

新疆是全国第二大牧区,有丰富的奶源却没有大的龙头企业,倒奶事件时有发生——

乌鲁木齐奶农又叫苦

乌鲁木齐县四十户乡广东庄子村的奶农马占福耷拉着脑袋,将一大桶牛奶倒在了牛粪上。

“谁能料到鲜奶市场会变成这样!1.3 元一公斤还没有人要,别说赚钱了,连老本都搭进去了。”马占福给记者算起了账:一头牛每天吃 15 公斤料,每公斤料 2.08 元,一头牛每天的料钱算 30 元,还不包括水、电、人工费用。眼下每公斤牛奶 1 元至 1.3 元,每头牛一天能挤约 28 公斤牛奶,每天的收入在 30 元上下。

牛要吃草,牛奶又卖不出去,两年前从信用社贷款买的牛,还等着付利息。马占福牵着两头牛走进屠宰场。当年 1.4 万元一头买下来的,现在按肉论价,一头牛连 7000 元都不到。

在屠宰场,正在宰牛的艾力告诉记者,去年初,每天宰牛不到 20 头,今年初到现在,每天都是上百头。

“不是我不收,是整个奶业市场萎缩。人家奶业公司不收牛奶,我有什么办法。”对着四十户乡西村六队奶农张晓和拉来的 300 公斤鲜奶,奶站站长周文军双手一摊,一脸的无奈。

“我自个儿花两万元买了台小型挤奶器,奶质比以前好了,却卖不出去了。”张晓和直摇头。张晓和家养了 20 头奶牛,算是养殖大户了。以前奶源紧张的时候,乳品公司不许将牛奶卖给别家。现在风险大了,奶企说什么价格就什么价格,说不合格就不合格。

苦恼背后的苦恼

三鹿事件之后,新疆奶粉出口大幅下滑,大量进口奶粉挤占国内市场,新疆奶粉企业陷入半停产状态。据不完全统计,目前新疆已滞销积压奶粉 6000 余吨。因此,奶粉生产企业停产意愿强烈,更多企业减量生产。

记者从昌吉、呼图壁、伊犁、哈密等地了解到,新疆奶粉价格已从每吨 3 万元以上,跌至每吨 1.7 万元至 2 万元。“即使这个价格,奶粉也销不动。”新疆焉耆三宇实业公司负责人无奈地说:“只好把原料奶收购量缩减七八成。”

伊犁中洲高科技发展公司是新疆奶粉出口重点企业,产品一度热销中亚、中欧地区。从去年 10 月开始,奶粉出口停滞,目前已积压奶粉 1600 吨。新疆另两家乳业大企业——西域春乳业和天润乳业,也因价格暴跌,奶粉生产线只得停产。

不过,也有业内人士认为,此次倒奶,表面上看是“三鹿”惹的祸,其实是新疆奶业深层次问题的集中反映:

首先与原料奶管理的无序状态有关。目前新疆 70%以上的奶牛由奶农分散养殖,原料奶也主要由私人投资的奶站收购。由于竞争混乱,而乳业公司没有建立自己的奶站。部分乳企曾尝试自建奶站控制奶源,又因为奶农频频毁约,企业自建奶站最终维持不下去。也有企业曾考虑建立原料奶基地,形成产供销一条龙。“建一个万头以上奶牛场,需上亿元资金,企业实力确实有限!”一乳业公司负责人说。

而米东新区羊毛工镇一家奶站的老板对此大倒苦水:“投资一个奶站至少要 20 万元。乳企竞争激烈后,奶站风险加大。奶源紧缺时,日子好过些。一过剩,企业不是拒收,就是不结账。奶站只得赔本或压低奶价。”

其次在于未形成合理的价格机制,加之新疆奶源分布不合理,大企业过于集中乌鲁木齐至石河子一带,仅这一带就聚集了 10 余家乳企。奶源紧张时,价格自然出现混乱。新疆奶业协会名誉理事长陆东林认为,有关部门应尽快制定合理的原料奶价格机制,否则行业会不断陷入恶性竞争的轮回中。

