

# 探索订单农业 湖北在路上

曾 茜 谢 毅 李 岚

胡锦涛同志在十八大报告中强调:加快发展现代农业,增强农业综合生产能力,确保国家粮食安全和重要农产品有效供给。深入推进新农村建设和扶贫开发,全面改善农村生产生活条件。着力促进农民增收,保持农民收入持续较快增长。坚持和完善农村基本经营制度,构建集约化、专业化、组织化、社会化相结合的新型农业经营体系。

2006年、2012年中央一号文件均提出大力发展订单农业。这种新型经营模式,可以规避未知的市场行情给脆弱的农民带来的风险。

不过,怎么把订单农业标准化、商业化,需要更多的思考。经过1年多的酝酿准备,武汉市于2012年5月首款试行上线产品鸡蛋农业订单,随后又陆续推出生猪等农产品订单。经过半年的运行,效果究竟如何?长江商报记者走访了部分养殖户、食品企业。

## 1 体 验

### 1.1 产品保值

安陆市生猪养殖户李清林最近养成了一个新的习惯:每天到办公室第一件事就是打开电脑看看“大盘”,看看当天的生猪价格走势,也看看自己挂的订单有没有“成交”。

1周前,李清林开始把自家猪的相关信息挂在武汉农畜产品交易所的农业订单电子交易系统上,他每天都要打开“大盘”,看看有没有人买走自己的订单。

“2012年猪价行情不太好,现在我们这里‘猪经纪’的收购价已经跌到14.4元/kg了。”李清林介绍,目前这个价格,他还能勉强保持盈利,要是再跌就“伤不起”了。

然而,他在武汉农畜产品交易所的挂牌价为15元/kg,比卖给“猪经纪”的价格高出0.6元/kg。“要是能以这个价格卖出去,还能多赚点,而且也不用担心这几天还会掉价”,李清林说。

李清林告诉记者,他挂的生猪1211订单属于交收月份即期交易。也就是说,如果有买方客户成交,双方在3个交易日就要进行实物交收。

不过,李清林最期待的,还是能让春节期间的生猪保值。“我现在很担心,春节期间猪肉价格下跌,生猪滞销卖不出去。”他告诉记者,“按照惯例,春节期间肉价会走高,不少养殖户都囤猪等涨价,结果一到春节,发现大家都在囤,供过于求,导致猪价下跌,生猪滞销。”

“2012年下半年行情不好,就怕大家都想着等到过年赚一笔,那恐怕会再次出现滞销。”因此,李清林准备挂出中长期订单,试试看,能不能把春节期间的订单提前卖掉。“准备挂16元/kg的价格,比现在的市价略高点,有这利润空间我就很满足了,至少不用担心亏本了。”

不过,是不是有买方企业来买订单,李清林心里直打鼓。“生猪订单交易是个新事物,现在活跃的主要是现货交易,产业链上的不少企业都在观望,中远期交易不知道有没有下游的屠宰厂和加工厂愿意尝试。”

### 1.2 利润可控

如果说生猪产业的客户还在观望,那鸡蛋订单已是“小试牛刀”。新洲精明禽业的销售经理胡元彪告诉记者,自2012年10月10日他在交易所卖出30批(每批为20箱)当月的鸡蛋农业订单,首尝“甜头”后,就开始向同行们推荐这一全新的交易方式。

“只要在电脑上点点鼠标,鸡蛋就会被买走。”胡

元彪告诉记者,在交易成功后,3 d 内进行实物交收,他只需把鸡蛋送往交易所在当地设立的仓库,对方企业会派人来对鸡蛋进行验收,并装箱运走。

不仅仅是便捷,更重要的是,通过这个平台,养殖户还可以有效地规避风险,为产品保值。浠水县和沔牧业养鸡大户王爱国,2012 年 5 月底在交易所卖出了 5 批(每批为 20 箱)7 月份的鸡蛋农业订单,每箱成交价格为 175 元。“没想到 7 月份跌到了 145 元/箱,就网上点点鼠标,一下每箱多赚了 30 多元。”说到这里,王爱国很后悔当时卖出的 7 月份鸡蛋农业订单少了。

养了多年蛋鸡,王爱国见惯了鸡蛋价格的起起落落,从 2011 年底,持续 19 个月高位运行的蛋价遭遇“拦腰折”,到 2012 年端午节的“火箭蛋”,再到近期的价格再度走低,起起伏伏的鸡蛋价格让不少养殖户心里没了底,“养”还是“不养”,都是个难题。

