

牛肉价格“跌跌不休” 内蒙古肉牛养殖如何“软着陆”？

——访内蒙古肉牛产业协会会长李杰



□文/图 本报记者 杨丽霞

记者:当前,内蒙古肉牛养殖产业发展形势如何?

李杰:内蒙古肉牛养殖产业通过政府引导、企业为主、农户参与、市场化运作的原则,发展势头强劲。多年来,内蒙古肉牛出栏量、出肉量均居全国首位,形成了良种繁育、肉牛养殖、屠宰加工、市场销售等产业一体化体系,构建了完整的产业链条。

近年来,肉牛养殖产业在全区各级政府的大力支持下,坚持以“小规模、大群体”的发展模式,因地制宜的发挥资源、资金、技术、管理等优势,逐步向标准化方向发展,实现了肉牛养殖效益最大化。

目前,牛肉价格低迷,养殖户整体信心有点不足,约有70%的养殖户处于亏损状态。另外,约30%的企业在肉牛存栏、出栏时间调整以及养殖品种存在差异化,生产销售计划相对强的企业处于微利或者持平的状态,包括部分布局中高端肉牛品种及在销售模式上创新的企业,比起普通牛肉企业所受到的市场冲击会更小一点。总体来看,大部分养殖户对再发展与再投资处于观望状态。

鉴于目前产业发展现状,各地政府都在积极出台相关政策措施,支持企业科技创新技术,推动产业健康发展。从大局来看,在政府大力支持和市场需求推动下,肉牛产业构建了良种繁育、肉牛养殖、屠宰加工、市场销售等产业一体化体系,形成了完整的产业链条,推动了肉牛养殖产业向高端化、绿色化、融合化方向跨越式高质量发展,展现出良好的发展势头和广阔的市场前景。

量发展,展现出良好的发展势头和广阔的市场前景。

记者:此轮周期性波动给肉牛养殖产业发展带来怎样的变局?

李杰:短期看,牛肉价格下跌可能会对肉牛养殖户造成亏损和生产经营压力,但从长远来看,这一趋势可能会加快促进产业结构的优化和升级。

一方面,养殖企业需要通过提高科技创新和应用能力,降低生产成本,有效缓解价格下跌带来的压力。另一方面,通过优化产品结构,提高供需匹配度,提升市场效益。此外,加强产业链的整合和延伸,以龙头企业带动也是提升市场效益的有效途径。

此外,本轮牛肉价格的下跌,也会对一些管理技术落后、经营模式落后的企业进行洗牌,在新一轮的洗牌后,也会为一些行业的兼并重组以及夯实管理、占领中高端市场等带来新机会。

综上所述,虽然牛肉价格下跌短期内对肉牛养殖户不利,但从长远来看,肉牛产业依然是个朝阳产业。这轮周期性的触底,既是发展周期规律,同时也是产业发展和转型的新机会。肉牛养殖产业正在从发展期到成熟期过渡,也正在从“数量发展型”向“质量友好型”转型。

记者:当前,肉牛养殖产业应从哪些方面入手,逐步渡过产业发展周期性波动?

李杰:肉牛养殖的成功过渡需要从多个方面入手,主要包括品种选择、养殖环境、饲料管理、日常饲养管理、疾

病预防与出栏预判等方面。

科学选种用种。根据市场需求,选择适合的肉牛品种,如“增重型”品种西门塔尔、夏洛来等,或“肉质型”品种如和牛、安格斯等。结合不同生产和经营目的,科学选种,发挥品种优势。

降低饲养成本。通过“就地、就近”采购存储饲料原料和因地制宜放牧补饲来降低饲养成本。科学设计日粮,适时调整饲料配方和饲喂量,利用廉价且营养含量较高的原料,如各种酒糟、酱油醋糟等,节约能量饲料用量。

重视并加强疫病预防与治疗,加强布鲁氏菌病等人畜共患病的防控和净化,有效开展牛布鲁氏菌病和结核病的净化工作,保障牛群健康。

政府通过加快落实惠企纾困政策,如补贴资金的应补尽补,以及利用中央和省财政专项资金、政策性奖补等资金,加大对基础母牛引进、扩繁、肉牛良种繁育体系等方面的扶持。这些措施旨在保护产业优势产能,降低养殖成本,减少损失,提振信心,指导产业健康稳定发展。

