

行业动态

近期国家将再次启动猪肉储备收储工作

近期生猪价格低位运行,猪粮比价在5:1-6:1之间,处于过度下跌二级预警区间。按照《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》规定,国家发展改革委、财政部、商务部、农业农村部、市场监管总局等有关部门再次启动年内中央猪肉储备收储工作,并将督促指导各地加大工作力度,及时开展地方猪肉储备收储工作,上下联动形成“托市”合力,切实保障生猪市场平稳运行。当前,生猪价格水平整体较低,建议有关屠宰企业、肉类食品加工企业等抓住有利时机,及时补充库存;建议养殖场(户)合理安排生产经营决策,将生猪产能保持在合理水平。

今年6月份,国家发展改革委会同财政部、农业农村部、商务部、市场监管总局等部门,联合印发了《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》(以下简称《预案》)。《预案》区分生猪价格过度下跌和过度上涨两种情形,设立了三级预警区间,并依据政府猪肉储备的不同功能定位,分设了常规储备和临时储备。国家层面常规储备主要用于满足市场调控和应急投放需要。临时储备是结合本轮调控实践,积极借鉴其他有关重要商品储备建设经验提出的,主要是在生猪价格过度下跌、产能大幅下降时进行收储,以稳定生产预期,实现有效“托市”稳产能。同时,储备规模较以往有了大幅提升,调控能力明显增强。

7月份以来,为应对生猪和猪肉价格过快下跌,有关部门合计挂牌收储5.3万吨中央冻猪肉储备,并指导各地同步收储,稳定市场预期。这些政策措施,有效遏制了生猪价格过快下跌的势头。

农民日报·中国农网见习记者 雷少斐

各地完善落实生猪“点对点”调运政策

2021年5月1日以来,全国范围内开展了非洲猪瘟等重大动物疫病分区防控工作。按照农业农村部的政策要求,各地要分步完善实施生猪跨区、跨省“点对点”调运政策,必要时可允许检疫合格的生猪在大区间“点对点”调运。近期,各地对生猪“点对点”政策进行了完善落实。

湖北省政府近日出台《关于做好生猪保供稳价工作的通知》,要求加强与重庆、广东、江苏、浙江等生猪主销区衔接,为养殖场(户)“点对点”跨省调运生猪和猪肉产品,及时提供市场信息、检验检疫、运输通道等服务,帮助养殖场(户)拓宽市场销售渠道。以全产业链发展熨平“猪周期”带来的市场波动。

日前,天津市农业农村委在多方调研论证基础上,决定全面实施生猪“点对点”调运工作。凡满足依法取得《生猪定点屠宰许可证》、上年度屠宰量在5万头以上(或设计屠宰产能30万头以上)、具备相关自检能力、严格执行动物防疫制度、设施设备齐全、具备冷链运输且3年内未出现质量安全问题的屠宰企业,按相关程序备案后均可从事“点对点”调运。据了解,按照企业自主自愿原则,生猪屠宰厂根据业务发展需要向区农业农村委提出申请,审核合格后作为备选厂。由生猪屠宰企业根据备案条件筛选外埠生猪养殖场,并由区农业农村委组织延伸审查。生猪屠宰厂和外埠生猪养殖场签订“点对点”调运协议,明确双方权责。区农业农村委按要求将相关材料报经市农业农村委备案后,生猪屠宰厂启动生猪“点对点”调运工作。

广东省近期印发《关于调整生猪及生猪产品调运措施的通知》,规定从8月15日起,暂停非中南区的已通过生猪“点对点”备案的屠宰用生猪调入广东省(已在省内备案并通过国家非洲猪瘟无疫小区验收的除外)。同时,停止省外生猪产品入粤需备案等管理措施,明确经检疫合格的合法生猪产品均可通过入粤指定道口直接调入。

农民日报·中国农网见习记者 雷少斐

伊利股份上半年业绩双增 加码布局品类多元化

8月30日,伊利股份发布2021年半年报显示,其营业总收入为565.06亿元,同比增长18.89%;净利润为53.22亿元,同比增长42.48%。上半年业绩高位增长也让伊利大概率成为今年亚洲首个营收突破千亿的乳制品企业。