蛋价起伏,受伤的不仅仅是养殖户。广州市众尔诺食品贸易有限公司总经理刘吓治,在湖北收购鸡蛋多年,公司全年的鸡蛋销售额在 10 亿元左右。2012 年端午期间的“火箭蛋”,让他一笔订单就亏了 18 万。

“在鸡蛋价格 7.4 元/kg 时,按当时的价格,我们和一家食品公司签订了 15 d 送 18 万 kg 的订单,平均每天送 1.2 t,哪知道 1 周的时间,鸡蛋价格就逐步涨到了 9.4 元/kg。要知道,我们是先签单再送货,鸡蛋是当天收当天送的,到后来都是按高价收进来,按订单价送,平均每千克亏了 1 元。”刘吓治很后悔,如果当时能在交易所先下好订单,他的风险就变成可控的了,“在鸡蛋价格 7.4 元/kg 的时候,就把养殖户的订单先下了。那后期不管价格是涨是跌,养殖户都只能用 7.4 元/kg 的价格给我,我就不用担心后期涨价。只要我的买入价是稳定的,那我和食品企业签订单就按照这个价格来签,利润可以保持在一个稳定的区间。当然,养殖户以 7.4 元/kg 的价格卖给我时,表示他接受这个价格,他肯定不亏钱,如果后期涨,他就赚得少了。”

### 1.3 价格透明

长期以来,我国农业流通领域不仅存在着信息不对称、交易方式落后的问题,流通成本高企也是一大“顽疾”。

刘春林是广州市众尔诺食品贸易有限公司驻武汉的采购员,他的任务就是每年从湖北省荆门、新

洲、荆州、浠水等产蛋大区,采购货值 1 亿元左右的鸡蛋量。据他介绍,在农村,活跃着不少鸡蛋贩子。“镇上的鸡蛋贩子把鸡蛋从村里收上来,县里的再从镇上收上来,等收到我们手上时,已经在中间转了好几手,价格高不说,还影响鸡蛋的新鲜度。”

9 月份,刘春林开始通过鸡蛋订单交易采购鸡蛋。养殖户卖出订单,他买入订单,第 1 次购买的 60 批(1 200 箱),价格为 206 元/箱。“当时如果在市面上收,我们的采购价是 210 元/箱,但养殖户卖给鸡蛋贩子的价格才 201 元/箱。通过鸡蛋订单交易,我们和养殖户直接交易,他们售价高了 5 元,我们的买价也低了 4 元,1 200 箱就省了 4 800 元。”

而这点也是胡元彪最看重的一点,他告诉记者,他最近卖出的 600 箱鸡蛋,售价为 178 元/箱,比当地的收购价 176 元/箱要高出 2 元。这对高峰期月产量达到 500 箱的企业来说,1 个月能增收上万元。

流通环节繁冗,不仅增加了物流成本,其导致的信息不对称,也让养殖户们叫苦不迭。相比之下,生猪被中间商赚走的利润就更多了,“1 头猪最少 20 元,高的时候 50 元、100 元都有。”李清林说。

“很多时候,我们并不知道市场的真正价格。”李清林说,“有时猪价明明涨了,猪贩子却说降了,压低收购价格,行情不好的时候,我们利润本来就薄,有的养殖户辛苦半年的利润,可能几天就被中间商吃掉了。”但现在,李清林只要每天看看大盘,就知道猪价行情,“猪贩子再想忽悠我们,就没那么容易了。”李清林的养猪场存栏量为 5 000 头,这规模在当地虽算不上大户,但也不小,他获知信息的渠道尚且不顺畅,更小的养殖户就更难了。

而产销直接对接所带来的经济效益也是显而易见的。刘吓治说,“原来,湖北省的鸡蛋采购额只占他总采购额的 1/10,也就是 1 亿元左右,但快捷、实惠的订单交易以及其稳定的养殖大户货源,让他准备 2013 年增加到 5 亿元。”目前,刘吓治和刘春林已经陆续购买了 2 500 批(5 万箱)鸡蛋。

## 2 背景

武汉农畜产品交易所市场部经理罗俊介绍,订单农业又称合同农业,买卖双方先签订订单,再组织安排农畜产品生产,由此来避免盲目生产而导致的农产品“暴涨暴跌”现象。

订单农业被不少业内人士视为让农户规避风险

的好办法,2006年、2012年中央一号文件均提出大力发展订单农业。此前,很多地区都试行过“企业+养殖户”的合作模式,即下游企业和养殖户形成相对稳定的合作关系,企业先向养殖户下订单,养殖户再根据订单量来生产,以此来规避未知的市场行情带来的风险。

