

行业动态

农业农村部公告
3436家屠宰企业非洲猪瘟自检合格

8月6日,农业农村部发布公告第201号,公布了第一批3436家非洲猪瘟自检合格的生猪屠宰企业名单。公告要求各地要及时将公布的生猪屠宰企业名单与动物检疫证明电子出证系统关联。自2020年1月1日起,未与动物检疫证明电子出证系统关联的生猪屠宰企业,将无法获取动物产品检疫证明。

据了解,农业农村部启动了两项制度百日行动,要做到“三清四明两解决”,即屠宰企业基本情况清楚、非洲猪瘟自检情况清楚、官方兽医派驻情况清楚;专项行动任务明、两项制度进展明、政府和企业责任明、生猪来源和生猪产品去向明;基本解决落后屠宰企业淘汰问题,基本解决官方兽医配备问题。

农业农村部有关负责人表示,屠宰环节是连接生猪产销的关键环节,开展落实生猪屠宰环节非洲猪瘟自检和官方兽医派驻制度百日行动,就是对切断病毒传播链条、打好非洲猪瘟攻坚战。

为何强调屠宰环节开展检测?农业农村部有关负责人解释道,生猪屠宰企业作为产业链条上的重要主体,防控动物疫病、保证产品质量安全是应尽的责任。屠宰厂(场)生产设施设备和环境一旦被污染,病毒更易长期存活,更易在生猪和猪肉产品中循环扩增,成为病毒的“储存器”“扩增器”。生猪屠宰厂(场)连接着生猪产销等上下游环节,便于“顺藤摸瓜”及时发现和追溯潜在风险。

本报见习记者 王焱麒

江苏徐州市
畜牧生态健康养殖比重有望超过65%

随着现代化养殖模式的开启,江苏省徐州市畜牧业转型升级工作初见成效,今年畜牧生态健康养殖比重有望超过65%。

近年来,徐州市先后引进和培育了一批以立华牧业、温氏股份为代表的生猪养殖企业,以徐州佳合等为代表的肉禽养殖企业,以君乐宝等为代表的奶牛养殖企业。上半年,全市生猪出栏216万头、出栏家禽1.1亿羽、出栏肉羊102万只、出栏肉牛2.76万头,有力带动了脱贫攻坚和农村集体经济发展。

长期以来,大量畜禽粪污未得到有效利用,不仅造成环境污染,也是一种资源浪费。今年,徐州市开展畜禽养殖废弃物资源化利用工作,建立2019年度畜禽规模养殖场污染治理和规模养殖场设施配套两个清单,对全市畜禽规模养殖场重新摸底排查,组织畜牧处等组成联合督查组,对各县(市)区畜禽养殖污染治理及资源化利用工作现场检查。截至目前,通过治理检查认定的畜禽规模养殖场数量为1682家,治理率达80.52%。规模养殖场设施配套达84.59%,大型规模养殖场设施装备配套率达93.96%。

走进徐州佳合生态养鸡养殖示范基地,以往养殖场内的刺鼻气味不复存在,生态发酵床养鸡解决了养殖污染对环境影响的问题。据悉,这种生态发酵床有很多优点,不但节能、环保,而且成本低,在养殖过程中,养殖的粪便掉落在发酵床上,通过发酵床中的益生菌还有其它的菌群,对粪便进行生物降解,在降解后的一定时间内,会生成可利用的生物有机肥。生物有机肥形成之后可以有效还田,实现了真正的种养结合,达到养殖过程中废弃物的零排放。佳合食品有限公司为基地农户无偿提供鸡舍开展标准化养殖,并签订长期订单合作协议,确保农户养殖1万只肉鸭,年收益12万-15万元,这充分提高了农民养殖积极性,村民在此养鸭子都很放心,没有后顾之忧。

