

行业动态

贵州福泉市
引入大型企业 推进生猪养殖现代化

近年来,贵州省福泉市陆续引进大型养殖企业入驻,发挥龙头企业带动作用,充分利用现代化手段,大力发展生猪产业,生猪年出栏量从7万头增长到40万头,生猪产业逐步形成了链条较完整、融合度较深、科技含量较高、富有特色的产业集群,有力促进了农业增效和农民增收。

五年前,福泉市招商引资温氏股份40万头生猪养殖一体化项目落户福泉。该公司通过“公司+家庭农场”的模式与农户合作养猪。由公司统一提供种苗、饲料、药物保健和技术服务,家庭农场利用统一规划的场地进行养殖生产,公司对养殖产品保价回收,解决了农户缺资金、缺技术、怕担市场风险的顾虑。

福泉温氏畜牧有限公司副总经理兰港生说:“我们积极推动‘公司+家庭农场’合作模式,自入驻福泉以来,累计发展了100余户的家庭农场,累计为每户家庭农场带来了10万到20万元的收入,总共累计带动了大概8000万元的收益。”在福泉温氏一体化生猪养殖项目的带动下,福泉“饲料生产加工、生态养殖、重大动物疫病防控、屠宰配送、肉制品加工、市场流通、资源化综合利用”全产业链发展战略初步形成。

黄鑫养殖场就是福泉生猪全产业链中的一员。走进福泉黄鑫养殖场,通过基地监控系统看到,猪舍排列有序,生猪在自动投喂器旁进食饮水,养殖场内的情况都可通过高清监控系统了如指掌。黄鑫养殖有限公司库管员王惠忠说:“我们养殖场目前有两栋楼层式猪圈,一栋4层,总共养了1万多头生猪,引进的是智能设备管理,一层圈只要一个人打扫卫生,大大节约了人力成本。”

福泉市农业农村局养殖业发展中心副主任石让安告诉笔者,楼房式养殖占地少产出值高,便于管理,有利于现代化养殖的发展,对生猪养殖有引领式的作用。同时,楼房式养殖在防疫方面好管理。

不管是“公司+家庭农场”的发展思路,还是楼房式的养殖方式,都是福泉市打造绿色、环保的生猪养殖产业链的有力探索。按照“生猪良种化”要求和“企业主体、科技支撑、市场运作”方式,福泉市还积极引导市内现有天丰、益昌、融安康、温氏龙昌等7家仔猪扩繁场整体提能改造升级,加快温氏大地坪年产50万头仔猪种猪场建设,实现100万头生猪养殖优质猪苗供给目标。

预计到2025年,福泉市将改造或新建规模化、标准化、智能化、生态化养殖小区15个以上,积极申报贵州省农业农村现代化发展基金项目,规划建设年出栏10万头以上标准化生猪养殖小区3个以上,新增养殖小区养殖产能达30万头以上,标准化生猪养殖存栏占比达95%以上,规模场出栏占比达90%以上,全市生猪年出栏突破100万头以上,生猪总产值达21.6亿元以上,生猪产值占农林牧渔业总产值52%以上。

下一步,福泉市将紧扣“打造生猪调出大县”和“培育生猪高标准全产业链示范园”发展目标,加快推进“十四五”期间全市生猪主导产业全产业链高质量发展,提升生猪产业发展质量效益,促进农民持续稳定增收,夯实乡村振兴产业基础。

邓丕丽 向成刚

价格监测

8月水产品价格监测简报

据对全国80家水产品批发市场成交价格情况监测统计,8月份全国水产品综合平均价格为25.65元/公斤,环比下跌2.16%,同比上涨9.08%。另据可对比的45家水产品批发市场的成交情况监测统计,8月全国水产品批发市场成交量63.32万吨,同比上涨9.97%;成交额176.57亿元,同比上涨16.86%。

海水产品价格情况

8月份,海水产品价格43.92元/公斤,环比下降4.62%,同比上涨2.68%。

海水鱼类环比下跌,同比上涨。据监测,海水鱼类环比下跌2.04%,同比上涨4.40%。分品种看,海水鱼类中跌幅较大的品种有:小黄鱼67.87元/公斤,环比下跌5.82%;带鱼33.13元/公斤,环比下跌2.06%;银鲳110.51元/公斤,环比下跌2.38%。海水鱼类中涨幅较大的品种是鲈鱼7.00元/公斤,环比上涨3.36%。蓝圆鲀、马面鲷、海鳗、大菱鲆、马鲛鱼价格基本与上月持平,涨跌幅度在1.00%以内。