“但这种方式没有系统的机制来约束双方,很松散,在交易的过程中,很容易出现违约行为。”武汉农畜产品交易所市场部经理罗俊告诉记者。以生猪为例,如果出栏后,生猪行情好,养殖户就把生猪转手卖给别人;反之,碰上行情不好,下游企业也不会按照之前约定的价格收购。由此,即便政府再三引导,订单农业在实施的过程中,也很容易中途“流产”。

“我们一直在思索一个问题,就是怎么把订单农业标准化、商业化,并且让其利于普及和推广,真正帮助农户找到一个农产品保值的办法。”罗俊介绍。在这样的背景下,酝酿准备了1年多后,2012年5月25日,武汉农畜产品交易所推出首款试行上线产品鸡蛋农业订单,并在9月又陆续推出了生猪、玉米等产品。未来,还将推出水产类和果蔬类产品。

和传统订单农业不同的是,在武汉农畜产品交易所生成的均为电子订单,交易双方在进行交易时,需缴纳订单价值20%的订金,交由第三方金融机构保管,由此来规范双方行为。

目前,推出生猪和鸡蛋订单农业的,武汉农畜产品交易所在全国范围内是首家。据悉,武汉农畜产品交易所是由湖北省政府批准、湖北省农业厅主管、湖北省金融办等监管的全资国有企业。

### 3 困难

近期,记者在光谷武汉农畜产品交易所看到,鸡蛋订单当日的成交笔数均在两位数,而生猪订单成交笔数更是寥寥无几。

“在推行的过程中,存在一些必须克服的困难。”罗俊说道,“和期货不同,订单农业侧重于促进农产品的实际销售,所以必须有产业链上的企业来大量参与。但是一些养殖户,他可能连QQ、微信都没有,也不炒股,一时间很难接受这样的新事物。”

李清林告诉记者,他是在湖北省农业厅于武汉组织的一次培训会上,第一次了解到农业订单交易,“因为2年前在山东见过,当地的蔬菜瓜果都是通过农业订单交易,当时就觉得很好,很羡慕他们有这个

东西。”所以,在培训会上,倍感欣喜的李清林,第一个抢先开了户。

不过,他身边的同行们,就不像他接受得这么快了。“有一个养鸡的朋友,一直是我在代他操作,已经给他卖出去好几批鸡蛋了。”李清林说道,这确实是个问题,不少养殖户平时连电脑都不用,要教他们“看盘”,这还得很得费些时间。

而另一个横亘在眼前的难题,就是中间贩子们的阻挠。“养殖户和下游企业一旦直接对接,不就没了‘鸡蛋经纪’、‘猪经纪’什么事了吗?”一位不愿意透露姓名的业内人士说,“伤害了他们的利益,这让订单农业的推广受到一定的阻力。这些中间商和养殖户有多年的合作关系,很多养殖户不愿意得罪他们,都处于观望状态。”

参与的人不多,大盘活跃度不够,这是目前让市场最为困扰的问题。但这并不影响交易所对未来的乐观态度,“虽然养殖企业对这个新事物的接受能力、过程是缓慢的,但交易所相信,这是未来的大趋势。”据了解,交易所的目标是在2012年底,让交易所初具形态;在2013年底,争取建成对周边省份有一定影响、在湖北省内有重要作用的农畜产品信息平台和农畜产品交易平台,其市场参数受到广泛关注和参考使用;在2014年底,争取建成在全国有一定影响、形成中西部区域性的农畜产品信息平台和农畜产品交易平台,打造“鄂农指数”经济指标。

## 4 详解

订单农业和期货有啥区别?

