

创新引领

三元食品
创新乳品亮相科博会

近日,第二十四届中国北京国际科技产业博览会(以下简称科博会)在北京开幕,北京三元食品股份有限公司(以下简称三元食品)展出了爱力优婴幼儿配方奶粉、72℃鲜牛乳、极致A2 β -酪蛋白牛奶等产品,展示了乳品方面的创新成果。

据介绍,近年来,三元食品重视打造在乳品质量管理和科技研发方面的竞争力。从酸奶、奶酪、早餐奶到近年来推出的布朗旋烧酸奶、72℃鲜牛奶等,三元食品推出了一系列新品,让乳品消费者有更多专业化选择。

“婴幼儿时期不仅是机体组织生长的关键时期,更对未来成长的健康走向有深远影响。对于没有母乳喂养的宝宝来说,一款适合宝宝健康成长的优质婴幼儿配方奶粉至关重要。”三元食品首席科学家、副总经理陈历俊博士介绍说。

2014年9月,科技部批准由北京三元食品股份有限公司为依托单位组建国家母婴乳品健康工程技术研究中心。该中心以母乳健康研究为基点深入研究开发了满足消费者营养健康需求的全生命周期乳品。

三元食品2014年启动的前瞻性母乳营养研究队列项目,横跨6个省市、8个区域、7个饮食文化圈。据介绍,研究项目首次覆盖了我国母乳中1000多种功能成分,搭建了2000多万个数据的中国母婴营养组学数据库,模拟了中国母乳特征,开发了更接近中国母乳的三元爱力优婴幼儿配方奶粉,通过对52条代谢途径、3860个发育相关指标临床研究,让新配方在婴儿肠道菌群、免疫因子等方面更贴近母乳喂养效果,更好地满足了中国婴幼儿生长发育营养需求。

在对母乳进行深入研究的基础上,三元食品还研发了一系列乳产品,满足消费者的不同需求。研发出的早产儿新配方,可更好地满足早产儿营养需求。衡安堂“166”发酵乳,具有健康肠道微生态功效;布朗旋烧酸奶进一步开拓了国内褐色烧酸奶市场;高钙锌奶的功能定位是提高骨质量、缓解疲劳、促进神经行为能力;还有国内首款低GI/GL益糖平酸奶,通过优选配料、精进配方研发而成,面向关注血糖、体重的人群,今年一经推出就受到了市场欢迎。

据悉,三元食品首创了“应用基础研究—工业技术开发—临床医学循证—产业示范引领”新型科技创新体系,构建了“基于风险分析、全产业链、标准化质量安全管控”更完善的乳品安全管控新模式。基于新型科技创新体系和乳品安全管控新模式,三元食品保障了高科技成果转化,同时通过临床数据的支持,确保了高科技产品真正助力消费者生命健康。

农民日报·中国农网记者 刘一明 见习记者 雷少斐

数字化养蟹提质增效



近年来,安徽省庐江县白湖镇采用现代技术改善传统养殖模式,依托生产养殖、市场销售、品控监管等数字化手段养殖螃蟹,实现从“人放天养”到“机器换人”的转变,助推产业转型升级、提质增效。图为云生家庭农场主周慧云在智慧渔业水产物联网设备旁展示运用“黑科技”养殖的螃蟹。

赵德斌 摄

行情监测

9月份全国水产品综合平均价格
环比下跌2.44%

据对全国80家水产品批发市场成交价格情况监测统计,9月份全国水产品综合平均价格为25.03元/公斤,环比下跌2.44%,同比上涨7.88%。另据对同比的45家水产品批发市场的成交情况监测统计,9月全国水产品批发市场成交量63.42万吨,同比上涨4.04%;成交额177.48亿元,同比上涨14.85%。

海水产品价格情况

9月份,海水产品价格43.35元/公斤,环比下降1.31%,同比上涨2.66%。

据监测,海水鱼类环比下跌0.57%,同比上涨5.30%。分品种看,海水鱼类中价格下跌的品种有:马鲛鱼36.43元/公斤,环比下跌3.43%;带鱼32.71元/公斤,环比下跌1.25%;海鲳47.01元/公斤,环比下跌0.81%;银鲳109.99元/公斤,环比下跌0.48%。大黄鱼、小黄鱼、大菱鲆等品种价格保持稳定,涨幅均小于1.00%。

