

## 行业动态

## 南海周边国家渔业可持续发展国际学术交流会在广西防城港召开

□□ 农民日报·中国农网记者 王春植

5月9日，南海周边国家渔业可持续发展国际学术交流会以线上线下相结合的方式在广西防城港市召开。中国与柬埔寨、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、越南、文莱、缅甸、泰国等南海周边国家参会人员围绕气候变化背景下海洋渔业资源管理、养护与可持续利用进行了学术交流，为更好促进南海周边国家渔业高质量发展提供支撑。

渔业可持续发展是全球性议题，作为发展中国家，中国与南海周边国家在渔业领域有着共同的使命和广泛的共识。一直以来，中国与南海周边国家共商渔业合作，共谋渔业可持续发展，符合中国与东盟国家共建和平、安宁、繁荣、美丽、友好“五大家庭园”的理念。中

## 今年蛋鸡单鸡获利预计与去年接近

□□ 农民日报·中国农网记者 赵炜

2024年，产蛋鸡存栏保持高位，社会总需求谨慎乐观，对蛋价构成压力。鸡蛋作为廉价、优质动物蛋白，对普通消费者是刚需，预计今年单只鸡获利与去年接近，这是记者从中国畜牧业协会蛋鸡分会获悉的预测。

日前，河北保定兴芮农牧发展有限公司召开第二届蛋鸡产业发展大会，会上，中国畜牧业协会蛋鸡分会秘书长滕文颖就蛋鸡行业发展趋势做分析研判。她指出，人世以来，我国禽蛋产量年均增长率波动幅度收窄，禽蛋产业进入平稳发展阶段。蛋种鸡企业数量减少，单体规模扩大，总体上供种有保障。她同时提醒，蛋鸡周期存栏与生产盲目性有关，蛋鸡产业应警惕盲目扩大生产，避免扭曲供求关系。

“蛋鸡产业的高质量发展，涉及有法有规有标准可依、优良品种供给得到保障、高标准鸡舍与智能化设备、符合各阶段鸡营养需求的安全饲料、生物安全体系建设、畅通的产品销售渠道等要素。”国家蛋鸡体系岗位科学家、中国农业大学教授宁中华认为，经过改革开放初期

## 全国首座全自动化渔港黄沙港二期工程顺岸码头主体完工

□□ 张学法  
农民日报·中国农网记者 雷少斐

5月2日，记者从江苏省射阳县黄沙港二期工程建设指挥中心获悉，由中铁十六局承建的全国首座全自动化渔业码头——江苏盐城黄沙港国家中心渔港二期工程顺岸码头主体顺利完工，6月底该项目将全部完工并投入试运行。

国家中心渔港黄沙港位于江苏省沿海中心点，是盐城市唯一的国家中心渔港、江苏省第二大渔港，也是对台湾渔民开放的重点渔港。正在建设的二期工程总建筑面积为62万平方米，将分三期三部分建成，建设期间将陆续新建渔业码头2308米、海洋牧场岸线200米，建成后年渔获物卸港量可提升至25万吨。

该项目工程的突堤码头按现代化智慧码头、全自动化码头设计打造，每座码头平台可同时停泊4艘渔船作业，也可

## 山东利津县

## 羊舍提档升级 羊产业提质增效

□□ 农民日报·中国农网记者 赵炜

“以前在村里养殖，工作全靠人工。现在的养殖条件好了，设施齐全，流程自动化，我们两口子工作轻松不少。”近日，山东省东营市利津县盐窝镇养殖户王成旺笑容满面地说，得益于镇上的黄河口滩羊产业园，他自己实现了50亩标准化养殖区“拎包入住”，养殖规模达到1万余只。

利津县盐窝镇自20世纪80年代兴起肉羊屠宰、养殖行业，经过多年发展，形成了存栏肉羊140万只、年交易额67亿元、带动从业群众超3万人的规模化肉羊产业。

分散经营、大而不强曾一度困扰盐窝镇肉羊产业发展。2019年以来，针对档次低、链条短、监管难等问题，东营市、利津县、盐窝镇共同发力，规划投资28.6亿元，占地面积1万亩，建设全国单体面积最大的肉羊标准化养殖园区。目前，已建设高标准羊舍400栋，迁入散户养殖户350户。

