

毛驴市场缺口巨大,养殖肯定有赚头。不信——

骑驴看账本儿,走着瞧!

农村大众记者 郭杰



“我有一头小毛驴,我从来也不骑,有一天我心血来潮骑着去赶集……”儿歌里的场景在我省农村已消失多年,一度,就是想看见头毛驴也不是一件容易事,不过现在,在我省一些农村,毛驴又慢慢多了起来。

育肥驴年赚数万元

在山东,聊城算得上是养驴大市,目前全市有毛驴5万多头。“我们刚刚开始养,还处于摸索阶段。”东阿县福达畜牧养殖专业合作社理事长姚博是驴养殖行业里的新手,2014年,他与4人共同出资成立合作社,开始养驴,养殖目标是1000头,目前养殖量为600头。

之所以选择养驴,姚博是经过精心测算的。他说,育肥驴喂养6个月,能赚2500—3000元,母驴则更高,平均下来利润率可达20%左右;而养牛在市场平稳的情况下利润也只有10%。

选择养驴的另一个原因是不用愁销售。一开始,合作社就与东阿阿胶股份有限公司(以下简称“东阿阿胶”)签订了合作协议,东阿阿胶为合作社提供驴苗,育肥驴达到一定指标后,以每斤不低于16元的保护价回购,而且,如果养殖户有需求,东阿阿胶负责协调贷款。福达的300万元贷款就是这样来的。

“一头驴苗就值5000块钱,仅靠自有资金很难运作下去。”据姚博介绍,合作社仅建驴棚等硬件就花去了150万元。“如果没有东阿阿胶协调,个人很难贷出这么大规模的款项来。”姚博说。去年合作社卖出280头育肥驴,纯利润达20多万元。

为了推进毛驴养殖产业,当地

政府近年来陆续出台了多项扶持政策。聊城市畜牧兽医局畜牧科科长姜永红说,政府鼓励建300头以上的标准场,建成后可获得一次性补贴10万元,存栏越多补贴也越多。仅此一项,福达合作社获得扶持资金20万元。

去年聊城市安排中央财政扶持畜禽标准化建设养殖资金200万元,与民生银行等金融单位合作,进行养驴贷款贴息,补贴标准控制在贷款利息的50%以内。

卖驴奶更有账算

与福达畜牧养殖专业合作社不同,东阿县桐城街道芦庄村养殖户王道荣已从繁育肥驴转向了育肥、卖奶兼顾,并有向卖奶倾斜的趋势。

王道荣养驴已有6年,是当地最先养殖毛驴的农户之一,也是天龙富民养驴合作社的当家人。合作社共有9户农民,养驴150头,老王是其中的主力,有102头,其它农户大多只养了两三头毛驴。

养驴有多大赚头?王道荣给记者算了一笔账:一是驴皮卖给东阿阿胶,一张驴皮能卖2500元以上;二是驴肉价值高,一头驴鲜肉就能卖5000多元。但这只是肉驴的价值,事实上,像老王这样的养殖户饲养毛驴普遍以母驴为主,公驴作为育种只会保留少数几头。

另外,养母驴可以卖驴奶。

“就这一小瓶,630克,卖18块钱。”王道荣说,这还是在聊城的价格。老王介绍,驴奶营养价值高,产量很低,导致物以稀为贵,每天送往济南的250克瓶装驴奶,定



价为30元。“我们这价还不算高,我们去天津塘沽参观过,那里的驴奶卖到190块钱一斤。”王道荣说,一头500斤的母驴每天产鲜奶0.7—0.8公斤,以每年产奶6个月计,光驴奶就能卖8000多元。目前合作社有36头驴产奶,明年能达到50头。

此外,母驴还可以下驴驹。母驴每年可产1头小驴驹,驴驹一天能长1.5斤以上,养到八个月卖给东阿阿胶,今年的回收价是16.8元一斤,一头就能卖6000多元。这样综合一算,养母驴的效益更为可观。

现在仅仅是卖驴奶和小驴,王道荣一年就有七八万元纯利润,他已经尝到了养毛驴的甜头,并开始着手进一步扩大饲养规模。据了解,目前,整个聊城市像王道荣这样规模的母驴养殖户只有两家。

拓宽毛驴的增收渠道已成为养殖户与企业的共识。2015年12月16日,东阿阿胶与山东驴帮餐饮管理有限公司签定合同,准备共同开拓驴肉餐饮业,未来3年,预计将有3000家驴肉餐厅、200家中央厨房陆续出现在全国各地。

谈及缘何东阿阿胶入驻餐饮业,东阿阿胶总裁秦玉峰表示,“可以预测,驴肉食品市场蕴含着

巨大财富。”

毛驴市场缺口极大

目前,在东阿县,规模化、专业化、标准化养殖场越来越多。据了解,全县规模化饲养300头以上毛驴的已有40多家,规模达到数千只的养殖场也为数不少,最多的已经超过1万头。

记者在聊城当地采访时发现,由于投资养驴的人陆续增多,导致当地小驴驹的市场价水涨船高,一个多月前为16元/斤,现在已经涨至20元/斤。

在滨州投资多个毛驴养殖场、拥有1000多头毛驴的养殖户刘洪表示,由于毛驴繁殖慢,孕期长,存栏量不可能短期内猛增,而阿胶市场和驴肉市场需求旺盛,许多企业都还在扩产,预计未来六七年内都无法满足市场需求。因此,现在应该是投资养驴最好的时机,目前他和几个合伙人正在寻找地方,准备将现有的养殖规模再扩大3倍。