海水甲壳类环比下跌,同比微涨。据监测,海水甲壳类环比下跌10.66%,同比上涨1.19%。分品种看,海水甲壳类中价格跌幅较大的品种有:梭子蟹160.12元/公斤,环比下跌20.24%;南美白对虾68.37元/公斤,环比下跌2.80%;斑节对虾209.76元/公斤,环比下跌3.84%;日本对虾220.00元/公斤,环比下跌3.26%;虾蛄87.07元/公斤,环比下跌8.09%;青蟹138.09元/公斤,环比下跌6.72%;花蟹182.23元/公斤,环比下跌3.09%。

海水贝类环比下跌,同比上涨。据监测,海水贝类环比下跌0.28%,同比上涨2.65%。分品种看,海水贝类中跌幅较大的品种有:贻贝3.80元/公斤,环比下跌3.28%;蛸28.95元/公斤,环比下跌3.04%。鲍鱼、扇贝、牡蛎和杂色蛤价格保持稳定,环比涨跌幅度均小于1.00%。

海水头足类环比同比均微涨。据监测,海水头足类环比上涨0.53%,同比上涨1.93%。分品种看,海蛸41.30元/公斤,环比上涨0.68%;鱿鱼34.72元/公斤,环比上涨0.58%;墨鱼33.00元/公斤,与上月价格持平。

淡水产品价格情况

8月份,淡水产品价格18.93元/公斤,环比上涨0.75%,同比上涨17.30%。

淡水鱼环比下降,同比上涨。据监测,淡水鱼环比下跌1.12%,同比上涨18.56%。分品种看,淡水鱼中价格跌幅较大的品种有:草鱼16.51元/公斤,环比下跌2.43%;鳊鱼17.73元/公斤,环比下跌0.44%;鲤鱼13.67元/公斤,环比下跌3.17%;鳙鱼81.54元/公斤,环比下跌4.40%;鲢鱼21.10元/公斤,环比下跌1.96%;黄鳝68.66元/公斤,环比下跌2.76%;黄颡鱼27.21元/公斤,环比下跌1.19%。

淡水甲壳类环比同比均上涨。据监测,淡水甲壳类环比上涨5.50%,同比上涨14.11%。分品种看,淡水甲壳类中,克氏原螯虾44.95元/公斤,环比上涨1.17%;罗氏沼虾57.82元/公斤,环比下跌15.23%;青虾179.83元/公斤,环比上涨20.55%;中华绒螯蟹104.68元/公斤,环比上涨2.40%。

全国水产技术推广总站 谷媛媛 陈述平 整理

农民日报·中国农网见习记者 雷少斐

今年以来,全国活猪及猪肉价格总体呈连跌态势,饲料原料价格走高,生猪养殖盈利遇价格下跌、成本上升双向挤压。近期,生猪上市企业陆续发布2021年半年度业绩报告。报告显示,业绩下滑或亏损是上市猪企普遍面临的问题。记者发现,去年生猪出栏量全国排名前五的上市公司,包括牧原股份、正邦科技、温氏股份、新希望六和、天邦股份,有四家在今年上半年出现亏损,净利润全部下降。在整体亏损的市场环境下,上市猪企具体的财务状况如何?又是如何降本增效、调整产能、变革经营模式以应对危机?

牧原：营收逆势增长,在行业低谷期扩张产能

牧原股份8月26日发布的半年度业绩报告显示,上半年营业收入约为415.38亿元,同比增加97.49%,归属于上市公司股东的净利润约为95.26亿元,同比减少11.67%。

在猪肉价格一路走低的形势下,牧原还能保持营收高增长,主要得益于生猪销售量的增加。上半年,随着新建产能的逐步释放,牧原共销售生猪1743.7万头,其中商品猪1469.6万头(其中向牧原肉食及其子公司销售98.2万头)、仔猪252.2万头、种猪21.9万头。牧原在半年报中提示,如果未来生猪出栏规模增长幅度低于价格下降幅度,则存在业绩难以保持增长的风险。

营收增长,利润却在下滑,是由于生猪养殖成本上升。上半年,牧原营业成本同比增长252.78%。养殖成本之所以上升,一方面是由于原粮大宗商品价格普涨,而牧原过去几年饲料总成本占营业总成本的比重在55%左右,因此大宗农产品价格波动对主营业务成本会产生较大影响。另一方面,近几年公司养殖规模扩大,员工数量快速增长,管理效率下降。新员工比例较高,员工培养周期较短,管理精细度不足等因素助推了经营成本上升。为降低成本,牧原表示将采用智能化装备,加强内部管理与现场管理,优化营养配方,建立营养信

