

行业动态

联合育种模式促畜禽种业自主自强

□□ 农民日报·中国农网记者 雷少斐

7月17-18日，记者从在京召开的第三届畜禽种业科技创新大会暨 AROH 创刊大会上获悉，近年来，国家畜牧科技自主创新联盟（简称联盟）聚焦种业创新，育成了“华西牛”“广明2号”白羽肉鸡、“中畜草原白羽肉鸭”和“中新白羽肉鸭”等系列新品种，助力我国核心种源自主可控，创建了肉鸡、肉牛、生猪的基因组选择育种技术及其芯片，助推种业科技自立自强。

据了解，2017年12月16日，在国家农业科技创新联盟框架下，中国农业科学院北京畜牧兽医研究所牵头成立了国家畜牧科技自主创新联盟，其中一个重要使命就是探索机制创新，解决我国畜禽联合育种难题。

通过5年的探索，联盟已建立了三种行之有效的联合育种模式，成立了全国第一个肉牛联合育种实体公司，解决了大动物联合育种的机制问题，在关键技术攻关等重大项目中担任重要角

色；建立白羽肉鸡种业创新联合体，成立中国农业科学院白羽肉鸡研究中心，形成“管理、研究、支撑”三驾马车的联合攻关队伍；构建肉鸭“科企”联合育种模式，形成以市场需求为导向的院企联合育种模式。

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所所长、国家畜牧科技自主创新联盟理事长秦玉昌在会上表示，下一步，联盟将继续把推动畜禽种业发展、落实畜禽种业振兴行动作为工作重点。一是组织建立开放的联合攻关团队，聚焦主责主业，以畜牧产业发展问题为导向，以目标任务为牵引，组建国家战略科技力量核心专家团队，形成协同攻关。二是开展机制创新，做好顶层设计、系统设计，形成上下游结合，中央各地方单位的错位发展，通过协同创新，实现资源共享，优势互补。三是加强技术成果集成、示范和推广宣传，充分利用联盟的平台优势，加强联盟成员间的信息交流，助推新品种、新技术、新装备、新模式转化应用，为乡村产业振兴贡献联盟力量。



青海省祁连县是“绿色有机农畜产品输出地”先行示范县，拥有“祁连藏羊”“祁连牦牛”等国家地理标志证明商标，全县认证有机牛羊逾100万头（只）。梅龙掌畜牧业专业合作社是祁连县畜产品加工龙头企业，目前合作社每天专门加工100公斤羊肉，人工串制咸肉串专供甘肃张掖旅游市场。合作社负责人顾军介绍，人工串制的肉串形状好、熟得快，很受欢迎。图为工人正在制作羊肉串。

农民日报·中国农网记者 刘趁 摄

山东省首个政策性生猪期货收入保险在青岛签约

□□ 农民日报·中国农网记者 郝凌峰

生猪价格持续低迷，饲料价格不断上涨，如何在“一降一涨”间稳住生猪养殖户收入，缓解生猪产业当前压力，关系到千家万户肉盘子的民生福祉。7月17日，由山东省青岛市城阳区农业农村局推动开展的“政策性生猪期货收入保险”正式签约，这是山东省内首单生猪养殖行业的收入保险，是探索由“保成本”向“保价格”“保收入”转变的重要创新举措。城阳区畜牧业服务科负责人王向积向记者介绍，该保险能同时保障生猪价格下跌和饲料成本上涨带来的风险，为分散农业生产经营风险、促进养殖户稳产增收提供了有力保障。

“我刚出栏的一批生猪每斤7.12元，算是勉强勉强保本，这个月饲料每吨又涨了50元，要是价格再这么持续低迷，我养的这些生猪就是赔本买卖。”城阳区玉荷畜牧养殖有限公司负责人孙玉荷日日为猪价忧心。签约仪式上，他带着养殖场的技术场长早早来到现场，详细听了政策讲解后，孙玉荷表示，这个月还有300头左右生猪快要出栏，他尽快投上这个保险。据悉，本次生猪期货收入保险项目由政府、保险、期货、养殖户联动起来，以保险公司市场化经营为依托，政府通过保费