但就是如此的快速发展,毛驴市场仍有很大缺口。随着农业机械化的广泛普及,毛驴的传统役用功能没落。加之中国畜牧业以猪牛羊

为主导,导致了毛驴存栏量持续锐减。据国家畜牧统计年鉴显示,中国驴的存栏总量已由1954年的1270万头降至2013年的603万头,减少了约110.6%,且仍在以每年3~5%的速度下降。

驴养得越来越少,宰驴的速度却停不下来。与毛驴数量急剧下滑形成鲜明对比的,是以驴皮为原料的阿胶产业的日益红火。除东阿阿胶外,同仁堂、佛慈制药、太极集团等陆续推出了阿胶产品。

“我市阿胶企业每年加工阿胶的全部产能应需要400多万张驴皮,现在实际只能收购到100多万张驴皮,仅达到全部产能的1/4。”聊城市畜牧兽医局局长王鲁介绍,作为全国阿胶生产重地,聊城各个阿胶企业均饱受驴皮资源紧缺的困扰,这已经成为制约阿胶产业发展的瓶颈。

采访调查发现,无论是毛驴养殖户,还是阿胶企业,对近几年的毛驴产业都抱以乐观向好的态度。秦玉峰认为,驴的全身都是宝,驴皮是名贵中药阿胶的主要原料;驴肉素有“天上龙肉,地下驴肉”的美誉;驴奶营养成分比例接近人乳的99%;毛驴怀孕时采集的孕驴血可以提取动物绒毛膜促性腺激素,另外,驴骨、驴蹄、驴鞭等都具有很高的医用价值。

“这样一来,驴的属性就从牲畜变成了中药材,养驴就从畜牧业变为生物制药产业,药用驴理念重塑毛驴资源开发,将会创造一个潜能巨大的‘驴市’。这个‘驴市’包括以饲养繁育为基础的养殖业,以驴奶、驴肉、驴皮等畜产品加工为主要内容的传统加工业,以活体循环开发为主的创新型高新技术产业,保守估计,每年将达到1000亿元的产业规模。”秦玉峰说。

在驴产业链上,一头是越来越多的阿胶等营养品及生物制品,一头却是越来越少的毛驴。如何撬动这条千亿级的产业链,需要政府、龙头企业、合作社、养殖户等各显神通。

的消费市场仍然偏小。一张驴皮即使卖到2000元,如果剩下的驴肉卖不出去,养殖户也没有积极性。

“要提高养殖户的养殖积极性,企业应拿出最大的诚意,不能阿胶企业‘吃肉’,养殖户喝汤。”庆云县昌陵毛驴养殖场经理毛金岭说。(下转A2版)

一张2000元的驴皮可转化成上万元的阿胶产品。在整条产业链上——

企业都在吃肉,养殖户大多喝汤

农村大众记者 郭杰

又到冬令进补时。走进超市,阿胶糕、阿胶口服液等各种阿胶产品琳琅满目,消费者购买踊跃。然而,相对于阿胶制品的热销,驴产业链上游毛驴养殖的热情却逊色得多,如何维持毛驴产业的可持续发展,构建出上游健康的产业生态系统是阿胶行业亟待解决的问题。

亟待建立利益共享机制

数据显示,目前国内阿胶市场规模约100亿元,预估可能在两三年内达到200亿元。

相应地,作为阿胶原料的驴数量由于在逐年减少,导致驴皮价格水涨船高。相关数据显示,2000年市场上一张驴皮价格仅20元,2010年涨至200元,2013年飙升到600元,而到去年每张更是涨到了1500—2000元,十多年来驴皮价格上涨了70—100倍。

虽然驴皮价格在上涨,但一张驴皮的利润仅占到整头毛驴的10%,如果剩下的驴肉卖不出去,养殖户也没有积极性,仅靠驴皮是很难提升养殖积极性的。在东阿,包括聊城市,由于许多养殖户、合作社与东阿阿胶集团签订了回收合

同,驴皮和驴肉全部销售给东阿阿胶,但在别的地区,有的企业只收驴皮,受消费习惯的影响,驴肉很难找到市场。

而且,即使是驴皮价格打着滚地往上涨,对于养殖户来说,相对于暴涨的阿胶价格和企业快速攀升的效益,养驴户的效益还是偏低。山东省内,大大小小的阿胶厂家有数十家之多,省外,更有同仁堂、佛慈制药、太极集团、康恩贝等知名企业加入了阿胶军团。群雄逐鹿的格局下,阿胶被打造成了“保健品茅台”,价格急剧上升。以某品

牌为例,从2006年5月起,已累计涨价16次,终端零售价暴涨十倍不止。市场上常见的某品牌阿胶零售价500克高达近2800元。眼下,一瓶53度飞天茅台已经换不回一盒500克装某品牌阿胶。

而业内的普遍说法是,3斤干驴皮熬制1斤阿胶,一般情况下,一张驴皮晒干后能有12—14斤,一张驴皮能生产4斤左右阿胶。

“天上龙肉地下驴肉”,可见驴肉的美味,近年来,驴肉价格的复合增长率为18%,已与牛肉价格持平,但受消费习惯的影响,驴肉

小水不防,大水难挡;
不怕天寒地冻,就怕手脚不动。

■责任编辑 陈秀云