

市场研判

疫情防控不放松
市场应对要理性

受到非洲猪瘟影响,再加上猪周期的影响,从去年8月份以来,整个生猪的产量相当不足,因此猪肉价格仍将高位运行,这在今年下半年应该说还是会比较明显的。

但是,这种高位运行并不意味着还会不断上涨,只是相对年初的时候,相对去年同期,价格相对会较高。主要原因就是猪肉整个生产量还是受到了影响,整个生产偏少,虽然我们消费也减少,但是减少的幅度,应该不会发生生产减少的幅度大。

自去年8月初我国发生非洲猪瘟疫情以来,截至目前,全国25个省区的疫区已经全部解除封锁。应该说封锁解除了,并不意味着疫情将来不再发生了。按照现在的规定,一旦在某一个地方发生非洲猪瘟疫情,当地一般全县禁止调用生猪。没有手续的话,是不准活猪包括死猪在全县范围内运输,也不允许调出这个县之外。时间大概是一个半月,6周,这刚好是非洲猪瘟的潜伏期。所以,一旦一个疫区如果在6周42天不发生疫情之后,这个运输的封锁就可以解除,但并不意味着将来以后不再发生疫情。

对于非洲猪瘟的传播,整体来说,这个规律还是没有完全掌握。所以,对于疫情的防控要做好打持久战的准备。为什么这么说,虽然我们大体上知道可能传播的途径,可能是通过泔水,就是厨房残余物,也可能是运输等等。但到底是怎样的一个途径,为什么同样的途径有的地方发生,有的地方没有发生,很多情况还不知道。

总体来说,都要注重防疫。切断传播途径。现在主要是做好消毒、隔离工作,一旦发生之后,要及时封锁疫区。

在整个非洲猪瘟没有完全得到控制的情况下,疫情随时都有可能发生。现在的养殖业,仍然要保持高度重视。运输企业,屠宰企业有没有做好这个准备?一旦疫情发生之后,如果进行区域封锁,能不能及时采取措施保证供应,让主产区价格跟消费区价格不要有太大落差。

另外,市场也要保持相对理性,不要因为短期的供需失衡去盲目跟风,一味减少存栏量或囤积库存,造成猪肉价格的大幅波动。李国祥

(作者系中国社科院农村发展研究所研究员)

资讯

浙江沿岸上层幼鱼发生量
较高利好下半年生产

为及时了解上层鱼(鲈鱼、蓝圆鲈与竹筴鱼等)幼鱼的资源发生情况,更好地为今年下半年的灯光围(敷)网渔业生产与管理服务,在农业农村、浙江省农业农村厅及沿海地(市)、县(区)海洋与渔业相关部门的大力支持下,浙江省海洋水产研究所于6月中、下旬开展了上层鱼幼鱼发生量(密度指数)专项调查。

调查结果表明,2019年浙江沿岸海域的上层鱼幼鱼密度指数处于2014年以来各调查年份的高水平,且鲈鱼、蓝圆鲈与竹筴鱼的个体与往年相比均较大。因此如从密度指数高低与渔获个体大小分析,今年较高的上层鱼幼鱼发生量与较大的渔获个体将有利于下半年的灯光围(敷)网渔业生产。

张洪亮

鸭绿河农场入户宣讲
畜禽科学“防暑”知识

“我们来看看你家养殖区域近期生猪生长情况,气温越来越高,要注意解暑降温,给你们养殖户讲解些夏季养殖知识,指导你们进行消毒、喂养、防病等工作,让咱们家的生猪长得又壮又好。”近日,黑龙江北大荒农垦集团鸭绿河农场有限公司畜牧部门技术人员到养殖户家中进行科技指导。

目前已进入夏季,天气变得高温多雨,正是畜禽疫病处于高发的阶段,黑龙江北大荒农垦集团鸭绿河农场有限公司畜牧部门开展夏季养殖知识入户宣传活动,实地为养殖户送知识,就地为养殖户排忧解难,促进农场畜禽动物在夏日健康生长。

农场畜牧部门组成科技入户宣传小组,深入到农场集中和散养的养殖区域,在完成集中免疫的基础上,宣传小组分包到户,落实到户,开展入户拉网式普查,详细了解当前畜禽动物的实际生长情况,养殖区域的消毒情况,近期的喂养情况等内容,根据实地查看畜禽的健康状态,及时指导养殖户进行严格消毒、合理搭配饲料,为畜禽进行科学防暑。同时,为养殖户发放畜禽防疫宣传单,防疫资料,讲解当前动物疫病防治知识,提高养殖户对畜禽防疫的重要性认识,增强养殖户防疫知识水平,让养殖户能够及时科学预防畜禽疾病。

刘天鹏 文/图



图为技术员在农户家学习资料。

锐观察

编者按:

当前畜牧业处于特殊的发展时期,一方面,畜牧业发展处于适应外部环境变化的战略整合期;另一方面,处于产业演化的快速调整期。畜牧业内外部的新情况,特别是当前所处的消费升级背景下居民畜产品消费变化,应引起相关从业者的高度关注,尤其是市场主体应研究新变化、适应新变化,更好得赢得消费者青睐。

旭一牧业:

消费升级倒逼肉牛养殖技术提升

□□ 本报记者 李昊

内蒙古旭一牧业有限公司负责人张继新表示,一直以来,当地都以消费猪肉为主,但是从2005年开始,当地猪肉的消费量较上一年占比下降了近10个百分点,而且,这一数据还将继续下降。“背后的原因也很容易理解,一是人们消费水平的提高,二是健康意识的觉醒。牛肉作为一种高蛋白低脂肪肉类,在肉类消费居于金字塔更顶部位置,市场也随着居民消费水平的提高而逐渐扩大。”张继新说。

为此,2011年,旭一牧业创建了巴彦淖尔市肉牛养殖园区,开展品种改良

及肉牛模式化饲养新技术试验、示范、推广工作,迈出了从单一奶牛产业向多元化发展的步伐,同时由市、旗农牧局人员担任技术负责人。公司被授予“规模化肉牛养殖及品种改良繁育技术科技成果二等奖”的荣誉称号。企业采用“牧场+农户+基地”的经营模式,直接带动周边510余户农民加入奶牛、肉牛养殖业,带动1500户农民种植饲草,极大地增加了农民收益。同时通过政府向银行争取贴息贷款1200万元,全部用于农户购买牛源,经企业销售的肉牛高于市场价每公斤1.5~2元,农户每户牛直接增收1000元。

2018年秋冬以来,“天赋河套”系

列优质农产品——旭一有机牛肉在北京、上海等全国多地展会亮相。品牌竞争机制产生了“品牌倒逼企业、倒逼种植养殖”效应。张继新说,“天赋河套”品牌要求企业从研发、养殖、屠宰、加工、销售等全链条实现绿色有机高端。2012年至今,企业生产的鲜牛奶及牛肉被国家食品认证机构认证为“有机产品”,并成为伊利集团巴彦淖尔市首家干奶牛奶示范养殖园区。旭一牛肉已成功销往北海舰队,今年又与阿里巴巴旗下“盒马鲜生”生鲜平台建立合作关系。旭一牧业正在逐渐走入公众视线,已成为内蒙古西部规模最大的肉牛养殖循环一体化公司。

宝源生物科技有限公司:

根据市场需求调整生产策略

□□ 宋芹 本报记者 陈兵

江苏宝源生物科技有限公司位于江苏省连云港市赣榆县青口蓝湾现代渔业示范园内,负责人许贺介绍:“现在我们及时转型升级,开发了基于生物絮团绿色高效养殖品种——南美白对虾。该品种有诸多优点,比如同样大小的一个水泥池,每天可以减少尾水排放80%~95%,同时由于利用益生菌调控水质,实现了全程无抗生素和高密度养殖,每立方水体可产成虾5~10公斤,一年四季都可以为老百姓提供绿色放心的海产品。”宝源公司

是由中国海洋大学的博士、硕士联合成立。根据市场需求调整生产策略,从生产周期长的大菱蚌转变为南美白对虾养殖,一年可以养殖三茬,高效养殖亩产可达露天养殖的10倍。目前在市场可卖到80元一斤,是大菱蚌价格的4倍。现在公司的对虾产品通过国家无公害认证检测,完全不含有任何抗生素类药物,可全年为广大消费者提供安全放心、美味可口的海水对虾,全力引领水产养殖行业健康持续发展。

赣榆区地处江苏省东北端,东临黄海海州湾,地理位置优越,海岸线长

达62.5公里,滩涂面积达23万亩,浅海域面积达108万亩,拥有近海渔场7000平方公里,海水淡水资源丰富,水产养殖面积达到42.3万亩。为加强社会各界对渔业养殖环境和资源的保护,树立“绿水青山就是金山银山”的新理念,赣榆区渔业在不断转型升级,鼓励渔民减船转产,推广海洋牧场、陆海接力、网箱养殖等模式。为保障水域生态环境安全和水产养殖业健康绿色可持续发展,国家加大对生态养殖项目建设资金投入力度,用于生态养殖项目建设,力争用3~5年实现水产养殖高质量发展的目标。



