"出户入园"能否破解奶业发展难?

[动态]

青海是我国西部重要乳品生产 地区之一。2014年年底,青海省农 牧部门创新性地提出实施奶牛"出户 入园"政策,鼓励养殖户将奶牛集中 到小区养殖、托养到奶牛所养殖、入 股到规模养殖场养殖,有序引导奶牛 养殖户逐步退出市场。这项新政策 实行一年多来,有何成效?

●实效:壮大实力便于管理

说起奶牛"出户人园"政策的好处,西宁市大通县海园奶牛养殖专业合作社理事长马海青深有体会:"去年,合作社人园了奶牛155头,每头奶牛除了能享受省上的3000元补贴外,市里还额外增加了1100元,这可是帮了合作社的大忙。"凭借"出户人园"政策,海园奶牛养殖专业合作社有了不小的变化,不仅养殖规模扩大了不少,而且还建起了现代化的挤奶车间。

大通县锦农奶牛繁育场也是这项政策的受益者。场长尤宜说,场里不仅人园了103头奶牛,还通过县政府统一招标的形式,和青海好朋友乳业达成了协议,每天供应生鲜乳1.5吨。

据了解,按照政策最初的设计,"出户人园"就是要消除中间环节,既降低企业生产成本,又让农户获利。同时,鼓励奶农把自家的奶牛牵到一起集中养殖,企业集中收购原奶。原奶的收购权将进行招投标,收购价格由买卖双方议价,作为第三方专业机构的青海省奶业协会定期对原奶生产成本进行核算并公布,解决奶牛卖难问题

2015年底,青海省奶牛能繁母牛存栏14.84万头,而规模养殖场的奶牛存栏数却只占了相对较小的比例。在青海省出台的《关于促进奶业稳定发展的指导意见》中提出,利用6年时间,初步建立起以适度规模养殖场(小区)为主体,奶牛养殖大户为补充的奶牛发展模式。到2020年,存栏奶牛50头以上的标准化规模养殖场比重达到60%。一年多来,已有3000头奶牛通过"出户人园"政策进入了规模养殖场。但是,这离设定的目标还很远。

不过,这项政策实行还是取得了实效:对于规模较小的奶牛养殖场来说,规模扩大的同时,实力也壮大了;对于人托、人股的农户来说,每年都会得到稳定的收入,再不会因为奶价的波动而担心受怕;对于农牧部门来说,管理规模养殖场要比管理奶牛散养农户容易得多,更重要的是牛奶的质量得到了更好的保障。



●问题:政策好却难以持续

在几个奶牛养殖大县中,有的也在反映,为什么2015年实施的奶牛"出户人园"项目,到今年就没有了。据调查,奶牛"出户人园"政策之所以难以持续的原因主要有三个方面:一是政府财力有限,一时难以解决资金投入问题;二是部分农户预期过高,人园条件苛刻,与养殖场难以达成一致;三是规模养殖场与乳企难合作。

"奶牛'出户人园'长期效果究竟怎么样,还需要在实践中检验,不能盲目批量推进。"青海省农牧厅总畜牧师、畜牧处处长王会林说,除此之外,奶牛养殖农户提出的很多要求,不但政府难满足,与养殖场也很难达成一致。

海东市互助县华风生态良种奶牛繁育场场长马立胜回想起当时的情形说:"场里当时也想采取人托的形式,但是与农户的价格谈不拢。农户要求一头牛一年人托费1万元,这根本不符合实际情况。"

据调查,农户与养殖场的分歧究其根本,其 实就是奶牛生产成本计算的不同。农户在计算 生产成本时,人工费用、一部分饲料费用、水电费 用等都未计入其中,算下来每公斤牛奶的成本大 概在1.6元-2元;而规模养殖场,除了计算这些 费用外,还有运输、设备损耗、非泌乳奶牛消耗 等,成本自然会提高,平均下来,每公斤牛奶的生 产成本在3.7元左右。

●与乳企的合作难在何处?