“粪污资源化利用,出路在于变粪污为粪肥,推动粪肥还田还土。”徐州市农业农村局负责人表示,今后,徐州市将持续推广规模化生态养殖和沼气池、无害化处理设施“两配套”,大力发展有机肥产业,打通从养殖场粪污到种植地粪肥使用的“最后一公里”,预计到明年实现规模养殖场畜禽粪便综合利用率达98%。

蔡思祥

广东佛山市
加州鲈普涨2元/斤 养殖户看好后市鱼价

“6.5两往上,价格18元/斤,出鱼4114斤。”8月5日,据广东上上生物科技有限公司加州鲈事业部总经理陈介绍,该公司在江门市与一陆姓老板约定采购加州鲈新鱼。7月31日,陆老板收到订金5000元,约定按18元/斤价格出鱼,而今天当地6.5两以上加州鲈上涨至19-19.5元/斤,因此陆老板惜售。

陆老板表示,不方便退订金,只好半塘开箍,装车4114斤后,剩下的1000多斤放回塘里。若全部正常出鱼,估计可出1万斤左右。

据了解,陆老板这口池塘面积6.8亩,于今年1月16日投放加州鲈鱼苗5万尾,规格为120尾/斤,全程投喂上上公司饲料710包。虽然一部分新鱼已经达到上市规格,但由于预订价格与当天鱼价相差较大,陆老板为提高卖鱼利润,打算推后几天再出鱼。

除了江门,近期佛山地区新鱼也陆续上市,6.5两报价为19-19.5元/斤,一周内上涨了1-1.5元/斤。

据悉,目前佛山地区“新鱼”上市供应量并不大,而“老鱼”主要集中在南海区沙头镇的南金和北村一带。由于高温天出鱼较为容易缺氧应激,死鱼损耗较多,加上过去一周佛山大规格加州鲈上涨2元/斤,有存鱼的养殖户仍看好后市鱼价,选择卖鱼的养殖户很少。为满足市场需求,最近佛山流通商到肇庆、江门两地收鱼量增多,预计也会拉动两地加州鲈价格上涨。业内人士提醒养殖户密切关注鱼价走势,把握时机,提高效益。

莫景文

山东威海市
养殖梭子蟹“放下身价” 海参价格上涨

近期,山东威海市场上的新鲜海鱼货源依然不多,养殖鱼及冰冻鱼继续唱起市场主角。目前来看,新鲜大鲈鱼每公斤价格一般在40元左右,新鲜牙鲆鱼每公斤价格维持在60-66元,冷冻小黄花鱼每公斤价格在24-26元,养殖鲈鱼价格一般在每公斤20元左右,养殖大黄花鱼每公斤价格在30-36元。

值得注意的是,近期威海市场梭子蟹“放下身价”。目前市场本地200克以上鲜活养殖公梭子蟹每公斤价格下降至130-140元,本地200克以下鲜活养殖公梭子蟹每公斤价格在100元左右;而海捕梭子蟹因货源不多价格继续保持高位,梭子蟹市场价格两极分化的现象仍然较为明显。

调查显示,目前威海池养海参正处于夏眠期,市场销售主要以大棚养殖的活海参为主,在经过一段时间的消耗之后,近期市场上的鲜活海参货源有所不足,导致市场价格持续上扬。目前市场上棚养活海参价格上涨至180元/公斤左右,同比涨幅高达46.3%。

徐春晖

锐观察

编者按:

2013年5月,上海祥欣畜禽有限公司斥资2000万元从美国引进865头“高端定制”种猪。2017年1月,上海祥欣成为国家首批两个全国生猪遗传改良计划种公猪站之一。如今,含有上海祥欣基因的商品猪占全国上市商品猪的十分之一。上海祥欣通过从品种到品质再到品牌的递进,形成了祥欣模式,跻身为全国一流、世界级水平的畜牧种源品牌企业。

“祥欣种猪”为养猪业提供“中国芯”