通过科技创新和强链,提高科技创新和应用能力,降低生产成本,通过龙头企业带动产业链延伸。

在金融调控方面,足额安排肉牛政策性保险配套资金,满足养殖户肉牛保险需求,降低肉牛养殖风险和成本。同时,鼓励银行、农担公司等金融机构调整金融产品,适当延长放款期限、申请贴息等方式,帮助养殖户渡过难关。

同时,调整养殖结构,淘汰低产能、健康状况差的繁殖母牛,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。

通过上述措施的综合运用,可以有效预防和应对肉牛价格低迷的波动周期,保障肉牛养殖业的稳定发展。

记者:目前消费市场对于内蒙古牛肉制品有怎样的认知?

李杰:内蒙古牛肉制品在消费市场中享有较高的声誉,以其广袤的草原和优质的牛群而著称的草原牛肉赢得了广大消费者的认可。比如生产的牛肉干制品采用传统的风干工艺,通过低温慢烤保留了牛肉的原始风味和营养成分,使得牛肉干美味可口,深受消费者喜爱。此外,内蒙古牛肉制品还以其纯正的口感和独立包装的便捷性,成为旅行、休闲时光的最佳伴侣。

记者:内蒙古应该如何打造好自带草原优势的草原牛肉品牌?

李杰:内蒙古通过多种措施打造草原



牛肉品牌优势,主要包括以下几个方面:

1、强化品牌建设与管理:通过实施即统一品牌、统一标识、统一宣传、统一营销,来打造“蒙”字标大草原优品区域公用品牌。这包括制定产品认证标准、使用统一的认证标识以及通过品牌发布、媒体宣传、线上线下展示推介等方式,提高品牌的知名度和影响力。

2、提升产品质量与科技创新:通过产学研用结合的技术研发模式,推动科技创新在肉牛养殖产业中的应用。包括与高校和科研机构合作,开展联合育种项目和科技培训服务,以提高肉牛的品质和产量。

3、加强品牌宣传与营销:通过线上线下一体化宣传、推广,利用新媒体等渠道,提高品牌的认知度和市场占有率。

通过上述措施,内蒙古成功打造了多个具有市场竞争力的牛肉品牌,并

通过国家地理标志认证。这些举措不仅提升了内蒙古牛肉的品牌价值和市场竞争能力,也为内蒙古畜牧业及农业发展注入了新的活力。

记者:未来肉牛养殖产业会有怎样的发展?

李杰:未来肉牛养殖市场会呈现规模性跨越性的增长,高端、高品质、高附加值牛肉产品的消费崛起将进一步助推了肉牛养殖产业的规模增长。

从2015年—2022年,市场规模年复合增长率达到10.4%,预测从2024年到2027年,年复合增长率将稳定在5.3%。人均牛肉消费也会从现在不足7公斤增长到10公斤以上,预计肉牛销售市场规模会逐渐加大。坚信在不久的将来,中国的肉牛养殖产业一定会走向世界,唱响品牌。实现真正的农民“富”起来,产业“牛”起来,国家“强”起来的宏伟目标。

为奶业护航——

青岛生鲜乳险的“求稳”与“谋远”

□郝凌峰

受诸多因素影响,全国奶业发展陷入低迷,行业亏损面超过80%。山东省青岛莱西市是全国重要的奶源基地,行业的冲击让这座“奶城”同样也感受到了巨大压力,特别是位于产业链最前端的养殖户,正面临着严峻考验。

“在产业面临巨大压力的阶段,帮助养殖户挺过难关、确保产业稳定是关键。”青岛市农业农村局党组书记、局长袁瑞先思路清晰,他介绍,自去年8月以来,青岛市统筹财政资金,开始在莱西试点生鲜乳目标价格保险(以下简称“生鲜乳险”),从近两年的投保率、赔付率等数据来看,生鲜乳险项目运转良好,护航效果明显。