补贴进行政策扶持，政府对保费补贴的比例高达95%，农户仅需缴纳保费的5%，极大地减轻了养殖户的投保负担，提高了养殖户投保积极性。

城阳区此次政策性生猪期货收入保险将肉料比拟合生在生猪期货价格保险上，将每头猪对应的饲料成本予以保障，扩大了生猪价格保险保障范围，推动养殖险由保价格向保收入转变。参保农户一头猪仅需缴纳6-8元的保费，即可获得高于1600元的风险保障。生猪出栏期间，当生猪价格下跌或饲料成本上涨时，养殖户均可以获得保险公司赔付。据了解，该项目业务累计可保障生猪1026吨、玉米1475吨、豆粕458吨，有效保障了生猪养殖户的收入。

据了解，该生猪期货收入保险项目利用“保险+期货”的创新模式，借助场外期权等衍生品工具，将养殖户面临的价格风险最终分散到期货市场，为价格保险上了“再保险”，化解了农户的价格风险，保障了养殖户积极性。通过示范带动，可以让更多的养殖户了解保险、“保险+期货”等知识，提高养殖户利用金融工具防范价格波动风险的意识和水平。“我现在养殖场存栏2500头猪，感觉有个保险，心里也有底儿。”孙玉荷现场了解了该项目后表示。

引领文旅融合 助力精神共富

近日，为期15天的振石杯2023年浙江省嘉兴市新丰镇“豊BA”全民篮球赛正式落下帷幕，来自全镇企业、社、机关事业3组24支队伍382名运动员为全镇上下送上了一场“有序、精彩、安全”的“体育盛宴”。本次活动是新丰镇第十六届汉塘文化节系列活动，是暨“丰马”后新丰镇举办的全民体育盛事，更是一个集中展现新丰人民奋发向上、拼搏进取精神风貌的大舞台。

此外，新丰镇还举办“汉塘之夜”美食音乐节暨“豊BA”篮球赛闭幕式，为今年的汉塘文化节画下了圆满的句号。美食音乐节上，涵盖了亲子泡泡秀、美食啤酒、音乐派对等环节，燥热的夏日阻挡不住村民的热情，美食的香气伴随着村民的欢笑声，无不彰显着夜晚的人气与活力。

作为新丰镇一年一度的节庆活动，汉塘文化节已走过16个年头，早已成为提升影响力、做强乡村振兴、弘扬古韵文化、彰显汉塘新风的重要平台。近年来，新丰镇党委不断推陈出新，通过党建引领文旅融合的方式，借助汉塘集市、美食音乐节、全民马拉松、全民篮球赛等活动载体，不仅让百姓富有了口袋，更让百姓在共享文化盛宴中“富脑袋”，精神共富的新风激荡在新丰希望的田野上。

陈雯

开展绿美行动 守护生态家园

“嗡嗡嗡……”在贵州省遵义市红花岗区金鼎山镇后庄村，一架无人机缓缓升空，开始了当天的巡查工作。“以前光靠我们护林员徒步巡逻，速度慢，效率低。自从有了无人机，村里每一个角落，有没有隐患，都能看得清清楚楚。”该村党总支书记、林长胡泽芳说。

绿色是后庄村最亮丽的颜色，也是实现高质量发展的最美丽底色。后庄村辖区内金鼎山、莲花山以及圆山，共9600多亩林地，山高林密，需要加倍守护。近年来，后庄村始终坚持党建引领生态文明建设，与区林业局建立“同心圆”党建联盟，通过党建引领互学、资源共享、工作共抓，凝聚各方力量，优化跨行业跨领域治理机制，充分发挥林长、护林员、党员等作用，常态化开展巡林、森林防火宣传和火灾隐患排查，扎实开展绿美行动，通过征求群众意见、共同协商、自愿参与等方式，因地制宜规划组公路和农家院落，花台美化绿化工程，在3条组公路两侧栽植2000多株银杏、红枫等景观树，在农家院落、花台种植3000余株迎春、蔷薇、树叶色彩与周边常绿树种遥相呼应、相映成趣，形成立体景观。截至2022年底，后庄村森林面积7218亩，森林覆盖率高达75%。