□□ 本报记者 胡立刚 冯建伟

“我做事特别严谨,有多大能力做多大的事。上海农业必须围绕高科技、高附加值、高端发展。上海祥欣是我的孩子,养了20年了,结果还不错,为中国猪产业做出了贡献,在国际上也树立起‘中国好猪’的形象。”坐在上海祥欣畜禽有限公司充满艺术气息的接待室,上海祥欣企业和“祥欣种猪”品牌创始人严国祥娓娓道来。

2000年,养过鸡也养过生猪的严国祥审时度势做出重大决定——转向种源企业,专注种猪事业。20年一瞬间,因为“祥欣种猪”品牌的影响力和美誉度,当年的“初生牛犊”上海祥欣企业成长为上海种猪工程技术研究中心、首批国家级两个种公猪站之一。在2017年全国生猪遗传改良成果展示与交流会上,上海祥欣同时获得了“育种工作优秀奖”和分量最重的“大白种猪遗传进展全国第一名”两个奖项。

通过采访严国祥和他的核心团队,记者发现,上海祥欣从养猪“门外汉”迈上大白种猪、杜洛克猪金字塔顶端的奋斗之路逐渐清晰了起来。

优质品种成就祥欣品牌

如果要评选出上海乃至中国农业领域“小而美”的强势品牌,“祥欣种猪”一定在列,市场以无形的手描画出“祥欣种猪”品牌的忠诚度、认知度、知名度等。按照严国祥的说法,这一切都是因为“祥欣种猪”的品质,而品质则来源于对“高大上”品种矢志不移地追求。

2000年是祥欣走向种源农业的元年。从一开始,祥欣就引进当时国内最好的“大白”“杜洛克”和“长白”3个品种的纯种猪,并进行组群选育。2002年,又引进了150头当时国内最优秀的美系种猪。因为好品种的引进,祥欣育种很快在业界打下了比较扎实的基础,到2009年底,祥欣已形成了超过1000头的优良纯种猪核心群,其中“大白”达650多头、“杜洛克”310头、“长白”100头。

