牧场日子紧巴,供应商直呼:真难!

□文/图 本报记者 杜兆侠

生鲜乳低位运行,奶牛养殖亏损,社会牧场退出——中国奶牛养殖业两年“寒冬”倒逼产业链上游供应商开启一场静悄悄的变革。

近年来,中国奶牛养殖业陷入前所未有的困境。在2025年中国乳制品工业协会第三十一次年会上,国家奶牛产业技术体系首席科学家李胜利坦言:2024年中国原奶过剩问题进一步加剧,奶价与成本出现历史性倒挂,行业亏损面高达90%。

养殖端的低迷行情迅速传导至产业链前端。牧场机械、饲料添加剂、兽药、牧草种植等产业链供应商同样面临着订单萎缩、利润下滑的严峻挑战。

面对危机,转型升级势在必然,据记者采访了解,许多产业链供应商们正从科技创新、智能化升级、市场转向、精准种植等方向探索突围路径,在产业寒冬中锻造新的竞争力。

国产机械闯出新路径

“现在这行情,牧场日子紧巴,买设备的需求也小了,价格还拼得厉害,真难!”山东意美特机械有限公司董事长董和银说起低迷的奶业市场带来的冲击,眉头紧锁。国内牧场需求饱和,竞争白热化,使整个机械行业都经历着市场的寒冬。他告诉记者,意美特的销售额比往年高峰时下降了近一半。

虽然市场低迷,但意美特没有坐等春天的来临,这几年他们憋着一股劲,就琢磨一件事:怎么帮牧场在艰难时期“抠”出钱来?怎么让牧场觉得买他们的机器更划算?真正为养殖端在设备节本增效上下功夫。

董和银告诉记者,他们为牧场节本增效预备了四样“法宝”:“省人工”的新型自走式搅拌机。“新上的大家伙,一台能干原来十个饲喂工的活儿!万头牧场买三四台就够用,省下的人工开支可不是小数目。”董和银表示,市场上他们还提供灵活的置换服务和分期付款,尽量减轻牧场投入压力。

“吃电不吃油”的绿色伙伴:针对牧场里耗油的“油老虎”——比如牵引式搅拌车,意美特推出了纯电动的自走式搅拌车。“用的是宁德时代的电池,24立方米的大家伙,干活儿照样有劲,但电费可比油钱省太多了!”董和银表示,不仅能效提高很多,还避免了噪音和粉尘,牧场空气都好了。更贴心的是,配个手机APP就能精准掌控物料投放,方便得很。

还有“聪明勤快”的推料机器人:这款机器人非常“聪明”。“不用像以前那样大动干戈切地面埋线,它有眼睛(可视化系统)和感知(激光雷达),自己就能在牛棚之间穿梭干活儿,一台能伺候上千头牛。”这相当于给牧场请了个不知疲倦、不用发工资的“长期工”。

还有“一机多能”的伸缩臂叉装车:牧场里码草垛是常事,以前叉车堆不高,摇摇晃晃还有危险。意美特的伸缩臂叉装车解决了这个痛点。“进口苜蓿垛能轻松码上3米多高!稳当又安全,还能用来干不少别的活儿。”董和银表示,伸缩臂叉装车能随意更换装具,实现一机多用,是名副其实的牧场“多面手”。

确实,正如董和银所说,困难面前,牧场没有停止机械化率提升的脚步,特别是大型牧场作业设备清洁能源领域不断突破,在奶业寒冬中,国产机械厂商的绿色智能装备的普及正在重塑牧场成本结构,为产业可持续发展注入新动能。

精准服务 破局寒冬

低迷的市场对国内厂商影响巨大,那些知名跨国企业又如何?一位利拉伐的员工对记者表示,现在产业链所有企业都同样面临着寒冬。“现在牧场日子不好过,新牧场建的少了,老牧场也都在勒紧裤腰带。我们这些设备厂商,跟牧场是一条绳上的蚂蚱,大家都经受着市场的考验。”

