

# The Impact and Reform of African Swine Fever on Industrial Chain

Jun Wang Tianming Chang Haodong Chen

Wuhan Jiangxia Jinlong Livestock and Poultry Co., Ltd., Wuhan, Hubei, 430000, China

## Abstract

Since the introduction of African Swine fever (ASF) into China in 2018, it has wreak havoc across the country in just one year, the number of breeding sows has dropped off a cliff, and the pig industry has suffered an unprecedented blow. Since then, the pig price has soared, the expansion of head breeding enterprises, small and medium-sized breeding farms to raise “cattle and pigs” betting market, the influx of all kinds of capital pig market quickly become saturated, accompanied by the rapid recovery of production capacity, the industry began to show a large area of losses in 2021. In just three years, pig prices have been on a roller coaster ride from trough to peak and then from peak to trough.

## Keywords

AsF industry; chain; influence and reform

## 非洲猪瘟对产业链的影响与变革

王军 常天明 陈浩东

武汉市江夏区金龙畜禽有限责任公司, 中国·湖北 武汉 430000

## 摘要

自2018年非洲猪瘟进入中国以来,短短一年之内肆虐大江南北,能繁母猪存栏出现断崖式下跌,养猪业遭受前所未有的重创。自此之后,猪价一路飙升,头部养殖企业膨胀式扩张,中小养殖场养“牛猪”赌行情,各类资本的大量涌入让养猪市场迅速趋于饱和,伴随着产能的快速恢复,2021年行业开始出现大面积亏损。短短三年,猪价犹如过山车一般,由低谷到高峰,再由高峰坠入谷底。

## 关键词

非洲猪瘟; 产业链; 影响与变革

## 1 引言

回顾这三年,整个养猪产业链发生了巨大变革:上游产业的竞争与改革愈演愈烈;在非洲猪瘟带来的巨额红利面前,大量资本涌入,养猪企业“大跃进”式扩张;随着猪价超跌、政策调整,大型农牧企业纷纷开始向下游屠宰及食品加工产业规划布局,以此来“自救”。非洲猪瘟给养猪业带来了“暴发时的恐慌,暴利时的狂欢,暴跌时的忧伤”的鲜明情景,这种现象将持续影响中国养猪业上下游产业链发展,加速行业的整合与变革。

## 2 非洲猪瘟对上游产业的影响

### 2.1 产业联合发展: 产业竞争加剧、销售商转变为服务商

非洲猪瘟的爆发,加速了中国养猪业集约化、规模化

的进程。中小型养殖户因无法承受非洲猪瘟疫情带来的损失,逐步退出养猪舞台。以广大中小养猪场为客户来源的饲料厂、动保企业,产能明显过剩。叠加非洲猪瘟的冲击,行业竞争加剧,中小规模上游企业在亏损中逐渐被淘汰。

随着养猪企业规模扩大、数量减少,上游企业主动转型升级:由销售商转为合作商,买卖关系转变为合作关系,抱团取暖。一个饲料厂聚焦服务周边数十个大型养猪企业,成为养猪企业的“代工厂”;动保企业依靠单个养殖集团采购量,便可以维持企业运营,成了大型养猪集团的“兽药房”。

### 2.2 倒逼上游企业改革: 生物安全升级、上下游联防联控

产业上游企业作为非洲猪瘟防控的前端,有义务也有责任在产品的生产、运输和储存等环节中,做好生物安全工作。饲料厂将办公区和生产区彻底分开,修建洗消中心、烘干房。动保企业对原材料进行非洲猪瘟核酸检测,对产品覆膜打包,专车运输。现在养殖企业和饲料、动保企业就是“唇亡齿寒”的关系。上下游企业齐心协力,将生物安全工作“从