息化系统,制定科学采购策略。

在利润下滑的情况下,牧原并未停止扩充产能的步伐。上半年,牧原固定资产比上年末增加6.11%,主要由于公司扩大生产经营、建设规模。8月11日,牧原股份披露公开发行可转债募集说明书,拟募资不超95.5亿元,拟投入募集资金51亿元用于新增23个生猪养殖基地,新增养殖规模677万头,预计将使生猪养殖规模扩张近33%。牧原表示,发展标准化、规模化养殖是生猪养殖行业的必然趋势,公司需把握机会,巩固和提升市场领先地位。

牧原还在布局生猪屠宰业务,此次募资拟投入19亿元用于新建4个生猪屠宰项目,合计屠宰能力将达1300万头。通过布局生猪屠宰业务,牧原计划完善集饲料加工、种猪育种、商品猪生产、生猪屠宰于一体的产业链,保证各生产环节的可知可控。此外,牧原的研发投入也在加大,上半年同比增长102.96%。牧原表示,公司持续加大对猪舍设计、智能化、疾病防控等研发项目的投入,将新技术应用到养猪生产中,加大对优秀技术成果及生产成绩的奖励力度,推动养殖技术进步,提升生产效率。

温氏：探索升级“公司+农户”的经营模式

温氏股份的业绩报告显示,2021年上半年营收达306.30亿元,同比下降14.81%,净利润亏损24.98亿元,同比下滑160.14%。净利润的亏损是由于肉猪类养殖业务的亏损造成。上半年,温氏销售肉猪468.73万头(含毛猪和鲜品),销售均价23.33元/公斤,同比下降31.34%,营收同比减少37.38%。饲料原料价格连续上涨,加上公司去年下半年至今年初外购猪苗采购价格较高,推升出栏肉猪养殖成本。生猪价格下跌和原料成本上升的双向挤压下,温氏销售肉猪毛利率为-11.63%,同比减少50.02%,肉猪类产品利润大幅下降。

营收下降和成本上升给公司现金流也带来压力。上半年,温氏经营活动产生的现金流净额为-27.11亿元,同比降低168.27%。为储备资金以应对风险,温氏放缓固定资产投资,

并通过多渠道筹集资金,此前已完成可转债发行,共募集资金92.97亿元,新增银行贷款、公司债等其他融资渠道。上半年末,温氏货币资金占总资产比重比上年末提升5.16%。借债筹资导致温氏资产负债率比上年末提高15.59%。随之而来的还有财务费用的暴涨,温氏财务费用比上年同期增加2110.03%。

针对猪价下降与成本上升的双向挤压,温氏正在降低成本上发力。温氏表示,已于今年5月暂停外购猪苗,自繁苗育肥猪完全成本在呈逐月下降趋势,7月已降至10元/斤左右,预计今年四季度回归正常,计划明年肉猪养殖完全成本降至8元/斤以下。此外,温氏预期下半年猪价会上涨,因为下半年节假日较多,属于肉类传统消费旺季。

温氏长期采用“公司+农户”的经营模式,目前在全国有4.67万户合作农户(或家庭农场)。相比于自繁自养模式,“公司+农户”模式目前在仔猪采购成本和管理成本控制上面临着问题。温氏表示,公司已对经营模式迭代升级,目前正在逐步升级“公司+现代养殖小区+农户”的模式,未来将向“公司+现代产业园区+职业农民”的模式迭代。通过升级经营模式,温氏希望提高合作农户的养殖规模,提升机械化、自动化和智能化水平,降低养殖成本。

温氏的销售模式也面临着调整。根据国家市场监督管理总局的政策要求,未来将逐步取消活禽市场交易。因此,温氏的禽畜业务需要逐步向“集中屠宰、品牌经营、冷链流通、冷鲜上市”的销售模式转变。为应对转变,温氏已加速布局屠宰加工业务。

新希望六和：停止外购仔猪育肥,转向一体化自养模式

新希望六和2021年半年度业绩报告显示,归属于上市公司股东的净利润亏损34.15亿元,同比下降207.94%。上半年,新希望六和累计销售生猪446.11万头,同比增长110.14%。受猪价下跌影响,虽然生猪销量快速增长,但是生猪销售收入涨幅有限,仅比上年同期增长49.91%。加上原料价格上涨及疫情因素,生猪养殖成本上升,导致猪产业亏损。

