

□□ 农民日报·中国农网记者 王小川 赵宇恒

云南和广西产糖,但可能也是中国最缺“糖”的地方。

因为缺甘蔗,一些本该忙碌的糖厂不得不关停机器,遣散职工,封闭大门。一座座散落在甘蔗林间的糖厂就此归于安静。

寂静的糖厂背后是不断迁移辗转的甘蔗。从珠三角到广西、云南,甘蔗种植面积从2013年的170.4万公顷滑落到如今的135.3万公顷左右,自开始“流浪”的那天起,甘蔗“悲伤”的故事依稀可见端倪。

国际糖价的起伏涨跌、盈亏线上的来回拉扯、与竞争对手的斗智斗勇……关停的糖厂,终于不用再揪心于这些话题。

高耸的厂房和落尘的机器在夜晚更显沉默,犹如嗷嗷待哺的巨兽,无奈蹲伏于黑暗中。这里同样埋藏着属于蔗糖产业的沉浮往事。

“吃不饱”的糖厂

50岁离开糖厂后,王建军总是不断回想起34年前进糖厂时那个遥远的下午。糖厂坐落在枯柯河边,往来运输甘蔗的车辆排成长龙,榨糖机不停“吞吐”发出轰隆的响声,仓库里高高摞起的白糖直晃眼睛。