产业化是打破“瓶颈”的根本

如何度过当下奶业危机?新疆有关部门正在积极寻找对策。

新疆畜牧厅提出,像保护粮农一样保护奶农,建立统一的价格协调机制,组建价格协调机构,制定生鲜奶收购最低保护价,作为原料奶交易双方签订购销合同的价格依据。

在奶业主产区和重点县市尽快成立奶业管理机构,启动牛奶第三方检测体系建设项目,对牛奶质量的监督检查。制定统一的以质论价的标准和制度,在全区推行。

建立长效机制:积极引导散户走向联合或重组,向规模化、集约化方向发展,使奶牛养殖从数量发展型转为质量发展型,依靠科技、良种、先进的饲养技术改变原始的、粗放的奶牛养殖现状,提高奶牛单产水平,发展现代奶牛养殖业。

加快挤奶厅建设步伐。加大对挤奶厅建设的配套资金支持力度,力争用两三个月时间完善一批、新建一批能够满足企业需要的挤奶站,淘汰一批不符合规定的收奶站,实现散养奶牛集中挤奶,促进奶业健康发展。

记者从新疆畜牧厅了解到,昌吉回族自治州政府已经率先推出“企业微利,奶站让利,政府补贴,奶农保本”措施,四方联动共同应对奶业危机,有效缓解当地奶农倒奶卖牛现象。

专家建议,尽快出台鲜奶价格干预措施,阻止奶价继续下滑,保护奶农利益,稳定奶业发展。政府能否鼓励牛奶消费,拿出一些刺激牛奶消费的措施,比如政府购买部分牛奶发放给消费者或贫困人群等。

“倒奶的问题,折射的是新疆奶业产业化的严重滞后这一老问题。”新疆社科院一位长期关注新疆奶业发展状况的专家表示。他说:“加工滞后一直是新疆畜牧业发展的‘瓶颈’。到 2008 年底,全疆牛奶的商品率还不足 40%。全疆乳品加工量不到关内一家大中型乳品加工厂一年的产量。新疆是中国第二大的牧区,无论是草原面积还是载畜量均位列全国前列,有丰富的奶源却没有大的龙头企业去带动,能不频频发生倒奶事件?”

关注奶业振兴

编者按:如何转变发展方式,保障奶业经济持续增长?如何让消费者放心喝奶,扩大乳品消费?如何推动奶业健康发展,让奶农增收致富,不再倒奶杀牛?这是政府部门、龙头企业和奶牛养殖户要共同面对的问题。近年来,方方面面都进行了积极努力,尤其是去年三聚氰胺事件以后,奶业发展又在探索新的振兴之路。希望这组报道能给大家以启发。

和谐中国 安全农业

中化化肥全心全意为中国农民服务

世界 500 强中国中化集团公司的核心企业,年销售量 1500 万吨以上。

分销网络覆盖 28 个省市的主要农业区县,自建分销中心 2000 多家。

参股控股 13 家化肥生产企业,总生产能力达到 1016 万吨,提供氮、磷、钾、复合肥。

中国化肥进口的主渠道,满足国内短缺的优质高浓度钾肥、复合肥、磷肥的需要。

常年在全国范围内开展“中化化肥扎根基层,以产品和服务回馈农民”活动。

中化化肥 农民身边的服务专家

全国免费服务热线:800-810-9991

北京三元集团并购了破产的河北三鹿,“三元模式”能否促进中国乳业回归理性,走上健康发展的道路,提振消费者信心?人们拭目以待——

三元能否异地开花

本报记者 彭波 王明浩

3 月 4 日,石家庄市和平西路 539 号,原三鹿集团总部。几名工人把红色的三元标志挂上大楼最显眼的地方。三元拍得原三鹿集团的土地使用权、房屋建筑物、机器设备等可持续经营的有效资产。