2021年上半年,乳制品行业面临国际经贸形势变幻、原材料价格上涨等挑战,但伊利超额完成经营目标,重点产品如“金典”“安慕希”“畅轻”“金领冠”“巧乐兹”等销售收入同比增长20.7%。以“金典”A2β 酪蛋白有机纯牛奶、“伊利”臻浓高钙牛奶、“畅轻”蔗糖减半果茶酸奶、“QQ星”儿童成长配方羊奶粉、“巧乐兹”巧榛榛等为代表的新品,销售收入占总营收比例达到15.6%,成为推动伊利股份业绩增长的重要因素。

与此同时,伊利股份也在加码品类多元化布局,扩容未来增长空间。报告期内,伊利奶酪市场零售额同比大增2倍以上;低温牛奶业务的市占率提升了5.7个百分点,其中“金典”“伊利”品牌低温鲜奶增速超200%;在婴幼儿配方奶粉领域,伊利上市了金领冠系列珍护、睿护、塞纳牧、悠滋小羊等高端产品。尼尔森零售数据显示,今年上半年,伊利婴幼儿奶粉在母婴渠道零售额同比增长35.2%。其中,金领冠系列珍护上半年增速达到37%,羊奶粉和有机奶粉取得翻倍增长;在非乳品类方面,伊利活泉矿泉水目前处于满产状态,主要在一些重点城市和电商、OTO到家等渠道销售。

在渠道方面,伊利加速渠道数字化布局,电商业务同比增长21.8%。同时,公司常温液态乳品市场渗透率已达到85.7%,居行业第一。截至2021年6月,公司综合产能近1394万吨/年。

万得数据显示,截至8月29日,8月内北向资金增持伊利股份0.23亿股,增持比例2.9%。这一方面得益于不确定性环境下伊利股份的“价值股”特性;另一方面,也证明了伊利股份的高成长特性正在得到市场认可。

郭铁



近日,位于河南禹州的秀博楼房公猪站终于迎来了期待已久的第一批“住户”。来自广西的260余头高大强壮的种公猪正式入住公猪站。公猪站组建了专业养殖团队,配备了智能设备,包括自动采精系统、气动传输系统、自动灌装系统、智能分拣系统等。图为河南秀博楼房公猪站。

扬翔 报

新发展格局看企业

创新行业标准,做高品质蛋企代言人

——访德青源营销部总经理刘宏军

□□ 农民日报·中国农网记者 赵宇恒 刘硕颖

今年以来,鸡蛋价格在波动中呈上涨态势。根据农业农村部信息中心的数据,7.8月份每日鸡蛋批发价全国平均基本在10元/公斤以上,8月30日,全国农产品批发市场中鸡蛋平均价格为10.24元/公斤。在电商发展的时代背景下,鸡蛋价格和供需关系会发生什么变化?品牌蛋在其中又扮演着什么角色?对此,本报记者采访了德青源营销部总经理刘宏军。

记者:对德青源这样体量的企业来说,鸡蛋市场价格的波动会造成多大影响?品牌蛋在蛋周期中价格和销售表现如何?

答:鸡蛋市场到目前为止还是一个充分竞争的市场,不存在足以影响价格的企业或消费者市场。现有的市场价格并不是由一个客观的、具有绝对权威的定价体制所决定,只是少量的、区域性的蛋商之间价格博弈的结果。这种定价并不能反映品牌鸡蛋的真实价值。大型品牌蛋企和散户相比,在生产、养殖、防疫、安全等等,都具有本质的差别,产品也是不一样的。蛋价出现波动,尤其是长时期出现蛋价低于养殖成本的时候,就会给大型品牌蛋企带来巨大的亏损。

当然,德青源品牌鸡蛋在现代商超和电商销售,由于在商超和电商习惯购买品牌鸡蛋的消费者不同于在农贸市场购买低价散蛋的消费者,所以我们在蛋周期中价格和销量相对稳定。即便德青源作为国内产销第一的蛋鸡企业,也只能占到1%-2%的市场份

额,绝大多数蛋企仍面临着亏损的风险。

记者:从产业发展的角度看,要如何降低蛋价波动幅度?