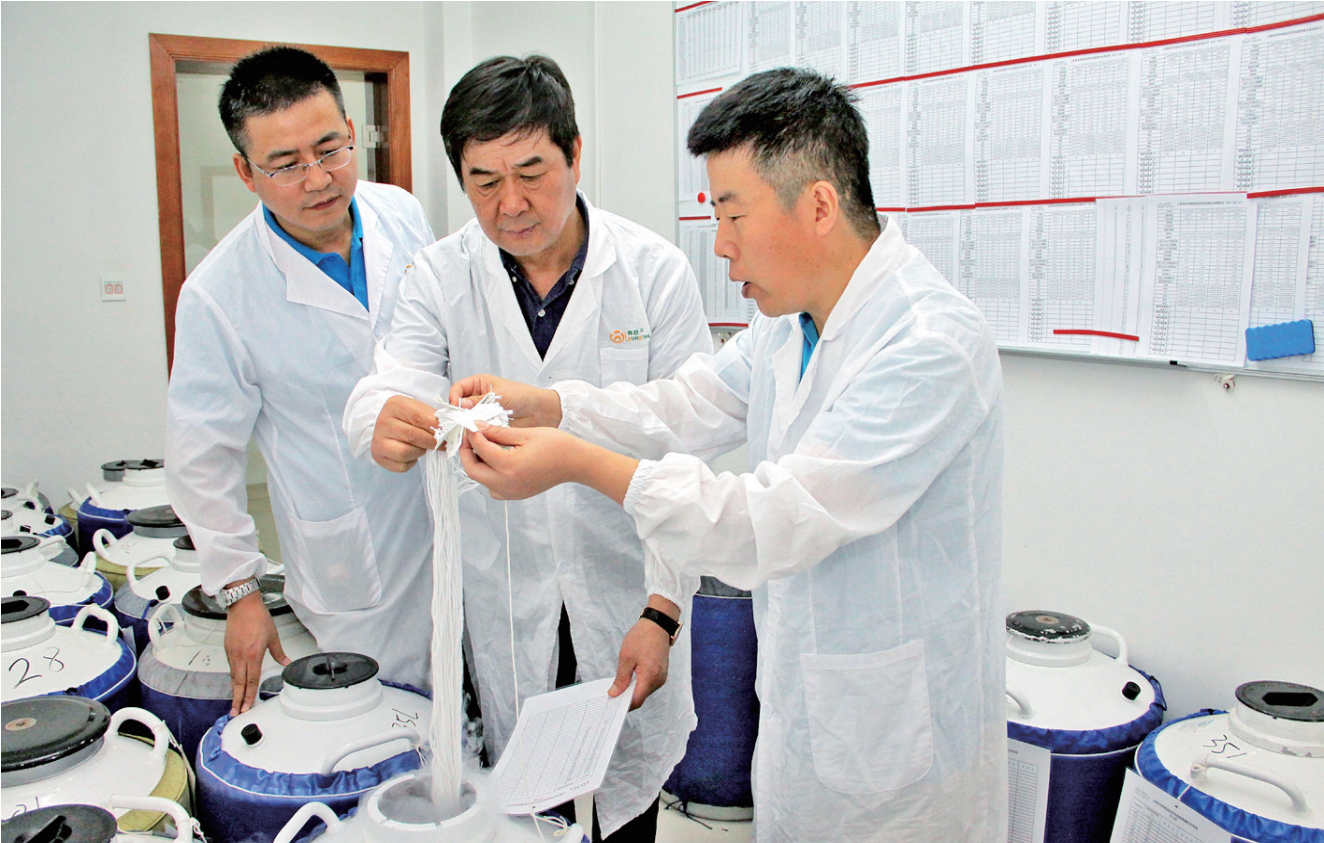
“品牌的核心是品质,种猪质量就是祥欣种猪品牌的品质。”严国祥说到做到。

2012年,严国祥亲自率领团队赴美国选种,历经两个多月,走遍全美著名的种猪场选种,查遍了全美74个顶级种猪家族的谱系,并以高出种猪市场价8000美元的“高端定制”价格,选了865头优质种猪。当运载着美国名猪的包机降落在上海时,“祥欣种猪”吸引了中国猪业乃至全球种猪行业人士的瞩目。

据悉,这些年来,这批身价不菲、几乎囊括了全美最优质的种猪资源的美系种猪,就在位于上海浦东东滩的祥欣东滩国家生猪核心育种场内。在祥欣团队的专业化服务下,潜移默化地改变着中国商品猪的基因。

因为这批美国名猪,上海祥欣于2015年5月成为美国国家种猪登记协会中国成员,意味着祥欣种猪从此将在NSR近2000万种猪基因数据库平台上,与NSR全球成员实现同步育种,并且每一头种猪均能提供NSR所出具的具有法律效力的系谱。

全球NSR成员单位在5年间累计注册了



严国祥(中)在种猪基因库查看数据。资料图

达40多万头“杜洛克”和近100万头“大约克”。2018年7月,美国NSR网站公布了种猪遗传性能的排名情况,在“杜洛克”排名中显示前181名中有80头、“大约克”排名中前110名中有58头均为祥欣注册的种猪。此外,在综合指数全美NSR系统前15排名中,有11头是来自于祥欣公司,第一名也在祥欣。

这些数据足以表明,“祥欣种猪”的品质达到了国际顶尖水平,要成为“小而美”的强势品牌,上海祥欣只需要提升“祥欣种猪”的影响力就好。

高效务实的行动成就品牌影响力

上海祥欣现存栏曾祖代基础母猪5000头、公猪500头,年产鲜公猪精液20万份,冷冻精液100万剂。2018年上半年,祥欣公司的种公猪销售近4000头,创下了历年来的历史新高,使“杜洛克”种公猪年销售量稳居全国行业榜首。数据证明,“祥欣种猪”的国内外影响力非同一般。

众所周知,上海不具备商品猪的产业基础,特别是社会发展进入生态文明时代,长三角生猪养殖行业陷入明显衰退时期,“祥欣种猪”品牌影响力的提升可以说具有先天弱势。那么,上海祥欣又是如何打造“祥欣种猪”的影响力呢?

