

光泉酪農輔導與泌乳牛單位產能的提升

光泉酪農部 梁宗寶

光泉的酪農輔導不是只有提升生乳的品質：記得當年光泉南區酪農聯誼會的會長質詢我，「你們光泉公司收乳，管好生乳的品質就好，幹嘛管我們酪農養幾頭牛、一頭牛產幾公斤牛乳呢」。我回覆他，「我們光泉不只要提升光泉生乳的品質，更要提升衛星牧場牛隻的健康度、繁殖效率、冷凍精液的育種選擇、牛群的結構、營養的平衡、環境的舒適度、乳牛的單位產能、產銷的調節，最終還要提升光泉酪農的國際競爭力，廠農互利共生、永續發展」。光泉酪農課的畜牧獸醫專業人員，秉此理念，腳踏實地耕耘台灣乳業已經三十幾年。

提升單位產能、降低成本：提升生乳品質、調節產銷是酪農業與乳品公司合作，入門必備的條件。提升每頭牛的單位產能才是酪農降低成本、提升競爭力的根本大法。支出/乳量=每公斤乳的成本，支出有一定的行情，除非你鋪張浪費，不然要減少支出是不容易的，因此要降低成本的方法就是提升生產效率、提升每頭牛的單位產乳量。

降低成本、提升競爭力是台灣酪農業必須認真面對的課題：支出有一部分是固定的(不會隨著乳量的提升而提升)，有一部分是變動的(會隨著乳量的提升而提升)。如果我們的

固定成本很高，或者變動成本低於乳價很多，我們是有機會的，提升每頭牛的單位產乳量是非常有幫助的。我們面對國際的挑戰時，降低成本、提升競爭力是必須的。

生乳=鮮乳+加工乳(A=B+C 策略)：我們的生乳品質經過大家的努力已經有國際競爭力，我們並不擔心國際乳品的品質競爭，況且我們有在地生產的新鮮優勢存在。進口乳品的優勢就是價格便宜、想進口就可以進口，只要沒有疫情、戰亂、運輸、貿易的障礙，我們是無力抗衡的。因此我們必須在狹縫中求生存，善用本土生乳的新鮮優勢或品質優勢，發展可以高價銷售的高品質乳品(如**鮮乳**)，但是**必須限量**。多出來的乳量，其**價格應該要有能力與進口乳品競爭**。這就是當年的A=B+C策略。

要讓有國際競爭力的酪農繼續發展：本土化飼養管理、提升每頭牛的單位產乳量、提升生產效率、降低成本，在高品質、在地新鮮、高乳價保價定量鮮乳的保障下，可以再發展廉價的加工乳市場而賺錢。如果配額外的乳量，酪農的成本可以降低到加工乳價的價格時，我們是不用殺牛、減產、限量發展的，因為這樣不利酪農業的國際競爭力提升。台灣有加工乳品的市場與需求，只是價格的問題，

對經營管理上軌道、有能力競爭低價加工乳市場的酪農，我們不應限制他的發展。一部分生乳保價不保量、一部分生乳保量不保價。

光泉酪農輔導與泌乳牛單位產能提升的努力與成果：1. 推廣人工授精、正確的配種技術、並提高懷孕率。2. 推廣冷凍精液的選擇並矯正遺傳性狀。3. 推廣營養平衡的 TMR 日糧。4. 推廣噴水吹風系統改善熱緊迫。5. 推廣自然通風牛舍、自動刮糞系統及舒適牛床的設計。6. 檢測擠乳機、推廣正確的擠乳程序、降低乳房炎。7. 推廣正確的護蹄技術，減少蹄病。8.

推廣超音波驗孕與繁殖問題的改善。9. 提升女牛的出生率、育成率、投產率、控制育成營養讓投產月齡在 24 月齡內。10. 輔導改善胎距盡量控制在 14 個月內。11. 輔導提升乳牛使用年限在二胎以上(5.5 歲以上)。12. 提升環境衛生、牛隻健康度、減少疫病的損失。13. 推廣本土青割玉米的高品質加工利用。14. 推廣高品質的副產物利用，提升乳量降低成本。15.... 等等。我們一步一腳印，逐步提升我們酪農戶的單位產能及國際競爭力，成果如下圖。