答:首先来说,鸡蛋行业现在是在“劣币驱逐良币”,“正规军”干不过“游击队”,这是整个鸡蛋行业的尴尬现状。归根到底还是在标准。虽然德青源短期不能影响整个市场价,但希望能够联合品牌蛋企,运作和维护高品质鸡蛋的局部市场,也就是建立品牌鸡蛋的标准,比如无抗生素、无药残,包括对鸡蛋营养成分的标准和规范。我觉得应该发挥行政主管部门的主体职能,实行养殖企业备案准入制,提升准入门槛,设定养殖配额。然后就是充分发挥行业协会的市场职能,充分科普鸡蛋知识,提升消费者对安全、优质鸡蛋的认知。

记者:如何看待规模化养殖与小散户之间的关系?

答:行业的进步需要龙头企业的引领与带动,我觉得我们作为一个企业应该在行业发展上作出探索性贡献。其次,行业主管部门要实时掌控行业发展动态,稳步提升行业的发展水平,提高行业经营标准,带动小散户逐步向专业化方向发展,逐步提升行业水准,实现产业升级。可以说,规模化养殖是标杆,是引导,是中小散户提升自身养殖水平与发展的风向标。

记者:德青源鸡蛋通过电商渠道销售与传统线下渠道销售所占比例分别为多少?您如何看待两种渠道之间的关系?

答:从广义上来讲,我们的电商渠道除了

京东、天猫、每日优鲜、美团,还包括盒马、山姆会员店这样的线下平台。综合来看,目前电商渠道销售至少在15%以上,而且自德青源2015年“触电”以来,每年都在以翻倍的速度增长。随着电商渠道的深入发展,电商已经形成了相对成熟的用户群体,他们更注重便捷、尝鲜,但是注重体验的线下渠道仍然是家庭客群的主流消费场所。随着线上与线下的逐步打通,比如盒马鲜生的消费者既会在店里购买,也会通过盒马的电商购买;再比如京东的京喜,也正在和线下门店多方面合作,所以电商渠道销售与传统线下渠道是一个相辅相成、相互补充的关系;未来这两种渠道会产生更多的融合,当然这对蛋企的产品创新开发也提出了更多要求。

记者:两种渠道对鸡蛋生产、运输等环节有什么不一样的要求?从供给的角度看,哪种渠道更受欢迎?

答:对企业来讲,传统线下渠道属于B2B(企业对企业),客户具有多样性、复杂性的特征,不同商超对产品特殊要求也多,供应复杂性大。如餐饮、零售、工业及各种大客户渠道都有自己独特要求——不仅对鸡吃的饲料有不同要求,对鸡蛋喷码、大小、包装、送货时间甚至包装的印刷内容都有不同要求。以山姆会员店为例,我们的“XL特大蛋”就对包装、鸡蛋尺码、产能有严格标准,这要求德青源在生产环节、供应链环节都要精准匹配。电商渠道相比线下渠道,产品品类的复杂性较小,但鸡蛋属于生鲜易碎产品,因此,在新鲜度保障、包装运输上要求非

常高。当然现代农业需要科技创新的引领。德青源在经营管理方面,研、产、销等重要领域都采用了国际先进的高科技工具,比如在饲料端采用精细配饲的智能系统;在养殖端,生产端都采用人工智能,对计划调度供应提供辅助决策;在物流端采用了无人承运、可视化物流系统等,在不断提高效率的同时,满足客户各种特殊需求。

记者:去年的“双十一”“双十二”,德青源在蛋类销售中一骑绝尘,您认为德青源为什么会取得这样的成绩?

答:好成绩源于我们的高安全标准和高品质标准。我们有创领行业的安全标准,为了不断优化产品品质,我们二十年始终在努力。为推动食品安全工作,我们于2000年创建了“鸡蛋身份证制度”,结束了中国鸡蛋“无标准、无品牌、无生产日期”的三无历史,推动并参与制定了中国第一部品牌鸡蛋标准,开创了我国品牌鸡蛋的先河。时至今年7月,德青源全国30家自有生态农场均通过了迄今国际对类似产品进行的最严格的NSF无抗生素产品认证,德青源也成为了国内首家获得NSF无抗生素产品认证的蛋企。还有就是追求精益求精的产品品质,我们在全国已经拥有自有生态农场30个,北驻内蒙古、南抵八桂,东到安徽、西至青藏,农场选址均为远离污染性厂矿及人类居住区的原生态地域。我们还建立了自己的全产业链生态闭环,从蛋鸡养殖、饲料生产,到蛋品培育、加工销售,所有环节全部自主完成,全程保障产品品质。

