列数字）。

第三条，是控制幅度，防止大起大落。这是“稳定派”最常用的理由，它的证据来自生活而不仅是统计。支持这一观点的人会指出：2019年之后的“猪周期”波动幅度其实很大，从40元以上到后来的10元以下，如果没有任何行政的参与，波动或许更大。他们还会指出，养猪业事关“菜篮子”，肉价的稳定对居民生活、对整体物价都有意义。这些理由都不是空话。

还有一个角度值得补充：收储线本身所代表的“地板”。2021年9月和2023年初，猪粮比刚刚跌破5:1，就启动了一级预警和收储；到了2026年，这条线被突破得更深、停留得更久，东莞证券在4月初的观察是，猪粮比价已连续一个多月低于5:1（具体读数对照见第八章）。同一条线，2021年和2023年只是刚刚碰到就启动了响应，2026年却是一路压到了它的下方。是下行的压力比以往大，还是供给端的“熬”改变了这条线所起的作用？这些问题没有现成的答案，但它们提示，政策工具的效力，取决于它所面对的那个回路的状态，而不只取决于工具本身。

再说代价。代价的第一层，是出清的节奏被改变。市场里的“周期”，本来依赖一个朴素的机制：价格低到一定程度，成本高的退出，供给收缩，价格回升。如果在价格下行的路上，有一只手在底部放了个托板，成本高的企业就可能多撑一段。2026年4月初，福建南平的一位养殖场负责人对媒体说，当时淘汰母猪与肥猪的价差只有大约1元/斤，而正常的情况是低约2元；他据此判断，大规模淘汰尚未开始。朱增勇在2026年6月的采访中也提到，仔猪价格仍然偏高，淘汰母猪价格也处于较高水平，反映出部分养殖户仍有投机心理。这两处观察提示，在价格已经跌到扣除物价后二十年来最低点附近时，市场上可能仍有一部分人在等，而不是在退。他们在等什么？一种可能的解释是，等价格自己涨回来；另一种可能的解释是，等政策的托底和产能调控把供给压下去。到底是哪一种，需要更多的数据才能判断。

代价的第二层，是时间。这一轮下行，自2024年8月高点算起，已经25到26个月，是有记录以来第二长的下行段，仅次于2011年9月至2014年4月的31个月（历轮下行时长见第二章）。有人会说，这一轮下行之所以这么长，就是因为政策托了底，让该退出的没有退出。这个说法有它的逻辑，但是单凭下行时长，无法证明这一点：这一轮的下行同时伴随着效率提升、规模化、需求疲软等好几股力量，政策只是其中之一，没有办法单独拎出来衡量。因此，“拉长谷底”在这里是一个需要检验的假说，而不是已经证实的结论。

代价里还有一项是实物的，它和收储这一工具直接相连：买进来的冻肉，总是要卖出去的。据《期货日报》2026年10月的文章，10月20日至23日，中央储备冻猪肉进行了轮换操作，放储和收储各2.85万吨；同期样本屠宰企业的冻品库容率在31.9%至32.2%之间，比上年同期高出约14个百分点。国家收储的肉不会无限期放在库里，轮换和出库的节奏，会被市场当作未来供给的一部分来预期。有人认为，这是储备制度正常的“吞吐”，对价格影响有限；也有人担心，库里的存量会成为价格上方的一块“天花板”。这两种看法，目前都缺少足够的数据去验证，本书只把它列为一个需要观察的变量，不做判断。

代价的第三层，是尺子本身的移动。前面提到，正常保有量从2021年的4100万头，到2024年的3900万头，再到2026年的3750万头（第四章已经细算），绿色区间的上限又从105%压到103%。每一次下调，都是对“产能是否偏多”的重新认定；但从另一个角度看，一把会移动的尺子，会让市场主体难以预判。一个大企业的决策者，需要同时判断价格、猜测同行，还要猜测下一次座谈会会提什么要求。对于只想着把猪养好的人来说，行政信号成了一个新的变量。

代价的第四层，也许是结构上的。政策是对大企业点名，可真正被亏损逼出去的，往往是小的、散的、资金薄的场。朱增勇说得很明确：大型企业减产较慢、幅度较小，所以去化不如以往快速。如果托底政策降低了大企业的“断粮”风险，而小场却依然承受着亏损，那么出清的方向就会更偏向小场，行业集中度会进一步提高。至于集中度高一点是好是坏，不属于本书这一章的评价范围，这里只是描述：政策的作用，是对不同规模的主体不均匀的。

调控还有一个技术性的前提，常常被忽略，那就是数据。无论是保有量的三色区间，还是对大企业的监测名单，都要靠及时、准确的存栏与出栏数据才能运转。2026年6月的座谈会，专门要求企业提高生产统计监测数据的报送质量，这句话本身很能说明问题：政策越是精细到企业，对数据的依赖就越高。这并不意味着已经存在失真，只是说明，调控的精度，取决于监测的精度。在母猪效率不断变化、体重和二次育肥又不在母猪头数里的情况下，要监测“真实产能”，需要的数据比过去多得多。

于是，围绕“托底”有两种看法，各有各的逻辑。一种看法可以概括为“出清派”：价格是最好的信号，让价格跌，才能让成本高的退出，行政托底只会让痛苦延后、让底部拖长；另一种看法可以概括为“稳定派”：猪肉是民生大宗，价格大起大落

的社会成本太高，非瘟那样的外部冲击也不是市场自己能消化的，适度的行政托底是必要的缓冲。两种看法都有证据，也都有反例。要检验“托底拖长了谷底”这个说法，需要几类数据：有无收储的时期，淘汰母猪的屠宰量变化；淘汰母猪与肥猪价差的走势；大型企业与中小场各自的母猪去化速度；以及相同价格水平下，亏损持续时间的比较。这些数据，目前公开的还不完整。本书的立场是：在这一章，只把两边的论据摆出来，不判定谁对谁错。

四、一来一回七年：一个关于回路的故事

从2019年9月到2026年6月，一共六年九个月，接近七年。在这七年里，国家先是把一个塌掉的产能扶起来，后是把一个偏多的产能往下压，一升一降之间，猪价从40元以上走到了10元以下。把这个过程不当作两个孤立的政策事件，而是当作一个“回路”的故事来读，会发现更有意思的东西。

本书开篇讲过，猪周期之所以能“周”，是因为价格、产量、收入、吃肉四样东西连成一条回路：猪贵了多养，猪多了价跌，价跌了养不起的退出、吃得起的多吃，价格又回来。2019年的时候，这条回路的“价格到补栏”一段出了故障：价格已经飙到40元，补栏的动力却被疫病的恐惧、禁养区的限制、种猪的高价压住了。于是行政的手，扮演了这一段缺失的连接：用任务、补贴、贴息、保险和用地，试图把“价格高了就多养”的信号翻译成行动。它做的事，是替回路补上一环，目的是让供给重新对价格有所反应。

2026年的时候，故障换了位置，出在“价格到退出”一段：价格跌到扣除物价后二十年来最低的位置，亏损持续了九个多月，退出的力量却迟迟不来——大企业有效率可以降成本，有资金可以熬，有规模可以在别人退出后抢份额。行政的手，又一次出现在失灵的那一段，这一回扮演的是“退出”：用预警区间、监测名单、收储托底和点名要求，试图把“亏了就退”的信号翻译成行动。两次，政府做的都是同一类事，替一段失灵的回路补上它缺失的动作，只不过一次补的是“进”，一次补的是“退”。

用一个日常的比方来理解这件事。一条河的上游水库，原本靠自然的雨季旱季调节下游的水位，来水多了就多蓄，来水少了就放水，一年一个循环，这就像散户时代的猪周期。后来，上游的天气变得不可预测，水库有时蓄得太满，有时放得太空，管

理者便在水库边上建了一道闸门，由人来决定何时开闸、开多大。闸门当然管用，它能防止一场洪水淹了下游，也能防止一场旱情烧了庄稼。但闸门有它自己的问题：开闸的人要根据今天的水位判断十天后下游的需求，而水从上游流到下游，恰好要十天。判断得准，皆大欢喜；判断得偏，这道闸门就成了新的波动来源。有形之手，就像这道闸门（这只是个比方，不是对哪一次调控的评价）。

然而，补上的这一环，并不是没有自己的时间。猪是有生物钟的：从补栏到出栏，要走过大约十个月；从减母猪到减出栏，同样要大约十个月。无论是“多养”的命令，还是“少养”的命令，下达之后，都要穿过同一个生物钟，才能变成市场上的猪。2019年9月下达的任务，到2020年才逐渐见到猪，到2021年6月，母猪存栏达到4564万头，按后来的4100万头基准已高出一成多；2021年猪肉产量增长近三成，前面已经看到，全国均价半年里跌去了六成以上。2025年起的“少养”命令，同样要在十个月之后才会逐步体现在供给上，而前面章节已经说明，这个十个月，还被效率提升抵消了一部分。命令发出时面对的是眼前的价格，命令生效时面对的是十个月以后的价格，这个时间差，使得任何一次调整的结果，都可能和发出命令时的预期不一样。

命令所面对的“人”的变化，也值得注意。2019年的出栏任务，最终要落到千万个散户和中小场头上，每一个人对价格、补贴、风险的判断各不相同，政策是一个“总信号”，靠无数个体的各自反应汇成总量。2026年的要求，直接对着几十家大企业，每一家的决策者都知道别家在做什么，也知道自己的减产会不会被竞争对手填补。人数越少，政策就越像一场谈判，而不是一个激励：它不再只是改变每个人面前的价格，而是改变几十个人之间的互相预期。第六章讲的“囚徒困境”，在这里与政策碰在了一起：有人认为，行政之手点名，在一定程度上起到了让各家“同时先动”的协调作用；是否如此、效果有多大，要看后续几个季度各家企业的母猪与出栏数据。

还有一个更深的变化：政策本身，开始变成回路的一部分。2021年9月，农业农村部发布生猪产能调控的暂行方案，设定了正常保有量和绿、黄、红三色区间；当存栏低于正常保有量的95%，或养殖户持续亏损时（方案提示的参考条件是连续三个月每头亏损超过100元，亏损的具体标准由各省份自行确定），可以动用一次性补贴和贴息贷款；年产能一万头以上的规模场，可以加入国家级的调控基地。这套规则读起来像一份预案，它在2021年之后却成了市场主体决策时要考虑的“外生变量”。到了2026年，保有量的三色区间、猪粮比5:1的收储线、大型集团的监测名单，都在这个

名单里。把那条100元、三个月的参考线放到2026年的数字旁边，会得到一个有意思的对照：自繁自养户的头均亏损6月底是346元，自2025年9月起连亏超过九个月，深度是参考线的三倍多，持续时间也是三倍。养殖户看价格，也看政策；看猪粮比，也看“再破5了，国家会不会收储”。当一个信号被大家提前预期，它改变的就不只是政策对象的行为，也可能改变价格本身的形成。

如果要给这只手归纳几个特点，大概有三个。第一，它多数时候是在看得见的价格之后才动。2019年是价格冲顶、母猪塌陷之后；2026年的收储和点名，是价格跌到扣除物价后二十年来最低点附近、官方口径的猪粮比深陷5:1预警线之下（6月24日为3.88）之后。这是价格作为信号的性质：只有价格已经显示出问题，才有足够的共识去动用行政资源。2025年的几次座谈会是一个例外，那时行业还在盈利，行政之手已经提前打了招呼。第二，它的体量相对于市场并不大。2万吨收储，约为5938万吨年产量的三千分之一；3750万头的保有量，则要随着效率的提升不断重新校准（第四章、第六章）。第三，它会被预期。养殖户、饲料商、期货市场，都在提前猜它的下一步，猜得越准，它的实际力度就越可能被提前消化。三个特点叠在一起，意味着调控的效果通常不会在一次动作之后就完整显现，而要经过几轮动作和市场的反应，才能看得清楚。

把这些放在一起，七年的“一来一回”呈现的是这样的样子：2019年之前的回路，靠价格和散户的自发反应转起来；2019年，回路的一环断了，靠行政来补，补栏的幅度很大，到2021年，母猪存栏高出了当时设定的正常水平；2021年之后，回路里多了新的参与者——大企业和行政规则，有人认为它们既能让价格不那么难看，也可能让价格不那么容易回头；2026年，行政的手又转过来，试图把偏多的供给压下去。每一次伸手，都是对上一次结果的回应。至于这只手最终是修复了回路，还是改变了回路，本书在这一章不下结论，留给终章去回答。

但有一件事可以先说清楚：这类政策直接作用的对象，主要是猪的“数量”——多养一些，或者少养一些。猪价还有另外两个决定因素，不在它的直接作用范围之内。一样是猪的成本账：饲料里的玉米、豆粕，价格跟着全球的大宗商品走，出栏指标和保有量并不直接管到它们。另一样是猪的需求账：全国人民吃多少肉，取决于钱包里的钱，而不是某一份座谈会纪要。一头猪的价格，最终是被夹在这两样东西中间

的。官方口径的猪粮比从5:1的预警线一路降到6月24日的3.88，说的就是这种“夹”。下一章就来看这把剪刀。

本章资料来源

- 中国新闻周刊（新浪财经转载），《湖南生猪复产保卫战：养猪也是政治任务》，2019年11月28日。https://finance.sina.cn/futuremarket/ncpzx/2019-11-28/detail-iihnzhfz2271534.d.html
- 智研咨询（引用农业农村部数据），《2019年中国养殖行业发展趋势：非瘟疫情反复，高猪价延续至2021年，猪鸡替代，禽链价格频创新高[图]》，2019年11月18日。https://www.chyxx.com/industry/201911/806515.html
- 界面新闻，《农业农村部：全国生猪生产进入止降回升转折期》，2019年11月（页面未标注具体日期）。https://m.jiemian.com/article/3708621.html
- 第一财经，《17项高含金量措施显成效，养猪业现四大转机》，2019年11月22日。https://www.yicai.com/news/100412497.html
- 人民政协网，《政策措施密集出台 生猪生产回暖势头显现》，2019年11月23日。https://www.rmzxw.com.cn/c/2019-11-23/2472074.shtml
- 华泰证券，《行业周报（第四十四周）》（农林牧渔，转引猪易通数据），2019年11月4日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370294478_1.pdf
- 3tres3，《2021年中国生猪行业运行情况总结及2022年猪价预测》，2022年2月22日。https://www.3tres3.com/cn/latest_swine_news/article_5686/
- 每日经济新闻，《出栏就亏20万！猪周期的低价下半场还要横盘多久？业内预测拐点在这个时间到来》，2021年6月21日。https://www.nbd.com.cn/articles/2021-06-21/1799359.html
- ThePigSite，“China to maintain sow herd at about 43 million head in 2021-2025”，2021年8月7日。https://thepigsite.com/news/2021/08/china-to-maintain-sow-herd-at-about-43-million-head-in-2021-2025
- 第一财经，《农业农村部：“十四五”期间能繁母猪正常保有量稳定在4100万头左右》，2021年9月23日。https://www.yicai.com/news/101181112.html
- 《期货日报》（新浪财经转载），《生猪行业“反内卷”：围绕“控产能、降体重、限二育”精准发力》，2025年8月25日。https://finance.sina.cn/2025-08-25/detail-infncvcq2780761.d.html
- 第一财经，《农业农村部：稳住生猪和猪肉价格，切实做好稳产保供各项工作》，2025年7月23日。https://www.yicai.com/news/102738607.html
- 虎嗅网，《养一头猪亏400元，生猪价连跌8周，海南每公斤才7.9元，国家启动收储，专家预测猪周期拐点最早在今年第二季度末》，2026年4月3日。https://m.huxiu.com/article/4847990.html
- 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》，2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html
- 同花顺，《政府托底猪价信号明确，猪肉板块异动走高 华统股份涨停》，2026年4月7日。https://stock.10jqka.com.cn/20260407/c675791427.shtml

- 新华网，《农业农村部：推动猪价合理回升》，2026年4月18日。https://www.news.cn/politics/20260418/66c49b886c564f9e9679baeaef0fb363/c.html
- 环球网，《农业农村部下调能繁母猪保有量目标》，2026年5月15日（页面未标注，据页面时间戳推断）。https://finance.huanqiu.com/article/4RZQVkgjEDt
- 东方财富，《2026版生猪产能调控方案出炉》，2026年5月15日。https://finance.eastmoney.com/a/202605143737748854.html
- 同花顺（农业农村部畜牧兽医局发布），《农业农村部、国家发展改革委召开强化生猪产能综合调控座谈会》，2026年6月22日。https://news.10jqka.com.cn/20260622/c677626675.shtml
- 每日经济新闻（36氪转载），《猪价创17年新低，养猪的逻辑彻底变了，专家：猪周期已变形，“地板价”不会再现，反转拐点也不会来》，2026年6月16日。https://www.36kr.com/p/3855221192365065
- 界面新闻，《供强需弱格局未变，农业农村部将严控生猪新增产能》，2026年7月24日（页面未标注，据页面图片路径推断）。https://m.jiemian.com/article/14823313.html
- 每日经济新闻，《将继续抓好生猪产能综合调控！农业农村部：二季度末全国能繁母猪存栏量同比减少263万头，但供强需弱格局尚未根本改变》，2026年7月24日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-07-24/4511241.html
- 界面新闻，《【深度】牧原突围》，2026年8月（页面未标注具体日期）。https://m.jiemian.com/article/15029077.html
- 虎嗅网，《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》，2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html
- 《期货日报》（新华财经转载），《猪价二次探底 拐点仍需等待》，2026年10月21日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20261021/4484066_1.html
- 万联证券研究所，《能繁母猪去化超预期，猪价拐点有望出现》，2026年10月23日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610251830890596_1.pdf
- 国金证券，《生猪行业周期复盘》，2025年5月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf （历轮猪周期高低点与下行时长）
- 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭》，2026年6月。https://wallstreetcn.com/articles/3775957 （4月中旬8.67元、6月24日猪粮比3.88、头均亏损）
- 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》，2026年2月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf （引国家统计局：2025年猪肉产量5938万吨、生猪出栏71973万头）

第八章　剪刀差：夹在全球大宗与大众钱包之间

设想2026年3月初，湖南某个县城边上的一家饲料经销店。（这是依据行业报道拼出来的典型场景，不指某一个具体的人。）店主刚从厂家的群里收到通知：新希望、双胞胎等数十家头部饲料企业陆续宣布，猪饲料每吨上调50至100元。他把通知打印出来贴在玻璃门上，又悄悄撕下一半，因为他知道，这几天来买料的养猪户，手机里刷到的都是另一条消息：毛猪价格又掉了。一边是料在涨，一边是猪在跌，店主不好意思让人家当面读到涨价的字。

那天下午来店里坐着喝茶的，是附近一个养了二十来年猪的自繁自养户。他不买料，只是来听听消息。店主问他栏里还剩多少，他说每个月都在算，算到后来不想算了：母猪留着，每天要吃料；卖掉，又怕猪价哪天翻上来，那时手里只剩现金，而现金也撑不了多久。两个人对着一壶茶沉默了一会儿，谁也没有说出一句“会好起来的”，因为他们都清楚，这一回的行情和以往不太一样。

养猪人对这种处境有一个土得不能再土的说法，叫“料贵猪贱”。这四个字背后，是一把剪刀：上面一个刃叫成本，下面一个刃叫售价，两个刃一合拢，夹在中间的就是那头猪和养猪的人。经济史上有个旧词叫“剪刀差”，本来指工业品与农产品价格之间的差距，这里借用它的形状：不是某一个价格太低，而是两个价格朝相反的方向走，中间的利润被一点一点剪掉。

第四章到第七章讲的是供给端内部的事：母猪数量为什么不再是可靠的温度计，资金怎样取代生物钟成了新的节拍，效率怎样吃掉了减产，政府的手怎样托住又拉长了谷底。这一章要换一个方向，从养猪场的围墙往外看：这把剪刀的两个刃，各自握在谁的手里？先说一个大致的判断：上面的刃主要握在全球市场手里，下面的刃在需

求一侧握在大众的钱包手里，养猪人在两头都没有多少话语权。弄清这一点，才能顺着往下走进第三编，去问那只钱包里到底发生了什么。

一、一头猪能换几斤粮：猪粮比的“汇率”

养猪人判断自己今天是赚是亏，最常用的一把尺子不是猪价本身，而是猪粮比，也就是每公斤生猪的价格除以每公斤玉米的价格。老一辈的养猪户有更直白的说法：卖一斤猪，能换回几斤粮。如果活猪卖10元/公斤，玉米2元/公斤，比价就是5:1，意思是卖掉一公斤猪的钱，刚好够买回五公斤玉米。它像一条汇率，标明在这个市场上，“一头猪的劳动”能兑换多少“一头猪要吃的东西”。

为什么要看这条汇率，而不是直接看猪价？因为单看猪价，几乎没有任何意义。设想两个村子，甲村的猪卖10元/公斤，玉米1元/公斤；乙村的猪同样卖10元/公斤，玉米却要3元/公斤。甲村的养猪户卖一公斤猪能换10公斤粮，笑着数钱；乙村的养猪户只能换3公斤多，天天愁眉苦脸。两个村子的猪价一模一样，日子却是两个世界。猪粮比把这种差别一眼照了出来，所以它比“猪价是多少”更接近养猪人的真实处境。

这把尺子上有几个人人熟知的刻度。一般认为，6:1是盈亏平衡的大致位置；低于5:1，行业普遍亏损；低于4:1，就进入了深度亏损的极端区间。国家层面的调控也盯着这条线：早在2009年1月，国家发改委等六部门就联合发布过《防止生猪价格过度下跌调控预案》，把6:1定为“正常”与“轻度下跌”的分界，比价一旦低于5:1就算重度下跌，要大幅增加中央冻肉储备；后来这套预案几经修订，到2022年初国家发改委通报时，已经把比价落在5:1到6:1之间称作“过度下跌二级预警”区间，再往下破了5:1，则进入一级预警，启动中央猪肉储备收储。也就是说，这条线从诞生起就是整个体系的“闸门”，它的设计思路是：比价掉到这里，说明养猪人撑不住了，该由国家出手托一把。近几年的记录也印证了这一点：2021年9月20日至24日那一周，全国猪粮比降到4.93:1，刚破5就启动了预警和收储；2023年1月30日至2月3日那一周是4.96:1，同样是刚破5，同样拉响了警报。

再看2026年。官方口径的全国大中城市猪粮比，4月4日是4.23:1，已经低于5:1的一级预警线。媒体称4月创下了这项指标的历史新低，到了6月24日，全国大中城市的

猪粮比为3.88，华尔街见闻写的是“逼近”4月的低点，可见4月的最低读数比3.88还要低；不过当月具体的最低值，本书没有取得，4.23只是4月4日那一天的读数，不能当成4月的底。再往前，据媒体报道，3月中旬行情表上的比值已经降到4.4上下（口径未注明，本书只作旁证）。换一个口径，用生猪出场价除以玉米批发价，同花顺的数据显示3月30日一度低到3.73，被称作近十年新低（每日经济新闻转引）。前两次人们看到4.9几就慌了手脚，这一次，官方口径的比价从4月4日的4.23降到6月24日的3.88，机构口径更低到3.73，春夏两季一直在四点几和三点几之间徘徊，等于一脚踩进了业内公认的“深度亏损区”，此后没有爬出来多远。

到了10月又怎样？官方口径的10月读数，本书没有取得，只能自己粗算：拿10月14日全国外三元生猪均价9.99元/公斤，除以10月8日全国集贸市场玉米均价2.43元/公斤，得到的比价约为4.1。这是作者把两个来自不同系列、日期相近的数字拼在一起的粗略计算，取样与官方口径不同，只能看个大概，但它说明了一件事：玉米的价格已经不再上涨，猪价却仍然没有爬回五以上。把视线移到湖南，当地毛猪大约4.3元/斤、也就是8.6元/公斤，同样除以2.43元的玉米（这是全国均价，湖南当地的玉米价格本书没有取得），比价约为3.5，比全国平均还要低一大截。也就是说，一个湖南的养猪户今天卖掉一公斤活猪，只能换回三公斤半出头的玉米，而三年前、五年前的同行，在比价跌到这个位置之前，早就等到了国家收储的消息。

读到这里，数字已经不少，需要先把它们分成三类，免得混在一起。第一类是官方口径：全国大中城市猪粮比，由有关部门按周监测，预警和收储看的就是它，本章的4.23（只是4月4日的读数，不是4月的最低值）、3.88、4.93、4.96都属于这一类。第二类是其他机构的口径，例如行情软件里生猪出场价与玉米批发价之比，3.73出自这里；它与官方口径的取样不同，只能和自己比，不能和第一类直接比大小。第三类是作者的粗算，包括全国约4.1、湖南约3.5，以及后文按企业成本折算出的4.7和4.1；它们用的是外三元均价、集贸玉米价这样随手可得的公开数，方向可信，精度有限。三类读数的用法也不同：说“比价创了纪录”，只能引第一类；说“湖南比全国更惨”，靠的是第三类，只能算一个量级判断。后文凡是出现比价，都会交代它属于哪一类。

为什么行业习惯用猪粮比，而不干脆算每一家的成本？原因很实在：每家猪场的成本都不一样，有人的猪舍是自己祖辈盖的，有人是几年前贷款建的；有人一头母猪

一年能断奶二十几头仔猪，有人还不到二十头，没有两家的账能直接比较。猪粮比则是公开的、每周都能查到的两个市场价格相除，谁都算得出来，因而成了整个行业共用的一句“行话”，也成了政府判断要不要出手的信号灯。它不精确，但它是共同语言；就像大家用气温而不用体感温度说天冷，不是因为气温最准，而是因为人人读得懂。

不妨替湖南的养猪户把这笔账用最朴素的方式算一遍。一头出栏的标准猪按120公斤算，按8.6元/公斤卖，进账1030多元，拿这笔钱去买2.43元/公斤的玉米，能买回大约425公斤。反过来问：如果要让比价回到6:1这条老经验线，同样的一头猪得卖到什么价？玉米价格乘以六，约为14.6元/公斤，也就是7.3元/斤，比湖南今天的4.3元/斤整整高出三块。不过这里有一个值得留意的细节：假如换一种算法，直接用成本去除以2.43元的玉米：牧原约11.5至12元/公斤，对应的盈亏平衡点在4.7至4.9之间；行业平均约12至13元/公斤（各机构口径不同），则对应4.9至5.3。也就是说，6:1是老养猪人积累下来的经验值，今天行业的实际平衡点已经往下挪了，这是前面几章讲过的效率提高留下的痕迹。可即便按这条被压低的线来算，3.5与4.1仍然远远在水面以下。

还有一个办法，可以让这条汇率的含义更具体：把它换算成企业的成本线。据《时代周报》报道，牧原2026年7月的完全成本约11.5元/公斤（位于牧原约11.5至12元/公斤区间的下端），现金成本略高于10元/公斤。拿这两个成本分别去除2.43元的玉米，对应的比价大约是4.7和4.1：比价在4.7附近，是牧原这样的低成本龙头刚好不亏（上一段取区间上端的12元，得出的是4.9；这里改用7月更新的、区间下端的11.5元，盈亏平衡点因此略低）；比价掉到4.1附近，它卖一头猪就只够收回花出去的现金，折旧和利息已经没有着落；再往下，连现金也要贴。作者粗算的全国比价恰好是4.1上下，这个巧合提醒读者，10月的全国均价，已经贴近最强的一批企业的现金成本线，距离它们的完全成本线则还差着一截。对成本更高的企业，这条线的位置还要更靠上。这是作者用两个相近日期的数字作的粗算，不是任何一家企业的盈亏预测。

不妨把这几个读数排成一把刻度尺，每个刻度对应一道不同的关口。最上面是6:1，老养猪人积累下来的经验线，今天已经不是实际的盈亏平衡点；往下是5.3上下，对应行业平均成本的高端（13元/公斤）；再往下是4.9上下，对应12元/公斤，这既是行业平均成本的低端，也是牧原成本区间的上端；4.7上下对应牧原11.5元/公斤

的完全成本；4.1上下对应10元/公斤的现金成本，到这里卖一头猪只够收回花出去的现金。若把2.43元的玉米价格粗略套用到官方口径的3.88和机构口径的3.73上，它们大致已经落到现金成本线以下，也就是说连最强的一批企业，卖一头猪也要往里贴现金。湖南的3.5则排在更下面。把这把尺子立在桌上，就能明白为什么同一个比价，对不同的人意味着不同的事：对低成本龙头，4.5上下是紧日子；对成本较高的企业，同一个读数已经是现金流在失血；而对只有一两百头母猪、没有融资渠道的小户，它更像一个要不要明天就卖母猪的问号。需要提醒的是，这把尺子上的每个刻度都拿2.43元的玉米价格作分母，成本一旦调整、玉米价格一旦变化，刻度会整体移动，所以它给出的是位置关系，而不是固定的分界线。

这里需要把一个容易混淆的地方讲清楚。猪粮比是一个“相对价格”，它只关心猪相对于粮食贵不贵，并不关心两个价格各自是高是低。所以“猪粮比创历史新低”这句话，说的是猪在粮食面前前所未有地不值钱，而不是说猪价已经低到了绝对的底部。至于猪价本身在绝对意义上低到了什么程度，本书在序章和第一章已经算过账；这一章关心的是另一个问题：既然猪相对于粮食这么不值钱，那粮食和饲料是怎样一路走到今天这个位置的，而猪价又是被谁压下去的。

把这一年的价格摆成一条时间线（全程在第一章和第四章已经走过一遍），更容易看出这条汇率是怎样被磨薄的：1月中旬是13.24元/公斤的年内高点，到4月中旬降到8.67元，扣除物价后是二十年来最低；7月13日至19日，农业农村部监测的全国活猪价格反弹到11.50元，到10月14日，全国外三元均价又跌回9.99元（两个系列的口径不同）。价格的每一次抬头，都比上一次低；而到了10月8日，全国玉米集贸市场均价是2.43元/公斤，同比还低了2%，也就是说，猪价是在饲料不再上涨的情况下，自己继续往下掉的。

二、上面的刃：玉米、豆粕与饲料

先看上刃，也就是成本。在养猪的全部成本里，饲料是最大的一块。同花顺转载的一篇行业报道把这个比例写得很清楚：饲料成本大约占生猪养殖成本的55%到70%。换成一句家常话：一头猪养下来，每花100块钱，有五六十块甚至七十块是进

了饲料袋子。所以只要玉米和豆粕的价格动一动，养猪账本上最大的那个数字就跟着动。

2026年的春天，这个数字是往上动的。据虎嗅转载的巨潮WAVE报道（2026年4月7日），全国玉米价格已经连续27周高于去年同期，豆粕价格也已连涨4周，3月初数十家头部饲料企业集体上调猪饲料价格，每吨涨五十到一百元。报道里算过一笔账：行业平均养殖成本在13元/公斤以上，成本做得最好的龙头牧原是12元（这是4月报道的口径；本书统一取牧原约11.5至12元/公斤、行业平均约12至13元/公斤，各机构口径不同）；而这时全国生猪价格已经比1月中旬13.24元的年内高点下跌了24%。养殖户的处境，被报道里的一句老话说透了：卖一头亏一头，留着更亏。

每吨涨50至100元，听上去不算什么。换算一下：50元/吨相当于每公斤5分钱，100元/吨相当于每公斤1毛钱，一头猪全程吃300公斤左右的料（见下文的估算），多出来的是15至30元的成本。可是在一头猪已经倒贴三四百元的时候，这十几二十几元并不是压垮骆驼的稻草，它更像是在一个已经打湿的人身上再泼了一瓢水，让他连“挺一挺就过去”的念想也少了一点。何况养猪户拿料的方式，常常不是现金买断，而是先赊着、出栏卖猪后再结账，料款成了一笔和猪价一起波动的债，猪价越低，这笔债压得越重，料店老板也跟着担惊受怕，这是行业里很常见的一种状态。

这里有一个常被忽略的细节，上涨的是“高于去年同期”，并不是玉米价格涨到了天上。10月8日，全国集贸市场玉米均价是2.43元/公斤，同比反而低了2%。上刃并没有一直往上抬，春天时它压过一阵，到了秋天已经松了一点。把这件事老实交代出来很重要，因为它提醒读者：如果只用“饲料太贵”解释这一轮的亏损，在10月会遇到一个尴尬，料不贵了，猪价照样在十元以下爬不起来。成本这一刃让养猪人在春天特别难受，但到了秋天，真正让猪价爬不起来的，已经不是它。

对上刃的判断，业内的说法也并不一致。五矿期货的研究强调，2023年以来玉米和豆粕的价格持续处在低位，是综合养殖成本能降到12元/公斤以下的重要原因；财通证券则提醒，眼下行业面临饲料原料价格上涨的压力（两种说法都见每日经济新闻2026年4月7日的报道）。两者并不矛盾：前者讲的是三年来的水平，后者讲的是春天时的方向。把它们放在一起，恰好说明为什么养猪人对成本的感受会随季节摇摆：低位的饲料价格给了企业压低成本的空间，一旦原料在春天回头，哪怕涨幅不大，对已

经倒贴的养殖户来说，也是一次实实在在的追加。可是这仍然解释不了秋天的情形，料价已经回落，猪价却没有跟着回头。

不过，哪怕玉米没有大涨，把成本和价格放在一起，账还是算不平。拿一个典型的自繁自养户做一道粗算（以下是作者的示意性估算，不是某一家的实际账目）：一头猪养到出栏，大约120公斤，按常见的料肉比，全程要吃掉300公斤上下的饲料。若按行业报道里的猪饲料均价2.74元/公斤计算，光饲料一项就要800多元，再加上仔猪或母猪的摊销、人工、防疫、水电、场地、利息，总成本按13元/公斤折算是1560元左右。而这头猪若按10元/公斤卖掉，进账1200元，一头亏360元上下，与媒体统计的346元基本吻合。即便是成本压得最低的龙头，按12元/公斤算，每头仍亏240元。这笔账里没有任何人在偷懒或者乱花钱，只是卖价低于成本，而且连续低了很久。

还要补充一点：玉米和豆粕不是中国养猪人自己说了算的东西，尤其是豆粕。中国是世界上最大的大豆进口国，据海关数据，2025年全年大豆进口量为1.1183亿吨，比上一年增长6.5%；第一财经的报道则指出，大豆是中国所有农产品里自给率最低的品种，对外依存度约为八成。大豆榨油之后留下的豆粕，是猪饲料里蛋白质的主要来源，这等于说，猪圈里一部分的伙食账，是在遥远的海外港口、农场和海运公司那里决定的。豆粕的来路也很集中。第一财经的报道提到，2024年中国进口的大豆里，巴西占71%，美国占21%，七千多万吨的巴西豆和两千多万吨的美国豆，决定了国内豆粕的底价；而2016年美国豆的份额还曾高达40%。一个国家的猪吃什么，要看南北半球的天气、两国之间的关系，还有大洋上的运价。官方也不是没看见这一点：《养殖业节粮行动实施方案》提出，到2030年要把饲料中的豆粕用量占比降到10%左右。想要降，恰恰说明现在还很高，也说明这一刃握在谁手里。2026年4月的生猪产业发展座谈会上，推广低蛋白日粮技术也被写进了要求（新华社）：蛋白原料用得少一点，对进口豆粕的依赖就松一点，这是从配方上给上刃减重的办法，效果要靠后面几年的数字来检验。

被这把剪刀夹到的，其实不止养猪户一家。饲料经销店的老板，是链条上的第二个受害者：他把料赊给养猪户，指望对方出栏后结账，如果猪价一直低迷，应收的料款就一笔笔拖成了呆账；饲料厂也是，它们在春天提价，一方面是原料确实贵了，另一方面客户若是撑不住了，订单就会萎缩，涨价换来的利润又被销量吃掉。整条产业链从上游的粮食贸易，到中游的饲料和兽药，再到下游的猪场和屠宰场，都靠同一个

终端的钱包吃饭。这个终端若迟迟打不开，亏损就会沿着链条往上游一层层传染，而不是在某一个环节里被消化掉。

所以，上刃的特点可以概括成一句话：它的涨跌，主要不由中国人今天吃多少肉来决定。严格说，中国的饲料需求本身也是世界粮食市场里的一个分量，但落到一个养猪户和一位买肉的大妈头上，玉米今年涨了还是跌了，要看产地的天气、国际粮价、进口来源和运费，没有哪一项由他们两个人说了算。养猪户站在这一头，是纯粹的“价格接受者”：料店老板贴出来什么价，他就得付什么价，不能还价，也无从提价。

三、两个方向的拉力：全球的大宗与大众的钱包

接下来看一看，这一刃背后的世界在做什么。把目光移到10月下旬，也就是本书写作的这几天，全球大宗商品市场很热闹。10月27日，纽约12月交割的轻质原油收在每桶99.90美元，布伦特原油是113.88美元，起因是中东的冲突；美国的战略石油储备降到2.826亿桶，是1982年以来的最低水平。伦敦金属交易所三个月期铜10月14日收在每吨14635美元，距离历史纪录已经很近，比一年前高了大约38%。国内的螺纹钢期货主力合约在3070元/吨上下，铁矿石在681.5元上下。

这些数字当中，有的涨、有的不涨，其中最醒目的是黄金：伦敦金在每盎司4000美元附近，比年初5598美元的高点回撤了约29%，同一时期，美联储自2023年以来第一次重启了加息。这个例子恰好说明，全球大宗商品并不是齐步往上走，各自有各自的主人：石油握在地缘冲突和库存手里，铜握在全球工厂和电网的用量手里，黄金握在利率和避险情绪手里，大豆握在南北美洲的收成和海运手里。共同点只有一个：它们的价格都不是由“中国普通人这个月想花多少钱买肉”决定的。

在这张行情表里，生猪本身也有一个位置。大连商品交易所的生猪期货，2701合约比上市以来的高点28400元/吨下跌了约64%，到10月已经逼近10000元/吨的整数关口，市场里把这种幅度叫作“膝斩”。同一块行情屏上，原油在一百美元上下，铜靠近历史纪录，黄金从年初高点回撤了约29%，生猪期货却被砍去了将近三分之二，是这张表里跌得最深的。这个对照提示了一件事：在这些大宗商品里，生猪是主要由国内

自己的供给和需求定价的那一个，它不跟着全球的行情走，也就沾不到全球行情的光。

金融市场上有个半开玩笑的称呼，叫铜为“铜博士”，意思是铜的价格能提前透露全球工厂和电网的忙闲。眼下铜价逼近历史纪录，说明世界上的工厂正在大量买它。螺纹钢和铁矿石则是另一个方向的信号：它们是盖房子、修路的原料，价格在3070元/吨和681.5元上下；而国内房地产开发投资前三季度累计下降了20.6%，这笔账和猪肉的关系，要到第十五章去细算：工地少了，工地食堂的大锅菜里，肉也就少了。

这些价格最终都会渗进养猪场，只是路线很隐蔽。燃料就是最直观的一条：9月的居民消费价格指数里，交通工具用能源同比上涨了14.9%（国家统计局）。运料的车和运猪的车都要烧油，油价上去了，每一车饲料、每一车活猪的运费就跟着上去。利率是另一条路：美联储是不是加息，会借着汇率和国际资金的流向，间接影响到国内的利率环境和养殖企业的融资成本，这条线索有多粗，很难精确度量，但它确实存在。所以，身在湖南小县城的养猪户，其实每天都在被远在中东、芝加哥、巴西港口和华盛顿的决定轻轻拉扯，只是自己意识不到。

需要说明的是，把上刃说成“世界的”，并不是说它与国内毫无关系。国内玉米有自己的收成和政策，进口的粮食也要经过配额、关税和海运；这里想强调的只是一个区别：这些价格是由一大群与养猪业毫不相干的人共同决定的，而且它们的涨落，不需要先过一遍中国大众的消费意愿。

再看另一头，也就是下刃，猪是卖给谁的？主要卖给中国人自己。中国既是世界上最大的猪肉生产国，也是最大的消费国，猪肉绝大部分在国内养、国内杀、国内吃，不像大豆和铜那样由全世界的买家来竞价。因此，猪价的下面一刃，在需求这一侧，主要受国内大众钱包的牵引：钱包有多鼓，愿意拿多少出来买肉。至于供给一侧的过剩，是第二编已经讲过的另一半，这里不重复。

国家统计局公布的前三季度数据，可以给这只钱包画一幅粗线条的像。全国货物进出口增长了18.8%，国内社会消费品零售总额却只增长了1.1%，其中城镇消费品零售额增长0.9%，餐饮收入增长2.4%，固定资产投资（不含农户）按现价同比下降7.2%。一边是对外贸易的高速增长，一边是国内消费的温吞水。关于这只钱包的细节，后面几编会逐项展开，这里只需要记住一个对比：全球市场在往上走，国内大众的消费在原地踏步（这几组数字在第十三章细看）。

钱包本身的增长也是温吞的。国家统计局的数字显示，前三季度全国居民人均可支配收入34230元，名义增长5.3%，实际增长4.4%；而位于正中间的那个人的收入，也就是中位数，是28388元，只增长了4.6%；人均消费支出的实际增速则是2.7%。这几个数字的含义，要到第四编才会逐条拆开，此刻只需要看到一件事：钱包在变厚，但变厚的速度，赶不上外贸和工业这些“向外”的引擎，也不足以让大众对一块猪肉的价格重新兴奋起来（这些口径的细节，第十六章再逐条交代）。

有一个日常的比方可以帮助理解这个形状。街边有一个卖煎饼果子的小摊，面粉和鸡蛋涨了，每个煎饼的成本涨了五毛，摊主想把价格从八块涨到八块五。能不能涨，不取决于面粉厂，也不取决于鸡蛋涨价的新闻，而取决于对面写字楼里那帮人这个月的奖金发没发、会不会改去楼下的便利店买面包。摊主夹在面粉厂和上班族之间，一头被动付钱，一头被动收钱。养猪人的处境和他一样，只是更糟：煎饼摊至少还能换个口味、加根火腿肠，卖出一点差异；一头猪和另一头猪几乎没有区别，养猪户连“换个花样”的余地都没有。他的整个利润，就是两个由别人决定的价格相减之后剩下的那一小块。

还要补一句，下刃并不是不起作用，更不是下游的价格没有跟着降。9月的居民消费价格指数里，猪肉价格同比下降了10.0%，畜肉类下降3.7%，对整个指数的拖累约0.15个百分点，这些都是国家统计局公布的数字。猪价的跌幅已经一路传到了消费者的面前，大家看到的猪肉价格确实更便宜了。问题不出在没有降价，而出在降了价之后，买的人并没有因此显著增多。这一点正是第三编要追问的核心，这里先把它放在桌面上，不做展开。

于是，同一个10月，世界上出现了两种截然不同的价格命运。一种价格被全球市场定价，随着战争、利率和工厂需求起落，有的接近历史高位；另一种价格主要由国内的供给和需求定价，需求一侧就是普通人的钱包；在这个钱包增长温吞的年份里，它被压到了扣除物价后低于有现代序列以来任何一个谷底的位置（细账见第一章）。猪肉恰好是后一种里面最典型、体量最大的一个。这把剪刀的形状于是很清楚：一刃连着世界，一刃连着钱包，两刃之间是那些既不能影响世界、也不能说服钱包的人。

把这个形状再往深里想一步，会发现猪粮比其实是一个一语双关的数字。表面上它是猪和玉米的比值，换个角度看，分子是被国内供需定价的东西，其中需求一侧连着大众的钱包；分母是被国内收成和全球粮价共同牵引的东西。所以猪粮比创历史新

低，只能说猪相对于粮食前所未有地不值钱。这里面有供给过剩的份额，那是第二编讲的；也有钱包买得不够兴旺的份额，那是第三编要查的。两份各占几成，现有数据分不清，本章也不替它们划线。这也正是本章标题里“夹在全球大宗与大众钱包之间”的意思：养猪人的盈亏，被这两个相互无关的力量同时决定，一个管他的投入，一个管他的产出。

还有一个很容易被忽略的差别，使养猪人比大多数商品生产者更加被动。黄金可以锁进保险柜里等价格回来，铜可以堆在仓库里等行情，粮食可以压在仓里等来年，猪却不行。一头猪养到120公斤上下就该出栏，再往后养下去，每多养一天就多吃一天的料，体重长得慢了，肉质和规格反而不对路。它是一件“保质期”很短的活货，不会为任何一个涨价的消息等你。所以，当价格不好的时候，养猪人既无法停产（母猪在吃，仔猪在长），也无法囤货（猪在涨膘，料在烧），更无法转产（猪舍只能养猪）。在两个价格的夹缝里，他连一个可以后退的台阶也没有。

这种被动在上刃与下刃之间造成了一个不对称。当下刃（大众的钱包）比较宽松的时候，上刃的波动是可以传递出去的：饲料涨了，猪肉跟着涨，最后由消费者分摊，养猪人只是一个传话的人。可是当下刃收紧，消费者既无力也无意为涨价买单，上刃的每一次上扬，就只能由养猪人自己吞下去。那位煎饼摊主涨不动价的时候，他先是把鸡蛋从两个减成一个，再把摊子挪到更便宜的路口；养猪人没有这样的退路，他唯一的“减料”是少喂一点、早点卖，而这又把猪价继续往下压。剪刀越合越紧，被夹的那一点利润就越薄。

四、比价的纪录，亏损的第二名

读到这里，细心的读者会碰到一个看起来矛盾的地方。前面说，猪粮比4月创下历史新低；可是在头均亏损的榜单上，2026年的数字只排第二，第一名是2021年。据媒体统计，6月26日这一天，自繁自养的头均亏损是346元，外购仔猪育肥的是339元，两者都是2014年以来第二大的亏损深度；排第一的是2021年，当时的头均亏损大约是600元。一个“历史新低”，一个“第二深”，它们为什么没有排在同一个位置上？

答案在于，这是两把不同的尺子，量的东西不一样。猪粮比量的是相对价格，也就是一头猪在粮食面前值多少，是一个比值，不问价格水平本身高低。头均亏损量的是绝对金额，也就是每卖一头猪实际倒贴多少元，对价格水平和成本水平都敏感。可以做一个假想的对照（数字是为说明方便假设的，不是实际统计）：在一个“猪价和粮价都很高”的年份，猪价30元、玉米3元，比价是10:1，养猪人赚得盆满钵满；而在“猪价和粮价都很低”的年份，猪价9元、玉米2.4元，比价是3.75:1，处境难堪，但每头猪的亏损金额未必大。反过来，如果一个年份里养猪人刚在高点投入了贵得离谱的仔猪和母猪，成本整个垫高，哪怕比价只是刚刚破5，一旦价格从云端跌落，每头猪的亏损金额也可以非常大。2021年大致就是这样的景象。2020年秋天，猪价还在30多元的高位，外购仔猪的养殖户，一头仔猪要付1500至2000元；到了2021年6月，每日经济新闻记述的两位外购仔猪的养殖户，算下来完全成本约24元/公斤，一头猪3000多到4000多元。而同一时间，全国生猪出栏均价已经从1月6日的36.70元掉到了14.4元，到10月初更是跌到10.5元，降了七成以上（3tres3）。每头猪背着高位垫起来的成本一起往下掉，自繁自养的头均亏损约600元，外购仔猪育肥和二次育肥的亏损一度超过1000元，亏得又深又猛。

2026年的形状则不同。这一次，价格没有从云端摔下来，而是沿着台阶一级一级往下沉，也就是台阶式下沉（第二章已经讲过），成本也随着行业效率的提高而被压低，所以每头猪的亏损金额没有2021年那么触目惊心。据Mysteel的周度统计，2026年第15周（4月中旬），自繁自养的头均亏损一度达到385.42元，是上半年最深的一周；1至6月，自繁自养平均每头亏178.58元，外购仔猪平均亏143.71元（这是另一家机构的统计，口径与前述346元、339元并不相同，数字不宜直接相减）。即便取最深的那一周，也只有2021年约600元的六成出头。但与此同时，猪粮比这条汇率却到了前所未有的位置，因为猪价一直没有爬回来，而粮食和饲料的价格没有同步下降。把这两个事实合起来，就可以得出一个清楚的描述：2021年是一次又深又急的悬崖，2026年是一条相对较浅、却很长的斜坡（“浅”只是与2021年相比，每头三四百元，对一个养猪户已经是重伤）。

即便是成本最低的龙头，也逃不出这把剪刀：牧原9月多卖了猪，进账反而少了，这是剪刀最直观的样子，其他上市猪企的9月均价也大多在10元/公斤上下或以下

（具体数字和这家企业的完整账目都在第五章）。成本压得再低的企业，也只是在斜坡上走得比别人更稳，并没有走出斜坡。

剪刀的力量还会沿着产业链往上游传。仔猪是母猪场卖给育肥场的“半成品”，它的价格是猪价的放大器：据Mysteel统计，2026年以来7公斤仔猪的均价跌幅超过五成，10月22日15公斤外三元仔猪的价格约16.43元/公斤（万联证券）。育肥场买仔猪便宜了，可是育肥猪的价格同步在跌；母猪场卖一头仔猪的收入被剪掉一半，母猪的饲养成本却没有同步减下来。这也许能解释一个细节：自繁自养和外购仔猪育肥，原本盈亏差得很远，这一轮的头均亏损却趋同，6月26日分别是346元和339元。上下两个环节的利润，都被同一把剪刀剪薄了，没有哪一个环节的位置，足以躲开。

这种形状的差别，也解释了为什么这一轮的预警读数和痛感经常对不上号。官方的闸门是按“深度”设计的：比价掉到某个位置就响警报、就收储。可是斜坡式的亏损恰恰不靠深度杀人，它靠的是长度。一个比价常年停在4:1上下的行业，每个月都在慢慢流血，闸门响了一次又一次，血却一直没有止住。这并不是说闸门没有用，而是说，用来检测悬崖的仪器，在面对斜坡时容易产生一种错觉：看起来似乎没有哪一天特别糟，其实每一天都很糟。

斜坡与悬崖的差别，对养猪人来说并不轻松。悬崖是一次性的重伤，咬咬牙可以挺过去，因为知道价格会反弹，反弹会很快；斜坡则是慢性的失血，没有哪一天特别痛，也没有哪一天可以松一口气。根据华尔街见闻的统计，自繁自养户自2025年9月起，已经连续亏损超过9个月，外购仔猪的甚至超过10个月，这是截至6月底的数字；而7月那次反弹到11.50元，只与牧原7月的完全成本（约11.5元）大体持平，离行业平均约12至13元的成本还有距离，所以没有给大多数人带来真正的盈利。如果再把一个中等规模的猪场放进来做一次示意性的计算，年出栏2000头的自繁自养场，按每头亏346元计，一年下来净亏损约69万元。69万元，对一个靠银行贷款撑着的家庭农场来说，是一笔能掏空全部流动资金的数。深度乘以时间，才是养猪场真正失去的血，这也是为什么只看“头均亏多少”的榜单，会低估这一轮亏损的分量。

用一个夜晚来想象这种斜坡上的日子，也许更清楚。还是那个典型的自繁自养户，白天要喂猪、打药、清粪，晚上回到屋里，要把当天的料款、药款、工人工资和银行利息再过一遍，然后给明天的出栏做一个“卖不卖”的决定。他知道今天卖是亏三四百元一头，明天卖可能少亏一点，也可能多亏一点；知道饲料店的赊账本上自己

名下又添了一笔；知道隔壁村有人已经把母猪送去了屠宰场，也有人咬着牙又配了一窝。这样的夜晚他过了不止一百个。悬崖式的亏损，至少有一个清楚的低点，让人知道最坏的时候已经过去；斜坡式的亏损没有这样的低点，每一个夜晚看起来都和上一个差不多，只是账上的数字比前一晚又薄了一点。

比价纪录与亏损第二名，这两件事合起来还有另一层含义。它们共同提示，这一轮的困难很可能主要是结构性的，而不是一场偶然的价格事故。如果是偶然事故，比如一次疫情冲击、一场谣言引起的恐慌，比价通常会很快弹回；而各口径的比价在春夏两季一直压在四点几和三点几之间，说明猪价与粮价之间的“汇率”整体移了位。至于这个位置为什么移了、是不是还会回来，需要继续往下看，不能在这里下定论。

说到这里，有必要顺手澄清三个流传很广、但各只说对了一半的说法。第一种说法是：养猪亏钱，主要是饲料太贵。上文已经看到，饲料确实是最大的一项成本，春天也确实涨过价，但10月玉米同比还低了2%，猪价照样趴在十元以下，所以它不是唯一的、也不是最后的原因。第二种说法是：问题出在养猪的人自己，是他们一起多养、不知收手。这是第四章到第七章要处理的另一半故事，当中确有道理，但如果只盯着供给，就解释不了为什么猪肉便宜成这样还卖不动。第三种说法是：中间环节把差价吃掉了，毛猪不值钱，肉到了菜市场还是老价钱。这一条留给第十章去细看，那里有鲜销率、冻品库容和菜市场的价格，可以分环节讲，这里不抢着下结论。剪刀只有两个刃，一个讲成本，一个讲买家，本章要抓住的就是这个骨架。

把本章压成三句话，大致是这样：第一，猪粮比是养猪人的汇率，据媒体统计，官方口径的比价在2026年4月创下了这项指标的历史新低，作者粗算10月仍在深度亏损区附近；第二，这把剪刀的上刃是被全球市场握着的成本，下刃是被国内大众钱包握着的售价，养猪人对两头都没有定价权；第三，今年的特殊之处在于，上刃在秋天已经松动，下刃却没有跟着抬起来，可见到了秋天，成本一侧已经解释不了猪价的低位。

回到本章的开头。那位把涨价通知撕掉一半的饲料店老板，其实也想不明白一件事：料价明明已经不那么贵了，为什么来买料的人还是越来越少、越来越沉默？养猪人手里的钱没有变多，这是第一层原因；而更深一层的原因，要到猪价的另一端去找，也就是那只买肉的钱包。猪价的下刃握在大众手里，而大众为什么对猪价一路跌到这个位置并不那么兴奋，这是下一编要回答的问题。但在进入那里之前，有一件事

需要先讲：猪肉对一个普通中国人来说，曾经是什么，如今又变成了什么。只有先弄清一块肉的分量是怎么变的，才能明白它的价格为什么再也拉不动人心。这就是下一章的内容。

本章资料来源

- 虎嗅（巨潮WAVE稿），《嗜血猪周期，前所未有》，2026年4月7日。https://m.huxiu.com/article/4848469.html
- 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》，2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
- 同花顺（同花顺iNews），《行业追踪|农业生猪养殖市场（8月26日-9月1日）：猪料比价格环比小幅上涨》，2026年9月1日。https://news.10jqka.com.cn/20260901/c679492584.shtml
- 中国证券报（中证网），《生猪养殖公司严控成本应对行业“寒冬”》，2022年2月9日。https://cs.com.cn/cj2020/202202/t20220209_6240903.html
- 每日经济新闻，《肉价持续下跌 生猪调控新政或5月出台》，2009年4月23日。https://www.nbd.com.cn/articles/2009-04-23/213320.html
- 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
- 国家统计局，《2026年9月份居民消费价格同比上涨0.9%》，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
- 国家统计局，《郑学工：前三季度经济运行总体平稳、向新向优》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261019_1965647.html
- 第一财经，《GDP同比增长4.6% 前三季度国民经济“成绩单”出炉》，2026年10月19日。https://www.yicai.com/brief/103398433.html
- 路透社（MarketScreener转载），“China’s 2025 soybean imports hit record, fuelled by S. American purchases”，2026年1月14日。https://www.marketscreener.com/news/china-s-2025-soybean-imports-hit-record-fuelled-by-s-american-purchases-ce7e58d8da88f324
- 第一财经，《中国大豆市场扛住“压力测试”，原因有哪些》，2025年5月5日。https://www.yicai.com/news/102599795.html
- 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》，2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html
- 每日经济新闻，《出栏就亏20万！猪周期的低价下半场还要横盘多久？业内预测拐点在这个时间到来》，2021年6月21日。https://www.nbd.com.cn/articles/2021-06-21/1799359.html
- 3tres3，《4026万头！牧原问鼎全球猪企出栏量榜首！规模化渐成大势，中小猪场能否突出重围？》，2022年1月17日。https://www.3tres3.com/cn/latest_swine_news/article_5613/
- 时代周报（虎嗅转载），《苦熬周期！22家上市猪企21家上半年亏损，三大头部猪企合计负债超2300亿》，2026年9月4日。https://m.huxiu.com/article/4888611.html

- 《期货日报》(Mysteel农产品网稿，新浪财经转载)，《全线亏损、产能缓慢出清 2026上半年生猪市场复盘》，2026年6月26日。https://finance.sina.cn/futuremarket/qsyw/2026-06-26/detail-inietspp7255845.d.html
- 万联证券研究所，《能繁母猪去化超预期，猪价拐点有望出现》，2026年10月23日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610251830890596_1.pdf
- 新华网，《农业农村部：推动猪价合理回升》，2026年4月18日。https://www.news.cn/politics/20260418/66c49b886c564f9e9679baeaef0fb363/c.html
- 财问新闻，《生猪期价遭遇“膝斩” 明年二季度猪价或迎来修复》，2026年10月20日。https://www.caiwennews.com/article/1658482.shtml
- 蓝鲸财经，《猪粮比跌出5:1，发改委等部门开展第二轮中央冻猪肉收储》，2021年9月27日。https://www.lanjinger.com/d/167786 （2021年9月猪粮比4.93）
- 上海证券报经华尔街见闻，《猪粮比价进入过度下跌一级预警区间》，2023年2月6日。https://wallstreetcn.com/articles/3681287 （2023年初猪粮比4.96）
- 央视新闻经21经济网，《国际油价27日下跌》，2026年10月28日。https://www.21jingji.com/article/20261028/herald/6043c25cea00cb4302ddca3838daf022.html （原油）
- PrimeXBT，《Copper Price Forecast》，2026年10月。https://primexbt.com/market-research/copper-price-prediction-forecast/ （LME铜10月14日14635美元/吨）
- 新浪财经，《贵金属热点小时报》，2026年10月27日。https://k.sina.com.cn/article_7857201856_1d45362c001908sm78.html （伦敦金约4000美元/盎司）
- 光大期货经新浪财经，《黑色商品日报》，2026年10月21日。https://finance.sina.cn/futuremarket/qsyw/2026-10-21/detail-inivyaat6189789.d.html （螺纹钢、铁矿石）
- 农小蜂，《玉米集贸市场价格监测》，2026年10月。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610171830637665_1.pdf （10月8日全国玉米集贸均价2.43元/公斤）
- 《生猪行业深度投资研究报告》，2026年5月。https://shaun-research.pages.dev/pdfs/pig/main-research.pdf （2021年头均亏损约600元）

第三编　需求端：贱而不增

回路的第二只手在需求端：便宜了，大家多吃一点。这一编追问这只手为什么也松开了。猪肉从过年的奖赏退成了日常的底色；猪杀了，人没有吃，肉进了冷库；居民家庭的猪肉购买量在下降，禽肉在替代；而在扣除物价、对照工资之后，猪肉已经便宜到了二十年来从未有过的程度，大众却并没有因此多吃。四章合起来，回答一个问题：为什么这一次，贱了也不增。

第九章　民生符号的退位：从稀缺的奖赏到日常的底色

先看两个反差极大的数字。一个来自1978年：这一年全国猪肉产量是790万吨，折到每个人头上，人均占有量只有8.2公斤，真正吃进嘴里的还不到6公斤，平均下来，一个人一个月摊不到一斤肉（智研咨询转引的统计）。另一个来自2025年：全国猪肉产量5938万吨，创历史新高，是1978年的七点五倍；而同一时期全国人口只比那时多了不到一半。按约14亿人粗算，今天人均占有的猪肉在40公斤以上，是当年的五倍多。（这里说的是“占有”，是产出的量，不等于每个人吃进去的量，后者在第十一章再细看。）

同一样东西，用了四十多年，从“一个月盼不来一斤”变成了“产得多到卖不出价钱”。这当然是一件天大的好事，今天几乎没有人会为“买不到肉”发愁。但是，一样东西从稀有变成寻常，它在人们心里的位置也跟着变了。上一章讲的是猪价这把剪刀的两个刃，其中下面那一刃握在大众的钱包里；要弄清这只钱包为什么对猪价一路跌到这个位置没有太大的反应，得先回头看看，这块肉在一个普通中国人的生活里，曾经是什么，现在又是什么。

这一章的路线是这样的：先回到过去，看猪肉曾经在中国人的生活里扮演过什么角色；再翻开最新一期的物价单，看今天的民生痛点落在哪里；接着用一节的篇幅，交代为什么官方的物价指数在这件事上不够用；最后回到“符号”本身，讲清楚一样东西为什么靠稀缺活着，稀缺一退，它的命运又会发生什么。全章只谈变化的性质，不谈吃了多少、吃什么，那是第十章和第十一章的活儿。

一、猪肉曾经是什么

把1978年那个数字换成家里的饭桌来算，会更直观。人均每个月不到一斤肉，一家五口人，一个月合起来也就五斤上下，摊到每一天，全家人加在一起，一天吃不到二两肉。一盘炒肉端上桌，几口就见了底；往往是大人把肉夹到孩子碗里，自己就着汤汁下饭。在这样的算术里，肉自然不是一种普通的食物，而是被所有人小心翼翼分享的一份稀罕物。