为降低成本,新希望六和上半年已全面停止了外购仔猪育肥的业务。2020年,为抢占市场、锁定合作养殖户,新希望六和加大外购仔猪育肥,全年出栏生猪里一半以上是外购仔猪育肥,导致苗种成本偏高。新希望六和称,今年二季度自有仔猪育肥出栏的比例已明显大于外购仔猪育肥,计划未来实现仔猪的自主供应,同时要把包括断奶成本在内的养猪综合成本控制好并使之逐步下降。

2018年以来,新希望六和为抓住非洲猪瘟疫情爆发后的机遇期,大幅增加养猪投入。截至2020年底,公司已投入运营的种猪场,年产能超过3000万头,建设中的种猪场,年产能超过2500万头,公司固定资产和在建工程余额同比分别增加109%和132%,理论可达的最大产能已超过7000万头,相比2018年底实现了两年翻倍7倍的增长。近期,新希望六和表示目前运营中和建设中的总产能规模足以支撑未来两年的发展所需,现阶段产能发展总体节奏已经放缓。

前期产能扩张叠加营收下滑,新希望六和一季度经营活动产生的现金流量净额同比减少35.26亿元,降幅达2274.53%,随之而来的还有负债提升。2021年6月末,公司借款余额达600.15亿元,累计新增借款金额208.13亿元,累计新增借款占上年末净资产的比例为40.52%。上半年公司长期借款增加约110亿元,主要用于生猪养殖场建设。新希望六和在公告中称,新增借款是整体战略发展、保民生物资供应所需,公司整体资产负债水平稳健,不会对公司生产经营及偿债能力造成重大不利影响。

新希望六和的经营模式以“公司+农户”模式为主,兼有一体化自养模式,“公司+农户”模式将逐渐退居次位。新希望六和表示,一体化自养模式更有利于疫情防控,方便育肥场升级改造,也更易推广能够降低成本的自动化、信息化设备。因此,新希望六和计划实现以一体化自养为主,“公司+农户”合作养殖为辅的经营布局。2020年公司一体化自养与合作放养的比例约为1:9,随着自有肥产能的开工与投产,一体化自养的占比逐步提升,2021年上半年“公司+农户”的产能占比已下降到约80%。



石榴园里养麻鸡 肉质鲜美受欢迎

安徽省宿州市埇桥区顺河镇岳岳村,依托山坡上百亩石榴园基地,在林下养鸡场养殖土麻鸡。公鸡在林下自由采食生长,羽毛色泽红润,肉质筋道鲜美,受到市场欢迎。仅养鸡一项,每年可为村集体增收30多万元。中秋临近,即将出栏的5000多只公鸡已被预定、供不应求。图为饲养员在给前来购买的市民捕捉公鸡。

祝家刚 摄

任震宇

近日,市场监管总局、国家标准化管理委员会公布了《冷却肉加工技术要求》《畜禽肉分割技术规程猪肉》《畜禽肉品质检测近红外法通则》3部与肉类相关的国家标准。业内专家表示,这些标准的发布和实施将有助于提升我国畜禽肉品质检测技术水平,更好地保证冷却肉产品品质。

冷却肉又称冷鲜肉,具有容易消化吸收、滋味鲜美、营养价值高且安全性高等特点,近年来市场占有率逐步提高。但市场上仍存在不符合冷却肉生产条件却标称“冷却肉”“冷鲜肉”的不良现象,扰乱了冷却肉消费市场秩序。中国动物疫病预防控制中心研究员高胜普告诉笔者,《冷却肉加工技术要求》国家标准统一了“冷却肉”“冷鲜肉”的概念,规定了各类冷却肉的屠宰、冷却加工、包装标识等操作要求。

“猪、牛、家禽等屠宰完后,温度大约40摄氏度,特别容易繁殖微生物,所以被称为热鲜肉,保质期很短,而冷却肉是在一定温度下屠宰、储藏的,货架期更长。但以前‘冷却肉’的概念比较模糊,定义不统一,有的叫‘冷鲜肉’,有的叫‘排酸肉’。此次出台的标准对‘冷却肉’的定义进行了界定,规定‘冷却肉’即‘冷鲜肉’,是指在良好操作规范和良好卫生条件下,活畜禽屠宰后检验检疫合格,经冷却工艺处理,使肉中心温度降至0℃~4℃,并在贮存过程中始终保持在0℃~4℃范围内的生鲜肉。”高胜普表示。