【作者简介】王军(1972-),男,中国湖北武汉人,高级畜牧师、高级经济师,从事畜牧兽医专业研究。

工厂到牧场”全程化，切实保障生产安全。

### 3 非洲猪瘟对养猪产业的影响

#### 3.1 盲目扩张、投机经营

尝到甜头的农牧企业在2020年开始了“大跃进”，大兴土木，盲目扩张。同时大批外来资本涌入养猪赛道，抱着投机心态，想趁机“捞一把”，然而却严重低估了生猪产能的恢复速度，价格的暴跌更是让人始料未及，未曾想到在2021年被深深地套牢，欲罢不能。在“胡护海建”的过程当中，养猪业出现了“三高”症状。

##### 3.1.1 出栏目标高

大型农牧企业在战略目标制定上信口开河。非洲猪瘟爆发之前，企业喊出几百万头的年出栏目标，还要“三思而后行”。非瘟爆发后，巨额的红利已然蒙蔽了决策者的双眼，使其丧失了对公司未来发展的准确判断，动辄千万甚至上亿头的出栏目标随口喊出，企业发展战略成了“空中楼阁”。

##### 3.1.2 出栏成本高

出栏成本主要集中在建造、人力和生产成本三方面。农牧企业在这一轮扩张建设中，追求“高大上”，新建猪场纷纷上马智能养猪、楼房养猪。猪场设备一个比一个新，规模一个比一个大，楼层一个比一个高。

企业在大肆扩张过程中由于缺乏自身培养的人才，为了能够尽快搭上这趟“快餐车”，不惜付出高于市场30%~50%，甚至数倍的薪酬来招兵买马。“互挖墙脚，恶性抢人”的不当竞争关系导致人力成本畸高，一跃超过动保和兽药成本，排名养猪总成本第二位。

行业的高额红利也让企业忽略了对生产成本的把控。扩张期间大量三元和回交母猪入群，与正常的二元母猪相比其后代往往生长速度缓慢，抗病能力差，饲料转化率低，饲养成本高。

企业在暴利期忽略了疾病带来的风险，高价收购仔猪，租赁代养场，虽然偶有蓝耳、腹泻等常规疾病“骚扰”，又有非瘟中招后的“精准清除”，但依旧能保证盈利。这些被暴利掩盖的高成本和高风险，都在2021年猪价暴跌时被成倍放大。

##### 3.1.3 资产负债高

农牧企业在扩张过程中，不计后果地进行融资。上市公司采用融资融券、股权质押的方法，融入大量资金；中小猪场采用民间借贷、银行贷款等方式，也加入复产、扩张之列。猪价上行时，要钱有钱，要政策有政策，可谓“呼风唤雨”。但今春过后，猪价“跌跌不休”，从元月份的38元/公斤一路直降到现在（8月份）的14元/公斤，降幅高达65%，跌破了养猪成本价，行业迎来冰冻期。靠着借钱扩张的企业深刻体会到了什么叫“屋漏偏遇连阴雨，船破又遇顶头风”的滋味。一方面是非瘟病毒“虎视眈眈”，稍不留神就有全军覆没的危险；另一方面猪价严重下跌，越养越亏。

银行加快催促还款及利息，加之人员工资、投资新建猪场的费用，迫使很多企业不得不通过裁员、缩小规模来“续命”，有的甚至于停工、停产<sup>[1]</sup>。

#### 3.2 非瘟防控，日趋常态

##### 3.2.1 疫情流行常态化

非洲猪瘟病毒是猪传染病里的头号“瘟神”。俗话说，请神容易送神难，中国地域广阔，南北跨度大，生猪交易、运输频繁，加之蚊虫、野猪等生物的存在，短时间内根本无法净化非瘟病毒。未来非洲猪瘟也势必会像蓝耳病、伪狂犬一样，流行趋于常态化、区域化。

##### 3.2.2 生物安全常态化

生物安全不等于消毒。高频率、高难度的消毒，既增加了防控成本，又破坏了猪场环境，影响了正常菌群的稳态。相较于消毒，做好大环境清扫工作则是防控疫病传播的重中之重，“99%的清扫加1%的消毒，才能真正做到有效消毒”。

非洲猪瘟的防控，要做好“持久战”的心理准备。当前农牧企业对生物安全防控的要求一直处于高压，甚至苛刻的状态，这会出现两种极端现象：要么员工觉得要求太高达不到，不去执行；要么员工长时间神经紧绷，一旦放松就给了病毒可乘之机。