对上了岁数的中国人来说，猪肉从来不只是一种食物。以湖南的农村为例，几十年前的腊月，是一年里最像样的日子：年猪养了整整一年，舍不得卖，要到腊月二十几才请人来杀。杀年猪那天，全村的孩子都围在院子外面看热闹，主人家请亲戚邻居吃一顿“杀猪饭”，大块的肉煮在大锅里，每个人碗里都有；吃不完的割成长条，抹上盐，挂到灶台上方熏成腊肉，那是一家人接下来一整年的荤腥来源，客人来了割一小块，炒一盘，就算是待客的最高礼数。那个年代的人讲起“打牙祭”，说的是隔很久才能吃上一顿肉，这顿肉要吃得痛快，吃得记一辈子。

在那样的日子里，“家里有没有肉吃”是评价一户人家过得怎么样最直接的话。说一个人家境好，不用提存款和房子，只要说“人家顿顿有肉”；说一个地方穷，不用讲数据，只要说“过年才见荤腥”。肉票、粮票的年代更是如此：凭票供应，一户人家一个月能买几斤肉，是写在本子上的，不能多也不能少，谁家能多割二两肥肉炼成猪油，就是邻里之间要议论半天的事情。猪肉在这种环境里，是一把量日子的尺子，尺上的刻度，人人心里都有。

这把尺子的刻度，在计划经济的年代是被国家定死的。据智研咨询整理的资料，1978年以前，猪肉的价格长期稳定在每斤七角六分上下，自1961年调整之后基本没有动过；那一年北京每人每月供应一公斤肉，副食品店还常常断货，供应量写在本子上，排到了队也不一定买得到。转机来得很具体：1980年1月起，上海、北京等城市率先取消肉票，猪肉开始“敞开供应”，并逐步推向全国；到1986年，人均猪肉消费量已经比1978年翻了一番。从“凭票”到“敞开”只用了两年，从“敞开”到“吃得起”却又走了几十年。设想一位主妇，1979年得掂量这个月的肉票怎么花，到1985年，她可以走进菜市场想买几斤买几斤，只不过口袋里的钱还要掰着花：肉不再被分

配，却依然是需要盘算的东西，这是下面要讲的第二个阶段的起点（这是依据史实写出的典型情形，不指某一位主妇）。

那个年代的城乡差别，在一块肉上也看得很清楚。城里人靠票证买肉，每月的定量是写在本子上的，肉铺开门前，队伍就已经排到了街角；农村人没有这样的定量，但他们有自己的办法：一年养一头猪，自己杀、自己吃、自己卖，吃的是自己的劳动。对两边的人来说，肉都不是随时能有的东西，只是缺的方式不同，一边缺的是票，一边缺的是时间和饲料。正因为都缺，吃肉的那一天，才有那份被整个家庭、整个村子记住的重量。

这把尺子也量过国家的日子。1988年，为了让城里人的菜篮子不空，农业部启动了“菜篮子工程”（中国日报），后来又有了“菜篮子”市长负责制，把保供责任一级一级压给地方首长；坊间一直流传着“猪粮安天下”这样的话，意思是猪和粮食这两样东西稳了，天下才稳得住。2019年，猪价冲上了历史最高点，10月29日全国生猪价格达到每公斤40.31元，湖南11月1日的价格是42.25元（折合每斤二十一块多）。那一年9月，湖南14个市州的市长、州长收到了各自的最低生猪出栏任务，这在养猪领域是第一次以这种方式向地方官员派指标（中国新闻周刊，细节见第七章）。一块猪肉的价格，居然能让一个省的市长去承担出栏任务，足见它在那个时刻，仍然是全社会共同盯着的一个政治温度计。

2019年的故事还有一个数字值得记住。那一年10月，全国居民消费价格指数同比上涨3.8%，创下2012年以来的新高，其中猪肉价格同比上涨了101.3%，单是猪肉一项，就把CPI同比涨幅拉高了约2.43个百分点，占总涨幅的六成多（新华社报道，每日经济新闻转载）。也就是说，一种商品的价格，在一个月里就撬动了全国物价指数的大半，足以让全社会都议论起来。放眼其他商品，很少有哪一种能有这样的分量。这说明了一件事：直到2019年，猪肉依然是一个能让整个国家的物价感受发生变化的东西，一个人人都盯着的价格。

再看过年。直到今天，不少地方过年还保留着“年夜饭桌上必须有肉”的规矩，红烧肉、扣肉、腊肉蒸一碗，意头是“有余有肉”，不能少。很多农村办酒席，“九大碗”的头一碗往往是扣肉；嫁娶之时，有的地方还要送一块“礼肉”。这些风俗并没有因为菜市场天天都有肉卖而消失，只是细心的人会发现，它们的味道变了：从前是因为肉难得，所以隆重；现在是因为习惯，所以延续。前者是奖赏，后者是礼仪。

再来看看日常生活里更细碎的场景。湖南人的饭桌上有一道家喻户晓的菜，叫农家小炒肉，青椒配五花肉片，下饭，油汪汪的。对三十年前在县城里读书的孩子来说，期末考了好成绩，父母带着去馆子里点一盘小炒肉，是一次郑重的奖赏；对在外打工的人来说，发了工资的那一天，找个小馆子给自己要一份肉菜，是对一个月辛苦的犒劳。肉在这里是动词，是“奖励”。而今天，同一盘小炒肉，在很多人的外卖订单里不过是平常的一个选项，没有任何仪式感。奖赏变成了选项，这中间的距离，就是符号退位的距离。

不妨把这种变化放在一个具体的价格上感受一下。2006年9月，长沙的猪肉价格大约是每公斤14元，也就是一斤七块钱（湖南日报）；2026年3月，沈阳农贸市场里的猪肉降到了每斤十元左右（新华视点）。一个在长沙、一个在沈阳，两个数字不能严格相比，但量级是清楚的：二十年里，一斤猪肉的名义价格只涨了三块上下，涨幅四成多（长沙的数字处在2006年下半年的涨价期，沈阳的数字处在2026年的降价期，两头都不是常态，所以只能看量级）。同一时期，工资涨到了六倍有余：2006年城镇单位就业人员的年平均劳动报酬是20856元，2025年城镇非私营单位就业人员的年平均工资是129441元（非私营单位不等于体制内，口径见第十四章；两个口径不严格可比，这笔账留到第十二章细算）。即使改取私营单位的71590元，也是三倍多。不论取哪一个口径，肉价的涨幅都远远落在工资后面。肉还是那块肉，但它在钱包里的“分量”早已今非昔比，人们的反应也跟着变了：新华视点的同一篇报道里，沈阳一位摊主说，价低到比葱姜蒜还便宜，驻足的人不少，日销量却没多多少，这个场景第十章会细看。便宜本身，已经不再是一个足以让人行动起来的理由。

这种变化，在今天不少家庭的饭桌上就能看到，只是人们已经习以为常。奶奶把一块红烧肉夹到孙子碗里，嘴里说着“多吃点肉，长身体”，那是她从饿过的年月里带来的习惯；孙子却一边划着手机，一边说自己正在控制体重，只肯吃青菜。同一块肉，在两代人眼里，一个是疼爱，一个是负担。这并不是谁对谁错，而是稀缺的记忆在一代人身上还留着，在另一代人身上已经没有了。（这是依据普遍的家庭场景写出的典型情形，不指某一户人家。）

这就是本章要处理的核心现象：猪肉这个曾经被当作“日子好坏的尺子”的东西，已经悄悄从尺子的位置上退了下来。它不再是需要特意去盼的东西，不再被拿来夸耀一家人的生活水平，也不再因为一次涨价就让全国的人觉得“生活要出问题”。它

退到了日常生活的背景里，像米饭、自来水一样，只有在断掉的时候才会被注意到。而这件事的后果，恰恰是理解“猪价为什么跌到这样还没人在乎”的关键。

二、九月的物价单里，痛点搬了家

要看一个东西有没有从“尺子”的位置上退下来，有一个客观的办法：看今天的物价单上，涨得最凶的是什么，让人最难受的又是什么。打个比方，一个人想知道自己家这个月有没有被物价挤压，最好的办法不是听新闻，而是翻翻自己的账本，看看哪几笔最让人心疼。把这个动作放大到全国，就是看CPI的结构：哪几类涨得最凶，哪几类不涨甚至在跌。

先用一句话交代CPI是什么。可以把它想象成给全国家庭统一配了一个购物篮，里面装着吃的、穿的、住的、用的、看病的、出行的等各种项目，每个月国家统计局派人到各地的菜市场、商场和医院，把篮子里每一样东西的标价记下来，同上年同月比一比，涨了几成、跌了几成，再按每一类花销在家庭预算里的比重合成一个总数，这就是CPI。它是大家了解物价冷暖最常用的一个数字。

国家统计局公布的2026年9月居民消费价格指数，给出了一份清晰的清单。这个月全国CPI同比上涨0.9%，其中食品价格下降1.7%，非食品价格上涨1.5%。在食品这一头，畜肉类同比下降3.7%，猪肉同比下降10.0%（环比其实还涨了1.2%，说明价格在谷底附近上下波动）；鲜菜价格下降8.1%，鸡蛋价格却上涨了14.3%；牛肉和羊肉也逆着猪肉走，分别上涨了7.5%和6.4%。同样是餐桌上的东西，价格的方向并不一致，餐桌内部的座次在悄悄变化。把时间拉长到前九个月累计，猪肉同比下降12.9%，畜肉类下降5.5%，可见9月的降幅不是偶然冒出来的一个坑，而是一路下行的延续。

统计局还给出了这些变动各自对CPI同比的拖累或拉动，这一组数字比涨跌幅更能说明“分量”。9月，畜肉类拖累CPI同比约0.15个百分点，鲜菜约0.14个百分点，蛋类拉动约0.07个百分点，食品烟酒及在外餐饮整体拖累约0.26个百分点。换一个说法：猪肉价格掉了一成，连同牛羊肉一起算进去的整个畜肉类，把全国物价总水平往下拉了不到零点二个百分点，和鲜菜降价的拖累大致相当。这点分量，放在一个给十几亿人配的购物篮里，只是一颗不大的石子。对比一下2019年10月：那个月猪肉价格

涨了101.3%，单项就把CPI拉高了约2.43个百分点（本章第一节已经提过）。涨一倍和跌一成当然不能直接相比，但有一件事是清楚的：猪肉曾经能凭一己之力搅动整张物价单，如今即使跌到谷底，也只是物价单上的一行小字。

再看非食品这一头。其他用品及服务上涨了5.9%，统计局的表格显示，这一类1至9月累计同比涨幅达到9.8%，但要先打个招呼：按CPI的分类，黄金饰品归在这一类里，同一份统计局解读写到，黄金饰品价格同比上涨22.5%，所以这一类的高涨幅很可能主要是金价带出来的（这是本书据分类作的判断，解读没有直接这样说）。金首饰不是柴米油盐，谈不上“不能不花”，下文不把这一类算作痛点。交通和通信上涨了4.3%，其中交通工具用能源上涨14.9%（统计局说明，汽油价格同比上涨16.6%，是能源涨价的主要因素），通信工具上涨14.3%，手机、电脑、数据存储设备都在涨；医疗保健上涨了2.7%，其中医疗服务上涨4.0%，而西药价格反而下降了1.6%，中药下降了0.5%。把金饰这一类放在一边，这几行数字仍然勾勒出一幅与猪肉稀缺年代很不同的图景：涨的是看病的服务费、出行的油钱、手机和电脑这些东西，跌的是猪肉、蔬菜。

更早的6月，同样如此：猪肉同比下降15.9%，畜肉类下降7.3%，仅这一项就把CPI拉低了约0.30个百分点；交通燃料上涨15.3%，医疗服务上涨3.4%，其他用品及服务上涨6.6%（金饰品的影响同上，国家统计局2026年7月9日发布）。连着两个季度，格局基本一致：吃的在降价，其他的在涨。统计局的解读并没有公布各类别的权重，涨幅放到整个篮子里到底有多大分量，只能借助上面的影响点数和下文的消费结构来粗看；这些数字能提供的，是方向，而不是份额。

读这份清单时还要注意一个常见的误读：CPI里的数字是变化率，不是水平。医疗服务同比上涨4.0%，说的是今年看一次病比去年同一次贵了四个百分点，并不是说看病比买肉更贵；猪肉下降10.0%，说的是今年一斤肉比去年同月便宜了一成，并不是说猪肉已经便宜到不值一提。变化率告诉人们的是“哪里在松、哪里在紧”，而不是“哪里更重、哪里更轻”。本书借用它，也只借这一层意思：方向，而非份量。

换一个角度看，这份清单里的涨与跌，其实分成了两种性质完全不同的东西。猪肉、蔬菜、鸡蛋是可以替换的：猪肉贵了换鸡蛋，鸡蛋贵了换豆腐，菜市场里的大妈每天都在做这样的小计算，一块钱掰成两半花。而看病、加油、换手机却不容易替换：孩子发烧不能说“这次换个便宜的医院”就换成功，通勤的路一天要走两趟，手

机坏了没有别的办法。可以替换的东西，价格再低，也不会带来太多的痛感；不能替换的东西，哪怕涨幅不大，也每一笔都躲不开。这就是为什么物价单上涨幅最大的项目，不一定是人们心里最疼的项目，而是最难绕开的项目。

要把“痛点”从一个形容词变成可以掂量的东西，还需要一把量份量的尺子。CPI的解读没有公布各类商品的权重，但国家统计局在2026年1月公布的住户调查，给出了2025年居民消费支出的结构，可以当作参照（这是住户花钱的结构，与CPI篮子的权重不是一回事）。2025年全国居民人均消费支出29476元，其中食品烟酒8631元，占29.3%，这一类里还包含烟酒和在外就餐；居住占21.7%，交通通信占14.6%，教育文化娱乐占11.8%，医疗保健占8.7%。吃，仍是最大的一块，却已不到三成，而且并不全是肉。按多家媒体转述的居民家庭人均购买量26.6公斤、每公斤22到26元粗算，一个人一年在家买猪肉大约花六七百元，占人均消费支出的两个百分点上下（作者粗算；住户调查口径，该购买量可能不含在外就餐）。一个占支出两个百分点上下的项目，价格降一成，一年省下的钱不到七十元，落到一个人一年近三万元的花销里，几乎看不出来。

这组数字也提醒读者不要把话说过头。2025年各类支出里，按名义增速算，增长最快的是其他用品及服务（11.2%，但它只占支出的2.9%，而且含黄金饰品，本书不把它算作痛点）、教育文化娱乐（9.4%）、交通通信（8.3%）和生活用品及服务（7.7%），食品烟酒只增长2.6%，医疗保健仅增长1.0%。医疗保健的花费并没有涨得很快，它的难受不在“越花越多”，而在“绕不开”：孩子发烧，不会因为这个月预算紧就推迟一天去医院。所以更准确的说法是，痛点搬到了那些不能不花、也难以讨价还价的地方，包括出行通信、教育和医疗，而不是笼统的“什么都在涨”。

这里需要公允地提一句不同的看法。有人认为，把“痛点搬家”说得太重并不恰当：CPI里医疗保健、交通通信等类别涨幅不算大，权重也各不相同，大多数家庭仍然是食品支出占比更高；而且9月CPI总体只涨了0.9%，物价整体平稳，谈不上什么生活成本的压力。这个看法有它的道理，涨幅的确不大，统计局的解读没有公布各类商品的权重，上面的消费结构也说明吃饭仍是最大的一块支出，不能断言医疗和出行的支出已经超过了吃饭。本书的判断比这个看法要窄：不是说医疗和出行的账已经压倒了餐桌，而是说，当同一张物价单上，吃的在降、其他的在涨时，猪肉不再是那个

最让人敏感的项目，它作为“民生冷暖”的指示器的作用，已经大不如前了。这个较窄的判断，足够支撑后面的论证。

这个方向对普通家庭意味着什么？可以举一个假想的例子来感受一下。设想一户体制外的、有两个孩子的家庭：男人在工地和装修队之间打零工，女人在小区做保洁。若是在二十年前，这家人最担心的账是“这个月肉又涨价了，要少买点”；而今天，他们最怕的账可能变成了孩子半夜发烧去医院，一趟门诊、一次检查的费用，油价上涨之后摩托车加一次油比去年贵了多少，手机屏幕摔坏了换一块要花多少钱。肉价从担心的名单里往后挪了，而它在名单上让出来的位置，被医院、油箱和手机占满了。（这户人家是本书依据数据的方向设想的，不是某个具体的家庭，其具体花费没有统计依据。）

本书把这种变化叫作“痛点搬家”。所谓痛点，指的是一个社会里大多数人在日常生活中最敏感、最担心、最容易感到被挤压的那几项开支。在猪肉稀缺的年代，痛点在餐桌上：肉涨了价，人们立刻感觉到生活被挤紧了，媒体、政府、街坊邻里都跟着紧张。今天的痛点搬走了，搬到了看病、出行、通信和一些难以替代的服务上去。这些东西有一个共同点：它们不容易替换，也没有太多讨价还价的余地。猪肉贵了，可以改吃鸡蛋、豆腐、蔬菜，甚至干脆少吃几顿；但孩子的病总得去看，上班的路总得走，手机总得用。

这里还有一个细节值得品一品。9月的数字里，鸡蛋同比涨了14.3%，鲜菜降了8.1%，猪肉降了10.0%，同属餐桌，几种东西的价格方向并不相同。买菜的人对此心里有数：今天鸡蛋贵了，就少买一斤，蔬菜便宜了，就多拿一把。这种在餐桌内部不断挪动的小算盘，是中国家庭最老练的本事之一。它也提醒人们，猪肉价格的变化，会被餐桌上的其他东西接住、抵消、重新分配。猪肉不再是那个独自撑起全家食谱的主角了，它成了这张餐桌上许多个选项里的一个。

痛点搬走之后，剩下的故事就很有意思了。猪肉的价格即便降到了扣除物价后近二十年来最低的位置（名义价格上，2006年谷底的每公斤6.76元更低，细账见第一章），也引不起消费端多少波澜；但对于养猪的人来说，这同一个价格，却是一场灾难。这件事的结构非常别扭：一个东西对买的人来说，已经是不那么要紧的背景，对卖的人来说，却仍然是全部的生计。苦从买的一头搬走了，却留在了卖的一头。

三、CPI这把尺子，为什么量不到这件事

读到这里，读者很自然会想到一个问题：既然国家有专门度量物价的指数，为什么还需要在这里绕这么大的圈子？CPI不是明明白白地告诉人们，猪肉降了10.0%吗？它不就是用来衡量老百姓生活成本的吗？上文还特意用它来说明痛点搬了家，难道这把尺子自己反倒不可靠？这一节要回答的，正是这个看似自相矛盾的问题。

这个疑问是对的，值得认真回答，只是回答它需要一整本书。关于CPI这把尺子为何失灵，本书著者的另一部专著《为何CPI失灵了？——价格分层与经济信望爱的修复》（德麦国际专著第495号）已有详论。这里不展开，只借用一个人人看得见的现象来说明它在本书讨论的这件事上遇到的困难。CPI记录的是一篮子东西的价格变动：猪肉降了10.0%，它忠实地记一笔，医疗服务涨了4.0%，它也忠实地记一笔。但这个“降了10.0%”，究竟是供给太多、买的人沾了便宜的好消息，还是买的人不够多、卖的人亏了血本的坏消息，同一个读数里读不出来。它只回答“价格变了多少”，不回答“为什么变”，更不回答“谁受益、谁受损”。

还可以换一个方向想。CPI是一把站在“买的人”一边的尺子：它调查的是居民买东西付了多少钱，篮子里装的是居民的消费。养猪人卖猪的收入、养猪场的利润、饲料店的应收款，这些东西不在篮子里，也就不在这把尺子的视野里。2019年猪肉涨价101.3%的时候，CPI忠实地记录了涨价对消费者的冲击；2026年猪肉降价10.0%的时候，CPI同样忠实地记录了降价，但是降价让一个行业连年亏损这件事，它既不记录，也不负责（统计局另有农产品生产者价格指数，记的是卖出去的那一头，生猪也在其中，只是它很少进入公众讨论“物价冷暖”的话题）。一把只看一边的尺子，在度量一件两头都有人的事情时，难免会漏掉另一头。

再举一个家常的例子。同样是菜市场上的猪肉降价一成，对一个月入三万、对买肉不在乎价格的家庭来说，是省了几十块钱的小事；对一个养了二百头猪的农户来说，却是一年多出几十万的亏损。CPI把这两个家庭的感受平均到了一个数字里，这个数字当然是对的，只是它不适合用来判断“这个国家的猪肉市场有没有问题”。本书后面要做的，正是在这把尺子够不到的地方，另找几把尺子来量：鲜销率、冻库、价差、中位数、禽猪替代。这一章只需要读者记住一件事，面对9月的CPI，猪肉降价10.0%的读数看上去一切正常，而本书要问的，恰恰是这种“正常”背后的东西。

需要补一句，这一节写得短，并不是因为问题小，而是因为这个问题大到不能在这里写。本书是一本讲猪的书，不是一本讲统计方法的书；对CPI的批评，要有完整的例证和严密的推理，放在这里只会冲淡主线。读者只要带着一个心眼继续往下读就够了：凡是看到“某某价格同比涨跌多少”的读数，先问一句，是谁在买，是谁在卖，涨跌对他们各自意味着什么。

四、符号靠稀缺活着

说了这么多“猪肉从尺子的位置退了下来”，有必要把这件事本身的逻辑讲清楚。一样东西为什么会变成一个“符号”，也就是不止是它自己，还能代表别的东西，比如“日子好过”“有面子”“混得不错”？答案很朴素：因为它稀缺。稀缺的东西，有的人有、有的人没有，有没有它就成了区分人的标记；越难得，标记的力度越强。反过来，一样东西一旦人人都有，它也就失去了做标记的资格，从“符号”退回成“东西”。

举几个人人熟悉的例子。上世纪七八十年代，手表、自行车、缝纫机被称作“老三件”，一个青年结婚时能凑齐这三样，意味着这家人体面。后来是彩电、冰箱、洗衣机；再后来是电话、私家车、商品房。每一样东西在它最稀缺的时候，都是一个人的“身份证明”，一旦普及到几乎每家都有，它就沉入日常，变成了家具。如今没有人会因为“家里有一台彩电”而被高看一眼，没有人会因为“家里有一部手机”而被邻居羡慕。再往细处说，白面馒头也是这样。老一辈的人，至今记得小时候白面馒头是过节才能吃的，如今满街都是，反倒是杂粮成了“养生的潮流”。符号在稀缺里诞生，在富足里退场，这几乎是一条铁律。

鸡蛋也是同样的故事。上了年纪的人大多记得，从前家里谁生了病、谁坐月子，才有资格吃上一个荷包蛋，其他人只能在旁边闻着香味。那个时候，一个鸡蛋是关心，是特别对待，是家里人嘴上不说、心里清楚的一份偏爱。今天，没有人会把一个鸡蛋当作礼物，它是早餐桌上最不起眼的那一件。鸡蛋没有变，是它的稀缺没有了，所以它承载的那份情感也就轻了。

把这条铁律放回猪肉身上，路线非常清楚。第一阶段，猪肉凭票供应，它是被分配的、被掂量的，一家人一个月能吃几顿，是整个家庭的大事。第二阶段，票证取

消、市场放开，猪肉可以随便买了，但价格对工资来说仍然不低，于是它成为“逢年过节的奖赏”：平时克制，过年放开，吃肉成了一种需要攒起来的快乐。第三阶段，就是今天：产量翻了几倍，价格在名义上二十年只涨了四成多，相对于工资则大幅回落，肉从奖赏变成了底色，吃它不再值得郑重其事。

这里要先把一个态度说清楚：这条路线本身，是一个社会成功的标志，不是失败的标志。一个国家的人民，不再需要为“吃得上肉”而担心，这是几代人付出了巨大努力才换来的结果。把猪肉叫作“日常的底色”，没有任何贬义，它是一个极大的进步。本书后面要谈的一切问题，都不是要否认这个进步，而是要指出这个进步带来的一个后果。

“底色”这个词还需要多解释一句。底色不等于不重要，恰恰相反，底色是最重要的那一类东西，只是它重要到不需要被人想起。自来水就是这样：没有人会为每个月龙头里照常出水而感激谁，但水一旦停了，全楼的人当天就会涌到楼下。猪肉今天的位置也接近这样：它在餐桌上无处不在，所以谁也不去注意它；真要到了哪一天买不到或买不起，人们才会重新发现它的分量。符号的退位是一种成熟，不是一种遗忘。

检验一样东西是否已经退位，其实有一些很生活化的小测试。其一，它涨价的时候，人们是不是还会聚在一起议论？如今菜市场里有人说“肉又涨了两块”，大概也就是叹一口气，不会再演变成全社会的焦虑。其二，人们会不会拿它来炫耀？二十年前，朋友圈里晒一桌肉菜，是在说“我过得不错”；现在晒的是旅行、新车、孩子的奖状，没有人会因为餐桌上有肉而发一条动态。其三，它降价的时候，人们会不会去抢？过去，有票有钱的人看到肉铺门口排起长队，会毫不犹豫地加进去；现在，打折的猪肉摆在那里，路过的人看一眼，大多数并不会多拎一块。这三个测试靠的是日常观察，不是调查统计，猪肉今天几乎都不及格，提示它的符号地位已经相当淡了，但这还不是证明。要把它做成可检验的东西，办法并不难，比如比较2019年冬天与2026年同期的媒体报道量和搜索热度，或者比较两个时点上人们对猪价的关注度调查；本书没有做这件事，这是留给后来者的一个缺口。

还有一种可能性，也应当摆在桌面上：符号没有消失，只是爬高了一级。当猪肉不再稀罕，人们心里对“好日子”的想象，有可能向更贵的蛋白质移动：牛排、羊肉、海鲜，以及各式各样需要花心思才能吃到的东西。这是符号运动的常见规律，稀

缺的位置总会被下一样稀缺的东西占据。不过这一点还只是一个假设：2026年上半年全国牛肉产量比上年下降1.0%，羊肉下降3.9%，而禽肉增长9.4%（国家统计局公布的上半年畜牧业生产数据），单看产量，并不能证明大众正在向牛羊升级，也许恰恰相反。这个问题要放到第十一章，和消费量的数据放在一起，才能说得清楚。

再往深一层想，一个符号的存在，还有一个很实在的作用：它能让人对“奖赏”有感觉。人们辛苦了一年，需要一个东西来说“这一年没白过”；这个东西必须有一点稀缺，才有分量。过去，这个东西是一顿肉；今天，它可能是一次旅行、一件电子产品、一次短假。奖赏的功能并没有消失，只是它所依附的东西换了。猪肉从奖赏变成底色的过程，同时也是社会的欢乐从餐桌向别处迁移的过程。

这个后果可以分三层来说。第一层，公共注意力的变化。社会的警报系统，是按照“稀缺年代”设计的：猪价涨，会引起全国紧张，政府要放储备肉、要抓价格；猪价跌，则很容易被归入“对消费者有利”的好消息。需要公允地补一笔：官方并非对“跌”毫无反应，第八章讲过，猪粮比破了5:1就要拉响预警、启动收储，2026年也确实有两批中央收储和“四个带头”（第七章）。这套机制保护的是卖猪的一头，由部门按指标启动；而社会面的议论、媒体的头条、街头的情绪，仍然是对“涨”远比对“跌”敏感。2019年，价格冲到40元，市长要领出栏任务，全社会都在谈论；2026年，价格跌到了扣除物价后二十年来的最低位，从公开报道看，关注它的主要是养殖行业和财经媒体，街头巷尾的议论远不如2019年那样热烈（这只是本书的观感，前面说过没有做过检验）。同一个指标，在两个相隔七年的时间里，引起的社会关注大不相同，这不是因为猪肉不重要了，而是因为它不再是一个能叫醒公众的符号。

用一个超市冷柜前的场景，可以把这种差别看得更清楚（以下是对普遍情形的典型化描述，不指某一户人家）。2019年的冬天，价格一路飙升，城里不少人家站在冷柜前犹豫：要不要趁着还没再涨，多囤几斤放进冰箱？买回去的人，回家要跟家里人解释为什么多花了钱，没买的人，心里隐隐觉得错过了什么。这种既怕又急的心理，是一个符号在最活跃的时候才会激起的。到了2026年，同一个冷柜，价格牌上的数字已经低了一大截，路过的人大多只是照常拿上两三斤，没有人觉得自己占了便宜，更没有人觉得错过了什么。价格动了，人心没有动，这就是符号退位最直接的外在表现。

第二层，损失的私人化。符号还在的时候，一个价格的涨跌是公共事件，损失和收益都会被社会分担、讨论。符号退位之后，同样大小的价格跌幅，不再是公共事件，而成了养猪人自己的事。一个湖南的自繁自养户，每头猪亏三四百元，连续亏了一年多，他的损失没有被任何公共渠道看见，没有任何一次大规模的报道，会让大众的钱包因此打开；他只能在自己的账本里消化，或者在饲料店的赊账本上延期，或者在银行的续贷审批里等待。这和第八章讲的那把剪刀正好扣上：剪刀夹的是一个人，而不再是一个社会。

在养猪的农村，这种退位还有一个特别的含义。从前在很多农户家里，一头年猪就是一年的存折：卖了它，交学费、盖房子、办喜事，都有着落；它也是一种荣誉，谁家的猪养得又大又肥，能在村里说上一阵子话。现在，养猪越来越变成一门需要懂饲料配方、懂行情、懂贷款的生意，一头猪的荣誉感和存折功能被一张利润表取代了。养猪人心里的“这头猪养得好”，慢慢失去了在社会中被认可的回声。

第三层，渴望的转移。人们心里那把量日子的尺子并没有消失，只是换了刻度。过去问“家里顿顿有没有肉”，现在问“有没有房子”“孩子有没有好学校可上”“生病了有没有保障”“工作有没有稳定的着落”。这些才是今天真正稀缺的东西，所以也是今天真正的“符号”。第十四章会谈到，在这些新的稀缺品里，有一样特别重要，叫作收入的确定性。一个人今天买不买肉、买多少肉，越来越取决于他对未来有没有把握，而不是肉本身贵不贵。

把这条线索与本书的全局联系起来，会看到一层有意思的对照。第四章里说，母猪存栏是一支失灵的温度计，它不再能准确预告价格的方向；这一章说的是另一支：猪肉价格本身，作为测量民生冷暖的温度计，也失灵了。前一支是坏了，后一支是量的对象搬了家：它仍然很忠实地记录着猪肉卖多少钱，可是人们的冷暖，已经不再主要写在这个数字上。两支温度计同时失灵，一个管供给，一个管需求，这很可能是猪周期不再“周”的原因之一，但要把话说准：符号退位本身不是原因，它是一个症状，也是一个放大器。真正把需求这只手拴住的，是后面几章要查的食量上限、收入与确定性；符号退位的作用，是让原本会替这只手“加力”的那股非价格的社会情绪消失了。老办法里，价格是整个社会都读得懂的信号，供给方看了就知道该多养还是少养，需求方看了就知道该多吃还是少吃；如今这个信号还在闪，却没有多少人再被它牵动。

当然，“退位”是对全社会的平均而言的，并不意味着每一家的餐桌都已经无忧。对于在工地上扛一天活、中午只吃一份盒饭的人来说，一份里面肉多还是少，仍然是一件看得见的事；对于刚刚失去收入的家庭来说，一块肉是否舍得买，还会是一道家庭会议才能决定的题目。这些人的故事，本书将在第十四章和第十五章里去看，现在先把全社会的平均图景摆在这儿：猪肉已经从社会最醒目的标尺，退成了餐桌背景里的一道常菜。

这里要避免一个很常见的误会：符号退位，说的是情感和注意力，不是吃了多少。猪肉不再是尺子，并不等于人们吃得更少了；一个东西完全可以在退居背景的同时，仍然在每家每户的餐桌上天天出现，就像米饭一样。至于国民到底吃了多少猪肉，是比以前多了还是少了，有的说法认为消费总量稳中有升，有的说法认为猪肉在下降，这是本书第十一章要拆解的问题。本章只做一件事：说明猪肉在人们心里的位置变了，它不再是一件能够引起集体行动的事情。

这一章可以收成三句话：第一，猪肉曾经是量日子的尺子，是稀缺的奖赏；第二，今天物价单上最让人难受的东西，已经从餐桌搬到了医院、油箱和手机上，猪肉在降价，几乎没有人为此兴奋；第三，符号靠稀缺活着，稀缺一退，它的涨跌就不再牵动人心，买的人的注意力走开了，卖的人的亏损却原封不动地留在原地。

符号退位的第一个直接后果，是一个很多人想不到的怪现象：猪肉降价了，几乎没有人为此欢呼。没有人排着队去抢购，没有人因为价格低就把肉吃得翻倍。可是屠宰场里的猪还在源源不断地杀，肉去了哪里？一块肉退出了社会的聚光灯，它的价格就少了一股隐形的助力：整个社会对它的情感投入。当人们不再为它涨价而紧张，也就不再为它降价而兴奋；一个价格若不再牵动情绪，它在市场上就更接近纯粹的买卖关系。需要说明的是，这是一条解释的线索，不是已经证明的因果：猪肉降价没有换来更多的消费，更直接的原因有可能是食量的上限、收入的约束和对未来的不确定，这些留给第十二章到第十四章去查。下一章，本书沿着这条线索，走进屠宰场和冷库，去看看那些杀了、却没有被吃掉的猪，到底去了哪里。

本章资料来源

1. 智研咨询，《猪肉贵到肉痛的时代已经到来了吗？可能我们刚刚经历了猪肉最便宜的时期》，2019年9月6日。https://www.chyxx.com/news/2019/0906/779867.html （1978年猪肉产量790万吨、人均占

有8.2公斤、人均一个月约一斤肉；1978年前猪肉价格长期稳定在每斤0.76元；1980年1月起上海、北京等取消肉票；1986年人均猪肉消费量较1978年翻一番。系二手汇编，肉票的年份与城市未追到一手出处）

2. 国家统计局，《2026年9月份居民消费价格同比上涨0.9%》，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html （全国CPI及食品、畜肉类、猪肉、牛肉、羊肉、蛋类、鲜菜、其他用品及服务、交通通信、医疗保健各分项的涨跌；各项对CPI同比的影响点数）
3. 国家统计局，《国家统计局城市司首席统计师董莉娟解读2026年9月份CPI和PPI数据》，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261014_1965475.html （黄金饰品价格同比上涨22.5%，汽油价格同比上涨16.6%，移动电话机、计算机、数据存储设备价格同比上涨）
4. 国家统计局，《2026年6月份居民消费价格同比上涨1.0%》，2026年7月9日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202607/t20260709_1964084.html （猪肉降15.9%、畜肉类降7.3%并拉低CPI约0.30个百分点，交通燃料涨15.3%，医疗服务涨3.4%，其他用品及服务涨6.6%）
5. 国家统计局，《中国统计年鉴2007》表5-16“城镇单位就业人员平均劳动报酬和指数”，2007年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2007/html/E0516C.HTM （2006年城镇单位就业人员平均劳动报酬20856元）
6. 国家统计局，《2025年城镇单位就业人员年平均工资情况》，2026年5月15日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html （城镇非私营单位129441元，私营单位71590元）
7. 湖南日报（新浪财经转载），《猪价迎来新一轮“上扬” 专家:汰劣补优抢抓行情》，2006年9月12日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml （长沙肉价每公斤14元）
8. 新华视点，《猪肉价格走低 如何促进供需平衡》，新华网，2026年3月27日。https://www.news.cn/fortune/20260327/9cd4b50fff544575907840d3ad75d4b7/c.html （沈阳农贸市场猪肉降至每斤10元左右、摊主的说法）
9. 每日经济新闻转载新华社，《新华社：透视10月CPI涨幅3.8%背后》，2019年11月9日。https://www.nbd.com.cn/articles/2019-11-09/1384965.html （2019年10月CPI同比3.8%，猪肉价格同比上涨101.3%，拉动CPI约2.43个百分点）
10. 凤凰财经，《10月CPI同比涨3.8%创七年新高 猪肉涨价“贡献”六成因素》，2019年11月9日。https://finance.ifeng.com/c/7rSSx5BR2Su
11. 中国新闻周刊（新浪财经转载），《湖南生猪复产保卫战：养猪也是政治任务》，2019年11月28日。https://finance.sina.cn/futuremarket/ncpzx/2019-11-28/detail-iihnzhfz2271534.d.html （2019年9月湖南14个市州的最低生猪出栏任务）
12. 华泰证券，《行业周报（第四十四周）》（农林牧渔），2019年11月4日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370294478_1.pdf （2019年10月29日全国生猪价格40.31元/公斤）；华泰证券，农林牧渔行业研究报告，2019年11月4日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370282510_1.pdf （2019年11月1日湖南生猪价格42.25元/公斤）
13. 环球网转载国家统计局发布，《2025年全年全国粮食总产量71488万吨 比上年增加838万吨》，2026年1月19日。https://china.huanqiu.com/article/4Q1B9iHoi89 （2025年全国猪肉产量5938万吨）
14. 国家统计局，魏锋华《全国夏粮实现丰收 畜牧生产稳定发展》，2026年7月16日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202607/t20260716_1964140.html （2026年上半年猪牛羊禽肉产量5050万吨增4.3%，

猪肉3119万吨增3.3%，牛肉降1.0%，羊肉降3.9%，禽肉1390万吨增9.4%）

15. 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html （人均消费支出29476元；食品烟酒8631元占29.3%，居住21.7%，交通通信14.6%，教育文化娱乐11.8%，医疗保健8.7%；各类名义增速）
16. 中国日报，《菜篮子工程 Non-Staple Food Project》，2009年8月25日。https://language.chinadaily.com.cn/60th/2009-08/25/content_8614680.htm （“菜篮子工程”1988年由农业部启动）
17. 王德生，《为何CPI失灵了？——价格分层与经济信望爱的修复》，德麦国际出版社，德麦国际专著第495号。

第十章　猪杀了，人没吃，进了冷库

2026年4月4日，重庆一家定点屠宰场的采购员，以每斤4.65元的价格拍下了500头生猪，每头二百八十到二百九十斤。这是澎湃新闻4月中旬一篇报道里记下的场景。账很好算：一头按二百八十五斤计，卖到手只有一千三百二十五元上下；而同一篇报道给出的另一个数字是，一头猪从断奶养到出栏，光饲料就要花一千三四百元。也就是说，这头猪连它自己吃掉的粮食都没有卖回来，更不必提仔猪的本钱、人工、栏舍和利息。对卖猪的人来说，这是一笔割肉的买卖。

买下这批猪的屠宰场很快就要开工。按同一篇报道的说法，这家厂每天杀两千五百头上下，每头摊到的人工、水电、设备折旧大约五十元。接下来是按屠宰行业的常规流程所作的场景描写，报道本身没有逐段记录：白条猪被劈开、分割、过磅、装车，一部分开往菜市场和超市，赶上早市；另一部分走另一条路，被推进冷库的大门。养猪的人和吃猪的人，就在这一刻被一扇门隔开了。门的这一头，是活猪变成肉；门的那一头，是肉去往餐桌，还是去往冷库。过去二十年谈猪周期，几乎所有的目光都盯在门的这一头，盯着母猪存栏、出栏头数和毛猪价格；这一章要站到门的那一头，去看杀出来的肉，到底有多少真的被人吃掉了。

把这个问题放在第三编这么靠前的位置，是因为它是对需求端最直接的一道检验。前面几章反复讲过，周期之所以能“周”，靠的是两只手：供给端亏了就退，需求端便宜了就多吃。第二编已经看到前一只手松了，那么后一只手呢？如果它还在发力，价格跌到这个份上，肉就该被更快地抢走，屠宰场的库房就该空得更快。可是摆在面前的数据是另一种组合：猪照杀，肉没有被更快地吃掉，库房反而在变满。本章不去算人均每年吃了多少公斤，那是下一章的事；这里只回答三个朴素的问题：杀出来的肉流向了哪里？生猪和猪肉之间那一倍的价差是怎么回事？便宜到底有没有送到菜市场的摊位上，送到了，又为什么没有换来多卖？

一、两个数字：鲜销率往下，库容率往上

先把两个行业里的术语讲成人话。屠宰企业每天杀猪、分割，出厂的肉大致有两种去处：一种是当天或隔天就卖给批发商、超市、餐馆的新鲜肉，另一种是急冻入库、以后再卖的冻品。按行业通行的理解，“鲜销率”就是在出厂的肉里，走鲜品渠道的比重；“冻品库容率”就是屠宰企业冷库里，被冻品占住的容量比重。这两个指标由大宗商品资讯机构Mysteel按周统计，期货公司的生猪周报经常引用。需要交代的是，几份周报都没有写明它们的严格定义，上面的理解是按字面和行业惯例做的；即使定义上有细微出入，两个数字的方向也不会因此改变。

先看数字本身。瑞达期货研究院在2026年6月12日的周报中引用Mysteel的数据：第24周，屠宰企业鲜销率为81.14%，比去年同期低了约7个百分点；冻品库容率为32.32%，比去年同期高了约15个百分点。三周之后的7月3日周报，第27周的数字是鲜销率80.58%、冻品库容率33.08%，同比的差距分别扩大到约7.2和15.6。一个往下，一个往上，两个指标从相反的方向讲同一件事：与去年同一时节相比，从屠宰场大门出去的肉，直接奔向餐桌的少了，躺进冷库的多了。这不是某一周的抖动，而是在两个多月的时间里持续存在的同比差距。还有一处口径需要交代：周报对同比差值只写“%”，没有注明是百分点还是相对比例。好在周报的环比数可以帮上忙，第27周冻品库容率33.08%，比上一周的32.94%高0.14，恰好等于周报写的“增加0.14%”，说明周报的变化量用的是百分点，同比大概率也是如此，本书因此按“约7个百分点、约15个百分点”表述；若同比其实是相对比例，冻品一项的幅度会小得多，这是读者应当知道的保留。

怎么想象这件事？设想县城里有一家面包房，每天凌晨烤出两百个面包。去年这个季节，平均每天能当天卖出近九成，剩下一成多留到第二天打折；今年同样的季节，只能当天卖出八成出头，剩下的一大截只好冻进冰柜，等哪天人多再拿出来解冻。面包房的老板不会说“今天没卖完”，他会说“库存多了”。但站在隔壁杂货铺的角度看，结论朴素得多：街上买面包的人没有变多，甚至在变少，只是烤箱从来没有停过。屠宰场就是那间面包房，只是它的烤箱每晚在烤的是几千头猪，而它的冰柜，就是冷库。

冷库是怎么一点点满起来的，不妨设想一家湖南县城的定点屠宰场来看。它的老板每天从周边养殖场收几百头猪，杀好之后，先给常年订货的几家超市、菜市场批发商和食堂送货，剩下没有订出去的肉，要么当天低价甩给走街串巷的小贩，要么送进自家的冷库。猪价高企、销路旺的年份，冷库里的货过不了几天就清空了，库房几乎是闲置的；猪价低迷、订单收紧的年份，每天都有几十头的白条送进去，出来的却没几头，库房很快就从三成满到了五成满。老板看着库存表发愁，却又不敢停工，因为合作的养殖场还等着他收猪，自己的工人也要发工资。这家厂在统计表里就是一个小数点后的变化，千万家这样的厂汇总起来，就成了周报里那条缓慢上扬的库容曲线。

还需要提醒读者不要读过头。81%的鲜销率依然意味着，绝大多数出厂的肉仍然走了鲜品渠道，32%的库容率也说明冷库远没有爆仓。这两个数字的分量不在绝对水平，而在它们相对去年同期的变化：同一个季节、同一批屠宰企业，鲜品的比重少了约七个百分点，冻品的占用多了约十五个百分点。变化的方向和幅度是确定的，水位离警戒线还有多远，这些周报给不出答案。

那么冻品库容率上升，一定说明肉卖不动吗？这里要公平一点。至少有三种力量可能把肉推进冷库，而单看这一个数字，分不清它们各占几成。第一种是真的卖不动：新鲜肉的销路不够，屠宰企业只好把多出来的部分冻起来，这是最直白的解读。第二种是主动囤货：生猪收购价低，意味着冻起来的肉本钱也低，屠宰企业和贸易商完全可能判断“现在冻进去、涨了再卖”划算，这时库容率的上升里掺着一部分对未来的押注。第三种是政策性入库：2026年以来国家已经开展了两批中央冻猪肉储备收储，其中第二批在4月1日由发展改革委、商务部、财政部宣布，4月3日的首场竞价交易挂牌1万吨，并要求各地同步收储（收储的来龙去脉见第七章），这些肉也会占去承储冷库的容量（至于其中有多少落在周报统计的屠宰企业冷库里，周报没有交代）。三种力量的方向一致，都是把今天过剩的肉搬到明天去，但性质大不相同，前一种直接反映终端销路，后两种则是对价格低迷的应对。

这里必须坦白一个陷阱：鲜销率和冻品库容率并不是两个互相独立的证人。它们在定义上近乎互为镜像，一个看出厂的肉走了哪条路，一个看库房被占去了多少，肉多冻进去一份，走鲜品的比重大体就少一份（收储肉、外购冻品也会占库容，两者并非严格互补），所以两个数字一降一升，有相当一部分是定义使然，不能当作“两份证词互相印证”。它们真正说明的只是一件事：肉的去向变了。至于为什么变，是“卖不

动”还是“不想卖”，要靠第三类证据来分辨。第一类证据是屠宰场的开工：瑞达的周报同时记录，第26周屠宰企业开工率为31.89%，比去年同期还高了约4个百分点，说明工厂没有因为销路不畅而减产，猪在照常杀。第二类证据是终端的声音，也就是摊主和采购员怎么说，下一节专门谈。第三类证据是价格结构：如果主要是囤货待涨，鲜品价格不该特别弱；如果是真的卖不动，批发和零售环节的价格会承压，商户会不敢跟涨。把这几类证据合起来看，更合理的解读是几种力量叠在一起，而其中至少有一股来自终端销路没有跟上。这是一个推断，不是定论，但它比“全是囤货”或“全是卖不动”都更贴合手头的证据。

冷库水位的变化，还会沿着产业链往回传，一直传到猪圈门口。屠宰场是养殖户的买家，它的库房满了，按产业链的常理，收猪的节奏和报价都会受到影响：排队等待出栏的时间可能被拖长，对体重超标的猪可能更挑剔，报价也可能更紧。这是对传导路径的推断，本书没有取得屠宰场压价的统计，更不对任何一家屠宰企业下判断；澎湃那篇报道里，屠宰端自己也说，猪源充足降低了采购成本，终端消费疲软却带来巨大的库容压力和资金风险。养殖户的感受会很直接，不是“需求不振”这种宏观词汇，而是“今天收猪的车没来”这样的具体事。也就是说，终端销路不畅的信号，并不会以“消费者少吃了”的面貌出现在养殖户面前，而是化成了收购节奏。冷库在这里像一只阀门，既替整条链条缓冲了压力，也让压力在各环节之间重新分配，哪一环承担得多，取决于各自的议价能力。

还要看到一层：冷库是时间的缓冲垫，不是肉的垃圾桶。进了冷库的肉不会消失，它们迟早要出来，出来的时候又要和那一天新杀的猪抢同一批买家。这就是为什么周期分析者常常把冻品库存称作“悬在头顶的库存”：它在今天帮价格止了血，在明天却可能压住价格的回升。回头看2026年的走势，7月13日至19日的一周，农业农村部监测的全国活猪价格反弹到每公斤11.50元，随后约三个月又被打回去，10月14日全国外三元均价再度跌破10元（两个价格来自不同的监测系列，水平不同，只看方向）。这一次次被打回，原因不止一个，但一个背景是：每当价格往上走，仓库里的存货和不断出栏的新猪就像两只手，把它按回去。这里说的是一种合理的推断，而不是对任何单一原因的证明。

最后再补一块拼图：杀得多。国家统计局的数据显示，2025年全国生猪出栏71973万头，增长2.4%，猪肉产量5938万吨，增长4.1%，创历史新高；2026年上半

年猪肉产量3119万吨，又增长3.3%。供给端不断加码，而终端的消化速度却在放缓，库房的水位就是两股力量之间的差。屠宰场的冷库像水库：来水大于出水，水位就只会往上涨。到了某个临界点，水库管理者要么开闸放水（降价清库），要么抬高坝体（再建冷库），要么减少上游来水（少收猪）。前两种做法会在后面几个月的价格里留下痕迹，最后一种做法就是第二编里看到的，大型集团被要求“带头压减”的现实逻辑。

小结一下这一节。鲜销率和冻品库容率是流通环节的两个体温计，它们的读数说明，肉从屠宰场出来之后的去向正在改变，直接奔向餐桌的比重变小，在库房里等待的比重变大；它们不能单独说明原因，只能说明，终端销路没有跟上供给的节奏这件事，已经进入了行业的日常统计，不再只是一两个摊主的抱怨。而这个事实，在价格上有一个特别扎眼的表现，就是生猪和猪肉的价格之间，隔着近一倍的距离。

二、一倍的价差：生产者的灾难，消费者的无感

接下来看一组让很多人困惑的数字。2026年3月，农业农村部监测的全国生猪价格跌到每公斤11.05元，折合每斤5.53元，同比下跌28%，在不少地区已经跌破每公斤10元，创了近七年的新低（这是农业农村部县级监测点的价格，与前面常用的外三元均价是两条不同的序列，水平略有差异）。“猪价跌破5元一斤”登上了热搜。可是走进菜市场，肉并没有跟着掉到那个价位。天眼新闻在3月底的报道里写道，生猪和猪肉之间的价差接近一倍；同一周的农业农村部监测里，猪肉价格是每公斤22元，同比跌了16.5%。活猪的价格跌了二成八，肉的价格只跌了一成六；活猪是5块多一斤，肉是11块一斤。养殖户看到的是自己的价格腰斩，买菜的人看到的却是“也就便宜了一点”。

这种错位，湖南的读者大概一眼就能认出来。本书开头那个4.3元一斤的毛猪价，指的是2026年10月下旬湖南当地毛猪的收购价；而湖南菜市场里同一时间一斤猪肉标价多少，本书没有取得系统的数字。能拿来对照的，是前面两处别地的读数：3月沈阳农贸市场的猪肉每斤十元上下，4月初重庆农贸市场每斤11元到13元。三个数字不在同一个地方、同一个时点，严格说不能直接相除，只能看量级：毛猪四块三，肉摊上十块上下，这中间隔着一倍还多的距离。把这一倍的差价摊开，是每一个吃肉的人、

每一个养猪的人都想问的问题：多出来的那一倍，究竟去了哪里？这个问题留到第四节细算。这一节先看这段距离带来的后果：它让同一场价格暴跌，在养猪人和吃肉人那里，变成了两种完全不同的感受。

先说生产者的灾难。按第八章讲过的口径，2026年6月26日自繁自养头均亏损约346元，外购仔猪育肥头均亏损339元，亏损深度仅次于2021年的约600元；自繁自养户自2025年9月起连续亏损超过九个月。想象一个湖南的自繁自养户，年出栏两百头，他一年的账是这样的：每头亏346元，两百头就是6.9万元，比一位外出务工者一年的打工收入还多（按国家统计局公布的2026年三季度末外出务工农村劳动力月均收入5155元，季度口径，粗算一年约6.2万元）。他不会把这个亏损想成“市场波动”，他会想成“今年白干了，还搭进去六七万”。新华视点的报道里还有两个数字：全国现有生猪养殖主体近1700万个，养殖、运输、屠宰、销售等相关环节的直接从业人员超过一千万人。这近1700万个主体大多是中小养殖户，不是每一户都背着346元的头均亏损，但价格腰斩对他们收入的冲击是实打实的。

再说消费者的无感。新华视点那篇报道里，沈阳的摊主说，春节后猪肉价格比春节期间每斤降了两元左右。假设一户三口之家每周买两斤猪肉，一周省四块钱，一个月省十几块，比一瓶饮料贵不了多少。这点钱，既不会让他改变这周的菜单，也不会让他想起这件事。再退一步，哪怕他知道猪价腰斩了，他从中得到的好处，也就是每斤少付几块。而养猪人损失的是一头近三百斤的猪上的几百块。同样一场价格暴跌，对一头猪来说是几百元的损失，对一个吃肉的家庭来说是一个月十几元的节省；损失集中在上千万从业者、近1700万个养殖主体身上，节省摊在十几亿张嘴上。损失集中、好处分散，这在经济学里是一个很古老的规律：越是集中的痛，越容易引发呼吁和政策；越是分散的好处，越难被感知，也越难转化为行动。（本书的主题偏偏是，集中的痛这一次没有引发足够的退出，那是第二编的“亏而不退”。）

这个“不对称”有一个很具体的后果：它让价格信号在传到需求端的过程中被削弱了。周期能“周”的第二只手，是“便宜了就多吃”。但便宜要真的让人察觉到，才会改变行为。如果毛猪价格腰斩，到了消费者手里只是少付了一两成，而且这一两成又被摊薄在每天几十块的菜钱里，那么需求端接收到的“便宜信号”，其强度就远远小于供给端接收到的“亏损信号”。供给端被打得鼻青脸肿，需求端却连“挨了一下”的

感觉都没有。后面的第十二章会专门讨论，当“便宜”真的到了嘴边，人们为什么依然没有多吃；这里只需要记住，在更早的一站，便宜就已经被稀释了一大半。

从消费者这一侧的账本看，这场暴跌也小得可怜。2026年9月，包括猪肉在内的整个畜肉类，同比只下降3.7%，只把居民消费价格总水平拉低了约0.15个百分点，同月医疗保健、交通通信、其他用品及服务的价格还在往上走。这一层第九章已经逐项算过，这里只作一句提示：猪肉降价的“福利”，在家庭总账里是一个很小的数字。

还有一个对照，可以看出价格是怎样一级一级变钝的。2026年9月，居民消费价格里的猪肉同比下降10.0%，而同一个月，牧原股份披露的生猪销售均价为每公斤10.36元，同比下降19.57%（企业数据的详情见第五章）。产地端的跌幅，在零售端大约只剩一半（一个是零售价格指数，一个是单家企业的售价，口径不同，只看量级；农业农村部3月的监测里，生猪同比降28%、猪肉降16.5%，比例也是六成上下）。这个“打对折”的比例并不是什么稳定不变的规律，不同月份、不同地区会有差异，但它大体印证了那个很直观的感受：从猪场到餐桌，价格的下跌是逐级递减的，传到最后，已经变得很温和。

三、沈阳摊主说：便宜了，卖得并没多多少

2026年3月24日，新华社“新华视点”的记者走进沈阳浑南区学城路附近的一家农贸市场。3月27日发表的报道里，这家市场的猪肉已经降到每斤十元左右，特价猪肉的标价甚至比旁边摊位上的青椒、生姜、大蒜还低。报道里的一位摊主说，春节后猪肉价格比春节期间每斤降了两元左右，低价吸引了不少市民停下脚步，但生鲜猪肉是快消品，日销量增加不多。报道引述的话里，最扎手的是最后那半句，“日销量增加不多”。一位摊主的感受当然只是一个观察点，但他没有理由替经济学家编故事：价低到比葱姜蒜还贱，人是来看了，肉却没有因此多卖出去几斤。

为什么便宜了，卖得没多多少？摊主说的“快消品”三个字，其实已经包含了一半的答案。猪肉是一种没有多少人愿意大量囤积的食品。一个家庭的冰箱有多大，一口锅能煮多少，一顿饭能吃下多少，都有上限。想象一位在沈阳住了三十年的大妈，往常每周买两斤肉，够一家人吃三四顿。猪肉从十二块降到十块，她会觉得“划算”，但不会因此把每周的量加到三斤，更不会一口气买十斤塞进冰柜，因为冰柜里已经有

了年前备下的存货，何况吃多了也腻。价格降了两成，购买量也许增加了半成，这一点点增量，在一个摊位一天的流水里，几乎看不出来。“快消”的意思是消费的节奏被一日三餐锁死了：它不像家电、衣服，今天打折了明天可以多买几件，它被胃和锅勒住了。

这里不能把话说得太满。一个摊主一个时点的感受，不能当成全国的统计结论。同一个时期还有别的声音。同样是在4月，重庆那位屠宰场的采购员对记者说，他们去年同期每天采购约七百头，现在降到了五百头左右，酒店的供应量明显减少，学校到了寒暑假就停供。七百降到五百，是近三成的降幅。当然，一家屠宰场的采购量既取决于终端需求，也取决于它自己的客户份额和库存策略，不能直接拿来代表全国。但把沈阳摊主的“没多卖多少”和重庆采购员的“订单在减”放在一起，指向的是同一个方向：在价格低到近二十年来最低的时候，终端并没有表现出被价格吸引而大量进货的迹象。

还有一个细节也值得放在这里。同样是便宜，人们的反应并不只有“多买”这一种。新周刊在5月的一篇文章里记录了一位美食博主逛菜市场的见闻：便宜的摊位上，各个部位都在十元一斤以内，博主偏偏买了价钱高得多的梅山猪，一根骨头三十元，两只蹄髈三十六块五，一个肘子三十五块九，一共花了一百多元。这只是一个个案，不能当作统计，但它提示了一种可能：当寻常猪肉降到足够低，有一部分消费者并不是多买便宜的，而是借机去买更好的，把省下的钱用在品质上。环球网在4月的一篇报道里也转述，一二线城市有七成以上的消费者愿意为无抗、慢养、生态猪肉多付一点钱，这个数字的来源和口径没有交代，只能当作一个线索。若线索成立，那么“便宜”带来的不是销量的平移，而是市场的分层：低端猪肉在价格战里越来越贱，高端猪肉在另一条赛道上维持着自己的价位，而中间的大宗商品猪，最容易被两头夹击。

人对价格的记忆也会改变反应。摊主说“低价吸引市民驻足”，说明价格是被看到的；但“驻足”之后买不买、买多少，取决于这个价格是不是“异常便宜”。如果十元一斤只是持续了几个月的新常态，而不是一个难得一遇的特价，消费者很快就会把它当作新的参照价。同样的肉，价钱一旦被习惯了，就不再构成多买的理由。这个心理机制在今天的猪肉市场上很可能起着作用，只是公开数据还不足以直接检验，本书把它作为一种合理的解释放在这里，而不是一个已被证实的结论。

再看另一个侧面：涨价的时候。2026年7月，全国外三元生猪均价在十二天里从每公斤9.47元涨到11.35元（中国养猪网7月8日数据），涨幅近两成，不少地方的猪肉零售价应声而起；农业农村部周度监测的反弹高点，则是前面提到的7月13日至19日一周的每公斤11.50元。时代周报当时采访了北京和四川的商户，有的商户说，他们不是不想涨价，是怕涨了就没人买，涨不上去。开源证券的研报还观察到一个有意思的现象：价格快速反弹的这几天，日屠宰量反而降到了14.87万头，比一周前少了约7%，研报据此认为，这一轮上涨主要由供给收缩驱动，而不是终端需求改善。涨的时候摊贩不敢跟，跌的时候消费者不多买，这像是一枚硬币的两面：终端需求对价格的敏感度，可能比人们想象的要低。不过研报同时认为那一轮上涨主要由供给收缩驱动，摊贩的顾虑只是一个旁证，不是需求弹性的测量。

这个观察要和下一节的“价格传导不充分”分开。一种可能是，便宜没有传到摊位上，所以需求没有反应；另一种可能是，便宜已经传到了摊位上，需求仍然没有反应。沈阳的这家市场属于后者：猪肉已经降到了十元一斤，价格是实实在在摆在摊位上的，人也驻足了，销量仍然平平。这就把问题从“价差被谁吃了”推向了更深的一层：即使价差被各环节吃掉得不多，便宜送到嘴边，嘴也没有张得更大。这是本书第十二章的主题，它的前置问题是第十一章：大家到底吃了多少肉，又在吃什么肉。

还有一点值得一提：报道里记下的那个细节，特价猪肉的标价比旁边的青椒、生姜、大蒜还低，对读者是一个有画面的场景，也隐含了一个冷峻的事实——当主要荤菜的价格掉到和调料蔬菜同一档次，它作为“家庭餐桌上最贵的那道开销”的地位，已经悄悄松动了。猪肉不再是需要精打细算的支出项，它的价格涨跌，对家庭预算的撬动力在变小。一个家庭的菜篮子里，肉要是还占着大头，十块钱的肉降到八块，会让主妇精神一振；如果肉已经是篮子里相对便宜的那一类，它的降价就激不起波澜。这一点在第九章已经从符号的角度谈过，在这里只作为一个解释终端无感的背景。

四、“便宜”在哪一段被吸收了

现在回到那个躲不开的问题：生猪和猪肉之间近一倍的价差，多出来的那一半到底去了哪里？这一节必须说得审慎。价差大，很容易引出“中间环节赚了黑心钱”的想象，但数据并不支持这种简单的指控。本书能查到的公开资料，只够把价格链条上