“2004年上海祥欣赢得了第一个全国第一,即第一次由企业成功承办畜牧兽医年会。品牌的影响力就是通过这些高效务实的事积攒起来的。”严国祥回想起十多年前的事,连点滴细节都记忆犹新。

2004年,企业承办六七百人的年会,会址还在远离机场、火车站的上海东南角,哪怕再小心也会留下遗憾。记者通过业内人士了解到,那一届年会不但让业内认识了上海祥欣,

还让大家对上海的一丝不苟有了感同身受,从而奠定了上海祥欣在种猪行业特别是华东地区的知名度。

“我就是那次年会上知道有‘上海祥欣’,并认识了严总。事后才知道,为了办好年会,铁打的严总累趴下了。”2007年加盟祥欣,现在已是上海祥欣总经理的韩雪峻说。

随着品质和影响力的稳步提升,2005年,祥欣种猪被中国畜牧业协会评定为“中国品牌猪”,“祥欣”种猪由此成为国内著名的品牌种猪之一。

为了进一步提升影响力,上海祥欣于2006年出资筹建了上海祥欣猪文化展示馆。作为中国首家猪文化展示馆,该馆集行业交流、学术研讨、科教科普、技术培训、旅游休闲观光功能于一体,现已成为国内养猪学术研讨与交流的重要基地。

2010年,被中国畜牧业协会授予“第一届全国养猪行业百强优秀企业”,被农业农村部核准为第一批“国家生猪核心育种场”。2012年,祥欣种猪被评为“上海市名牌产品”。2016年,上海祥欣与上海市农科院合作成功申报了上海种猪工程技术研究中心。

“事实证明,方向定位是对的,转向种源农业后,不管生猪市场行情潮起潮落,企业一路走得很扎实,上海祥欣谈不上做大,但做强了。”严国祥说。

继续打造养猪行业的“中国芯”

记者了解到,上海祥欣始终专注于良种猪繁育体系建设,为了体系的现代化和高质量,上海祥欣付出了很多,也获得了不少。

“上海祥欣建起了全球最大的猪冷冻精液产业化基地,冻精已成为国内猪冻精产业里的第一品牌,我为我们的团队感到自豪。”

下半年鸡肉市场看好

目前,鸡肉市场受行业周期性及当下补栏需求的影响,正带动鸡价逐步上涨,各环节利润获得重新分配。

鸡肉市场向好

鸡肉与猪肉之间的替代效应凸显。我国是鸡肉消费大国,2018年,鸡肉总消费量1153万吨,占全球鸡肉总消费量的11%;生产鸡肉1160万吨,约占全球总产量的13%;鸡肉总进口量约为28万吨,出口量约为44万吨。从总量看,中国鸡肉不仅能实现自给自足,还能实现净出口。

以占有市场份额最大的白羽肉鸡为例,养殖白羽鸡的上市公司主要有4家:民和股份、益生股份、仙坛股份和圣农发展。

观察上市公司上半年业绩发现,仙坛股份和圣农发展的销售毛利率较为稳定,可能与其涉足下游食品深加工产业,并坚持自繁、自养和自宰的经营模式有较大关系;而益生股份由于处于产业链的最上游,受下游养殖企业的需求影响较大,导致其销售净利率的周期性非常明显。

肉鸡价格的周期性波动有着非常明显的规律,也正因此如此,鸡价的波动会对行业内公司的业绩造成较大影响。

鸡苗价格虚高 6月开始回调

自2019年1月下旬起,受鸡苗供给紧缩及鸡产品价格高位震荡的双重影响,农户补栏热情高涨,鸡苗价格随之持续上涨。

5月,鸡苗价格达到10元/羽的历史新高,鸡苗销售环节平均每只毛利达到7元。受毛鸡出栏紧张以及鸡苗成本高影响,毛鸡价格持续上涨,屠宰场最高亏损达到2.6元/羽,在屠宰场竭力压价之后,毛鸡的最高价维持在了5.4元/斤左右。