据产业园工作人员李妹毅介绍，经过多年迭代，羊舍已发展到“3.0版本”。1.0版本是部分露天养殖。2.0版本养殖棚舍全覆盖，初步实现了雨污分离。3.0版本采用高床养殖模式，棚顶配套光伏

设施，床下安装粪污收集设施，实现了雨污分离、粪污日产日清，有效解决了粪污、气味等环境问题。

与羊舍一同提质升级的，还有肉羊养殖的经济效益。“一个3.15亩的棚租金一年3万元，能养900-1000只羊。一只羊，能盈利200元左右。”王成旺说，羊与排泄物分离降低了死亡率，还能增加养殖密度，同面积养殖棚，年收益提升约50%。此外，光伏发电设施年发电3000万度，每年可带来收益1200万元。

近年来，产业园与中国科学院西北研究院团队合作，培育出黄河口雪花羊等自主品种，建设智慧养殖大数据平台，实时监测黄河口滩羊生长状况；实施肉羊屠宰深加工项目，精细分割羊肉提升附加值……一系列有力举措，为盐窝镇带来“中国肉羊小镇”“全国乡村特色产业超十亿元镇”“山东省乡村振兴示范镇”等荣誉称号。

“接下来，我们准备加快改造部分2.0版本养殖棚，同时继续新建3.0版本养殖棚。”盐窝镇党委书记李建设表示，盐窝镇将瞄准集约化、标准化、智能化、品牌化、组织化发展方向，坚持产业融合、协同创新，建设产业链条长、综合带动效益强的肉羊产业高地，努力打造乡村产业振兴“齐鲁样板”。

## 破圈造“市”，各地小龙虾亮出“绝活”

□□ 农民日报·中国农网记者 冯建伟 雷少斐

进入5月，到了小龙虾消费旺季，也是全国小龙虾产区竞相拓展市场、打造品牌的冲刺时段。今年小龙虾价格如何？各地又会使出哪些高招破圈造市？记者对多地市场进行了调研。

日前，江西省永修县携小龙虾北上，在北京簋街举行专场品鉴活动，吸引不少食客竞相打卡品尝。除了品鉴会，2024第七届小龙虾产业大会暨第三届江西永修龙虾节新闻发布会等系列活动也相继在京举行。借由这些活动，永修县正努力将小龙虾产品从省内推向全国。

近年来，全国小龙虾产量逐年攀升，从2016年的85万吨增加到2022年289万吨，已超越鲫鱼和鲤鱼，成为我国第四大淡水养殖品种。

随着小龙虾餐饮市场的火爆，小龙虾养殖产区间的竞争也愈演愈烈。湖北、安徽、湖南、江苏、江西等长江流域省份养殖面积迅速扩张。2016年湖北小龙虾产量占到全国六成，到了2022年，这一占比变为四成，可见小龙虾养殖面积在全国扩张之快。

现在，小龙虾养殖范围也不再局限于长江流域，出现“南下北上”的趋势，向南扩展到福建、广西，向北延伸到东北、新疆等地。全国涌现了很多小龙虾养殖大县(市、区)，较早有人熟知的江苏盱眙、湖北潜江、近些年逐渐崛起的有江西永修、湖南南县等。

在众多小龙虾养殖产区中，为了破圈



江西虾谷集团小龙虾交易中心。

宋建明 摄

造市，各地可谓费尽心机。湖北潜江、江苏盱眙等地早早唱响了“小龙虾之乡”的口号。后起之秀的江西永修则结合自身区域特点，确定了生态“清水虾”的定位。全县建成了适宜稻虾共养的农田近30万亩，推动虾稻田内杀虫剂、除草剂、化肥等农用物资减量使用，全面实现清水灌田生态绿色种养模式，获得了“中国生态小龙虾之乡”称号。

节庆展会活动也给各大主产区打造小龙虾品牌提供了平台。一些地区已经将小龙虾节庆活动打造成产业发展和城市形象的金字招牌，如江苏盱眙国际龙虾节、邵伯湖旅游龙虾节连续举办22届，湖北(潜江)龙虾节连续举办13届，安徽

的合肥龙虾节连续举办21届。

“去年，2023第六届中国(国际)小龙虾产业大会暨首届湖南南县小龙虾节上，我们设置了141个企业展位，吸引了近万人观展，签订了4.56亿元的供采合作协议。”中国水产流通与加工协会秘书长王雪光介绍，从2017年开始，协会已经成功举办六届小龙虾产业发展大会，并结合地方特色举办龙虾节，对指导小龙虾产业发展、当地区域品牌打造起到积极推动作用。