的各段摆出来、算清楚各段大致“垫”了多少，不够对任何一个环节的利润下判断。下面所有的演算，都是为了把问题问准，而不是为了给出一个有罪的答案。

先把重庆那篇报道里记下的价格链摆成一条线。4月初，生猪收购价每斤4.65元；到了4月5日，该屠宰场的白条猪出厂价为每斤5.75元到7.1元；重庆市农业农村委的数据显示，4月初白条猪批发均价为每公斤15.37元，约合每斤7.7元；批发商一般每斤再加一到两元；同日重庆农贸市场的猪肉零售价大约在每斤11元到13元之间，其中五花肉多在10到15元，排骨在部分地区维持在20到30元。从4.65到11至13，价格翻了一倍多，这就是所谓“一倍的价差”。这条链上，每一段都有真实的成本在往里填。

第一段，屠宰。按报道，这家厂日均杀两千五百头，每头摊到的人工、水电、设备折旧约五十元，折到一头285斤的猪上，每斤不到两毛钱。真正吃价差的是另外两项：一是活猪运输和等待屠宰期间的损耗，行业数据是3%到5%；二是出肉率，活猪要去掉毛、血、内脏、头蹄，剩下的白条总是比活重轻得多。国际通行的说法是，白条重量约占活重的70%到75%（SwineWeb的行业介绍，国内猪种和体重不同会有出入，这里只取量级）。按73%折算，4.65元一斤的活猪，折成每斤白条的成本约6.4元，恰好落在该厂白条出厂价5.75元到7.1元的区间里。从活猪到白条这一步，价格的上浮几乎全是出肉率的算术，不需要再去猜屠宰场多赚了多少。头蹄、内脏等副产品另有销路，是屠宰场的一块收入，白条价里是否已经把它扣除，报道没有交代，所以也不能据此判断屠宰场的利润。更何况，澎湃的报道还提到，屠宰环节面临“巨大的库容压力”和资金风险：它们买得便宜，却可能卖不掉，只能冻着，等价格回升。

第二段，批发。批发商从屠宰场拿货，运到批发市场或者送到菜市场摊主手里，报道说一般每斤加价一到两元。这一到两元，要覆盖冷链运输、批发档口的租金与人工、资金占用，以及货款拖欠的风险。拿全国数据对照一下：2026年7月第一周，农业农村部在200个批发市场监测到的猪肉批发均价是每公斤14.50元，同期集贸市场（菜市场）猪肉价格是每公斤19.82元，两者相差约5.3元（这是作者根据两个数字相减算出来的，原文没有直接给差值）。换成斤，大约是每斤2.7元。这2.7元，要由批发之后到摊位上的整个环节分担，包括摊主的摊位租金、水电、人工，还有切分、称重、剔骨时的损耗。

用全国的数据把这条链条切成两段看，也能得到相近的图景（几个数字来自不同周次，只看量级）。8月4日，外三元生猪出栏均价是每公斤10.33元，同日全国农产品

批发市场的猪肉批发均价是15.77元，后者是前者的约1.5倍（BT财经转引中国证券报，倍数为作者计算）；上一段列出的7月第一周数字，则是批发14.50元、集贸19.82元，后者约是前者的1.4倍。两段相乘，约两倍，与“近一倍的价差”吻合。更有意思的是第一段：按73%的出肉率，10.33元的活猪折成白条的成本约14.2元，批发价15.77元只比它高出一成上下（出肉率取70%到75%，则高出七个到十五个百分点）。这一成多要装下屠宰费、运输损耗、冷链和批发商的加价，空间相当紧。价差里更宽的一段，在批发之后、摊位之前，那是下面要说的零售。

第三段，零售。重庆的报道说，骨头、肥膘和分割损耗平均占到15%以上，而零售商必须在畅销的部位上多加价，才能把卖不动的部位的损耗补回来。这解释了为什么同样一头猪，排骨能卖到二三十元一斤，而五花肉才十来元：摊主的账不是按一头猪的平均价算的，而是按每个部位的销路算的。时代周报在北京采访到一位商户，他说一般给自己留二成的毛利，进价十元的肉卖十二元。二成毛利，未必是暴利：毛利要付房租、电费、人工，还要付卖不完时的损耗，这一行的净利润往往远低于毛利。所以不论是摊主还是超市，看起来“十块钱的进货卖十二块”，实际到手的并不多。

把三段拼起来，可以做一个很粗的演算。取重庆的数字：活猪每斤4.65元，零售取中间值每斤12元，活猪价只有零售价的约四成。再引入出肉率：一头活猪的重量里，白条约占七成出头，白条再去掉骨头、肥膘、碎渣和切割损耗，最后能摆上摊位当商品卖的肉，大致相当于活重的57%到70%（SwineWeb介绍的国际通行范围，国内因猪种、体重和切法而异；这里取中间的65%作假设，不是统计值）。照此算，一斤可售的肉背后要有约一斤半的活猪，成本约7.2元，占12元零售价的六成上下。这就是“一倍价差”最朴素的解释：零售价里大约六成是猪本身，四成是把猪变成摊位上的肉所需要的劳动、场地、资金和损耗。后一部分，在猪价跌了一半的时候并没有跟着跌一半。

不妨把这笔账落到一头具体的猪身上。一头285斤的活猪，在猪场门口卖1325元上下。按65%的假设，它能变成约185斤可卖的肉，若全部按每斤12元的均价卖出，摆在摊位上的总价值约2200元。从1325元到2200元，中间多出来的近九百元，要付屠宰的50元、批发商每斤一到两元的加价（折合两百到三百七十元）、运输与冷链的几十元，剩下的四五百元到六七百元落在零售这一段，要付摊位租金、水电、人工、冷柜电费、卖不掉的损耗，最后才是摊主自己的所得。这笔账最大的一块落在零售

端，不奇怪，因为这是人工、场地和损耗最集中的一段，也是把一头猪切成几十种部位、一块一块卖给几十个人的一段。仅凭这个数字，说不出谁多拿了，只能说，要把一头猪卖给这么多张嘴，本来就贵。

固定费用这一块，也解释了为什么零售价的跌幅小于生猪价的跌幅，这是数学，不需要阴谋。这里用农业农村部3月第3周的同一批监测数据来检验：生猪价格同比下跌28%，猪肉价格同比下跌16.5%。把百分比换算成绝对值：生猪价是每公斤11.05元，同比降幅28%，意味着去年同期约15.35元，一年里每公斤跌了约4.3元；猪肉价是每公斤22元，同比降幅16.5%，意味着去年同期约26.35元，每公斤跌了约4.35元。也就是说，每公斤活猪少了4.3元，每公斤猪肉少了4.35元，两者在金额上几乎一样多。按百分比看，零售“只跌了一半多”；按金额看，每公斤肉的价格几乎下降了同样多。再考虑到一公斤可售的肉背后不止一公斤活猪，按65%的出肉率折算，一公斤肉背后的活猪成本少了约6.6元，而零售价少了4.35元，传到零售价的比例大致是三分之二；若按白条七成出头的出肉率算，则接近七成半。当然，这些数字来自两条不同口径的监测序列，零售价包含不同部位和不同县市，也有时间上的滞后，这样的演算只能说明量级，不能当作精确的传导系数。但它至少说明，说“便宜完全被中间环节吞掉了”，是不符合数据的；更准确的说法是，便宜的一多半传到了零售价，只是零售价的基数大，所以百分比上显得小。

那么，没有传到的那三分之一上下，或者说“理论上还可以更低的部分”，被谁吸收了？先要说明，这部分也未必被谁“吸收”：摊位租金、人工、冷柜电费这些固定成本，本来就不会随猪价同比例下降。说实话，现有公开数据回答不了这个问题，本书不愿意在这里编出一个答案。能够做的，是先排除几种说法，再列出需要什么数据才能回答。有两种流行的说法，现有证据支持不了。一种是“屠宰场在暴利”：屠宰环节自己也在承受冻品库存带来的压力和资金风险，澎湃的报道里它们是喊着库容吃紧的。另一种是“零售商在一夜之间暴富”：二成毛利摊到房租、人工之后，按常理剩下的未必丰厚。当然，支持不了不等于证伪，只是说手上的证据不够下这样的判断。真正需要的数据是：屠宰企业分品类的毛利和库存减值、批发环节的加价率、商超和菜市场摊位的毛利和净利、冷链费用的构成。这些数据，大部分掌握在企业和行业协会手里，没有被公开地、连续地统计出来。这是一个“价格看得见、利润看不见”的链

条，也正是这一点，使得“谁吸收了便宜”成为一个很容易引发猜疑、却很难被证实的问题。

还有一层时间上的因素，不能不提。价格从猪场传到摊位，是要花时间的：生猪价格是每天变的，而批发商的库存、屠宰场的冻品、超市的标价牌，都是按周甚至按月调整的。猪价快速下跌的阶段，零售价的下调总要慢半拍，这半拍里，上游已经亏了，下游还在按老进价卖；等到猪价触底反弹，零售价又会迟钝地不肯涨，因为商户怕涨了没人买，前面时代周报采访到的那句“涨不上去”说的就是这个。两头的迟钝，使得零售价的曲线比生猪价格平滑得多，像一条被拉直的线。这条平滑的线本身是有价值的，它让消费者不至于被猪价的剧烈波动吓到，可也正因为它平滑，需求端对价格的反应才被延迟、被削弱，周期的“回复力”也就慢了一拍。

学界对这条链条并不陌生，也提醒人们这个问题没有一眼看穿的答案。Dong等人在《British Food Journal》2018年的一项研究，用1994年到2016年的月度数据检验中国生猪价格与猪肉价格之间的传导：1994年6月到2007年6月，两者的传导是对称的；2007年7月之后，出现了不对称。该文作者把原因指向鸡肉价格和政府的临时收储政策，并认为收储政策对价格有适得其反的效果。本书读到的摘要没有交代这种不对称究竟是涨得快还是跌得慢，所以本章不拿它去给任何环节定性。它能提供的只是一个背景：2007年以后，这条管道本身就不那么顺了，而论文点出的两个原因，鸡肉的价格（下一章会看到禽肉的增长）和收储政策（第七章），在今天依然在场。

在这个意义上，本章可以给出的判断，比“谁赚了差价”要克制，也更实用。第一，在本章的假设演算下，价差的大部分可以由出肉率、损耗和各环节的真实成本解释，没有看到需要用“暴利”才能说通的缺口（各环节的利润没有公开数据，这不等于说它们没有利润）。生猪与猪肉之间的距离，本来就不会等于零，也不应该用“一倍”这个数字去惊吓自己。第二，真正需要盯的，不是价差的绝对大小，而是价差的变化：当生猪价格下跌时，零售价是否按比例（按金额）跟随，是否有明显的滞后；当鲜销率回升、库存下降时，这条价差是否收窄。如果价差在需求恢复时依然顽固地宽，才有理由追问中间环节的定价力；如果价差在需求不振时被迫收窄，则说明链条上的某一段在替下游垫钱。第三，冷库是这个链条上最不容易被看见的一段：它不是一个环节赚钱，而是把今天的价差留给明天的价格去消化。

回到这一章的开头。那500头以4.65元一斤成交的猪，按屠宰场的常规流程，会被分成两路：一路上早市的摊位，一路进冷库的门。门外，摊主盯着价签，说低价只吸引人看一眼，卖得并没多多少；门内，库容的水位在一周周地爬升。生猪的价格已经腰斩，零售价虽然降得慢，也确实降了，但是肉没有因此被更快地吃掉。把“便宜没传到”这一条基本排除之后，剩下的疑问越发尖锐：便宜已经摆在摊位上了，人为什么没有多吃？是大家真的吃得更少了，还是换成了别的肉、换了别的吃法、去了别的地方吃？下一章，本书要拿着多家媒体转述的“26.6公斤”这个数字，去弄清楚中国人的餐桌上，猪肉的位置到底发生了什么变化。

本章资料来源

1. 澎湃新闻·澎湃号·媒体，《猪价跌穿5元，排骨为何还20元？揭秘“一头猪”的“涨价”链条》，2026年4月14日。https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_32965109 （“猪周期”专题报道，素材来自《锋面》；重庆屠宰场拍猪、价格链各段、屠宰环节的库容压力）
2. 新华视点，《猪肉价格走低 如何促进供需平衡》，新华网，2026年3月27日。https://www.news.cn/fortune/20260327/9cd4b50fff544575907840d3ad75d4b7/c.html （沈阳农贸市场摊主的说法；生猪养殖主体近1700万个）
3. 瑞达期货研究院，《生猪市场周报：供需偏松，生猪价格上行乏力》，2026年6月12日。https://rdqh.com/upload/files/base/j/v/113468.pdf （引Mysteel数据：第24周鲜销率81.14%、冻品库容率32.32%）
4. 瑞达期货研究院，《生猪市场周报：出栏节奏或恢复，生猪价格续涨动力减弱》，2026年7月3日。https://www.rdqh.com/upload/files/base/6/e/114279.pdf （第27周鲜销率80.58%、冻品库容率33.08%）
5. 瑞达期货研究院，《生猪市场周报：供应或短暂减少，生猪价格维持震荡》，2026年6月26日。https://www.rdqh.com/upload/files/base/y/c/113989.pdf （第26周屠宰企业开工率31.89%）
6. 格隆汇转引天眼新闻，《生猪价格跌破5元/斤》，2026年3月28日。https://m.gelonghui.com/live/2372414 （农业农村部畜牧兽医局2026年3月第3周监测：生猪与猪肉价差接近一倍）
7. 时代周报（虎嗅转载），《猪肉贵了？北京某超市一斤涨约2元，生猪价格12天涨近20%，专家：短期或震荡回暖》，2026年7月9日。https://m.huxiu.com/article/4874006.html （中国养猪网7月8日外三元均价；北京、四川商户的说法；转引开源证券研报：日屠宰量降至14.87万头）
8. BT财经（36氪），《猪肉降到15.77元一公斤，养猪的却已经亏了十个月》，2026年8月5日。https://www.36kr.com/p/3926280127543433 （转引中国证券报：8月4日外三元10.33元/公斤、批发均价15.77元/公斤）
9. 国家统计局，《2026年9月份居民消费价格同比上涨0.9%》，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html

10. 界面新闻，《国家继续开展中央冻猪肉储备收储》，2026年4月1日。https://www.jiemian.com/article/14198348.html （国家发展改革委、商务部、财政部开展今年第二批中央冻猪肉储备收储）
11. 同花顺财经，《政府托底猪价信号明确，猪肉板块异动走高 华统股份涨停》，2026年4月7日。https://stock.10jqka.com.cn/20260407/c675791427.shtml （第二批中央冻猪肉收储，4月1日宣布，4月3日竞价挂牌1万吨）
12. 新周刊（投资界转载），《比葱姜蒜还便宜，但我已经不想要“猪肉自由”了》，2026年5月13日。https://news.pedaily.cn/202605/563810.shtml
13. 环球网，《生猪行业着力寻找“新锚点”》，2026年4月。https://finance.huanqiu.com/article/4R7Ff9JvR5w
14. SwineWeb，《Understanding pork processing yields: key metrics for producers》，2025年1月14 日 。 https://swineweb.com/latest-swine-news/understanding-pork-processing-yields-key-metrics-for-producers （白条重量约占活重70%—75%，零售分割肉约占活重57%—70%）
15. Dong, X., Brown, C., Waldron, S., Zhang, J.，《Asymmetric price transmission in the Chinese pork and pig market》，British Food Journal，120(1)：120–132，2018年。https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/BFJ-02-2017-0056/full/html
16. 环球网转载国家统计局发布，《2025年全年全国粮食总产量71488万吨 比上年增加838万吨》，2026年1月19日。https://china.huanqiu.com/article/4Q1B9iHoi89 （2025年全国生猪出栏71973万头，猪肉产量5938万吨）
17. 国家统计局，魏锋华《全国夏粮实现丰收 畜牧生产稳定发展》，2026年7月16日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202607/t20260716_1964140.html （2026年上半年猪肉产量3119万吨，增3.3%）
18. 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》，2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957 （6月26日自繁自养头均亏损346元、外购仔猪339元）
19. 虎嗅，《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》，2026年10月14日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html （10月14日全国外三元均价9.99元/公斤；牧原2026年9月销售均价10.36元/公斤，同比降19.57%）
20. 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html （外出务工农村劳动力月均收入5155元）

第十一章　从30.5公斤到26.6公斤：吃肉的减少与降级吃肉

先做一道小学算术。据多家媒体转述的居民家庭人均购买量（住户调查口径，可能不含在外就餐），2023年是30.5公斤，2025年是26.6公斤，两年少了3.9公斤，降幅约13%。把年数除成天数，2023年平均每人每天吃猪肉约84克，2025年约73克，每天少了十一克左右，换成老秤，是每人每天少吃两钱多肉。再把这个数放到一个家庭里：一家三口，一年少买23斤多猪肉，平均到每个星期，不到半斤。半斤肉，是周末红烧肉锅里少放的那几块，是孩子碗里少夹的两筷子，是饺子馅里肥瘦比例悄悄调了一点。没有一个家庭会觉得“我们家的肉吃少了”，可是把这个“不到半斤”乘上十四亿人，就成了一个让养猪业彻夜难眠的数字。

这个数字的分量，要放到上一章的背景里才看得清。上一章讲到，生猪在照常地杀，肉没有被更快地吃掉，鲜销率往下、冻品库容率往上，摊主说便宜了卖得并没多多少。那只是流通环节的症状。这一章要问的是病灶有多深：人均吃的猪肉到底少了多少？少吃的这部分去了哪里？是大家吃肉吃得少了，还是吃肉吃得“更省”了，把猪肉换成了别的肉？这两件事听上去相近，对猪周期的含义却大相径庭。如果是前者，猪价的低迷是需求塌了；如果是后者，猪价的低迷是猪肉在餐桌上被慢慢换了位置。更要紧的是，它们对“便宜了会不会多吃”这个周期回路的关键问题，给出的答案不一样。

一、两年降13%：这个数字从哪里来，能信几分

先交代这个数字的来路，因为本书对数据的态度是，宁可说清楚自己知道多少，也不拿一个说不清出处的数字当地基。按本书查到的情况，人均猪肉消费量从2023年

的30.5公斤降到2025年的26.6公斤这个说法，在环球网消费报道里是作为“中国肉类协会数据”转述的；而2025年的26.6公斤，另有几个相互印证的出处：新周刊（投资界转载）的文章援引央视财经数据，称2025年居民家庭人均猪肉消费量为26.6公斤，同比下降5.4%，此前2024年下降7.8%，两年累计下降12.8%；大公国际2026年初的生猪养殖行业研究报告，也给出了“26.6公斤，同比下降5.4%”；澎湃号上农小蜂的一篇文章，把同一数据标注为来源国家统计局，并写明比2024年少了1.5公斤，降幅约5.34%。几个数字放在一起，逻辑上是闭合的：26.6除以0.946，约等于2024年的28.1；再除以0.922，约等于2023年的30.5。

但本书没有找到中国肉类协会或国家统计局发布这组数字的原始文件。所以，本书对它的处理是：数字保留，因为多个渠道给出的是同一组口径一致、可以互相推算的数字（它们未必彼此独立，很可能同出一源）；但每次引用都标明“据转述”，留待核到原始出处后再定。读者需要知道的是，这不是一个“已经被公开统计核实”的结论，而是一个多处转述、方向一致、有待追到源头的线索。好在本章接下来的论证，主要依赖它的方向，也就是“连续两年下降，累计超过一成”，而不依赖小数点后的精确值，即使原始数据在细节上有出入，结论不会翻转。

更重要的是口径。这组数字的名字叫“居民家庭人均猪肉消费量”，它来自住户调查，统计的是家庭买回去、在家里吃的那部分猪肉。按一位长期整理国家统计局数据的作者的说明，这类住户调查的食品消费量不包含在饭馆、食堂、宴席上吃掉的部分（这一点本书只在二手材料里读到，尚未核到统计局的原始说明）。这意味着什么？意味着26.6公斤不是“中国人一年吃的全部猪肉”。拿国家统计局公布的2025年猪肉产量5938万吨，除以14亿多的人口，人均产量约42公斤，比家庭购买的26.6公斤高出一大截。产量是生产端的统计，购买量是家庭端的统计，两者本来就不是同一件事，不能直接相减。这中间的差距，装着在外就餐、加工食品、损耗、进出口，也装着统计本身的误差，现有资料拆不开，也不应该装作拆得开。所以，26.6公斤的下降，不能直接读成“中国人少吃了13%的猪肉”，它至少说明了一件事：家庭灶台上的猪肉在减少。

还有一个背景必须交代，否则会读出一个过于戏剧化的故事。这组数字的起点30.5公斤，是一个相对的高点。澎湃号的文章写道，居民家庭人均猪肉消费量在2021到2023年间曾经连续增长三年；另一位整理住户调查数据的作者说，2020到2023年

间猪肉购买量上升了十公斤以上，并在2023年见顶（后一说法来自对图表的文字描述，未核到原表）。一种合理的解释是：2019年到2020年非洲猪瘟严重冲击供给，猪肉又贵又少，家庭被迫少吃；此后供给恢复，价格回落，家庭补回了过去压缩的消费，吃肉量一路回升到2023年的高位（这是本书的解释，没有专门的数据检验）。所以，“两年降13%”一部分是从一个补偿性反弹的高点回落，不能简单读成一路崩塌。把这个高点和更早的年份相比，家庭吃肉的水平并不一定低得出奇，这是后面做判断时要留着的余地。

把这3.9公斤放大到养猪人的尺度上，会更有实感。乘以约14亿人口，与2023年相比，2025年一年里家庭少买的猪肉大约是550万吨。再看2025年全国猪肉产量5938万吨、生猪出栏71973万头，平均每头猪出肉约82公斤，550万吨折合下来，相当于6600万头猪，接近全国一年出栏量的一成。这是作者的粗算，并且只涵盖家庭购买的那部分，不能说“一成的猪没人吃了”，因为同一时期别的渠道可能在多吃；但它让人明白，一个看起来只是每天少两钱肉的小数，乘以十四亿，就是整整一成猪的量级。一个行业要消化这样一个缺口，等于在价格曲线上多压了几千万头猪的量，除非别的渠道恰好补上。

为什么家庭购买量和全国产量之间会隔着这么一大段距离？不妨顺着一块猪肉的去路想一想。一头猪杀出来的肉，有一部分被主妇在菜市场买走，在自家锅里变成红烧肉，这是住户调查能记到的部分；另一部分去了学校和工地的食堂，变成大锅菜里的肉丁；一部分去了街角的饺子馆、面馆、烧烤摊和火锅店，变成客人桌上的菜；一部分进了香肠厂、火腿厂、速冻水饺厂和预制菜车间，变成超市冷柜里的包装食品；还有一部分，是屠宰分割、运输储存、厨房边角料和餐桌剩菜里损耗掉的。家庭购买量只是这条河的一个支流。如果家庭买得少了，而食堂、饭馆、加工厂吃得多了，支流变细，干流未必变细。这正是读这个数字时最需要保持的清醒：它是真实的，但它只是一部分。

再看产量。同一时期，猪肉产量不降反升。国家统计局公布，2025年全国猪肉产量5938万吨，增长4.1%，创历史新高；倒推下来，2024年约为5706万吨，比2023年有所下降，那是四年来的首次产量下降，后来才在2025年反弹。一个很不对称的画面由此浮现：2025年，猪肉产量增加了4.1%，而家庭人均猪肉购买量下降了5.4%。一头在涨，一头在跌，剪刀张开，差额只能去别处找：去库存，去出口，去在外就餐，

去加工品，也去价格里，那就是价格越来越低。第十章看到的冷库，就是这把剪刀张口处的一个出口。

二、不是不吃肉，是吃得更省？一个有待验证的假设

数字下降，接着问去向。一个很自然的想法是：大家没有少吃肉，只是把猪肉换成了别的肉。2026年上半年的产量数据给了这个想法一点支撑。国家统计局公布，上半年猪肉产量3119万吨，增长3.3%；牛肉产量下降1.0%，羊肉下降3.9%，禽肉增长9.4%；猪牛羊禽肉合计产量5050万吨，增长4.3%（国家统计局原表的口径是“猪牛羊禽肉产量”）。再看绝对量：上半年猪肉增加了99万吨，禽肉增加了120万吨，牛肉减少约3万吨，羊肉减少约8万吨；禽肉的总量只有猪肉的四成多（1390万吨对3119万吨），增量却已经超过了猪肉。整个2025年，全国肉类总产量首次超过一亿吨，达到10072万吨，增长4.2%，其中猪肉增长4.1%，牛肉增长2.8%，羊肉下降4.2%，禽肉增长6.7%。肉在长，长得最快的是禽肉；猪肉随大盘增长，但在家庭餐桌上却在减少；牛羊则有进有退。

这就是“降级吃肉”这个说法的由来。本书在这里用“降级”一词，没有价值上的贬义，指的是日常餐桌上肉的位置在悄悄移动。可以设想三种移法。第一种是换品种，从猪肉换成鸡肉鸭肉，一斤猪肉的钱可以买到更多的禽肉，家庭里“今天吃什么肉”的默认选项从猪排变成了鸡腿。第二种是换形态，从当天买回家的新鲜肉，换成冻品、预制菜、加工好的肉制品，省事、耐放、单价低。第三种是换用法，肉从餐桌正中的主菜，变成炒菜里的配角、面条上的点缀，一盘青菜里放几片肉丝，一锅汤里放几块骨头。三种移法，对“人均猪肉消费量”这个数字的影响是一致的：都会让它变小，而不一定让家庭的蛋白质摄入变少。

还要补一句，免得“降级”被读成单向的下滑。上一章里新周刊那位博主，在便宜的摊位旁边，买了价钱高得多的梅山猪，提示了另一种移动：有一部分家庭是往上走的，肉吃得少了，但吃得更讲究。所以所谓“降级”，更准确的说法是“分层”，中间那一大片最普通的、没有品牌也没有故事的猪肉，被两头挤着：往下，是更便宜、更省事的禽肉、冻品和预制菜；往上，是少而贵的品质猪肉。大宗商品猪生在这一层，也最容易在这一层里失去位置。

三种移法各有各的日常模样。换品种的，是小区里常见的场景：周末一家人吃饭，过去默认是一锅红烧肉或者一盆排骨汤，如今孩子点名要吃炸鸡腿或者烤翅，老人说鸡肉清淡好嚼，一只三黄鸡炖上，吃得比排骨还干净。换形态的，是冰箱里的变化：过去每周去菜市场买新鲜肉，现在在手机上下单，买一袋冻好的肉丸、一盒腌好的黑椒猪排、一包预制的梅菜扣肉，加热三分钟就上桌，单价也许更低，每次用的肉量却被包装规格卡住了。换用法的，是锅里的变化：一份青椒炒肉，过去青椒二两、肉丝二两，如今青椒四两、肉丝一两，一个做饭的人要对付一家人的口味、血脂和钱包，往往是先从肉的分量上做文章。这三种变化，都不会被任何人记作“消费降级”，只是日子过得精细了一些，可它们加总起来，足以把一个人一年的猪肉购买量拉低几公斤。

先看第一种有没有价格上的依据。按瑞达期货6月和7月的周报，全国猪肉市场价大约是每公斤14.4到14.6元，而同期白条鸡的价格是每公斤13.1元，两者只差一块多钱，一成上下。在批发层面，猪肉已经被价格压到了几乎与白条鸡持平的位置（两个数字口径并不完全一样，只能看量级）。这件事很有意思：按教科书的说法，一种肉跌价，会吸引消费者从它的替代品那里转回来；猪肉已经便宜到和鸡肉差不多了，禽肉的产量还在以9.4%的速度增长，单看眼下的价差，解释不了这样的增长。可能的解释有两类：一类是滞后，如果此前几年猪肉与鸡肉的价差更大，家庭养成的吃鸡习惯，不会因为价差收窄就立刻掉头；另一类是价格之外的原因，口味和健康观念变了，年轻人和老人对肥肉的态度变了，快餐、炸鸡、预制菜这些渠道把鸡肉做成了默认选项，各家的做法也可能从炖煮转向了快手菜。这些推测都有道理，但都需要数据来检验，而不是靠一句“大家更爱吃鸡肉”。

牛羊肉的情形值得单独提一笔，因为它提供了一个对照。国家统计局的数据显示，2026年9月牛肉价格同比上涨7.5%，羊肉上涨6.4%，而猪肉下降10.0%；同期上半年牛肉、羊肉的产量还在下降。这就是说，现在猪肉和牛羊肉之间的价格距离在拉大，牛羊是在变贵而不是变便宜。2024年的情形有所不同：当时牛肉价格大跌，据整理住户调查数据的作者观察，家庭牛羊肉购买量在2024年有过一个明显的上扬，以牛肉为主（二手来源）。所以，如果真有“降级”，目前的方向更像是猪肉向禽肉让位（水产的数据本章没有取得），而不是向牛羊肉升级；牛羊肉的潮起潮落，主要跟着它

自己的价格周期走。这一点对于判断替代的性质，是有用的线索：真正在价格上具备吸引力、同时产量还在快速增长的，主要是禽肉。

长期趋势上，也有一点旁证。美国农业部驻华使馆农业处在2024年的年度报告里估计，猪肉在中国肉类消费中的比重，从2014年的75%下降到2025年预测的68%（此处转自肉类行业媒体Meatingplace2024年8月22日的报道，为预测值，不是实测统计）。这个趋势早在这一轮猪价低迷之前就开始了，十余年间下降了七个百分点。猪肉在餐桌上的相对位置一直在后退，是一个缓慢的、长期的过程，而不是2024年以后才突然发生的事。

有一种说法是，开放之后进口肉丰富了选择，分走了猪肉的份额。这一点在数字上缺乏支持：据Dim Sums博客对统计数据的整理（二手来源），2025年中国肉类进口同比下降8.7%，仅占肉类供应的5.7%。进口肉的量既不大，又在减少，所以猪肉份额被分走，主要不是进口肉的功劳，更像是国内的禽肉、水产和牛羊肉自己在长。

禽肉本身的情形，本书也只能点到为止。2025年禽肉产量增长6.7%，2026年上半年再增长9.4%，增速在各肉类里是最快的，可是鸡肉自己的价格走势、养殖盈亏，本书没有查到系统的数据。这很重要：如果鸡肉卖得很旺，养鸡的应当赚钱；如果鸡肉的产量也是在过剩中增长，那么“大家改吃鸡肉”这个故事就不能讲得太满，因为它可能只是另一个正在经历低价的行业。把猪肉和鸡肉放在同一张图上，才能看出替代的真实面目，这是又一个需要补上的缺口。

需要强调的是，到目前为止，“大众不是不吃肉，而是吃得更省”只是一个假设，而且是一个需要证据才能站住的假设。因为它做出了一个明确的预言：如果猪肉的减少，真的是被禽肉、牛羊肉、水产品所替代，那么家庭人均肉类购买的总量应该大体稳定，甚至在上升；猪肉少吃的那一块，应该在其他肉类的购买量里找得到。反过来，如果猪肉少了，别的肉也没多，肉类总购买量下降，那么这个假设就被推翻了，剩下的解释是“大家吃得少了”。这个检验，用国家统计局住户调查里按肉类品种分列的人均购买量就能做，而且并不复杂：把猪肉、牛羊肉、禽肉、水产品几条序列并排看，看猪肉减少的那几公斤有没有在别的行里出现。本书在公开渠道中没有找到2023到2025年分品种的完整序列，是本章的一个明确缺口。

不过，缺了分品种的序列，并不等于完全无从下手，可以做一个粗略的量级核对。2025年家庭人均猪肉购买量比上年少了1.5公斤，按约14亿人口算，全国家庭一

年少买的猪肉在210万吨上下。同一年，全国禽肉产量2837万吨，增长6.7%，倒推起来比上年多出约180万吨。把这两个数字并排放着看，量级是相当的：如果新增的禽肉全部被家庭买回去、而且一斤不剩地顶替了猪肉，替代大概能抵掉这一年下降的八九成。但这显然是一个极其宽松的假设，因为新增的禽肉里有一部分要去食堂、饭馆和加工厂，有一部分要出口，而同一年猪肉产量自己就多出了232万吨，这些猪肉也得有人吃。所以，更保守的读法是：替代解释得了其中相当一部分，但很难解释全部，剩下的缺口只能由别的原因来补，比如总量的压缩，或者渠道的转移。这个核对出自作者自己的粗算，口径粗糙，只适合用来感受量级，不能当作结论。

不过有一条线索，是反方向的。一位整理住户调查数据的作者提到，国家统计局数据中，居民家庭购买的肉、水产、蛋、奶合计，从2013年的约59.8公斤上升到2023年的91.1公斤峰值，2024年降到88.1公斤（二手来源，未核到原表）。如果这组数字可靠，那么2024年下降的不仅仅是猪肉，整个动物性食品的家庭购买量都比前一年少了三公斤。这与“纯粹的品种替代”并不相符，因为纯替代下总量应当持平。另一方面，它同样可以用餐饮渠道在扩张、家庭购买在向外转移来解释，毕竟这套数据看不到在外面吃掉的部分。所以，一条线索，两种读法，谁也没有赢。

三、两种解读的公允对照：需求疲软说与结构替代说

到这里，有必要把市场上流行的两种解读摆到桌面上。办法是：各自用最强的版本讲一遍，不做稻草人；然后问它们各自预言什么、会在数据里留下什么不同的痕迹。因为一个解释如果无论数据怎么变都能自圆其说，它就什么也没有解释；只有会和另一种解释在某个可观察的地方分手，它才值得被认真对待。

先说需求疲软说。它的核心看法是：猪价跌到这个地步，说明需求不行，居民在收紧开支、倾向储蓄。彭博社在2025年12月的一篇报道里就提出，中国猪肉批发价当年已经下跌约18%，到了三年多来的最低水平，而天气转冷时本应出现的季节性需求增长并没有把价格拉起来，这被解读为消费者信心脆弱的信号。美国农业部驻华使馆农业处在2024年的报告中也预计，经济的不景气会压低中国的猪肉消费，并提到了小城市饭店关门、人均餐饮消费下降的媒体报道。国内的现象也不少：上一章里重庆屠宰场采购员说酒店的订货量明显减少；2026年前三季度社会消费品零售总额只增长了

1.1%，餐饮收入增长2.4%。这一派的逻辑是连贯的：钱紧了，先省的是下馆子和大块吃肉。还要补上这一派最强的版本：钱紧并不要求所有的肉同步下降。收入吃紧的家庭完全可能从猪肉转向更便宜的蛋白，比如禽肉、鸡蛋和豆制品，这样一来，禽肉产量上升恰好是需求疲软的表现，而不是它的反证。这一点很重要，它意味着“禽肉在增加”这件事，两派都能收下，单靠它分不出高下。

再说结构替代说。环球时报的社评是这种看法的代表。它承认猪肉消费量略有下降，但强调中国肉类消费总量约占全球三成，常年稳居世界第一，近年稳中微升；猪肉下降的原因，在于牛羊肉、禽肉、水产品的替代作用逐步增强，开放市场后进口的优质肉类也丰富了选择，因此消费者并不是舍不得花钱买肉。这一派还可以找到更多的旁证：大公国际的行业报告指出，人口总量、老龄化与轻饮食偏好，使得猪肉消费的长期支撑偏弱；2025年全国肉类总产量首次破亿吨，增长主要来自禽肉等品种；新周刊的文章也提到，肉类产量的增长主要流向了禽肉、牛羊肉和水产品。这一派的逻辑同样连贯：选择多了，猪肉的份额被分走，总量未必缩水。

人口结构的变化，是结构替代说里最容易被忽略的一条，它的人口数字是硬的。国家统计局公布，2025年末全国总人口140489万人，全年出生792万人，死亡1131万人，也就是说一年里净减少了三百多万人；60岁及以上人口32338万人，65岁及以上22365万人，按总人口推算，两者分别约占23.0%和15.9%（占比为作者推算）。人口总数在减少，但这影响的是猪肉消费的总量，不影响人均数（一年净减少339万人，只占总人口的0.24%）；真正会拉低人均数的，是年龄结构：老年人的比重在增加，而老年人的饮食往往更清淡、更少肥腻（这是常识性判断，没有专门的统计支撑）。设想一个有三代人的家庭：奶奶血糖偏高，爷爷牙口不好，上初中的孙女嚷着要减肥，中年的父母忙得没空做饭，餐桌上那盘红烧肉，能被吃光的概率，比三十年前小了不少。这一条的人口数字是硬的，从人口到猪肉的推论却只是常识，它每年的作用又是缓慢的，不太可能独自解释两年降13%；但它说明，即使不涉及任何价格和收入，猪肉的需求也有一股缓慢往下沉的力量。

两派各有各的盲区。疲软说的盲区在于，它容易把一切下降都读成“钱紧”，却无法解释为什么禽肉的产量还在以接近两位数的速度增长，也无法解释老龄化社会里本来就会出现的饮食清淡化，这是上文大公国际报告已经点出的长期因素。一位七十岁的老人，几乎不可能因为猪肉降价就每顿多吃二两肥肉。替代说的盲区则在于，它太

容易给人一个安慰：既然总量是稳的，那就没有人受损。可是总量稳在哪里，稳在谁的碗里，它并不回答；它也解释不了，当猪肉已经便宜到和鸡肉相差无几时，为什么还没有把客人拉回来。公允地说，每一派都握着一半的事实，而每一派的论证都需要对方来补完。

怎么在两者之间裁决？关键是看它们各自的预言是否相同。如果预言一样，再多的数据也帮不上忙；如果预言不同，一个关键的事实就能让其中一方站不住脚。比如，假如有人发现，2024到2025年家庭购买的禽肉和水产，增加的量恰好抵得上猪肉减少的量，那么总量疲软的那个版本就很难再成立（疲软说的强版本仍可以说，那是钱紧之后的转向，要靠分收入组的数据去分）；反过来，假如发现禽肉水产也没增加，甚至同步减少，替代说就没有用武之地了。把两种说法各自预言什么，用一张小表摆出来，会更清楚：

观察对象	需求疲软说预言	结构替代说预言
家庭肉类购买总量	同步下降	大体持平或上升
禽肉、水产的家庭购买	不增，甚至也降；强版本允许钱紧的家庭转向更便宜的禽肉	明显增加，抵消猪肉的减少
价格更低的肉（如鸡肉）	同样卖不动	卖得更好
分收入组的肉类购买	低收入组降得最多	各组下降幅度相近，或高收入组降得更多
猪肉大幅降价之后	销量几乎没有反应	有一部分被拉回来

这张表有两个用处。其一，它说明数据应该往哪里找：分品种、分收入组的住户调查数据，是最能把两种说法区分开的东西。其二，它提醒读者，两种说法并不是非此即彼，而且第二行只有配上第四行（分收入组）才分得出高下。完全可能的情况是，一部分减少是结构性的，也就是年龄、口味、渠道的变化，把一部分猪肉的需求永久地分给了别的肉；另一部分减少则是周期性的，也就是收入预期和就业状况，让一部分家庭在整体上压缩了肉类开支。两者叠加，才是眼前这个“两年降13%”。分歧不在于有没有结构替代，而在于它能解释多少。

除了这两种读法，还有一种常被忽略的第三种：渠道转移。国家统计局公布，2026年前三季度社会消费品零售总额增长1.1%，而餐饮收入增长2.4%，增速是前者的两倍有余。吃饭的钱，比买东西的钱，花得更稳一些。如果越来越多的人把一日三餐的一部分搬到了外面，搬到了食堂、快餐店、外卖，那么住户调查里记下的“家庭购买的猪肉”自然会减少，而猪肉并没有从人们的胃里消失，只是换了一个地方被吃掉。这一说法并不与前两者冲突，它更像是一个提醒：这里看到的下降，有多少是少吃，有多少是换了桌子吃。当然，2.4%的名义增速在物价基本不涨的年份里也算不上热闹，渠道转移最多解释一部分，而且手里没有餐饮渠道猪肉用量的数据，没法替它算账。

用一个日常的例子来说明两种读法的区别。想象小区里的两位邻居，老张和老李，都是这两年每月买肉次数变少的人。老张是一家小餐馆的帮厨，餐馆的客人少了，他的工资两年没怎么涨，家里的猪肉从每周三次变成了每周两次，一边买一边算价，要买就挑最便宜的部位。老李是退休教师，退休金稳定，只是体检单上血脂偏高，医生劝他少吃肥肉，他把五花肉换成了鸡胸和鱼，每周买肉的次数没变，只是猪肉变成了鸡肉。从统计的角度看，两个家庭的猪肉购买量都下降了，数字上难分彼此；但前者是钱紧导致的“少吃”，后者是习惯改变导致的“换着吃”。统计表上的“人均26.6公斤”，把老张和老李平均到了一起，掩去了他们的区别。要分开他们，必须把家庭按收入和就业状况分组，看肉是从哪一组的桌上少下去的。这也是为什么本书把“平均数”看成这类争论里最容易出事的东西：十个家庭里，一个家庭把猪肉几乎戒了，另外九个家庭一点没变，平均数下降一成，和十个家庭每家都少吃了一成，在平均数上长得一模一样，可是前者是一个家庭的变故，后者是一个时代的口味变化，含义天差地别。

还有一个检验思路，是看价格的反应。如果猪肉的减少主要是口味与结构的改变，那么当猪肉价格降到近二十年来最低，应当有一部分改吃鸡肉的人被拉回来，因为这类人选择的本来就是“哪个更划算”。反过来，如果主要是收入和预期的约束，那么猪肉降价只能帮钱紧的家庭多买一点，禽肉降价也一样，所有肉类的销量对价格都不敏感。2026年的实际情形是，猪肉价格跌到扣除物价后二十年来最低的水平附近，鲜销率不升反降，摊主说销量增加不多，从表面上看，这更接近第二种情形。但低价持续的时间还不够长，7月那一次反弹又打乱了节奏，市场对低价的反应，需要更长

的时间来观察。还要分清两个问题：纯替代说里，猪肉的需求曲线是整体向左挪了，但沿着新的曲线，降价仍应带来一些增量；观察到的几乎没有增量，说明这条曲线本身也很平。这对两派都不算友好，也正是下一章的主题。本书把这一点看作倾向性的证据，而不是裁决。

四、本书的判断：三条线合起来看

在不能直接得到分品种、分收入组数据的情况下，不妨换一种读法：不指望单独哪一个数字做裁判，而是把几条不同来路的线放在一起，看哪种解释同时说得通所有的线。这很像医生看病，不靠一项化验指标下诊断，而是把体温、血象、影像、病人自己的描述放在一起，看哪个病名能同时说通所有症状。这里至少有三条线。

第一条是总量线：家庭人均猪肉购买量，据转述从30.5公斤降到26.6公斤，两年降约13%，而且是连续两年下降。这条线说明，家庭灶台上的猪肉确实在减少，减少的幅度并不小，但起点是一个相对高点，口径也不包含在外就餐。第二条是流通线：第十章看到的，屠宰企业鲜销率同比下滑约7个百分点，冻品库容率同比上涨约15个百分点（Mysteel统计，两者在定义上近乎互为镜像，并非两个独立的证人），生猪价格腰斩，零售价也降了，摊主说低价并没有换来多少销量。这条线提示，在猪肉已经足够便宜的时候，终端对价格的反应迟钝。第三条是结构线：2026年上半年，禽肉产量增长9.4%，牛羊肉则在下降，猪牛羊禽肉合计产量增长4.3%，猪肉的份额长期在缓慢后退。这条线说明，猪肉在肉类里的位置在被分流。

为了让三条线看得更清楚，也为了避免叙述不知不觉偏向其中一条，把它们各自看到了什么、支持什么、又有什么局限，并排放在一张表里，读者可以自己核对每一条线站得稳不稳，也可以对本书接下来的判断提出不同意见。这张表里的每一格，都能在本章前文找到对应的出处和说明：

线索	看到了什么	它支持什么	它的局限
总量线	家庭人均猪肉购买量连降两年，累计约13%（据转述）	家庭灶台上的猪肉确实在减少	起点是补偿性高点，口径不含在外就餐，原始出处待核
流通线	鲜销率同比下滑约7个百分点，冻品库容率同比上涨约15个百分点，摊主称销量增加不多	便宜没有换来相应的销量，肉在向库房转移	库容率里掺着囤货与收储，不全是卖不动
结构线	禽肉产量增长，牛羊分化，猪肉在肉类中的份额长期后退	一部分减少来自替代，是长期趋势	只是产量，不是消费，替代的规模无法直接核实

三条线各有局限，但它们的局限并不重合，这正是合起来看的好处：总量线的缺口在口径，流通线的缺口在囤货与收储的混杂，结构线的缺口在产量不等于消费。三个缺口落在三个不同的地方，一条线补不上另一条线的洞，但三条线指向同一个方向的时候，这个方向就比任何单一数字可信。三条线的共同指向是：猪肉在家庭餐桌上正在失去地盘，一部分是被分走的，一部分是被压缩的，而无论哪一部分，价格降到当下的水平都没能把它拉回来。

三条线合起来看，本书的判断是三句话。第一句，结构替代说对一部分事实是成立的，而且不能轻视：猪肉份额的后退是一个长期趋势，禽肉的增长也有它自己的逻辑，把这一切都归因于“钱不够”，会低估口味、年龄、渠道变化的力量。第二句，纯粹的结构替代说解释不了第二条线：如果只是猪肉被鸡肉、鱼肉分走，价格跌到与鸡肉差不多，应该能把一部分需求拉回来，鲜销率不该下滑，库房不该变满，摊主也不该说“日销量增加不多”。便宜了仍然拉不回来，提示这里面有一部分减少，不是被替代的，而是被压缩的。压缩的来源，既可能是收入与预期的约束，也可能是年龄和健康观念带来的食量下降，目前的数据分不开这两者。第三句，疲软说同样解释不了全部：它假定所有肉类都会同步下降，可是禽肉产量在涨，肉类产量在涨，餐饮收入也没有塌，只是增速低。所以更接近事实的画面可能是两种力量同时存在：有一部分人换着吃，有一部分人少吃，而两部分人加起来，使得猪肉成为被挤压的那一块。

换成一个日常的比方，猪肉这几年在餐桌上的处境，有点像一家街角的老牌小馆。一边是新开的连锁店分走了年轻人和上班族，这是口味和渠道的改变，小馆的客

人少了一块，这块再怎么打折也拉不回来；另一边是街坊的钱包收紧，原本一周来三次的老客变成了一周来一次，这是收入和预期的变化，小馆搞促销也只能让他们偶尔多来一回。两股力量同时作用，小馆的营业额下滑一成多，老板却很难判断，该怪连锁店还是该怪景气。猪肉就是那家小馆，养猪人就是那位老板，而他面对的客人，不是一个，而是十几亿个家庭。

这个判断里有一个值得单独说出来的含义：在这两种读法里，“便宜了就多吃”都不是自动成立的。如果是结构替代，猪肉的需求曲线整体向左挪了一段，价格再低，也只是在新的位置上重新找平，回不到原来的量；如果是需求疲软，大众的钱包是瓶颈，价格再低，也只能让钱紧的人把一周两次变成每周略多一点。这两种机制都意味着，周期的第二只手，即需求端对低价的回应，被削弱了。回到第三章讲过的回路：猪贵了，吃得起的少吃，猪贱了，大家多吃，价格才会回来。当大家多吃的力量被结构替代和收入约束同时削弱，价格要从谷底爬出来，就只能靠供给收缩来完成全部工作，而供给侧第二编已经说明，它也走得很慢。

还有一个对照，值得放在这里，因为它几乎是在直接检验“价格与需求”的关系。2025年全国生猪全年均价每公斤13.74元，同比下滑17.97%，是近五年最低（卓创资讯）；同一年，家庭人均猪肉购买量同比下降5.4%（据转述）。价格跌近两成，数量不升反降，两个箭头同时朝下。当然，零售价的降幅小于生猪价格，家庭购买也受许多别的因素左右，一年的数据说明不了什么长期规律；但在一本讲周期的书里，这一对箭头足以让人停下来想一想：教科书里那条向右下方倾斜的需求曲线，在这一年的猪肉上，好像没有显示出它应有的力量。这一对箭头本身也分不清因果：价格因供给过剩而下跌的同时，若需求曲线自己向左挪了一段，也会出现同样的组合，所以它只是一个提示，不是弹性消失的证明。这个现象，是下一章的主题。

这个判断对养猪人意味着什么，值得多说一句。老一辈养猪户的口诀是“熬一年就好”，背后有个朴素的假设：猪便宜了，吃的人自然多，需求会把价格托回来，所谓周期，就是供给自己调整、需求自动配合的过程。可是如果猪肉在餐桌上的地盘正在被长期分流，那么“明年”的需求不会比“今年”的需求更好，甚至会略微更差，因为老龄化、轻饮食、禽肉与预制菜的渗透，是一年比一年深的趋势，而不是一年一轮回的波动。一个行业如果要靠一个持续萎缩的需求去消化持续增长的供给，它等来的不是反弹，而是价格中枢的缓慢下沉，那条下沉的斜坡，第二章已经画出来了。

最后要老实交代这一章没能回答的问题。本书不知道26.6公斤的下降里，有多少是被禽肉、水产吸收的，有多少是真正的蛋白质摄入减少；也不知道这3.9公斤是平均地落在每个家庭头上，还是主要由某一部分人承担。人均数字是一个平均数，平均数最容易掩盖谁在省、谁在换、谁在吃不起。如果下降主要来自收入偏低、预期偏弱的那部分人，那么问题就不只是饮食结构变化，而是肉从哪些人的饭碗里先退出去了。这个问题，要靠收入分组的数据来回答，而它正是后面第四编要处理的内容。把这一章留下的缺口列成一张清单，也许对以后继续追这个题目的人有用：一是住户调查里猪、牛羊、禽、水产分品种的人均购买量序列，要连续几年，要能按收入五等分分组；二是食堂、饭馆、加工厂这些“家庭以外”的渠道，一年到底用掉多少猪肉，哪怕只有行业协会的估计；三是鸡肉自身的价格走势与养殖盈亏，用来判断禽肉的增长是真旺还是另一场过剩；四是冻品库存的构成，其中多少是企业囤货，多少是政府储备，多少是真正积压；五是“30.5公斤降到26.6公斤”的原始发布文件，让这一章的第一个数字有一个可以点开的出处。这五件事，每一件都不玄奥，难的只是没有人把它们放在一起做成一张表。

在那之前，还有一个问题需要先问：就算有结构替代，就算有收入约束，猪肉已经便宜到了扣除物价后二十年来的最低点，按工资折算更是本书能比较的这二十年里最便宜的价格（2006年的月均工资约买257公斤活猪，今天约买1080公斤，口径见第十二章），为什么大家还是没有多吃？这不再是一个“吃了多少肉”的问题，而是一个关于价格与需求关系的问题：在饱和、预防性储蓄与不确定性的作用下，那条“便宜了就多吃”的弹性，是不是已经消失了。下一章，本书专门来解这道题。

本章资料来源

1. 环球网，《生猪行业着力寻找“新锚点”》，2026年4月。https://finance.huanqiu.com/article/4R7Ff9JvR5w （引“中国肉类协会数据”：居民人均年猪肉消费量由2023年的30.5公斤降至2025年的26.6公斤）
2. 新周刊（投资界转载），《比葱姜蒜还便宜，但我已经不想要“猪肉自由”了》，2026年5月13日。https://news.pedaily.cn/202605/563810.shtml （引央视财经数据：2025年居民家庭人均猪肉消费量26.6公斤，同比下降5.4%；2024年下降7.8%；两年累计下降12.8%）
3. 大公国际，《2026年生猪养殖行业：总量压力下的效率竞争与结构分化》，2026年2月12日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202602121819894891_1.pdf

4. 澎湃号·湃客（农小蜂），《能繁母猪连降3年仍超红线，生猪价格却跌穿底，养殖端太难了！》，2026年4月3日。https://m.thepaper.cn/newsDetail_forward_32755485 （标注来源国家统计局：2025年居民家庭人均猪肉消费量26.6公斤，较2024年下降1.5公斤，降幅约5.34%；2021—2023年连续增长三年）
5. 环球网（环球时报社评），《社评：肉价下跌，是中国消费者“舍不得花钱买肉吃”吗？》，页面未标注日期。https://opinion.huanqiu.com/article/4Robq5qQsVD （结构替代说）
6. 环球网转载国家统计局发布，《2025年全年全国粮食总产量71488万吨 比上年增加838万吨》，2026年1月19日。https://china.huanqiu.com/article/4Q1B9iHoi89 （肉类总产量10072万吨，增长4.2%；猪肉5938万吨，增长4.1%；牛肉801万吨，增长2.8%；羊肉496万吨，下降4.2%；禽肉2837万吨，增长6.7%）
7. 国家统计局，魏锋华《全国夏粮实现丰收 畜牧生产稳定发展》，2026年7月16日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202607/t20260716_1964140.html （2026年上半年猪牛羊禽肉产量5050万吨增4.3%，其中猪肉3119万吨增3.3%，牛肉339万吨降1.0%，羊肉202万吨降3.9%，禽肉1390万吨增9.4%）
8. 国家统计局，《前三季度经济运行总体平稳　高质量发展取得新成效》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965618.html （前三季度社会消费品零售总额增长1.1%，餐饮收入增长2.4%）
9. 国家统计局，王萍萍《2025年全国人口总量为140489万人 人口高质量发展持续推进》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202601/t20260119_1962338.html （出生792万人，死亡1131万人，60岁及以上32338万人，65岁及以上22365万人）
10. 国家统计局，《2026年9月份居民消费价格同比上涨0.9%》，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html （牛肉涨7.5%、羊肉涨6.4%、猪肉降10.0%）
11. Dim Sums博客，《China: Record Meat & Grain Output in 2025; Declining Farm Prices and Imports》，2026年1月19日。https://dimsums.blogspot.com/2026/01/china-record-meat-grain-output-in-2025.html （肉类进口降8.7%、占肉类供应5.7%，二手来源）
12. Dim Sums博客，《China's Animal Protein Consumption Gain Matches Drop in Grain Consumption》，2026年3月5日。https://dimsums.blogspot.com/2026/03/chinas-animal-protein-consumption-gain.html （对国家统计局住户调查数据的整理，二手来源）
13. 瑞达期货研究院，《生猪市场周报：供应或短暂减少，生猪价格维持震荡》，2026年6月26日。https://www.rdqh.com/upload/files/base/y/c/113989.pdf （猪肉市场价约14.4—14.6元/公斤，白条鸡13.1元/公斤）
14. 瑞达期货研究院，《生猪市场周报：出栏节奏或恢复，生猪价格续涨动力减弱》，2026年7月3日。https://www.rdqh.com/upload/files/base/6/e/114279.pdf
15. 彭博社，《Retreat in China Pork Prices Points to Weak Consumer Confidence》，2025年12月4日。https://www.bloomberg.com/news/articles/2025-12-04/retreat-in-china-pork-prices-points-to-weak-consumer-confidence
16. Meatingplace，《China's economic woes weighing on pork, beef demand》，2024年8月22日。https://meatingplace.com/Industry/News/Details/115746 （引美国农业部驻华使馆农业处报告CH2024-0107：猪肉占肉类消费比重2014年75%、2025年预测68%）

17. 澎湃新闻·澎湃号·媒体，《猪价跌穿5元，排骨为何还20元？揭秘“一头猪”的“涨价”链条》，2026年4月14日。https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_32965109 （重庆屠宰场采购员日采购量与酒店需求变化）

18. BusinessWorld，《China 2024 pork output falls, 1st decline in 4 years》，2025年1月20日。https://www.bworldonline.com/?p=647523 （2024年猪肉产量四年来首次下降）

19. 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》，2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html （卓创资讯：2025年生猪全年均价13.74元/公斤，同比下滑17.97%。环球网消费报道另称2025年全国活猪全年均价14.44元/公斤、同比降9.2%，口径不同，本书统一采用卓创口径）

第十二章　便宜到二十年来最低，为何不多吃：价格弹性的消失

设想两位城镇单位的职工，一位在2006年，一位在2025年，各自领了一个月的工资。2006年的那位，月均劳动报酬约1738元，按当年全国生猪价格谷底的每公斤6.76元算，可以买257公斤活猪，按一头猪出栏约120公斤计，是两头多；2025年的这位，月均工资约10787元，按今年10月14日全国外三元均价每公斤9.99元算，可以买1080公斤，约九头。同样是“领了一个月工资”，二十年后买得下的活猪，是当年的4.2倍（两个年份的统计口径并不完全相同，第一节会逐条交代）。读到这里，人们自然会预期，猪肉的消费应当是一个越来越热闹的故事。然而第十章里那位沈阳摊主的话，却给这个预期浇了一盆凉水：特价猪肉比隔壁摊位上的青椒、生姜、大蒜还便宜，肉摊前停下脚步的人不少，日销量却增加得不多。肉已经便宜到比青椒还低了，还是没有人多买，这就是本章要解开的结。

在任何一本经济学教科书的第一章里，都写着最朴素的规律：东西降价，买的人就会多起来。在猪周期的老故事里，这条规律也是回路上不可缺少的一环——猪贵了，大家少吃一点，把需求压下去；猪贱了，大家多割几斤肉，多灌几挂香肠，把过剩的供给吃掉一部分。供给端靠“亏了就退”把猪养少，需求端靠“便宜了就多吃”把猪吃多，两只手一推一拉，价格才回得到原处。第三章已经把这个机制讲过，第三编前面的几章也已经分别看到了需求这一头的种种迹象：第九章看到猪肉从稀缺的奖赏退成了日常的底色，第十章看到猪杀了却没有被吃掉，进了冷库，第十一章看到人均吃肉在减少，而且可能在降级。

本章要问的是一个更硬的问题：当猪肉按扣除物价和按工资折算这两把尺子都已经便宜到了这二十年来的最低，为什么价格这只手拉不动需求？本书先用工资这把尺

子，把“便宜”二字量实；再去找边际上的那张嘴，看它到底在哪里；然后拆开需求回复力失灵的三道关口——饱和、预防性储蓄与确定性；最后把第三编收拢，和第二编的供给端合在一起，看两只手一起松开之后，周期变成了什么样子。

一、按工资折算，这二十年里猪肉从没这么便宜过

前面几章谈“便宜”，主要用的是通胀折算：把2006年的钱按历年CPI累乘，折成今天的钱，再和今天的猪价比。这把尺子已经说明：名义上，2006年谷底的每公斤6.76元比今天更低，可是扣掉物价，它约合今天的10.3元，而2026年4月的8.67元和10月的9.99元都在它之下，全国实际猪价低于有现代序列以来的任何一个谷底，4月的价位因此被称作扣除物价后二十年来的最低。但是，这把尺子只扣掉了物价，没有算进人们口袋里的钱本身的变化。同一个二十年里，物价涨了大约一半，工资却涨了好几倍；一个人看猪价，看的不是价签本身，而是价签占自己一个月收入的多大一块。所以，要判断猪肉到底“有多便宜”，还应该换一把更贴近吃饭的人的尺子：一份工资，能买多少猪肉。

先看工资的口径。《中国统计年鉴2007》给出，2006年全国城镇单位就业人员的平均劳动报酬是20856元；国家统计局公布，2025年城镇非私营单位就业人员的年平均工资是129441元，增长4.3%，同期私营单位是71590元，增长3.0%。非私营单位包括国有、集体、股份制、外资等各类单位，不等于体制内，口径见第十四章。2006年的“城镇单位”与今天的“非私营单位”范围大体对应（统计年鉴把“城镇单位”界定为非私营单位，当时的口径本来就不含私营单位），但统计口径几经调整，并不严格可比，所以下面的折算只读数量级。名义上，后者是前者的6.2倍；按历年CPI累乘的近似值（2006年的1元约合2026年的1.52元）扣掉物价，实际购买力也约是四倍。物价涨了五成上下，名义工资却涨到了六倍多，两者之间的这道缺口，是“猪肉越来越便宜”的另一层含义。

再看猪价。2006年全国生猪价格的谷底是每公斤6.76元，2026年4月触及8.67元，10月14日的全国外三元均价是9.99元（两个价格来自不同的监测系列，这里只用来标出一个区间）。拿一年的平均工资去除，2006年能买到约3085公斤活猪，2026年4月约14930公斤，10月约12957公斤，是当年的4.2倍到4.8倍。这还是活猪，换成菜

市场里的猪肉，结论大同小异：农业农村部监测的全国集贸市场猪肉价格，2026年3月第3周是每公斤22元，同比下跌16.5%；2006年9月，湖南日报报道的长沙肉价是每公斤14元（一个是全国集贸市场、一个是长沙一地，同样只读数量级）。一年的平均工资，当年能买约1490公斤猪肉，如今约5880公斤，将近四倍。

把年账换成月账，画面更直观，这也是全书一再引用的那个对比。2006年，一个城镇单位职工平均每月的劳动报酬约1738元，按每公斤6.76元的活猪价，可以买约257公斤；2025年，城镇非私营单位职工平均每月约10787元，按每公斤9.99元，可以买约1080公斤，约是当年的4.2倍（若取4月的低点8.67元，则约1244公斤，约4.8倍）。换一个群体看：私营单位的平均月薪约5966元，同样按9.99元算，下限也能买约600公斤，仍是2006年那位全国平均水平的两倍有余；2026年三季度末外出务工的农村劳动力月均收入5155元（季度口径），能买约516公斤。若换成菜市场里的猪肉，2006年月均约124公斤，如今约490公斤，倍数也在四倍上下。当然，没有哪个人一个月真的要吃一千斤猪肉。这个荒唐的数字恰恰说明了问题的实质：对多数领工资的人来说，猪肉的价格已经不再是挡在嘴边的那道门槛。