“过去的已经过去,现在,河北三元要从零开始。”河北三元总经理高青山表示,到年底,河北三元的销售量预计达到 10 亿元,相当于原来三鹿年销售量的 1/4。

奶源供应: 打造三元新模式

“千里之堤,溃于蚁穴。造成三鹿这个乳业巨头崩溃的最主要原因,就是出在奶源上。在这方面,河北三元已经做出了长远的规划。”在这场席卷全国的三聚氰胺风波中,三元是为数不多经得起考验的几家乳品生产企业之一。对此,高青山认为,是三元独特的奶源管理体系发挥了重要的作用。作为一个脱胎于农垦局的公司,三元拥有自己的独立牧场,这使得三元能够对奶源实施最严格的监控措施。现在,三元集团也打算将这套体系,移植到河北三元中来。

“将奶源作为生产的第一车间”,似乎已经成为河北三元实现迅速崛起的一道保障。“在奶源和加工之间,建立一种直接的、没有任何中间环节的保证链。同时把成乳牛的饲料配方统一起来,所有奶牛吃的都是一个配方的饲料,这样奶源品质有了绝对保障。”在谈到对河北三元未来的规划时,高青山用了一半的时间介绍如何建立其特有的奶源供应体系,“在未来的 3 至 5 年内,我们将投资

15 亿元,建成 2 万头成乳牛的牧场,这将彻底解决奶源的质量安全问题。”

除了自建牧场外,河北三元还打算采用承包的方式。在河北省元氏县,三元集团建起了一个标准化的奶源基地。三元集团奶源组负责人王宝柱说,这个基地是由河北三元向当地的养牛户承包过来的,所有的技术都由三元集团托管,实施标准化、正规化饲养。现在,这个基地有 600 头奶牛,日产鲜奶 10 吨左右。

“以前那种奶农散养的模式将会被逐步淘汰。”在高青山看来,这种承包模式,不仅能保证奶源质量,还能解决农民工就业:“奶牛通过防疫检疫后,三元愿意将农民的牛或者租或者买,建立起符合三元标准的奶源基地,然后让农民来牧场或者饲料厂打工。三元将与农民签署订单协议,保障他们的收益。这样,就形成了一个农民就业团队,从奶牛的养殖到饲料的种植加工,每个环节都能够有效地得到产业链模式的支持。”

三鹿员工: 结束焦急等待

对于三元的收购,原三鹿的职工心情十分复杂。他们曾经以作为三鹿集团的职工而倍感荣耀,现在,倒掉的三鹿留给他们的只有感伤。

三鹿集团曾拥有员工 4000 多名,在上班高峰时段,集团大门口车水马龙。然而,企业全面停产整顿后,三鹿集团大院一时间门前冷落车马稀,员工陷入了焦急的等待中。

2008 年底,河北三元租赁三鹿集团的设

备,开始恢复生产,一些员工也看到了重新上岗的曙光。在已经恢复生产的原三鹿集团乳品二厂的车间里,记者看到,中控室两名技术人员正在监控生产,包装利乐枕和利乐砖的车间工人也在紧张忙碌,生产线上的产品都打着三元的品牌标识。而与之同处一个大厂区、相隔不过百米的乳品六厂,由于还是没有恢复生产,生产车间只有几名正在检修设备的工人,显得空荡荡落。不过这种景象不会维持很久了,三元已经入主三鹿,全面开工就在眼前。

在竞拍结束后的新闻发布会上,北京三元集团董事、新闻发言人范学珊表示,三元将坚守承诺:对原三鹿集团破产前签订劳动合同的员工全部予以聘用,并通过尽快发展生产,拓宽就业渠道,使职工获得妥善安置。员工们充满期望。原三鹿乳品六厂的刘忠说:“我们现在从上到下都想看看新的企业会怎么发展。三鹿有着 50 多年的历史,现在再加上三元的先进管理经验,对于企业做大做强,我们都充满了信心。”

乳业格局: 三元向第一集团发起冲击

原来的三鹿集团,曾经是中国乳业三巨头之一,2007 年销售总收入超过百亿,营业额仅次于伊利、蒙牛,奶粉产量更是高居全国首位。而根据三元集团的年报显示,三元集团 2007 年实现主营业务收入 11 亿元。两者之间将近 10 倍的差距,让媒体对这起并购案不约而同用了同一个词:蛇吞象。