海东市民和县忠杰奶牛养殖专业合作社则采取的是全部人托的形式。合作社理事长马忠杰表示:"要是买断,合作社又拿不出那么多的资金。因为农户人托合作社的奶牛人托金,是一笔不小的开支。"

马忠杰算了一笔账:按照目前的饲料价格、用工费用等,生产每公斤牛奶的成本在3.7元。按照这个成本计算,每个月合作社亏损6万元。而当地乳企的收购价每公斤只有1.8元,要是交

给乳企,会赔得更多

尤宜安说,到今年7-9月,牛奶产量每天将达到3吨,意味着还有1.5吨要寻找销路。而在与其他乳企寻求合作的过程中,由于收购价格太低,都未能达成合作。

●对策:积极引导多方出力

据观察,参与奶牛"出户人园"的养殖合作社,既是政策的受益者,但又处于两难境地。一方面要面对并不景气的奶牛市场,另一方面还要担心将来会与农户发生的种种不愉快。

在牛奶市场仍然低迷之际,来源于政府的扶持与帮助毕竟有限,奶牛规模养殖场要怎么生存下去?自力更生,寻求自己的销售渠道和市场。

马立胜说:"虽然前几年牛奶价格并不怎么好,但是自己的合作社效益还算比较稳定,这主要得益于自己建立起来的销售渠道。"马立胜所谓的销售渠道,其实就是现在比较流行的鲜奶吧。目前,华风生态良种奶牛繁育场已在西宁市和互助县城建立了3个鲜奶吧,主要以酸奶为主,并注册了自己的商标,打造自己的品牌。目前养殖场每天产出的鲜奶全部供应给了鲜奶吧,根本不用愁销路。

马忠杰则说:"现在,每天的鲜奶产量在2吨左右。其中,1.8吨自主销售,而剩余的400斤,只能交给乳企。还想再熬一熬,希望明年这个时候牛奶的价格能涨一涨。"虽说要再熬一熬,但是马忠杰也正在积极地谋划着另一件事,那就是准备开发自己的酸奶产品。

目前,农户分散养殖奶牛比重很大,在短期内难以改变。奶牛"出户人园"政策目前看,的确解决了奶业发展中的不少难题。不过,仅仅依靠这一条腿走路很难将实际问题彻底解决。有专家建议,农牧部门要统筹考虑,优化布局,逐步提高规模养殖比重。同时,鼓励发展适合企业经营的现代奶牛养殖业,支持企业与养殖户、农民合作社建立紧密的利益联结机制,实现合理分工,互利共赢。

郜晋亮

中国(云南)农产品推介会日前 在莫斯科举行。这是云南省商务厅 首次以农产品为重点在俄罗斯作专 题推广。近年来,云南大力发展高 原特色农业,烟草、咖啡、茶叶、花 卉、果蔬等农产品远销欧洲、东南 亚、美洲、大洋洲等110多个国家和 地区。2015年,云南高原特色农产 品出口额达40.6亿美元,连续多年 位居中国西部省区第一。云南省与 俄罗斯在产业、产品和市场方面互 补性强,俄罗斯是云南农产品重点 拓展的市场之一。烤烟、鱼片、苹 果、橙子、柚子、茶叶等是云南对俄 出口的主要产品,双方在农产品贸 易及农业技术领域合作空间十分广

中国云南农产品推介会

在莫斯科举行

江西成供港肉蔬主要省份

"江西现代农业产业(香港)推介会"日前在香港举行,以进一步扩大江西农业对外开放,加强港赣两地在现代农业领域的交流与合作,积极吸引港澳资本投资江西省农业产业,推动赣港农业产业相互融合和优势互补。这次活动共调度到赣港农业合作项目11个,合作资金近30亿元人民币。其中休闲农业、农业企业股权投资、药材种植等项目进行了现场签约。去年,江西省供港蔬菜占全省蔬菜出口总额的50%。