数字一多，容易看花眼。为了让几组折算一目了然，不妨把它们排在一张表里。表中所有的“折算”，都是用年平均工资除以当时的价格得出的近似值，价格取的是前面提到的几个具体时点，目的只是比较数量级，而不是给出精确到个位的结论，读者在引用时也应当带上这个限定。

项目	2006年	2025—2026年
年平均工资	城镇单位平均劳动报酬20856元（月均约1738元）	城镇非私营单位129441元（月均约10787元）；私营单位71590元（月均约5966元）
全国活猪价格	6.76元/公斤（谷底）	8.67元（4月低点）、9.99元（10月14日外三元均价）
一个月工资折活猪	约257公斤	非私营约1080公斤（按10月价），约4.2倍；私营约600公斤
集贸市场猪肉价格	约14元/公斤（长沙，9月）	约22元/公斤（全国，3月）
一个月工资折猪肉	约124公斤（约250斤）	非私营约490公斤（近1000斤）

这套折算需要老老实实交代它的口径和局限，因为全书反复引用的“257公斤对1080公斤”，都从这里来。第一，分子是两把不完全相同的工资尺子：2006年的20856元，是《中国统计年鉴》里的“城镇单位就业人员平均劳动报酬”；2025年的129441元，是城镇非私营单位就业人员年平均工资。前者当时不含私营单位，后者也不含，大体对应，却不严格可比。两者都是税前的总额，含个人缴纳的社保和个税，到手的钱要少一截，这一点在两个年份里一样，所以倍数大体不受影响，但“一个月买一千多公斤”不能理解成一个人真能拿去买肉的钱。第二，时点是错开的：工资是2025年全年的平均，价格取的是2026年10月14日的一个日度均价，2026年的工资还没有公布。如果今年工资继续上涨，倍数只会更大，这个错位是偏保守的。第三，分母的两个价格来自不同的监测系列：6.76元是国金证券整理的2006年全国生猪价格序列里的谷底，9.99元是猪好多数据监测的全国外三元日度均价，二者不是同一把尺子，所以本书一直把倍数读成“四倍上下”的量级，而不是4.2这个带小数点的精确值。第四，2006年的基准取了谷底，而同年9月湖南毛猪价已经涨到每公斤9元（湖南日报），用谷底做基准，等于让当年的工资显得更“能买肉”，所以4.2倍反而偏保守。第五，这是平均数，里面装着收入远高于中位数的人，也漏掉了不在城镇单位工资统计范围内的人：据中国新就业形态研究中心预计，约有3.2亿灵活就业者（人社部口径为超过2亿人），包括个体户、外卖骑手、网约车司机、家政和摆摊的人，都不在这张工资表上。最后，“买活猪”只是一个计量单位，没有人真的要在一个月里买一千公斤活猪，一个城市、一个月份的零售价，也不能代表全国。几条合在一起，结论对“用哪把尺子”确实敏感，数量级和方向却站得住：没有哪一种合理的换法，能把“工资增速远远跑赢猪价”这个方向推翻。

可能有读者会提出异议：平均工资是被高收入者拉高的，真正吃肉的大众，收入没有那么高，用平均数来折算，会不会夸大了“便宜”？这个质疑有道理，值得换一个更保守的算法来回应。2026年前三季度，全国居民人均可支配收入的中位数是28388元，也就是正好排在中间的那个人九个月的收入，按比例折成全年约37850元（收入有季节性，只是粗略折算）。用每公斤22元的猪肉价格去除，一年可以买到约1720公斤，平均每月约143公斤。作为对照，2006年手里只有平均数：农村居民人均纯收入3587元，同样按每公斤14元，一年约256公斤，一个月约21公斤；城镇居民人均可支配收入11759.5元，一年约840公斤，一个月约70公斤。今天排在中间的那个

人，猪肉购买力是当年城镇平均水平的两倍，是农村平均水平的近七倍。这几个数字的口径（中位数与平均数、可支配收入与纯收入、前三季度折算与全年）并不一致，只能当作粗略的参照。有一点倒是确定的：2006年的这两个数是平均数，当年的中位数通常更低，拿今天的中位数去比当年的平均数，对今天是不利的比法，方向上偏保守。换成中位数这把更保守的尺子，猪肉依然是本书能比较的这二十年里最便宜的。

不过，在欢呼“便宜”之前，还得补上一笔对账。一个月工资买得起一千斤猪肉，并不意味着这份工资真的可以拿来买一千斤猪肉，因为工资从来不是只用来买肉的。国家统计局的数据显示（第九章已逐项列出），2026年9月的CPI里，猪肉价格同比下降了10.0%，而交通通信、医疗保健的价格，分别上涨了4.3%和2.7%（同月“其他用品及服务”涨了5.9%，但这一类含黄金饰品，金饰价格涨了22.5%，不能算作民生痛点）。工资折算出来的猪肉购买力大幅提高，可同一份工资要去应付的另外几笔开销，却在往上走。一个家庭的钱包，就像一只同时开着几个出水口的水桶：猪肉那个口子越开越小，医疗、交通、通信那几个口子却越开越大。猪肉便宜带来的那点宽松，很容易被别的口子吃掉，这一点在第三节还会回来。

那么，问题就变得尖锐起来：如果便宜到这个地步，价格还不能把需求拉起来，那么需求的那只手，就不是“拉得不够用力”，而是“拉不到人”。猪价在过去的周期里之所以能推动消费，是因为在价签和饭桌之间，存在着足够多的、真正被价签拦住的人；今天价签已经低得不能再低，消费却不见动静，说明拦住人的东西，已经不再是价签。接下来就去找，拦住人的究竟是什么。

二、“有钱的嘴吃饱了，想吃的嘴没钱了”

要弄清楚价格为什么拉不动需求，先得弄清楚，需求究竟是被谁的嘴消费的。经济学里有一个很朴素的说法：价格下降引来的新增购买，来自“边际上的那一批人”——也就是原来因为价格而吃得不够、一降价就愿意多吃的人。如果这样的人很多，降价的效果就明显；如果这样的人很少，降价就像把水倒进一个已经满了的杯子，只能溢出去，不会再装进多少。

要把这个意思说得更精确一点，需要借用一下“弹性”这个词。弹性说白了就是一个比例：价格变动百分之几，购买量跟着变动百分之几。设想价格降了三成，购买

量增加了一成，弹性就大约是三分之一；购买量增加了三成，弹性就是1，叫作“单位弹性”；购买量纹丝不动，弹性就是零。前面所说的“弹性的消失”，并不是指它从某个大数字变成了零，而是指这个比例已经薄到几乎无法在统计和现实中被察觉。更要紧的是，购买量的变化有三种去向，只有一种对猪周期有意义：一是原来吃得少的人多吃了，这是真正的新增消费；二是原来吃别的肉的人换成了猪肉，这是在肉与肉之间搬家，总量没有变；三是原来按需买的人趁便宜多囤了一些，放进冰箱或冷库，这是把明天的消费提前到今天，过一阵就还回来。后两种都不能把过剩的猪真正吃掉。如今看到的是：第一种很弱；第二种方向并不清楚，2026年上半年猪肉产量增长3.3%，肉类总产量增长4.3%，禽肉则增长9.4%，从产量看，猪肉的份额并没有因为便宜而扩大（产量不等于消费，只能当旁证）；第三种，则有相当一部分发生在冷库里。

不妨把全国的嘴分成两类。第一类是“有钱的嘴”：收入稳定、手头宽裕的人，猪肉对他们来说早已不是问题。一个退休多年的老教师，每周去菜市场买两斤五花肉，猪肉卖10元一斤他买两斤，卖20元一斤他还是买两斤，因为他家的饭桌就这么大，他的胃口就这么多，他的血脂也不允许他多吃。这一类人的特点是：价格再低，他们也不会多买，因为他们本来就吃够了。更何况，人口老龄化、少子化，在持续拉低猪肉的总需求——中国农业科学院农业经济与发展研究所的研究员王祖力在接受新华视点采访时，就把老龄化、少子化和畜产品消费多样化，列为正在持续减弱猪肉总体需求的因素。吃肉的人口结构变了，一张桌子上的嘴数在减少，每张嘴的肉量也在往下走。

第二类是“想吃的嘴”：他们对猪肉有真实的、没有被满足的需求，但手头紧，要精打细算。设想一个在城市里打工的瓦工，工地食堂的伙食费是按月包给承包商的，他到了周末自己出去吃一顿，点一份回锅肉，十几块钱，价格主要取决于小馆子的定价，和毛猪每公斤降了几毛钱几乎没有关系。又设想一个骑手，中午的盒饭是固定的套餐，十几块钱一份，肉多肉少由商家在后厨里调，不由骑手决定。这一类人才是价格下降本该拉动的对象，可是他们和猪价之间，隔着一层又一层：从毛猪到菜市场，从菜市场到小馆子，从小馆子到固定的套餐价。降下来的那几毛钱，大半在路上就被各个环节消化掉了，剩下的到不了他们的碗里。这一点，第十章已经分析过；第十五

章还会专门讲工地和外卖。这里只需要点出一件事：真正想多吃的人，面对的“价格”，早已不是毛猪价，而是一个相对固定的、很少随猪价调整的套餐价。

回到二十年前，情形很不一样。2006年的年鉴里，全国农村居民平均每人一年吃的猪牛羊肉只有17.03公斤，折算下来每天不到一两；农村居民的恩格尔系数是43.0%，城镇是35.8%，也就是说，农村家庭四成多的钱，城镇家庭三成半的钱，都要花在吃上。那个时候的“想吃的嘴”，是一个庞大的群体：对不少农户来说，肉还是逢年过节才敢放开吃的东西；猪价一降，多割一斤肉，今天的餐就比昨天好一点，这个变化是真实可感的。所以在2006年前后，猪价一低，家家户户多买几斤肉的做法，有它的经济学依据：大量的嘴，处在“吃得还不够”的位置，价格就是他们和肉之间的那道门槛。

在过去的几轮周期里，需求这一头的作用，是老养猪人和老肉贩们心里都有数的。设想湖南农村一户普通人家，猪价低的年头，年前多杀一头猪或者多买半扇猪，腊肉、香肠、腊猪脚挂满了灶房的房梁，一直吃到来年的三四月；城里小饭馆的老板，看到进货价低，会把回锅肉里的肉片切得厚一点，招牌菜多放几块；工地食堂的大师傅，也可能把“每周两顿荤”改成“每周三顿”。这些变化，每一件都很小，可是几亿人的小变化加在一起，就是一股实实在在的需求。这就是所谓价格这只手：不靠任何人下命令，每个家庭、每个灶台根据价签做出的一点点调整，汇成了把过剩吃掉的力量。今天，这些调整依然存在，但变得稀薄了——腊肉依旧要灌，可是灌多灌少，已经不太看猪价；餐馆的肉片依旧在切，可是厚薄，更多取决于成本核算和顾客的价格预期，而不是毛猪价的高低。

到2025年，国家统计局公布的数字是，全国居民食品烟酒支出占人均消费支出的比重为29.3%（这个口径与当年的恩格尔系数略有不同，但大意相近）。吃，仍然是一项重要的开支（第九章列出过整个消费结构），但已经不是压倒性的了。这并不是说没有人吃不起肉，而是说，“吃得还不够”的嘴，在总人口里的比例，比二十年前小得多；而且这一部分嘴，卡住他们的东西，也变了。

再把降价的好处算得具体一点，看它能给“想吃的嘴”带来什么。据第一财经的一篇评论引用的数据，猪肉（去骨统肉）的集贸价格从2024年8月的每公斤31.4元，降到了2026年3月的每公斤21.2元，降幅约三分之一。对一个每周买三斤猪肉的家庭来说，每斤省5元，一周省15元，一个月省60元出头，一年省700到800元。这笔钱不

是小钱，但它也谈不上改变生活：既不够多买一整头猪，也不够让这个家庭下决心把每周三斤改成每周六斤。一个月多出来的六十块钱，更可能的去向是，和别的零钱混在一起，变成下个月的水电费，或者存起来，留着应付某个不知道什么时候会来的开销。这就是常说的“不痛不痒”：降价的幅度，对消费决策来说既不够痛，又不够痒，没有触发“改变习惯”的力度。

还有一种声音需要认真对待：这不是需求萎缩，而是需求换了赛道，大众并没有少吃肉，只是牛羊、禽肉、水产的选择多了，猪肉的份额被分走了。环球时报的社评持这样的看法，2026年上半年禽肉产量增长9.4%、猪肉增长3.3%也提供了一些旁证。这个观点和与之对立的“需求疲软说”，第十一章已经各自用最强的版本摆出来，并给出了一张检验表，这里不再重复。要指出的只是：无论取哪一种解读，有一件事是一致的，猪肉降价，并没有换来猪肉消费的增加。如果大众是在不同的肉之间切换，那说明价格的作用被品种偏好盖过了；如果大众是在整体上吃得更省，那说明价格的作用被收入预期盖过了。两种解读都在说，“便宜了就多吃”这只手，没有使上劲。

所以，边际上那张嘴在哪里？有钱的那一类，已经吃饱，他们的嘴在边际上几乎没有余量；想吃的那一类，面对的价格不再随猪价移动，而且卡住他们的，也不仅仅是价格。价格这只手伸出去，一头够不着饱的人，另一头够不着穷的人，中间那一小段够得着的，已经窄到不足以托起整个市场。接下来的问题就是：到底是什么在卡着？

三、需求端的回复力为何失灵：饱和、预防性储蓄与确定性

先说一个必须交代的前提。猪肉是一种必需品，这在学界早有共识：Ortega、Wang和Eales等人在2009年发表于《中国农业经济评论》的研究，用中国肉类消费和价格的时间序列数据估计需求系统，在摘要里把猪肉归入了必需品；必需品的需求，本来就不会随价格大起大落。所以，本书并不是说，猪肉的需求曾经对价格极其敏感，而现在突然变成了零。更准确的说法是：在过去那些周期里，需求端对价格始终有一定的反应，这点反应加上供给端的收缩，足以把价格拉回来；而现在，这一点

反应薄到了几乎看不见，回路因此少了一只手。弹性的“消失”，指的是这个意思，不是严格意义上的零。

那么，过去需求这只手到底有没有出过力？2021年是最近的一个例子。那一年，非洲猪瘟之后的供给大幅恢复，全国猪肉产量5296万吨，一年多出1183万吨，增长28.8%，而猪肉进口还减少了15%（3tres3转引）；国家统计局的CPI显示，2021年全年猪肉价格下降30.3%，12月同比降幅达到36.7%。多出来的上千万吨猪肉，本书的推断是一部分进了储备和冷库，一部分靠降价被吃掉：第十一章已经提到，居民家庭人均猪肉购买量在2021年到2023年连续增长了三年。拿它与2025年对照，反差很有意思。2025年猪肉产量增长4.1%，生猪全年均价下降17.97%（卓创资讯），按转述的数字，家庭人均购买量却下降了5.4%。当然，两次不能直接相比：2021年的回升里有一部分是在补前两年被非洲猪瘟压缩掉的消费，2025年又有在外就餐、替代品等因素在起作用；但把两年并排放着，仍能看出同样是价格大跌、供给过剩，一次是需求跟着升，一次是需求不升反降。这就是“弹性变薄”在时间上的样子。

那么，是什么让这点反应变薄的？本书把它拆成三道关口，一道一道看，每一道关口都配上一个日常的场景。这三道关口不是互相排斥的三个原因，而是同一个人身上可能同时存在的三层阻力，哪一层都不必特别大，叠在一起，就足以把降价的效果消耗殆尽。

第一道关口是饱和。人的胃是有边界的，肉也是。一个人一天能吃的肉有上限，超过这个上限，再便宜的肉也只会变成浪费。过去二十年里，随着收入上升，大多数家庭的饭桌已经过了“吃不上肉”的阶段，进入了“吃什么肉、吃多少肉”的阶段。据多家媒体转述的居民家庭人均购买量（住户调查口径，可能不含在外就餐），已从2023年的30.5公斤降到2025年的26.6公斤（原始出处尚未核到，第十一章已作处理）。不管这个具体数字最终怎样落定，方向是清楚的：已经吃够的嘴越来越多，猪肉在饭桌上从“一定要有”变成了“可以有”，再便宜的价格，也很难让一个吃饱的人多吃一碗。设想一个中年人，为了控制血糖和体重，已经改成了少肉多菜，猪肉价格从20块跌到10块，他会觉得便宜，但不会因此改变菜谱。饱和的意思就是：价格下降所能释放的需求，已经被先前的收入增长释放完了。

学界对食物需求的研究，也给“饱和”提供了一个背景。Chen等人2015年发表在《Applied Economic Perspectives and Policy》上的一项关于中国食物需求的

研究指出，随着人均收入提高，许多食品的需求收入弹性在下降，畜产品下降得比烟酒要慢（这是摘要层面的结论）。通俗地说，收入涨了，人们会把更多的钱花在别处，对一类已经吃够的食品，追加的收入换不来多少追加的购买。这与上面老教师的例子是同一个道理，只是被写成了公式。

第二道关口是预防性储蓄。这个词听上去有点学术，意思其实很家常：钱不是为了今天花的，而是为了防着明天的。一个人如果觉得明天的收入没有把握，或者将来可能有一笔躲不掉的大开销（生病、失业、养老、孩子上学），他就会把手里的钱尽量捏紧，能省的省下来，省下来的不花，存着。在这样的心态下，猪肉降价省下的那几十块钱，不会被当成“可以多享受一点”的额外收入，而会被当成“防身钱”的一部分，直接转进存折。设想一个开了几年网约车的司机，每个月收入起起落落，好的时候一万出头，淡的时候六七千，他很清楚自己没有单位，没有保底，车贷、房租、孩子的补习班，哪一项都不能断。菜市场里猪肉降了三块钱一斤，他的第一反应不是“今晚加一道红烧肉”，而是“好，这个月能多存一点”。

有一些数据与这种心态相吻合，虽然它们都不能单独证明因果。中国人民银行公布的金融统计显示，2026年前三季度，住户存款增加了9.39万亿元，约占前三季度人民币存款增加总额20.76万亿元的四成五。至于居民消费倾向的国际对比（有分析指出，2022年中国居民的消费倾向为62%，38个国家的平均水平是92.3%），以及它背后的口径之争，第十四章和第十六章会分别摆出来，这里不再展开。对储蓄高企的原因，也有不同的解释：有人归于社会保障预期，有人归于人口老龄化，有人归于房价预期和资产配置。本书不在这里下裁决，只指出一件事：不管原因是什么，在储蓄倾向高的环境里，价格下降所能释放的消费，会被打折。

还有一个细节很能说明问题：居民收入和居民消费的增速之间，出现了一道缝。国家统计局的数据显示，2026年前三季度，全国居民人均可支配收入实际增长4.4%，而人均消费支出实际增长2.7%，中间差着1.7个百分点。收入长得比消费快，多出来的部分去了哪里，可以有多种解释，其中之一就是存下来了。这并不能直接证明预防性储蓄，因为也可能是储蓄用于还贷、投资理财；但与前面讲的存款增加相互呼应。至于这组数字背后收入如何分布、平均数与中位数之间差了多少，是第十六章的内容，这里只作点到。

第三道关口是确定性，它和第二道关口紧紧挨着，却不是一回事。预防性储蓄说的是“愿不愿意花”，确定性说的是“敢不敢把消费的习惯改掉”。吃肉是一种习惯：一个家庭的肉食结构，是日积月累形成的，每周买几次肉，买哪一块，做什么菜，背后是一套预算、冰箱容量、做饭时间和家人的口味共同决定的节奏。要把这套节奏往上调一档，需要一个信号，告诉这个家庭“以后的日子会好一点”。工资稳定、有保障、预期向上的人，会读到这个信号；收入忽高忽低、没有保底的人，读不到。他们看到肉价低，只会想：这个价不一定长久，我的收入也不一定长久，现在多吃了，哪天断了怎么办？就算今天多买了几斤，也是临时的，不会变成习惯。

把这个对比放到数字上，就是前面提到的两个工资：城镇非私营单位年平均工资129441元，增长4.3%；私营单位71590元，增长3.0%。前一个数的背后，有更高的比例是稳定的合同、完整的社保和相对明确的退休预期；后一个数的背后，波动更大，保障更薄。这里只借这两个数说明一件事（非私营单位不等于体制内，口径见第十四章）：收入的确定性，在人群之间是不均匀的，而最想多吃肉的那一部分人，恰恰落在确定性较弱的一端。

确定性之外，还有一层需要单独说，那就是“价格预期”。在经济学的老教材里，商品打折总是能吸引顾客，是因为打折是暂时的、稀罕的，顾客觉得“错过这次就没有了”。商场里的限时特价，之所以能让人排长队，靠的正是这种稀缺感。可是对猪肉来说，过去七年的价格走势，是台阶式下沉：反弹的高点从41元降到28元，再降到21元，再降到11.5元。便宜，已经不是一个偶然的机会，而是一种常态。当一个人看到的价格总是在往下走，他不会觉得“今天便宜了要赶紧买”，而会觉得“明天可能还更便宜，不急”。常态化的便宜，对消费者来说失去了“抢购”的刺激，这一点和偶尔出现的特价截然不同。肉铺老板比谁都清楚，要让顾客多买，靠的不是价格一直低，而是价格忽然低。

三道关口合在一起，是一个很有意思的结构。有钱的嘴，被饱和挡住：他们不是不想便宜，而是吃够了，再便宜也吃不下；想吃的嘴，被预防性储蓄和确定性挡住：他们有欲望，却没有足够的底气把这点欲望变成每天的饭菜。价格降下来，对第一类嘴没有额外的吸引力，对第二类嘴缺乏足够的信号，需求曲线在边际上就几乎成了一条平线。用一个厨房里的比方来说：水龙头开得再大，如果杯子是满的，水就流不进

去；如果杯子是空的，但有人用手捂着杯口，水也流不进去。猪价是水龙头，两类嘴是两种杯子，饱和是满杯，预防性储蓄和不确定性是捂杯口的手。

如果把这三道关口的意思再往前推一步，会得出一个有点反直觉的读法：对边际上那些想吃肉的人来说，决定他们吃多少的，与其说是猪肉的价格，不如说是他们的收入以及这份收入的牢靠程度。设想要让一个外出务工者每月多吃十斤肉，是让猪肉再便宜两块钱一斤管用，还是让他的工作多一份保障、对下个季度的收入多几分把握管用？后者对消费习惯的改变，要深得多。这当然不是在给谁开药方，而是在给“读数”提个醒：将来若是看到猪肉消费回升，应当先去看收入和确定性有没有变化，而不是只盯着价格；反过来，如果价格再跌而消费不动，也不必惊讶，因为价格早已不是那个起决定作用的变量。这一读法，在第十七章和第十八章里会变成具体的观测办法。

举一个工地食堂的例子。设想一个承包商给两百名工人供应午饭，按人头每天收十二元伙食费，肉菜的预算是固定的。猪肉每公斤降了两块，大师傅可以多放几片肉，也可以不放：这取决于承包商是不是把降下来的成本留作利润，取决于工地上还有没有那两百个人，取决于业主付钱准不准时，降价只是三个变量里最小的一个。假如同一个季度，工地开工少了，人数减去一半，工钱结算又拖了两个月，那么猪肉再便宜，也没有人在大锅里多放一勺肉。这是一个设想的场景，不指某一家食堂，但它说明了一件事：价格只有在预算保持不变、甚至上升的时候，才能转化成多吃的肉。

当然，不能只凭推理下结论，还得看有没有可以观察到的迹象，能把“回复力失灵”和“需求一时疲软”区分开。如果价格这只手还管用，价格下跌之后，鲜销率应当上升，库存应当下降，库存里的肉应当流向终端。第十章看到的恰恰相反：2026年第24周，屠宰企业鲜销率81.14%，同比约下降7个百分点，冻品库容率32.32%，同比约上升15个百分点（Mysteel统计；两者近乎互为镜像，不能算两个独立证据，旁证是屠宰开工率同比上升），再加上沈阳那位摊主的“日销量增加不多”，几个迹象方向一致。但也要保持审慎：这些数据是旁证，不是对需求弹性的直接估计；真正的直接估计，需要同期的价格、销量与收入分组数据，本书无法在这里提供。这也是第十七章要把“生猪与猪肉价差”“鲜销率与冻库”列入观测清单的原因。

最后，把这三道关口放回前面讲到的“边际”：今天的问题，不是需求者太少，而是边际上的需求者，不在价格能够触到的地方。价格触不到，价格这只手就松开了。

需要补一句的是，这个判断是可以被检验的，也应当被检验。如果有一天，看到猪价继续下跌，同时鲜销率回升、冻库下降、各收入群体的猪肉购买量同步增加，那就说明价格这只手重新有了力量，本章的判断就需要修正。判断一个论点是不是站得住，最好的办法，就是事先说明什么样的证据能够推翻它；第十八章将把这一点写成可以观测的判据。

四、第三编收束：两只手都松开了

回头看一遍第三编走过的路。第九章看到，猪肉曾经是“吃不吃得起肉”这个日子好坏标尺上的一个刻度，如今退成了日常的底色，价格涨跌不再牵动大众的心；第十章看到，猪杀了，没有进嘴，进了冷库，毛猪与菜市场之间有近一倍的价差，降价的好处在路上被吸收了；第十一章看到，人均吃肉量在往下走，大众不是不吃肉，而是吃得更省、更多地换着吃；本章又看到，哪怕按工资折算，猪肉已经便宜到本书能比较的这二十年里的最低，需求也没有被拉起来，因为边际上的嘴，要么吃饱了，要么没底气。

这四步合在一起，指向同一个结论：需求端这只手，不是被一阵风吹歪了，而是松开了。再把它和第二编对照。第二编讲的是供给端：集团时代的养殖企业，亏损由资产负债表来扛，银行授信、期货对冲、上市融资，都能让它们熬下去；效率从每头母猪每年断奶18头提高到24头以上，部分龙头接近29头，母猪少了几百万头，出栏却没有少；政策既托住了谷底，也拉长了谷底。归结起来，是“亏而不退”：该退出的没有退出，产能收缩被效率抵消，被资金拖住。

把两头放在一起看，猪周期之所以能“周”，靠的是两只手的合力。过剩出现的时候，价格要回来，得有人把多出来的猪消掉：一部分靠供给端退出，亏了就退，产量减少；一部分靠需求端回补，便宜了就多吃，消费增加。两只手各出一份力，缺口补上，价格才能从谷底拉回来，冲上高点，再回落，形成有节奏的摆动。需要老老实实说明的是，在这副分工里，需求这只手一直是小手：猪肉是必需品，价格弹性本来就小，过去几轮周期里承担主要份额的，是供给端的收缩。本书并不主张需求端原来力气很大、现在才变没了；要说的是，小手哪怕只出一点力，也是缺口的一部分，更是价格向下时的一道缓冲，肉便宜到一定程度，总有些人会多割一块。如今这道缓冲也

松了。任何一只手单独松动，另一只手还能补上一部分；两只手同时松动，供给端亏而不退，需求端贱而不增，缺口既没有人往下压，也没有人往上托，只能靠时间、靠现金流、靠政策去慢慢磨。价格因此不再像秋千那样围着一个中心来回摆，更像一辆在斜坡上被推了几次又滑回来的车，每一次回弹都比上一次短，整体顺着坡面往下走。这正是第二章所描述的那种形状：反弹的高点一次比一次矮，下行的时间一次比一次长。

两只手一起松开，带来的后果不止一个。头一个后果，是价格不再围绕一个中心摆动。老周期里，猪价围绕着一条大致水平的中线上下摆，高了会被拉下来，低了会被托上去，所以养猪人才敢说“熬一年就好”；如今中线本身在往下沉，摆动一次比一次弱。第二个后果，是价格这个信号变钝了。在老的回路里，价格高意味着“猪少了，多养”，价格低意味着“猪多了，少养”，它是一个会说话的信号；而现在，价格低既没有让养的人少养，也没有让吃的人多吃，信号发出去，没有人响应，也就失去了指挥作用。第三个后果，是“底”不再由市场自己决定。从前，谷底出现在大批养殖户同时亏不下去的那一刻；现在，谷底的深浅和长短，取决于谁的现金流能撑得更久，取决于政策什么时候出手，取决于库存什么时候能处理掉。谷底成了一个由各方耐力共同决定的东西，而不再是一个由供需自己找到的价格。

这里有一个值得强调的不对称。供给端的松手，可以在养猪行业里找到原因：效率、资金、政策，都是养猪这个行当内部的事情，原因在产业里，解释也在产业里。需求端的松手却不一样。一个养猪人再怎么努力，也无法解释为什么大家不多吃猪肉；一家猪企再怎么经营，也改变不了边际上那些嘴的钱包和心态。需求端松手的原因，不在猪肉本身，而在猪肉的买主身上：他们的收入怎么样，稳不稳，敢不敢花，有多少人在这个边际上。也就是说，要解释猪价为什么不再“周”，终究要离开养猪场，走进买肉人的生活，去问：买肉人的钱从哪里来，增长有没有流到他们手里。

这里还要多说一句，以免读者误会。本编谈的是价格的回复力，不是在为任何一种政策主张作铺垫。供给端的松手，不意味着应当如何去推它；需求端的松手，也不意味着应当如何去拉它。本书只做一件事，就是诊断：说清楚回路是在哪里断的，断成了什么样子，以及要看什么才知道它有没有接上。至于怎么办，不在本书的范围之内。

本书的母题，是八个字：亏而不退，贱而不增。第二编讲了前四个字，第三编讲了后四个字，到这里可以把它们拼在一起，并说清楚拼在一起意味着什么。供给端的“不退”，是被效率、资金和政策共同拖住的：效率让母猪少了而出栏没少，资金让亏损由资产负债表去扛，政策托住了谷底，也拉长了谷底。需求端的“不增”，是被饱和、预防性储蓄和确定性挡住的：吃饱的嘴没有余量，想吃的嘴没有底气。两处分别看，都只是力气变小；两处同时变小，缺口没有人去补，回路才算真正断开，猪价不再围着一个中心摆动，而是沿着斜坡往下漂。但这个诊断还缺最要紧的一块。供给端的松手，原因在养猪这个行当里；需求端的松手，原因却在买肉人的钱袋里。于是下面的问题就不再只是关于猪的：2026年前三季度，GDP按不变价格计算增长4.6%，国家统计局还特别提到“畜牧业向好发展”；同一时期，猪价在扣除物价后二十年来的最低位徘徊，养猪人头均亏损几百元，吃肉的人也没有因为便宜而多吃。同一个国家，同一个季度，一边是增长，一边是猪贱、养猪人亏损、买肉的人不多吃，这几件事怎么会同时成立？这就是第四编“根源”要回答的问题。先从最容易被误会的一个概念讲起：下一章，看不变价GDP数的，到底是猪，还是钱。

本章资料来源

1. 新华视点，《猪肉价格走低 如何促进供需平衡》，新华网，2026年3月27日。https://www.news.cn/fortune/20260327/9cd4b50fff544575907840d3ad75d4b7/c.html （沈阳农贸市场场景、研究员王祖力的说法、农业农村部监测的全国集贸市场猪肉每公斤22元并同比下跌16.5%）
2. 国家统计局，《中国统计年鉴2007》表5-16“城镇单位就业人员平均劳动报酬和指数”，2007年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2007/html/E0516C.HTM （2006年全国合计20856元，月均约1738元）；另见国家统计局，《中国统计年鉴2011》表4-13，2011年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2011/html/E0413C.HTM
3. 国家统计局，《中国统计年鉴2007》表10-33“各地区农村居民家庭平均每人主要食品消费量（2006年）”，2007年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2007/html/J1033C.HTM （全国农村居民人均猪牛羊肉17.03公斤）
4. 国家统计局，《中国统计年鉴2011》表10-2“城乡居民家庭人均收入及恩格尔系数”，2011年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2011/html/J1002C.HTM （2006年城镇恩格尔系数35.8%、农村43.0%）
5. 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962321.html （食品烟酒支出占人均消费支出比重29.3%）
6. 国家统计局，《2025年城镇单位就业人员年平均工资情况》，2026年5月15日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html （城镇非私营单位129441元、私营单位71590元及增速）

7. 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html （居民人均可支配收入中位数28388元；人均可支配收入实际增长4.4%、人均消费支出实际增长2.7%）
8. 国家统计局，《2026年9月份居民消费价格同比上涨0.9%》，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html （猪肉降10.0%，其他用品及服务涨5.9%，交通通信涨4.3%，医疗保健涨2.7%）
9. 国家统计局，《国家统计局城市司首席统计师董莉娟解读2026年9月份CPI和PPI数据》，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261014_1965475.html （黄金饰品价格同比上涨22.5%）
10. 国家统计局，《前三季度经济运行总体平稳　高质量发展取得新成效》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965618.html （前三季度国内生产总值按不变价格增长4.6%）
11. 国家统计局，魏锋华《全国夏粮实现丰收 畜牧生产稳定发展》，2026年7月16日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202607/t20260716_1964140.html （2026年上半年猪肉产量增长3.3%，肉类总产量增长4.3%，禽肉增长9.4%）
12. 第一财经，《猪价持续低迷，调控还需加力》，2026年5月20日。https://www.yicai.com/news/103193094.html （猪肉去骨统肉集贸价从2024年8月31.4元/公斤降至2026年3月21.2元/公斤）
13. 湖南日报（新浪财经转载），《猪价迎来新一轮“上扬” 专家:汰劣补优抢抓行情》，2006年9月12日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml （长沙肉价每公斤14元，湖南毛猪价9元）
14. 国金证券，猪周期研究报告，2025年5月12日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf （2006年全国生猪价格谷底6.76元/公斤）
15. 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》，2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957 （2026年4月中旬8.67元/公斤）
16. 虎嗅，《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》，2026年10月14日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html （10月14日全国外三元均价9.99元/公斤，猪好多数据，经银荟财经转引）
17. 中国金融信息网，《【金融街发布】人民银行：9月末社融规模增量为27.46万亿元 M2余额同比增长7.2%》，2026年10月14日。https://www.cnfin.com/hb-lb/detail/20261014/4480757_1.html （前三季度住户存款增加9.39万亿元）
18. 华尔街见闻，《基于38个国家的比较：为何我国消费率偏低》，2025年5月12日。https://wallstreetcn.com/articles/3746907 （居民消费倾向的国际对比）
19. 环球网（环球时报社评），《社评：肉价下跌，是中国消费者“舍不得花钱买肉吃”吗？》，页面未标注日期。https://opinion.huanqiu.com/article/4Robq5qQsVD
20. 瑞达期货研究院，《生猪市场周报：供需偏松，生猪价格上行乏力》，2026年6月12日。https://rdqh.com/upload/files/base/j/v/113468.pdf （引Mysteel数据：2026年第24周鲜销率与冻品库容率）
21. 国家统计局，《2021年12月份居民消费价格同比上涨1.5%》，2022年1月12日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202201/t20220112_1826190.html （2021年全年猪肉价格下降30.3%，12月下降36.7%）
22. 国家统计局，王明华《粮食产量再创新高 畜牧业生产稳定增长》，2022年1月18日。https://www.stats.gov.cn/zt_18555/zthd/lhfw/2022/lh_sjjd/202302/t20230214_1903475.html （2021年猪肉产量

5296万吨，增加1183万吨，增长28.8%）

23. 3tres3,《Pork production in China increased significantly in 2021》，2022年1月25日。https://www.3tres3.com/en/latest_swine_news/pork-production-in-china-2021_18078/ （2021年猪肉进口下降15%）
24. Ortega, D. L., Wang, H. H., Eales, J. S.,《Meat demand in China》, China Agricultural Economic Review，1(4)：410–419，2009年。https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/17561370910989248/full/html
25. Chen, D., Abler, D., Zhou, D., Yu, X., Thompson, W.,《A meta-analysis of food demand elasticities for China》, Applied Economic Perspectives and Policy，38(1)：50–72，2015年。https://pure.psu.edu/en/publications/a-meta-analysis-of-food-demand-elasticities-for-china/
26. 深夜的猫头鹰（Jay），《12万年薪和3928月薪：谁在被谁平均》（微信公众号，中国数字时代存档转载），2026年7月。https://chinadigitaltimes.net/chinese/?p=729614 （中国新就业形态研究中心预计约3.2亿灵活就业者，人社部口径为超过2亿人）

第四编　根源：GDP与吃肉失联

供给和需求两只手都松开了，这一编追问需求那只手背后的原因。不变价的GDP数的是猪的头数，不是养猪人挣到的钱；增长的发动机里，大众的居民消费是最弱的一环；收入被分成两个世界，体制内的嘴有钱却已吃饱，体制外的嘴想吃却没有底气；工地少了，大锅菜里的肉就少了；平均数仍跟着GDP走，中位数和消费却已脱了钩。四章合起来，回答一个问题：为什么增长不再流经那张吃肉的嘴。

第十三章　不变价GDP数的是猪，不是钱

上一章结束时留下了一个悬着的问题：同一个国家，同一个季度，一边是增长，一边是猪贱、养猪人亏损、买肉的人也不多吃，这几件事怎么会同时成立？先看一个日期。2026年10月19日上午十点，国家统计局发布了前三季度国民经济运行情况。在随后发布的那份通篇都是数字的解读里，有一句话读上去平平稳稳：农业生产平稳，秋粮生产总体正常，畜牧业向好发展，农林牧渔业增加值同比增长3.9%，拉动经济增长0.2个百分点。就在同一周，10月14日，全国外三元生猪均价再度跌破10元，收在每公斤9.99元；湖南当地毛猪收购价（2026年10月下旬）约每斤4.3元，名义上回到了2006年夏天的水平，扣掉物价，则和2006年春天的谷底基本打平。

一边是“向好发展”，一边是扣除物价之后二十年来最低的猪价；一边是统计局的增长数字，一边是自繁自养户每出栏一头就要往里贴几百块钱。这里的“最低”需要先交代清楚口径：名义价格上，2006年谷底的每公斤6.76元比今年4月中旬的8.67元还要低；但那时的一块钱，按历年CPI累乘的近似值折成今天的钱，约合1.5元，6.76元约合10.3元，所以扣掉物价之后，8.67元才是二十年来的最低。很多人读到这些，第一反应是怀疑：是不是哪一个数字不对？是统计局的数据有水分，还是养猪人在夸大其词？本章要说的是，两边的数字都没有错，它们只是在回答两个完全不同的问题。统计局的3.9%，数的是猪，不是钱；养猪人的亏损，算的是钱，不是猪。把这两个问题分开，是理解“为什么GDP的增长没有流到吃肉的嘴里”的第一步。

下面分四步走。先把这一年养猪人的处境摆清楚，让数字落到具体的人身上；再用大白话把“不变价”讲透，说明为什么同一头猪可以在一本账里是增长、在另一本账里是亏损；然后看一看前三季度的GDP究竟是被什么推着往前走的，吃肉的那张嘴有没有在发动机里出场；最后审慎地回答，GDP这把尺子，量到了什么，又量不到什

么，以及我们应当怎样使用它。全章不否定GDP本身的用途，只想把它的用途与边界分清楚。

一、3.9%与养猪户最难熬的一年

先说统计局那一头。前三季度，GDP1071071亿元，按不变价格计算，同比增长4.6%。第一产业增加值58994亿元，增长3.7%，对经济增长的贡献率是4.6%。农林牧渔业增加值增长3.9%，拉动经济增长0.2个百分点，统计局给这一句配的评语，是“畜牧业向好发展”。需要先说明，3.9%装的是种植、林业、畜牧、渔业的全部，猪只是畜牧业里的一块，下文说“猪在这里的位置”，都是在这个意义上说的。这个评语有实物数字撑着：前三季度，猪牛羊禽肉产量7627万吨，同比增长4.3%，其中猪肉4508万吨，增长3.2%；生猪出栏53739万头，增长1.4%。再往前看，2025年全国猪肉产量5938万吨，增长4.1%，创历史新高，生猪出栏71973万头，增长2.4%。从实物的角度看，中国的猪确实一年比一年多；唯一的例外是三季度末生猪存栏42533万头，同比降了2.6%，那是产能开始收缩的迹象，前面几编已经分析过，它为什么没有立刻换来好价钱。

再说养猪人那一头。价格方面，2026年4月中旬全国生猪出栏均价触及每公斤8.67元，是扣除物价后二十年来的最低；10月14日外三元均价是9.99元，重新跌回10元以下。统计局的农产品生产者价格表给出的数字更直接：1—9月，生猪价格同比下降22.1%，三季度单季下降19.2%。比价与盈亏方面，据媒体报道，官方公布的全国大中城市猪粮比4月创下历史新低，6月24日为3.88；6月下旬自繁自养的头均亏损346元，自2025年9月起已经连亏了九个多月。这些数字在第八章里有完整的对照，企业层面的财务数字（例如牧原股份9月销量增长、均价下降、收入下降）在第五章里，这里不再逐项展开，只取一个结论：养猪人的账，正处在这些年里最难的位置之一。

拿二十年前做个对照，更能体会这一回的“长”。2006年那个谷底，湖南的养猪户在半年里从每头亏约150元走到了每头赚约100元，这段“半年翻身”的故事，第一章写得很细；而这一次，自繁自养的亏损从2025年9月起已经连续了九个多月（这是截至6月的数字，此后的头均数本书没有取得），10月的猪价仍在10元以下，亏损大概率还在延续，翻身的日子还看不见。两次谷底在实际价格上相差无几，在时间上却长

短悬殊：前一次是一个季节的难关，后一次是一个年头的消耗。统计表上的增长在两个年份里都是正的，养猪人难熬的时间却一短一长。

在这里需要对“最难熬”这个说法做一点校准，以免说过了头。严格地讲，这一年在三个意义上是二十年之最：扣除物价后的价格最低，猪粮比最低，相对于工资的猪价最低（这一项是在本书能比较的这二十年里最便宜，见第十二章）。但在“每头亏多少钱”的绝对数字上，2021年亏得更深，约600元一头，今年6月的346元排在2014年以来的第二位。把这一点说清楚，不是为了减轻今年的分量，而是因为本书的立场是批评落在数据和机制上：今年的特别之处，不在于某一个月亏得最狠，而在于价格、比价、相对工资的价位三样东西同时压在历史的低位，而且低位持续的时间很长。

这里顺便回应一种常见的疑虑。每当宏观数字与身边的感受反差很大时，公共舆论里总会冒出一种声音：是不是数字不实在。这种怀疑，本书不采纳，也不需要采纳。因为在猪这件事上，反差并不需要靠“数字有水分”来解释：猪的头数、肉的吨数，是可以被各路机构交叉核对的实物量，行业协会、期货市场、上市企业的出栏公告，和统计局的方向是一致的。真正造成反差的，是数的东西不同。一个批评者如果抓住“统计局数字不可信”这一点，反而会把真正的问题放过去，因为即使所有数字都完全准确，这个反差照样存在。

为了让数字落到地上，设想湖南的一个自繁自养户，手里有一批一千头左右的商品猪。按6月的头均亏损346元算，这一批卖完，是亏掉三十四万多元。这笔钱不会凭空消失，它要从他的积蓄里出，从信用社的贷款里出，从亲戚的借款里出，或者从他下一批猪的饲料赊账里出。与此同时，统计局的表格里，他那一千头猪是照常出栏的，每一头都算数，一头不少地计入当期的农林牧渔业增加值。他赔钱的那三十多万，在这份表格上看不到；他的出栏，却在表格上增加了一点增长。这就是全书一开头提出的那个钩子的来历：猪越多，GDP越好看；猪越贱，养猪的人越穷。

这个关系还有一个反向的版本。这两年，农业农村部要求大型养殖企业带头压减产能、控制二次育肥，母猪保有量的正常值也一再下调，这些做法的直接效果之一，就是让猪的实物产出少一点。如果这一步做成了，在不变价的账本上，它表现为养猪业的“减产”，GDP里的这一小块会变得没那么好看；而在养猪人的口袋里，它却可能意味着价格回升、亏损收窄。同一个动作，在“量”的账本上是减，在“钱”的账

本上可能是加。这不是在评价这些做法对还是错，那不是本书的任务；只是要说明，用GDP里这一块的升降去判断养猪人的好坏，方向常常是反的。

这个钩子里的两句话并不矛盾，它们只是分别站在“量”和“钱”两边说话。要看清这个，我们先要明白，统计局的增长数字，到底是怎么算出来的。这就要用到一个听起来很专业、其实一点都不难的词：不变价。把它弄明白之后，读者再看到任何一个“实际增长”的数字，都会多问一句：这是在数什么。

二、用大白话讲清“不变价”

先从一个菜市场的场景说起。设想你家每个月都去同一个摊位买十斤猪肉，今年的价格是每斤10元，去年是每斤15元。如果有人问你“今年你家的肉比去年多了还是少了”，你会怎么回答？你不会去比较两年付出的钱，那样得出的是“今年少花了50块”，可是你明明买的还是十斤。你会把价格这个因素拿掉，直接比较斤数：十斤对十斤，没有变化。这个“把价格拿掉再比较”的动作，就是统计学里“不变价”的全部精神。

国家统计局自己的解释也是这个意思。它把价格分成两种。一种叫现价，也叫当时价格，就是报告期当时的价格水平，今年按今年的价钱算，去年按去年的价钱算。另一种叫不变价，是固定在某一个基期的价格，目的是反映不同年份之间实物量的变化，中国目前每五年更换一次基期。在同一个价格水平下计算不同时期的GDP，就是不变价GDP，比较之后得出的增长，就是实际增长。统计局还特别声明，GDP及其分类项目的增长速度，都是实际增长速度；凡是没有标明扣除价格因素的增速，则是按现价比较的。所以我们在新闻里听到的“GDP增长4.6%”“农林牧渔业增加值增长3.9%”，是把价格这个因素先拿掉之后的数。

把“不变价”想成统计局请来的一个定格价钱的账房先生，会更容易理解。账房先生手里有一张“基期价目表”，上面写着每一种东西在基期那一年卖多少钱，比如生猪，基期价每公斤15元。不论这一年的猪实际卖到了9元还是卖到了40元，他都一律按15元去算：这一年出栏了多少公斤，就乘以15。这样算出来的总数，随价格怎么变都不受影响，只随猪的多少变化。猪多了，数就大；猪少了，数就小。他数的是猪，

不是钱。（这是为讲清原理而作的简化：统计局的说明只交代了在同一价格水平下计算不同时期GDP这条原则，每个行业具体怎样换算，本书不展开。）

不变价还有一个特点，它是一把“按老价钱计分”的尺子。账房先生手里的价目表是基期的，基期里生猪是什么价，今年多出来的每一头猪，就还是按那个价记分。如果后来猪变得比从前便宜得多，那么在不变价的账本里，多出来的猪仍然被当作“值老价钱”的东西记入；而在现价的账本里，它们只值现在的低价钱。一样东西越是相对变便宜，它在不变价账本里的“分量”，就越是比它在现价账本里的分量重。这并不是统计局的错：把价格因素拿掉之后只剩实物量，这是不变价的本意，也是比较不同年份所必须付出的代价；统计局每五年更换一次基期，价目表随之更新，这种偏差因此不会无限累积。但对读者来说，这意味着：当一种东西正在持续变便宜时，它的实际增长数字，会比它的现价增长数字好看得多，猪就是这样一个例子。

我们用一个虚构的小村子来算一笔账。设想青山村的养猪户们，基期那年一共出栏100头猪，每头长到110公斤，当年的价格是每公斤15元，全村卖猪收入16.5万元。第二年，猪价大跌，行情不好，但村民们吃准了“猪多总能赚钱”，一共出栏了130头，每头仍是110公斤，价格跌到每公斤9元，全村的卖猪收入只有12.87万元，比上一年少了22%。这时候，账房先生按基期价重新算一遍：130头乘以110公斤再乘以15元，等于21.45万元，比基期的16.5万元多了30%。同一个村子、同一年，现价账说“收入下降22%”，不变价账说“产出增长30%”。两个都是真的，只是回答的问题不同。如果每头猪的成本是1500元，第一年每头赚150元，全村赚1.5万元；第二年每头卖990元，每头亏510元，全村亏6.63万元。村子的产出在统计表上增长了30%，村民们的口袋里却从赚了1.5万元变成了亏了6.63万元。

这不是只存在于虚构村庄里的事情。先看今年国家统计局自己公布的数。前三季度，猪肉产量4508万吨，同比增长3.2%；同一份发布的农产品生产者价格表里，1—9月生猪价格同比下降22.1%。把这两行乘起来粗算：量变成了去年同期的1.032倍，价变成了0.779倍，卖猪的钱大约只有去年同期的八成，少了将近两成。所以在同一份官方发布里，并排躺着“实物产出增长3.2%”和“卖猪价格下降22.1%”，前者进了增加值的账，后者进了养猪人的账。再看2021年，那是非洲猪瘟之后的供给恢复年：全国生猪出栏67128万头，比上年增加14424万头，增长27.4%；猪肉产量5296万吨，增长28.8%；而生猪的生产者价格比上年下降了35.1%。量变成原来的1.29倍，价变

成原来的0.65倍，卖猪的钱大约是上一年的八成四，少了六分之一。两个年份相隔五年，故事一模一样：量往上走，价往下走，钱在中间被夹着。（以上“粗算”都是把产量变动与价格变动相乘的近似，没有扣除品种、体重、年内价格波动等细节，只用来说明方向。）

反过来的故事同样成立。2019年，非洲猪瘟席卷全国，当年猪肉产量降到4255万吨，同比下降21.3%，生猪出栏54419万头，下降21.6%。猪少了五分之一，价格却一路冲到历史新高，湖南的毛猪价格涨到了每斤二十块出头，手里有猪的人赚得盆满钵满。可是在不变价的账本里，这一年猪的这一项是收缩的。猪少了，GDP的这一块“难看”了；而养猪的人，却碰上了少有的好年景。两个故事放在一起，才是完整的图景：在“量”的账本上，猪多是好事，猪少是坏事；在“钱”的账本上，恰恰相反。一个国家养猪业的“增加”，并不等于养猪人的“增收”，更不等于买猪肉的人“享福”。

同一个国家的统计体系里，价格和数量是分开记账的。数量由产量、出栏量这样的实物统计来记，价格则由另一套价格指数来记：生产者价格指数记的是出厂和出栏的价格，居民消费价格指数记的是居民买东西的价格。2021年那个生猪生产者价格比上年下降35.1%，就是价格账本里的一行；猪肉产量增长28.8%，则是数量账本里的一行。两行字各自都对，合在一起才是完整的图景。如果一个人只翻开其中一本，他得出的结论就会片面：只看数量账，会觉得养猪业蒸蒸日上；只看价格账，会觉得养猪业土崩瓦解。不变价GDP的工作，恰恰是把价格账先拆出去，留下数量账；而要读懂养猪人的处境，必须把两本账合着看。

接着要补充一个细节，免得读者觉得上面的算法过于粗糙。统计局的GDP，严格说来数的不是“产值”，而是“增加值”。增加值是一段时间内全部产出的价值，减去同期投入的各种中间产品的价值，所剩下的那一部分，也就是在这个环节上新增加的价值；全国所有常住单位的增加值加总，就是生产法算出来的GDP。落到养猪上，饲料、兽药、水电，都属于中间投入，要从产出里扣掉。按不变价算，多养的猪多吃的料，也是按基期价格扣掉的。但每一头猪长成之后的价值，通常大于它吃掉的料和药的价值，所以猪越多，扣完中间投入之后的增加值通常也越多。方向不变。

还有一个更要紧的细节：增加值不等于利润。增加值里面，装着养猪场工人的工资、猪舍和设备的折旧、扣利息之前的盈余等等，利润只是其中的一块。设想一个存

栏几千头的猪场，这一年亏了钱，工人的工资一分不能少，猪舍和设备的折旧照样要提，这些都算在它的增加值里；亏掉的，只是最后那一块利润。所以，一个猪场可以一边亏钱，一边给GDP添砖加瓦，在统计表上，两件事互不冲突。这和家庭记账的道理是一样的：一个小饭馆一年亏了钱，但它雇着三个服务员，开着一家店，这一年的“经营活动”依然是存在的、被计入的，只不过老板自己的口袋里没有剩下什么。

那么，杀出来没吃掉、堆进冷库的猪肉，在GDP里怎么算？按核算规则，生产出来的东西，不管有没有卖出去，当期就已经算作产出；从支出的角度看，没有卖掉的部分，记在“存货变动”里，归入资本形成总额，存货增加了就是正数。第十章讲过，2026年6月第24周，屠宰企业的冻品库容率同比约上升了15个百分点。这些进了冷库的肉，对屠宰和贸易企业来说，是还没有卖出去的货，对养殖户来说，猪早已按低价出了栏；对GDP来说，是当期增加了的产出和存货。冷库里的猪肉，在大众的饭桌上缺席，在国民经济核算里却是实实在在到场的。

读到这里，有人可能会质疑：那这么说来，GDP岂不是在“骗人”？不是的。GDP忠实地告诉你猪确实多了，猪肉确实多了，这个事实是真的，不是水分。问题出在我们读它的方式上，我们习惯于把“实际增长”直接读成“日子变好”。这就像体检时站上体重秤，秤上的数字多了十斤，秤没有骗你，可是它不会告诉你这十斤是肌肉，还是水肿。不变价的GDP是一台称重机，它称出来的是“数量”；至于这些数量，有没有变成某些人的收入、变成某些人的饭菜、变成某些人的亏空，称重机是不管的。还有一个容易被忽略的细节：统计局公布的GDP总量（比如前三季度的1071071亿元），通常是按当年价格计算的总额，而紧跟在后面的“增长4.6%”，则是按不变价格比出来的实际增速，同一句话里的两个数字，用的其实是两种价格。猪的价值在当年价格的账里是缩水的；只是我们平时听到的增速，几乎都是不变价的那一个。

古人对此并不陌生。“谷贱伤农”四个字，出处通常追溯到汉代的文献，意思是粮食太便宜，伤害的是种粮的人。两千年前的人已经知道，丰收和富裕不是一回事：产量大了，价格就会跌；价格跌了，种粮的人未必多挣。今天的猪，不过是把这个老道理又演了一遍，只是舞台从粮田换成了猪场，账本从竹简换成了统计表。

三、前三季度GDP的发动机

既然不变价数的是“量”，那么我们接着问：前三季度那4.6%的增长，是被什么量推着往前走的？养猪、吃肉的这一头，在这台发动机里占多大的位置？先说明一下“拉动”这个词。统计局说某一项“拉动GDP增长多少个百分点”，意思大致是这一项自己的增速，乘上它在整体中的份量，得出它为总的增长贡献了多少。好比一个班级的总分上涨了4.6分，其中语文贡献了1分，数学贡献了2分，英语贡献了1.6分，拉动的大小既看这一科进步得快不快，也看这一科的满分占多大。统计局还有另一个常用的说法叫“贡献率”，它把每一项的拉动点数除以总增速，回答的是“增长这块蛋糕里，这一项占了几成”。两个说法问的是同一件事，一个用百分点计，一个用占比计。

先看从需求的角度拆开的三块。国家统计局的解读里写得清楚：前三季度，最终消费支出拉动GDP增长2.1个百分点，资本形成总额拉动1.3个百分点，货物和服务净出口拉动1.2个百分点，三块加起来，正好是4.6个百分点。换成占比，据光明网转引统计局数据，最终消费支出对经济增长的贡献率为46.7%，比上半年高0.7个百分点；资本形成和净出口按拉动点数折算，大约各占二成八和二成六（这是本书的折算，四舍五入使三项相加略有出入）。这里必须先说一句公道话：最终消费是三块里最大的一块，说“大众消费一点作用都没有”是不对的。作为对照，2025年全年最终消费的贡献率是52.0%，今年前三季度的46.7%低了一截，但仍然排在头一名（全年与前三季度的口径不同，这里不宜当作趋势来读）。

可是，这个2.1个百分点里装着什么，要看清楚。第一，最终消费包括居民消费和政府消费两部分，统计局的季度发布没有把二者拆开，所以我们无法单独读出居民的那一块有多大。第二，能看到的居民消费数字，增速都不快：前三季度居民人均消费支出名义增长3.6%，扣除价格因素实际增长2.7%，低于GDP的4.6%；社会消费品零售总额只增长1.1%。第三，消费内部冷热不均：据光明网转引统计局数据，前三季度服务零售额增长5.0%，比商品零售额快了4个百分点，也就是说商品零售大约只增长1.0%，而猪肉、蔬菜、粮油这些菜篮子里的东西，恰恰都在商品零售这一头；2025年居民人均服务性消费支出13602元，占人均消费支出的46.1%，接近一半的消费花在了教育、医疗、旅游、住房相关等服务上。第四，真正和猪肉发生关系的餐饮：前三季度餐饮收入41969亿元，增长2.4%，而2025年全年餐饮收入57982亿元，增长3.2%，

增速在放慢。社零公布的是名义增速，没有扣掉价格因素，读数时要记着这一点。把这几件事合起来，可以这样读：总量意义上的“最终消费”在GDP里仍是最大的一块，这一点不变；但在推着增长往前走的几股力量里，居民消费是最弱的一股：社零只增长1.1%，居民人均消费支出实际只增长2.7%，低于GDP，也低于居民自己的收入增速，在菜市场、小饭馆、工地食堂这些吃肉的地方尤其如此。固定资产投资（按现价）同比为负，房地产投资掉得更深，但那是往回拉的力量，不在“推着往前走”的这一边。

在这里需要把一个对本书叙述不太有利的数字摆出来，以示公平。统计局的同一份解读里写道，前三季度居民人均食品烟酒支出、生活用品及服务支出和教育文化娱乐支出的同比增速，分别是4.5%、4.7%和4.6%，平稳增长。乍一看，吃的方面的花费没有减少，甚至在增加。对此应当这样理解：第一，这个4.5%是全国居民的人均值，是名义增速，没有扣除价格因素；第二，食品烟酒是一个大篮子，里面装的不止猪肉，还有外出就餐、烟酒、各类加工食品和高价的食材，人均花费的增长，可以主要来自这些项目，而不一定来自猪肉的数量；第三，同一个篮子里的猪肉，价格同比下降了10.0%，花钱多了而买到的猪肉没有多，是完全可能的。这个数字并不能反驳“猪肉消费没有被价格拉起来”，但它提醒我们，“大众吃的花费”和“大众吃的猪肉”是两回事，对此第十一章已经有过更细的讨论。

再看从产业的角度拆开的另一幅图。前三季度，工业增加值同比增长5.3%，拉动经济增长1.6个百分点；其中制造业增长5.6%，拉动1.4个百分点。第三产业增加值628255亿元，增长5.2%，对增长的贡献率是66.3%，但它里面领头的是信息传输、软件和信息技术服务业（增长10.4%）与租赁和商务服务业（增长12.3%），两者合计拉动1.1个百分点，金融业增长5.8%，拉动0.4个百分点。换句话说，领着GDP往前走的，主要是工厂的流水线、软件和商务服务、金融。与日常生活相关的服务并非没有贡献：三季度，批发和零售业、交通运输仓储和邮政业、住宿和餐饮业三个行业合计拉动了1.0个百分点，其中住宿和餐饮业增加值同比增长6.3%（这几个数都是三季度单季数）。同一个季度里，餐饮收入的增速只有2.1%，前三季度累计为2.4%。这两个数口径不同，一个是扣除价格后的增加值，且含住宿，一个是按当年价格计算的收入，不能直接相减，却恰好又提醒了我们一次：同一个行业，用“量”去量和用“钱”

去量，读数可以相差很远。农林牧渔业拉动的那0.2个百分点，占4.6个百分点的二十三分之一。

最亮眼的是外贸。前三季度货物进出口总额399399亿元，同比增长18.8%，其中出口增长16.4%，进口增长22.3%；机电产品出口增长23.7%，电动汽车出口增长72.3%，锂电池出口增长36.4%。这些数字的背后，是一个很清楚的事实：今年的增长里，有相当大一块是被“外面的需求”买走的。净出口拉动了1.2个百分点，占增长的四分之一强。这些出口品的买家，是国外的企业和消费者，他们和国内菜市场里的那块猪肉，几乎不发生关系。

再看国内的投资和房地产，它们的方向正好相反。前三季度，固定资产投资（不含农户）按现价计算下降7.2%，房地产开发投资1—9月下降20.6%；房屋新开工面积1—9月累计下降24.9%，9月当月下降26.1%。与此同时，资本形成总额仍然拉动了1.3个百分点。统计局的解读里能看到的是，设备工器具购置投资增长9.7%，拉动全部投资增长1.6个百分点，知识产权产品投资增长9.3%，拉动1.2个百分点，可见，投资里升的是设备和技术，降的是房子和与房子相关的那一头。资本形成总额与固定资产投资（不含农户）并不是同一个口径，前者还包括存货变动等，统计局的这份发布没有给出完整的拆分，这里不作进一步推断。房地产在缩，意味着工地在少，工地少了，在工地上吃饭的人就少了，这笔账留给第十五章细算。需要补一句公道话：也有回暖的迹象，9月份建筑业商务活动指数回升到50.3%，比上月上升3.4个百分点，重返扩张区间；不过一个月的景气指数，改变不了1—9月累计的方向。