“三元参与到对三鹿的竞争中来,目的

就是为了向中国乳业的第一集团迈进。”北京三元食品股份有限公司总经理钮立平说。他列举了三元集团的几个发展数据:2008 年销售同比增长 27%,2009 年 1 月,三元集团北京总公司销售增长 74%,以此说明三元正处于快速发展期,完全有能力吞下这头“大象”。

在这起席卷全国大部分乳品企业的三聚氰胺事件中,乳业巨头纷纷落马,而三鹿更是因此走上绝路。不曾“染毒”的三元一夜之间被消费者所青睐,产品脱销、股价暴涨,液态奶销售量一夜之间增长了 3 倍。

三鹿有当今最先进的检测、研发设备,完全达到国际最先进水平。高青山说,三元竞购三鹿成功,不仅能够在规定时间内大幅度提高生产能力,同时也得到了一支在乳品行业打拼多年的优秀员工队伍,这是三元“逐鹿”看重的,同时也是三元冲击乳品行业第一集团的利器。

在河北三元未来的规划中,奶粉的生产将是一个亮点。三鹿曾经连续 20 多年在国内奶粉产销量上位居榜首,借助三鹿先进的设备,三元有望在短期内实现在奶粉领域的突破。据了解,三元将重点推出的奶粉产品,会在三鹿原有配方奶粉基础上重新研发,市场定位也将确定走中高端路线。

“三鹿事件后,全国乳品行业格局发生了巨大变化。而三元将通过整合现有的生产资源,大力提升在中国乳品行业的地位。”三元集团董事长张福平说,三元将通过推广“三元模式”,提振消费者信心,为促进中国乳业回归理性,走健康发展道路作贡献。



奶牛“入托”

河南省汤阴县,不少奶牛养殖户选择了将奶牛托养到专业养殖公司(俗称“托牛所”)里集中饲养。以提高奶质,降低养殖成本。图为养殖户王萍花正在将奶牛入托到当地一家乳业公司的“托牛所”里。

常中正摄

奶业的方向

张毅

三鹿事件过后,经历了超常规快速发展,“疯狂的奶牛”终于放缓了步伐,再次寻找前进的方向。方向在哪里?我国牛奶行业整体进行了冷静的思考,走出泥潭、爬出陷阱之后,必须更加坚定地走一条坚实而平稳的道路。

饲养向专业化集中。万丈高楼平地起。各类新产品、新概念堆砌起来的奶制品消费大厦是否牢固,终于回到最基础的环节——奶源。奶源质量取决于饲养方式。十几年来,奶业大发展初期,奶源紧张,乳品企业想方设法上项目、抢奶源。结果,各地政府纷纷抓奶牛,企业养,大户养,一家一户养,懂技术的、有设施条件的养,不懂技术的、没条件的也跟着养。牛奶的质量怎么保障?一些企业为了快速扩张,搞着明白装糊涂,还不顾质量标准一个劲儿地收奶。最后,企业不是毁约,就是毁信,招来养殖户和消费者两头责备,自己也收不了场。回过头来看,无论是企业自建养殖基地,还是组织农民发展养殖小区、走规模化的路子,都必须向专业户集中,只有专业才能集中精力,养殖才能上水平,奶源才能有保障。

服务向区域化集中。牛奶对加工、运输

更加科学合理。

经营向品牌化集中。区域布局不妨碍品牌的整合。在去年的三聚氰胺事件中,受影响最大的一些大品牌牛奶。但客观上说,正是品牌牛奶出了问题,才引发了全行业的震动、检讨和改进。相反,假如是千千万万个小企业,不知名,不知姓,问题就分散了,隐藏了。因此,从这个角度说,这些年奶业品牌整合加速,一旦企业发生质量安全事件,将会付出更大的代价,这就更加促使企业加强自律,从而提高食品安全系数。尤其是在偏远的城镇和广大农村地区,保质期较长的高温灭菌奶和各种奶饮料消费量很大,相对而言,品牌产品将更有质量保障。

话说新农村

本版责任编辑
于猛
电子信箱
jibncz@126.com