



【编辑 欣然 版式 罗万玲】网址: www.nmgbs.com.cn



兰格格乳业之“创新 + 扶贫” 一杯酸奶的产业奇迹故事

本报记者 张鑫

近年来,在内蒙古草原酸奶核心区的京郊草原,有这样一个不忘初心、扎根中国草原酸奶之都乌兰察布,历经32载,从“3头牛+4兄弟+500元”起家,到2019年的品牌价值13.85亿元,创造了一个又一个惊人奇迹……

这背后就是内蒙古兰格格乳业有限公司崔氏四兄弟的酸奶发展故事。兰格格从起点500元到2019年的品牌价值13.85亿元;从白瓷瓶酸奶到创新的兰格格酸奶;从于南生态牧场建设到蒙古族酸奶非物质文化遗产的申请,再到担起弘扬蒙古族草原酸奶重任。这一系列轨迹传承和发扬了“蒙古酸奶制作工艺”,打造了乌兰察布这座城市名片——“中国草原酸奶之都”,铺设了当地农牧民产业扶贫大道。

今天记者带大家走进内蒙古兰格格乳业有限公司,相信兰格格乳业的前世今生定会令你看到起源于酸奶世家,凝聚四代匠心,只为做好一瓶好酸奶的品牌灵魂……

前身:崔氏酸奶

1886年,崔氏家族因“走西口”,来到乌兰察布兴和县,遵循蒙古族传统技艺制作酸奶。因临毛驴市集(1961年后划归东梁镇),邻里皆称崔毛驴酸奶。

1988年,内蒙古兰格格乳业有限公司(原乌兰察布市集宁雪原乳业有限公司)开办,由崔氏酸奶第四代传承人崔继平4兄弟,筹集500元,靠3头牛起家,承包原集宁供销社旗下下原客棧,创建集宁副食品冷饮厂,从事蒙古族酸奶的加工和批发。1998年,迁到集宁水利学校,传承和发展蒙古族酸奶,开始从前店后厂向正规化运营。

2000年12月乌兰察布市集宁雪原乳业有限公司正式成立,小作坊改头换面,成为一家正规化运作的公司,雪原乳业这一乌兰察布本土品牌在广大消费者面前正式亮相。

2001年是雪原乳业开始公司化运作的第一年,为能在当时同质化严重的乳制品行业中开辟出一条新的道路,崔继平带领员工积极研制新品,随后,口感细腻爽滑的单环发酵凝固型酸奶“雪原白瓷瓶”正式上市,该产品一出场就深受山城人民的喜爱,成为乌兰察布市标志性产品。产品的成功也标志着雪原乳业“差异化的品牌定位”和“聚焦式的发展战略”的初步形成。

定位:构建完整产业链

俗话说:思路决定出路。2008年,经过数年苦心经营的雪原乳业已在乌兰察布地区以及周边城市、省份具有一定的市场占有率,雪原乳业的产能能力已经不能满足日益增长的市场需求,崔继平经过深思熟虑,顶住资金等方面的压力,最终在市、区各级领导的关心和帮助下,在乌兰察布市集宁区霸王河畔的穆乐食品园区建厂。当年年底,兰格格乳业资产合计25324.77万元。2018年全年营业收入1.98亿元,利润总额901.31万元。2019年上半年,兰格格乳业销售额同比增长



98%。目前产品已销往北京、上海、广州、深圳、哈尔滨、大连等全国一二线城市。

2009年“雪原千亩生态牧场”投入使用,好奶源保证好酸奶,雪原乳业的掌门人崔继平结合本地区的地理、气候特点,在尊重奶牛生长规律的前提下,设计创建出独特的“钟楼”式牛舍和奶牛运动场。又与内蒙古大学等机构设立奶牛饲料配给研究,设计出独特的奶牛全营养膳食结构。这些措施保证了奶牛的健康,从而在奶源上保证了产品的安全。自此,雪原乳业构建了完整的产业链,在中国乳业也占有一席之地。

创新:“兰格格”横空出世

2015年,崔继平独具匠心的设计了新产品的包装形式及造型,新设计还将食品安全放在首位。首先将封瓶口的盖膜纸改为了绿色的拉环盖子,这主要考虑到了生产运输过程中的食品安全问题和饮用时的方便快捷。瓶身选用白瓷瓶,瓶外环境喷涂蓝色,蓝瓶子的设计在超市陈列中脱颖而出。于是便有了前文所述中受到广大消费者的喜爱和追捧的“兰格格”。

与此同时,在崔继平的带领下,为适应新时代消费者消费模式的变革,2016年,雪原乳业电子商务运营中心应运而生,预示着乌兰察布的龙头企业、内蒙古的民族企业也插上了互联网的翅膀,实现真正的“互联网+”。上线之初,产品得到广泛好评,雪原乳业企业上线后,全国各地消费者均可以便携的购买到来自内蒙古大草原的优质酸奶。