把这几幅图叠在一起，一个结构就清楚了：2026年前三季度的增长，主要由三类东西推着。一类是工业，特别是制造业；一类是出口，特别是机电、电动车、锂电池；一类是技术和商务类的服务，包括软件、信息、租赁与商务服务和金融。这三类东西的共同点是，它们的主要买家和主要受益者，不在菜市场里：买家在国外和企业，受益者是在这些行业里就业、持股、经营的人。而吃肉的那张嘴，大量属于另一群人：在餐馆、工地、外卖、零工里讨生活的人，他们的收入来自建筑业、餐饮业、服务业的需求，这些需求恰恰是今年增长里偏弱的部分。这是本书的判断，下一章起逐项检验。需要强调，这不是在批评任何一个行业，也不是说出口和制造业不好；增长就是增长，有就业，有税收，有技术积累。这里要说的只是一个事实：发动机在哪里，和增长的好处会流到哪里，是两个问题。

对这幅图，有一种合理的反驳值得认真回答：发动机不在菜市场，不等于好处到不了菜市场。出口工厂里有大批工人，他们每天也要吃饭；软件和商务服务业的从业者拿着不低的工资，也要买肉、下馆子。增长通过就业和工资层层传下去，终归会落到消费上，只是路更长而已。这个反驳有事实支撑：前三季度居民人均工资性收入增长5.3%，工资、经营、转移三块主要收入都跑在4%以上，说明增长确实在往居民口袋里流（第十六章会细看）。本书的回应有两点。其一，传导的幅度要看具体的口袋：同样是工资，制造业非私营单位的平均工资是113594元，私营单位是76055元，建筑业是92036元对66275元（第十四章细看），工资的增长并不是均匀地落在所有吃肉的嘴上。其二，传导的结果要看消费，而消费端的读数是：居民人均消费支出实际增长2.7%，商品零售只增长约1.0%，增长流进了口袋，却没有同样快地流进菜篮子。两点合起来，并不是说传导不存在，而是说它在到达吃肉的那张嘴之前，已经被分流、被攒下、被别的开销截走了一部分。

把第九章里的一个数字拿来对照，会发现同一头猪被两个指数从相反的方向看着。2026年9月，居民消费价格指数同比上涨0.9%，其中猪肉价格同比下降10.0%，是畜肉类下降3.7%的主要拉力（前三季度累计，猪肉价格下降12.9%）；而在不变价的增长账里，同一时期的畜牧业被评价为“向好发展”。猪肉价格指数是在说，买肉的人觉得肉便宜了；不变价的增加值是在说，生产出来的肉比去年多。这两句话讲的是同一堆肉，一句话站在买肉人的立场，一句话站在产出的立场，却没有一句话站在养猪人的立场——养猪人最关心的价格与成本之间的那道缝，在两个指数里都看不到。

顺着这一点，猪在这台发动机里的位置也就清楚了。养猪业是国内最大的畜牧业，影响着一大批农户和上市企业，但在一个前三季度就达到一百零七万亿元的经济体里，农林牧渔业整个行业拉动的也只有0.2个百分点，其中猪占的份额更小；猪的涨跌，既推不动GDP，也拽不住GDP。反过来，GDP的增长再好看，也不会自动流进养猪人的账，因为这台发动机的燃料，主要不来自大众的肉食消费。

四、GDP作为一把尺子，量到了什么，量不到什么

走到这里，必须郑重地澄清一件事：本章不是要否定GDP。GDP是现代国民经济核算里最重要的总量指标之一，按国家统计局自己的定义，它是一个国家所有常住单

位在一定时期内生产活动的最终成果。它回答的是一个具体而重要的问题：这个经济体，在这一段时间里，一共生产了多少东西。没有GDP，我们连“猪多了4%”这样的话都没法说清楚，也没法在不同年份、不同地区之间做比较。就业、税收、财政、国际收支，都离不开这个总量作为参照。一般而言，经济在增长总比在萎缩好，这一点不必争论。

GDP的这些好处，它的设计者自己看得最清楚。美国经济学家西蒙·库兹涅茨是国民收入核算的奠基人之一，他在1934年向美国国会提交的国民收入估算报告里，就提醒过：不能仅凭国民收入的数字，去推断一个国家民众的福利。这句话的意思不是说GDP没用，而是说它的用途有边界。GDP是为了回答“生产了多少”而设计的，并没有被设计来回答“生活得怎么样”。把一把尺子用在它没有被设计的地方，出问题的不是尺子，而是用法。

那么，GDP量得到什么？它量得到规模，今年的总产出有多大；它量得到速度，比上一年快了还是慢了；它量得到结构，哪些行业在扩张，哪些在收缩；它量得到可比性，今年和十年前、这里和那里，能放在同一个价格水平下比较。按这把尺子，我们可以确切地说：今年中国的猪肉产量比去年多了，农林牧渔业的增加值比去年大了，整体经济的体量比去年扩了4.6%。这些话都是真的，也都是有用的。

GDP量不到什么？至少有五样东西，它不是为之设计的，也量不出来。第一，谁拿走了。同样的4.6%，可以是大家都多拿了4.6%，也可以是少数人多拿了很多，多数人多拿了很少，甚至没有多拿；GDP只管总数，不管份额。就像一个班级的平均分升了4.6分，你不知道是全班都进步了，还是前五名考得特别好。第二，赚了还是亏了。我们看到，一个亏钱的猪场照样给GDP添增加值，利润是增加值里的一块，却不是全部。第三，东西去了哪里。进了冷库的猪肉和端上饭桌的猪肉，在GDP里同样算作产出，可对于一个要吃饭的人来说，这是天差地别的两回事。第四，收入稳不稳。同样一份工资，写在合同里的，和今天有活明天没活的，在GDP里没有区别，在一个人的钱包里，意味着完全不同的消费心态，这就是第十二章讲的确定性。第五，花不花得出去。GDP量的是生产出来的东西，并不管这些东西最终有多少人买得起、愿意买、敢买。

用一个生活里的例子，会更清楚。设想一个大家族的账本：这一年，家族名下的店铺、工厂、田地合在一起，总共产出了比上一年多10%的东西。看到这个数字，作

为家族的一员，你会很高兴。可是你去问问各房的日子：长房的生意兴隆，分红翻了一番；二房开的小铺子，因为同行都在降价，倒赔了本；三房的孩子在外地打零工，收入一个月有一个月没。这个家族总账上的10%，对三房来说，究竟意味着什么？总账不会回答。要回答，得翻开每一房的分账本。国家的统计体系里，其实也有这样的“分账本”：居民收入的平均数与中位数、分项的CPI、住户调查、各类单位的工资，这些数字都在国家统计局的网站上公开发布，本书用的正是这些。问题不在于缺数字，而在于公共讨论里最响亮的那个数字，往往只有GDP这一个总账。

GDP还有一个常被忽视的特点：它是一个总量，只有除以人口，才变成人均；而人均，又只是平均。无论是总量还是人均，它都无法告诉我们分布的形状。一个国家的人均GDP增长了4%，可以是每个人都增长了4%，也可以是一半人增长了10%、另一半人原地踏步。要知道这个形状，必须去看收入的分布，看平均数和中位数之间有多大的距离，这是第十六章要做的事情。这里只需要承认一件朴素的事实：GDP是总账，总账上的增长，是群体意义上的，不是每一个具体的人的。把总账当作个人的账来读，是最常见的误读，也是猪价与GDP看起来背道而驰的最直接原因。

还有一个细节，会让“GDP增长4.6%”和“居民收入增长4.4%”这两个数字看起来比实际更接近。GDP的实际增速，是用一套覆盖全社会所有商品和服务的价格指数（GDP平减指数）把价格因素去掉；居民收入的实际增速，则是用居民消费价格指数（CPI）去掉价格因素的。前者管的是一国生产出来的所有东西，包括机器、软件和出口品；后者管的只是居民买的那一篮子东西，猪肉在这个篮子里的分量不小。两把价格尺子量的东西不同，两个“实际增速”严格说并不处在同一个刻度上。统计局的发布没有给出前三季度的GDP平减指数，这里无法估算二者差了多少，只提醒读者：当两个“实际增速”只差零点几个百分点的时候，不宜把它们的接近读得太细，也不必把它们的差距读成什么结论。

在“增长究竟意味着什么”这个问题上，经济学界和公众舆论中历来有不同的看法，值得公允地摆出来。一种看法认为：增长是一切的前提。没有增长，就没有就业，没有税收，没有收入的提高；先把蛋糕做大，是最重要的事情，分配的问题要在增长的基础上才能逐步解决。这种看法常常以中国数十年来大规模减贫的经验为佐证，认为持续的增长是其中的关键条件。另一种看法认为：增长的通道比增长的速度更重要，如果增长主要集中在资本、技术或出口导向的部门，而大多数人的收入来自

其他部门，那么增长未必能转化成大多数人的消费。两种看法并不是水火不容，而是各自盯住了问题的一半：前一半说，没有增长，就没有可以分的东西；后一半说，有了增长，也未必自动分到每个人手里。

本书取的立场，建立在上面这些事实上，而不依赖于任何一方的价值预设。第一，GDP是必要的，却不是充分的：它是回答生产问题的好工具，不能替代回答生活问题的工具。第二，猪价提供了一个独特的视角：它是一种几乎人人天天消费的基础商品，它的价格和销量，直接受到大众购买力的影响，却又不会被工厂和出口的数字所“平均”掉。所以，猪价才能够在GDP增长4.6%的同时，显示出另一个世界的状况。第三，真正需要追问的，不是GDP增长了多少，而是这个增长的通道通向哪里：通向谁的口袋，通向怎样的收入，通向怎样的确定性，最后通向怎样的一餐饭。

最后，不妨给每一位读者留一个随手可用的小工具，面对任何一个“实际增长”的数字，都可以问三个问题。第一个问题：它数的是量，还是钱？不变价的增速数的是量，现价的增速数的是钱，二者可以朝相反的方向走。第二个问题：增长发生在哪一行？同样的4.6%，来自工厂和出口，与来自菜市场和小饭馆，对不同的人意味着完全不同的东西。第三个问题：那一行里有谁？谁在那里就业、持股、经营，谁不在。这三个问题谁都能问，不需要任何专业训练，却足以让我们不再把“增长”二字当作“人人受益”的同义词。

把本章和前面的章节接起来。第十二章说，需求端的那只手为什么松开了：吃饱的嘴不再多吃，想吃的嘴缺少底气。本章补上了另一半：GDP作为总量的增长，没有在猪肉这里留下痕迹，因为它数的是猪，不是钱；而它的发动机，也不在大众吃肉的地方。接下来要问的是：既然增长的发动机在别处，那么大众的收入到底是怎样的？增长的好处到底进了哪些人的口袋，又留在了哪些人的门外？下一章，我们将先把统计口径交代清楚，再去看看，129441元和71590元这两个数字背后，是两个怎样不同的世界。

本章资料来源

1. 国家统计局，《郑学工：前三季度经济运行总体平稳、向新向优》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965647.html

2. 国家统计局，《前三季度经济运行总体平稳　高质量发展取得新成效》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965618.html
3. 虎嗅网（转载银杏财经），《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》，2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html
4. 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》，2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
5. 虎嗅网，《嗜血猪周期，前所未有》，2026年4月7日。https://m.huxiu.com/article/4848469.html
6. 国金证券，猪周期研究报告，2025年5月12日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
7. 湖南日报，《猪价迎来新一轮“上扬” 专家：汰劣补优抢抓行情》（新浪财经转载），2006年9月12日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml
8. 国家统计局，《中华人民共和国2025年国民经济和社会发展统计公报》，2026年2月28日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202602/t20260228_1962662.html
9. 国家统计局，《粮食产量再创新高 畜牧业生产稳定增长》（王明华，2021年数据），2022年1月18日。https://www.stats.gov.cn/zt_18555/zthd/lhfw/2022/lh_sjjd/202302/t20230214_1903475.html
10. 国家统计局，《中华人民共和国2019年国民经济和社会发展统计公报》，2020年2月28日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202302/t20230203_1900640.html
11. 华泰证券研究所，《行业周报（第四十四周）》（转引猪易通数据），2019年11月4日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370294478_1.pdf；同期另一份华泰证券周报：https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP201911041370282510_1.pdf
12. 国家统计局，《什么是现价和不变价》，2025年2月28日。https://www.stats.gov.cn/zs/tjws/tjzb/202301/t20230101_1903788.html
13. 国家统计局，《中国统计年鉴2021》“主要统计指标解释”，2021年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2021/html/zb03.htm
14. 瑞达期货研究院（转引Mysteel数据），《供需偏松，生猪价格上行乏力》，2026年6月12日。https://rdqh.com/upload/files/base/j/v/113468.pdf
15. 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
16. 国家统计局，《吴伟：前三季度居民收入和消费支出稳定增长》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965631.html
17. 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》解读（全国两会服务专题页），2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/zt_18555/zthd/lhfw/2026lhzt/2026sjjd/202602/t20260202_1962435.html
18. 光明网（转引央视网），《前三季度“商品+服务”消费并重发展 消费“主引擎”作用持续巩固》，2026年10月23日。https://m.gmw.cn/2026-10/23/content_1304578541.htm
19. 光明网（转引央视新闻），《商务部：前三季度促消费政策措施推动消费市场规模稳步扩大》，2026年10月23日。https://m.gmw.cn/2026-10/23/content_1304578470.htm
20. 华尔街见闻，《国家统计局：开年以来，生产价格预期都出现了积极变化，经济稳中有进的态势在持续》，2026年1月19日。https://wallstreetcn.com/articles/3763570

21. 国家统计局，《2025年12月份社会消费品零售总额增长0.9%》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962323.html
22. 国家统计局，《2026年1—9月份全国房地产市场基本情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261019_1965615.html
23. 第一财经，《GDP同比增长4.6% 前三季度国民经济“成绩单”出炉》，2026年10月19日。https://www.yicai.com/brief/103398433.html
24. 国家统计局，《国家统计局服务业调查中心首席统计师霍丽慧解读2026年9月中国采购经理指数》，2026年9月30日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202609/t20260930_1965450.html
25. 国家统计局，2026年9月份居民消费价格数据，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
26. 国家统计局，《2025年城镇单位就业人员年平均工资情况》，2026年5月15日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html
27. Kuznets, S.，National Income, 1929–1932（73rd US Congress, 2d session, Senate document no. 124, p. 7；转引自Wikiquote“Simon Kuznets”条目），1934年。https://en.wikiquote.org/wiki/Simon_Kuznets
28. The China Project，“‘Low grain prices hurt farmers’ — Phrase of the Week”，2022年10月7日。https://thechinaproject.com/2022/10/07/low-grain-prices-hurt-farmers-phrase-of-the-week/

第十四章　两个世界：体制内外的收入与确定性

周六早上七点半，南方某县城的菜市场里，猪肉摊前站着两个人。摊主把一块五花肉拍在案板上，报价十块钱一斤。这个价钱，名义上只比二十年前贵了三块：2006年9月长沙的猪肉是每公斤14元，折合每斤七块；而这二十年里，物价按历年CPI累乘的近似值涨了约一半，城镇单位职工的平均月工资，却从不到一千八涨到了一万以上（两个年份的统计口径并不完全相同，见下文第一节）。同样一斤肉，二十年前要掂量一下才舍得买，今天已经便宜得没有人会再多想。左边这位是县里某事业单位的职工，拎着一只环保袋，熟门熟路地要了两斤，付款，转身去隔壁摊买青菜，全程没有还价，也没有多想。右边这位是在县城夜市摆摊卖衣服的女人，她的丈夫在外地打零工，这个月的活还没着落。她在案板前站了半分钟，要了一斤，又让摊主把肥膘多切一点，因为肥的出油多，一块肉可以炒三顿菜。

两个人买的是同一块肉、同一个价钱。肉价从十二块掉到十块，对左边的人来说什么也没改变，他本来就吃得够了，多出来的几块钱，既不会让他多买一斤，也不会让他少买一斤。肉价从十二块掉到十块，对右边的人来说有一点改变，她心里高兴了一下，但是否因此每周多买一斤，要看她这个月的摊位费交不交得上，看丈夫的活有没有着落，看孩子下学期的费用从哪里出。一个价格，两种反应，而且两种反应都不是“猪肉太贵”或者“猪肉太便宜”所能解释的。

本书从第九章到第十二章，一直在追问一个问题：猪肉的实际价格已经便宜到了扣除物价后二十年来的最低水平，为什么大众没有因此多吃？前几章从消费端的各个环节找了线索，从鲜销率、冷库、价差，一直找到价格弹性的消失；上一章又说明，GDP这台发动机的主力，并不在菜市场里。这一章要走到更深的一层：不是肉的问

题，是两群人的问题。这两群人领着不同的钱，更要紧的是，他们领着不同“确定性”的钱。要把这件事说清楚，必须先做一件枯燥但绝不能省略的事：把“体制内”“体制外”这两个词，以及它们背后国家统计局的数字，一一对上口径。

一、先说清楚一个词：统计里的“非私营单位”不等于体制内

本书后面会大量使用“体制内”和“体制外”这两个说法，也会反复引用国家统计局发布的工资数据。这两样东西经常被人当成一回事，读者读到“非私营单位年平均工资129441元”，脑子里很容易自动翻译成“体制内的人一年挣十三万”。这个翻译是错的。为了不让全书的论证建立在一个翻译错误上，这里做全书唯一的一次集中说明，后面各章不再重复，只在引用数据时点到为止。

先看统计局到底统计了谁。国家统计局每年发布的“城镇单位就业人员平均工资”，调查对象是城镇地域内就业人数在5人及以上的法人单位，2025年纳入统计的单位共306.2万家。这些单位被分成两大类。一类叫“私营单位”，指内资企业里的私营有限责任公司、私营股份有限公司、个人独资企业和合伙企业；另一类叫“非私营单位”，指除私营单位以外的内资单位，其中包括机关和事业单位，也包括国有企业、集体企业、联营企业、股份制企业，再加上港澳台投资企业和外商投资企业。统计局给出的数字是：2025年城镇非私营单位就业人员年平均工资129441元，名义增长4.3%；城镇私营单位71590元，名义增长3.0%。这是税前的工资总额口径，也就是说包含了个人要缴的社保、公积金和个税。

用县城里一条街来打个比方。街东头是国有的粮油公司和邮政支行，街中间是一家股份制银行的分理处，街西头是一家外资背景的连锁超市，对面是一家本地人开的私营药店和一家夫妻合伙的小饭馆。按照统计局的分法，粮油公司、邮政支行、银行、外资超市全部落在“非私营单位”里，只有药店和小饭馆落在“私营单位”里。这里面真正拿着编制的，也许只有粮油公司里的少数人，其余的是合同工、是企业员工。统计上的“非私营”，是按单位的登记类型来分的，不是按“有没有编制”来分的。

现在可以看出这个数字为什么不是“体制内工资”了。非私营单位这个大筐里，装的远不止机关事业单位。同一份统计表里，外商投资单位的平均工资是164956元，

港澳台投资单位是146701元，都明显高于内资单位的125819元。信息传输、软件和信息技术服务业的非私营单位平均工资高达248752元，金融业是211164元，这些行业里的大批从业者在银行、互联网公司、外资企业，没有人会把他们叫作“体制内”。反过来，最像体制内的“公共管理、社会保障和社会组织”，平均工资是119465元，比全部非私营单位的平均数还低近一万元。如果硬要把129441元当作体制内的收入，机关里的人大概会觉得被高估了，而银行、外企里的人又会觉得被低估了。

也许有读者会问：既然体制内是这一刀的典型一端，那为什么不直接拿公务员的平均工资来说话？答案很简单，因为国家并不单独公布这个数字。上面提到的“公共管理、社会保障和社会组织”，包括党政机关、社会保障机构和各类社会组织，是观察体制内的一个窗口，但不是公务员工资本身。这个门类的平均工资比私营单位的平均水平高出约4.8万元，是后者的1.67倍，比整个非私营单位的1.81倍要低一些；2025年它的名义增速是4.0%，比非私营单位总体的4.3%还略低一点，不过仍高于私营单位的3.0%。这个事实提醒人们，不要把体制内想象成高薪的同义词：它的优势，更多在收入的稳定和保障，而不在工资单上的绝对数字。这也是本章在讲完收入之后，要转向“确定性”的原因。

那为什么本书仍然要说“体制内外”，而不干脆只说“非私营与私营”？因为在现实生活里，人们确实是这样划分世界的，而且这种划分抓住了一件统计表之外的东西：有没有一个稳定的单位，单位有没有按制度给你兜底。在“非私营单位”这个大筐里，最硬的一端是机关事业单位。人社部公布过公务员约716.7万人（截至2015年底），国家统计局公布过事业单位人员约2618万人（2008年数据）；这两个数字都已经很旧，只能当作数量级的参照，大致是三千多万人。往下是国有大型企业、垄断性行业，再往下是外企、大型股份制企业，一路过渡到中小私营企业、个体户、灵活就业者，是一道斜坡，不是一条线。体制内外，是这条斜坡上最典型的一刀：这一刀的一侧，工作有编制或长期合同、有完整社保、有按月发放的预期；另一侧，这些东西一样一样地打折。

因此本书约定三条用法。第一条，凡引用统计局数字，一律只说“城镇非私营单位”和“城镇私营单位”，并且提醒读者非私营单位不等于体制内；第二条，凡是讲社会现象、讲人们生活的差别，直接说“体制内”和“体制外”，其中体制内指机关、事业单位以及类似的有编制、有长期稳定保障的单位，体制外指私营单位的雇员、个体

经营者、灵活就业者、农民和外出务工的人；第三条，凡是把统计数字和体制内外挂钩，一律写成“非私营与私营之差，体制内外是其中最典型的一刀”，不把二者画等号。读者之后若看到本书写“体制内的收入更高、更稳”，请把它理解为：统计上的非私营单位比私营单位高、稳，而体制内是这一差距里最典型的一端。

还有一个更大的缺口必须同时交代：这张工资表根本没有覆盖所有人。统计局的调查范围里，没有个体工商户，没有自由职业者，也没有不属于法人单位雇员的各类灵活就业者。外卖骑手、网约车司机、家政工、摆摊的小贩，全都不在这张表上。这个群体有多大？据中国新就业形态研究中心2026年6月的报告预计，2026年灵活就业者约3.2亿人，占全国就业人口的44%以上（人社部口径为超过2亿人，占就业的27.6%）。两个口径差了一亿人，是因为对“灵活就业”的定义不同，但无论取哪一个，这个群体都是两三亿灵活就业者的规模，是一个以亿计的群体。另外，全国农民工总量在2025年是30115万人，他们中的一部分在私营单位里领工资，一部分在灵活就业的名单里，这几个群体之间有重叠，数字不能相加。

把这层意思说得直白一些：71590元不是体制外的收入，它是体制外里“有法人单位可挂靠的那一部分打工者”的平均工资。再往下，还有一块更大的、更看不见的人群，他们的收入在这张表里是缺席的，而他们才是猪肉摊前最常出现的那类顾客。本章用工资表去看两个世界的差距，实际上已经是在用一个偏向体制内的镜头看问题：镜头所能看见的，已经是比较好的那一部分体制外。所以后文所有的“差距”，如果有误差，方向很可能是低估。

最后要提醒的是，平均工资是平均数，平均数不是典型值。一家企业里，老板的年薪和门卫的年薪平均一下，既不代表老板，也不代表门卫。本章用平均工资，是为了看两个世界的“重心”落在哪里；至于每个世界内部是怎么分布的，中位数和平均数的关系是什么，留给第十六章专门处理。

二、129441与71590：一条总体上在拉大的缝

把口径交代清楚之后，数字本身就可以直说了。2025年，城镇非私营单位年平均工资129441元，私营单位71590元，前者是后者的1.81倍，两者相差57851元，折合每月相差约4800元。这个差额有多大？拿第十五章要讲的外出务工者做个对照：国家统

计局的数据显示，2026年三季度末外出务工农村劳动力月均收入5155元（季度口径），按十二个月粗算，一年约6.2万元。换成外出务工者的尺子，两个世界的工资差额，相当于他一整年全部收入的九成以上。

更要紧的是这条缝总体上在拉大，而不是在缩小。把2025年的增速倒推回去，可以得到2024年的数字：非私营单位约124110元，私营单位约69476元，差额约54634元，比值是1.79倍。到了2025年，差额升到57851元，比值升到1.81倍。有文章引用的数据还显示，2023年两者的差额是52358元。三年里，差额从五万二到五万四，再到五万八，总体上在扩大。原因在增速上：非私营单位名义增长4.3%，扣除物价后实际增长4.2%；私营单位名义增长3.0%，实际增长2.9%。增速只差1.3个百分点，听上去不多，换算成实际的钱就很清楚：2025年，非私营单位的人均工资多了5331元，平均每月多拿约444元；私营单位的人均工资多了2114元，平均每月多拿约176元。一个月多出176元，摊到每一天不到六块钱，大约是一份盒饭的零头。同一年里，同一个县城，前一个人一年多拿的钱，是后一个人的两倍半。

把时间轴拉长，还能看到另一重对照。2006年城镇单位就业人员平均劳动报酬是20856元，2025年城镇非私营单位的平均工资是129441元，涨到了原来的约6.2倍。这两个数字口径不同：2006年的数字属于当时“城镇单位”的口径，统计年鉴把“城镇单位”界定为非私营单位，私营单位的工资当时没有并入，大体上可视为今天非私营单位的前身，但并非严格可比。这笔工资与猪价的账，第十二章已经完整地算过，这里不再重复。本章要补的是另一端：这道斜坡的下端涨了多少，涨得是否一样快，统计表里没有现成的答案，因为当年的“城镇单位”不含个体和灵活就业，今天的私营单位也只含有法人单位可挂靠的那一部分人。这也是本章不得不从“确定性”去另找一把尺子的原因。

做一道简单的算术，可以让人看清“拉大”这两个字的分量。假如两类单位的工资增速继续维持在2025年的水平，一个4.3%，一个3.0%，那么两者的比值会从现在的1.81倍，在十年之后上升到大约2.05倍。这不是预测，只是把今天的速度原样延长，用来说明一个事实：1.3个百分点的增速差，在复利的作用下并不是一个小数目。谁也不知道未来十年增速会如何变化，但在没有任何东西改变这一速度差之前，缝只会越裂越大。

需要公允地说一句：这个差距里有一部分是“结构”造成的，不能全部算作同工不同酬。非私营单位里集中了更多大型机构、更多高学历岗位、更多东部地区的工作，这些因素本身就会拉高平均数。统计局的区域数据印证了这一点：非私营单位里东部地区平均工资是149902元，中部102645元，私营单位里东部80149元，中部58627元。差距在每一个区域里都存在，而且东部私营单位的工资（80149元）比中部非私营单位（102645元）还低两万多元，说明“在哪里”和“在什么单位”两个因素叠在一起。所以更严谨的说法是：这条缝反映的是“你在哪个世界里工作”造成的平均差别，它不等于同样的工作在两个世界里的工资之比。

不过，即便把结构因素考虑进来，还是有一些行业数据让人无法忽视。看同一个行业里，两类单位的工资各是多少：批发和零售业，非私营135749元，私营69622元，差1.95倍；交通运输、仓储和邮政业，非私营133981元，私营73133元，差1.83倍；制造业，113594元对76055元，差1.49倍；建筑业，92036元对66275元，差1.39倍。最醒目的是教育和卫生：教育行业非私营单位133539元，私营单位63908元，相差2.09倍；卫生和社会工作，非私营146266元，私营75631元，相差1.93倍。这两个行业里，非私营单位多半包含了公办学校和公立医院，私营单位多半是民办机构和私人诊所，这是根据行业性质作的推断，统计表本身没有按公办民办拆分，但它很可能是最接近“体制内外”那一刀的地方：同样是教书，同样是看病，两边的平均工资差了将近一倍。

也要看到，缝并不是在每个行业里都拉大。制造业里，私营单位的工资增长6.4%，快于非私营单位的5.2%，两边的差距反而在收窄；教育里两边的增速接近，分别是5.8%和5.3%。整体上的拉大，一部分来自建筑业（非私营2.8%，私营1.2%）、卫生和社会工作（2.2%对0.5%）、批发和零售业（4.7%对3.8%）这些行业里私营一侧涨得更慢，也可能有一部分来自两类单位行业构成的不同，这一点现有的表格分不出来。把这个提醒放在这里，是为了不让读者把“拉大”读成一条处处成立的规律：本书依据的是总体的方向，不是每个行业的方向，更不是同一份工作在两边的比较。

也有一个行业几乎把这条缝抹平了，那就是住宿和餐饮业：非私营单位62461元，私营单位55123元，只差1.13倍。在非私营一侧，它是所有行业里最低的；在私营一侧，它也排在垫底的几档里，只比农林牧渔、水利环境、房地产、居民服务等少数

行业略高。切菜、颠勺、端盘子的人，不管在哪个世界里，工资都是低的。这一点要停一下：吃肉这件事，最终落在厨房和饭桌上，而厨房里干活的人，恰恰是工资表上最靠后的一群。这个事实在后文会反复回来。

如果要问离猪最近的那一格是多少，答案也在这张表里。统计局把“农、林、牧、渔业”列为一个行业门类，养猪场的雇员，在法人单位的统计口径里就落在这一格。这个门类在私营单位里的年平均工资是46552元，是所有行业里最低的，折合每月约3880元；2025年的名义增速只有0.3%，几乎原地不动（2024年是46433元），而同年全部私营单位的名义增速是3.0%。一个在养猪场里领工资的人，年工资不到非私营单位平均水平的四成，一年只多拿了一百多元。需要说明，表里的这一格指的是登记为法人、规模在五人以上的私营单位，自繁自养的家庭户和不领工资的农户并不在其中，这又是统计表看不到的地方。但即使只看这个“看得见”的角落，也能读出：猪场里的工资，既低，又不涨。

行业收缩的时候，两个世界的反应也不一样。2025年，房地产业的平均工资在两类单位里都是负增长：非私营单位下降2.4%，私营单位下降4.7%；租赁和商务服务业也是双双微降，分别为0.2%和0.4%。收缩来了，私营一侧降得更深。原因不难理解：体制内和大型非私营单位有预算、有层级、有工资调整的制度安排，行业不景气时，收入像一艘大船，晃得慢；私营单位靠当年的订单和利润发工资，行业一冷，老板先压奖金、压加班费，再压底薪，收入像一叶小舟，浪来了先翻。同一场寒流，一个世界是降了两个点，另一个世界是降了近五个点，而这还只是留在工资表里的人，被裁掉、被迫转行、干脆离开的人，不在这个数字里。

再看一条中间的参照线。规模以上企业的全部就业人员平均工资是106080元，处在非私营与私营之间。在这些规模以上企业里，生产制造及有关人员的平均工资是80739元，社会生产服务和生活服务人员是79857元，而中层及以上管理人员是210016元。一个车间工人的工资大概是管理层的三成八。把这几个数字摆成一排：非私营单位129441元，规模以上企业106080元，规模以上企业里的一线工人约8万元，私营单位71590元，外出务工者按月均5155元粗算约6.2万元，再往下是统计表看不到的灵活就业者。这是一道一级一级往下走的台阶，每一级台阶都意味着一个更小的预算，一个更窄的选择。

把这些数字放回到猪肉上，问题就清楚了。猪价下跌，惠及的是所有买肉的人，但真正会因为“便宜了”而多买、多吃的，必须是预算里有弹性的人，也就是那些把必需品买够之后还有余钱的人。工资表的上半部分，吃肉大多已经到了天花板，价格再低也不会多吃；工资表的下半部分和它之外，吃肉的欲望还在，预算的弹性却被另一样东西吃掉了。那样东西就是下一节要讲的“确定性”。

三、比收入更硬的差别：确定性

两个世界之间，收入的差别是看得见的，确定性的差别却是看不见的，而对一个家庭怎么花钱来说，后者往往更重要。所谓确定性，说白了就是三个问题：明年这个月，这笔钱还会不会来；人老了，生了大病，这笔钱从哪里来；单位倒了、活没了，要多久才能再找到一份。一个对这三个问题都有把握的人，可以放心地把当月的收入花掉大半；一个对这三个问题都没把握的人，即使当月收入不低，也会本能地把钱攥紧。

先看养老，因为这是确定性差别里有数字可以对照的一块。需要先公平地说一句：体制内的“铁饭碗”这些年已经没有那么铁了。2014年10月1日起，机关事业单位的养老制度改革开始实施，原来由财政全额兜底、个人不缴费的双轨制被废除，个人要按工资的8%缴纳基本养老保险，同时还要缴纳4%的职业年金，单位分别缴纳20%和8%。机关事业单位的职工今天同样要交钱才有养老金。但这并不等于两个世界的养老保障已经拉平：体制内的人除了基本养老金，还有一份职业年金，岗位稳定，缴费不断档，退休后的养老金有预期、有路径。

另一个世界呢？先看城乡居民基本养老保险这一头。人社部2025年统计公报（经媒体转引）的数字是：参保52919万人，年末实际领取待遇18820万人，全年基金支出6223亿元。把支出除以领取人数再除以十二个月，一个人一个月平均领到的钱大约是276元（这是粗算，支出里含基础养老金、地方补贴和个人账户养老金）。国家规定的基础养老金最低标准，2026年提高到每人每月163元，比上年再提高20元，这已经是连续几年每年提高20元的结果。各地的差别很大，北京、上海的城乡居民养老金每月超过1000元，浙江、天津在500到600元之间，中西部大部分地区只有200到300元。再看职工这一头：2025年末城镇职工基本养老保险参保职工39457万人、离退休人员

15215万人，全年基金支出71203亿元，同样粗算，每位离退休人员每月平均约3900元，大约是城乡居民那一头的14倍。这个数字要交代它的粗糙：基金支出里含有丧葬抚恤等其他项目，本书用的是年末人数而不是全年平均人数，机关事业单位的退休人员也在其中，所以只能当作数量级，不能当作某一类人的精确月均。数量级本身已经说明问题：同样是“有养老金”，一边是三千多元，一边是二三百元。一位在县城和乡下干了一辈子体力活的老人，每月能领到的钱，连一个月的米面油加上药费都未必够，更谈不上拿出一笔钱去买“想吃”的东西。

养老金的差别，还要放到人的年龄结构里看。2025年农民工的平均年龄是43.3岁，其中外出农民工39.3岁、本地农民工46.8岁；50岁以上的占32.0%，40岁及以下占44.2%。也就是说，三亿农民工里近三分之一已经过了五十岁，再过十来年会陆续退出劳动力市场。他们之中有多少人参加了职工养老保险，本书没有取到可引用的2025年数字，所以这里不下判断，只指出一个制度上的事实：没有参加职工养老保险的人，老了以后能依靠的，主要是前面说的每月二百多元的居民养老金和自己的积蓄。对这样一群人来说，“把钱攒在手里”不是一种消费观念，而是一种别无选择的算术。

对于那些不属于任何单位、需要自己参加职工养老保险的灵活就业者，账更难算。以福建泉州为例，2025年灵活就业人员养老保险的最低月缴费基数是4433元，按20%的比例，一个月要交886.6元。这笔钱如果摊在外出务工者月均5155元的收入上，要占去17%。这还是最低档，而且只是养老保险这一项，医疗、失业、工伤另算。有些平台和地区开始试点补贴，比如2025年4月美团在泉州、南通对符合条件的骑手给予50%的养老缴费补贴，但这些还只是试点；报道提到，骑手以灵活就业身份自费参保的比例总体仍然不高。对一个月收入起伏不定、没有底薪的人来说，每月拿出近九百元去买三十年后的保障，是一件需要极大克制才能做到的事，更多的人选择不买，把钱留在手里应付眼前。

确定性还会通过一个很具体的渠道，影响一个家庭一辈子的花钱方式，那就是借钱。银行愿意给谁放三十年的房贷？一个有事业编制、每月工资准时到账的人，拿着工资流水和单位证明就能走完流程；一个摆夜市摊的、跑零活的人，收入再高，也很难拿出一份能让银行安心的证明。于是前者可以把未来的收入提前变成房子，后者只

能一年一年地租房，每月房租是一笔不能少的固定支出，哪怕生意再淡也得交。固定支出越多，剩下可自由支配的部分就越薄，薄到连一斤肉的涨跌都不能带来改变。

国家统计局的数据也能间接印证这个现象。收入结构里，工资性收入占57.4%，是绝大多数家庭的命脉，而财产净收入前三季度只增长了1.6%，靠资产生钱这条路对多数人是走不通的。一个主要靠工资生活的家庭，工作的确定性就是收入的确定性，工作一旦有风险，这个家庭的一切花销都得往后缩。至于收入与消费之间那道缝（前三季度人均可支配收入实际增长4.4%，人均消费支出实际增长2.7%），第十二章已经提过，第十六章还会细看，这里不再重复。

再说收入本身的形状。体制内的工资，是按月、按时、按级别发的，今年是什么数，明年大致就是什么数，一个事业单位的职工可以拿着这份预期去银行贷三十年的房贷。体制外的收入，则是另一种形状：摆摊的人遇上下雨天没有收入，打零工的人遇上工地停工没有收入，开网约车的人遇上平台调整抽成就少了一截。同样的月均五千元，在体制内是一条平稳的直线，在体制外则是一条上下跳动的曲线，月均数字背后，有的月份是八千，有的月份是两千。人们在花钱的时候，看的不是平均数，而是曲线最低的那一段。

把确定性拆开来看，一个体制外家庭头上悬着三道“悬崖”。第一道是失业：单位倒闭、订单消失、工地停工，收入在一个月里从五千掉到零，而且没有任何东西接住它，失业保险对灵活就业者的覆盖十分有限，对一些私营小企业的员工来说，也可能只是纸面上的权利。第二道是大病：一场需要几十万医药费的病，即使有基本医保，自付的部分也可能把一个普通家庭多年的积蓄抽空，而且病人往往同时是家里的劳动力，病倒意味着收入和支出同时出问题。第三道是老年：前面算过，城乡居民养老金每月二百多元，没有积蓄的老人只能靠子女。三道悬崖，每一道都不常发生，但每一道一旦发生就无法挽回，所以聪明的家庭不会等到它发生才行动，而是提前把钱攒在手里。这不是吝啬，是对悬崖的理性反应。

第二道悬崖可以用医保的数字看出两个世界的分层。2025年底，全国基本医保参保13.3亿人，参保率巩固在95%，覆盖面本身没有问题；但其中职工医保约3.88亿人，占29.2%，其余七成左右是居民医保（本书按总数减去职工医保人数推算，约9.4亿人）。职工医保与单位和工资挂钩，由个人和单位共同缴费；居民医保靠个人缴费加财政补助，保障水平和报销范围通常也不一样（具体的报销比例，本书没有取到可引

用的2025年数字，故不作比较）。需要说明，参保与保障是两回事：有医保不等于生了大病不会倾家荡产，这里只是说明，两个世界在基本制度的“台阶”上并不站在同一级。

这种心理，经济学上叫“预防性储蓄”，第十二章已经把它当作需求端回复力失灵的一道关口讲过，这里只补一个与本章主题直接相关的角度：同样的月收入，在两个世界里换算成“可以放心花掉的钱”，是不一样的。体制内的家庭，工资不会少，养老医疗有着落，只需要为意外留一小笔钱；体制外的家庭，收入有时一万二，有时六千，一场大病就可能把几年的积蓄抽空，所以哪怕当月的收入一样，他们每月能放心花掉的那一部分，也会明显小一圈。至于小多少，没有公开的统计可以回答，不宜编造一个比例。

放到全国的层面上，有一组数字值得放在一起看（第十二章已引用过其中的消费倾向对照，这里取它与确定性的关系）：有东吴证券团队的分析指出，2022年中国居民的消费倾向是62%，38个国家的平均水平是92.3%；而按资金流量表口径，中国居民部门可支配收入占GDP的比重约60%，略高于38国的平均值58.2%。居民拿到手的钱占经济总量的比重并不比别人低多少，真正低的是拿到手之后愿意花出去的比例。如果把“居民收入占GDP太低”当作全部的答案，就解释不了这个现象；剩下的部分，只能到预期、保障和不确定性里去找。当然，这类国际比较对统计口径十分敏感（43.5%与约六成的分歧，第十六章会专门讨论），所以更稳妥的说法是：低消费倾向至少说明，中国居民对未来的把握比别国居民弱，这与保障体系的覆盖面和确定性有关，但不能把全部差距都归到这一个原因上。

需要强调一点：62%和92.3%是全国居民的整体比较，不是体制内与体制外的比较。据本书检索，目前没有公开的统计把消费倾向按体制内外拆开。能看到的一个旁证是，国家统计局的住户调查数据显示，2026年前三季度全国居民人均消费支出22354元，人均可支配收入34230元，消费占收入的比例约65%；2025年全年是29476元对43377元，约68%。这是住户调查口径，与前面资金流量表口径的62%不是一个量尺，但同样低于百分之百，同样说明居民平均每一百块收入里有三十多块没有被花出去。要想直接验证“体制外的消费倾向更低、预防性储蓄更强”，需要的是住户调查的微观数据，按职业和单位性质分组去比。这件事本书做不了，是一条留给后

来研究者的检验线索，本书只把它作为一个有数据旁证、有机制支撑的判断提出来，请读者带着它去看下一节。

四、一张吃饱了的嘴，一张没有余钱的嘴

现在可以把前面三节收起来，回答这一章开头那个菜市场里的问题了。回答之前，先把一个容易滑过去的前提说清楚：这里讨论的“吃肉”，不是“吃不吃得起”，而是“价格变了之后，吃的量变不变”。前者是温饱问题，后者是经济学里所说的价格弹性问题，也是周期能不能“周”起来的关键。只有后者出了毛病，才会出现猪价长期压在低处而需求纹丝不动的局面。

先说第一张嘴：体制内的嘴。它有钱，而且收入有保障，所以吃肉是不成问题的，早就吃到了该吃的量。一个人的肉量不会因为收入再涨或者肉价再跌而无限增长，一天三顿，每顿吃到饱，这是生理的天花板，也是习惯的天花板。收入多出来的部分，往什么地方去了？看全国居民人均消费支出的结构：2025年，食品烟酒的支出只增长2.6%，教育文化娱乐增长9.4%，交通通信增长8.3%，生活用品及服务增长7.7%，其他用品及服务增长11.2%（这一类含黄金饰品，不宜当作日常开销的信号）。增量几乎都去了吃以外的地方。2026年9月的物价数据也在说同样的话：猪肉价格同比下降10.0%，而交通通信上涨4.3%，医疗保健上涨2.7%（其中医疗服务上涨4.0%）。同月“其他用品及服务”涨了5.9%，但其中的黄金饰品涨了22.5%，那是金价的故事，不是民生开销的信号，这里不取。一个吃饱了的人，面对猪肉降价，是不会多吃的；他多出来的钱，会继续流向教育文化娱乐、交通通信和各类服务这些增长更快、也更被需要的地方。

再说第二张嘴：体制外的嘴。这张嘴想吃肉，但这里的“没钱”要精确地说：它并不是指买不起猪肉。猪肉十块钱一斤，一个月收入五千多的外出务工者，哪怕天天吃，也买得起；说他们买不起，就是不诚实的说法。这里的“没钱”，说的是“没有一笔可以放心多花的钱”：房租要交，孩子的学费要攒，老人的病随时可能来，下个月的活不知道在哪里，在这样的预算里，猪价下降两块钱一斤省下的钱，会被谨慎地存起来，而不是变成多买的一斤肉。更何况，这张嘴大部分时候吃的肉，并不是在菜市场

里买的，价格下降的消息很可能根本没有传到他的碗里。他吃的是盒饭、是食堂、是路边的小馆子，那里的价格是固定的，数量是由别人决定的。

于是出现了一个乍看矛盾、细想却很自然的局面：体制内的嘴吃饱了，所以降价不管用；体制外的嘴想多吃，但预算和确定性卡住了，所以降价也不管用。两张嘴，从两个相反的方向，同时堵住了需求端的回复力。第十二章讲过，周期之所以能“周”，靠的是便宜了就多吃这只手；这只手失灵，并不需要所有人都吃饱了，也不需要所有人都买不起，只需要两个方向的卡住，加在一起覆盖了足够多的人。

确定性的价格，其实已经被人们用脚投了票。2026年国家公务员考试，通过资格审查的报名人数达到371.8万人，招录计划只有3.81万个职位，平均竞争比约98比1；对照往年，2023年约260万人、竞争比约70比1，2024年超过300万人、77比1，2025年341.6万人、86比1，报名人数逐年上升，招录名额却在下降。当然，这股热潮有多种解释，其中包括就业市场整体吃紧，但无论原因如何，它至少说明了一件事：在许多人的账本上，一个稳定的位置，值得投入一年甚至几年的时间去争夺，哪怕要在近百人里挤过独木桥。一个社会里，当“确定性”成了最抢手的商品，说明它在供给侧是稀缺的。有意思的是，国考岗位所在的“公共管理、社会保障和社会组织”门类，平均工资（119465元）还低于全部非私营单位的平均数（129441元）；人们争抢的显然不是工资单上的那个数字，而是数字背后的确定性。

必须把对立的看法也摆出来，才公平。第一种看法认为，体制外的内部分化极大，私营单位里并不都是低收入者：统计表显示，私营单位里的金融业平均工资是140451元，信息传输、软件和信息技术服务业是128166元，与全部非私营单位的平均水平（129441元）处在同一档上。体制外里的老板、高管、技术骨干，吃肉没有任何问题，甚至吃得很讲究。这个看法是对的，也因此本书说的“体制外的嘴”，并不是指体制外的每一个人，而是指体制外的大多数，尤其是靠工资、零工、小生意和务工为生的那一大块。第二种看法认为，体制内的人同样面临房贷、教育、医疗的压力，并没有想象中那样轻松；这也是对的，本章并不断言体制内的人不焦虑，只是说在“收入有没有保障”这一个维度上，两个世界差得最远。

第三种看法来自更根本的质疑：体制内外这一刀切得太粗，真正左右吃肉的，也许是年龄、地区和城乡，而不是单位性质。老年人吃得少，东部和中西部的价格与收入不同，县城和乡村的饭桌也不一样，这些因素都会让两类单位的人看起来有差别，

而差别的来源并不在单位。这个质疑是合理的，本章没有办法用现有数据把它排除：统计表既没有按单位性质拆分的猪肉消费，也没有把年龄、地区与单位性质交叉起来的数。本书的回应有两层。第一，前面的区域数据说明，两类单位的工资差距在东部和中部都存在，单位类型不是地区差异的替身；第二，确定性的各项机制，养老、医保、借贷、失业保护，本身就是按单位性质划出台阶的，这些制度上的差别可以直接核对。但这两层只能说明“单位性质是一个重要的分界”，不能说明它是唯一的分界，更不能拿它去解释每一个人。

这里还有一个必须交代的限度：本章的论证，是从统计数字、机制和旁证里推出来的，不是对某一群人的直接测量。没有一份公开的数据，直接告诉我们体制外的人在猪肉降价之后多吃了几两。要验证这个判断，需要的是分收入、分单位性质的猪肉消费量，需要的是在食堂、盒饭和小馆里的肉量变化，这些数据多数拿不到，第十七章、第十八章在谈观测办法和判据时，会说明哪些读得到、哪些读不到。

回到菜市场。左边那位拎着环保袋的人，买了两斤肉，是因为一家人吃饭需要两斤；如果肉价是八块，他仍然买两斤。右边那位摆摊的女人，买了一斤，是因为她这个月还有一笔摊位费没着落；如果肉价是八块，她可能买一斤半，也可能还是一斤，把省下的两块钱扔进抽屉里。猪周期靠的是千千万万这样的人，在价格下跌时用手里的钱投下一票，而今天，一部分人投不出这一票，另一部分人不愿意投这一票。

把两张嘴放在一起看，就能明白为什么说猪价是一面镜子。猪价下跌，是一个市场信号，这个信号本应该唤起大众的消费；它没有唤起，说明接收信号的一方出了问题。体制内的一方是接收器满了，信号再强也装不进去；体制外的一方是接收器被另一股力量拽住，信号来了，手却伸不出去。这不是两种互相竞争的解释，而是同一张需求曲线的两个半边。一边已经饱和，一边尚未松动，价格弹性于是被两头夹扁了。这个判断是否成立，要靠后面几章的证据来检验，尤其是下一章对“吃肉的嘴在哪里”的追问。

还有一件事不能漏掉。这位摆摊的女人和她丈夫，一天三顿饭里，在菜市场里买的那一斤肉只是一小部分；更多的肉，是她丈夫在外地干活时吃进去的，在工地的食堂里、在路边的盒饭摊上、在半夜收工后的一碗面里。这些肉是谁买的，价格是谁定的，数量由谁说了算？这是一个与家庭饭桌完全不同的世界。它在统计里很难被看到，在猪价里却一点也不缺席。下一章，我们就走到这些饭桌上去。

本章资料来源

1. 国家统计局，《2025年城镇单位就业人员年平均工资情况》，2026年5月15日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html
2. 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
3. 国家统计局，《吴伟：前三季度居民收入和消费支出稳定增长》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965631.html
4. 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202601/t20260119_1962321.html
5. 国家统计局，2026年9月份居民消费价格数据，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
6. 国家统计局，《中国统计年鉴2007》表5-19“按细行业分城镇单位就业人员平均劳动报酬（2006年）”，2007年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2007/html/E0519C.HTM
7. 湖南日报，《猪价迎来新一轮“上扬” 专家：汰劣补优抢抓行情》（新浪财经转载），2006年9月12日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml
8. 深夜的猫头鹰（Jay），《12万年薪和3928月薪：谁在被谁平均》（微信公众号，中国数字时代存档转载），2026年7月13日。https://chinadigitaltimes.net/chinese/?p=729614
9. 新华网（转载《中国经济周刊》），《中国公务员总数首次披露：716.7万人》，2016年6月21日。https://www.xinhuanet.com/politics/2016-06/21/c_129077723.htm
10. 中国新闻网，《国家统计局发布2025年农民工监测调查报告》，2026年4月30日。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/04-30/10613526.shtml
11. 腾讯新闻（发布自工人日报），《〈2025年农民工监测调查报告〉发布：越来越多农民工选择省内就业》，2026年5月1日。https://news.qq.com/rain/a/20260501A03VXJ00
12. 界面新闻，《养老金并轨方案公布 中国向养老制度公平化迈进了一步》，2015年1月15日。https://www.jiemian.com/article/225425.html
13. 第一财经，《“十五五”规划纲要明确：逐步提高城乡居民基础养老金》，2026年3月14日。https://www.yicai.com/news/103086113.html
14. 光明网（转引中国新闻网），《我国基本养老保险覆盖范围继续扩大》，2026年7月31日。https://m.gmw.cn/2026-07/31/content_1304541114.htm
15. 网易，《2026年，现有多少领取养老金人员？人均养老金水平多少？一文了解》，2026年8月3日。https://www.163.com/dy/article/L3CSCOFU05446M2K.html
16. 新华网，《新华鲜报丨首超3万亿元！2025年医保“家底”更厚实》，2026年3月16日。https://www.news.cn/politics/20260316/7683f2ebc89347b38949656599511a0a/c.html
17. 新华网，《财经聚焦丨平台企业支持骑手缴纳社保，将带来哪些影响？》，2025年4月4日。https://www.news.cn/fortune/20250404/a64559a934e9463c99575a9bfb4735ed/c.html
18. 新华网，《2026年国考今日开考：招录年龄放宽 报名创新高》，2025年11月30日。https://www.news.cn/politics/20251130/7da14327e1c24cafbf0af0a287a2f085/c.html

19. 华尔街见闻（转载东吴证券研究团队文章），《基于38个国家的比较：为何我国消费率偏低》，2025年5月12日。https://wallstreetcn.com/articles/3746907

第十五章　工地少了一锅回锅肉：吃肉的嘴在哪里

中午十一点四十，某个在建小区的工地上，临时搭起来的铁皮棚下面，两口大铁锅已经冒了半个小时的热气。一口锅里是回锅肉，肥瘦相间的五花肉片切得很薄，下了豆瓣酱，油汪汪地铺满锅底；另一口锅里是炒白菜。下工的铃声一响，几百个穿着反光背心的人排起长队，一人一只铝饭盒，打一勺肉，打一勺菜，再添一大碗米饭，蹲在脚手架的阴影底下三口两口扒完。（这一幕是按照常见做法写成的典型化场景，文中的数字都是说明用的设想，不是某个具体工地的统计。）

这一顿的回锅肉，大约要用掉五十来斤猪肉。它不会出现在任何一份“居民人均猪肉消费量”的家庭调查里，因为吃它的人是在单位的食堂里吃的，不是在自己家的饭桌上；它也不会因为猪价从十二块跌到十块而变大，因为这口锅里放多少肉，是由吃饭的人数和食堂承包人定的“每人每顿一荤一素”决定的，不是由肉价决定的。如果这座小区明年不再续建，这口锅就会彻底熄火，那每天一百斤上下的肉也就不会再被买走。

这并不是假设。国家统计局的农民工监测调查显示，建筑业农民工在2021年有5557.69万人，到2025年降到4155.87万人，四年里减少了1401.82万人，降幅约25.2%。每少一个人，工地上就少一份饭，饭里就少一份肉。上一章走到的结论是：吃肉的嘴分成了两种，一种吃饱了，另一种被预算和确定性拽住了手。这一章要追着第二种嘴去看，它究竟在哪里吃饭，吃的是谁买的肉，以及当它的饭碗发生变化时，猪价会受到什么样的牵连。

一、大众吃肉，很多是在“外面”吃的

说起猪肉是怎么被吃掉的，大多数人脑子里浮现的画面是家里的饭桌：菜市场买回一块肉，洗净切好，炒一盘青椒肉丝。这个画面没有错，但它只是猪肉去向的一部分。一头猪出了屠宰场，大致有四条路：一条通往菜市场和超市，最后进入家庭厨房；一条通往餐馆、快餐店和外卖平台，变成菜单上的一道菜；一条通往学校、工厂、工地、机关的食堂，变成集体用餐的一锅菜；还有一条通往加工厂，变成火腿肠、速冻水饺和各类肉制品。四条路各占多大比例，没有一份公开、权威、连续的统计能给出答案，本书在检索中也没有找到可靠的拆分，这一点需要老老实实地承认。

我们能看到的，是一些侧面的线索。国家统计局的数据显示，2026年前三季度社会消费品零售总额增长1.1%，其中餐饮收入41969亿元，增长2.4%，比整体社零快一倍多，说明“在外面吃”并没有崩塌，甚至还略有增长；不过放长一点看，2025年全年餐饮收入57982亿元，增长3.2%，今年的增速又慢了一截，而且这些都是没有扣除价格的名义数字。行业机构的估算称，2024年团餐（学校、企业、机关等集体用餐）的市场规模约为2.7万亿元，是餐饮业里最大的一块之一，这个数字是第三方转引，口径未经核实，只宜当作数量级参考，何况其中据说一半以上的需求来自学校，并不全是工地和工厂。把这些线索连起来，至少可以确定一件事：相当一部分猪肉并不经过家庭厨房，而是直接被餐饮和集体食堂消化。

这件事对统计有一个不容忽视的影响。学术界早就注意到，中国的肉类统计里有一个“失踪的肉”之谜：官方的产量数据和居民消费数据之间有一道长年扩大的缺口。2015年发表在《Journal of Integrative Agriculture》上的一项研究，在2010年对七个省份107户城乡家庭做了四个季度的调查，共获得428个观察值，把调查结果与官方数据对比后发现，缺口主要来自入户调查对家庭肉类消费的低报，而低报的主要来源，是在家庭之外吃掉的肉，入户调查往往抓不住这一部分。这项研究样本不大，年代也不新，不能把它的结论当作今天的精确测量，但它提出的问题是有力的：家庭调查擅长记录“家里吃了多少”，不擅长记录“在外面吃了多少”。

于是就有一个值得小心对待的推论。第十一章讨论的人均猪肉消费量从30.5公斤降到26.6公斤，据多家媒体转述，那是居民家庭的人均购买量（住户调查口径，可能不含在外就餐），如果这个数字主要来自入户调查，那么它所反映的主要是“家里的饭

桌”。当越来越多的人把吃饭搬到外面，或者当原先在外面吃的人（比如工地上的工人）减少，家庭调查里的数字不一定同步反映出来。这意味着，家庭调查里的下降，只能说明家里的饭桌上少了多少肉；外面少了多少，这个数字说不出来，需要另外的线索去补。本章后面要讲的工地、外出务工和骑手，就是在找这类线索。

把外面的饭桌再分一分，可以看出猪肉的“买单人”其实有三种。第一种是自己买单：下班路上进一家小馆子，点一份回锅肉，价格写在菜单上，钱从自己口袋里掏。第二种是老板买单：工地、工厂、学校、机关的食堂，伙食是单位提供的福利或成本，吃饭的人不看价格，只管吃。第三种是平台与连锁买单：外卖和快餐连锁用统一的配方、统一的采购、统一的定价，把成百上千家门店的肉量固定下来。这三种买单方式有一个共同点：吃肉的人几乎不直接面对肉价。菜市场里的主妇看得见摊主牌子上的“十元一斤”，而上述三种场景中的吃饭人，看到的是一份价格不变的饭。肉价的涨跌，只在采购者那一端起作用，传不到最后一张嘴。

再回到工地食堂，看看这口锅里的肉是怎么被买走的。假设一个有五百名工人的工地，食堂由承包人经营，工地给食堂的伙食标准是每人每天二十元，一天总共一万元的饭钱。承包人每天清晨去批发市场进货，一百斤左右的猪肉，对应每人每天二两，按一荤一素的惯例，中午晚上各切一份。如果猪肉批发价每斤降了两块，这一百斤肉一天就省了两百元，占一万元伙食费的2%。这两百元会流向哪里？可能变成承包人的利润，可能变成多加的一道素菜，也可能变成工人碗里多出来的一片肉。无论哪一种，一百斤的进货量几乎不会改变，因为五百张嘴还是五百张嘴，“一荤一素”的惯例没有变。

这里有一个关键的机制，需要说得干脆：在集体用餐的场景里，猪肉的采购量是由“人头数乘以标准”决定的，而不是由价格决定的。价格降了两成，家庭主妇可能会多买一些；食堂的采购量却几乎不动，因为它面对的是固定的人数和固定的菜单。家庭这条渠道里，价格对需求还有一点牵引力；食堂这条渠道里，真正牵引需求的是人头。而当人头减少时，需求就是整块地消失，无论猪肉多便宜。

盒饭、快餐和路边小馆又是另一番景象，它们的菜单价格几乎是“钉死”的。设想一份十五元的回锅肉盖饭，里面大约放三两猪肉，也就是零点三斤。如果零售猪肉每斤便宜了两块，这份盒饭的猪肉成本只下降了约六毛钱，约占售价的4%。开店的老板面对房租、人工、水电、平台抽成这些大头，不会为了六毛钱去改动菜单价格，更

不会去张贴“猪肉降价、盒饭降价”的告示。结果是，吃盒饭的人完全感觉不到猪价降了，菜单上的价格还是十五元，他的购买决策没有任何触发条件。猪肉便宜带来的好处，被吸收在菜单价格和成本结构之间的缝隙里，没有传到最后一个环节上，也就没有唤起任何新的需求。

不过，这一节要谨慎地说一句：以上是机制的推演，不是对全国餐饮渠道的测量。餐饮收入的增长说明，外面的饭桌并没有空；而哪些肉在外面被吃掉、每个渠道的肉量是否在变，没有现成的数据。这是一块本书无法填满、也不宜假装填满的空白。但机制本身是清楚的：外出就餐的这条渠道里，价格信号传不到消费者，需求几乎完全跟着人头和预算走。理解了这一点，才好理解接下来这一节：当工地的人头一下子少了几百万的时候，会发生什么。

二、工地少了，大锅菜里的肉就少了

先看工地本身的变化。国家统计局2026年10月19日公布的数据显示，1—9月全国房地产开发投资53364亿元，同比下降20.6%，其中住宅投资41125亿元，下降20.5%。房屋施工面积565221万平方米，下降12.8%；房屋新开工面积34031万平方米，1—9月累计下降24.9%，9月当月更是下降了26.1%；房屋竣工面积23271万平方米，下降25.1%。这些累计数字翻译成工地上的语言就是：正在干活的工地比去年同期少了一成多，新开的工地少了将近四分之一，干完收工的也少了四分之一。工地是要吃饭的，一个工地从打桩到封顶，要持续一两年，开一个新工地，就意味着未来一两年里几百张嘴的三顿饭有了着落。新开工面积累计降了近四分之一，按面积粗看，未来补充进来的吃饭人口大约也细了四分之一（面积不等于人数，这只是方向性的类比）。

再看人。建筑业农民工从2021年的5557.69万人降到2025年的4155.87万人，减少了1401.82万人，降幅约25.2%。同一时期，全国房地产开发投资的累计降幅约为43.9%（据媒体对统计数据的整理），投资降了四成多，工地上的人少了四分之一。这两个数字之间的差距并不奇怪，因为投资下降一部分体现在价格和土地款里，不全是工地的人头。但方向是一致的：房地产投资从2022年起由正转负，此后连年下降，建筑业吸纳农民工的能力随之收缩。要说明的是，建筑业按人数仍是农民工的第二大行