刘盈 杨秀田

奶业振兴

□□ 农民日报·中国农网记者 邓俐

聚焦奶业创新发展，拥抱消费升级新时代，7月19日，2023中国奶业发展高峰论坛在重庆市召开。论坛针对产业发展、市场分析、奶业技术创新等，进行了分析解读，把握国内外奶业发展新趋势，激活产业发展新引擎。

近年来，随着城乡居民消费能力和对品质需求的快速提升，奶业已成为中国乳制品消费的重要增长点和消费热点。有数据显示，2022年中国奶业零售端市场规模为43.4亿元，同比增长3.5%。

农业农村部畜牧兽医局奶业处处长卫琳在致辞中表示，奶业可以长期保存，对于推动解决季节性供需不平衡，调节生鲜乳生产、乳制品加工和市场消费可以起到“蓄水池”的作用，有利于产业稳定。同时，奶业产品自身附加值高、增值空间大，可带动奶业副产品乳清粉的生产、加工。她还提出，要丰富供给种类，筑牢品质基石，强化宣传引导，加快实施创新驱动发展战略，推动奶业产业发展再上新台阶。

“不过，中国奶业行业的发展依然还处于‘摸着石头过河’的初级阶段，整个行业的发展受海外供应链波动影响较大，中国奶业事业的前路充满着巨大的挑战和不确定性。”内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司总裁卢敏放说。

如何让挑战变为机遇、在不确定之中孕育更好的未来？卢敏放认为，一是要创造更多元的消费场景，融入消费者的生活方式；二是要推动奶业本土化，与中国饮食文化充分结合起来；三是要建立健全奶业产业链，不断提升行业发展自主可控能力；四是要加强整个奶业行业的合作与互通。

“奶业这一高品质的乳制品，随着中国经济的不断发展，具有巨大增长空间，中国奶业产业大有可为。”妙可蓝多创始人、CEO蔡瑛介绍，中国人均奶类消费量仅有0.2公斤，而同为亚洲国家的韩国为2.32公斤，日本是2.91公斤，欧美发达国家人均奶类消费量更高，美国为5.5公斤，法国达到13.9公斤。

当前，随着我国消费结构不断优化升级，国民对更高营养健康水平的需求与日俱增，素有“奶黄金”之美誉的奶类，已成为乳制品行业新的增长动能，特别是原制奶类、奶类+休闲类零食等细分市场刚刚进入新阶段。在新阶段，奶业产业如何保持可持续高

热点关注

肉牛价近来为何“跌跌不休”？

专家表示，降低成本、细分市场是长远发展生存之道

□□ 农民日报·中国农网记者 雷少斐

最近，天津市宝坻区养殖户南士振要出栏一批肉牛，打听了一下行情，才发现情形不妙：去年底活牛能卖到18元/斤，如今只能卖13.5元/斤，短短几个月肉牛价下降了很多。

按照这个价格，南士振每卖一头牛要亏损3000元，这批待出栏的牛有160头，算下来要亏损40多万元。南士振的亏损不是个例，是近期肉牛养殖行业出现的普遍问题。

在此之前，肉牛价格长期稳定，在控制好成本的情况下，能够稳赚不赔，即使遇到行情不好的时候也能保本。而如今，稳赚不赔的时代似乎已经过去，让整个行业始料未及。

价格跌入史无前例的谷底

南士振的养殖场里全部是有肥牛，即从外买进400公斤左右的小牛，育肥到700公斤左右再卖出。最近这批要出栏的牛，买进时花了1.15-1.2万元，一年多的饲料成本有1.2万元，至少要卖到15.5元/斤的价格，才能实现保本。