生物安全常态化，就是将生物安全操作，融入到日常工作中去，养成良好的工作习惯，结合实验室监测，将“人、车、物”的防控窗口前移，做到“防控有方法、执行有标准、过程有监管”，形成系统化、流程化、标准化的工作形式。

##### 3.2.3 防控思维常态化

我们必须要以动态的思维来防控非洲猪瘟。有很多猪场感染非瘟后，因防控不力导致全场爆发，损失惨重，猪场很快进入洗消空场期。通过对场内六大区域（生产区、生活区、办公区、供水系统区、环保区、无害化处理区）的清洗消毒，通过实验室对环境样的非瘟病原检测合格，复产达标了，而后重新引入阴性猪群开始生产工作，结果一段时间后再次发病，导致复产失败。“树欲静而风不止”，因曾经复产达标之前的工作全部是静止状态，保持猪场大环境干净安全只是复产前的基础工作。当进猪以后，猪场马上由静态转为动态。猪场内外的人、车、物就会频繁动起来，交叉来往。甚至“四害”也开始活跃起来，它们频繁地光顾猪场，进入猪舍，与猪群密切接触后再次激活了病毒的传染能力，环境载毒量越来越多。此时的生物安全防控难度增加，传播途径多种多样。如果防控思维没有从静态防控转为动态防控模式，“中招”是必然的<sup>[2]</sup>。

我们必须深刻认识到：非洲猪瘟病毒越来越狡猾，猪场对非洲猪瘟的防控措施，一直落后于病毒的变异速度。从原来的野毒到现在的变异毒株，从原来的强毒到现在的弱毒，每个时间段的防控措施和标准要求都发生了很大的变化。只有防控思维不断地更新，才能做到“知己知彼、百战百胜”。抵御非洲猪瘟，绝不能寄希望于“神药、疫苗、高人”。

在企业内部,必须建立起防非体系领导组织,制定清晰的防非行动方案,形成责任组织监督作用,提升员工防非意识,做到防非思想统一、方向统一、行动统一。

### 3.3 急功近利,人财两失

#### 3.3.1 哄抬人价,薪心相印

企业扩张时,为了抢占先机,不计成本,高薪挖人,甚至以高于一倍以上的薪资,从竞争对手处挖团队。猪场场长、技术员变身成各大企业眼中的香饽饽,身价水涨船高,俨然成了拍卖市场的竞价品。跳槽的人,也本着“价高者得”的原则,坐地起价,狮子大开口,张口就是几十万、上百万的年薪。在企业追逐暴利时,“跳槽者想要钱,扩张者愿给钱”,正所谓“薪心相印”,整个养猪行业人才市场,呈现出一片“欣欣向荣”的景象。

#### 3.3.2 拔苗助长,饮鸩止渴

随着各大养殖项目完工,畜牧人才的缺口进一步扩大。抢人争夺战已经白热化,“拔苗助长”成为集团企业的无奈之举:应届大学生半年当场长,一年做分公司总经理;新招人员入职便是技术员……大量新进员工,没有经过基本生产操作学习,没有理论和实操方面的系统化培训,没有考核和评估就直接上岗。“火箭式”提拔的管理者,没有团队管理经验,把团队搞得乌烟瘴气,把生产搞到乱七八糟。根基不牢、地动山摇,这种“饮鸩止渴”的人才提拔方式,可以解决一时之急,但后患无穷,当疫病来临时“兵败如山倒”。