业，2025年月均收入5880元，在六大主要行业中从2022年起连续排在第一，但收入增速已经放缓到2.4%，与2023年并列过去十年的最低。

建筑业在农民工里的分量也在变轻。2025年，从事建筑业的农民工占全部农民工的13.8%；对照2024年的14.3%和2023年的15.4%，两年里下降了1.6个百分点。人数上，4155.87万人仍然不少，但建筑业已经不再是农民工增长的那一端了。需要补充一个反向的读数：9月份建筑业商务活动指数回升到50.3%，比8月上升3.4个百分点，重返扩张区间，施工进度有所加快。景气指数按月公布、波动很大，一个月的回暖改变不了新开工面积累计下降近四分之一的事实，但它提醒我们不要把工地的收缩读成一条直线，开工与停工之间常有反复。

这三个数字各自量的东西不一样，不妨用开饭馆来类比。房屋新开工面积，好比新开张的饭馆，开得越少，未来的客人越少；房屋施工面积，好比正在营业的饭馆，它决定了眼下有多少人在吃饭；房屋竣工面积，好比打烊的饭馆，竣工越少，说明前几年开张的少，现在收尾的也少。三个数字同时下降，新开工9月当月的降幅（26.1%）比1—9月累计的还要大，说明工地不仅现在在减少，未来也会继续减少：一个只关门、不开张的行业，顾客只会越来越少。

这些人少了，少吃了多少肉？可以做一道粗略的估算，让数量级变得具体。沿用前面食堂的设想，每个工地工人每天在食堂里吃掉二两猪肉，也就是0.1公斤，一年出工250天，每人每年约25公斤。再乘以减少的1401.82万人，一年大约是35万吨猪肉。拿这个数字去对照：2025年全国猪肉产量是5938万吨，35万吨约占0.6%；而2025年猪肉产量比上一年增加了232万吨，35万吨相当于这次增产量的15%上下，接近七分之一。当然，这是一个偏高的估计，因为这些人并没有全部消失，也并不是全都吃不上肉了，他们换了行业之后仍然要吃饭；但它至少提示：工地缩小所减少的猪肉需求，不是可以忽略不计的数字，也不是足以解释一切的数字。

换一个角度，用一个工地的账来看这件事。假设一个五百人的工地，工期十八个月，食堂每天用掉一百斤猪肉，一个工期约五百四十天，累计就是五万多斤，约27吨猪肉。一个新项目开工，等于为猪肉市场预订了27吨的订单；一个项目停工，这笔订单就会被整个取消，而且取消得悄无声息，没有人会给猪场打电话告知。全国新开工面积1—9月累计下降近四分之一，意味着未来几年里要被预订的这类订单，比此前少

了差不多四分之一。养猪户看到的是出栏价格一路下探，却不知道，问题的一部分出在某个城市郊外一块没有动工的空地上。

猪价是一个对“边缘”极其敏感的价格。看看最近的实际情况：2025年猪肉产量增长了4.1%，这一年生猪全年均价同比下滑了17.97%，是近五年最低。供给多出几个百分点，价格就掉了将近两成，这是猪肉这种价格弹性很小的商品的典型特征：买的人不会因为便宜就多吃，所以多出来的那一点肉，只能靠大幅降价才能被市场消化。借2025年的比例粗算一下：产量增4.1%、均价降17.97%，两者之比约4.4，把这个比例原样套到0.6%的需求缺口上，价格多承受的压力是2.6%上下，按每公斤10元算，大约是两三毛钱。这是把一年的价量关系硬套到另一件事上，只能说明量级：这个缺口不是决定价格命运的数字，却也不是零。对已经亏着的养殖户来说，两三毛钱一公斤，意味着一头猪多亏二三十元（价格涨跌还受成本、预期、库存等许多因素影响，这里只说需求缺口的放大作用）。这不是说工地的减少是猪价下跌的主要原因，供给端的过剩仍然是根本，而是说，需求端任何一块缺失，在一个没有弹性的市场里都会被放大。

这些离开工地的人去了哪里？没有追踪个人去向的数据，农民工监测调查只给出各行业人数的前后对比，可以当作一个旁证：2021到2025年间，制造业的农民工增加了565.41万人，月均收入5126元；住宿餐饮业增加了296.22万人，月均收入4208元。这并不等于建筑业减少的人转去了这两个行业，行业总量的增减背后，进出的人各有来路，但它提示了一种可能：一部分人从工地转向了工厂和后厨。他们没有从地球上消失，仍然要吃饭，只是吃饭的方式可能变了：从工地的“包伙食”，变成自己掏钱买饭，买盒饭，买面条，买最便宜的那一份。包伙食的时候，肉是老板的成本，由工地承担；自己掏钱的时候，肉是自己的支出，在预算里要和房租、手机费、寄回家的钱竞争。同一个人，同一张嘴，换了一种买单的方式，吃肉的量往往就悄悄变了。

还有一点颇有意味：增加了296万人的住宿餐饮业，月均收入只有4208元，在六个主要行业里仅高于居民服务业，而建筑业是5880元。如果其中有人是从工地转到餐馆里去做饭、端盘子的，那么他们的收入反而更低。做饭的人比吃饭的人赚得少，这件事本身就在说明，餐饮这条看起来在增长的渠道，容纳的是什么样的收入。

房地产的收缩，波及的也不止工地上的工人。一个住宅小区的开发链条上，有设计院的图纸员，有建材厂的装卸工，有运混凝土的司机，有装修公司的油漆工，有售

楼处的置业顾问，有物业公司的保安，他们每个人都要吃中午饭。这些人的人数没有统计，但可以确定的是，新开工面积和竣工面积1—9月累计都下降了四分之一上下，整个链条上的午饭都会随之瘦下来。

对这一节的结论，也需要公平地补上对立的看法。一种看法认为，工地上人数的减少，相对于全国十几亿人口的肉类消费，只是一小块，不足以解释猪价的长期低迷，真正的原因是供给过剩，本书在第二编里同意这一点。另一种看法认为，餐饮业收入仍在增长，说明大众的外出就餐需求并没有萎缩。这也是事实。本书的判断是：工地的收缩并不是猪价低迷的主因，但它是一个看得见的缩影，它显示的是一类“被包伙食的肉”正在消失，而这类肉恰恰是对价格最不敏感、对人头最敏感的肉。需求端的这一块缺失，靠价格下跌是很难弥补的。

三、5155元的饭碗：外出务工者与灵活就业者

工地上的人少了，转向了别处，他们现在的饭碗是什么样子的？国家统计局的数据给出了一个基本画面：2026年三季度末，外出务工农村劳动力规模为19270万人，比上年同期增长0.4%；月均收入5155元，增长2.9%。2026年1—9月全国CPI平均上涨0.9%，这意味着他们的收入扣除物价后大约实际增长2%。需要指出，这是住户调查的季度口径；国家统计局年度的农民工监测调查给出的数字略有不同：2025年全体农民工月均收入5075元，增长2.3%，其中外出农民工5774元，本地农民工4376元。两套数字来自不同的统计口径和样本，不能直接对比，本书以季度的5155元作为最新的参照，需要引用年度数字时会注明。

分行业看，农民工的饭碗差距也很清楚：建筑业5880元，交通运输、仓储和邮政业5795元，制造业5126元，批发和零售业4382元，住宿和餐饮业4208元，居民服务、修理和其他服务业4130元。这些数字是月均收入；据本书理解，农民工监测调查的月均收入是按实际务工的月份计算的，没有活干的月份未必摊在里面（口径细节本书未逐条核实）。5155元乘以十二个月，约6.2万元，但对一个靠零工吃饭的人来说，一年里并不是每个月都有5155元。

把人数和收入乘在一起，可以看到这个群体的“总盘子”。三季度末外出务工农村劳动力规模同比只增长了0.4%，月均收入增长2.9%，两者相乘，这个群体的工资总

额名义上大约增长3.3%，扣掉0.9%的物价涨幅，实际增长约2.4%。这是一个不快也不慢的数字，但它的含义是：吃饭的人头几乎没有增加，人均的钱增加得也有限，所以这一块需求的总量，不会有突然的扩张。一个想靠“外出务工者吃得更好了”来拉动猪肉消费的人，从这个数字里找不到足够的依据。

这笔钱要怎么分？这里给一个典型化的设想，说明预算是怎样被挤压的：月收入5155元，在城里合租一间房，房租分摊650元；每月寄回老家一千五，给老人看病、孩子上学；手机、交通、日用品350元；剩下的是吃饭。如果每天吃饭花二十元，一个月六百元，那么房租、寄家、日用和吃饭四项加起来是3100元，剩下两千出头，还要留出一笔应付生病、没活干的月份和过年回家的钱。在这样一份预算里，猪肉从十二块掉到十块，意味着买一份带肉的盒饭，成本便宜了几毛钱。这几毛钱，在一个本来就被固定支出占满的预算里，不会变成额外的一块肉，只会在月底的账本上变成一个很小的、几乎看不见的数字。

要特别强调，这并不是说他们的收入在下降。恰恰相反，他们的月均收入在名义上增长2.9%，实际增长约2%，猪肉又便宜了，购买力的账面是略有改善的。问题不在于变穷，而在于增长的幅度太小，不足以让一个预算本来就紧绷的人，在已经习惯的饭菜之外，再多加一份肉。他们不是“买不起”，而是“不敢多花”。这一点和上一章的分析是一脉相承的：确定性决定了他们对每一块钱的态度。

这里还需要补一个细微的区分，免得把“不敢多花”读成“有钱不花”。2025年全国农村居民人均可支配收入24456元，人均消费支出20259元，消费支出相当于可支配收入的约83%；同年全国居民的这一比例约为68%。收入越低，花出去的比例越高，这是常见的现象：对相当一部分农村家庭和外出务工的家庭来说，问题不在于有一笔钱被攒着不肯花，而在于收入扣掉必须的开销之后，本来就没有多少可以多花的余量。这两种情形，一种是预防性储蓄，一种是预算本身的紧，对猪价的影响方向相同，含义却不同，也需要不同的数据去区分：前者要看存款和消费倾向，后者要看固定支出占收入的比例。后一类数据，本书同样没有取到。

必须承认，猪肉便宜带来的好处并没有消失，只是没有变成更多的肉。2026年9月的物价数据显示，食品价格同比下降1.7%，猪肉价格下降10.0%，这对食品支出占比高的家庭，尤其是低收入家庭，是一份实实在在的减负：同样的钱，买到的东西多了一点点。问题只在于，这份减负去了哪里？有可能存进了抽屉，有可能垫付了房租

和药费，也有可能换成了别的商品。对猪肉市场来说，最关键的是它有没有变成“多买的那一块肉”。目前能看到的线索，包括第十章讲过的鲜销率下滑、冻品库容率上升（这两项在定义上近乎互补，只能算一条线索，不是两个独立的证人），以及沈阳农贸市场低价吸引了市民驻足、日销量却增加不多的报道，都不支持“省下的钱变成了更多的肉”这种可能。

再看比农民工更庞大、更看不见的灵活就业群体。外卖骑手是其中最醒目的一类。据新华社2025年4月的报道，全国外卖骑手有一千多万人，包括外卖骑手、网约车司机在内的新就业形态人员约8400万人；各平台的年活跃骑手，美团超745万人，饿了么超400万人，京东达达秒送约130万人。这些数字有重叠，不能简单相加。2025年之前，平台大多不替骑手缴纳社保；2025年春天起，京东、美团等才陆续开始试点缴纳或补贴，骑手以灵活就业身份自费参保的比例总体仍然不高。灵活就业者的整体规模（据中国新就业形态研究中心预计约3.2亿人，人社部口径为超过2亿人，下文简称两三亿灵活就业者）和统计口径，上一章已经交代过，这里不再重复。

先说骑手的一餐饭。设想一位在南方城市跑单的骑手，上午十一点到下午一点半是午餐高峰，也是他一天里最忙的时段，每一单都在和系统倒计时赛跑。他送出去的是别人的回锅肉盖饭、黄焖鸡米饭、麻辣烫，自己的午饭却要等到下午两点多，随便在路边找个摊子，花十二块钱吃一碗面或一份盖饭。对这位骑手来说，吃饭不是享受，是加油，原则是便宜、快、能吃饱。他不会因为猪肉降价，去多点一份肉。他的收入按单计算，没有底薪，天气不好、平台调整、订单减少，都能让他某一天的收入缩水。有一份转载文章称外卖员月均收入在八千元以上，高于农民工平均，但文中没有标明出处和口径，本书不采信；即使这个数字是真的，这个数字背后是较长的工作时间和没有保障的风险，意味着他更不敢把一天的钱花光。

还有一个细节：这些人常常是在为别人的“方便”付出自己的“不方便”。上班族在写字楼里点外卖，价格是一份二十块上下的盒饭，里面含的猪肉一两到三两，这些肉的成本因猪价下跌而少了几毛，但盒饭的价格往往没有变；骑手一单拿到的钱，也不会因为猪价而变。猪价下跌带来的那一点点好处，在这一条链子上，没有在任何人身上显现出来。

把农民工和灵活就业者放在一起看，可以得出一个朴素的判断：这是一群吃饭的方式被他人决定的人。工地上的人吃的是承包人安排的饭，骑手吃的是自己抢出来的

快饭，打零工的人吃的是哪里有活哪里吃的饭。他们不在菜市场里挑肉，不会比较两家摊子的价格，也不会因为猪肉特价而全家出动囤一箱冻肉。猪价需要靠“有选择权的购买者”来传导，而这群人是选择权最小的一群。

还有一层区别值得点明：自己买的肉和别人买的肉，在人的感受里分量不同。自己花钱买的肉，每一块都经过掂量，吃的时候知道它值多少钱；老板安排的肉，吃的时候是理所当然的，不会特别珍惜，也不会特别多吃。对一个外出务工者来说，一年里最“自己买单”的一次吃肉，大概是春节前买给家人的那块年货：腊月里在老家的集市上，花几十块钱割几斤肉，一家人吃一个正月。这块肉有仪式感，也有分量，它是体制外大众收入里“最舍得”的一笔，而它每年只有一次。平时的肉，大多是在别人规定的框架里被吃掉的。

有一个说法在这里可以尝试检验：当预算紧、收入不稳时，肉是一顿饭里最先被削减的部分。面馆里“加肉”要多收两块，盖饭里“多加一份荤菜”要多收三五块，这些加价项目恰恰是穷人预算里最容易划掉的。这个说法听起来合乎常识，但本书没有直接的数据去证实它。要检验，需要的是按收入分组的人均猪肉消费量，以及外出就餐中肉类消费的变化，第十八章谈判据时，会再回到这个问题。

四、养猪户自己，也在体制外

绕了一大圈，故事回到了猪的出发点：养猪的人。我们习惯把养猪户看成“供给端”，把吃肉的人看成“需求端”，仿佛是两拨不相干的人，一拨在乡下的猪圈里，一拨在城里的饭桌前。实际上，有相当一部分人处在同一个世界里，有的家庭甚至兼具两重身份：一样没有编制，一样靠自己的手和自己的判断吃饭，一样要在一个没有人兜底的环境里，承担价格和行情的起落。

先看养猪人的变化。有分析指出，生猪养殖的规模化率（年出栏500头以上）从2017年的不足50%，提升到最近五年的约70%，据行业报道，在这个过程中约有1300万户中小养殖户退出了市场（该数字来自行业分析，年份区间与口径本书未能核实）。另一组数据显示，上市公司和万头母猪以上的大型养殖场，持有全国约43.1%的能繁母猪。留在场里的，除了大企业，还有一部分仍在坚持的中小养殖户。他们多半不在

任何单位的编制里，没有工资，也没有单位替他们缴的社保，收入就是猪价乘以出栏量再减去饲料、防疫、人工的成本，是典型的体制外经营者。

这些退出的人去了哪里？没有任何统计能给出确切的答案。常识告诉我们，一部分人回到了种地和打零工，一部分人进了城市，进了工地、工厂、餐馆和外卖平台，成为我们前几节描述的那群人。这里有两个数字量级相近：过去五年约1300万户中小养殖户退出，同一时期建筑业农民工减少了约1400万人。但必须马上提醒，这只是量级上的巧合，没有任何证据表明退出养猪的人去了建筑业，更没有证据表明他们在工地上失去了岗位，不能把这两个数字连成一条因果线。可以说的只是：养猪户退出之后，他们的出路是同一个劳动力市场，而这个劳动力市场的重要雇主之一，也正在收缩。

再看留下来的养猪户。设想一位自繁自养的农户，一年出栏二百头猪。2026年6月底，自繁自养头均亏损346元，这是某一时点的数字，一季度的平均约为283元，保守按每头亏三百元计，二百头猪一年下来亏六万元。这个数字相当于2025年全国农村居民人均可支配收入24456元的约2.45倍，也就是一个农村居民两年半的收入。这家人不是少赚了一点，而是一年的活白干了，还要往里贴钱。他没有工资可发，没有退路可退，只有借钱、卖地、打工去填这个窟窿。

养猪户同时又是吃肉的人，这一重身份使事情有了更复杂的一面。常识会说：猪肉便宜，对买肉的人是好事。对一个养猪的家庭来说，这个好处几乎可以忽略不计。做一道算术：一头标准的出栏猪约120公斤（这是行业里常见的出栏体重，作为说明用的设想值），2025年全国生猪全年均价是每公斤13.74元，2026年10月降到9.99元，差额约3.75元，一头猪少卖约450元（两个价格来自不同机构的监测，口径略有差异，仅作量级说明）。再看消费这一头：一个四口之家，按人均二十多公斤的猪肉消费量计，一年吃掉约一百公斤，也就是两百来斤；假如零售价每斤便宜了两块，一年省下的钱有四百多元。养猪人全家一整年因为猪肉便宜省下的钱，大约相当于卖一头猪少收的钱。对照来看，2025年农村居民人均食品烟酒支出是6434元，一个四口之家全年的食品烟酒支出约2.6万元，四百多元的省钱额还不到它的2%。而他通常不止一头猪。

这个算术在农村尤其突出，因为许多养猪户同时是自己最大的客户：过年杀一头年猪，腌腊肉，灌香肠，是家家户户的传统。这部分自产自用的肉，在市场价格里看

不见，在收入统计里也有特殊的处理，国家统计局的说明显示，季度数据不包括居民自产自用部分的收入和消费，年度数据才包括。这说明一个家庭里发生的“又当卖家又当买家”的事，在统计的季度视野里是被切掉的。猪价低迷时，有的小户可能会多杀几头留着自己吃，而不是亏本去卖，这一点“多吃肉”若被当作需求回升的信号，看到的其实是亏损的另一种形式。

把前面几节的线索连起来，可以勾勒出一个循环：猪价低，小养殖户亏损，一部分人退出，转向务工；务工的人去的工地、工厂在收缩，收入增长缓慢，预算紧绷，吃肉的欲望被压住；吃肉的欲望被压住，猪价继续低。这个循环里，每一环都能找到一些旁证，但环与环之间的连接，尤其是“退出的养猪户成为务工者”这一环，没有数据。哪一环足够强，能否解释整个现象，还没有被检验过，本书把它当作一个有待检验的假说，不是已经证成的结论。它的价值在于提出了一个视角：卖猪的人和吃肉的人，在社会结构上是邻居，他们一个在城市的工地和后厨，一个在乡村的猪圈，同时站在体制外的一侧。

这就是“猪价量的是体制外大众的饭碗”这句话的第一层意思。猪价低的时候，养猪的人亏钱，买肉的人虽然少付了几块钱，却没有因此多吃，几乎不受影响的，是那些吃饱了的嘴和有保障的收入。猪价这面镜子里照出来的，不是猪的多少，而是一大群人碗里的肉，由谁决定，决定多少。这句话还有第二层意思，它关系到这个周期为什么“熬”而不“退”，下面一段先把它说开。

为什么中小养殖户亏了这么久还不肯退出？供给端的章节从资金、效率和政策里找了原因，这里想再提出一个社会层面的猜想，并明确把它标为待检验的假说：退出的人，要有地方可去。一个养了二十年猪的农户，猪舍是旧账，技术是本事，劳动力是全家，退出之后的“下一份工作”在哪里？如果工地在收缩、工厂的岗位增长有限、餐饮服务业的月收入只有四千出头，那么退出养猪的预期收入，很可能还不如继续亏着养下去，因为猪圈至少还是自己的，亏的钱可以靠借，而一旦进城务工，任何一个月没活干都是净亏。这就是假说的内容：体制外劳动力市场的疲弱，不只影响吃肉的人，也可能在反过来拖住供给端的退出，“亏而不退”和“贱而不增”也许不是互相独立的两个故事，它们可能系于同一个劳动力市场的两头。必须强调三点限制。第一，这是一个合乎逻辑的推论，不是被证实的结论。第二，它最多是已有解释之外的一条补充，只管得到中小养殖户；上市公司和大型场的“不退”，是资金、效率和政策

的事，这个假说对它们无话可说，而这些大型主体持有的能繁母猪，上文说过约占四成，是产能里分量很重的一块。第三，它与前几章的解释不是替代关系，即便它成立，也要靠资金、效率和政策的作用叠加，才构成“亏而不退”的全貌。

这个假说能不能成立，可以设计几种检验，本书只列出它们要看什么，不替它们作结论。第一，看退出者的去向：如果有一项调查追踪近几年退出养猪的农户后来做了什么、收入怎样，答案就有了第一手的依据，目前公开资料里没有。第二，看地区对照：劳动力市场松的地区（外出务工收入增长慢、岗位少），中小户的退出是否更慢；劳动力市场紧的地区，退出是否更快。第三，看时间对照：务工收入和岗位明显改善的时期，养殖户的退出是否随之加快。第四，看反例：如果在务工市场很差的年份，中小户依然大量退出，假说就站不住了。已有的零星读数还不足以下判断。2026年9月，外来农业户籍劳动力的调查失业率是5.0%，低于全国城镇调查失业率的5.2%，仅看这一个数字，并不支持“务工者找不到活”的强版本；但调查失业率有它的局限，活少的时候外出务工者可能回乡、转做零工，不一定被记作失业，所以这个数字既不能证明假说，也不能推翻它。

回头检查一下本章的证据链，有必要分清哪些是被数据证实的，哪些是机制推演，哪些是假说。被数据证实的有：房地产投资、新开工面积的下降，建筑业农民工人数的减少，外出务工者月均收入及其增速，养殖规模化与中小户的退出（出自行业分析，本书未能核实），以及养猪户的亏损深度。属于机制推演的有：集体用餐的肉量由人头决定，餐饮菜单价格对原料降价不敏感，家庭调查容易漏掉在外面吃的肉。仍属假说的有：工地缩减对猪肉需求的影响究竟有多大，体制外的人在预算紧时是否最先削减肉类，以及“亏而不退”与“贱而不增”是否共同系于劳动力市场（这一条已在上文标为待检验的假说）。把这三层分开，不是为了削弱结论，而是为了让读者知道，哪些地方可以直接用，哪些地方还需要后来的数据去补。

到这里，两章的叙述已经从个别的菜市场、工地、骑手、猪圈，慢慢汇成一个整体的轮廓：体制内的嘴吃饱了，体制外的嘴被预算和确定性拽住了，而这张嘴的饭碗，又与房地产、工地、外卖、养猪这几个行业连在一起。这是本书提出的判断，机制上讲得通，证据上还有缺口，缺口在哪里，两章里已经分别标明。接下来的问题是：这些现象，能不能在宏观的收入统计里找到它的影子？为什么GDP在增长，居民

的平均收入也在增长，却没有把这一大群人的饭碗一并带上？下一章，我们走进收入统计，去看平均数和中位数之间那道看不见的缝。

本章资料来源

1. 国家统计局，《2026年1—9月份全国房地产市场基本情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261019_1965615.html
2. 国家统计局，《郑学工：前三季度经济运行总体平稳、向新向优》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965647.html
3. 第一财经，《GDP同比增长4.6% 前三季度国民经济“成绩单”出炉》，2026年10月19日。https://www.yicai.com/brief/103398433.html
4. 国家统计局，《2025年12月份社会消费品零售总额增长0.9%》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202601/t20260119_1962323.html
5. 同花顺财经（转载中指研究院文章），《双汇撤了、顺丰亏了，物企还要往团餐赛道里挤吗？》，2026年7月30日。https://stock.10jqka.com.cn/20260730/c678563317.shtml
6. Xiao, H., Chen, Q., Wang, J., Oxley, L., Ma, H.，“The puzzle of the missing meat: Food away from home and China’s meat statistics”，Journal of Integrative Agriculture, 14(6): 1033–1044，2015年。https://espace.curtin.edu.au/handle/20.500.11937/31574
7. 中国新闻网，《国家统计局发布2025年农民工监测调查报告》，2026年4月30日。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/04-30/10613526.shtml
8. 36氪，《“月薪最高”的建筑业，四年流失超1400万农民工》，2026年5月6日。https://www.36kr.com/p/3797618054437891
9. 虎嗅网，《“月薪最高”的建筑业，四年流失超1400万农民工》，2026年5月3日。https://www.huxiu.com/article/4855565.html
10. 国家统计局，《2024年农民工监测调查报告》，2025年4月30日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202504/t20250430_1959523.html
11. 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
12. 国家统计局，《吴伟：前三季度居民收入和消费支出稳定增长》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965631.html
13. 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202601/t20260119_1962321.html
14. 国家统计局，2026年9月份居民消费价格数据，2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
15. 国家统计局，《肖宁：前三季度就业形势总体稳定》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261019_1965632.html
16. 国家统计局，《国家统计局服务业调查中心首席统计师霍丽慧解读2026年9月中国采购经理指数》，2026年9月30日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202609/t20260930_1965450.html

17. 新华网，《财经聚焦丨平台企业支持骑手缴纳社保，将带来哪些影响？》，2025年4月4日。https://www.news.cn/fortune/20250404/a64559a934e9463c99575a9bfb4735ed/c.html
18. 深夜的猫头鹰（Jay），《12万年薪和3928月薪：谁在被谁平均》（微信公众号，中国数字时代存档转载），2026年7月13日。https://chinadigitaltimes.net/chinese/?p=729614
19. 虎嗅网，《巨头刹车、散户离场背后，谁在“操控”猪周期？》，2025年12月17日。https://www.huxiu.com/article/4818182.html
20. 投资界（原文来源《新周刊》），《比葱姜蒜还便宜，但我已经不想要「猪肉自由」了》，2026年5月13日。https://news.pedaily.cn/202605/563810.shtml
21. 国家统计局，《中华人民共和国2025年国民经济和社会发展统计公报》，2026年2月28日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202602/t20260228_1962662.html
22. 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》，2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html
23. 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》，2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
24. 虎嗅网（转载银杏财经），《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》，2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html

第十六章　平均数挂钩，中位数脱钩：口径之争与真正的断点

先看两个数字。2026年前三季度，GDP按不变价格计算增长4.6%；同一时期，全国居民人均可支配收入扣除价格因素后实际增长4.4%。两个数字只差0.2个百分点，放在一张纸上几乎看不出区别。如果一个人只读这两行字，他会得出一个很自然的结论：经济长多少，居民的钱袋就鼓多少，增长和收入是同步的。上一年的数字也支持这个结论：2025年全年，GDP实际增长5.0%，居民人均可支配收入实际增长5.0%，人均GDP增长5.1%，三个数字挤在一起，几乎分不出先后。

可是翻到同一份公报里更靠后的一行，另一组数字出现了。2026年前三季度，全国居民人均可支配收入的中位数是28388元，只有平均数34230元的82.9%。把全国的人按收入从低到高排成一队，站在正中间的那一位，一年到手的钱比“平均每个人”少了五千八百多元。更要紧的是增速：平均数名义上涨了5.3%，中位数只涨了4.6%。同一个国家、同一批居民、同一套调查，平均数和中位数讲的却是两个略有出入的故事。

这一章要做的，就是把这两个故事摆在一起，看清楚前三编里一路追问的那条断开的回路，断点到底落在收入这一头的什么位置。这件事不能含糊，因为关于居民收入，社会上流传着两种几乎针锋相对的说法：一种说居民收入占GDP的比重太低，所以大家不敢花钱；另一种说按照国际通行的核算口径，中国居民的收入占比并不低，劳动报酬占比在世界上也不算垫底。两种说法都有统计数字撑腰，也都有人拿它们去解释猪肉为什么卖不动。本章先把两边的证据原样端出来，再给出本书自己的判断。

一、平均数跟着GDP走

先承认一件事：就平均数而言，居民收入确实跟着GDP走。这不是一句客套，而是一个会直接影响整本书论证的事实。如果本书的主张是“GDP涨了，居民的收入却没有涨”，那么前面引用的那几组数字就足以把它驳倒——2025年的5.0%对5.0%，2026年前三季度的4.6%对4.4%，居民收入的平均数并没有被增长甩在后面。把这一点说在前面，是因为后面所有的判断都要建立在它的基础上：断点不在这里。

不妨设想一个场景（这是典型化的设想，并非某个具体的摊主）：长沙某个社区菜市场里，一位卖了十几年猪肉的摊主，晚上收摊后在手机上刷到了新闻——前三季度GDP增长4.6%，居民人均可支配收入增长4.4%。他并不怀疑这些数字，因为他知道，这几年社区里的快递站多了，餐馆换了几茬，大家的手机一茬比一茬新。但他同样清楚的是，自己的摊位前，买肉的人并没有比去年多，称肉时“来半斤就行”的人反而多了。新闻里的数字和摊位前的感受并不打架，它们只是在回答两个不同的问题：前者问的是“全国的蛋糕有多大、人均分多少”，后者问的是“平常买肉的那些人，口袋里有没有多出一点能随手花掉的钱”。

为什么平均数会和GDP这么贴？道理其实不深，因为两者都是“总量”的算法。GDP是一个国家一年里生产出来的东西的总账，居民人均可支配收入则是居民这一边分到的钱的总账除以人头。两本账共用同一个经济体，GDP多出来的那一块，总会有相当一部分经过工资、经营收入、转移支付，以一种或另一种方式落到居民的账上；人口又基本不变，总账涨几个点，人均账就涨几个点。打个比方，工地食堂今天多买了五斤肉，多出的肉总会进到某一口锅里，全食堂“人均肉量”自然就涨了。至于这五斤肉是进了管理人员的小灶，还是进了几百号工人的大锅，平均数是不会告诉你的——它只负责除法。

这里有一个常被忽略的细节：平均数之所以能和GDP“挂钩”，是因为它对分配方式完全不敏感。无论增长出来的钱是均匀地撒给每个人，还是全部落进最顶上那一小撮人的口袋，只要总量相同，平均数就是同一个数。所以“挂钩”只是平均数的数学属性，并不是它替我们证明了什么社会事实。拿平均数去验证“增长有没有惠及大众”，就像拿全村的平均体重去检查每个孩子有没有吃饱，它在构造上就回答不了这个问题。

再用两个村子把这个道理摆得更清楚些（同样是典型化的设想）。甲村十户人家，每户一年到手四万；乙村也是十户，九户三万，一户十三万。两个村子的平均数都是四万，在GDP的账上，它们没有任何区别。可是到了村口的肉摊前，两个村子的光景是不一样的：甲村每一户都有同样的余裕，今年多出的钱会分散地流进十户人家的锅里；乙村的九户人家要掂量每一笔开销，而那多出来的十万元落在一户人家，这户人家的餐桌早已丰盛，再多的钱也变不成更多的猪肉。GDP和平均数对这两个村子一视同仁，猪肉摊主却一眼就能分得出来。

再看这条“挂钩”背后的另一层含义。2025年，居民人均可支配收入是43377元，人均GDP是99665元，前者约为后者的43.5%。2025年两个增速都是5.0%，2026年前三季度收入实际增速（4.4%）比GDP（4.6%）略低0.2个百分点，按这样粗看，这个比值近两年没有出现剧烈的下滑，只是2026年略有松动。这一点对于理解后面的口径之争非常重要：争论双方其实在一件事上并不矛盾——居民这一份在整个蛋糕里所占的比例，近年没有出现剧烈的下滑。争论的焦点，是这个比例本身“算起来到底是多少”，以及“多少算合适”。至于这份蛋糕是怎么在居民内部切的，是另一个问题，也是本章接下来要追的问题。

最后看看这个平均数的内部构成，因为“平均数在涨”并不是一句笼统的话。按国家统计局公布的前三季度数据，居民人均工资性收入19653元，增长5.3%，约占可支配收入的57.4%；人均经营净收入5542元，增长6.6%，其中第三产业经营收入增长7.8%；人均转移净收入6364元，增长5.7%，统计局特别提到育儿补贴等民生政策对它的拉动。三块主要收入都跑在4%以上，没有哪一块是在原地踏步。唯一明显偏慢的是财产净收入，前三季度只增长了1.6%。工资、经营、转移三条腿都在走，说明平均意义上居民的钱袋确实在鼓，而且鼓得不慢；财产收入这条腿走得慢，则提醒我们，靠存款利息和房租过日子的那部分人，并没有从这轮增长里得到太多。这些结构应当如实引用，不能因为后面要讲分配问题，就把前面的好消息吞掉。只是平均数里装着的是各种各样的人——有一年到手十几万的，也有一年只有一万出头的；要看清吃肉的那张嘴是否也在鼓，就得换一把尺子，让站在队伍正中间的人出来说话。

把时间拉长一点看，2025年全年的结构是同一个形状：人均可支配收入43377元，其中工资性收入24555元（增长5.3%，约占56.6%），经营净收入7252元（增长5.0%），转移净收入8080元（增长5.7%），财产净收入3490元（增长1.6%，约占

8.0%）。财产净收入占不到一成，又是四项里增长最慢的一项。这对猪肉需求意味着什么？意味着多数家庭的购买力几乎完全系在工资和经营这两条线上，也就是系在“工作稳不稳”上，而不是系在存款利息或房租的多少上，这与第十四章讲的确定性，正是同一件事的两面。

二、中位数跑得更慢

中位数是什么？不用公式，用一个村子就能讲明白。假设湖南某个村有十户人家（这是一个典型化的设想，并非某个具体的村庄），其中九户一年到手三万块，只有一户包了几个工程，一年到手十三万。这十户的平均数是四万，可是把十户按收入排成一排，站在第五、第六位的人家，到手的都是三万。第二年，包工程的那一户赶上了好行情，收入涨了15%，到了14.95万；其余九户只涨了3%，到了3.09万。算下来，全村平均收入涨到了4.276万，增长6.9%；而排在正中间的那户，只从三万涨到了3.09万，增长3%。平均数看上去喜气洋洋，中位数却说：多数人家的日子，其实只是比去年稍微宽裕了一点点。同一年、同一个村、同一批人，两个数字讲出了两个不同的故事，这就是平均数和中位数之间的距离。

全国的情形比这个村子要温和，但方向相同。国家统计局公布的2025年全年数据中，全国居民人均可支配收入是43377元，中位数是36231元，中位数是平均数的83.5%，按月算，站在队伍正中间的那个人，每月到手大约3000元。到了2026年前三季度，这个比例是82.9%（中位数28388元，平均数34230元）。需要提醒的是，前三季度和全年的数字所含的季节因素不同，不能把83.5%和82.9%直接当成一个下降的趋势，能比的只有同一时段：2025年前三季度，中位数27149元，平均数32509元，比例同样是83.5%，到2026年前三季度降到82.9%，同期掉了0.6个百分点。方向是分化略有加深，但只隔一年，还谈不上趋势，这里只取一个稳妥的判断：近两期的中位数都落在平均数的八成三上下，“平均每个人”比“正中间的那个人”每年多拿近两成。

还要说明一点，免得把“人均”误读成“每个人”。统计局公布的人均可支配收入，是按家庭人口平均之后的数字，也就是把一个家庭的全部可支配收入除以家里的人数。所以，一个三口之家如果恰好处在中位数的位置，全家一年的可支配收入是3.6

万乘以三，即10.9万元左右，每月约9000元；这是一个典型化的家庭，由一对夫妻和一个上学的孩子组成，两个大人都在打工或做小生意。同样三口人，如果处在五等份里最低的一组，全家一年3万元出头，每月不到2600元，扣掉房租、水电、孩子的开销，剩下来买菜买肉的钱就极为有限。这两家人在菜市场里碰面，一个能提着两斤五花肉走，一个站在摊前问有没有便宜的边角料，价格牌上的猪肉价格对他们来说是同一个，可是这个价格对两家人的意义完全不同。猪价回路里“便宜了多吃”这一步，主要靠的是后一种家庭。

再看速度。2025年，平均数名义增长5.0%，中位数增长4.4%；2026年前三季度，平均数名义增长5.3%，中位数增长4.6%（统计局公布的中位数增速通常按名义口径，这里与平均数的名义增速对照）。两期的差距分别是0.6个和0.7个百分点。差距看上去不大，但它在一年又一年地累积，而且方向始终一致——平均数跑在前面。再把城乡拆开看更有意思：2025年城镇居民的收入中位数是51115元，增长3.7%，同期城镇平均数名义增长4.3%；农村居民的中位数是20711元，增长5.6%，平均数增长5.8%。城镇中位数占城镇平均数的90.5%，农村是84.7%，而全国合起来却只有83.5%，比城乡各自都低。原因很直观：全国那条队伍里同时站着城里人和乡下人，城镇的中位数是农村的近2.5倍，这条城乡鸿沟本身就把全国范围的“正中间”拉得离平均数更远了。

有一个对本书论证不太有利、但必须写出来的事实：在城乡这条线上，收入较低的一端增长得并不慢。2025年农村居民的收入中位数增长5.6%，高于城镇中位数的3.7%；2026年前三季度农村居民人均可支配收入实际增长5.6%，也高于城镇的3.6%。城乡收入比因此从2024年的2.34降到了2025年的2.31。这说明，至少在城乡之间，收入的差距是在缩小的方向上，低收入者并不是“没有增长”。所以本书的判断不会落在“穷人的收入没涨”上，那既不符合数据，也不是要点；要点是增长能不能走到消费这一步，走到吃肉这一步，这是后面几节要回答的问题。

不妨把这些数字沿着一条下楼梯的路线排一遍，让读者看清“挂钩”是怎样一级一级松开的。GDP，前三季度实际增长4.6%；居民人均可支配收入，实际增长4.4%；收入的中位数，名义增长4.6%，按与平均数同样的价格因素（名义5.3%、实际4.4%，两者相差0.9个百分点，正与前三季度居民消费价格平均上涨0.9%吻合）粗略折算，实际增长大约3.7%，这是作者的近似推算，而非统计局公布的数字；人均消

费支出，实际只增长2.7%。从4.6到4.4，到约3.7，再到2.7，每下一级都在往“多数人的日子”靠近一步，而每靠近一步，增速就矮一截。如果把猪肉需求想象成站在这座楼梯最底层的东西，它感受到的，就不是最上面那一级的4.6%。

收入和消费之间的这一级台阶，值得再停一下。2025年，居民人均消费支出是29476元，只有可支配收入的约68%，平均每挣100块，花出去的大约是68块。至于与国际水平的对比（62%对38国的92.3%），第十四章已经引过，这里不再重复。收入增长快过消费增长，意味着新增加的钱有相当一部分没有被花掉，而是被存了起来。猪肉是一种每天都要买的东西，需求的增量要靠每个家庭每天多买一两块肉来累积，最怕的就是这种“收入涨了、钱包却捂紧了”的情形。关于大众为什么会把钱捂紧，第十四章已经从收入的确定性角度讲过，这里只借它的结论，不再重复。

如果把2025年和2026年前三季度放在一起比，这一级台阶的变化更加明显。2025年，居民人均可支配收入实际增长5.0%，人均消费支出实际增长4.4%，消费增速约是收入增速的0.88倍；2026年前三季度，收入实际增长4.4%，消费实际只增长2.7%，消费增速降到了收入增速的0.61倍左右。收入增速只下降了0.6个百分点，消费增速却下降了1.7个百分点。这是作者根据统计局公布的增速做的简单比值，不是统计局的数字，也不能由此断言“居民不愿意花钱”，因为消费增速还受到上年基数、房屋装修购车等大宗支出节奏的影响；但它至少提示我们，增长传到消费这一环时损耗在变大。对猪肉来说，这个损耗是实实在在的：消费增速每少一个百分点，落到餐桌上的肉就少一些。

平均数遮住尾部的事，在养猪业里也有现成的对照。第八章讲过，行业里公布的头均亏损，比如2026年6月下旬自繁自养每头亏346元，是把几千万头猪和成千上万个养殖主体合在一起算出来的。头部企业有规模，有融资，有饲料采购上的议价能力，它们的成本曲线和一个只有几十头母猪的小场几乎不在同一张纸上。平均数会告诉你“行业整体亏损在加深”，却无法回答“有多少家撑得住，有多少家撑不住”。一个平均数背后站着一整队高低不齐的人，无论是养猪的人还是吃猪肉的人，道理是同一个。只盯着平均数，会漏掉最先出事、也最先改变价格走向的那一端。

最后要诚实地交代这组数字的局限。第一，中位数来自抽样调查，抽样调查对收入最高的那一小群人和流动性最强的灵活就业人群，覆盖都不容易充分；这意味着真实的分布也许比公布的更分散，也许在某些方向上有出入，我们没有办法在这里作出

断言。第二，公报给出的是各分组的收入水平，没有同时给出各分组各自的增速，所以“究竟是顶部涨得快，还是底部涨得慢”，仅凭现有公开数字无法分解，本书不替统计局作这个分解。第三，中位数的变动不一定都来自分配的变化：人口老龄化会让领养老金的人在队伍里占得更多，这些人的收入通常低于在职者，单是这一点就可能把中位数相对平均数往下拉一点，而这与增长有没有流到普通人手里并无直接关系，公开数字也无法把这一部分分离出来。第四，中位数名义增长4.6%仍然高于0.9%的物价涨幅，说明多数人的购买力是在增加的，没有倒退。把这四点放在一起，这一节能够稳稳站住的结论只有一个：多数人的收入在增长，但增长的速度低于平均数，也低于GDP；平均数和GDP肩并肩，中位数落后了一步，消费又落后了一步。

三、居民收入占GDP的口径之争

接下来要进入一场真正的争论。同样是问“居民拿到的钱占GDP的比重是多少”，有人算出来是43.5%，有人按资金流量表口径算出来是六成上下，两个数字相差十几个百分点。前者是拿统计局住户调查得出的人均可支配收入（2025年43377元），除以人均GDP（99665元）得到的，一次简单除法，谁都可以复算；后者是资金流量表口径的推算，本书没有找到2025年的统计局原始表，所以不引用精确值，只取“六成上下”的量级。这个量级本身有较扎实的来源：东吴证券的研究给出2022年约为60%，李迅雷算出2019年为60.2%（详见下文）。两位研究者用的年份不同，结果却都落在六成上下，这足以说明这个口径下的量级，但不足以给出2025年的精确读数。哪一个是对的？两个都不是算错了，它们量的是两个不同的东西。要弄懂这场争论，只能先把两边的证据原样摆出来，不替任何一方预设结论。

在进入证据之前，先交代一下“资金流量表”是什么，因为这个词在争论里反复出现。国民经济核算里有一套专门的账本，叫资金流量表，它不管东西是怎么生产出来的，只管钱是怎么流转的：钱从企业流到居民，从居民流到政府，再从政府流回居民，这中间的每一笔进出，都按部门（居民、企业、政府、金融机构、国外）分别记账。GDP回答的是“这个国家一年生产了多少价值”，住户调查回答的是“抽样调查到的家庭，口袋里实际进了多少钱”，而资金流量表回答的是“居民这个部门，一年里

名下流进流出了多少钱”。三本账出发点不同，数字对不上并不奇怪，奇怪的是有人只拿其中一本去驳另一本。

先说认为居民收入占比偏低、消费被收入拖住的一方。他们的证据大致有四条。第一，就是前面这个43.5%：按住户调查口径，居民人均可支配收入还不到人均GDP的一半。第二，居民消费占GDP的比重偏低。国家金融与发展实验室的研究者殷剑峰在2023年的一篇文章里算过，2012至2021年中国居民消费率约38%，比世界平均水平低18个百分点，比中高收入国家低9个百分点。第三，居民在国民总收入里分到的比例，与成熟经济体相比不高：他用资金流量表算出，2001至2020年中国居民部门可支配收入占国民可支配收入平均约61%，美国同期是76%；2012至2020年，政府和企业两个部门拿走的比例，中国约为20%和19%，美国约为9%和16%。第四，居民的财产收入偏少：有分析指出，2022年中国居民财产净收入占GDP3.2%，38个国家平均是6.2%，而且中国居民的财产收入里76.2%来自利息，只有10.2%来自分红。一个把钱存在银行吃利息的人，和一个持有企业股份分享利润的人，在经济增长里的位置是不一样的。

再说认为居民收入占比并不低的一方。他们同样有扎实的证据。第一，按资金流量表口径，居民部门可支配收入占GDP约60%，略高于38个国家平均的58.2%（东吴证券研究团队用2022年数据比较的结果）；至于2025年，按这个口径的精确读数本书没有取到（见前），能确认的只是六成上下的量级。第二，劳动者报酬占GDP的比重并不低：殷剑峰在自己的样本里（2010至2019年）算出的劳动报酬占比为57%，高于其余11个国家，仅低于英国、美国、法国和德国，在中国、日本、韩国和金砖国家里是最高的。这是2010至2019年的样本，不是今天的读数，用它只能说明劳动份额在国际比较里并不垫底，不能说明现在的变化方向。第三，他还给出了一个很有说服力的对照：墨西哥的劳动报酬占比约37%，巴西略低于中国，可是两国居民消费占GDP的比重都在64%上下。如果劳动份额低是消费不振的原因，墨西哥的消费就该比中国更弱，事实却相反。因此他的结论是，劳动报酬占比不是居民“没钱”的原因。需要提醒的是，这位研究者本人并不简单地属于哪一方：他认为劳动份额不低，却同时认为居民在国民收入里的整体份额低于美国，并把政府部门拿得偏多看作根本症结，结论是居民不消费不是吝啬，而是收入不足。可见这场争论并不是非黑即白的两派，同一个人的证据，会同时出现在两边的账上。

为什么同一个经济体能算出43.5%和六成上下这两个差得很远的数？这件事并不是今年才有。财经评论人李迅雷在2021年的一篇文章里算过：2019年，按住户调查的人均可支配收入乘以总人口再除以GDP，约为44.7%；而资金流量表里居民部门的可支配收入是59.37万亿元，占GDP的约60.2%。两个数字相差十五六个百分点，与今天的43.5%对六成上下几乎是同一个缝。他估算，要把前一个数补到后一个数，居民可支配收入得再多出约15万亿元，大致相当于当年全国的税收收入。对这个缝，他给出的解释主要是调查数据的质量：有一部分高收入家庭可能没有如实申报。东吴证券的研究团队给出的是同一个缝的另一种量法：以2022年为例，微观调查口径的居民收入比宏观口径少约20万亿元，两者占比相差约17个百分点，二者不宜直接比较。国家统计局的说法则在另一头：住户调查在全国抽选约16万户记账，要求全国居民人均可支配收入的抽样误差小于1%，而且居民可支配收入里已经包括了自有住房折算租金。两方并没有互相驳倒对方，一个争的是抽样调查能不能抓到最高收入的那一小群人，一个守的是抽样本身的科学性。除此之外，两本账的口径也有差别：住户调查记的是抽中的家庭，资金流量表记的是居民这个部门；差别落在哪些具体项目上、各占多少，本书没有找到公开的逐项对账，不作量化。再加上争论里的数字年份、样本期和比较对象并不一致，有的是2025年，有的是2022年，有的是2001至2020年的平均，有的拿美国比，有的拿38国平均比，把它们摆在一起，天然会有出入。所以，43.5%不是“真相”，六成上下也不是“更真的真相”，只是同一桩事情的两种记法：一种记的是抽中家庭报上来的钱，另一种记的是居民部门名下流转的钱。

这个缝对本书的论证意味着什么，值得单独说一句。如果缝主要来自高收入家庭的漏报，那么真实的收入分布比公布的更加分散，平均数更高，中位数与平均数的距离更大，这与本章后面要下的“分得不均”的判断同向；如果缝主要来自两本账的口径，那么它与分配无关，只说明居民部门的整体份额没有那么低。两种可能下，本书的判断都不需要靠43.5%去支撑，也不会被六成上下的口径推翻，这正是本书在份额高低上不押注、只在分布与稳定上下判断的原因。

先看两方对彼此的回应。偏低说会回答：劳动报酬占比不低，不等于居民到手的钱不少，因为劳动报酬要先经过企业利润、政府税费和各项缴费，才变成可支配收入，殷剑峰把症结放在政府部门拿得偏多，就是这个思路。并不低说会回答：住户调查口径本来就比资金流量表口径低十几个百分点，拿43.5%去和别国六成上下的数字

比，等于拿两把尺子比一个东西，结论自然偏低。两个回应都不是无理取闹，也都没有把对方驳倒。

公允地说，两方各有自己的软肋。“偏低说”的软肋在比较对象：美国的居民收入份额和消费倾向都很高，但美国的高消费同时伴随着居民高负债和低储蓄，把它当作标准答案，等于默认“高消费就是好状态”；而且拿43.5%去和别国的60%相比，两者记账方法不同，本身就不公平。“并不低说”的软肋则在于，份额不低并不等于消费不低：同样是六成的居民收入，装进钱包之后能不能变成餐桌上的消费，取决于家庭的预期和收入的分布。一个只证明了份额的论证，没有回答消费为什么上不去，而这恰恰是猪肉卖不动的那个问题。两方都有理，都没把话说完。

把两边的证据并排放好之后，有一个现象值得注意：两方说的其实并不矛盾。“偏低说”最强的证据，是居民消费占GDP的比重低、消费倾向低；“并不低说”最强的证据，是居民收入占GDP的比重与国际平均相当、劳动报酬占比不低。这两件事可以同时成立——收入份额和国际平均差不多，消费份额却明显偏低，那么钱是在“收入变成消费”的这一步漏掉的。62%对92.3%的消费倾向差距，正是这个漏口的大小。至于为什么收入不肯变成消费，两派给出的答案各不相同：有人归因于社会保障和预期，有人归因于财产收入渠道狭窄，还有人归因于收入集中在储蓄倾向更高的人手里。这些解释并不互相排斥，而且它们有一个共同的落点——不在“分得多少”，而在“分给了谁、拿到手的钱稳不稳”。这就把争论带到了本书要下判断的地方。

对于普通读者来说，以后再遇到“居民收入占比到底高不高”的说法，可以随手问四个问题，不必在两种数字之间站队。第一，这个数字出自哪一本账：住户调查、资金流量表，还是GDP核算？第二，说的是哪一年，或者哪一段时间的平均？第三，拿谁来比：拿美国比，拿38个国家的平均比，还是拿中国自己前几年比？第四，除的是什么：是人均，还是总量？这四个问题问完，大部分看似针锋相对的数字就会各归其位，剩下真正的分歧，才是值得争论的。比如说，当有人拿43.5%对着六成上下的数字喊“统计局的数字有水分”时，问一句“你是拿哪一本账对哪一本账”，往往就能让争吵降温。本书采取的态度是：两本账都引用，两本账的局限都写明，不在份额的高低上押注。

用一个家宴的比方来结束这一节。一桌酒席十个人，有人说“这桌上的菜，我们家分了六成，不算少”，有人说“我们家只分到四成多，太少了”。两个人说的可能都

是真的，因为一个量的是端到桌上的所有菜，一个量的是真正夹到自己碗里的菜。但是两个人都没有回答另一个问题：这六成菜，是摆在了每个人面前，还是摆在了离主宾最近的那几个人面前？对一个靠每天吃肉来支撑的价格回路来说，这才是要紧的问题，因为吃肉的是十张嘴，不是一个平均数。

四、本书的判断：断点不在分得少，而在分得不均、分得不稳

现在可以把前面三节的材料合起来，下一个判断了。本书的判断是：需求这一头的断点，更可能落在分得不均、分得不稳上，而不是份额的高低。至于“分得少”的那一半争论，本书不下结论。43.5%和六成上下哪个更接近事实，取决于记账的方法，学界还会继续争下去；而且即便取资金流量表口径下的六成上下，也只说明居民这个“部门”的整体份额不低，说不出这个部门里的每一个人是不是都吃上了肉。判断一条价格回路能不能转起来，要看的不是部门的账，而是边际上那些人的账。

先说“不均”。证据是前面已经看到的几组数字：全国居民收入的中位数只有平均数的八成三上下；2025年按五等份分组，收入最低的一组人均可支配收入是10150元，最高的一组是103778元，相差约10.2倍；五组里有三组（10150元、22702元、35536元）低于全国平均的43377元，只有中间偏上和最高两组高于平均数。被称作“平均”的那个水平，在五组人里只有两组站得到。这个格局当然不是2026年才出现的，但它决定了一件事：GDP每增长一个百分点，落进每一个组的钱并不一样多，而每一个组把多出来的钱花在哪里，更是天差地别。一个月多拿一千块的人，如果原本一个月就能顿顿吃肉，那多出来的钱大概去了旅行、教育或者存款，一块猪肉也不会多买；一个月多拿一千块、而原本一直在计较一斤肉十块钱还是十二块钱的人，多出来的钱里，会有相当一部分变成餐桌上的肉。经济学里的恩格尔定律讲的是同一个方向：收入越低的家庭，花在吃上的钱占全部开销的比重越大，所以多出来的钱也更容易先落到饭桌上。猪肉需求的“增量”，主要躺在收入队伍的中下段，而不是顶端。这是一个有道理、但需要数据检验的判断：检验的方法，是看分组的食品和肉类支出对收入变化的反应，这一点在后面几章还会回到。

用一个更贴近菜市场的算术，可以看出这10.2倍的分量。同样是每周多买一斤十块钱的猪肉，一个月多花约40元：最低一组人均可支配收入10150元，折合每月约846

元，这40元占到4.7%；最高一组103778元，折合每月约8648元，这40元只占0.5%。对前一类人来说，多买一斤肉是需要在预算里腾挪的决定，要和房租、药费、孩子的开销一起排队；对后一类人来说，这笔钱小到不会被注意。价格下降两块钱，对前者是实实在在的空间，对后者什么也不是；可是前者能不能把这点空间变成多买的肉，又取决于上面讲过的“稳不稳”。这里的数字是作者用五等份的组均值做的说明性算术，不是对某一类家庭的测量。

再换一个角度：设想一个月入三万的家庭和一个月入三千的家庭，今年收入都涨了5%，前者每月多1500元，后者多150元。前者的肉早已吃够，新增收入的绝大部分用在别处，真正多出来的猪肉消费可能只有二三十元；后者的新增收入里，猪肉所占的份额要高得多。这里的数字全是设想，要说明的只是一个朴素的道理：同样的5%，落在不同的家庭，对猪肉需求的拉动力可以差几倍。平均数告诉你总共增长了多少，却不告诉你增量落在谁的手里。

还要补一句：中位数也只是一块路标，并不等于“边际上的那张嘴”。2025年全国居民的中位数是36231元，大致落在五等份里的第三组（组均值35536元）；而最有可能因为猪肉降价就多吃几顿的人，更可能在第一组和第二组，那两组的人均可支配收入分别是10150元和22702元，折合每月约846元和1892元。如果说平均数过于乐观，那么中位数对最需要被价格牵动的那些人来说，仍然偏高。这是一个推断，不是测量，因为目前没有公开数字把各收入组的猪肉购买量分开；这也是第十八章谈判据时，要强调“弹性应当出现在收入队伍下半段的家庭身上”的原因。

再说“不稳”。收入的高低是一回事，收入靠不靠得住是另一回事。统计口径之外还站着两三亿灵活就业者（口径见第十四章），他们不在城镇单位工资的统计范围内，收入没有固定的发放日期，也没有稳定的预期。养猪的人本身就是最典型的例子：2021年湖南生猪出栏均价在1月20日是每公斤38.63元，到4月12日下跌了12.91元，一个季度不到，价格掉了三分之一。一个农户的年收入，可能在不到三个月里就由丰收变成亏本。收入这样起伏，家里的肉就不敢买得太随意，消费倾向62%对92.3%的差距，也许有一部分正是“不稳”留下的痕迹（这是推断，不是测量）。这些在第十四章、第十五章已经分别展开，这里不重复，只借用它们的结论：一个家庭的收入越不确定，它越倾向于把增量存起来，而不是花掉。

把“不均”和“不稳”放在一起，就可以重新回答本章标题里的问题。GDP与居民收入的平均数挂着钩：总量涨，平均数涨。与中位数的联系松了一圈：多数人的收入在涨，涨得慢一些。与消费的联系又松了一圈：钱涨了，花得更少。再往下是离得最远的一端，也就是养猪人自己：第十三章讲过，按不变价格计算的农林牧渔业增加值增长3.9%，国家统计局把它称作畜牧业向好发展，同一年里养猪户却正在经历扣除物价后的价格与猪粮比都创二十年之最的一年。所谓“脱钩”，说的不是多数人的收入下降了，而是增长的速度在这条链子上一环一环地变慢，越是靠近需要吃肉的那张嘴，越是松。

需要说明，本书并不因此贬低平均数。平均数是宏观分析最基本的工具，一个国家的人均收入从几千元涨到四万多元，这是真实的、了不起的进步，没有人能够否认。拿平均数去衡量总体的富裕程度，没有问题；出问题的是拿平均数去推断某一个具体商品的需求会怎样，尤其是拿它去推断一种“靠中下段人群每天少量购买”撑起来的商品。就像拿全省的平均降雨量去判断某一块旱地的收成，数字没有错，用法错了。GDP与平均数同行，表明蛋糕确实在变大；中位数、消费和猪价告诉我们的则是，这块蛋糕里被切给吃肉的那些人的部分，增长得没有那么快。

这个判断需要面对几种合理的反驳，本书逐条回答。第一种反驳是：城乡差距其实在缩小。这是事实。2026年前三季度农村居民人均可支配收入实际增长5.6%，城镇是3.6%，城乡收入比由去年同期的2.43降到了2.39，说明至少在这一条线上，差距是向好的方向走的。本书不否认，也不主张全国范围内的差距在急剧拉大；本书的主张更朴素：在现在这个差距的水平上，平均数增长的含金量，对于猪肉这种每天消耗的商品来说，是打了折扣的。第二种反驳是：中位数同样在增长，名义增速仍然高于物价涨幅，普通人的购买力并没有倒退。这也是事实，前一节已经承认。第三种反驳是：猪肉卖不动，可能根本不是收入问题，而是吃饱了、吃腻了，或者换成了牛羊禽。这一点在第十一、十二章已经作过讨论，本书不主张收入结构是唯一原因，只主张它是让需求这只手失灵的主要原因之一：便宜到二十年来最低本该换来更多的消费，现在却没有换来，吃饱、吃腻与替代都可能占一部分，而收入的分布与稳定，是其中证据链最完整的一环（这一点同样可以被后面的读数检验）。

回头看，第四编走过的是一条由远及近的路。第十三章说明了GDP这把尺子数的是猪的头数而不是养猪人的钱；第十四章把人群按收入和确定性分成了两个世界；第

十五章走到工地和外卖站，看了吃肉的嘴究竟长在什么地方；这一章则把视线拉回全国的收入分布，指出增长与平均数的紧密挂钩，并不意味着增长流到了每一张嘴边。四章合起来，讲的是同一件事：猪价回路的需求一端之所以松脱，根子不在总量，而在总量落地的方式。下面一编要做的，是把这个判断变成可以天天读的东西。

最后，说明这个判断怎样才能被推翻，因为一个无法被检验的判断不值得相信。如果未来若干个季度里，中位数的增速持续追上平均数，消费倾向有所回升，而猪价低位时大众的猪肉消费仍然对价格毫无反应，那么本书的“收入结构说”就被削弱了，需要另找原因。反过来，如果中位数追上、消费回升，猪肉的鲜销和消费量也随之回暖，那就是回路修复的信号。无论哪一种结果，都需要一套可以逐月、逐季读取的指标，而不是只盯着GDP或者平均数。既然这两把尺子读不出体制外大众的饭碗，那么，该读什么？第五编给出的回答出人意料地近：就在那头猪身上。

本章资料来源

1. 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
2. 国家统计局，《吴伟：前三季度居民收入和消费支出稳定增长》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965631.html
3. 国家统计局，《郑学工：前三季度经济运行总体平稳、向新向优》，2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965647.html
4. 国家统计局，《前三季度经济运行总体平稳　高质量发展取得新成效》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965618.html
5. 国家统计局，《2025年前三季度居民收入和消费支出情况》，2025年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202510/t20251020_1961604.html
6. 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202601/t20260119_1962321.html
7. 国家统计局，《张毅：居民收入与经济增长同步 消费支出保持平稳增长》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202601/t20260119_1962340.html
8. 国家统计局，《中华人民共和国2025年国民经济和社会发展统计公报》，2026年2月28日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202602/t20260228_1962662.html
9. 扬子晚报（转引央视新闻客户端），《视频丨GDP增长5.0%！2025年国内生产总值1401879亿元》，2026年2月28日。https://www.yzwb.net/news/yw/202602/t20260228_326363.html
10. 界面新闻，《人均可支配收入超4.3万元，消费支出占比第二是居住，统计公报提到这些关键数据》，2026年2月28日。https://m.jiemian.com/article/14049006.html