如何应对小龙虾价格波动风险，也成为各产区面临的挑战。今年3月以来，小龙虾价格出现大幅下跌，“小龙虾身价暴跌”等话题屡屡冲上网络热搜。根据

小龙虾交易平台“中国虾谷360”的报价，5月10日4种规格小龙虾的价格分别是小青9元/斤，中青14元/斤，大青24元/斤，炮头58元/斤，而去年同期价格分别是小青13元/斤，中青15元/斤，大青23元/斤，炮头55元/斤。

“对比去年同期数据不难看出，小规格的虾价格下跌明显，而且跌幅较大，中规格虾相对稳定，大规格虾价格越来越贵。”江西虾谷集团总经理周鑫认为，受近期南方持续阴雨天气因素影响，今年小龙虾长势不如往年，中小规格虾供应量较大，而大虾供应偏少，所以价格两极分化明显。

无论价格走向如何，大规格虾的价格更高且更稳定。因此，各产区也在从重产量向重质量转变，以提高养殖效益。江苏盱眙近年来通过繁养分离技术和自动化养殖设施设备，正在逐步提高大规格小龙虾的养殖产量。

小龙虾价格波动的原因，还在于相对集中上市，季节性供需矛盾突出。近期，全国水产技术推广总站将发布今年小龙虾产业发展报告，指导小龙虾产业健康有序发展。业内专家认为，发展小龙虾加工业，通过建设冷链仓储设施，能够吸纳周期性过剩产能，缓解集中上市压力。

目前，国内小龙虾各主要产区都在提高本地加工能力，加快应用小龙虾加工新设备、新工艺，推动小龙虾加工业向机械化、自动化转型，拓展小龙虾产业链，满足国内消费者对小龙虾产品的市场需求。

## 我国首套金枪鱼智慧渔情预报系统投入使用

□□ 何刚 梁贺君  
农民日报·中国农网记者 冯建伟

近日，由中水集团远洋股份有限公司与上海海洋大学联合研发、具有国际先进水平的海鹰AI系统在上海发布，标志着我国金枪鱼智慧渔情预报系统领域实现重大突破。

金枪鱼是全球重要高价值渔业种类，为人类提供了优质的动物蛋白，对全球海洋经济发展和保障粮食安全具有重要的意义。但我国金枪鱼渔业起步晚，与渔业发达国家相比，对其资源的认知能力和开发能力较弱，捕捞效率较低。为改变这一现状，中水集团远洋股份有限公司联合上海海洋大学，应用人工智能、大数据等新技术，利用70年丰富的金枪鱼渔业数据和全球海洋环境数

据，成功开发出我国第一套具有国际先进水平的金枪鱼智慧渔情预报系统。

“海鹰AI系统能提供实时的气压、风场、海浪、海温、盐度、海面高度、流场、溶解氧、叶绿素、浮游生物、初级生产力等20多种海洋生境要素。同时，结合金枪鱼生物学、生态学、渔场学等特征知识，采用大数据挖掘和深度学习技术，实现了金枪鱼中心渔场预报和中长期资源量预测，为金枪鱼渔业的科学生产和管理提供科技支撑。”上海海洋大学海洋生物资源与管理学院院长陈新军介绍，该系统还可以对作业渔船进行船位监控、越界预警和渔船避碰预警，根据船位以及航行路线自动发送邮件进行过境报备，避免不必要的纠纷。该系统可以以“一张图”的形式，每天定时自动

发布作业海域环境信息、船位信息、渔情预报信息，为一线生产和公司管理提供了极大的帮助。

目前海鹰AI系统已推广至中水集团远洋股份有限公司所有金枪鱼渔船上应用，取得了显著的成效。“2023年该系统已在公司大西洋船队进行了测试，从金枪鱼捕捞效果来看，单船的捕捞量提高了13.8%。金枪鱼捕捞总量是有配额限制的，海鹰AI系统在生产作业中的推广运用，大大提高了捕捞效率。”中水集团远洋股份有限公司副总经理梁勇介绍。