#### 3.3.3 割须弃袍,降薪毙心

暴利行情下催生了农牧企业对人才的“爆炒”,人工成本的畸高直接导致分摊到每头肥猪的出栏成本达到100-120元,一个年出栏千万头的头部企业,光人力成本就高达12亿元。企业在暴利期不计成本投入,一旦出现亏损,高昂的人力成本便成了企业最大的负担。大型农牧企业不得不通过缩小规模,使用裁员、调岗、降薪等举措来自救。许多人职不到一年的员工,被公司采取五花八门、稀奇古怪的手段裁掉或被迫离职。特别是刚入职的一些大学生,满腔热情投身农牧行业,却被当头泼了一盆冷水,职业发展心态受到严重影响。正所谓“赚钱时薪心相印,亏本时降薪毙心”。短短一年行业风向急转,企业从“求贤若渴”到“割须弃袍”,甚至某农牧集团创造了单月裁员几万人的“壮举”,这无疑给那些靠资本、靠挖人来养猪的企业,敲响了警钟。

#### 3.3.4 背信弃义,离心离德

企业在高速发展扩张期,降低了对人才标准的门槛和要求,这种没有通过企业文化学习和熏陶,非企业自身知识体系培养出来的员工,往往会出现“三不配”:

##### ①德不配位。

“有奶便是娘”,朝三暮四,频繁跳槽,只以薪资水平作为择业的唯一标准,毫无忠诚可言。这些人进入企业后在核心岗位拉帮结派,勾心斗角,甚至成了蛀虫,搞贪污受贿、中饱私囊的龌龊勾当。有媒体报道,在某农牧集团中就

出现过,上中层管理人员成建制的集体腐败,结果被“一锅端”,最终受到法律的制裁;

##### ②财不配位。

索要的薪水普遍超出其所作出的贡献。随便一个场长,开口便是大几十万、百万的年薪,而做出来的生产成绩,却让人大跌眼镜,与其所承诺的结果相差十万八千里,不能够为企业带来与之薪资相匹配的利润成果;

##### ③技不配位。

大批涌入的“人才”中,自身技能与素质和所求职位不相匹配的人比比皆是:场长缺乏管理经验,一线员工基础技能差,应聘时自卖自夸,甚至出现了普通饲养员跳槽上位当场长的笑话。一旦企业遭遇经营困难,或者自身工作开展受到阻碍,第一选择就是再次逃避责任和跳槽。除此之外,当曾经许诺的高薪落空时,便愤而诋毁、恶意抹黑企业,最后闹得不欢而散的结果。

综上所述,非瘟红利下企业对人才的急求,不过是出于赚取行业暴利的短期需要,而非对猪场管理运营和企业未来发展的长期需求。这也说明两点:依靠“挖墙脚”的人才引进体系,培养不出具有真才实学的员工;依靠外来的和尚,念不好本庙的经,没有企业文化认同的员工,终究只是企业发展的过客。

## 4 非洲猪瘟对下游产业的影响

### 4.1 国家宏观调控

受非洲猪瘟影响,中国生猪产能遭受重创,猪肉供求关系严重失衡,市场异动。生猪生产保供事关国计民生,国家频频出台各项政策,更新养猪、屠宰相关法律法规,农业农村部、交通部、公安部等多部门联合执法,严格管控非法调运,规范生猪市场。发改委、市场监督管理总局纷纷出手,通过调控猪肉进出口、储备肉的投放和收储,来平衡养殖户和消费者之间的利益,保障猪肉市场趋于平缓。非洲猪瘟从爆发到全面复产,政府部门一直在积极行动:忙扑杀、查调运、促复产、打击非法疫苗、合理调控猪价。通过一系列举措来做到养猪产业的稳产保供。

### 4.2 屠宰加工转变

进入2021年以来,猪价持续下跌;同时,国家出台了划片区流通、“调猪”转为“调肉”的政策。猪价超跌、政策调整,使得屠宰成为养猪企业“卡脖子”的关键环节。大型农牧企业开始向下游屠宰行业规划布局,赋能屠宰版块。对于农牧企业来说,加码屠宰产能,可以有效缓解猪价下行给公司造成的影响。发展屠宰加工业务,并不是为了赚钱,而是为了“保命”。