从2020年开始养牛，南士振一直感觉这个行业比较稳定，“身边有人养了十几年，没有赔钱的，只是多赚少赚的问题。”今年牛价下跌了几个月，已经有一些养殖户退出，不再养牛了。

在辽宁省沈阳市辽中区，不少养殖户经历了比南士振更严重的亏损。

“前一阵这边活牛价格还不到12元/斤，但我们去年买牛犊的价格有18元/斤。”辽中区的一位养殖户说，当地牛犊采购成本高，育肥饲料大，饲料成本高，赶上行情最低谷时出栏，每头牛亏损竟达到9000元。

在这场行情低谷中，全国各地的养殖户日子都不好过。吉林农业大学动物科技学院教授高云航今年去过吉林、内蒙古、宁夏、山东、河南等省（区、市）调研，发现各地养殖户都很艰难。“特别是宁夏等地的养殖户，本地饲料资源较少，饲草料主要从外地采购，养殖成本高，面临价格波动也更为脆弱。”高云航说。

随着活牛价格下降，消费端牛肉价格也出现下降。据了解，北京等城市的牛肉价格下降了5元/斤左右，有些农村地区的牛肉价格已经降到了25元/斤。

根据农业农村部对全国500个县集贸市场和采集点的监测数据，7月第2周，

全国牛肉平均价格81.48元/公斤，比前一周下跌0.6%，同比下跌6.2%。河北、辽宁、吉林、山东和河南等主产省份牛肉价格69.03元/公斤，比前一周下跌1.4%。

“目前肉牛价格跌入史无前例的谷底，到了跌无可跌的地步。”国家肉牛牦牛产业技术体系首席科学家、中国农业大学动物科技学院教授曹兵海表示，对于养殖户来说，当前能够降低损失的明智做法是把牛养好，瞅准时机出栏，而绝不能把饲喂的饲料量减下来、推迟出栏，这样会加重亏损。

行情不好，很多母牛被拉进屠宰场，专家担忧这会影响到产业未来的生产能力，曹兵海建议各地政府要千方百计把母牛留下来。吉林省近期就出台了相关措施，提出调整结构保护产能，尽最大可能支持和指导场（户）留存优质能繁母牛，改善群体质量，保障产业优质产能。

消费从刚需不足进入优选时代

牛价进入低谷，牛肉供给的大量增加是重要原因。

首先是进口牛肉增加。根据中国海关的数据，今年前4个月牛肉进口量为83万吨，比去年同期增加11万吨。除了今年进口量的增加，前期进口的牛肉也在大量投放市场。“近两年进口的牛肉，因为快到期了，在集中降价销售。今年投放市场的临期牛肉约35-45万吨。”曹兵海说。

我国已经是世界第一大牛肉进口国，市场上的进口牛肉占比达到34%。中国进口牛肉主要来源于巴西、阿根廷、新西兰、澳大利亚等国家，与这些国家相比，国内肉牛养殖成本高，不具备价格优势。

曹兵海研究近十年的统计数据发现，进口牛肉价格基本与我国活牛价格相当。而国产牛肉价格通常是活牛价格的2.3-2.4倍，这就意味着国产牛肉价格比进口牛肉价格高出不少，在价格竞争上处于劣势。

奶业行情低迷，淘汰奶牛增多，也增加了牛肉供给。一直以来，奶业淘汰的低产奶牛会进入肉牛市场，今年奶价下跌，养殖户缩小养殖规模，加大淘汰低产奶牛，冲击了肉牛市场。据测算，去年到今年，约有120万头奶牛进入屠宰场，供应牛肉20-25万吨。