什么是生鲜乳险?
——当生鲜乳价格低于约定目标价格时,承保机构负责理赔

“奶价一直降,养殖场又处处需要花钱,哪有闲钱去干什么保险?”说起生鲜乳险,脾气直爽的养殖户胡少琛就不好意思地嘿嘿笑。去年动检站站长给他打了至少3次电话,他接连拒绝了3次。

胡少琛告诉记者,他庆幸去年最终听劝为60头奶牛入了这个生鲜乳险,没想到不仅赔付快,赔付的钱也特别合算。有了去年的经历,尽管行情低迷,胡少琛反倒趁奶牛价格低又买了一批奶牛,并把产奶的300头奶牛全都入了生鲜乳险。

生鲜乳险到底是个什么险呢?“这是一项政策性惠农保险,投保主体为试点区域养殖奶牛的规模养殖场(户、企业)、农民专业合作社及专业户,在保险

期间内,当生鲜乳实际价格低于约定目标价格时,视为保险事故发生,保险承保机构按照保险合同的约定负责赔偿,赔偿金额为约定目标价格减去实际价格再乘以保险期间内投保生鲜乳产量。”青岛市农业农村局党组成员宋晓说。

在这项开创性惠农保险出台前期,青岛市农业农村局组织专业技术人员深入莱西市168个奶户,全面开展生产形势调研。掌握奶价、奶量、生产成本、亏损、贷款、全株玉米青贮存量等奶业要素的情况,在此基础上不断修改及完善各项条款,以最大限度贴近奶业生产现状。

宋晓告诉记者,最终出台的生鲜乳险项目分期实施,每期均为1个月,保费由投保主体即养殖户承担20%,政府财政补贴80%,补贴上限为2000万元,可为9.6万吨生鲜乳提供风险保障3.5亿元,帮助奶农缓解“收入不抵成本”的生存压力。

今年7月,青岛市政府新闻办在荷兰斯坦奶牛养殖场召开政策例行吹风会,青岛市农业农村局、市财政局联合保险承保机构启动生鲜乳险,盛林奶牛养殖场的李大勇第一个报名投保。他的积极性源于去年的一笔账:投保145头奶牛保费12430元,自己只缴纳2486元,其余9944元由财政补贴承担,而保险公司则提供17万余元的风险保障,相当于有了68倍的保险收益兜底。

给生鲜乳上保险有必要吗?
——政策雪中送炭,助奶农渡过难关

生鲜乳险“保成本不保价格”,那么,这项保险对于扭转养殖户持续亏损

的局面,是否只是“杯水车薪”?

“我的养殖场现在有192头奶牛,年产牛奶大约是700吨左右,去年开始工厂收奶量缩减,价格又低,没办法,我只能把90多吨生鲜乳拉去工厂喷了奶粉存起来,这些奶粉今年还在冷库存着呢。”鑫盛源养殖场的张卫平养了25年奶牛,去年以来的连续亏损让他觉得吃不住劲儿了:“我是家庭农场,人工、场地都不算成本,产一公斤奶的成本也要得2.6元左右,但是卖价也才2元一公斤,而且还在不断下降,等于在赔着钱产奶,都不敢贷款了。”

正在举步维艰的时候,调研小组带着生鲜乳险的政策上了门。“我当即就入了,最后5期保险下来给我赔付了4.5万余元。”张卫平介绍,这笔钱虽不算多,牧场日常的兽药、草料钱也算有了着落。“现在奶价这么低,这个保险就是给我续了口气儿,我就有劲儿再挺一挺,把这个难关蹚过去!”