“一些人把订单农业称为‘类期货’,两者确实有共通的地方,但其实是不一样的。”罗俊解释,期货和订单农业都有套保功能,通过买卖未来价格规避风险。但期货由于交收仓库覆盖率比较低、交收网点比较少等原因造成了交收量小,主要是通过形成价格影响未来市场行情,而订单农业侧重于促进农产品的实际生产、销售,交易者以农业生产链上的企业占绝大多数。

其次,交收的比例不同,订单农业的实物交收比例超过80%,而且,期货产品的交收每个月只有1次,订单农业可以实现每个交易日都进行交收。

同时,武汉农畜产品交易所为做好农业订单交易,配套有金融支持缓解养殖户的资金压力;并配套全程的第三方物流,方便交收双方的交通运输。

据罗俊介绍,“交易所采用订单交易与现货交易相结合的交易模式来运行。目前我们提供的交易方式,包括农业订单交易和现货信用交易”。而在交易所进行交易的农产品,其品种必须符合一定的标准。比如,生猪产品的标准包括:采用标准化生产的良种猪;每头猪在交收时的重量需在 100~130 kg;活体

背膘厚度(即生猪个体倒数第 3~4 根肋骨间距背中线 5 cm 处的皮下脂肪厚度)不大于 2.5 cm;此外,瘦肉精检测等结果必须合格。在实物交收过程中,对农产品的检验以双方自检为主,如果发生争议,交易所授权的第三方检验机构才介入。

来源:长江商报

## 种猪育种技术要走自主创新之路念

### 1 种猪配套系选育要明确方向

新品种审定规范要求血统来源基本相同,有明确的育种方案,至少经过 4 个世代的连续选育,核心群有 4 个世代以上的系谱记录,体型、外貌基本一致,遗传性比较一致和稳定,产仔数变异系数在 20% 以下。

配套系审定规范包括:由 3 个以上专门化品系组成,包括父系和母系,有固定杂交组合及相应的商品名称;每个母系的基础母猪达到 300 头以上,每个父系的基础公猪达到 100 头以上,且 3 代之内没有亲缘关系的家系应有 5 个以上;母系和父系必须经过申请单位本身 4 代以上的选育;具有自主知识产权。

遗传资源鉴定规范包括:血统来源基本相同,分布区域相对连续,与所在地自然及生态环境、文化及历史渊源有较为密切的联系;未与其他品种杂交,外貌特征相对一致,经济性状遗传稳定;具有一定的数量和群体结构,母猪 200 头以上、公猪 20 头以上,家系数量不少于 4 个。

四川农业大学动物科技学院院长李学伟建议,在猪配套系选育技术方面,企业要强化持续选育工作、明确育种目标,要认识到猪种改良是一个系统工程,猪种改良是科学和艺术的结合,要选育专门化品系和配套系,高效配套生产优质商品猪。

### 2 企业要紧抓机遇创新技术

中国科学院院士黄路生认为,企业是种猪创新的主体,也是主要受益者。面对潜力巨大的种猪繁育市场,相关企业要抢占市场先机。首先,企业的认识、策略和规划是能否实现种猪培育的核心问题。目前,我国很多企业直接从国外引进种猪,这可能不需要太多的技术人员支撑,但这种做法到一定阶段将会制约企业的发展。其次,育种群体的规模和水平也很重要。例如,在 500 头猪中选 1 头最好的与在 50 万头中选 100 头最好的,效果完全不同。50 万头中排名第一千的甚至会比 500 头中排名第一的好很多。可见,育种群体的规模将在很大程度上决定育种水平的高低。最后,育种技术也是制约我国种猪改良的因素之一。我国的育种目标是多生、少死、快长、优质、低耗。当前,国际上多生、快长的问题已经解决,我们可以引进国外先进技术;其他如时间消耗、肉质、抗病等问题,仍是国际同行所面临的共同问题,从某种角度来说,这也是我国种猪企业的发展机遇。

### 3 更新观念做好种猪疾病防控

目前,种猪疫病防控主要存在以下问题:猪场规划、饲养管理、环境控制与疫病防控脱节;缺乏建立整体防疫体系的意识,疫病防控不够科学;种猪“保健”缺失、滥用;平时不做定期检测、发病不作确诊;重设备硬件轻试剂、培训交流;检测目的不明、试剂不规范、检测结果失真等。华南农业大学副教授贺东生说,针对上述问题,在种猪疫病防控方面,首先,要转变意识、更新观念。养殖场(户)要认识到,疫苗不是所有疫病的“救世主”,药物不是治疗疾病的“灵丹妙药”。规模化种猪场疫病防治要从引种、饲养、营养、环境、管理、卫生等方面着手。其次,养殖场(户)要提高生物安全意识,建立严格的生物安全体系。引种时进行隔离检疫,将疫病拒于种猪场之外;将消毒卫生工作贯穿于饲养生产的各个环节;减少种猪场内病原菌的污染,降低种猪场疫病发生几率。

来源:中国畜牧网