牛肉价格下跌，消费需求增长放缓也不可忽视。除了天气转热，季节性消费淡季来临，更重要的原因是，我国牛肉

消费市场可能进入新阶段，需求增速正在放缓。

“此前中国消费市场像一辆疾驰的火车，肉牛消费也处于高速增长阶段，如今火车速度慢下来了，牛肉需求增量下降。但是由于肉牛养殖的周期性较长，并不能根据需求端变化及时调整生产，肉牛养到一定体重就需要出栏，无论行情如何，养殖户都必须卖出达到出栏标准的肉牛，行情下跌的趋势下还可能会出现一些未出栏标准就跟风出栏的现象，形成出栏踩踏。”曹兵海说。

供给增加、需求放缓，导致了这场前所未有的牛价波动。业内人士推测，到今年年底或者明年，肉牛价格才能恢复正常。中国畜牧业协会牛业分会会长许尚志表示，我国人均牛肉生产量和消费量仍低于世界平均水平，肉牛产业还是存在较大潜力。

曹兵海认为，这次行情下跌是我国肉牛产业进入新阶段的信号，牛肉市场从刚性不足时代进入优选时代，不只要追求产量，还将更加重视质量。

细分市场撬动消费潜力

虽然亏钱是普遍现象，但是仍有一些肉牛养殖户在危机中能够应对从容。

“目前出栏不亏也不赚。”江西省抚州市肉牛养殖户陈平淡定地说。之所以能够实现不亏损，是因为成本控制得好。

陈平养殖肉牛有10年时间，养殖管理经验非常丰富。为了降低买牛犊的成本，他会在每年9月份到牧民家里买牛，这时候是牛犊价格最低的时候。

此外，陈平还专门种了300亩草来喂牛，通过种养结合，极大降低了草料成本。近年来，很多地区发展肉牛养殖业，但是由于资源有限，饲草料主要依赖对外采购，甚至“牛吃的每一根草都是买来的”，这大大推高了养殖成本，这些地区的养殖户在这场牛价危机中损失更大。

曹兵海表示，通过鼓励兼业化，让更多家庭农场、中小规模养殖场实现种养结合，能够有效降低我国肉牛养殖成本。

除了要降低养牛成本，还要降低运牛成本。由于我国北方养殖肉牛较多，一直存在北牛南运的情况，跨越几千里把活牛从北方拉到南方，在运输过程中活牛会因为应激而损耗，平均每头牛体重要下降50公斤，还会产生运输及防疫成本。“变运牛为运肉，是一种更经济的做法。”曹兵海说。

控制好成本，可以减少亏损。选好

品种，适应市场需求，则能保持盈利。

在这场价格危机中，受冲击最大的肉牛品种是西门塔尔牛。我国肉牛65%以上是西门塔尔，养殖量大，产品同质化高，加重了这次肉牛市场的价格踩踏。西门塔尔牛体型大，育肥后期增重速度快，满足了消费市场高速增长时期对牛肉产量的需求，最近10年来在我国养殖量迅速增长，成为最主要的肉牛品种。

与西门塔尔牛相比，其他品种肉牛价格波动较小，高端育肥牛甚至没有受到影响。内蒙古博赫牛业科技有限公司董事长郝剑刚介绍，公司养殖安格斯牛，目前活牛价格在18.5元/斤左右，并未出现下降。博赫牛业将安格斯牛育肥24个月，牛肉质量更好，作为高档育肥牛出栏。

如今的市场需求更加多样化，而我国的肉牛品种却太过单一。曹兵海介绍，国外成熟的肉牛市场中，主要品种会有十几个，其中当家品种又会以经济型品种为主，如安格斯、海福特等，耗料少，饲料报酬率高。

不仅是品种需要更加多元化，牛肉消费方式的变化也在要求产业各环节都要调整变化。中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员、国家肉牛牦牛产业技术体系室主任孙宝忠介绍，近期对全国4万多名消费者的调查发现，人们更加关注牛肉的等级，更加重视牛肉的营养物质含量、品牌及产品认证信息，牛肉食用方式也在发生变化，以前人们喜欢吃酱牛肉、炖牛肉，现在南方消费者更喜欢吃炒牛肉。