2017年,雪原乳业明星产品“兰格格”在开放的“中国+内蒙古+满洲五洲客”中华人民共和国外交部全球推介会中惊艳亮相,深得国内外媒体的好评,并荣获“一带一路品牌贡献奖”,为雪原乳业从中国走向世界的第一步目标迈出第一步。随着雪原乳业“兰格格”“蒙马苏里”以及“蒙古熟酸奶”等一系列产品在全国的热销,雪原乳业的产能再次大大落后于市场旺盛的需求。为此,雪原再次祭出大手笔,总投资2.6亿元,年产能可达8.5亿元的全唯一专业生产短保质期高端凝固型酸奶工厂于2017年9月正式投产

运营,新工厂的投产运营是雪原乳业发展壮大过程中的又一个里程碑,它标志着雪原乳业迈向全国一流乳企企业的步伐将更加快速。

目前,兰格格已经从当初的小作坊,发展成为集乳制品研发、生产及销售于一体的自治区级农牧业产业化重点龙头企业、自治区级扶贫龙头企业。公司凭借“差异化品牌定位”和“聚焦式的发展战略”,主要研发推出兰格格草原酸奶系列,雪原蒙古族酸奶系列产品,已成为专业生产凝固型酸奶的现代化乳制品企业。

2018年底,兰格格乳业资产合计25324.77万元。2018年全年营业收入1.98亿元,利润总额901.31万元。2019年上半年,兰格格乳业销售额同比增长98%。目前产品已销往北京、上海、广州、深圳、哈尔滨、大连等全国一二线城市。

扶贫:五种模式的“兰格格”

乌兰察布是极具草原乳业发展资源优势之地,非常适宜青贮种植,奶牛养殖,但之前一直处于小规模散户阶段,奶制品成小手工坊的初级发展阶段,没有知名品牌支撑,奶户收益不高,产业不能联动。为促进乌兰察布乳业的发展,推动精准扶贫政策落地,崔继平在继承草原酸奶古法酿制的基础上,进行科技研发创新,创建了目前在国内市场“打得响、站得稳”的兰格格酸奶品牌,通过品牌效应,撬动了本地乳业产业快速发展,相继建设了兰格格万头奶牛牧场、兰格格酸奶生产加工厂,来带动当地种植户的肯牧种植,带动当地奶户增产增收,促进集体经济壮大。

结合以上乳业发展的产业链条,兰格格把产业发展与扶贫政策紧密结合,通过农业订单、产业托管、壮大集体经济、就业扶贫、爱心捐助的方法,积极的参与到“万企帮万村”的精准扶贫行动中。

针对种植贫困户和养殖贫困户采用农业订单的模式。鼓励和公司签订肯牧种植收购订单,以每吨220元到400多元进行收购,高于一般农作的市场收购价,让老乡每亩增收100元到200元。对养殖的奶农,以高价收购牛奶,让老乡增收的同时鼓

励带动其他老乡进行奶牛养殖,实现就地增收。

针对集体经济运营难的问题采用产业托管的模式。通过集体经济建设了乌兰察布市察右前旗巴音镇和黄花营镇两座大型牧场,然后将牧场委托于兰格格经营,村集体进行分红。既解决了集体经济在发展产业过程中存有缺乏技术、缺乏市场的瓶颈问题,又带动了集体经济的不断增长,最关键的是让老乡受益。

与此同时,通过壮大集体经济方式扶贫。让白海子镇和马连渠镇的集体经济入股公司牧场,以奶牛投入、公司管理运营,每年为白海子镇和马连渠镇的集体经济创收近200万元的收入,精准扶贫384户,共计800人。

就业扶贫,解决了近150残疾人和老年人的就业问题,保障其每月生活问题。同时,兰格格乳业的工厂本着优先本地贫困户入企就业的原则,解决近200多人就业、没收入的问题,通过就业、劳动的输出,让每一个贫困户家庭有了保障性收入。

爱心扶贫,连续三年组织了“救助困难儿童、关心困难老人”的兰格格公益活动,向儿童福利院、养老院、驻地军队进行捐助和慰问。爱心救助人数达400多人,捐赠累计资金和物资超过400万元。其中在2020年疫情捐赠物资达140万元。