上市公司

□□ 杨成万

近期,新希望(000876)发布公告称,公司子公司广东新希望新农业股权投资基金管理有限公司(下称:广东基金公司)、金橡树投资控股(天津)有限公司(下称:金橡树公司)拟与广西投资引导基金有限责任公司(下称:广西引导基金)共同发起设立总规模为人民币40亿元的“广西新希望生猪保供专项产业基金合伙企业(有限合伙)”,目前已完成工商注册登记手续,取得了南宁市青秀区市场监督管理局颁发的营业执照。同时,根据《证券投资基金法》和《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规的要求,在中国证券投资基金业协会完成备案,取得了《私募投资基金备案证明》。

基金总规模为40亿元,其中,金橡树公司认缴出资额32.4亿元,出资比例为81%;广西引导基金认缴出资额为7.59亿元,出资比例为18.975%;广东基金公司认缴出资额为100万元,出资比例为0.025%。由广东基金公司负责管理,由招商银行托管。

基金期限8年,其中投资期为合伙企业成立之日起4年,基金主要投资于广西的现代化、环保型生猪养殖产业链项目,包括但不限于生猪养殖基地、饲料、屠宰、中央厨房、食品等项目。

基金的投资方式有,参与未上市公司股权投资,包括增资、受让存量股权、单独设立或与其他方共同新设公司等;参与上市公司定增、或以协议转让、大宗交易方式取得上市公司股份。同时,基金闲置资金(如有)可以以现金管理为目的,投资于银行活期存款、国债、中央银行票据等中国证监会认可的流动性高、风险低的现金管理工具;其他法律允许的出资方式。

退出期为合伙企业成立之日后的第5年到第8年。退出方式包括采取IPO、并购、新三板挂牌、股权转让退出、上市公司股份收购退出,以及有利于投资增值等其他方式。

新希望表示,通过募集政府财政资金参与符合公司主业方向的产业投资,可以放大公司自有资金投资规模,加快业务布局,发挥产业基金的杠杆效应;通过私募产业基金的制度优势,募集权益性资金投资于公司生猪养殖产业链项目,可以优化公司的资产负债结构;可以构建公司在广西的农业战略联盟,有利于公司与广西建立更高层次的合作关系。

新希望同时坦承,股权投资基金具有投资周期长、流动性较低,投资回收期长的特点,且基金运行过程中将受宏观经济、行业周期、投资标的公司经营管理等多种因素影响,可能面临投资效益不达预期甚至亏损的风险。



近年来,安徽省当涂县黄池镇依托当地农业资源优势,采取“一镇一特、一村一品”的模式,大力推广水面生态养殖,带动乡村振兴、村村振兴,助力农民增收致富。图为黄池镇双沟村养殖户在给螃蟹喂食。

欧宗涛 摄

融资创新助推优势特色畜牧产业集群建设

□□ 农民日报·中国农网见习记者 雷少斐

2020年,农业农村部、财政部启动实施优势特色产业建设,截至目前,已在全国支持建设100个主导产业突出、资源要素汇集、全产业链延伸、经营主体多元、联农带农紧密的优势特色产业,成为发展乡村产业的重要载体。为引导金融资金支持产业集群建设,农业农村部对接国家农业信贷担保联盟,积极引导产业集群所在地政府、金融机构与各级农担公司多形式开展合作,创新业务流程,降低融资成本,着力解决“融资难”“融资贵”问题,有力助推了优势畜牧特色产业集群建设。

湖南省推出“惠农担-生猪贷”担保模式,支持湘猪产业集群建设。针对生猪养殖、生猪收购、生猪屠宰及冷链运输等全产业链各个环节,将授信标准化,推动银行风险审查与湖南农担公司的审查标准、授信额度和期限有效衔接,帮助生猪经营主体降低银行准入门槛,满足不同产业链环节经营主体的个性化资金需求,有效实现风险控制。截至2020年底,湖南省共支持湘猪产业集群内1276个项目获得担保贷款,担