作为中国远洋渔业的开拓者，中水集团远洋股份有限公司一直重视科技创新，持续通过渔机、渔具等方面的改进，让科技创新赋能生产经营，不断缩小、追平与

渔业发达国家之间的差距。中水集团远洋股份有限公司与上海海洋大学科技合作历史悠久，除海鹰AI系统外，近年来还在大滚筒智能钓机、渔情预报、渔业资源探捕、国家重大科技专项、国际履约、人才培养与交流等方面取得了一系列合作成果。此次公司董事长宗文峰出席海鹰AI系统发布会，与上海海洋大学签署了新一轮合作协议。他表示，科技创新是企业发展的不竭动力。2023年中国农发集团渔业板块完成了内部重组，为聚合资源提速科技创新步伐创造了更加有利的条件。公司将进一步整合优势资源，深化产学研合作，推动渔业科技创新和成果转化，为远洋渔业的可持续发展贡献智慧和力量，实现行业的转型与升级。

## 大学生抱团创业 养黑猪干出名堂

□□ 农民日报·中国农网记者 杨丹丹

戴着一副金丝眼镜、皮肤白皙、个子不高的徐小旭是安徽省金河湾生态农业有限公司(以下简称金河湾)创始人，虽然在形象文弱，但骨子里天生富有创业基因。他带领7名大学生执著生猪养殖业，走出了一条越来越宽广的创业道路。

## 大学生乐当杀猪匠

考入皖西学院数学系的徐小旭一上大学就勤工俭学，与同学开办了中小学生学习班，赚取了人生的第一桶金。2010年毕业后回老家，一心想着创业的徐小旭利用家里承包的50多亩山地，开始散养土鸡，最初在桐城市里开了一个小门店，卖土鸡蛋，因为销量小，难以支撑。后来了解到黑猪肉市场不错，又开始转行养殖黑猪。

为了深入了解这个行业，徐小旭开始学起杀猪。在桐城市，能够找得见的杀猪匠大约都在50岁，像徐小旭这样的“杀猪新秀”实在是非常稀少。在老师傅的指点下，徐小旭现在可以在50分钟内完成把猪杀死、褪毛、割肉、剔骨等整个流程，这套“绝活”让杀猪老师傅们刮目相看。

饲养第一批黑猪时，徐小旭与猪仔们在猪圈里整整生活了三天三夜，等到它们在适应环境后才放心交给工人们喂养。自己养的黑猪不够卖，每天清晨一两点钟，徐小旭就开着皮卡到周边几个县区的农户家挨家挨户去收黑猪，到食品站宰杀后再直接拉到市场上销售。数九寒冬的清晨，徐小旭将黑猪肉切好分送到卖肉摊上，汗已经渗透了里外的衣服。靠着收猪和卖猪之间的差价，徐小旭每天大概能挣到3000-4000元。

瞅着黑猪行业有市场，2011年起，徐小旭相继发动同学刘亮、周王义、陈喜、张信等7名大学生加入了自己的初创企业金河

湾。从最初的72头黑猪开始起步，逐步建立起桐城清水塘种猪基地、金河黑猪有机肥基地等。除了养黑猪、卖猪肉，还利用开门店的渠道优势，到甘肃、山东等地做黑猪活体贸易等业务。

## 危机中寻觅商机

当国内高端品牌“壹号土猪”连锁店开始布局一线城市时，徐小旭与他的伙伴们也将“草青山”黑猪专卖店开进了大上海，而且一开就是13家。为了减少走弯路成本，学习已经成功的门店管理模式，徐小旭凭着杀猪宰肉的本事顺利应聘到“壹号土猪”上海门店从事销售柜员的岗位。在深入学习了5个月，他把“壹号土猪”的管理精髓有效运用到自己的公司与门店管理之中。“算是偷学技艺吧，对我们创业型公司而言，‘拿来主义’最为约成本。”徐小旭坦言。

就在他准备大展身手，计划在上海开100家门店时，非洲猪瘟一下子打乱了他们的宏图伟业。3个猪场一夜之间遭受灭顶之灾，直接损失1000多万元。大部分门店都关闭了，员工解散了不少，公司一度陷入困境。创业团队没有放弃，积极寻求脱困路径。受非洲猪瘟影响，市场上非常缺猪，黑猪更是紧俏。徐小旭团队蹲点在山西、山东和内蒙古等地，从农户那里收黑猪装车运到上海等大城市。起早摸黑，吃吗睡都在拉猪车上，就这样辛辛苦苦干了一年多，不仅把1000多万元债务还上了，还积累了二次创业的启动资金。