荣誉:光环是对“兰格格”的激励

成绩代表过去,荣誉激励前行。2018年,获得中国奶业协会“科技创新企业”荣誉称号;2019年,公司获得中国乳制品工业协会“以乳扶贫优秀企业”荣誉称号;2010年,被认定为内蒙古自治区扶贫龙头企业;2011年,被评为“内蒙古自治区农牧业产业化重点龙头企业”;同年获得“内蒙古自治区百家诚信企业”称号;2013年,“雪原牌”注册商标被认定为内蒙古著名商标;2017年,雪原系列酸奶获得“内蒙古名牌产品”,内蒙古农产品“市场领先品牌”荣誉称号;2018年,获评内蒙古优秀民营企业、内蒙古百强品牌;2019年,“兰格格酸奶”“蒙马苏里风味酸奶”“蒙古熟酸奶”“天边蓝”“雪原白瓷瓶”等10款产品被评为内蒙古“优质”农产品。

风雪三十二载,兰格格乳业在一名曾经的普通挤奶工带领下,从无到有,从小到大,从乌兰察布走向全中国。凭的是对发扬中华民族传统工艺的责任;凭的是勤劳朴实、坚韧不拔的中国精神;凭的是精益求精、诚信是金,将食品安全和诚信作为事业发展的准绳的坚定信念。

兰格格乳业董事长崔继平曾说的两句话令人印象深刻:“聚焦聚焦再聚焦,实实在在,踏踏实实,在一件事情上上下下功夫和用足时间就成。宽度一公分,深度十公里。把酸奶做到极致,做到最好,是我们最大的心愿。”

扎根草原,专做好酸奶。兰格格始终践行匠心精神,坚持草原鲜奶,草原发酵,草原急送,还原纯正草原酸奶味道,助力国人健康,实现人民美好生活。

【记者手记】

纵观整个兰格格的“前世今生”发展史,一直保持两个基因:一个产品,每个阶段的产品创新,都引领着行业的发展;另一个是品牌,不管以前的雪原乳业还是后来的兰格格,品牌推

广都起到至关重要的作用。而坚持走差异化、价值化、细分化的道路,在草原酸奶这样一个特色、高品质、价值型品类上持续深耕,为推动中国乳业共兴贡献企业的力量。

兰格格与农牧之业同在,兰格格与世界共舞!



只争朝夕 决战决胜脱贫攻坚

HIZHENGZHAOXI JUEZHANJUESHENG TUOPINGONGJIAN

哈斯巴根:护绿水青山 促脱贫致富

生态护林员既是精准扶贫、精准脱贫的一条新路子,也是绿色发展、保护生态的一条好路子。通过让符合条件的建档立卡贫困户优先选聘为生态护林员,既保护了当地的林业资源,又提高了贫困户的收入。

现在正值森林草原防火的关键时期,安盟科右中旗代钦塔拉苏木代钦塔拉嘎查的生态护林员哈斯巴根身穿林间巡查服。今年50岁的哈斯巴根2013年底被识别为建档立卡贫困户,目前与81岁高龄的老母亲一起生活。由于母亲身体有残疾,日常生活都需要哈斯巴根照顾,为了照顾母亲,他一直在家务农,也耽误了自己的婚姻大事。自从被聘为生态护林员后,家里的活也不耽误,一年还能有10000元的收入。哈斯巴根高兴地说:“自从我被聘为生态护林员后,家庭收入增加了,肩上的任务也重了,我会更加努力地工作,做好巡查。”

不善言辞的哈斯巴根用实际行动感恩党和政府的信任。在聘为生态护林员的三年时间里,哈斯巴根所负责的林区,没有发生一起林火事件。

2017年,哈斯巴根家分得2头“扶贫牛”,现在已经变成了4头。2019年,生态护林员的10000元工资发到手后,哈斯巴

根又购买了1头牛,如今他家里更有5头牛,其中2头也将在今年6月下旬,让这哈斯巴根生活充满了信心。被问到今年有什么计划时,哈斯巴根敞亮地说:“今年准备再承包70亩地,种植青贮、修建牛棚、提高牛犊的成活率。现在收入高了,日子好了,干劲也一年比一年足。”朴实的哈斯巴根时刻记得是党的好政策带领他成功脱贫,为了回馈社会,新冠肺炎疫情期间,他主动报名参加志愿服务工作,在完成每天的巡查任务之后,还照顾好老母亲来到扶助点。登记、测体温、讲政策、劝返,他把巡逻、养牛、干劲拿出来,积极投身到疫情防控工作中。

现在,哈斯巴根不仅成功脱贫了,每年的纯收入更能达到两万元。来到哈斯巴根负责的林区,他说,每天巡逻两次,他摸遍了这里的每一棵树,心中无时无刻不在感谢党的好政策与帮助过自己的人,今后他要更努力的回报这份沉甸甸的“情谊”。

不只是哈斯巴根,像这样走在勤劳致富脱贫路上的生态护林员在科右中旗共有970人,他们用感恩的心筑起科右中旗森林防火最为坚实的一道防线,更用坚定的态度守护着这一片绿水青山。白雪 白爱玲