保金额13.79亿元。

青海省推出“农担牛羊担·舍饲养殖”专项担保模式,明确担保授信标准,加大推广宣传,支持青海牦牛产业集群建设。地方政府对所有牦牛担保项目出具推荐函,并按照政担银4:3:3比例设立风险补偿资金池,进行风险分担。如养殖户按时还款,可享受省级财政的贴息贴费政策,养殖户最终年化综合融资成本不超过4%,降低养殖户经营压力,营造良好信用环境。截至2020年底,青海省共支持牦牛产业集群内7.95万个项目获得担保贷款,累计担保金额21.9亿元。

院士工作站成为飞鹤乳业创新引领支点

□□ 农民日报·中国农网记者 刘伟林

8月28日,飞鹤乳业院士工作站专家委员会年度会议在黑龙江市齐齐哈尔市召开,来自乳业及相关领域的4位中国工程院院士和多位专家学者,以及飞鹤方面的负责人参加了此次会议。

中国工程院院士、飞鹤乳业院士工作站专家委员会召集人朱蓓薇表示,2018年12月中国首家乳业工程院院士工作站落户飞鹤后,经过2年多的发展,取得了一些成果,也需要加强原创性、引领性技术攻关,解决乳制品生产中的关键核心问题。她说:“我们成立了院士工作站专家委员会,围绕乳业的全产业链,汇聚国际国内有影响力的专家,也希望未来有更多国内外的专家加入我们这个团队,与飞鹤一起,通过研发创新,共同推动民族乳业的发展。”

据统计,两年多以来,飞鹤乳业院士工作站在中国母乳研究、优质乳工程以及原料与技术研究等方面共发表10篇学术论文,出版4本专著,申请13项专利,其中低聚糖方面的学术论文,影响因子高达9.3。院士工作站携手各个领域的专家团队,在氨基酸、脂防酸、活性蛋白、母乳低聚糖等方面,发表4篇高影响力的学术文章,并围绕人与动物乳蛋白组比较、蛋白组学、低聚糖等方面,在一区顶级学术期刊发表4篇影响因子高于6.4的学术文章,最高达9.3。

飞鹤逐步确立了中国母乳谱系研究和CHMP中国母乳计划两种技术路线。使其对于中国母乳的研究,在时间轴、样本量、系统性等方面,都有了极大提升。中国工程院院士吴清平说:“飞鹤在母乳研究方面的基础做得非常扎实,未来可以结合蛋白组学和代谢组学,在母乳未知成分探知方面继续再加强。”在专家委员会成员王加启研究员的带领下,飞鹤全产业链创新研究中心围绕“优质乳工程”项目,在饲草筛选、鲜奶干物质提升、高产乳铁蛋白牛群筛选三个方面,取得了重大的突破。

在饲草筛选和草种选育上,飞鹤与中国农科院专家团队合作,最终筛选出玉米、燕麦、苜蓿等多个适宜不同区种植的饲草品种。在专家委员会专家的技术指导下,飞鹤自有牧场的生乳干物质含量从12.6%提升到了13.0%。此外,飞鹤研发团队还筛选出了一批高产乳铁蛋白奶牛,并建立高产乳铁蛋白牛群筛选模型,为高产乳铁蛋白牛群的筛选提供重要的数据参考。中国工程院院士陈卫说:“过去飞鹤围绕产品质量保障体系,在提供更适合中国宝宝体质的产品方面取得了成功,未来希望能够在营养健康方面继续做更多努力。”

在原料与技术研究上,在朱蓓薇院士和专家委员会成员牟光庆教授团队的共同研究下,飞鹤围绕婴幼儿配方奶粉生产的核心原材料,进行制备技术攻关和产业化探索,2年多以来,共申请了8项专利技术,并开发了6个相关产品。其中,飞鹤研发团队不同类型的酪蛋白,开发了3款原料,并储备了相应的产品配方;围绕羊乳,在羊乳清蛋白制备方面取得突破,开发出3款产品;对于乳铁蛋白的产业化研究方面,开发出了符合国际纯度的乳铁蛋白产品。

飞鹤乳业董事长冷友斌说:“中国乳业想要做到世界领先,飞鹤想要实现千亿目标,科研创新是第一位的支撑。希望各位专家在人才培养、科研项目、体质研究、产业链研究等方面,为中国乳业、为飞鹤建言献策,飞鹤将继续加大研发投入,为工作站的各项研究提供坚实的资金、人力和资源保障。”

新希望参与设立生猪保供专项产业基金