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3.51%,同比上涨0.76%。分品种看,海水甲壳类中价格跌幅较大的品种有:虾蛸80.74元/公斤,环比下跌7.27%;斑节对虾195.83元/公斤,环比下跌6.64%;梭子蟹151.25元/公斤,环比下跌5.54%;南美白对虾66.92元/公斤,环比下跌2.11%;青蟹139.81元/公斤,环比上涨1.24%。

海水贝类环比上涨0.62%,同比上涨2.31%。海水头足类环比下跌1.41%,同比上涨0.63%。

淡水产品价格情况

9月份,淡水产品价格18.23元/公斤,环比下跌3.17%,同比上涨14.34%。

淡水鱼环比下降,同比上涨。据监测,淡水鱼环比下跌4.43%,同比上涨14.35%。分品种看,淡水鱼类中价格下跌5%以上的品种有:草鱼15.46元/公斤,环比下跌6.32%;鲫鱼19.80元/公斤,环比下跌8.48%;鳊鱼76.21元/公斤,环比下跌6.53%;罗非鱼16.68元/公斤,环比下跌6.83%。淡水鱼类中价格上涨幅度较大的品种是鲈鱼,33.32元/公斤,环比上涨17.54%。

淡水甲壳类环比下跌,同比上涨。据监测,淡水甲壳类价格环比下跌2.37%,同比上涨13.34%。分品种看,淡水甲壳类中青虾157.20元/公斤,环比下跌12.59%;罗氏沼虾57.04元/公斤,环比下跌1.36%;克氏原螯虾46.55元/公斤,环比上涨3.56%;中华绒螯蟹105.63元/公斤,环比上涨0.91%。

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 文/图

“美好的一天,从吃鸡蛋开始”。鸡蛋作为全营养食品,被称为国民“理想的营养库”。京东消费及产业发展研究院发布的《2021丰收节——高质量农产品消费报告》显示,2021年上半年,线上市场肉、蛋、奶产品升级趋势十分强劲,表现为高质量商品的品类更丰富,高质量指标更明确,产品分级更清晰,价格透明度更高。消费者对高品质鸡蛋的追求在要求着鸡蛋产业升级提质。

鸡蛋产业规模化、数字化水平不高,品牌积累不够,生产经营受价格波动风险影响大,一系列问题给产业升级带来挑战。记者通过采访鸡蛋企业和相关专家,了解鸡蛋产业数字建设、品牌建设和价格风险管理的现状、问题和升级之策。

数字升级加速推进

“鸡蛋产业的数字化升级要经历五个阶段,我们去年只走到了第二步,营收就有3亿元,预计今年的流水将达到18亿元至20亿元,想想这里面的机会有多大?”深圳乘乘蛋业公司“90后”合伙人费哈兴兴致勃勃地说着鸡蛋产业数字升级带来的发展机遇。这家成立不到两年的年轻公司,帮助蛋鸡养殖企业部署ERP、SaaS等生产管理系统,实现从传统手工作业的第一步迈到软件升级的第二步。

“软件升级之后,企业还要进行智能硬件升级。实现智能化养殖后,我们就能获得足够的数据来搭建互联网交易平台,建立乘乘云仓保障供应链,然后通过交易平台智能分配订单促成交易。积累的交易数据,可以成为科学决策的依据,反过来指导养殖户今年该养多少、怎么养,以及该卖给谁、卖多少。”费哈兴说。

鸡蛋产业数字革命中,后来者赶上,先行者也不甘落后。“我们建立了一套从引种、投入品采购及使用、孵化过程、运输到场的鸡蛋数字化管理系统,在养殖段、孵化段、销售端记录数据,实现了全程可追溯。”四川圣迪乐村种鸡养殖有限公司种鸡部技术总监唐波说。

无人在场、心中有数,是鸡蛋产业数字化、智能化升级之后的场景。国家蛋鸡产业技术体系岗位科学家、河北农业大学教授陈辉勾勒了这一正在变为现实的场景:养殖场里,自动化控制系统可定时自动喂料、饮水、清粪,还可自动控制通风、光照和环境模拟系统,智能防疫消毒机器人、智能巡检机器人穿行在养殖场里,蛋鸡养殖户可远程监控数字系统,对鸡舍状态心中有数。