“面对困难,我们的经营之道就是怎么实实在在地帮牧场渡过困境,努力为牧场提供切实可行的一些解决方案,帮牧场在现有基础上持续地做一些优化,这对于困境中的牧场也是有益的。比如我们推出了全新的挤奶自动化控制器MA系列,让挤奶更顺溜、更省心,牧场主们操作起来也更简单。奶牛行为分析系统BA能‘看懂’奶牛的行为信号,帮牧场早发现、早处理,让牛更健康,少生病,少损失。还有在国内得到很多牧场好评的流量响应挤奶技术FRM,都是为了服务眼下正在努力生存的牧场,很多都是马上就可以应用的,能产生立竿见影效果的方案,帮助牧场在困境中持续优化,并为未来做好准备。”上述员工表示。

和跨国企业立足于本土化服务不同,意美特把目光投向了海外。董和银坦言:“我们这些智能化机械设备,经过一系列的国际展会推广,像自走式搅拌机、推料机器人、伸缩臂叉车等在海外市场非常受欢迎,我们的产品已经出口到西班牙、俄罗斯、马来西亚、哈萨克斯坦、白俄罗斯等多个国家,海外销售不仅利润空间大,回款也快些。”据董和银介绍,现在俄罗斯市场需求强劲,意美特直接在当地开设分公司,为的是更好地做好当地的售后和服务。“现在意美特的海外市场份额已经占到公司业务的四成左右,我们未来的目标是提高到六成。”董和银表示。

“今年厦门奶业大会,我们200多平的展台上将展示今年所有的创新产品,把这些实实在在能帮牧场省钱、省力、省心的‘法宝’,好好展示给国内的牧场朋友们。”董和银的语气里透着对国产机械突围之路的信心。

从拼价格到拼价值

虽然市场低迷,但奔波在几个养牛大省的老张却比以前还要忙。老张是国内一家著名饲料添加剂企业的大区经理,他告诉记者,饲料成本占奶牛养殖总成本的70%以上,现在大型牧场对饲料添加剂的选择标准日趋严格,真正能提高饲料转化效率、降低养殖成本的添加剂产品还是很受欢迎的。“特别是我们公司的微生物制剂,而一些鱼龙混珠的添加剂产品将会逐渐被市场所淘汰。”

据老张介绍,国内很多的添加剂企业正通过技术创新和标准升级,从拼价格转向拼价值,为养殖场提供真正能降本增效的解决方案。而规范化发展也成为行业的当务之急。

“公司对我们销售人员的要求也越来越高,让我们更多的下到牧场,更好地为牧场服务,为牧场排忧解难,所以市场低迷,我们的信心却没低迷。”老张表示。过两天老张又要赶赴内蒙古巴彦淖尔市,开拓当地的肉牛、肉羊市场,因为他的公司现在把更多的市场专注度投入到肉牛、肉羊的养殖当中。“这也是市场的一种必然趋势,不能坐等着奶业复苏,得想办法先生存下去。”

不仅仅是饲料添加剂企业,草业企业目前也面临着双重压力,一方面,牧场压缩饲草采购预算。另一方面,进口苜蓿价格波动频繁。

有着20年草业从业经验的刘晓玲,从6月初燕麦播种那时起,就一直忙碌在田间地头。她今年种的是燕麦草,种了近四千亩,据她介绍,燕麦草好种易收,也特别适合于内蒙古地区,虽然每年价格变化幅度也很大,但是一定意义上还是种植效益比较高的牧草之一。此外,她还在四子王旗及巴彦淖尔市等地承包种植青贮玉米,现在玉米青贮已成为奶牛最重要的口粮,需求很大,虽然价格浮动很大,但现在都是订单式种植,年初就签订好了合同,也算是收成有所保证。

“不管市场如何变化,奶牛终归还是要吃草的。我们作为草业人,就是把草种好,把品质提高,草肯定是能卖出去的。如果说现在和以前有什么不同,就是我们草业企业和牧场企业有了更紧密的联合,不是盲目追求市场予期,而是为他们的需求精准种植。”刘晓玲表示。

机会总留给有准备的人,产业低谷期,是随波逐流还是逆势而上,记者采访过的企业都在奋力向前,而与此同时,绿色低碳、智慧赋能、标准升级、市场转向,这些企业的创新实践让产业链突围的路径也越来越清晰。