## 5 非洲猪瘟带来的变革

### 5.1 养猪人必须懂“政治”

猪粮安天下,生猪养殖事关国计民生,永远要接受国家的调控和政策的引导,养殖企业必须积极响应。养猪是综

合了畜牧、环保、食品多方面因素的产业，需要建立在国家相关政策要求许可之上。与此同时，还需要关注政府部门对猪价导向，切勿盲目压栏、赌行情。猪价有高低，养猪从来不是一件简单的事，而是需要长期去经营的事业。抱着投机和牟取短期高额利润的心态，在养猪行业中迟早被淘汰出局。那些靠运气赚来的钱，最终也是“竹篮打水一场空”，一夜回到解放前的局面<sup>[3-4]</sup>。

### 5.2 养猪人必须懂“管理”

企业的竞争归根结底是成本的竞争，成本主要是由人、财、物组成，成本的高低由管理水平来决定，无论行情如何变化，猪场经营必须回归到成本经营。猪价高时可以靠利润来掩盖成本真相，猪价低时成本就会“水落石出”。一个病人，不从根本上解决病疾，一味的靠输血，没有造血功能又能够活多久呢？企业也是一样，企业的核心竞争力在管理、在人才、在成本控制。通过企业文化打造、人才体系建设、标准化模式落地，积极培养企业自身的人才，合理控制成本，这样才能长治久安，稳步发展。

### 5.3 养猪人必须懂“资本”

资本对养猪业的快速发展是毋庸置疑的，资本是杠杆，借助资本的力量可以让农牧企业插上腾飞的翅膀。但资本对养猪业来说是一把双刃剑，一方面现在猪场建设投入巨大，动辄上亿的投资，不借助资本力量，企业发展举步维艰。另一方面盲目地依赖资本进行扩张，也给企业发展带来了巨大的经营风险。资本是嗜血逐利的，一旦无法攫取高额利润，资本就会釜底抽薪，百亿大厦瞬间倾倒。因此，如何用好这把双刃剑，是未来大型农牧企业发展所要慎重考虑的。

### 5.4 养猪人必须懂“融合”

非洲猪瘟疫情之后，养猪产业链上下游企业充分认识到，什么是“命运共同体”，一荣俱荣、一损俱损。没有巨大良性的生猪产能，饲料、动保、设备、屠宰等企业都将难以生存，但没有这些上下游产业保驾护航，生猪产业也难以

壮大发展。在整个闭环链中，生猪产业是主角，要做好“带头”作用，将上下游产业链打通。然而，非洲猪瘟疫情将整个产业链搅得天翻地覆，所谓牵一发而动全身。因此，围绕健康养殖、食品安全，产业链上的企业要聚焦融合发展。上游企业专注产品研发、寻求新技术新方法，养猪企业专注育种改良、降本增效，屠宰企业专注食品加工。做好专业分工，聚焦优势，将产业链的利润均匀化、持久化，促使中国生猪养殖行业健康、持续的发展下去。

## 6 结语

总体来说，非洲猪瘟给中国养猪业带来的阵痛期已经过去，但这也意味着我们将长期和非洲猪瘟共存。有的企业在这期间脱颖而出，有的企业则走向没落，这也是“大浪淘沙”的过程。

历史的车轮滚滚向前，我们无须为过去遗憾和悲歌。非洲猪瘟爆发一百多年，中国人用自己独特的方式，在非瘟防控上书写了历史。展望未来，我们更多地应该看到非洲猪瘟加速了中国养猪业向规模化、集约化和智能化的转型升级。作为养猪企业，只有回归本质，聚焦企业自身核心竞争力，才能在行业竞争中立于不败之地。作为养猪产业，只有打通上下游产业优势，形成联合命运体，才能从无序走向有序发展，进而提升中国养猪业在国际上的地位。

### 参考文献

- [1] 闫晓明.非洲猪瘟疫情对生猪产业链上市公司证券市场价格影响的实证研究[J].中国农学通报,2019,35(34):5.
- [2] 王军,刘李娟,王暄.“非瘟”后的复产再失败探究[J].今日养猪业,2020(5):2.
- [3] 王军.经济新常态下思考养猪企业发展[J].今日养猪业,2015(9):35-38.
- [4] 王磊.非洲猪瘟对中国生猪养殖产业的影响分析[J].兽医导刊,2019(24):1.