用全产业链思维推动精深加工

湖北小龙虾综合产值要破2000亿元

农民日报·中国农网记者 乐明凯 文/图

成各有优势、各具特色的小龙虾产业发展格局。

湖北小龙虾产业链“链长”、省人大常委会党组书记、常务副主任王玲表示,发展小龙虾全产业链,是贯彻新发展理念、落实湖北省委赋能强链工作要求的具体行动,是推进乡村振兴、建设农业强省的重要途径。要以工业化理念、产业化思维推动小龙虾产业转型升级;以资源化理念、规模化思维推动小龙虾基地建设;以市场化理念、全产业链思维推动小龙虾精深加工;以现代化理念、标准化思维推动小龙虾产业行稳致远。要抓好“第一车间”建设,扩大精深加工,开展科技攻关,加强

10月11日—12日,湖北省农业产业化工作联席会议办公室在潜江市召开全省小龙虾产业链推进工作会,举办培训班,分析当前小龙虾产业链发展形势,交流发展经验,安排部署小龙虾产业链建设工作。湖北全省小龙虾主产市、县政府分管领导,农业农村、财政部门负责人,相关金融机构及龙头企业负责人等代表参会。

近年来,湖北省小龙虾产业发展迅猛,养殖规模不断扩大,加工产业不断升级,餐饮产业不断壮大。2020年,湖北全省小龙虾养殖面积849万亩(稻田养虾735万亩、池塘养虾114万亩),产量98.2万吨,小龙虾产业链综合产值达1047.5亿元,居全国第一。但也存在着养殖模式亟待创新、加工产业亟待转型、产业链条拓展不够等问题。

会上发布了湖北省财政厅与湖北省农业农村厅联合制定的《湖北省小龙虾产业“十四五”发展规划》(2021—2025年),从强化政策支持等多个方面出台了支持湖北小龙虾产业链发展壮大的措施。规划提出到2025年,湖北小龙虾养殖面积稳定在850万亩左右,产量力争达到120万吨,良种选育、健康养殖、加工流通、餐饮电商、文化旅游等全产业链取得明显拓展,综合产值突破2000亿元,其中第二产业产值突破500亿元。逐步形成以江汉平原地区、鄂东地区、鄂南地区及鄂西地区的小龙虾产业链优势区,形



湖北省潜江市的小龙虾交易中心市场内,商户正在开展电商直播销售小龙虾。该交易中心已与多个电商交易平台开展合作,在周边省市设立多个分中心,构建覆盖全国大中城市的冷链物流网,高峰期日均小龙虾交易量可达800多吨。

锐观察

看鸡蛋产业如何“破壳”升级



在近日召开的《第三届中国鸡蛋产业大会》上,金福华员工在向客户介绍鸡蛋包装。

为什么要实现鸡蛋产业数字化、智能化升级?北京市蛋品加工销售行业协会秘书长王志强认为,数字升级能够提高生产效率、提升养殖水平,“无接触”式的智能化管理还有利于保障生物安全。

“鸡蛋产业规模化较低,5万只以下的蛋鸡养殖户占到市场的70%,产业数字化、智能化升级需要一个过程。”王志强说。据悉,目前的新建规模养殖场几乎都会配备智能化设备,鸡蛋产业的规模化在加速数字化、智能化进程。此外,智能设备成本的降低、用工成本的上升也在客观助推鸡蛋产业的数字升级。

品牌建设尚需行业积累

“这是我们联合荣达禽业推出的‘盒马生鲜·日日鲜’鸡蛋包装,一周七天不同颜色。”金福华包装实业有限公司总经理黄有娟捧着七个色彩鲜亮的鸡蛋包装盒介绍说。每天一种颜色的包装,让消费者知道每天的鸡蛋都是新鲜的。

近年来,随着品牌蛋市场的拓展,鸡蛋包装企业也随之发展,金福华公司便是其中之一。记者了解到,金福华的鸡蛋包装全部采用环保可降解的纸浆,最开始是面向国外市场提供鸡蛋包装,2012年底进入国内市场,目前国内市场正在稳步发展。金福华绿色环保