在屠宰场压价及鸡苗成本过高的双重影响下,2019年上半年,毛鸡养殖环节毛利最高达到4元/羽。

从2019年1-5月各个环节的利润来看,鸡苗环节利润最高,平均每只贡献毛利6元;毛鸡养殖环节其次,平均每只毛利3元;屠宰环节平均每只亏损0.9元。

由于鸡苗供应紧张,且白羽鸡养殖行业景气延续,孵化场多采用提前预定鸡苗的销售方式,导致鸡苗价格虚高。孵化场环节平均每只毛利最高

严国祥谈到未来,自信又自豪。

按照祥欣公司规划,至2020年,每年将有1亿头上市猪含有祥欣优质种猪基因,即占到全国生猪总出栏量的七分之一。

为了加快实现这一目标,祥欣正与中国科学院、上海市农业科学院、美国普渡大学等科研院所在生物科学领域开展合作,在全基因组育种、动物生殖生理、种猪遗传评估等方面进行深入研究,进一步提高种猪性能和优秀种猪基因覆盖范围。拥有一支创新实干的团队是上海祥欣稳居种猪金字塔顶端的“芯片”。

“上海祥欣最大的优势是‘善以待猪宽以待人’的企业文化,既养猪又育人。在这里,每个人都能快乐成长,每个人的价值都能得到最大程度的发挥,上海祥欣就是我们的家,严总就是我们的亲人。”祥欣品牌部经理姜红菊说。

2007年严国祥开始打造专业的队伍,行业内尖端人才不断加盟,毕业于中国农业大学、浙江大学等高校的人才欣然加盟,快速成长。浙江大学毕业的韩雪峻成长为公司总经理,2000年7月,毕业于江西上饶农校的姜红菊不但没有被迫“出走”,反而成长为掌管“祥欣种猪”品牌的核心成员,不得不说是企业文化熏陶的结果。

“我一点都不懂物联网,上海祥欣却建起了国内第一个智慧选猪系统,通过电视端、电脑端、手机端选猪,清晰度跟到现场选一个样,每一头猪的数据同步呈现,这些都是年轻团队的杰作,我可以放心退休了。”严国祥说到这里,满脸欣慰。

20年,严国祥不仅铸就了“实、专、精、恒”的企业精神,还打造了一支快乐创新的团队,“祥欣种猪”必将给养猪行业提供更强有力的“中国芯”。

从6月初开始,由于毛鸡出栏量有所上升,集中出栏导致毛鸡、鸡苗价格受到压制。同时,受鸡产品价格高、走货情况不理想等因素的影响,短期内鸡产品价格上涨动力不足;且因6月中下旬补栏鸡苗对应毛鸡出栏的时间在三伏天,相应的运输成本也在上升,使得鸡苗价格下跌。进入7月后,鸡苗的季节性补栏影响减弱,鸡苗价格止跌企稳。而到8月,随着学校开学备货等因素的影响,鸡产品价格有望上涨,拉动毛鸡价格,从而鸡苗价格也有望继续上涨。

同样,有分析人士认为,猪肉的替代性需求有望推升鸡肉价格。北方进入收获季节后,养殖户出售肉鸡后短期农忙会导致补栏积极性较低。同时,出于对夏季天气的担忧,补栏量和密度也会下降。从供给端分析,由于前期商品鸡苗处于高盈利状态,种禽企业想尽办法来增加供给,叠加需求的回落,导致短期供给高于需求,鸡苗价格快速回落。对于后市,整体商品鸡苗和毛鸡供给依然偏紧。在短期回落之后,预计后期价格整体仍将随着补栏需求的旺盛而逐渐上涨。

许梦尧