此外,标准还明确了冷却肉生产的全过程要求,强调了冷却加工控制要求,还提出了不同环节产品的温度控制要求,对包装与标识也有相关规定。高胜普表示,近年来我国市场上有不少从国外进口的畜禽肉,这些肉因为需要长途运输,都是冷冻的,运到国内后还要切割再包装,这期间可能要化冻再重新冷冻,其品质和真正意义上的“冷鲜肉”有较大差距,所以该标准禁止解冻的畜禽肉产品标示或声称“冷却肉”或“冷鲜肉”。

解冻肉品不能标称『冷却肉』或『冷鲜肉』

饲料行业竞争加剧 生猪产业升级转型——透过天邦股份出售饲料业务看养殖行业趋势

农民日报·中国农网见习记者 雷少斐

天邦股份近日发布公告称,公司拟向通威股份转让旗下水产饲料全部资产及业务,转让旗下猪饲料全部资产及业务51%股权,交易总额约为12.5亿至15亿元。业内人士表示,天邦股份出售饲料业务,反映了饲料行业的集中度提升、竞争加剧,生猪产业则面临着升级和延伸产业链的趋势。

为何选择出售饲料业务

业内分析,天邦股份是因为资金链相对紧张,被迫“丢车保帅”。生猪行业分析人士、谋易咨询机构董事长王中表示,龙头企业都在进行全产业链布局,并且都越发重视上游。

2021年3月,天邦股份已通过出售成都天邦、南京史纪100%股权剥离了全部动保疫苗生产业务。天邦股份当时称,公司生猪养殖业务正处于快速扩规模的阶段,固定资产投资和生

猪存栏大幅增加,生猪产业链向下游屠宰和深加工延伸,都需要大量的资金投入。

天邦以饲料业务起家,但是近年来饲料业务的比重不断降低,2021年上半年饲料产品占营业收入的比重仅为13.97%,而生猪养殖占营业收入的比重达到67.2%。此前,天邦股份的猪饲料自有产能已经不能满足其快速发展的饲料需求,需要通过OEM代工来弥补产能缺口。天邦股份在公告中表示,饲料业务转出后,天邦股份将着力聚焦生猪养殖及配套动物原产品产业链打造。

饲料原料价格上涨,行业集中度提升

短期来看,国内玉米、豆粕等主要饲料原料价格持续上涨,而饲料原料成本通常占饲料总成本的90%以上,因此压缩了饲料产品的毛利率。根据各大饲料企业2021年半年度报告,虽然全国生猪产能恢复带动饲料企业销量提升、营收上涨,但是新希望、海大集团、正邦科技等龙头企业饲料毛利率均出现下降。饲料行业通

常采用成本加价法的定价方式,饲料原料价格的波动可以部分向下游养殖环节传导,缓解原料价格上涨带来的压力。但是由于饲料企业纷纷扩展养殖业务,原料价格上涨对公司整体利润的影响越来越大。

长期来看,饲料行业发展进入成熟期,集中度提升,竞争加剧。卓创资讯高级分析师李素杰认为,上游饲料行业成熟度较高,生产标准属于工业化生产,且无较好的技术突破,TOP前10规模化程度达40%以上,周期性的波动盈利空间较小。

与此同时,饲料行业集中度在不断提升,全国饲料企业的数量逐渐减少,单厂产量更大的企业数量持续增加。2020年单厂年产10万吨以上的饲料厂749家,较2019年增加128家,其产量占全行业的52.8%,同比增长19.8%,高于行业增速。

生猪产业走向升级与产业链向下延伸

非洲猪瘟疫情发生以来,生猪龙头企业都

在加紧提升规模化水平、并谋求转型升级。2019年9月,国务院印发《关于稳定生猪生产促进转型升级的意见》,指出需推动生猪生产科技进步,加快构建现代养殖体系,到2022年,产业转型升级取得重要进展,养殖规模化率达到58%左右,到2025年则要达到65%以上。

在走向规模化、集约化、智能化的同时,生猪企业还在向下游延伸产业链,由“卖猪”向“卖肉”转变,加速拓展食品深加工业务,提升产业链利润空间。牧原将产业链布局持续向生猪屠宰板块延伸。温氏围绕畜禽养殖产业链上下游,配套经营屠宰、食品加工、现代农牧装备制造、兽药生产、鲜食品流通连锁等业务。天邦股份曾表示,向下延伸产业链,通过外部交易内部化,减少交易成本,提高效率,可以获得价值链上每个环节增值的利润,有效平滑猪周期的波动。新希望六和同样将重心从饲料行业转向生猪产业链,表示要发展饲料—养殖—屠宰一体化项目,推动自身从饲料企业向养殖、食品企业转型。