位于莱西市的荷兰斯坦奶牛养殖场规模比鑫盛源场大得多,“我们16个养殖场饲养奶牛2800多头,日均产乳50余吨。”场长王义坚说,今年青贮饲料价格虽然下降了,但是鲜奶在大公司的收购价格也跌到了每公斤3.75元,再加上公司贷款利息、人工成本等等,每月折合下来月均亏损98万元,经营压力巨大。“去年,我们养殖场入了5期(5个月)的生鲜乳险,最后赔付了277万元。”王义坚介绍,为了让养殖户有钱购买饲料,保险公司在青贮饲料下来之前就把钱赔付了,这笔“雪中送炭”的保费让王义坚更加坚定了要砥砺坚守、把养殖场办好的信心。

根据资料显示,2023年莱西试点生鲜乳险项目,累计为奶牛养殖户提供

风险保障3亿余元,整体赔付率达到了87.62%。莱西市农业农村局党组书记、局长孙旭东用一组数据佐证项目的托底效果:2023年上半年莱西市牛奶产量为9.4万吨,今年上半年牛奶产量为11.79万吨;奶牛存栏方面,2023年底莱西市奶牛存栏5.85万头,截至今年上半年统计存栏量为5.91万头。

生鲜乳险如何走出“青岛经验”?
——去年的赔付率为87.62%,今年还将进一步提高

相比于全国同类保险50%左右的赔付率,青岛生鲜乳险去年的赔付率为87.62%,随着今年优化实施方案并增加财政补贴后,这个数据预计还将进一步提高。近九成的高赔付率、全覆盖的高普性,再加上产量测算的高精准度,青岛生鲜乳险的“三高”特性让奶牛养殖户得到了坚实的保障。

“俺家里就养了几十头奶牛,提供不了收购凭证,这可怎么办?”“今年能不能把保障力度再加大一些呢?”“我们外地的养殖户能不能到你们青岛去入呀?”群众的反馈就是政策最好的“试金石”。青岛生鲜乳险试点进入第二年,养殖户从去年拒绝的拒绝、迟疑,变成了积极的询问与期待。

青岛市农业农村局财务审计处四级调研员袁伟告诉记者,去年小散户由于养殖规模小,价格监测小组没法采价,导致占据莱西奶牛数量40%的“小散户”无法投保,今年青岛市将养殖规模100头以下和100至200头两档合并为一档,这样微小散户可以投保了,做到了试点内参保奶农实现全覆盖。

针对乳企不断减少收购量的情况,生鲜乳险项目优化了生鲜乳产量计



■莱西市望城街道荷兰斯坦奶牛养殖的奶牛

算方案,标准产量依据存栏奶牛数量的40%作为产奶牛数量,不足1头的按1头计算,每头奶牛的日产奶量30公斤进行测算,使得养殖场超量的生鲜乳也有了保险保障。

“对于测算约定目标价格和实际收购价这方面,今年也进行了更合理的方案优化。”青岛市农业农村局财审处处长赵明望介绍,在根据养殖户规模、生产情况将生鲜乳的目标价格进行分档设定基础上,莱西市农业农村局、保险承保机构、投保主体代表组成7—9人价格监测小组,每日对共同选定的价格监测点进行价格记录,莱西市农业农村局、投保主体代表对采价予以确认,确保价格监测过程公开、公正、公平。

“这个保险政策真是一年比一年好,有政府帮忙托底,我们小养殖户有底气迈过这道坎儿。”当莱西院上镇花园头村奶农王锋军接到保险公司业务

员电话,得知他投保的18.31吨牛奶第一期保费已经出单,王锋军的心里也松快了许多。

“‘奶罐子’一头连着养殖户的‘钱袋子’,一头连着广大群众的餐桌营养供给,轻易晃动不得。青岛市设立生鲜乳险试点,既是在当前严峻形势下的‘求稳’之策,又是着眼未来市场的‘谋远’布局。”袁瑞先说,除了试行生鲜乳险,青岛升级了奶牛养殖保险,将意外死亡的奶牛保险赔偿金额提高到1万元;协调相关银行开通了智慧畜牧贷、兴牛云贷等信贷支持;通过贷款贴息、青贮补助等政策降低奶农生产成本;与此同时,持续加大对龙头企业的扶持,引进柏札莱、宜品乳业等大型乳企,重点培育新希望琴牌乳业、青岛迎春乐等本土高质量奶企……行业严冬还在肆虐,青岛已经逐渐摸索出一条政策托底、龙头企业带动、奶农积极参与的产业高质量发展之路。