11. 华尔街见闻（转载东吴证券研究团队文章），《基于38个国家的比较：为何我国消费率偏低》，2025年5月12日。https://wallstreetcn.com/articles/3746907
12. 第一财经，《为什么中国人不消费？》（殷剑峰），2023年1月12日。https://www.yicai.com/news/101648517.html
13. 一财网，《从指标异常角度探讨共同富裕的路径》（李迅雷），2021年8月26日。https://www.yicai.com/news/101152856.html
14. 国家统计局，《中国统计年鉴2017》“简要说明”（住户调查抽样方案），2017年。https://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2017/html/sm06.htm
15. 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》，2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
16. 南海今日报，《“二师兄”掉价了》，2021年4月21日。https://szb.nanhaitoday.com/epaper/zjsb/html/2021-04/21/content_5612.htm （引湖南省畜禽产品价格监测：2021年1月20日全省生猪出栏均价每公斤38.63元，至4月12日下跌12.91元）

第五编　判断：读懂一个不再周的周期

诊断之后，本书不开药方，只给读法与判据。这一编先把猪价当作体制外收入的读数，整理出一张读数卡：哪些数该看，哪些数不该再迷信；再给出四条可观测、可检验的判据，回答怎样才算增长重新流到了吃肉的嘴里。终章则在两种未来之间，写下各自会出现的信号和本书自己的证伪条件。

第十七章　猪价作为体制外收入的读数：一套新的观测法

2026年10月19日，国家统计局公布了前三季度的国民经济数据。这个季度在9月30日就结束了，数据却要等将近三个星期才出来，而且在以后的年度核算中，还可能被修订。同一时间，湖南的一个养猪场里，场长每天早晨起床后做的第一件事，是看一眼当天的收猪价；城郊的菜市场里，肉摊主每天收摊时都清楚今天卖了几扇、剩了几斤。这些人不读统计公报，可是他们每天都在读一组数字：价格。这是一个典型化的场景，并非某个具体的人，但它指出了一个事实：关于大众饭碗的消息，最早、最频繁到达的地方，不在统计局，而在菜市场和猪场。

上一章结束时留下了一个问题：GDP和居民收入的平均数，都读不出体制外大众的饭碗到底端得稳不稳，那么该读什么？本章的回答有点出人意料——猪价本身，加上围绕猪价的几组配套数字。这不是说猪价比统计局的数字更权威，更不是说可以拿它取代官方统计。它的价值只在于，在统计数字还没出来的时候，它已经在说话了；而且它说话的方式，比许多宏观指标更难被平滑、被粉饰、被口径所左右。本章不开政策药方，也不提供任何投资建议，只做三件事：说明猪价为什么能当读数；把散在前面各章的观测办法收成七组读数，给每一组定下固定的名字和顺序；最后做出一张每月、每季度都能填写的“读数卡”。后面的第十八章和终章引用读数时，一律照本章的叫法。

一、为什么猪价能更早、更真地照出体制外的饭碗

先说“更早”。GDP是季度数据，居民收入也是季度数据；经济运行的月度指标要到次月中旬才出来；而猪价是每天都有的，农业农村部每周发布一次监测价格，市

场上的行情软件则是实时的。对于一个变化很快的生活场景来说，三个星期的滞后不算短。2026年4月中旬，全国生猪出栏均价触及每公斤8.67元，这是扣除物价之后二十年来的最低（名义价格上，2006年谷底的6.76元更低，只是折成今天的钱约合10.3元，口径见第一章）；中国养猪网的外三元均价，7月8日回升到11.35元，10月14日又落回9.99元。这一整个起落过程，只用了半年，在季度数据里不过是两三行。假如一个人要靠季度公报来感知饭碗的松紧，他等到消息的时候，那碗饭可能早就凉了。

把时间点摆在一起，更清楚。4月中旬，猪价已经触及最低；二季度的居民收入和消费数据，按统计局的惯例要到7月中旬前后才出来，前三季度的完整数字则到10月19日才公布：社会消费品零售总额增长1.1%，餐饮收入增长2.4%，居民人均消费支出实际增长2.7%。两边讲的是同一个方向的故事，只不过价格早说了好几个月。当然，不能由此说猪价“预测”了什么，也不能把先后顺序当作因果；但至少可以说，一个养殖户如果只等季度公报来告诉他大众的钱包松紧，得到消息的时候，早已经交过了几个月的学费。

再说“更真”。统计数字有一个常被忽略的特点：它是被定义出来的。GDP按什么价格算、居民收入包括哪几项、调查抽哪些人，这些都是核算者按一套规则做出的选择，规则本身未必有错，但结果难免被规则塑形。本书在第十三章看到，按不变价格计算的农林牧渔业增加值增长3.9%，与养猪户经历价格、猪粮比和相对工资都是二十年之最的一年同时成立，原因就是核算数的是产量，价格被扣掉了。而价格不一样。猪价是千千万万次买卖的结果：卖的一方带着成本，买的一方带着钱包，没有人能够替他们“报告”一个价格，也没有人能把一个价格“修订”成另一个价格。一个人到菜市场买肉，肉摊的价牌上写十块，他嫌贵就少买，嫌便宜就多买，这个动作本身就是一次投票。

价格的“真”，还有一个更朴素的来源：它是用真金白银投出来的票。统计调查可以回答“你觉得自己的收入怎么样”，也可以回答“你今年计划花多少钱”，但回答的人没有为答案付出代价；而菜市场里的每一次购买，都是实打实地从口袋里掏出去的钱。一个主妇站在摊前，拿起一块五花肉又放下，换成了便宜些的前腿，她没有填任何表格，却留下了比问卷更诚实的记录。无数个这样的动作加起来，才是肉价和销量背后的真实需求。

公允地说，猪价也不是一面毫无扭曲的镜子。它至少受到三类因素的干扰。其一，政府的收储、产能调控和对大型企业提出的“四个带头”，会直接影响供给，从而影响价格，这在第七章已经讲过；其二，期货市场的预期和资本的情绪，会让现货价格暂时偏离大众的真实需求；其三，大型养殖集团为了等行情而压栏、二次育肥，也会让价格的短期波动脱离当下的消费。所以，猪价是一个“嘈杂但坦率”的信号：嘈杂，是因为里面混着许多供给侧的噪音；坦率，是因为它不是谁填报出来的——大家愿意花多少钱买这块肉，价格里总有一份是真金白银投出来的。

为什么偏偏是猪肉，而不是别的商品？这里有一个很实际的原因：猪肉是一种几乎每个家庭每天都要考虑买不买、买多少的商品。买房子、买汽车是一辈子的大事，决策周期以年计；买肉是每天的小事，一个家庭的钱包稍微紧一点，晚饭桌上的肉就会立刻少一块。越是每天发生、越是随手可调的消费，就越能灵敏地反映一个家庭口袋的松紧。国际市场上有人把铜叫作“铜博士”，因为铜用在工业的各个角落，铜价的涨落往往先于工业景气的变化。同样的道理，猪肉在中国人的餐桌上扮演着类似的角色，只不过它量的不是工厂的订单，而是中下游家庭的菜篮子。

还有一层更关键的原因：猪价两头站着的，恰好是体制外的人。卖猪的一头，是几百万的中小养殖户和各类规模企业，他们的收入全靠市场，没有编制，没有保底；买肉的一头，是千家万户的普通家庭，其中最能“多吃一块”或“少买一斤”的那些，正是第十四、十五章里反复出现的体制外大众。体制内收入稳定的人，肉早就吃够了，价格涨涨跌跌，对他们的餐桌影响不大；真正随价格和收入而增减的，是边际上的那些嘴。猪价就是这两头的人在每个清晨讨价还价的结果，因此，它可以被当作体制外收入的一个读数：不是唯一的，也不是不带杂音的，但离这群人的锅碗瓢盆很近。

还有一层推理，是猪价作为“读数”最有力的地方。猪价下跌，对买肉的人来说本是一件好事：同样的钱可以买到更多的肉。一个正常运转的市场里，价格降了，买的人会多起来，价格自己就会止跌。如果价格已经跌到了扣除物价后二十年来的最低，买的人却没有明显多起来，那么至少说明这些买家的约束不只在价格：可能在钱包里，在对未来的预期里，在他们已经吃够了的肚子里；也可能是批发价的下跌根本没有传到案板前（读数二），或者被更便宜的鸡肉分走了（读数四）。要分清是哪一

种，得靠下一节的合读。也就是说，价格不动的那一刻，恰恰是最有信息的那一刻。猪价低迷不是需要被解释的“结果”，而是一个探针，探到了价格以外的约束。

当然，要避免走向另一个极端。猪价把供给和需求混在一起，一次价格下跌，可能是需求变弱，也可能只是猪养多了。2019年猪价冲上历史最高点，主要是疫病打掉了供给，并不是那一年大家突然富了。所以，不能把猪价当作诊断书，只能把它当作一个信号灯：它亮了，提醒你去看别的数字；但要看清到底是供给的问题还是需求的问题，必须把它和另外几组数字放在一起合读。这就是下一节要做的事。

二、七组读数：四组看需求这只手，三组看供给这只手

猪价是信号灯，灯亮了之后看什么？前面各章其实已经陆续摆出了一些办法：第四章先摆出老养猪人脑子里的三个读数——母猪、仔猪价格和猪粮比，又说明母猪这支温度计为什么不够用，第五章提出要看负债率和融资环境，第六章提醒母猪头数要和每头母猪的产出、出栏体重放在一起读，第十章盯着鲜销率、冻库和价差，第十一章列出了两种解读各自的预言，第十六章讲了中位数和平均数。这些办法散在不同的章节里，各有各的名字，读者真要用的时候，难免手忙脚乱。本节把它们收成七组读数，每组固定一个名字、一个顺序：读数一，鲜销率与冻库；读数二，生猪与猪肉价差；读数三，中位数与平均数之差；读数四，禽猪替代；读数五，猪粮比；读数六，供给三数；读数七，资金钟读数。

七组读数分别对应第三章讲过的回路的两只手。前四组量的是需求这只手有没有力气：吃进去了没有，价格有没有传到餐桌，谁在吃，吃的是什么肉。后三组量的是供给这只手有没有退：养的人亏得有多深，供给到底有多大，还能撑多久。七组都是公开的，都可以每周、每月或每季度更新，也都有自己的盲区，所以必须合起来读，任何一组单独拿出来下结论，都可能读歪。

读数一是鲜销率与冻库。屠宰企业把猪宰了之后，分成两条去路：一条是当天或近几天就卖出去的鲜品，一条是进冷库存起来的冻品。鲜销率量的是前一条路的占比，冻品库容率量的是冷库被占用了多少。打个比方，超市的冷柜里摆多少肉、每天卖掉多少，是鲜销；仓库里一箱一箱码着的，是库存。2026年6月第24周，屠宰企业的鲜销率是81.14%，同比约低7个百分点；冻品库容率是32.32%，同比约高15个百分

点（数据来自钢联和瑞达期货的整理，周报原文写作“下滑7.01%”“上涨14.98%”，本书按百分点理解）。后续各期没有明显好转：7月初第27周是80.58%和33.08%；8月下旬第34周是81.38%和32.56%，周报写的同比差距仍是五个多百分点和约15个百分点。读这两个数的办法是看它们是否反向同步：鲜销下降而冻库上升，说明猪杀出来了，却没有被当下的嘴吃掉。

读这一组要留三个心眼。一是鲜销率有强烈的季节性，春节前自然升高，所以只能做同比，不能拿旺季比淡季。二是冻库的升高并非全部来自“卖不动”，企业为了等行情而囤货，或者政府收储，也会把库容率垫高。三是这两个数在定义上近乎互补，出厂的肉总共就那么多，多冻进去一份，走鲜品的比重就必然少一份，所以二者同向变化，一半是定义使然，不能当作两位独立的证人。真正的旁证在别处：屠宰企业的开工率。瑞达的周报同时记录，第26周开工率31.89%，同比高约4个百分点，第34周30.17%，同比仍高1.46个百分点，说明工厂并没有因为销路不畅而减产，猪在照常杀。

不妨用一个典型化的屠宰厂把这两个数讲得更具体。假设一家工厂每天宰1000头猪，去年同期鲜销率约88%，大约有120头猪当天转入冷库；今年鲜销率81%左右，进冷库的就变成了190头上下。看上去只是几个百分点的变化，落到工厂的日常里，就是每天多出70头猪的冻肉，一个月就是两千多头。冻肉不会凭空消失，它要么等到未来的某一天慢慢卖掉，要么继续压在库里，成为压在后面价格上的一块石头。这就是为什么观察者对冻品库容率格外在意：它是一笔看不见的、记在未来账上的供给。

读数二是生猪与猪肉价差。以农业农村部公布的10月5日至11日这一周为例：500个县级集贸市场和收购点的活猪均价是每公斤11.07元，200个批发市场的猪肉均价是每公斤15.92元，集贸市场的猪肉零售价是每公斤20.98元。换成一斤，是活猪5块5，批发8块，菜市场10块5。从活猪到菜市场的案板，价格差不多翻了一倍，具体是1.9倍。第十章已经分析过这条价差的去向，这里只讲读法：价差本身会长期存在，因为活猪要去掉头蹄下水，还要承担屠宰、运输、冷链、摊位和损耗；真正有信息量的是价差的变化。同一个监测口径下往前数四周，9月7日至13日，三个价格是11.54元、16.28元和21.22元，倍数约1.84。四周里，活猪价跌了4.1%，集贸市场的猪肉只跌了1.1%，倍数从1.84放大到1.90。方向不大，却是个清楚的例子：上游继续跌，下游纹丝不动的时候，倍数就会悄悄变大。

倍数怎么解读？如果活猪价格继续下跌，而零售价纹丝不动，倍数不断拉大，说明便宜没有传到大众手里，或者传到了也没有变成多吃；如果零售价追着活猪价快速下降，倍数缩小，说明降价终于抵达了餐桌，接下来要观察销量有没有跟着起来。需要提醒的是，不同统计口径的活猪价不能混用，比如这里的11.07元是农业农村部的县级监测价，和本书其他章节引用的外三元均价9.99元是两个系列，比较时必须用同一个系列。

价差这一组数字，最容易被读成一桩指控：既然活猪只有5块5一斤，菜市场卖到10块5，中间一定有人赚了黑心钱。本书不这样读。价差里装着屠宰的费用、冷链和运输的成本、摊位的租金、损耗和每个环节正常的利润，哪一块是合理的、哪一块是过多的，没有分环节的成本数据就无从判断。读数卡要做的只是记录这条价差的变化趋势，并提醒读者留意：当生产端价格大幅下跌时，下游的价格是否随之调整，调整了多少。这是一个需要数据而非情绪回答的问题，第十章已经对此作了审慎的分析。

读数三是中位数与平均数之差，也就是上一章的主角。这个数每个季度公布一次：2026年前三季度，中位数28388元，是平均数34230元的82.9%；2025年全年是83.5%（36231元对43377元）；2025年全年城镇是90.5%，农村是84.7%。读法也很直接：这个比例上升，说明站在队伍中间的人在追赶平均数；下降，说明分化在加深。有一处必须讲清楚：前三季度与全年含有不同的季节因素，82.9%和83.5%（全年）不能直接当趋势去比。能比的是同一时段：2025年前三季度，中位数27149元，平均数32509元，比例也是83.5%，到今年前三季度降到82.9%，同期掉了0.6个百分点。更有用的是看两者的增速之差：2025年前三季度平均数名义增长5.1%、中位数4.5%，2026年前三季度平均数名义增长5.3%、中位数4.6%；统计局公布的中位数增速按名义口径，若按平均数名义与实际之间0.9个百分点的差，粗略折成实际增速，中位数约为3.7%，这是作者的推算，不是统计局公布的数字。连续几个季度这个缺口收窄甚至反转，才算得上信号。它的盲区也要说明：这是抽样调查的结果，单个季度的小幅跳动不能当作趋势，而且它不分体制内外。

把这个比例放进猪肉的语境里，意思是这样的：猪价每一次下跌，能不能引来更多的购买，取决于有多少家庭处在“愿意多吃、只是之前买不起”的位置上。收入中位数与平均数的距离越大，处在这个位置上的家庭就越多，却又越是没有余裕。所以这个比例不是一个孤立的收入指标，而是对猪肉需求弹性的一个间接度量：缺口大，

说明“想吃而没钱”的人多，价格下降时本应产生更大的需求反应；若价格大幅下降而需求仍不起反应，则要追问这些人的收入是否稳定，还是预防性储蓄捂住了钱包。

读数四是禽猪替代，也就是各类肉之间的此消彼长。2026年上半年，猪肉产量增长3.3%，牛肉下降1.0%，羊肉下降3.9%，禽肉增长9.4%，肉类总产量增长4.3%。禽肉是眼下所有肉中最便宜、也增长最快的一种。再看价格：9月上旬，白羽肉鸡的毛鸡均价在每斤3.28元左右（钢联监测），卓创资讯的监测显示9月8日一度跌到3.11元的年内低点；同一个月，全国外三元生猪的月均价是每公斤10.74元（卓创资讯），合每斤5.4元上下。活鸡和活猪的出肉率并不相同，只能粗略比较，毛猪每斤大约贵出六成多。有意思的是，据钢联的行业分析，9月的鸡肉市场“金九银十”落空，低价的猪肉反过来挤占了鸡肉的需求。这提醒读者，替代关系是双向的，要同时看量与价：猪肉降价把一部分需求从鸡肉抢了回来，说明价格在起作用；但肉类总量与禽肉增速又说明，大众的肉盘子正在向更便宜的蛋白质倾斜，很可能是在“省着吃”，而不是“放开吃”。同样需要小心的是，禽肉增长有供给侧的原因，2026年全国白羽肉鸡屠宰产能设计新增了498万羽每天，鸡肉多，未必全是因为人们爱吃。

用一个家庭的菜单来理解这一组数字会更直观。设想湖南某个县城的一户三口之家（典型化的设想），过去每周有五顿饭要见到猪肉，今年猪肉每斤只要十块出头，他们没有多买，反而把其中两顿换成了鸡肉、鸭肉或者鸡蛋。这样的调整，不是因为猪肉贵了，而是因为在这个家庭的账本上，哪怕十块钱一斤的猪肉，仍然有更便宜的选择。这种“便宜了仍然在换”的行为，是肉价与收入关系里很有价值的线索：它说明家庭在做的是比价，而不是放开了吃。第十一章列过一张预言对照表，需求疲软说预言“鸡肉同样卖不动”，结构替代说预言“鸡肉卖得更好”；把禽肉增速、毛鸡与毛猪的比价放在一起看，就是在偷看千千万万个这样的菜单，去核对那张表里的哪一行。

读数五是猪粮比，即猪价与玉米价格之比，6:1大致是盈亏平衡点，低于5:1普遍亏损，低于4:1就是深度亏损的极端区间。猪粮比有三类口径，读的时候不能混用。第一类是官方公布的全国大中城市猪粮比：据媒体报道，2026年4月创下该指标的历史新低，其中4月4日的读数是4.23（这只是那一天的读数，不是4月的最低值），6月24日再度逼近，是3.88。第二类是地方报道的口径，例如7月16日湖北的报道是4.37，说明此后有所回升、仍在5以下，但它与官方的全国数字不是同一个系列，不宜接在一条线上。第三类是作者的粗算：湖南眼下按每公斤8.6元的毛猪和每公斤2.43元的玉

米，大约是3.5；以全国外三元均价9.99元除以玉米集贸均价2.43元，全国约4.1，这两个都不是官方口径，用的时候要分开。对照一下过去：2021年9月和2023年初，猪粮比只是刚刚跌破5，就触发了一级预警和收储。它量的是养殖这一头的苦不苦，与需求只有间接关系；真正的用处是与别的读数合读——如果猪粮比长期很低，母猪淘汰却没有加快，那说明“亏而不退”仍在继续。它的盲区在于只算了玉米，没算豆粕、仔猪、人工和财务费用；规模场与散户的成本也并不在一条线上。

读数六是供给三数：能繁母猪存栏、每头母猪的产出、出栏均重。过去的养猪人和分析师只数第一个，因为母猪决定十个月后的出栏，数母猪就是在预告未来的供给。这个办法在第四章已经被证明不够用了：2026年三季度末，全国能繁母猪存栏降到3602万头，同比降10.7%、环比降4.7%，相当于新正常保有量3750万头的96.1%，比2024年11月的本轮高点4080万头少了约一成二；可是同一个前三季度，生猪出栏还增长了1.4%，猪肉产量增长3.2%，价格依旧在10元上下徘徊。原因就在后两个数里。第六章讲过，行业平均每头母猪一年断奶的仔猪数，按申万宏源的序列，从2021年的18.3头升到2023年的22.7头、2025年的24.3头；折成最终出栏的MSY，2025年约16.9头（中国农业科学院朱增勇等人的测算），据他们估算比上年提升了0.5头上下。这0.5头相当于少养多少母猪，有两种算法：按专家的经验换算，和按出栏头数推算，结果落在约75万头到120万头之间；当年实际净减的约117万头也在这个区间之内。这是粗算，只取方向，不取精确值；出栏均重也回升到125公斤附近，同样一头猪背后的肉更多了。

所以供给三数要同时记，也要同时读：母猪减得多，每头母猪的产出在升，每头猪的重量也在升，三者可以互相抵消，只有三个数同时往收缩的方向走，才算供给真的在收。再加两个辅助的小窗口。一个是仔猪价格：仔猪是明年的“原料”，补栏的人少了，仔猪价就会往下掉，10月中旬7公斤的仔猪每头约100元，比9月底下降了近23%，说明想补栏的人确实在减少。另一个是谁在减：钢联对样本场的抽样显示，2026年7月，123家规模场的能繁母猪存栏同比降5.53%，85家中小散样本场降了8.87%，后者降得更快。这和第六章的判断相吻合：真正的退出，多半发生在产量占比较小的中小场，而产量占比很大的大企业降得慢。需要补一句，85家中小散样本场合计只有十六万头上下的母猪，样本很小，只能看方向。母猪存栏因此是“半个读数”：仍然值得看，但必须和另外两个数、两个小窗口放在一起，才构成一幅完整的画

面。好比只数食堂里有几位厨师，是不可能知道今天有多少人来吃饭的，更不知道每位厨师一小时能出几份菜。

读数七是资金钟读数，也就是第五章第四节列出的六项。一，现金能撑多久，要看现金流量，而不是只看净亏损，用不同的数去除货币资金，会得出相差三倍的“还能撑多久”。二，债务的期限结构，一年内到期的借款占比越高，企业对银行续贷的依赖越深，钟走得越敏感。三，授信与融资窗口，也就是未用的授信额度、债券注册额度，以及在资本市场上还能不能再融到钱。四，利息保障倍数，即挣的钱（按EBITDA计）是利息的几倍，牧原从上年同期的13.81倍降到了2026年上半年的3.42倍，逼近1就是警戒线。五，谁在收缩、谁在逆势扩张，看头部企业的出栏增速、项目的中止与回购。六，成本分层，也就是眼下的价格相对于不同企业完全成本线的位置：牧原的完全成本约11.5至12元/公斤，行业平均约12至13元/公斤（各机构口径不同），而10月的外三元均价在10元上下。这六项几乎都出现在半年报、年报和公告里，比猪价慢得多，所以它们的用处不是预警，而是定位：告诉你“熬”的人里谁离边缘近，谁离边缘远。牧原等企业的具体数字，第五章已经详写，这里只取读法。还要补一句分寸：资金钟没有固定的节拍，周期的节拍越来越多地由资金钟打出来，所以拐点更难预判，谷底也更可能变长；这并不是说十个月的养殖周期已经没有作用，它仍在，只是不再是唯一的节拍。

三、养殖户怎么判断自己的位置：当“熬一年就好”不再成立

养猪人中间流传着一句老话：“熬一年就好”。第三章讲过，这句话是对那条回路的经验概括，背后压着三个前提：别人会先倒下，需求会托底，自己能撑到那一天。前两个前提是行业的事：亏损逼走一批人，十个月以后供给收缩；价格低了，买肉的人又多吃一点，价格不至于一直沉到底。两件事叠加起来，过去大约一两年之内就能把价格拉回成本线之上。第三个前提是每个养殖户自己的事：手里的现金和银行的信用，要足够熬到别人倒下、价格回头的时候。三个前提都成立，熬就有尽头，有尽头的熬才可以借钱撑、赊账撑。回头看过去的几轮，下行段的时长分别是25个月、31个月、23个月、20个月和16个月，“一年”从来不是一个精确的日历，而是一种说法：最难的那一段，大约就是这么长。

问题出在这一轮：前两个前提都在松动。“别人会先倒下”断在全书母题的前半句，亏而不退；“需求会托底”断在后半句，贱而不增。第五章和第六章讲过，规模企业靠银行授信、期货对冲和更高的效率熬着，该退的退得很慢；第十章到第十二章讲过，二十年来最低的价格并没有换来更多的消费，“需求托底”这一环同样不灵。本轮下行已经走了二十五六个月，是有记录以来第二长的下行段，仅次于2011至2014年的31个月，而反弹的高点一次比一次矮，从2019年的约41元一级一级降到今年7月的11.50元（第二章有逐级的账）。在这样的背景下，一个养殖户如果还拿“熬一年”当作唯一的判断依据，等于把一个有前提的经验，当成了一条没有条件的规律。这并不是说老经验错了，只是它的适用条件，需要被重新核对。

一个养殖户在这个时候，最容易犯的错误，是用自己的感觉去校准市场。亏得越久，越容易觉得“该到头了”；每次价格上扬一两毛钱，又容易觉得“拐点来了”。人的感觉有一个特点：它跟着自己的账本走，而不是跟着市场的账本走。读数的价值，就是在感觉和现实之间插进一道可以检验的东西，让“感觉如此”变成“读数显示”。

核对的第一个办法，是问自己：自己的亏，是哪一种亏？本书把它分成四种情形，看两件事的组合：别人退不退，需求回不回。“别人退不退”看读数六和读数七，“需求回不回”看读数一到读数三。第一种，退出在发生，需求读数也在转暖：鲜销率回升，价差收窄，中位数在追赶平均数，这是教科书式的周期型亏损，老经验的前提大体还在，“熬一年”仍可以当作参照。第二种，退出在发生，需求读数却纹丝不动：供给收缩能把价格往上托一下，但托不高，很可能像今年7月那样，涨了三个月就被打回去。第三种，退出不发生，需求有所转暖：价格可能被需求拉起一阵，但供给没有真正出清，每一次上涨都会被新增的产能压住。第四种，退出不发生，需求也不动：这就是本书所说的台阶式下沉：价格不是围着一条水平线摆动，而是一个高点比一个高点矮，一级一级往下沉，“熬”不再有一个固定的终点。这四种情形并不是预言，而是一个分类的框架，把前面的读数填进去，就能知道眼下大致落在哪一格。

对照一下2021年更能看出区别。2021年的头均亏损约600元，比今年深得多（本轮6月底是346元）；可是那一轮的下行段共20个月，比本轮的二十五六个月短，谷底一过，价格只用五个月就冲到了2022年10月的28.32元。深而不长，价格回头的时候也有力气，至少从价格的走势看，当时回路上的两只手还拉得动。这一轮则相反：6月底的头均亏损是346元，不及当年的六成，却已经拖了二十五六个月，反弹一次比

一次短。深度不再是唯一要紧的指标，长度和形状同样重要，而这两样东西，光看母猪存栏是看不出来的。

第二个办法，是算自己的资金钟。生物钟决定猪什么时候出栏，资金钟决定养殖户什么时候撑不住，后者没有固定的周期，只看现金流什么时候先断。举一个典型化的例子：第四章里的老周养六十来头母猪，按第六章讲过的全国平均水平，每头母猪一年最终出栏约17头，一年大约出栏一千头。假设他账上还有26万元的周转资金（这是为演示算法设的假设，不是老周的真实账本）。如果头均亏损还是6月26日那个346元，一年要亏掉约35万元，平均每月2.9万元，26万元大约够撑九个月；如果按10月中旬《期货日报》引用的自繁自养头均亏约220元，一年亏22万元，每月1.8万元，大约够撑十四个月。同一个人、同一笔钱，钟走得快慢差了五个月，而决定快慢的，是每公斤猪价里差的那一两块钱：一头猪按120公斤算，每公斤差一元，一头就差一百二十元。算法本身是通用的：把头均亏损乘以出栏量，除以十二，再拿周转资金去除，得到的就是这家场自己的时间表。这张时间表如果比“别人倒下”的时间表更短，他就会比别人先退场，不管周期长不长。

反过来，银行的授信、期货的对冲和上市融资，让大集团的时间表拉得比老周长得多，这也是为什么出清变慢，“亏而不退”。同样的猪价，不同的主体，时间表可以差得很远：对老周是九到十四个月的倒计时，对一个有授信额度、能在期货上做对冲的大型集团，同样的头均亏损，可以靠贷款展期、套保盈利和上市融资，把时间表拉长到两三年，只是一次利润的收缩。这就是为什么价格已经跌到了历史低位，市场上还有那么多猪：能撑住的并不是效率最高的那一批，而是资产负债表最结实的那一批。养殖户对着读数卡看自己的位置时，既要问“市场处在哪一格”，也要问“自己在这一格里的时间表有多长”。

第三个办法，是把“熬多久”换成“熬到什么信号”。传统的做法是看日历：再熬一年。新的做法是看读数：自己是在等一个日期，还是在等某几个读数出现？值得盯的信号大致有三类：供给端，母猪淘汰和小场关停是否在加速（读数六、读数七）；需求端，鲜销率是否回升、猪肉价差的倍数是否缩小（读数一、读数二）；收入端，中位数增速是否开始追上平均数（读数三）。三类信号里，至少有两类同时转向，才算得上是一次可靠的拐点；单独一类转向，更可能只是又一次短暂的反弹。除了全国性的数字，身边也有一些读数：当地屠宰企业收猪的节奏是紧还是松，同镇的小场有几家挂

出了转让的牌子，饲料经销商的赊账期是在拉长还是缩短。这些是典型化的观察点，不是统计数字，但它们往往比全国均价更早地露出变化。

需要把话说在前头：本节讲的是判断的步骤，不是行动的建议。本书不替任何养殖户决定养不养、卖不卖、扩不扩，也不推荐任何金融产品。判断方法的价值，只在于让人少犯两种错误：一种是照搬老经验，认定周期一定会回来；另一种是反过来，认定周期永远不会回来。两种错误方向相反，错因相同——都是在没有读数的时候就下了结论。比较稳妥的态度，是同时保留两种可能，让读数去告诉你哪一种更像。关于周期还有没有可能重新“周”起来，终章会作专门的讨论。

四、一张读数卡

把前面三节的东西收在一起，可以做一张放在手边的读数卡。这张卡没有任何打分公式，只是一份按固定顺序提问的清单，每月或每季度填一次。它的任务只有一个：回答“现在处在哪一种情形”，不回答“该怎么办”。下面这张总表，就是全书唯一的读数卡：左边是七组读数的固定名字和它们各自回答的问题，中间是用2026年10月前后能查到的数字做的示范填写，右边是读数往哪个方向走才算转暖，以及最大的盲区。不同读数的日期不一致，是因为各自的发布频率不同，使用时需要逐条核对最新的一期。

读数	它回答的问题	示范填写（2026年10月前后）	转暖的方向	最大的盲区
读数一 鲜销率与冻库	猪杀出来了，被吃掉没有	第24周鲜销率81.14%（同比约降7个百分点），冻库32.32%（同比约升15个百分点）；第34周81.38%、32.56%；屠宰开工率同比仍高	鲜销率连续几期同比回升，冻库同比下降	二者近乎互补，不是两位证人；冻库里掺有囤货和收储
读数二 生猪与猪肉价差	便宜传到餐桌了没有	10月5—11日活猪11.07、批发15.92、集贸20.98元/公斤，倍数约1.9（9月7—13日约1.84）	倍数收窄，且销量跟着起来	价差里是成本不是利润；不同系列的活猪价不混用
读数三 中位数与平均数之差	谁在吃，吃得起多少	2026年前三季度中位数是平均数的82.9%（上年同期83.5%）；增速4.6%对5.3%（名义），中位数实际增速约3.7%（推算）	比值连续回升，中位数增速追上平均数	抽样调查；前三季度与全年不可直接比；不分体制内外
读数四 禽猪替代	吃的是什么肉	上半年猪肉+3.3%，禽肉+9.4%，牛肉−1.0%，羊肉−3.9%；9月毛鸡约3.28元/斤	禽肉与猪肉的增速差明显缩小	产量不等于消费；禽肉增长有供给侧原因
读数五 猪粮比	养的人苦不苦	官方全国大中城市猪粮比4月4日4.23（据媒体报道4月创历史新低），6月24日3.88；7月16日湖北报道4.37（另一口径，不与官方数接线）；作者粗算全国约4.1、湖南约3.5	回到5:1以上并停留	只算玉米；规模场与散户的成本不在一条线上
读数六 供给三数	供给到底有没有在收	能繁母猪3602万头（三季度末，为3750万头的96.1%）；MSY约16.9头（2025年）；出栏均重约125公斤	三个数同时往收缩的方向走	母猪是半个读数；“正常”的尺子自己会动；三数可以互相抵消
读数七 资金钟读数	养的人还能撑多久	牧原利息保障倍数13.81倍降至3.42倍；转债95.43亿元，2027年8月到期；牧原完全成本约11.5至12元/公斤，行业平均约12至13元/公斤（口径不一）	头部企业出栏同比下降，母猪加速淘汰	滞后（半年报、年报）；只能定位，不能预警

关于读卡的节奏，也可以事先定好。价格层的三个价格（读数二）每周都有更新，适合每周看一眼；鲜销率、冻库和猪粮比同样是周度或双周度的数据，每月汇总一次便可；中位数与平均数之比按季度公布，每季度更新一次；产量、母猪存栏和企业的月度销售数据按月或按季度公布，用来校对；资金钟读数要等半年报和年报。这样一张卡，一年下来只需要填十二次月卡和四次季卡，花不了多少功夫，却能把一个人对大众饭碗的感觉，从“好像不太好”变成“哪一组、何时开始、变了多少”。

最后，还有四条合读规则。第一，至少两组同向才算数，单独一组的变化只算“线索”，不算“结论”；而且要求其中至少有一组来自需求这只手，因为供给端的读数自己就能被政策和资金左右。第二，一律用同比，不用环比，也不拿旺季比淡季，因为猪肉消费的季节性很强。第三，每个数都要记下来源和口径，同一个系列前后比，不同系列不混用，鲜销率与冻库这对近乎互补的数字，只算一位证人。第四，这张卡只回答“现在是什么情形”，从来不预测价格，也不给操作建议。

举两个例子，看读数怎样合读。如果冻品库容率上升、鲜销率下降，同时价差倍数在扩大，三项同向，那么大致可以确认是需求端在拖后腿：猪杀出来了，却没有被吃掉，也没有顺着价格传到餐桌。反过来，如果冻品库容率上升，鲜销率却保持平稳，价差也没有扩大，那更可能是企业在囤货等行情，或者政府收储抬高了库容率，不能直接解读为大众吃得少了。同一个冻库数字，在两种组合下有完全不同的含义，这就是为什么每组数字都必须有伙伴。

照这四条走，2026年10月的这张卡大致读出来是这样：读数一，鲜销偏弱、冻库偏高；读数二，价差倍数仍然很宽，还在放大；读数三，中位数没有追上平均数的迹象；读数四，禽肉增速远高于猪肉；读数五，深度亏损，粗算的猪粮比仍在4上下；读数六，母猪确实减下来了，但每头母猪的产出和出栏均重抵消了相当一部分，价格没有因此回头；读数七，资金钟在走，头部企业的现金和授信还撑得住。七组里，前四组明确指向需求端没有回暖，后三组合起来说明“亏而不退”仍在继续。需要强调的是，这是对眼下状况的描述，而不是对未来的预言：这张卡的价值，在于以后每填一次，就能看出到底是哪一组先动。

不妨再设想一次相反的读数，看看卡片怎样“变脸”。假设若干个季度之后，卡上出现了这样的变化：鲜销率连续几期同比回升，冻品库容率同比下降；零售价对活猪价的倍数从1.9缩到了1.7；收入中位数的增速连续几个季度追平了平均数；禽肉与猪

肉的产量增速差明显缩小；猪粮比回到了5:1以上；而母猪、产出和均重三个数终于同时往下走。这七组里有六组同时转向，卡片就会读成“回路在修复”，那时价格的上行有了需求的支撑。反过来，如果只有母猪存栏下降、价格短暂反弹，而其余几组纹丝不动，卡片读出来仍然是“台阶式下沉”。这样的对照说明，读数卡的作用是让一次反弹是不是真正的拐点，有一个事先约定好的、可以复核的标准，而不是事后各说各话。

这张卡可以有不同的读者。对养殖户来说，它是一份校准自己感觉的清单：自己觉得市场“应该要好了”的时候，读数是否同意。对研究者和观察者来说，它是一套可重复的口径，别人也能用同样的数据复核。对只关心物价和日子的普通读者来说，它是一个提醒：猪肉卖得好不好，从来不只是养猪人的事。三种读者读同一张卡，得出的结论可以不同，但分歧能落在具体的哪一组、哪一个数字上，而不是停留在互相喊“形势大好”或“形势不妙”。

到这里，本书完成了一次从猪圈到国民经济账本的往返：从猪价出发，经过供给、需求、收入和增长，又回到猪价，并把它变成一套可以持续使用的读法。但这套读法还差最后一步：读数在什么情形下算作好转？什么时候可以说，增长重新流到了吃肉的那张嘴？这需要一组不依赖具体年份的判据，也就是下一章要回答的问题：怎样才算增长流到了吃肉的嘴里。

本章资料来源

- 农业农村部监测周报，东方财富网转载，《10月第2周生猪和猪肉价格有所下跌》（10月5日至11日活猪、批发猪肉、集贸市场猪肉价格），2026年10月12日。https://finance.eastmoney.com/a/202610123892874490.html
- 农业农村部监测周报，财联社（东方财富网转载），《9月第2周生猪和猪肉价格总体稳定》（9月7日至13日活猪、批发猪肉、集贸市场猪肉价格），2026年9月14日。https://finance.eastmoney.com/a/202609143873408568.html
- 瑞达期货，《生猪市场周报》（第24周鲜销率与冻品库容率），2026年6月12日。https://rdqh.com/upload/files/base/j/v/113468.pdf
- 瑞达期货，《生猪市场周报》（第27周鲜销率与冻品库容率），2026年7月3日。https://www.rdqh.com/upload/files/base/6/e/114279.pdf
- 瑞达期货，《生猪市场周报》（第34周鲜销率、冻品库容率、屠宰开工率，及钢联123家规模场与85家中小散样本场能繁母猪存栏），2026年8月21日。https://rdqh.com/upload/files/base/v/o/116485.pdf

- 证券时报网（同花顺转载，引钢联分析），《“金九银十”白羽肉鸡市场陷低迷 上下游温差显现》，2026年9月11日。https://news.10jqka.com.cn/20260911/c679837860.shtml
- 证券时报（同花顺转载，引卓创资讯），《养殖端集中出栏 9月国内生猪价格有所下滑》（外三元9月月均价10.74元/公斤），2026年10月13日。https://news.10jqka.com.cn/20261013/c680608953.shtml
- 中国经营报（东方财富网转载），《能繁母猪存栏下降超10% 猪价上涨期曙光渐显》（三季度末能繁母猪3602万头，同比下降10.7%），2026年10月22日。https://wap.eastmoney.com/info/detail/202610213902868587
- 万联证券研究所，《能繁母猪去化超预期，猪价拐点有望出现——生猪养殖3Q2026存栏数据跟踪》（4080万头高点、3602万头为正常保有量的96.1%），2026年10月23日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610251830890596_1.pdf
- 期货日报（新华财经转载），《猪价二次探底 拐点仍需等待》（环比下降4.7%、出栏均重125公斤附近、自繁自养头均亏约220元、仔猪价格），2026年10月21日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20261021/4484066_1.html
- 华尔街见闻，《猪价低迷拖累业绩，牧原股份上半年净亏损60.8亿元，经营现金流转负》（利息保障倍数、牧原转债），2026年8月20日。https://wallstreetcn.com/articles/3779901
- 界面新闻，《【深度】牧原突围》（申万宏源行业平均PSY序列、头部完全成本），2026年8月（页面未标注具体日期）。https://m.jiemian.com/article/15029077.html
- 每日经济新闻（36氪转载），《猪价创17年新低，养猪的逻辑彻底变了，专家：猪周期已变形，“地板价”不会再现，反转拐点也不会来》（中国农业科学院朱增勇等人：MSY约16.9头及其换算），2026年6月16日。https://www.36kr.com/p/3855221192365065
- 国金证券研究所，历轮猪周期研究报告（价格与下行段时长），2025年5月12日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
- 华尔街见闻，《再论“猪周期”：行业现金流正在枯竭，供给出清或将以“非线性”方式到来》（猪粮比与头均亏损），2026年7月2日。https://wallstreetcn.com/articles/3775957
- 虎嗅（原载巨潮WAVE），《嗜血猪周期，前所未有》（猪粮比、头均亏损、饲料），2026年4月7日。https://m.huxiu.com/article/4848469.html
- 证券时报，《农业农村部下调能繁母猪保有量目标》（正常保有量调整为3750万头），2026年5月15日。https://news.10jqka.com.cn/20260515/c676704765.shtml
- 界面新闻，《供强需弱格局未变，农业农村部将严控生猪新增产能》（国新办发布会后的产能调控报道），2026年7月24日前后。https://m.jiemian.com/article/14823313.html
- 中国新闻网（澎湃新闻刊载），《猪价快速反弹：时隔三个月重新站上每公斤10元，下半年走势如何？》（外三元7月8日11.35元），2026年7月9日。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/07-09/10655735.shtml
- 中国养猪网，外三元生猪均价行情（2026年10月14日9.99元/公斤）及全国集贸市场玉米均价（10月8日2.43元/公斤），2026年10月。原始页面链接待补。
- 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
- 国家统计局，郑学工：《前三季度经济运行总体平稳、向新向优》（前三季度国民经济运行解读），2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261019_1965647.html

- 国家统计局，《2025年前三季度居民收入和消费支出情况》，2025年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202510/t20251020_1961604.html
- 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202601/t20260119_1962321.html

第十八章　怎样才算增长流到了吃肉的嘴里

上一章留给读者一张读数卡，七组读数各有固定的名字。它能告诉你此刻的病灶在哪里：鲜销率与冻库的读数掉了没有，价差的倍数放大了没有，中位数和平均数又拉开了多少。可是读数卡回答不了另一个问题——到什么时候，才算病好了？医生判断一个发烧的孩子退了烧，不会听孩子说一句“好多了”，更不会听家长转述邻居的印象，说“看着精神不错”，他回到的是体温计和血常规这些事先说定的东西：体温连续两天低于多少度，白细胞落进哪个区间。判据的价值就在这里，它在你看见结果之前，就把“什么结果算数”写在了纸上，因此谁也没法在结果出来之后再把门槛挪来挪去。

这个道理放到“增长有没有流到吃肉的嘴里”这件事上，尤其要紧，因为这恰恰是一个人人都乐意宣布自己已经做到的题目。统计部门会说收入在增长，企业会说消费在回暖，评论者会说信心在恢复，而县城菜市场里卖肉的摊主看着价格牌上那个十块出头的数字，只能摇头。这几方说的都不算撒谎，只是各自拿起了一把自己顺手的尺子。所以需要一套事先讲定的尺子，它不是用来评价谁做得好不好的，只回答一个朴素的问题：如果有一天，增长真的重新流过了那张吃肉的嘴，应当能在公开数据里看见什么？

本章给出四条判据。每一条都要满足四个要求。第一，可观测：数字来自公开发布的统计或调查，普通读者自己查得到，不靠内部消息，也不靠谁的口头转述。第二，可检验：有明确的过线条件，没到就是没到，写在前头。第三，能分辨真好转与账面好转：单看一个数字变好不算，要看它是怎么变好的。第四，不依赖立场：一个坚信形势大好的人和一个深感忧虑的人，面对同一组数字，应当得出同样的“过线”或“未过线”。

还要先交代两条边界。其一，本章只给判据，不讨论怎样才能达到这些判据，那是另一类问题，不在本书要做的诊断之内。其二，判据里的数值门槛，是本书根据现有数据划的“起码线”，它们可以被争论，也应当被争论；但争论必须发生在看数据之前，而不是看完之后。一把尺子如果可以在读数出来后再移动刻度，它就不再是尺子。

一、判据一：中位数增速追上平均数

先把两个词讲明白。设想一个十户人家的村子，九户人家一年挣四万块，另有一户开了砂石场，一年挣四十万。全村的“人均收入”是七万六，可是走在村里随便敲开一户的门，十有八九是四万块的日子。这个四万，就是中位数：把所有人按收入从低到高排成一队，站在正中间的那个人的收入。第二年砂石场生意更好，挣到六十万，其余九户依然是四万，这时村里的人均收入涨到九万六，一年涨了两成六，报告里会写“居民收入快速增长”，可是村口小卖部的肉案子前，没有一个人多买了一斤肉。平均数涨了，中位数一动没动，增长在统计表上，却没有进任何一户的厨房。

全国的情形当然没有这样夸张，但方向是同一个方向。国家统计局公布的数字显示，2026年前三季度全国居民人均可支配收入34230元，名义增长5.3%；中位数28388元，名义增长4.6%（统计局公布的中位数增速按名义口径，下同）。中位数比平均数少涨了0.7个百分点。把去年同期摆在旁边：2025年前三季度，平均数是32509元，中位数27149元，中位数相当于平均数的83.5%，两者的增速是5.1%对4.5%；到了今年，这个比例降到了82.9%，同期掉了0.6个百分点。再看整个2025年，平均数43377元，增长5.0%，中位数36231元，增长4.4%，比例同样是83.5%。要提醒一句：前三季度和全年含有不同的季节因素，今年前三季度的82.9%与去年全年的83.5%不能直接拿来当趋势比，能比的只有同一时段。同一时段的两次比较，增速缺口分别是0.6个和0.7个百分点，方向一致，每一年掉得不多，不到一个百分点，这正是需要用“连续多期”才能说清的那类变化。

为什么把这一条放在第一位？因为买肉的人群，集中在中位数附近，而不是平均数附近。平均数里包含了收入很高的那一小部分人，他们的嘴早已吃饱，多出来的收入不会变成多买一斤五花肉，只会变成更贵的餐厅、更远的旅行，或者存进别的账

户。真正对猪价有边际影响的，是那些收入处在中间偏下、想吃得好一点又不敢放开吃的家庭，他们手里多出的每一百块，有相当的一部分会落到肉案子上。所以，衡量增长是否流向这张嘴，第一件事就是看站在队伍中间的人，收入有没有跟上全队的平均速度。

不妨把这个数字交到一个典型的人手里。设想第四章里的老周（典型化人物，养六十来头母猪，一年出栏一千头上下），从2025年9月起连着亏了一年多，10月中旬的报道里，头均仍约亏220元。他在手机上刷到前三季度居民收入名义增长5.3%这样的消息，心里的反应不是高兴，也不是愤怒，而是一种说不出口的错位感：这个五点三，说的是别人家的日子，不是他的，也不是他隔壁开小卖部的表哥的，更不是在县城建材市场扛水泥的堂弟的。他并没有怀疑统计局算错了，他只是明白，一个平均数永远不会告诉他，站在队伍中间的那个人，今年是怎么过的。判据一要做的，就是让这个“中间的人”有一个能被检验的位置。

这一条判据，本书写成三个同时成立的条件。条件甲，中位数与平均数的比值止跌回升：连续四个季度，该比值都不低于上年同期。现在的同期读数是82.9%对83.5%，未过线。条件乙，中位数的增速不低于平均数的增速，同样要连续四个季度。现在是4.6%对5.3%，未过线。条件丙，中位数的实际增速不低于GDP的实际增速。统计局没有单独公布中位数的实际增速，所以要事先约定一个人人可以复算的办法：用同期平均数的名义增速减去实际增速，得到价格因素的扣减值，再从中位数的名义增速里扣掉它。2026年前三季度平均数名义增长5.3%、实际增长4.4%，扣减值是0.9个百分点，中位数名义增长4.6%，扣下来约为3.7%（这是按约定办法得出的近似值，不是统计局公布的数字）；而GDP增长4.6%，所以也未过线。三个条件缺一不可，原因下面马上说。

要把门槛设成三个，而不是一个，是为了防止“假追上”。想象那个村子的砂石场第三年亏了本，老板的收入从六十万掉到二十万，平均数下降，中位数没动，于是“中位数与平均数的比值”改善了，中位数增速“追上”并且“超过”了平均数。可是肉案子前依旧没有人多买一斤。拉平不等于抬高，条件丙就是用来堵这个洞的：追上必须发生在中位数自己实际增长、并且不落后于整个经济的前提之下。反过来说，如果只看条件丙，也会漏掉一种情形——整个经济都在快速增长，中位数虽然跟上

了，但上头的人涨得更快，距离仍在被拉开，这就需要条件甲和乙来把关。三个条件合在一起，才构成一道比较严实的门。

至于追上要花多长时间，一道简单的算术可以让人心里有数。要把82.9%的比例重新抬回到83.5%，中位数必须在一整年里比平均数快出大约0.7个百分点。而最近这两年的实际情形，恰恰是中位数每年慢出0.6到0.7个百分点。所以要先停止下滑，再反向走一整年，才能回到去年的位置。这不是一个季度、一个月能做到的事，所以判据里要求“连续四个季度”，既是为了避开季节性，也是为了不让偶然的好数字蒙混过关。

还有一层需要读者留意：全国中位数下面藏着两群完全不同的人。同一份统计里，农村居民的人均可支配收入中位数是15895元，前三季度名义增长5.7%，城镇居民的中位数是39728元，只增长3.9%。农村那一头跑得快，一部分是因为基数低、一部分是外出务工和转移性收入的拉动，城镇这一头走得慢，则牵涉到工资、房产和就业的另一套故事。全国一个数字，是这两股力量合起来的结果。所以这条判据在应用时，应当分城乡各看一遍：只有两边都不再落后于各自的平均数，才算过了线。如果全国中位数的改善完全来自农村的追赶，而城镇仍然在掉队，那么县城菜市场和城里的快餐店感受到的，依然是另一种天气。

最后要诚实地交代这条判据的局限。其一，中位数来自住户抽样调查，高收入家庭天然难以入样、也不愿如实申报，真实的平均数可能比表上更高，真实的差距若有偏差，更可能是被低估而不是高估。其二，中位数是离“吃肉的嘴”最近的一个公开统计量，却不是这张嘴本身：它不区分体制内外，也不区分谁在外地打工、谁在家种田。本书第十四章交代过，体制内外的分界在公开统计里没有现成的一栏，只能通过工资口径和其他间接数据去逼近。判据一用的是一个“够近、但不完全准”的代理，因此需要和下面三条互相印证，而不能单独定论。

二、判据二：体制外收入的确定性改善

先看两个人。两人月收入都是一万块，一个在事业单位，一个在城里跑外卖、周末接装修的零活。表面上，两人的钱包一样厚，但他们面对肉摊的态度大不相同。前者知道下个月、下下个月的一万块雷打不动，年底还有稳妥的养老和医保托着，因此

遇上猪肉降价，他可以毫不犹豫地多买几斤，包一顿饺子。后者呢？这个月一万，下个月碰上雨季和平台调价，可能只有七千，再下个月孩子要交学费，他会把这个月的一万块只花掉八千，剩下的存起来备着。猪肉降价了，他看一眼，觉得划算，可是手伸出去之前，先想一想“万一下个月不行呢”。这种收入不变而消费收紧的现象，经济学里叫预防性储蓄，说白了就是：钱的数额一样，可靠程度不一样，可靠程度低的钱，花出去的比例就低。

所以，判据二要看的不是收入的高低，而是收入的“稳不稳”。这一条难在，公开统计里并没有一个直接叫“收入波动”的指标，这是一个必须坦白承认的缺口。只能退而求其次，从三个层面找代理读数，三层互相对照，大致能拼出轮廓。三层分别是行为、预期和结构，下面逐层来看，每一层都只取公开可查的数字。

第一层是行为：人们实际有没有把更大比例的收入花掉。这个比例叫消费倾向，等于人均消费支出除以人均可支配收入。同期对比最为干净：2025年前三季度，人均消费支出21575元，除以32509元的可支配收入，消费倾向约为66.4%；2026年前三季度，人均消费支出22354元，除以34230元，约为65.3%。同样三个季度，消费倾向掉了一个百分点出头。消费支出增长3.6%，而收入增长5.3%，花钱的速度慢于挣钱的速度，差额进了存款。若把全年数字放进来，2025年全年人均消费支出29476元、可支配收入43377元，比例约68.0%；前三季度和全年之间有季节差异，所以不能把65.3%和68.0%直接相比，只能做同期对比。要让这个比例回到去年的66.4%，消费支出的增速必须比收入的增速快出大约1.6个百分点，连续一整年。

这里要防一个误读：消费倾向走低，并不一定意味着确定性变差。如果高收入者的收入占比上升，而高收入者天然储蓄得多，全体的平均消费倾向也会往下走，哪怕每一个具体的家庭都没有改变习惯。所以这个读数必须和判据一联合使用：只有在中位数与平均数的比值已经回升的前提下，消费倾向的回升才可以解释为“稳定感增加了”。这是把两个读数交叉着看，而不是各看各的。

第二层是预期：人们心里怎么盘算下一步。中国人民银行每个季度做一次城镇储户问卷调查，其中有一个问题是未来更倾向于多储蓄、多消费还是多投资。2025年第三季度的结果是，倾向更多储蓄的占62.3%，倾向更多消费的占19.2%，倾向更多投资的占18.5%；同一份调查里，未来收入信心指数为45.9。这组数字本身有两个提醒。一是这份问卷的对象是城镇储户，农民工、灵活就业者和农村居民不一定完整覆

盖；二是本书写作时能查到的最近一期公开数字停留在2025年第三季度，之后各期的读数应以人民银行的最新发布为准。作为判据，只要求方向：倾向“更多储蓄”的占比连续下降，倾向“更多消费”的占比连续上升，并且“更多储蓄”降到六成以下后至少保持两个季度。六成是本书划的起码线，目前（62.3%）尚未达到。

第三层是结构：工作本身的契约状态。一个外出务工者，是否与雇主签了劳动合同，是否缴了社保，年底工钱是否足额结清，这些东西直接决定他对“明年的收入”有多大把握。统计局的农民工监测调查和人社部门的统计原本是找这类比例的地方，可是本书所见的2025年监测报告公开摘要里，只有总量、行业分布和收入，没有列出合同签订率和参保率，这是一个需要坦白的缺口。在这一层上，判据要求的是：一旦有了这两项数字，它们应当逐年上升，且上升的主体是灵活就业者和建筑、餐饮等行业的外出务工者，而不是本来就稳定的人群。眼下能用的旁证有两个。一个是季度口径：2026年三季度末，外出务工的农村劳动力约1.93亿人，月均收入5155元，增长2.9%。另一个是年度口径：2025年农民工月均收入5075元，外出农民工5774元，其中建筑业5880元、住宿餐饮业4208元；两套口径不同，不可直接比。注意这些“月均”，它们是平均数，平均的背后是淡旺季之间的起伏，而这种起伏，恰恰没有被现有统计量捕捉。

第四个可以追踪的读数，是工资的两条线之差。2025年城镇非私营单位就业人员的年平均工资是129441元，增长4.3%；私营单位是71590元，增长3.0%，前者约为后者的1.8倍，而且两者之间的差距总体上在拉大。这两个口径与“体制内外”并不等同——非私营单位包含国有、集体、股份制、外资等多种单位，体制内外只是其中最典型的一刀，口径的完整交代见第十四章。但作为一个每年公布、长期可比的读数，它足够用来观察趋势：判据要求私营单位平均工资的增速不低于非私营单位，并且这个状态至少持续一年。下一次检验的时间点，是2027年5月前后统计局发布2026年度工资数据的时候。

必须再多说一句关于缺口的话。公开统计里，据中国新就业形态研究中心预计约3.2亿人（人社部口径为超过2亿人）的灵活就业者，包括个体户、自由职业者、外卖骑手、网约车司机、家政工人和摆摊的人，不在城镇单位工资统计的范围之内；他们的收入，只能从住户调查的平均数里隐约看见，看不见的是波动的幅度。如果将来有一项调查，直接去问“你对未来三个月的收入有几成把握”，并且按职业、按单位性质

分开公布，判据二就会比现在好用得多。在那之前，只能用上面三层代理去逼近它，并且要时刻记着，代理读数的方向可以信，量级不能全信。

把这几层合起来，判据二的过线条件只取其中现成可查的三项：同期消费倾向连续四个季度不低于上年同期；储户问卷里“更多储蓄”的占比降到六成以下并保持两个季度；私营单位工资增速不低于非私营单位，并持续一年。合同和参保比例目前没有公开数字，不计入过线条件，等到有了逐年可比的数据，再作为辅助项补进来。并且——这一点要特别写明——这些改善必须在判据一已经过线的条件下成立。如果某个季度消费倾向因为一次性的发放或者集中的促销而短暂跳高，随后就回落，这样的读数不能算过线。判据看的是预期是否改变，不是某个月的钱包是否被临时撑开。一场促销过后，肉摊的人流会短暂涨一涨，但摊主心里清楚，那不是日子好了，只是大家把原本要分散花的钱，挤到了同一个周末。

三、判据三：猪价对收入重新有了弹性

“弹性”这个词听起来像教科书，其实是菜市场里最日常的东西。夏天的西瓜，八毛钱一斤的时候，一家人一次扛回去两只，吃到嘴角流汁；两块五一斤的时候，只称半个，切成小块，客人来了才端出来。价格变动一成，买的量变动几成，这个“几成”就是弹性。弹性大，说明买的人对价格敏感，价格一降，销量就涨，价格一涨，销量就缩；弹性小到接近零，就是不管价格怎么变，买的量都差不多。本书第三章讲过，周期之所以能“周”，靠的就是需求这只手：猪价便宜了，大家多吃，需求把价格托起来；猪价贵了，大家少吃，需求把价格压下去。如果这只手摸不到价格了，这条回路就少了一半。

现在的读数不好看。2026年9月，居民消费价格里猪肉价格同比下降10.0%，不算小的降幅；可是屠宰企业的鲜销率，2026年6月第24周只有81.14%，同比约降了7个百分点，而冻品库容率达到32.32%，同比约升了15个百分点。这两个数字的意思是：价格降了，卖得出去的鲜肉比例反而低了，进冷库的更多了。要补一句，这两个数在定义上近乎互补，只算一位证人；另一位证人是屠宰企业的开工率，它同比还略高，说明猪在照常杀，肉没有跟着被吃掉。新华视点2026年3月的报道写到，沈阳农贸市场的猪肉降到每斤十块钱左右，低价把路过的市民吸引得驻足多看，可日销量增

加得并不多。用弹性的话说，眼下这个读数接近于零，甚至为负。当然这里要诚实交代：国内没有公开的、按月发布的猪肉零售销量，上面这些都是代理指标，不能当作精确的弹性值，只能说方向。

弹性为什么会消失？工地食堂提供了一个很直观的解释。设想一个五十人的工地食堂，老板给的伙食标准是每人每天十五块，大锅菜里肉放多放少，由厨师根据猪肉行情调整。猪肉降价三成，厨师就可以多放三成的肉，大家吃得更好，这就是弹性在起作用。可是如果同一个季度，工地的工期缩了、民工走了一半，或者老板把伙食标准压到了十块，食堂的预算与猪肉价格同时往下掉，那么买进来的肉，数量几乎没有变化。价格的降幅被预算的降幅抵消，弹性就消失了。这给出了一个重要的判断：弹性不是一个独立存在的东西，它依赖于“预算不缩”。判据三因此和前两条血脉相连——收入和确定性不改善，价格再低，也只是把同样多的肉卖出了更低的价钱。

判据三要怎么写？按前面确立的原则，要在看数据之前就写下条件。先看下跌的一侧，因为现在正处在这一侧。条件是：在供给充裕的时期（出栏量仍在高位），当居民消费价格中的猪肉同比下降十个百分点以上，并且持续两个季度及以上时，应当看到三件事：屠宰企业鲜销率同比上升、冻品库容率同比下降，以及居民猪肉消费量同比增长。三个方向缺一不可，但先后有别：前两项按季度公布，合起来只算一位证人，是先行的代理；第三项只有年度数据，要等统计年鉴或住户调查公布之后才能确认，是最终的裁判。方向对了之后，再加一条量级的起码线：消费量的增幅，不低于价格降幅的三成。这个“三成”，是本书故意划得很低的线，低到如果连它都过不去，就很难再说价格还在起调节作用。现在的情形，是三个方向里至少有两个是反的。为了让这条起码线有个实感，不妨算一笔账：据多家媒体转述，居民家庭人均猪肉购买量是26.6公斤，价格降一成，三成就是消费量增长3%，约0.8公斤；这相当于把2025年家庭少买的那1.5公斤（第十一章）追回一半多一点，按14亿人粗算，合一百万吨出头。这是作者的算术，不是统计数字，但它说明这条线并不苛刻：只要大众的嘴对价格还有一点反应，就应当过得去。