浙江省长兴县吕山乡是

国家级湖羊原种养殖场,近年来,吕山乡创新“芦笋秸秆—湖羊—肥料”种养结合生态循环养殖模式,不仅解决了湖羊冬春季节饲料缺乏、营养跟不上的问题,还增加了土壤有机质。截至2018年底,全乡湖羊年存栏数5.5万头,规模化养殖场7家,农户散养近千户,农业总产值3.2亿元,年人均收入达25446元,湖羊养殖收入占比达21%。图为长兴永盛牧业有限公司工作人员正在给湖羊添加饲料。许旭 摄

上市公司

看新希望六和猪场如何保障生物安全

□□ 舒全登 本报记者 崔丽

在传统被认为是又脏又累的养猪行业,工人进到猪场里比起医生进入手术室有着更繁琐、更严格的消毒程序。在当前非洲猪瘟肆虐的背景下,防得住、活下来已成为行业共识。

记者对新希望六和了解到,该公司对保障生物安全非常重视,形成了可复制的实用、标准体系。首先,新希望六和董事长刘朝亲自牵头成立工作小组,养猪、饲料、食品等各板块都成立了自己的安全防控小组,24小时待命。

同时,该公司制定了各种风险控制点的控制标准,并且坚决执行。其中猪场外部118个风险控制点,饲料厂61个风险控制点,梳理了漏洞,高频进行管控。针对这些风险控制点设有周密的防控措施,比如严禁猪肉及制品入场,设立场外猪群中产区、物资消毒间、人员场外隔离场所、运输车车辆定位系统等等,饲料厂也对原料品类、调制工艺、人员进出厂

消毒等制定规范、严格管控。

当然,关键之中的关键是猪场管理。这主要包括4方面的内容,即物理阻断、方案优化、现场管理和责任强化。

该公司斥资300万元为每个猪场都建专门的车辆洗消中心,车辆洗消中心移到了3公里外的地方,所有的人员、物料,包括未来进出猪场的生猪,都通过场内的专用车辆来转运,以减少同外部的交叉接触。车辆洗干净之后烘干再检测,没有问题后再拉猪。物理阻断的一个重要措施就是围墙,尽一切努力将可能的污染源包括鼠虫、粉尘等阻挡在猪场之外。

各猪场都安装了摄像头,全场累计安装1236个远程摄像头,对关键环节进行监控。有些猪场位于出入口的摄像头还具有人脸识别功能,可有效防止陌生人的贸然闯入。

场外员工要进入到生产区,需经过至少72小时(三天整)的消毒隔离,并要几次换上不同颜色的衣服。就是在生产区内,每进一道门,都有专门的洗

消通道。

为了给猪营造安静且不受污染的健康生长环境,猪场往往建在远离居民区和交通干线的地方,新希望六和又将其猪场所在整个区域按颜色划分为红、橙、黄、绿4个层层包围的分区。其中红区指猪场外部的不可控区域,橙区指猪场围墙和外部可控区域构成的部分,黄区指猪场围墙内部和猪舍外部构成区域,绿区则包括了猪舍及其内部连廊。

当有员工要进入猪场时,首先需在距离猪场围墙约3公里外的红色区域隔离点消毒,洗澡并换上相应颜色的衣服,继而在此隔离48小时,以确保检测结果无异常,随身物品同时进入紫外线消毒。同样地,由红区进入橙区时,亦需洗澡、更衣并再次隔离24小时。进到橙区的员工才可在猪场配套的办公生活区自由活动。如果要进入到围墙之内的生产区,还需经过专门的洗消通道,并且不同的功能区如隔离区、公猪站等均建有独立的围墙和通道。对于需进到猪舍

专家观点

当前畜牧业处于一个特殊的发展时期。一方面,畜牧业发展处于适应外部环境变化的战略整合期。畜牧业发展处于经济转型的新阶段,社会发展对畜牧业提出了新的要求,畜牧业的发展必须与乡村振兴战略、农业供给侧结构性改革、精准扶贫、一二三产融合、食品安全、生态安全等充分结合。另一方面,畜牧业处于产业演化的快速调整期。生产主体处于传统小农户快速退出与专业农户(场)企业化的交替期,饲养规模处于快速扩大期,养殖方式处于由半机械化向机械化的过渡期,经营方式处于由单一业务向综合业务拓展期,经营形式由单一主体向上下游延伸合作的扩展期,产品交易正处于从传统交易模式向新型交易模式的尝试期,产品市场处于从同质化竞争向差异化竞争的探索期,等等。

畜牧业内外部的新情况,应引起我们在理论和政策上的思考,特别是当前所处的消费升级背景下居民畜产品消费问题,应给予高度关注并加强研究。

消费升级期畜产品的消费新变化。综合判断,当前居民的畜产品消费处于结构优化期。伴随着第三次消费升级,现在居民对农产品的需求由追求吃得饱、吃得好,向吃得安全和健康转变,而这个转变带来了畜产品消费和市场层面的一系列变化,主要表现在四个方面:

一是产品异质性强。现在,城市居民在消费时,除了考虑畜产品的基本营养属性外,比较看重产品的外观、口味,特别是品质属性,产品的异质性强。二是质量判断依据改变。消费者对于畜产品质量的判断,也逐步从以外观为主的经验线索判断,转向以价格线索和品牌线索的质量判断。三是产品购买渠道转变。城市居民在线购买畜产品的比例虽然较低,但以互联网为基础的在线销售、新零售模式等快速发展,会刺激居民增加对在线购物的兴趣,也增强了生产者与消费者的互动,直接或间接地提升了消费者对优质产品的认知能力。四是产品替代消费加快。居民对畜产品的消费替代,既有大类品种间的替代,也有在非洲猪瘟疫情下用鸡肉或鸡蛋替代部分猪肉;也有品种内的结构性替代,比如用品牌产品或特色产品替代普通产品,例如用黑猪肉替代普通猪肉等。

消费升级变化为畜牧业供给侧结构性改革提供了新思路,有利于畜牧业的转型升级和健康发展。在消费升级期,消费者对畜产品消费的观念、动机、模式、行为和方法的变化,加速促进了畜产品细分市场的形成,加快完善了畜牧业供应链的反向调节机制。例如,产品异质化有利于畜产品脱离同质性属性,从而在一些细分市场上使部分畜产品突破产品同质性瓶颈;消费者对质量判断依据的改变,有利于畜产品品牌化的发展;从传统购物渠道转向新型渠道,也有利于生产者与消费者的交流和互动,从而为普及消费知识提供载体和机会;产品消费替代加快,有利于缓解畜产品价格波动对市场造成的福利冲击。

当然,消费新变化将为研究畜牧产业发展和判断形势提供了思考的空间。一是应探讨畜牧产业发展的路径和机制问题。面对消费端出现的新变化及其趋势,应加深对我国畜牧产业发展的路径和机制研究,比如:未来是否能突破产品同质性瓶颈,走向以差异化产品和市场的发展路径?在品质诉求和市场细分下,畜牧产品如何提高溢价功能,从而破解优质不优价的难题。在产业发展上,能否建立和完善产业链的市场驱动和反向调节机制等等。

二是应研究消费变化对新供需平衡的影响。消费者的知识和素养提高,购买渠道的改变,品质判断的方式变化,产品间或产品内的替代效应加强,这些都影响畜产品的供需平衡,故应加强对畜产品总量、具体品种以及相关产品的长短期消费效应研究。

三是应引导养殖企业适应消费升级的思路。目前,在适应消费升级方面,养殖企业、特别是规模养殖企业面向市场的主动性和积极性大幅度提高,但也存在思维变化、成本增加、标准欠缺等问题。在思维变化方面,由于消费者对畜产品的属性有了更多的期望或诉求,故会带动养殖企业更好地面向市场,利用细分市场的偏好差异进行养殖决策,但大多数的养殖企业只愿“埋头拉车”,不会“抬头看路”,很难在短期内从生产导向思维转向市场导向思维,故需要给予更多的扶持和引导;在成本增加方面,现在不仅仅是养殖成本在增加,而且企业的运营成本和交易成本也在逐步增加。品质提升将增加养殖成本,品牌运作将增加运营成本,交易模式改变将增加交易成本,而行业内大多数的企业尚难发挥规模经济效应以达到降本目标,而且更难以在短期内克服运营成本和交易成本。在产品标准方面,面对消费者的消费诉求变化,大多畜产品缺乏产品标准,已有的标准也大多是按照生产养殖标准制定的大类产品标准,缺乏分类分级的标准,因而无法很好地满足细分市场的需求。

责任意识。

公司饲料厂进行升级改造,严格按照最高级别的防控标准进行设计,饲料厂人员进厂也要洗澡、换衣服。对所有饲料源头控制,玉米、豆粕运输也非常严格,先检测再运进。新增专业车辆,包括人员车辆、饲料车等。国外某公司在中国有自己的养殖场,后来发现用新希望六和专业饲料厂的饲料品质过硬,想从饲料厂专门拉饲料。

该公司新建了14个实验室,每个实验室都配备了检测仪器,标准检测。通过以上措施实现可防可控,达到即使有也不用担心的程度。原因是通过及时检测,早期发现,早期剔除,保证大批猪没有出问题。

据最新披露,新希望六和2018年共销售生猪255万头,同比增幅为49%,出栏数已保持在全国养猪上市公司的前5位。其未来销售目标是2019年达350~360万头,2020年800~1000万头,2021年1500~1800万头,直至2022年冲击2500万头。

养殖企业应适应消费新变化

中国农业大学经济管理学院 马骥