的理念、新颖独特的包装设计有助于帮助鸡蛋品牌提升形象、实现差异化竞争。

“除了包装上下功夫,一些鸡蛋品牌还在营养成分上突出卖点,如‘富锌鸡蛋’‘富硒鸡蛋’‘DHA鸡蛋’等。”王志强说。

快手等短视频平台也为鸡蛋品牌升级提供了更多思路。“在快手平台打造鸡蛋产业链联盟虚拟IP,联盟企业可以共同运营平台账号、共享流量,以科普内容满足用户信息需求。企业还可以与快手联手发起‘线上+线下’直播带货节,通过直播活动、短视频创作、企业专场策划等形式提高蛋鸡企业的品牌影响力。”快手三农高级运营专家张玉介绍了鸡蛋产业借助快手“短视频+直播”升级品牌的方案,同时提醒企业在短视频平台上进行品牌相关的内容运营时,需要拥有短视频内容制作团队,以保证能够持续生产优质内容。

“品牌鸡蛋往往意味着安全、健康。疫情之后,大家更加注重选择安全、健康的鸡蛋产品,包装鸡蛋消费者出现大幅增长。消费者对对待鸡蛋品牌也更趋于理性,高品质鸡蛋会有一定的市场,获得品牌溢价。”王志强说道。河南金牧人机械设备有限公司副总经理周坤明同样认为品牌蛋以及特殊品种、特殊喂养方式的鸡蛋,会成为未来的高利润来源,因为企业拥有更多的定价权。

“品牌包括知名度、美誉度、忠诚度三个

维度,虽然一些鸡蛋品牌具有了一定知名度,但是目前消费者对鸡蛋品牌的忠诚度并不高。”王志强指出了当前鸡蛋品牌建设面临的问题。

费哈同样认为鸡蛋产业品牌建设尚需积累,品牌的打造要依托于行业各环节的完善,首先供应链优势一定要很强,要有真正有价值、能够实现品牌溢价的鸡蛋,其次要有相应的渠道资源,及时触点用户实现交易,同时还要有很强的品牌运营能力,这需要一个积累的过程。

价格风险管理要借力鸡蛋期货

“如果你恨谁,就让他儿子去做期货,因为那是地狱。这句话夸大了期货市场的风险,还应该有以下句——如果你爱谁,也要让他儿子去做期货,因为那是天堂,可以管理风险。”对外经济贸易大学国际经济贸易学院研究员、大连商品交易所原党委书记李正强诙谐生动地讲解期货产品的风险管理功能。

鸡蛋期货自2013年上市以来,为企业提供了管理价格波动风险的金融工具。李正强认为鸡蛋产业具备良好的产业链风险管理条件,期权期货品种比较完整,包括玉米期货和期权、豆粕期货和期权、鸡蛋期货,能够实现前锁成本、后锁收益。

“目前真正去利用鸡蛋期货管理风险的企业还是不够多,原因在于企业对期货的理解不够,夸大期货风险。一些企业试水期货交易,账户出现轻微的亏损就退出了。鸡蛋期货确实存在一些风险,如期货投资保证金不足带来的资金管理风险,应对这种风险,企业需要提前对价格波动做出一定预判,做好止损,控制风险。”首创京都期货有限公司快消品开发部总经理李永生说。

据了解,一些鸡蛋企业在参与鸡蛋期货交易时,背离了风险管理的初衷,利用鸡蛋期货投机炒作,忘记了初心。“企业参与期货市场管理价格波动风险的时候,不能是为了暴利,而是要实现持续稳健经营。”李正强提醒说。

“企业学习做鸡蛋期货,最有效的方法是完成一次鸡蛋期货交易的完整流程,熟悉交易规则。此外,还需要具备专业的期货团队,或者咨询期货公司。”李永生说。

展望未来鸡蛋产业的价格风险管理,李正强呼吁更多养殖企业特别是龙头企业积极参与鸡蛋期货市场,多与上游饲料企业或期货公司合作。交易所应该积极推动期货期权产品上市,期货公司和市场服务机构也要加大推进服务力度,为龙头企业提供一对一服务,为中小企业开发更多产业风险管理产品。