再看上涨的一侧，这一侧的检验更微妙。2019年，猪价冲到历史最高点，全年全国猪肉产量下降到约4255万吨，比上年减少21.3%，消费量自然也随之下降。能不能把它当作“贵了少吃”的证据？不能。那一年的消费下降，主要是供给被硬生生压下去造成的，货就那么多，想多吃也没有。真正的弹性检验，要等到一个“供给不缺、

价格上涨”的时候：看大众会不会因为涨价而主动少买一些，转向禽肉、蛋、豆制品。回路需要的是主动的、自发的调节，而不是被短缺强迫的调节。这一侧目前没有现成的样本，只能留给将来。

数据问题也要说清楚。公开渠道里，可用的月度代理指标有三个：屠宰企业鲜销率、冻品库容率、农贸市场的监测价格与销量；年度读数有国家统计局住户调查中的人均猪肉消费量，登载在统计年鉴里。书中第十一章引用的“从30.5公斤降到26.6公斤”，是据多家媒体转述的居民家庭人均购买量（住户调查口径，可能不含在外就餐），原始文件至今没有找到，它与统计年鉴口径是否一致尚不清楚，两套数字不能混着做比较。判据三要求：以同一口径的年度数据，对照价格变动的方向，作最终的确认。

还有一个很关键的检查点：弹性应当出现在谁身上？如果猪肉真的便宜了，多吃的那部分人，应当主要是收入处于队伍下半段的家庭，因为他们是“想多吃而吃不起”的人，而不是已经吃饱的高收入者。住户调查按收入五等份分组，如果能看到最低两组的猪肉消费量随价格下降而明显上升，那才是需求这只手真正伸出来了；反过来，如果增量主要来自高收入组，说明价格下降只是被已经吃饱的人顺手多拿了一点，并不代表回路在恢复。这一项是否按收入分组公布到猪肉这一品类，本书尚未逐年核对，如果没有，这条检查只能留作理想状态。

还有一层要留意：猪肉是否被多买，不只取决于猪肉自己的价格，也取决于它与替代品的相对价格。设想菜市场里，猪肉降了三成，鸡肉也同时降了三成，主妇的选择并不会改变太多；而如果猪肉降价的同时，鸡肉保持不动，那么从鸡肉转向猪肉的那部分购买，就是猪肉“弹性”的一个来源。所以读判据三的时候，应当把猪肉和禽肉的相对价格也摆在旁边：猪肉相对变便宜了，大众的购买是否向猪肉倾斜；如果倾斜了，说明价格这只手在起作用；如果没有倾斜，反而继续流向禽肉，则可能说明大众的选择已被预算而不是口味决定，那是判据一和判据二的问题，不是猪肉自己的问题。

最后，要防范两种“假弹性”。第一种是节日性：春节前的备货、中秋前的腌腊，会让销量集中放大，所以判据只比同比，并且要求连续两个季度。第二种是促销性：商超的猪肉特价日、电商的拼团，能把一周的需求挤到一天，它们改变的是购买的时点，不是总量。判断办法与上一条相同：看整个季度的总量，不看某一天。真正的弹

性回归，应当是一种安静的、平均的、不需要广告牌来提醒的变化——大众在不知不觉中，因为肉便宜了而多放了一块在锅里。

四、判据四：GDP增长中大众消费的贡献回升

前三条看的是人，这一条看的是账。国家统计局每个季度会把GDP的增长拆成三块来讲：有多少是消费拉动的，有多少是投资拉动的，有多少是净出口（卖到国外的多于买进来的部分）拉动的。拿一个家庭来比方：一家人这一年的收入涨了，是老大加了薪、老二的小店多开了一档、还是老三去外地多寄了点钱回来？三个人的贡献不一样，谁挑大梁，决定了这个家的日子往后怎么走。国家的账也是这个思路。

数字是这样的：2026年前三季度GDP按不变价格增长4.6%，其中最终消费支出拉动2.1个百分点，贡献率为46.7%；资本形成总额拉动1.3个百分点；货物和服务净出口拉动1.2个百分点。三块加起来正好是4.6。最终消费仍然是三大需求里拉动最大的一块，官方因此称它仍是增长的“主引擎”；但这一块里含有政府消费，而本书关心的大众的居民消费，在推着增长往前走的几股力量里是偏弱的一环：居民人均消费支出实际只增长2.7%，社会消费品零售总额只增长1.1%（同期固定资产投资按现价下降7.2%，但GDP核算中的资本形成总额仍拉动1.3个百分点，所以这里说的是“偏弱”，不是“没有”）。作为对照，2025年全年，最终消费支出、资本形成总额、净出口对经济增长的贡献率分别为52.0%、15.3%和32.7%。前三季度与全年的口径不完全可比，因为累计数字会受季节和统计修订的影响，但方向清楚：消费这一块在经济增长里的份额，比去年全年低了五个多百分点。需要补一句，国家统计局对2026年前三季度只公布了拉动的百分点，贡献率46.7%见于媒体转述的官方表述，两者取整后略有出入（2.1除以4.6约为45.7%），这是四舍五入造成的，不影响判断。

这里有一个很容易踩的坑。看贡献率，有时会被“分母”骗了。假设投资和出口突然都塌了，GDP里本来就小的消费这一块，哪怕一斤肉都没多买，它在增长中的份额也会机械地上升，因为分母缩小了。所以判据四不能只看份额，要看绝对的拉动：最终消费支出拉动GDP增长的百分点数，同比是否回升。2026年前三季度的2.1个百分点，是将来对照的基线。

第二个坑，是最终消费支出里不只有居民，还有政府。大众的嘴，只在居民消费那一块。国家统计局按年度公布的支出法GDP，可以拆出居民消费与政府消费，所以年度判断应当用居民消费的拉动，季度判断暂时用最终消费作粗略的替代，并在读数旁标明。还有第三个坑，要特别拿出来说，因为它与养猪直接相关：卖不出去的猪肉，从屠宰场运进冷库，按支出法核算的一般规则，并不会凭空消失，而是计入“存货增加”，属于资本形成，而不是消费。于是一头猪被养出来、被杀掉、被冻起来，GDP可以照样增长，而消费的那一栏里没有它。这正是本书要看“消费的拉动”而不是看“总产出”的缘故：产出是否增长，只能说明机器还在转，消费是否增长，才能说明有人在吃。

怎样把判据四写成可检验的条件？本书建议两个条件并列。条件甲：最终消费支出拉动GDP增长的百分点，同比回升，并且回升不是由于投资与出口的塌陷造成的，即消费拉动的绝对值上升的同时，GDP总增速不低于去年同期。条件乙：居民人均消费支出的实际增速不低于人均可支配收入的实际增速。眼下这两个数字是2.7%和4.4%，消费落后收入1.7个百分点，这与判据二里消费倾向走低完全呼应：钱挣到了，没花出去。条件乙可以看作是判据二在宏观账上的投影。

还可以补一个离嘴巴最近的分项指标：社会消费品零售总额里的餐饮收入。2026年前三季度，社零总额增长1.1%，城镇消费品零售额增长0.9%，餐饮收入增长2.4%。餐饮收入的增速高于社零总额，这是一个好迹象，说明“在外面吃”这一块比买东西更有韧性；但它同居民人均可支配收入5.3%的名义增速比，仍然落后近三个百分点。人口基本持平，总量增速与人均增速可以粗略对比。判据四给餐饮收入也设了一个简单的条件：名义增速不低于居民收入的名义增速，并持续四个季度。因为大众的肉，很大一部分是在工地食堂、盒饭摊、小馆子里吃掉的，餐饮这一栏，是猪肉需求在统计表上最直接的影子。

四条判据里，这是唯一一条完全用官方现成数字就能判定的，也是最容易被“好消息”稀释的一条。一旦某个季度，新闻里出现了“消费对经济增长的贡献率明显提升”，读者可以立刻问三个问题：提升的是份额还是绝对拉动？是居民消费还是包含政府在内的最终消费？同期居民人均消费增速有没有追上收入增速？这三问问完，大多数的热闹，就可以分出真假了。

五、四条合在一起读

在把四条放到一起之前，有必要说明一件事：为什么没有把“居民收入占GDP的比重”列成一条判据。这是一个常被拿出来讨论的指标，可是第十六章已经呈现了，它在口径上存在争议：按住户调查口径，2025年居民人均可支配收入与人均GDP之比约为43.5%，按资金流量表口径则在六成上下（东吴证券测算2022年约60%，李迅雷测算2019年为60.2%，出处见第十六章），两种算法差了十几个百分点，而且各有各的道理。一条判据如果取决于你选哪一种口径，那么坚信形势大好的人和深感忧虑的人就会各自选一个，得出各自的结论，这违反了前面说好的第四个要求。四条判据所以选的都是同一口径下自己和自己比的东西：同期对同期，今年对去年，中位数对平均数。口径的争论仍然可以继续，但判据不必等它吵出结果才能工作。现在，先把当前的读数放在一张表里，一目了然。表里多了一列，写明每条判据要借上一章读数卡上的哪几组读数，名称照上一章原样引用。

判据	借用的读数	当前读数	过线条件	去哪里查
一、中位数追上平均数	读数三　中位数与平均数之差	中位数/平均数为82.9%（上年同期83.5%）；增速4.6%对5.3%；中位数实际增速约3.7%（按约定办法推算）对GDP的4.6%	三个条件连续四个季度成立，且城乡分开看	国家统计局季度“居民收入和消费支出情况”
二、体制外收入更确定	读数三的延伸；消费倾向、储户问卷、两条工资线在读数卡之外	消费倾向65.3%（上年同期66.4%）；储户问卷更多储蓄62.3%（2025年第三季度）；私营与非私营工资增速3.0%对4.3%（2025年）	消费倾向连续四季不低于上年同期；更多储蓄降到六成以下并保持两季；私营工资增速不低于非私营；且判据一已过线	国家统计局；人民银行城镇储户问卷；年度工资公报
三、猪价重新有弹性	读数一　鲜销率与冻库；读数二　生猪与猪肉价差；读数四　禽猪替代	猪肉CPI同比降10.0%，鲜销率同比约降7个百分点，冻品库容率同比约升15个百分点（代理读数，二者近乎互补）	降价两季以上，鲜销率升、库容率降（季度先行），消费量增且增幅不低于降幅的三成（年度确认）	屠宰企业监测；统计年鉴；住户调查
四、消费贡献回升	读数卡之外（国民账）	最终消费（含政府消费）拉动2.1个百分点，贡献率46.7%（2025年全年52.0%）；居民人均消费实际增2.7%对收入4.4%	消费拉动绝对值回升；消费增速不低于收入增速；餐饮收入增速不低于收入增速	国家统计局季度GDP公告

先说怎样才算整体过线。本书的约定是：四条全部过线，才可以说增长重新流到了吃肉的嘴里；其中判据一和判据二是前提，判据二已经写明要在判据一过线的条件下成立，只有后两条过了线而前两条没过，一律按“外力撑起的好转”处理。三条过线、一条没过，叫“接近”，不叫“流到”。这个约定没有讨价还价的余地，代价是门槛偏高，所以下面逐条写明各自离线还有多远。

这张表有一个很不客气的读法：四条里，目前没有一条过线。其中判据一和判据二的消费倾向，是同期对同期的直接对表，结论比较硬；判据三依赖代理指标，结论软一些；判据四的份额对比存在口径差异，同样要打点折扣。但四条的方向是一致的，并且它们并非四个独立的巧合，而是同一个故事的四个侧面：中间的人收入没有

跟上，没有跟上的人心里不踏实，不踏实的人对猪价不敏感，不敏感的需求在GDP里表现为落后的消费。

四条判据和上一章的七组读数，是这样对应的。判据一读的是读数三，中位数与平均数之差；判据二是读数三的“确定性”延伸，要借消费倾向、储户问卷和两条工资线来读，这些在读数卡之外；判据三读的是读数一、读数二和读数四，看的是价格下跌的时候，鲜销率与冻库、价差的倍数、禽猪之间的此消彼长有没有反向动起来；判据四是国民账上的读数，读数卡里没有。读数五、读数六和读数七不进判据，因为它们量的是供给这只手：猪粮比、供给三数和资金钟读数，回答的是“亏而不退”退没退。全书的母题是“亏而不退，贱而不增”，八个字是两处断点，供给的那一处由读数五到读数七去看，需求的这一处，才是这四条判据要回答的：增长什么时候重新流过那张吃肉的嘴。

四条之间有一个次序，读的时候要有分寸。前两条是“因”：收入分配有没有改善，确定性有没有增加；后两条是“果”：价格有没有重新起作用，消费有没有重新担起增长的担子。如果只看到后两条过线，而前两条没有，要警惕是外力在起作用，比如一轮集中的补贴、一波出口的带动、一次短期的促销，它们能把果的数字撑起来，却撑不住因。反过来，如果前两条先过了线，后两条还没动静，不必着急，因为从收入和预期的改变，到买菜篮子里多放一块肉，中间有一个时滞，本书的粗略估计是两到三个季度，这没有现成的实证，但肯定不是一两个月的事。

此外，还有四种“假好转”，在读数时反复出现，值得提前认识。第一种是平均数式的好转：总量和均值漂亮，中位数不动。第二种是一次性式的好转：某个季度的脉冲，下个季度就消失。第三种是分母式的好转：别的项塌了，消费的份额被动变大。第四种是口径式的好转：统计口径、样本、权重调整之后，新旧数据不可比，读数仿佛变好或变坏。统计口径的调整本身没有任何不妥，修订是统计工作的常态，但读者在看到“改善”之前，应当先翻到说明页，看一看新数据和旧数据是不是在同一把尺子上量的。

最后要说明一件事：猪价本身，为什么没有被列为判据。因为猪价受太多因素左右：疫病、饲料、政策、期货、大企业的出栏节奏。把它当作判据，就等于让一个嘈杂的信号给另一个嘈杂的信号做裁判。猪价是用来对表的结果，当四条判据过了线，才有资格期待猪价的行为发生改变；反过来，如果猪价涨了而判据一条都没过，那只

是供给端或外力在推它，不是增长流到了嘴里。这个“对表”的逻辑，是下面最后一章要展开的。

这套判据自己也要接受检验，否则就成了另一种口号。如果有一天，四条判据都过了线，可是鲜销率没有回升、冻库没有去化、猪价对收入依旧毫无反应，那就说明这四条里漏掉了某个关键的环节，判据本身需要修正，而不是继续等待市场“迟到”的回应。反过来，如果判据还没有过线，猪价却因为疫病、政策或饲料的冲击而上涨了一大截，这也不能说明判据错了，只说明这一波上涨的动力来自回路之外。判据与现实之间，允许有时滞，但不允许长期无关；一旦出现长期无关，错的就应当是尺子。

另外还要提醒一件事：每一条判据，都容易被人用偏。乐观的人喜欢拿单季度、环比、最好看的那一栏，说“改善已经出现”；悲观的人则喜欢拿累计数、最差的那一栏，说“毫无起色”。两种读法都不算说谎，但都违背了事先约定。本章的约束是同一口径、同期对同期、连续多期，并且四条合看。照这个约束去读，一个季度的好消息不足以宣布过线，一个季度的坏消息也不足以宣布失败，要看趋势有没有形成。

对一个想自己动手核对的读者，本书提供一份最省事的季度清单。每个季度中下旬，国家统计局会发布居民收入和消费支出的数据，打开它，找四个数：平均数增速、中位数增速、人均消费支出增速、人均可支配收入增速，用笔写在一张纸上，和上年同期对照；紧接着打开季度GDP的解读，找最终消费支出拉动的百分点；再翻一翻人民银行的储户问卷和屠宰企业的鲜销率、冻库容率。这样一个季度花不了半小时，写满四个季度，一条趋势线自己就出来了。判据的好处正在于此，它不需要读者相信谁，只需要读者对着公开的数字，自己动一动笔。

读到这里，读者手里有了两样东西：上一章的读数卡，用来看此刻的病灶；本章的四条判据，用来看什么时候算好转。接下来只剩最后一个问题——如果这四条判据长期不过线，猪价会变成什么样子？如果有一天它们都过了线，那个熟悉的、一年一年起落的“周期”，会不会重新回来？这是终章要回答的问题。

本章资料来源

- 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
- 国家统计局，吴伟：《前三季度居民收入和消费支出稳定增长》（外出务工农村劳动力数据等解读），2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965631.html
- 国家统计局，《2025年前三季度居民收入和消费支出情况》（平均数32509元、中位数27149元及增速，城乡中位数），2025年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202510/t20251020_1961604.html
- 国家统计局，《2025年居民收入和消费支出情况》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202601/t20260119_1962321.html
- 国家统计局，郑学工：《前三季度经济运行总体平稳、向新向优》（最终消费支出、资本形成总额、净出口分别拉动GDP增长2.1、1.3、1.2个百分点），2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261019_1965647.html
- 央视新闻（光明网转载），《商务部：前三季度促消费政策措施推动消费市场规模稳步扩大》（最终消费支出对经济增长贡献率46.7%），2026年10月23日。https://m.gmw.cn/2026-10/23/content_1304578470.htm
- 国家统计局，《国家统计局局长就2025年全年国民经济运行情况答记者问》，2026年1月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202601/t20260119_1962345.html
- 华尔街见闻，《国家统计局：开年以来，生产价格预期都出现了积极变化，经济稳中有进的态势在持续》（2025年最终消费支出、资本形成总额、净出口对经济增长的贡献率分别为52.0%、15.3%、32.7%），2026年1月19日。https://wallstreetcn.com/articles/3763570
- 中国人民银行，《2025年第三季度城镇储户问卷调查报告》（倾向更多储蓄62.3%、更多消费19.2%、更多投资18.5%、未来收入信心指数45.9），2025年10月24日。https://www.pbc.gov.cn/diaochatongjisi/116219/116227/5878563/2025102419062392359.pdf
- 国家统计局，《2025年城镇单位就业人员年平均工资情况》（非私营129441元、私营71590元），2026年5月15日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html
- 国家统计局，《2026年9月份居民消费价格同比上涨0.9%》（猪肉同比下降10.0%），2026年10月14日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202610/t20261014_1965477.html
- 国家统计局，《国家统计局发布2025年农民工监测调查报告》，中国新闻网，2026年4月30日。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/04-30/10613526.shtml
- 人民日报海外版，《我国农民工收入稳定增长》（农民工总量30115万人，月均收入5075元，外出农民工5774元，分行业月均收入），2026年5月4日。https://paper.people.com.cn/rmrbhwb/pc/content/202605/04/content_30154739.html
- 瑞达期货，《生猪市场周报》（Mysteel第24周鲜销率与冻品库容率），2026年6月12日。https://rdqh.com/upload/files/base/j/v/113468.pdf
- 瑞达期货，《生猪市场周报》（Mysteel第34周屠宰企业开工率30.17%，同比增加1.46个百分点），2026年8月21日。https://rdqh.com/upload/files/base/v/o/116485.pdf

- 新华视点，《猪肉价格走低 如何促进供需平衡》（沈阳农贸市场猪肉价格与销量），新华网，2026年3月27日。https://www.news.cn/fortune/20260327/9cd4b50fff544575907840d3ad75d4b7/c.html
- 3tres3，《Chinese pork production decreased by more than 20% in 2019》（2019年猪肉产量约4255万吨，引国家统计局），2020年1月17日。https://www.3tres3.com/en/print/15719
- 期货日报（新华财经转载），《猪价二次探底 拐点仍需等待》（10月中旬自繁自养头均亏约220元），2026年10月21日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20261021/4484066_1.html
- 环球网，《生猪行业着力寻找“新锚点”》（居民人均猪肉消费量由2023年的30.5公斤降至2025年的26.6公斤，据转述），2026年4月11日。https://finance.huanqiu.com/article/4R7Ff9JvR5w
- 新周刊（投资界转载），《比葱姜蒜还便宜，但我已经不想要“猪肉自由”了》（2025年居民家庭人均猪肉消费量26.6公斤，同比下降5.4%），2026年5月13日。https://news.pedaily.cn/202605/563810.shtml
- 华尔街见闻（转载东吴证券芦哲团队文章），《基于38个国家的比较：为何我国消费率偏低》（居民可支配收入占GDP比重，宏观口径约60%），2025年5月12日。https://wallstreetcn.com/articles/3746907
- 一财网，李迅雷：《从指标异常角度探讨共同富裕的路径》（2019年住户调查口径约44.7%、资金流量表口径约60.2%），2021年8月26日。https://www.yicai.com/news/101152856.html

终章　周期还会重新“周”吗?

湖南的养猪人有一句传了几十年的老话，叫“熬一年就好”。2006年它是对的：谷底熬了半年，局面就翻了个底朝天（这段故事第一章已经细讲）。后来的2010年、2014年、2018年，每到谷底，这句话都在村口、猪场的值班室、微信群里被一遍遍说起，而且一遍遍灵验。这句话背后是一种不需要论证的信念：猪价像一个秋千，荡下去了，总会荡回来。

可是2026年的秋天，同样一句话，从老养猪户的嘴里说出来，已经没有了从前的底气。中国养猪网的外三元均价，7月8日反弹到每公斤11.35元，三个多月后的10月14日回落到9.99元，再度跌破十块；另一个系列的全国均价，10月22日是9.53元（据万联证券研报，见第四章）。湖南当地毛猪收购价（2026年10月下旬）约4.3元一斤。他还会说“熬一熬”，只是这一回，说完之后会沉默一会儿。他心里隐约知道，这句口诀灵不灵，从来不取决于他熬得有多顽强，而取决于一件他看不见的东西：那条把价格、产量、收入和吃肉连在一起的回路，还通不通。

这一章要回答的，就是全书最后的那个问题：周期还会不会重新“周”起来？本书不预测价格，更不告诉读者什么时候该买或者该卖。本书要做的是把“周”所依赖的条件摊开，描绘出两种可能的未来，各列出它们会留下的痕迹，并回收第五章设下的两个检验点，然后回到全书开头的那个价格——湖南的4.3元一斤——看清它背后究竟站着什么。

一、两种未来

先把“周”是怎么来的再说一遍，因为一切推断都从这里开始。想象一个浴缸，水位就是猪价。浴缸有一个进水的龙头，代表养猪人的供给；有一个出水的口子，代

表大众的吃肉。这套装置在旧年代有两个自动的机关。水位一低，亏钱的人退出，龙头被拧小；同时肉便宜了，大家多买几斤，晚上多炒一盘，出水口自动开大，两头一起把水位往上顶。水位一高，则是反过来：赚钱的年头大家抢着多养，龙头被拧大，肉贵了的时候买的人少吃一点，出水口收小，水位被往下压。养猪这件事慢了一拍，多养的猪要等十个月才出栏，所以水位总是冲过头再被拉回来，起伏就是这么来的。龙头和出水口，一个管供给的退出，一个管需求的补位，这就是第三章讲过的“回复力的两只手”。水位围着一条横线上下荡，就是“周”。老话“熬一年就好”背后的三个前提，也正是这套装置的另一种说法：别人会先倒下，是供给那只手；需求会托底，是需求那只手；自己能撑到那一天，说的是每个养猪人手里的现金和信用，撑不撑得到两只手把价格拉回来的时候。

这两只手，在最近几年先后松开了。供给那一端，是亏而不退：前面几编讲过，集团的资产负债表扛得住亏损，政策的托底又让该出清的迟迟没有出清，效率的提高让同样少的母猪产出同样多的猪，所以龙头怎么也拧不小。需求那一端，是贱而不增：鲜销率下降、冻库膨胀、人均猪肉消费下降（据转述）、价格再低也提不起更多的购买，出水口的塞子堵住了，水位再低也没有人来舀。这就是全书的母题：亏而不退，贱而不增。龙头卡死在开着的位置，出水口又被堵上，水位就不再围着一条线摆动，而是被外面的力量推着走——饲料的价格、政策的收储、全球大宗商品的涨落。书里反复提到的从秋千到下滑的车，说的就是这个意思，只是这辆车走的是台阶：每一轮反弹的高点，都比上一轮矮一级。

那么，“周期还会重新周吗”这个问题，就等于问：龙头和出水口，会不会重新接上？注意这个问法的好处，它把一个关于未来价格的、谁也说不准的问题，换成了一个关于两个机关的、可以持续观察的问题。价格明天是涨是跌，没有人知道；但龙头有没有松动，出水口的塞子有没有拔开，每个季度都会在公开的数据里留下痕迹。沿着这个问法，可以勾勒出两种未来。

第一种未来：回路修复，周期重现。 在这种未来里，供给那一端终于出清：撑得最久的那批现金流先断了，或者融资环境变得不再宽松，不得不减产的人真的减了，母猪存栏一路降到足够低的位置，产出和均重也不再把减幅抵掉，十个月后猪的供给真正收缩，价格真的涨了起来。与此同时，需求这一端也恢复了弹性：判据一到判据四陆续过了线，中间的人收入追上了平均数，体制外的饭碗稳了一些，猪肉便宜的时

候大家多吃，贵的时候少吃。到那时，价格有了上来的理由，也有了被拉回来的理由，熟悉的上下起伏回来了。需要说明的是，“周期重现”不等于回到过去：振幅可能更小，中枢可能更低，每一轮的周期也可能因为集团化而更长，但它重新成为一个“摆动”，而不是一级一级的“台阶式下沉”。

不少机构对此是看好的，这一点要公允地写出来。卓创资讯的分析师在2026年9月底的判断是，产能去化仍在继续，按卓创的监测口径，能繁母猪存栏到8月末比1月末下降了5.53%，预计2027年全国生猪出栏量约7.21亿头，比2026年下降约2.5%，全年均价暂时预判在每公斤12.0到12.5元之间，用词是“谨慎偏乐观”，文中多处还留着“或”字。中金公司的测算认为，随着去化传导，2027年猪价中枢有望升到13元/公斤上下。南华期货的看法更谨慎，认为供给拐点的真正确认，时间窗口可能后移到2027年上半年。这些判断各有各的依据，其中的逻辑也并不难懂：母猪在减，十个月之后，供给总会薄一些。

不过，请注意这些乐观预测本身透露的信息。它们所说的“反弹”，中枢是12到13元，而2025年全年的平均价格是13.74元/公斤（卓创资讯）。换句话说，即便是看好的一方，所预测的2027年均价，也比2025年的均价低，更比2024年8月21元的高点低了一大截。再拿它和成本线对一对：第十七章读数七里说过，牧原的完全成本约11.5至12元/公斤，行业平均约12至13元/公斤（各机构口径不同），所以12.0到12.5元的年均价，不过是站在成本线上下，离“赚钱的年头”还有一段距离。他们预测的是一次上行，但站在一级更低的台阶上。前文那条台阶，从约41元一级一级矮到今年7月的11.50元，第二章已经细细画过。供给端的修复，可以让价格上去一次，却不能保证下一级台阶不再往下。要让台阶式下沉停下来，需求这只手必须回来。

第二种未来：回路不修，价格台阶式下沉。 这种未来并不意味着价格会一直跌到零，它意味着价格失去了“回到原来水平”的力量。供给端的龙头依然卡着：每当价格跌到成本线以下，总有人用更厚的现金流、更低的成本、更晚的出清把亏损扛过去，政策也会在谷底时出手托一把，所以价格的底部总有人托着。第一章把历次谷底折成今天的钱，得到的“地板”是一条带，约在10.3元到12.5元之间；2026年4月的8.67元，已经低于这条带的下沿约16%。可见托底不等于不会下穿，只是每次下穿之后，总会有现金流和政策把价格从最低处拉回一截。需求端的出水口依然堵着：价格再低，也不会引来更多的消费，所以价格没有一个会被自动推高的力量。底部有托，

却没有弹簧，价格就会沿着台阶一级一级往下沉，偶尔被外力抬一下，比如疫病、饲料暴涨、一次大规模收储，抬完又缓缓落回来，每一次落回来的位置，往往比上一次更低。

这种台阶式下沉，在养猪人的日常里是什么样子？是“熬”的含义变了。从前熬一年，意味着熬到价格回来；现在熬一年，只是多熬了一年的利息、一年的饲料钱、一年的折旧，价格不一定回来，回来也不一定够本。是大企业的年报里“量增价跌收入降”，第五章讲过的牧原，2026年9月销量同比增15%，收入反而降了6%。是散户和中小场慢慢地不再补栏，不是因为看准了行情，而是因为已经没有力气重新赌一次。周期没有“结束”，它只是变成了一道带着小波动、一级一级往下沉的台阶。

台阶式下沉对不同的人，意味着不同的东西，这一点值得分开说。对养猪的人，它意味着赚钱的窗口变得又窄又短，从前一轮好行情可以补上三年的窟窿，如今一轮反弹的利润，也许只够填上上一年的亏空，因此再多的勤勉，换来的也是更薄的安全垫。对吃肉的人，它意味着猪价不再是一个可以等的东西：从前人们知道肉价高了熬一熬会降，现在没人知道低了会不会反弹，也没人敢在便宜的时候放开囤，价格的信息失去了指导消费的作用。对统计和决策者，它意味着一个老办法的失效，过去只要数一数母猪、看一看猪粮比，就能大致判断拐点，现在这些读数仍然有用，但它们只说了故事的一半，另一半在收入与确定性那里，必须靠另一套读数去补。

还有一种混合的情形值得单独提出来：供给端自己先修复了，需求端没有。这时价格会有一段上行，甚至上行得不算短，可是它撞上的是一个没有弹性的需求，涨到一定高度就不再往上，因为大众的钱包不再随之打开，反而通过少吃、改吃禽肉把价格压回去。这种“台阶上的短周期”，在形状上和老周期非常像，容易让人误以为一切恢复了正常。分辨它们的办法，不是看这一轮涨了多少，而是看它的高点比上一轮高还是低，持续的时间比上一轮长还是短，以及判据三所要求的那个量：价格下跌的时候，大众到底有没有多吃。

也要把另一种不同的看法写出来。有人认为需求这只手并没有失灵（环球时报社评是这一看法的代表）：中国的肉类消费总量常年居世界第一，稳中微升，猪肉消费的略降，只是因为牛羊禽水产分走了一部分，选择更多元了，不是大众吃不起。如果这一看法成立，未来甲的门槛就低得多：只要供给端出清，价格自然回来，不需要需求端的任何修复。这个争论，本书的立场在第十一章里讲过，在此不重复；但可以用同

一套读数去检验它：如果是替代，禽肉应当是量增价稳，猪肉的鲜销率不会持续走低、冻库不会堆满；如果是需求本身在收缩，那么各种肉的量价就会一起走弱。两种说法，最终都要回到数字上，由数字来裁判。

二、分别会看到什么信号

两种未来在今天还分不出来，这是一个必须承认的事实。但分不出来，不等于什么都看不见：它们会在不同的地方，用不同的方式，留下各自的痕迹。读信号有一个总原则：单个信号不算数，要看成组出现；先行的信号可以动在前面，定论的信号动了才算数。下面按“先行、确认、定论”三个层次来排，用的都是第十七章读数卡上的名字。

先行信号，往往在三到六个月内就能看出一些苗头。第一个，是读数一，鲜销率与冻库。冻库是一个蓄水池，它记录着尚未被消费的猪肉：2026年6月第24周，冻品库容率32.32%，同比约上升15个百分点，同一周鲜销率81.14%，同比约下降7个百分点。如果库容率同比转为下降，而鲜销率同步回升，说明积压的猪肉在被消化，价格的下压力在减轻。第二个，是读数二，生猪与猪肉价差，也就是活猪价格和菜市场猪肉价格之间那近一倍的距离。价差的倍数收窄，说明便宜在往消费者那头传，倍数继续拉大，说明便宜被中间环节吸收了。第三个，是读数五，猪粮比。6:1是盈亏的平衡线，5:1以下普遍亏损，官方公布的全国大中城市猪粮比，4月据媒体报道创下历史新低，6月24日又到3.88。如果猪粮比能从4以下爬回5以上，并且停留半年，意味着供给端的亏损在收窄；如果在5以下反复，说明亏损的深度和反弹的高度都没有变。

确认信号，一般需要一年上下。第一个是“尺子”本身的恢复，也就是读数六，供给三数：本书第四章讲过，母猪存栏的下降本应在十个月左右传导到价格的上涨，这是过去二十年里大体灵验的老规律。如果将来某一次母猪下降之后，价格真的按这个节奏回头，同时每头母猪的产出和出栏均重不再把减幅抵掉，说明温度计又准了；如果再来一次“母猪降了、价格不回头”，说明供给端的失灵还在。第二个是台阶：下一轮反弹的高点，是不是高过11.50元。只要高点还一轮比一轮低，那条阶梯就仍在下行，无论每一轮有多热闹。第三个是上行段的长度：非瘟之后的两轮上行，国金证券的划法分别是5个月和4个月，加上2026年4月至7月约3个月的反弹，七年里真正上涨

的时间合计约一年，细账第二章已经算过。如果下一轮上行持续半年以上，就是一个值得记下的变化。

定论信号，则要等到三年的时间尺度，它们几乎全落在需求这一端。判据一：中位数增速连续四个季度追上平均数；判据二：消费倾向和储蓄意愿出现持续改善，私营单位工资增速不再落后；判据三：价格下跌的时候，消费量和鲜销率一起上扬；判据四：最终消费拉动GDP的百分点回升，并且居民消费增速追上收入增速。第十八章的约定是四条全部过线，其中判据一和判据二是前提；三条过线、一条没过，只算接近。四条都过了，才可以说回路的需求那一半真的接上了。在那之前，任何一轮猪价上涨，都只能看作供给端的故事，而不是回路的复原。

这三层信号各自需要多久，也可以做一道简单的算术，免得读者对时间抱不切实际的期待。供给这一头，按母猪到商品猪的生物钟，从配种到出栏约十个月；可是2025年7月起的母猪下降，到2026年10月已经走了十五个月（前三个月减得很少，去化真正提速在2025年第四季度），价格仍没有回头，说明光靠生物钟去算已经不够。需求这一头，第十八章说过，从收入和预期的改变，到买菜篮子里多放一块肉，中间还有两到三个季度的时滞。所以，假如从今天起所有的条件都开始转好，先行信号最早也要到2027年一季度前后才会露头，确认信号要到2027年下半年，定论信号则要到2028年甚至更晚。这不是预测，而是一道时间账：它提醒读者，在这些日子到来之前，任何一次价格的上扬，都还没有资格被称为“回路修复”；同样，在这些日子到来之前，也没有理由宣布回路“永远修不好”。

除了这三层信号，第五章还替本书设下了两个检验点，现在可以把它们收回来，放到日历上。第一个是2027年8月：牧原转债，余额95.43亿元，2027年8月到期。这是资金钟上少有的、写在纸面上的刻度（读数七）。届时企业怎样处理，是转股、兑付还是靠新的融资接续，是一个观察窗口：如果融资的窗口依然敞开，说明“熬”的底气还在，资金钟的指针没有走到点；如果兑付要靠压缩开支、出售资产或者展期才能完成，那才是亏损在资产负债表上留下的真实痕迹。本书不对任何一家企业做判断，只是指出，这是一个事先写下的、将来可以回头核对的日子。第二个是2027年上半年：价格能不能站上完全成本线（读数五与读数七合读）。牧原的完全成本约11.5至12元/公斤，行业平均约12至13元/公斤（各机构口径不同），几家机构预测的2027年均

价，卓创是12.0到12.5元，中金是13元上下，换句话说，即便预测兑现，价格也只是刚刚够到成本线。

这两个检验点合起来，会有三种读法。其一，价格站上成本线，同时头部企业的出栏同比下降、母猪加速淘汰，这是供给端自己完成了出清，未来甲的前半段兑现了。其二，价格站上成本线，但读数一到读数三、判据一到判据四纹丝不动，这是前面说的“台阶上的短周期”，要看高点是否又矮一级。其三，价格仍然在成本线之下，而转债等到期事项平稳过关，说明资金钟的指针还没走到点，“熬”还在继续，未来乙的条件又多了一条。三种结局，都不是对错的裁判，只是让读者知道，每一种结局应当去核对哪几个数。

信号一多，读起来容易乱，所以不妨把上面这些零散的观察整理一遍。下面这张表，把两种未来各自应当留下的痕迹，一行一行对着摆开，读者可以每过一个季度，拿着最新的数字在表上画一画，看看这一季的读数，更靠近左边那一栏，还是更靠近右边那一栏。

观察项	未来甲：回路修复	未来乙：回路不修
下一轮反弹高点	高于11.50元，并且不再逐级降低	仍低于11.50元，或勉强持平
上行段长度	持续半年以上	继续只有四五个月
读数一　鲜销率与冻库	鲜销率同比回升，库容率同比下降	鲜销率继续走低，冻库高位
读数二　生猪与猪肉价差	倍数逐步收窄	维持近一倍或更大
读数三　中位数与平均数之差	中位数增速连续追上，比值回升	比值继续缓慢下滑
读数四　禽猪替代	禽肉与猪肉的增速差明显缩小	禽肉继续明显快于猪肉
读数五　猪粮比	回到5:1以上并停留半年	在5:1以下反复，4:1以下成为常态
读数六　供给三数	母猪降了，约十个月后价格回头，产出与均重不再抵消	母猪降了价格不回头，或回头无力
读数七　资金钟读数	头部企业出栏同比下降，母猪加速淘汰	头部企业仍在抢份额，融资窗口敞开
判据一、二　收入与确定性	中位数追上平均数，消费倾向与储蓄意愿持续改善	两条长期不过线
判据三　价格下跌时的消费	价跌时消费量增，价涨时减，价格重新起调节作用	价跌时消费量几乎不动，弹性接近零
判据四　消费的拉动	最终消费拉动的百分点回升，居民消费追上收入	消费继续落后于收入
政策托底的频率	逐步减少，价格靠自身回升	反复出手，托底成为常态

读这张表，有三条使用说明。第一，没有任何一行是单独说了算的，要看是不是多行同向。第二，必须留意“假信号”：疫病冲击会把猪价猛然抬高，2019年全国猪肉产量一年下降约21.3%，价格冲到历史最高点，那是供给被外力打断，不是回路在工作；节日备货会让某几周的鲜销率漂亮，那是日历，不是收入；大规模收储可以把价格托起来，但托起来的价格撑不住的时候，就会重新落回去。分辨的办法只有一

个：看这个信号出现的时候，判据有没有同步过线。外力抬价，判据不动；回路修复，判据先动。

拿这张表，可以回头“演算”一下2026年7月的那次反弹。那一周，农业农村部监测的全国活猪价格涨到每公斤11.50元，比4月的低点高了三成多（两个价格出自不同的监测系列，只看大方向），难免有人要问，这是不是拐点。可是用表去对：母猪存栏已经降了一年，供给端的信号是对的，这一行亮了；但反弹的高点只有11.50元，比上一轮的21.19元低了将近一半，台阶那一行没有亮；上行持续的时间只有三个月，上行段长度那一行也没有亮；前后几周的鲜销率还在同比下滑，冻库在同比攀升，需求端的几行一行都没动。三个月之后，价格重新跌破十元。如果当时就用这张表去读，结论不是“回路修复了”，而是供给端动了一下、需求端没有跟上，这是台阶式下沉里的一次小起伏。表的价值不在预测，而在让人少被一次反弹骗到。

第三，要意识到供给端信号和需求端信号的分工。供给端的信号，决定周期的下一步往哪走——是下一轮上行是否到来；需求端的信号，决定周期的形状——这一轮上行能走多高、多久、之后会不会再被拉回来。把这两句话记住，读新闻会清楚很多：看到“母猪存栏创新低”，那是供给端在动，意味着可能有一段上行；看到居民消费倾向回升、中位数收入加快，那才是回路在重新接上。前者是一场雨，后者是气候。

最后，是几个具体的时间节点，供读者自己对表。每个季度的中下旬，国家统计局会发布居民收入和消费数据，2026年全年的数据在2027年1月中旬前后公布，此后是4月、7月和10月，那是判据一和判据二的季度检阅；每个季度的GDP解读里，有消费拉动的百分点，那是判据四；每年5月前后发布的上一年度工资数据，是私营与非私营工资增速之比的年度对表；农业农村部和行业机构定期公布的能繁母猪存栏，是读数六的刻度；企业的年报和半年报，是读数七的刻度；2027年8月牧原转债到期、2027年上半年价格能否站上成本线，是前面说的两个检验点。把这些节点标在日历上，等于给后面的故事装上了一块表。按今天的读数，未来乙需要的条件满足得更多，未来甲需要的条件满足得更少；但这只是今天的读数，不是命运，命运由接下来的几个季度写。

三、回到4.3元：一个价格背后的社会结构

现在可以回到全书开头的那个数字了。序章留给读者三样东西：一个价格，三把尺子，一个4.6%。三把尺子量出的是同一个结论，不必在这里重量一遍；这一章要问的是另一件事：同一个4.3元，为什么二十年前是回路上路过的一站，今天却成了回路断开之后的一个读数。

回答这个问题，可以把老话“熬一年就好”的三个前提，一个一个拿到4.3元面前去过一遍筛子。第一个前提，别人会先倒下。2006年的湖南，亏钱的散户真的把母猪卖了、把栏空了，供给在半年内收了回来；今天，亏损被银行授信、期货对冲和上市融资一层一层吸收，倒下的有，但倒得慢，而且多半是产量占比不大的中小场，4.3元对大场来说是一次利润的收缩，对小场才是一道关卡。第二个前提，需求会托底。2006年当年是否同样接得上，本书没有同口径的数据，不作断言；今天可以看到的是，价格再低，鲜销率不升，冻库不降，托底的手伸出来又缩回去。第三个前提，自己能撑到那一天。一个周转金有限的自繁自养户（第十七章算过一笔账），大约只够撑一年，一个有授信额度、能做期货对冲的集团，可以把时间表拉到两三年，同一个4.3元，在不同人的资金钟上走的速度，差了好几倍。三个前提，各有各的缺口，前两个缺口，就是全书的八个字：亏而不退，贱而不增。

不妨跟着一头猪走一遍，看看这个价格里到底装了什么。这头猪在湖南的某个猪场里，以每斤4.3元的价格装上车，这是它在养猪人手里的价值，里面装着养猪人的现金流、他欠银行的钱和他对明年的盘算，也装着玉米、豆粕这些来自全球大宗商品市场的价格。它在屠宰场被分割，一部分当天进了菜市场，一部分进了冷库，装的是鲜销率下降、冻品库容率上升的故事。它出现在菜市场肉案上的时候，价格是每斤十块上下，与毛猪之间隔着近一倍的距离，这一倍的距离里装着屠宰、物流、摊位、损耗和人工，本书不对其中任何一环做没有证据的指责，只是指出：生产者的灾难，到了消费者的案板前，已经被层层稀释成一个不太显眼的价格牌。最后，这头猪的一部分，也许进了某个工地食堂的大锅菜，在那里，它遇到的是一个月均收入五千多块（外出务工劳动力三季度末月均5155元，季度口径）、收入起伏并不由自己说了算的人。

这一趟走下来，会发现一个4.3元的价格，其实是几种结构在同一个点上相遇：养猪人的资产负债表，吃肉人的钱包和确定性，统计里数头数而不数钱的那把尺子，还有公共政策那只时而托底、时而限产的手，以及背后全球大宗商品的涨落。价格像是一个路口，各种力量从不同的方向来，在这里交会，汇成一个数字，然后所有人都以为这个数字是“猪”自己的。

不妨把这件事放回一张饭桌上看。设想湖南的一户人家（这是典型化的设想，不是哪一户真实的人家），兄弟俩，老大留在老家养猪，老二在外地的工地上做工。中秋回家吃饭，桌上有一盘红烧肉。老大一边夹肉，一边算今年的账：一头猪卖一千出头，亏进去几百。老二一边吃，一边想的是工地今年活少了，工期也拖，月底能不能全额结到工钱还说不准，所以那点便宜的肉价，他没觉得是多大的实惠。兄弟俩在同一张桌子上，老大是猪价的“卖方”，老二是猪价的“买方”，但他们其实是同一个钱袋子的两只手：猪价低，老大的收入缩；工地活少，老二的收入不稳；两头都不宽裕，谁也不会因为肉便宜了就多买一块。这盘红烧肉，就是一条被剪成了两截的回路，摆在桌上。

把这张饭桌放进两种未来里，就是两幅不同的画面。未来甲里，老大那头的猪价在一两年后站上了成本线，老二那头的工地活多起来，工钱结得及时，他回家那天愿意多带两斤肉，鲜销率、价差和中位数这几组读数会在同一个时期往同一个方向动。未来乙里，桌上还是那盘红烧肉，老大的猪价偶尔被疫病或收储抬一抬，又落回来，老二的工钱依旧要看活的多少，两个人谁也没有因为肉便宜而多夹一筷子，读数卡上的那几行，一格也没动。

这时候，序章里把4.6%和4.3元并排放在一起的那个反差，就可以解开了：猪越多，GDP越好看；猪越贱，养猪的人越穷。序章已经把数字摆过，这里只回答它为什么同时成立。第十三章讲过，不变价的增加值数的是猪的头数和重量，不数猪卖了多少钱，所以猪越多，这一栏越好看；而养猪人的账本数的是钱，猪越多、价格越贱，账越难看。两把尺子量着同一头猪，各自说了真话，统计局那句“畜牧业向好发展”，与养猪户的亏损，并不矛盾。

可是为什么多出来的猪，只能用降价去消化，不能被更多的嘴吃掉？这就是全书一路追问的问题，本书的回答是：因为GDP的增长，没有流到那张吃肉的嘴。中间的人收入涨得比平均数慢，体制外的收入又不稳，不稳的收入不敢放开吃，需求没有了

弹性，多出来的猪便只能靠压价去找出路，压价的损失大部分落在养猪人身上。这条因果链上的每一环，前面各章都给了证据，也都标过哪些地方还是假说；它是一个有待继续检验的判断，不是已经证毕的定理，下面的证伪条件会说明它在什么情况下该被修改。

养猪人和吃肉的人，在这里其实是同一群人。口径的交代，本书第十四章已经做过：公开统计里并没有一栏叫“体制外”，只能以私营单位与非私营单位的工资之差、灵活就业者不在单位工资统计之内等间接数据去逼近，所以这里的“体制外大众”是一个概括，不是一个精确的统计类别。但这个概括抓住了一件事：养猪户自己大多就在体制外，吃肉的主力，包括外出务工者、工地上的工人、街边小馆的食客、送外卖的骑手，也大多在体制外。猪价从两头读同一群人：卖猪的一头，读的是他们的收入；买肉的一头，读的是他们的支出。猪价低，对这个群体是一个双重的坏消息：卖猪的人收入缩了，吃肉的人收入涨得慢又不稳，所以便宜没有换来多吃，多吃没有换来价格的回升。这就是为什么，猪价量的，其实不是猪。

四、全书收口

写到这里，有必要把走过的路回望一遍。爬山的人到了山顶，总要回头看一看：来时觉得杂乱的小路，从上面看，其实是一条清楚的线。全书二十个单元，看上去千头万绪，从价格地图到母猪存栏，从工地食堂到统计口径，但它们从头到尾只是在回答同一个问题，下面按五编的顺序，各用一段话把它收一收。

全书是从一个现象开始的。第一编里，本书发现猪价的谷底年年在，二十年间一共有五次，每一次都曾被一句“熬一年就好”打发过去。2006年湖南养猪人半年翻身的故事，是最后一个教科书式的样本。但这一次不一样：反弹的高点一级一级往下走，七年里真正上涨的时间合计约一年（按国金证券的划法，两轮上行合计9个月，加上2026年4月至7月约3个月的反弹），而下行段本轮已经持续了25个月上下，是有记录以来第二长。价格的形状，从围着一条水平线摆动的秋千，变成了台阶式下沉：一个高点比一个高点矮。更让人不安的是，连温度计也失灵了：母猪存栏从2025年7月起连续下调了十五个月，价格没有按老规律回头，连“正常保有量”这把尺子也在一次次缩短，从约4100万头到3900万头，再到3750万头左右。

第二编追问供给，答案是“亏而不退”。管周期的钟换了：周期的节拍越来越多地由资金钟打出来，而不再只是母猪怀胎、猪仔育肥这样的生物钟。资金钟看的是谁的现金流先断，没有固定的节拍，所以拐点更难预判，谷底也更可能变长。散户时代，亏了就卖母猪、空栏歇业，像菜市场里卖不动的摊主第二天干脆不出摊；集团时代，亏损被银行授信、期货对冲和上市融资一层层吸收，像一家有厚实家底的连锁超市，可以硬撑着亏好几个季度。效率的提高又把去产能吃掉了一大块：每头母猪一年断奶的小猪，按申万宏源的序列，从2021年的18.3头提高到2025年的24.3头，个体都做对了，合起来却是总量过剩。有形之手从2019年的“养猪市长”出栏任务转到2026年的“四个带头”，一来一回，托住了谷底，也拉长了谷底。而原料端的剪刀差，让养猪人两头受挤：猪价下跌的同时，玉米一度连续27周高于去年同期，官方公布的全国大中城市猪粮比在4月据媒体报道创下历史新低。

第三编追问需求，答案是“贱而不增”。猪肉曾经是日子好坏的标尺，过年的那块肉，是一家人一年里最盼的东西，如今它退成了日常的底色，不再是奖赏。猪被杀了，人却没吃，鲜销率同比约下降7个百分点，冻品库容率同比约上升15个百分点，肉进了冷库；沈阳农贸市场报道中的一位摊主说，肉价降到十块钱一斤，路过的人多看两眼，销量却没有多出多少。据多家媒体转述的居民家庭人均购买量（住户调查口径，可能不含在外就餐），人均猪肉消费从2023年的30.5公斤降到2025年的26.6公斤，大众并不是不吃肉，禽肉增长了9.4%，他们可能是吃得更省了。工地食堂的厨师可以在猪肉降价三成的时候多放三成的肉，也可以在预算同时缩了三成的时候一两肉都不多放，价格弹性就是这样消失的。

第四编追问根源，答案是GDP与吃肉失联。不变价的GDP数的是猪不是钱，猪越多越好看；最终消费支出仍是拉动增长最大的一块，但它含有政府消费，在推着增长往前走的几股力量里，大众的居民消费是偏弱的一环，居民人均消费支出实际只增2.7%，社会消费品零售总额只增1.1%。收入的世界被一刀分成两半：城镇非私营单位年平均工资129441元，私营单位只有71590元，相差1.8倍，增速4.3%对3.0%，差距总体上在拉大；非私营单位不等于体制内，但体制内外是其中最典型的一刀，体制内的嘴有钱却已吃饱，体制外的嘴想吃却没有底气。房地产投资大幅下滑，工地少了，大锅菜里的那一锅回锅肉也就少了。平均数依旧同GDP挂着钩，人均可支配收入

实际增长4.4%，GDP增长4.6%，可是中位数只有平均数的82.9%，增速落在后面，消费又落后了一步。

第五编给出判断，没有开药方：猪价是体制外饭碗的读数，有一张读数卡，七组读数各有名字——前四组看需求这只手，鲜销率与冻库、生猪与猪肉价差、中位数与平均数之差、禽猪替代，后三组看供给这只手，猪粮比、供给三数、资金钟读数；还有四条判据，告诉人们什么叫增长流到了吃肉的嘴里，而今天，四条里没有一条过线。再加上这一章的两种未来和两个检验点，全书的路线就合拢了。把五编串成一句话，就是开头说的那条回路：猪价、产量、收入、吃肉本来连在一起，如今在两处断了，亏而不退，贱而不增，而需求之所以断，是因为增长不再流经那张吃肉的嘴。

有必要在收口之前，把这本书做不到的事也交代清楚。它不预测价格：预测需要知道疫病、天气、政策和国际市场的下一步，这些不在书中的数据里。它不开药方：怎样才能让回路接上，是另一类问题，需要另一种专业和另一种责任。它也没有解决所有的数据难题：体制外的收入至今缺一个直接的统计量，猪肉的月度零售量至今没有公开口径，大型集团的真实去化速度，也只能从间接的数字里推测。这些缺口不是书的缺点，它们本身就是读数的一部分，因为一个社会愿意统计什么、不统计什么，也在说明它认为什么重要。

读到这里，读者有理由问一个尖锐的问题：这些诊断如果错了呢？一个只能被证实、不能被证伪的判断，不配被称为判断。所以本书愿意写下自己的证伪条件。其一，如果在判据一到判据四都没有过线的情况下，母猪存栏下降之后，价格仍能够按老规律回头，并且下一轮高点高于11.50元，上行持续半年以上，那就说明供给端自己能够修复周期，本书关于“需求断了回路”的判断就要大幅收窄。其二，如果判据过了线，可是价格、鲜销率、冻库依然毫无反应，那就说明本书遗漏了某个环节。其三，如果将来的数据显示，猪肉消费的减少几乎完全被禽肉、牛羊肉和水产的增加补上，大众的肉类总消费并未下降，那么“吃得更省”的假设就不成立，需求端的诊断要重写。这三条，都是公开数据能够回答的，不需要谁的授权。

还要说一说那句老话。“熬一年就好”不是错的，它只是一句有有效期的话，有效期写在它背后的三个前提里：别人会先倒下，需求会托底，自己能撑到那一天。把全书走过的路和这三句对一遍，账就清楚了：第一句断在“亏而不退”，第二编讲的资金钟、效率和政策，让该倒下的没有倒下；第二句断在“贱而不增”，第三编和第四编讲

的冷库、价差、中位数和确定性，让该托底的手没有伸出来；第三句没有断，只是被拉成了一道分化的题，有授信的撑得住，没授信的撑不住，所以“熬”的成败，越来越取决于谁的资金钟更长，而不是谁更坚韧。三个前提全在的年代，熬过去，回路自己会把价格送回来，这句话是真理；前两个前提断了的年代，它变成一句安慰，熬过去的，只是时间。本书无意嘲笑任何一个仍在熬的养猪人，他们是这个故事里最先、也最真切感受到回路断裂的人。本书想指出的是：他们熬不出头，不是因为不够坚韧，而是因为他们背后的那个结构，比他们的坚韧更重。

对读者，本书想留的不是一个预测，而是一种读法。下一次，再看到“猪价创新低”或者“猪价大涨”的新闻，不妨先问四个问题：谁在亏，谁在吃，尺子量的是什么，钱流到哪里去了。如果新闻讲的是养猪企业的利润，那是供给端的故事；如果讲的是产量创新高，那是尺子数头数的故事；如果讲的是CPI里猪肉的涨跌，那是价格的故事；而真正要紧的那个问题，是那张吃肉的嘴，今年有没有比去年更有底气。猪价只是一扇窗，窗外是一大群在体制外讨生活的人，他们的饭碗，才是这个价格真正的内容。

此刻，在湖南某个县城的菜市场里，傍晚六点，肉摊的师傅正在收摊。案板上剩下的几块肉被他用保鲜膜一一包好，放进冰柜，价格牌上的数字，今天和昨天一样，按今年的行情，是十块上下一斤。再过一会儿，收购商的货车会开到几十公里外的猪场，报出一个比这个数字低一大截的价格。这两个数字，一个来自卖肉的人，一个来自买肉的人，也来自养猪的人，它们中间隔着的，是一个社会怎样分配增长、怎样托住最不稳的那一群人。价格牌只是把这件事写成了数字。

这本书是从湖南的4.3元一斤开始的。那个数字像一把尺子，量出的是一群人的饭碗有多厚。二十年里，这把尺子量过好几次谷底，每一次，回路都把价格送了回来；这一次，回路没有把它送回来。周期曾经能够“周”，是因为猪价、产量、收入和吃肉四样东西连在同一条回路上；如今它不再“周”，不是猪变了，也不是人变懒了，是连着它们的那条线断了。猪价量的不是猪，是体制外的饭碗；周期不周，是因为回路断了。

本章资料来源

- 卓创资讯（分析师李晶，同花顺转载），《产能去化周期或延续，2027年猪价或谨慎偏乐观》（能繁母猪8月末较1月末降5.53%、2027年出栏约7.21亿头、年均价12.0至12.5元/公斤），2026年9月28日。https://news.10jqka.com.cn/20260928/c680301202.shtml
- 东方财富研究中心，《2027上半年迎周期拐点？猪肉概念集体走强 业绩预测高增股来了》（引南华期货、中信期货、国盛证券、中金公司等机构观点），2026年10月16日。https://finance.eastmoney.com/a/202610163898219281.html
- 华尔街见闻，《猪价低迷拖累业绩，牧原股份上半年净亏损60.8亿元，经营现金流转负》（牧原转债余额95.43亿元，2027年8月到期），2026年8月20日。https://wallstreetcn.com/articles/3779901
- 虎嗅（原载银蓉财经），《猪价又跌破10元/公斤，何时才能迎来拐点？》（牧原等企业2026年9月销售数据），2026年10月15日。https://m.huxiu.com/article/4897786.html
- 期货日报（新华财经转载），《猪价二次探底 拐点仍需等待》（三季度末能繁母猪3602万头、10月中旬自繁自养头均亏约220元），2026年10月21日。https://www.cnfin.com/dz-lb/detail/20261021/4484066_1.html
- 万联证券研究所，《能繁母猪去化超预期，猪价拐点有望出现——生猪养殖3Q2026存栏数据跟踪》（10月22日全国均价9.53元，4080万头高点，3602万头为正常保有量的96.1%），2026年10月23日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202610251830890596_1.pdf
- 中国新闻网（澎湃新闻刊载），《猪价快速反弹：时隔三个月重新站上每公斤10元，下半年走势如何？》（外三元7月8日11.35元），2026年7月9日。https://www.chinanews.com.cn/cj/2026/07-09/10655735.shtml
- 中国养猪网，外三元生猪均价行情（2026年10月14日9.99元/公斤），2026年10月14日。原始页面链接待补。
- 农业农村部，生猪和猪肉价格周度监测（2026年7月13日至19日全国活猪11.50元/公斤），2026年7月。原始页面链接待补。
- 湖南当地毛猪收购价（2026年10月下旬约4.3元/斤），2026年10月下旬。来源见序章，原始页面链接待补。
- 3tres3，《Chinese pork production decreased by more than 20% in 2019》（2019年猪肉产量约4255万吨，引国家统计局），2020年1月17日。https://www.3tres3.com/en/print/15719
- 湖南日报（新浪网转载），《猪价迎来新一轮“上扬” 专家：汰劣补优抢抓行情》，2006年9月13日。https://finance.sina.com.cn/roll/20060913/0852923314.shtml
- 国金证券研究所，历轮猪周期研究报告（历轮周期价格、上行与下行段时长），2025年5月12日。https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505131672010281_1.pdf
- 每日经济新闻，《猪粮比价创下近10年新低 温氏股份半个月内回购股份超7亿元，有何考量？》（引卓创资讯：2025年全国生猪均价13.74元/公斤），2026年4月7日。https://www.nbd.com.cn/articles/2026-04-07/4328140.html
- 瑞达期货，《生猪市场周报》（Mysteel第24周鲜销率与冻品库容率），2026年6月12日。https://rdqh.com/upload/files/base/j/v/113468.pdf

- 虎嗅（原载巨潮WAVE），《嗜血猪周期，前所未有》（玉米连续27周高于去年同期、猪粮比），2026年4月7日。https://m.huxiu.com/article/4848469.html
- 新华视点，《猪肉价格走低 如何促进供需平衡》（沈阳农贸市场猪肉价格与销量），新华网，2026年3月27日。https://www.news.cn/fortune/20260327/9cd4b50fff544575907840d3ad75d4b7/c.html
- 国家统计局，郑学工：《前三季度经济运行总体平稳、向新向优》（农林牧渔业增加值增长3.9%，“畜牧业向好发展”；最终消费支出拉动GDP增长2.1个百分点），2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/jd/sjjd2020/202610/t20261019_1965647.html
- 国家统计局，《2026年前三季度居民收入和消费支出情况》，2026年10月19日。https://www.stats.gov.cn/sj/zxfb/202610/t20261019_1965612.html
- 国家统计局，吴伟：《前三季度居民收入和消费支出稳定增长》（外出务工农村劳动力月均收入5155元），2026年10月20日。https://www.stats.gov.cn/sj/sjjd/202610/t20261019_1965631.html
- 国家统计局，《2025年城镇单位就业人员年平均工资情况》（非私营129441元、私营71590元），2026年5月15日。https://www.stats.gov.cn/xxgk/sjfb/zxfb2020/202605/t20260515_1963707.html
- 环球网，《生猪行业着力寻找“新锚点”》（居民人均猪肉消费量由2023年的30.5公斤降至2025年的26.6公斤，据转述；原始统计文件未找到，详见第十一章），2026年4月11日。https://finance.huanqiu.com/article/4R7Ff9JvR5w
- 环球网，社评：《肉价下跌，是中国消费者“舍不得花钱买肉吃”吗？》（结构替代说），2026年（页面未标注具体日期）。https://opinion.huanqiu.com/article/4Robq5qQsVD