牛肉消费需求还呈现差异化的特点。“例如不同地域的消费者，对牛肉部位的偏好不同，上海的消费市场对牛上脑、眼肉、西冷更加青睐，而武汉的消费市场对牛后腿肉需要量更大。”孙宝忠说，在养殖端要根据市场需求调整养殖品种和饲养方式，在屠宰端要做好牛肉分类分级。

当前我国很多养殖、屠宰企业“远离”消费市场，只有“靠近”消费者，才能获得更好收益。博赫牛业就建立了全产业链，不仅进行养殖、加工，还建立了线上、线下销售渠道，通过电商直播等方式售卖牛肉产品。

专家表示，对于分散的中小规模肉牛养殖户来说，要捕捉市场需求比较困难，需要政府加强引导，利用当地资源特点，延长肉牛产业链，推动肉牛产品深加工，提升肉牛产业对市场的适应能力。

广告

引领文旅融合 助力精神共富

开展绿美行动 守护生态家园

信访调处“六步法”惠农安民

下沉网格常态化 乡村治理效能高

“谢谢你们，这么快就解决了问题，不然我们三家还不知要吵多久。”浙江省淳安县安阳乡桐川村村民王某生拉着乡平安办蒋晚霞的手说道。

5月29日，一位村民突然闯进了安阳乡平安办，进来就说：“我要举报村干部，我家祖宅卖了我不知道，你们要是不给解决，我就去省、市信访。”经了解，王某生家的祖宅与原村书记王某昌共有。王某昌将属于自己那部分祖宅转让给同村邵某。因王某生常年在外务工，邵某私下就在王某生共有那块土地上种上了菜，因而产生了矛盾纠纷。因无法提供权属证明，王某生认为村干部“官官相护”包庇王某昌，就找到了乡里。乡平安办第二天便联系大墅司法所、联络组上门现场调解，当面明确产权，最终平稳化解两家纠纷。

今年以来，该乡创新“接、批、查、解、析、访”信访调处“六步法”，即设置窗口专职接待，每日班子成员轮班接待，做到情况详细了解、事项条件登记；登记后，报分管领导或主要领导审批，落实业务科室牵头核查；简单问题及时核查，复杂问题制定专项方案现场核查，指定专人限时调解、定期回访。通过推行信访调处“六步法”制度后，该乡1-5月信访矛盾12件，已解决11件，总量同比下降25%，有效化解率同比提高8.2%。

蒋晚霞 方进坤

贵州省遵义市汇川区团泽镇围绕“网格化管理、精细化服务、信息化支撑”要求，深入开展“力量下沉、网格赋能”行动，组织镇级党员干部常态化下沉网格，参与基层社会治理，推动乡村治理。

优化网格指挥体系，织密治理脉络。该镇按照统筹分配、就近就便、全员参与原则，合理划分70个下沉网格，统筹考量科级领导干部驻村、部门包村和干部驻村等因素，采取“1+1+N”编组方式将镇级在岗干部编入网格中，构建起组织有力、执行高效的网格指挥体系。

组建多元共治队伍，汇聚治理力量。为加强领导干部对下沉网格工作的了解，该镇由科级领导干部分批带领下沉干部到村（社区）集中报到。推行“双网格长制”，下沉干部就地转换为网格志愿者，吸收无职党员、热心群众、村民组长等作为志愿力量补充网格，将党组织引领作用和党员先锋模范作用深入村民群众、融入网格服务。

明确精准服务职责，提升治理效能。该镇探索网格员五必到、五必访、五必清、五必报基层治理“四五工作法”，建立“网格一村一镇”重点问题逐级上报机制，让下沉干部工作有方法、网格问题解决有渠道。目前，调解纠纷27件，为群众办实事89件。 何茂斌