8个股东痛定思痛后，认为公司二次创业应谨慎。他们分析认为，黑猪的品种目前比较乱，很多国内优秀的地方品种没有得到很好的保护。养黑猪，品种一定要适应市场，而不是让市场去接受品种，市场融合度好的黑猪才是养殖和销售的目标。

## 逆风上扬有“秘籍”

桐城市99%的黑猪肉目前全部由金河湾供应，有4个门店，每天销售8头左右，旺季数量则能增加2-3倍，市场定价18.8元/斤，利润一直不错。黑猪在4-5月龄时，采取和白猪差不多的饲喂标准，称之为精饲。在4-5个月特别是5个月之后，则采取粗饲，也就是像当地农村所说的“吊架子”阶段。养黑猪，必须要充分挖掘其耐粗饲的优点，想方设法地去降低饲料成本，否则很难赚钱。在育肥后期，他们大量使用当地物美价廉的统糠(含有米皮)，添加量达到30%-40%，然后加一些玉米和豆粕，麸皮量很少，不添加预混料。根据季节，大量饲喂青绿饲料像南瓜、红薯藤、空心菜、西瓜和胡萝卜等，有时也喂一些豆渣，这样能节省很多饲料。

规模化猪场，使用青饲料难度很大。徐小旭认为，在黑猪育肥期如果像白猪那样饲养，确实很难做到。黑猪在4-5个月前的精养阶段在养殖基地内完成，后期吊架子阶段采用“公司+农户”代养模式。一个农户养700-800头，这样一方面方便使用青饲料等替代物料，另一方面也有利于种养结合。由于黑猪饲养周期长，育肥阶段长达5-7个月，后期的粪尿量特别大，如果不采用农户代养，环保处理费用难以承受。

在地方政府的支持下，徐小旭已经选准了一块地皮建一个屠宰场，做标准化分割和小包装产品，这将是安徽省内的第一个黑猪屠宰场。“非洲猪瘟前，我们是黑猪全产业链型企业。在非洲猪瘟之后，我们的发展重心转为销售型企业。”徐小旭说，养殖基地把黑猪养殖规模控制在1万头，但业务范围不受限制，从买到全国到卖全国。在徐小旭的牵头下，成立了安徽省黑猪行业协会，他希望安徽省内的黑猪企业能够携手合作共赢，利用黑猪行业协会平台把全国市场做好。

## 紧密有效团队协作

公司总经理刘亮是徐小旭的大学同学。在辞职前是北京一家公司的高管。2016年不顾家人的反对辞职加入金河湾，全身心投入黑猪事业。在刘亮眼中，非洲猪瘟事件是一个契机，增加了企业的风险抗压能力。

除了刘亮没有在屠宰一线学过杀猪，属于“高级人才”直接引进，其他的6个股东都是在屠宰店从最一线的杀猪匠摸爬滚打干起。医学院毕业的周王义是徐小旭的高中同学，也是最早加盟的合伙人。为何弃医从农？周王义说当时整个社会的食品安全问题比较突出，消费者对于质量意识才刚刚觉醒。徐小旭提出要创业养高品质土猪，这个思路得到了大家的一致认可，并认定这将会是一个大有前景和希望的行业。所以纷纷抛弃了原有的行当进入养猪业。他也无怨无悔地放下了白大褂子、撸起袖子学起了杀猪、养猪、卖猪，一干就是10多年。

陈喜是徐小旭的初中同学，大学学的是法律专业，在部队服役过。负责门店和品牌运营的他执行工作总是百分百到位。张信是刘亮的表弟，大学学习土木工程的他被刘亮从建筑工地上拉回来一起养猪，在公司负责调运销售。在非洲猪瘟对公司重创之后，他曾经创下单一单上千万元的销售额，扭转了公司濒临破产的命运。

走到今天，8个合伙人分工有效，各负其责。2023年金河湾销售黑猪10万头，连续两年利润都在500万元左右。安徽省金河湾生态农业有限公司由一个初创型小微企业慢慢地发展成为今天的省级农业产业化龙头企业，同时也是省级大学生创业示范基地。

未来，这8个年轻人还有一个很大的梦想，就是要把黑猪产业做到上市。“年轻就是资本。我们从不害怕失败。”徐小旭神情坚毅地说道。