农民日报·中国农网记者 孙晖

素有“内蒙古粮仓”和“黄牛之乡”美誉的内蒙古自治区通辽市,肉牛产业规模和产业生产水平在国内占据突出地位,2020年末肉牛存栏220余万头,年出栏肉牛80.24万头,牛肉产量14.16万吨。活牛年交易规模200万头,交易额200亿元,辐射全国大部分省市区,产业发展处于全国领先水平。

在牛羊活体交易环节,仍然有一项延续千年的古老职业,左右着交易最终走向,这就是“相牛师”。

在通辽市,相牛师就是买家与卖家之间的“牛经纪人”。一头牛在相牛师面前走过,相牛师的眼睛就像一台X光机,能透过牛皮,把牛的肌肉、骨骼看得清清楚楚。只要看一眼,他们就能知道一头牛有多重、一天能长多少斤,甚至还能知道小牛犊养到最后是赚是赔。

金牌相牛师仅通过肉眼的观察,就能将重量误差控制在5斤以内,甚至能挑出品质更好、病死率更低的牛,这样的牛经纪人便也成了牛市的“香饽饽”。

这项古老的职业,却也有着自身的短板。相牛师的一身本领像个信息孤岛,并不能随意转移给他人使用,一个合格相牛师的培养需要漫长的经验积累;牛的产量却在连年增加,每天相牛师一头牛一头牛地看,不仅自己过度劳累,还会出现牛成群结队排队“被面试”的情况。

这种情况在AI技术的介入下,开始得到了改变。通辽一家从事畜牧业服务多年的蓝奥云牧公司负责人透露,“这些年,我们与百度飞桨团队合作,通过飞桨企业版EasyDL开发高精度AI相牛模型,推进了活牛交易、流通、养殖整体的活体数字化进程。”

在相牛环节,被大数据训练好的AI算法,将快速掌握相牛的“准则”,也能像相牛师一样“一眼看穿”牛的基本情况,给出买家合理的出价建议,并且整个过程的速度会更快,效率也因此更高。

不仅是交易环节的“相牛”,AI技术能够实现活牛养殖到交易全过程的数字化。养殖过程中,牛的身高、身长、臀围每天都在细微变化,这些生物资产数据相当珍贵,关系到未来牛的市场定价几何。但传统农户将一头牛固定好用尺去量,整个过程可能长达一小时,牛也会产生应激反应,导致之后几天体重不再增长。当采用了装有传感器设备的摄像头后,牛从摄像头前经过便可以采集到牛的体尺数据并三维建模,产生具体的数字化信息,让牛每一天的生理状态都有迹可循,有利于农户有针对性地饲养。

事实上,目前市场上一直没有一套公牛数字化管理系统统计到真实的养殖数据和疫情数据。蓝奥云牧希望打造一套通用解决方案接入到国内各个种公牛站,对种公牛进行精准的评级、分级、划分、淘汰以及更新,并精准地补贴到一些优良的种源改良区域,以带动全国畜牧业整体发展。

当数字化体系建立完成后,便可以依托大量数据打造一个相对公允的定价系统,并构建真正的线上活牛交易平台。平台将采用线上线下深度结合的产业模式,成为集活牛线上交易、共享专家云检验检测、远程兽医诊疗、智慧现代活牛物流、线上畜牧综合服务、牛品汇电子商务等功能于一体的立体服务平台。同时还会建成畜禽废弃物资源化再利用、牛产业研究所、职业技能培训大学于一体的多维度产业链服务集群,赋能牛养殖全产业链场景,倡导交易网络化、服务在线化、管理数据化、生产智能化。

若未来大量活牛交易在线上进行,牲畜便可以避免无序交叉,降低口蹄疫、布病暴发的风险,逐步实现动物疫病的真正净化,并真正实现让卖牛人多赚钱、买牛人少花钱、养牛人更赚钱的愿景。因此,随着AI相牛的技术得到更广泛的应用,这一系统能够衍生到更多的活体养殖过程中以及更多的农业场景,有助于实现农业和技术的深度融合和智能化升级。

智能「相牛师」推动活牛交易数字化