郭远明

南水北调干渠沿线建成绿色生态廊道

据河南省南水北调办消息,河南省南水北调干渠绿化工程已基本完成,南水北调中线工程不仅是连接我国南北的"水长城",也将成为一条贯穿中原大地的绿色生态廊道。据了解,南水北调中线工程干渠河南段全长731公里,全线基本是露天明渠,由于南水北调中线大口稠密,为保水质稳定达标,河南省除在干渠两侧划定保护区外,还在沿线进行生态带建设。根据规划,南水北调中线总干渠河南段两侧各100米内种植生态绿化带,绿化全长约640公里,总面积达19万亩。

宋晓东

中国农产品出口企业转型深加工应对外贸疲软

中国是全球农产品贸易大国,但近年来受全球经济疲软等因素影响,农产品出口出现波动。中国农业部数据显示,2015年中国农产品出口额为706.8亿美元,同比减少1.8%。

在这一背景下,从初加工的惨烈市场竞争中脱身,进入技术门槛更高、产品品质稳定性要求更强的深精加工领域,成为越来越多中国农产品出口企业的主动选择。

山东双陵春生物科技股份有限公司成立之初主要经营干枣和初加工的枣片、枣零食出口,但初加工市场竞争激烈、利润较低,限制了公司业绩增长。从2014年开始,这家企业主动转向农产品深精加工领域,当年就投入超过1亿元建成了酵素工厂,专门生产大枣制成的浓缩酵素等精加工产品。

"深加工产品只占公司出口额的10%,却 贡献了超过30%的出口利润。"江苏徐州黎明 食品有限公司深加工厂负责人曹梦辉说,目前企业的出口产品涵盖了保鲜蒜头、脱水蒜片和罐头大蒜等初、深加工产品,下一步将立足大蒜开发更多种类的深加工产品。

业内人士认为,深加工产品能够适应不同 层次、不同地区的市场需求,附加值和利润率较 高。在当前国际农产品市场需求疲软、国内劳 动力原材料成本上升的背景下,转型对许多农 产品出口企业来说是不错的选择,但并非所有 企业都能成功实现。

于建成是山东威海一家小型农产品加工出口企业的负责人,他的公司主营草莓制作的初级农产品出口,本想转向利润更高的深加工领域,但昂贵的设备投入让他只能作罢。"我想把草莓加工成酱,但深加工设备最便宜的也得几十万,现在根本负担不起。"他说。

由于当前中国农产品加工行业产业化和集

约化程度较低,像于建成这样因资金、规模限制而转型受挫的企业主不在少数。农业部数据显示,2015年中国农产品加工规模以上企业有7.8万家,占比不足20%,布局分散、规模不足等问题突出。

此外,中国深加工行业基础薄弱,起步较晚,整体上仍与发达国家存在较大差距。

以中国农产品出口规模最大省份山东为例,该省的果蔬产量虽然居全国首位,但主要以鲜食为主,加工所占份额很小,其中果品加工率仅为17%,蔬菜加工率为5%,这与发达国家40%—70%的果蔬加工率相比差距很大。

对此,观察人士建议,农产品深加工出口企业应积极引进、吸收国外先进技术,同时,还应加强基础研究与科研开发,重视试验基地建设,从而提升自主创新能力,提升行业水准。

孙晓辉

新西兰水果商 加大中国市场投入

新西兰驻上海总领事葛甘楠近日表示,为适应中国市场消费升级,满足越来越多消费者对优质、安全、健康农产品的需求,新西兰水果商正在加大中国市场投入且已显现效果。2015年,新西兰对华出口从果总量达9万余吨,总金额约4亿新西兰元(约合2.73亿美元)。作为受托于新西兰奇异果果农的行销公司,新西兰佳沛公司预测今年对华出口量将达2400万箱,比2015年猛增近四成,中国将于今年超越日本,成为新西兰奇异果的最大出口市场。