从5个到4个,不久后可能变成3个,勐糯糖厂在云南保山地区的兄弟单位越来越少。曾经热闹的糖厂,走着走着就静了下来。

不断裁并的背后,是“一群饥不可耐”的糖厂。“开工时间越来越短,大半的时间都在休息。”勐糯糖厂副经理张家厚面前,是成片冷清的空厂房。

停产的原因,主要是因为原材料严重短缺。

以勐糯糖厂为例。最高一个榨季,进厂甘蔗总计40余万吨,这个数字在2021年榨季下降到20万吨。

“工厂设计产能每天需3000吨甘蔗,如今每年开工的日子满打满算不足三个月。”张家厚伸出3个指头,使劲挥了挥。

巧妇难为无米之炊,再好的糖厂面对无“蔗”下锅也无可奈何。当压榨机“吃”了上顿没下顿,工人不得不隔三岔五“休假”时,保卫甘蔗,被提升到关乎糖厂生死存亡的高度。

榨季启动后,负责原料收购的张家厚几乎没回过家。每天3000吨甘蔗进厂,是睁眼就得完成的任务。

对糖厂来说,频繁开机关机或调整日榨量,都会带来严重的机器损耗和额外成本支出,是其不能承受之重。

为了确保甘蔗到厂,每个榨季对糖厂都是考验。数百上千个“张家厚们”,要日夜奔波在甘蔗田里,联系维护蔗农感情,协调安排收割计划。

“少了不行,多了甘蔗就得过夜,出糖量和品质都会下降。”整个甘蔗产区在张家厚脑海里细化为一张“联络图”。

甘蔗短缺,甚至让同业间关系也微妙起来。很多糖厂不得不在主产区安排专人设置卡点,防止外地糖厂“恶意”收购外运。事关重大,没有谁敢掉以轻心。

就连广西崇左——中国最大的糖料蔗生产基地——糖厂们同样不能免俗。在榨季开启后,地方政府也会出面协助规范蔗区管理,防止辖区甘蔗外流。

要“防备”的不只是糖厂,过去井水不犯河水的饲料厂,近几年也加入抢蔗大战。

每年砍收季节,“挑剔”的糖厂都会留下大量的甘蔗尾梢。这些甘蔗尾梢有的被农户捡回去喂牛,大部分的归宿要么是烂在地里,要么是被一烧了之。

“砍完甘蔗哪还有力气再去清理甘蔗叶?又不让烧,就地粉碎每亩差不多要花150元,成本太高了!”蔗农的困扰和诉求,让同样原料短缺的饲料厂有了乘虚而入的机会。

蔗叶蔗梢转化利用变为饲料,本是多方有利的好事,但一些“不讲究”的饲料厂却让好事变了味。

有些饲料厂不满足于跟在糖厂身后“捡饭吃”,直接来到田头,从蔗梢到蔗根整根收购,一股脑全都拉走。“既不挑品质,还节省劳力。”不少蔗农算了经济账,感觉很划算。

但这让糖厂气愤不已。为了维持甘蔗种植面积,糖厂在坡地整理、机耕道建设、良种推广等方面往往花费了大量心血,最后却被跨行的饲料厂截了胡。

糖厂缺吃少喝的背后,是甘蔗种植面积的连年下跌。以勐糯糖厂所在的龙陵县为例,甘蔗种植面积最高峰时达到近20万亩,经过连年起伏,目前仅剩4.6万余亩。

“我们这边气候没那么适宜,地形限制也多。”去年一场旱情,让本就捉襟见肘的勐糯糖厂更加有些吃不消,也让他们对300多公里外的孟连县满是羡慕:“还是那边气候条件好一些,平整的地块也更多一些。”

孟连是云南省内久负盛名的甘蔗产区,2015年被纳入国家糖料蔗核心基地建设项目。2020—2021年榨季,孟连昌裕糖业公司实现蔗糖总产量10.64万吨,出糖率高达13.89%,居云南首位。

然而光鲜之下,隐忧同在。当地制糖企业透露,近年来,确保10万亩糖料蔗核心基地的任务变得愈加艰巨。

无独有偶,在最大的甘蔗主产省广西,甘蔗也正在从果树、桉树脚下争地。一些经年饥饿的糖厂,最终逃不过被兼并、被重组的命运。高峰时广西糖厂有100多家,刚刚过去的这个榨季,至少有三分之一的糖厂没有开机。

“流浪”的甘蔗

时间向回拨转10年,糖厂如今的窘境,或许是在为过去的野蛮生长埋单。

糖业曾经历过一段疯狂时光。2011年,国内糖

中国蔗糖,呼唤一场产业升级战



收获时节,云南保山的蔗农在砍收甘蔗。

受访者供图

从珠三角到广西、云南,种植面积不断减少,甘蔗经历了一场颇为曲折的迁徙。中国人吃糖是要以自己生产为主,还是要靠进口?答案显而易见。粮、棉、油、糖是重要战略储备,关系我国社会稳定和发展大局,对地方经济发展带动作用较大,将白糖产业牢牢握在中国自己手中很有必要。



云南孟连昌裕糖业的糖厂正在榨糖。农民日报·中国农网记者 赵宇恒 摄



云南保山的蔗农在坡改梯后的蔗田里使用机械耕作。

受访者供图

价狂飙到7000多元/吨,国内一度出现“有甘蔗处皆有糖厂”的盛况。没过几年,糖价腰斩,那些乘着风来的糖厂最后又迅速随风散去。

是国内白糖供过于求了吗?并没有。事实上,我国白糖常年进口500万吨。缺口如此之大,甘蔗去哪儿?中国农业大学一项研究数据显示,我国食糖产业自2012年起连续经历了3个制糖亏损期,致使全国制糖行业亏损总额累计达147.3亿元,大批糖厂倒闭,蔗农纷纷改种其他经济作物。

有蔗才有糖,在整个糖料作物种植面积中,甘蔗播种面积所占比重大于85%。但细观其近年来的种植历程,甘蔗则经历了一场颇为曲折的迁徙。

作为温带和热带农作物,甘蔗适合栽种于土壤肥沃、阳光充足、冬夏温差大的地方,福建、广东、海南都曾主要的甘蔗种植区域。曾几何时,蔗糖业一度是珠江三角洲的优势产业,大量的糖厂在甘蔗林中“破土”动工。

随着城镇化的不断推进,沿海地区的农业产业结构随之发生变化,大量的传统甘蔗种植户转型生产果蔬蔬菜。珠江三角洲和闽南等传统甘蔗种植区,大多演变成了农副产品生产基地,甘蔗生产重心开始西移,逐渐向桂中南、滇西南、粤西、琼北集中。

虽然一路向西迁移,但滇西南等产区多丘陵山地,依然让甘蔗种植的困难更为凸显。

“要么人上不去,要么水上不去。”云南省龙陵县甘蔗产业办公室主任李家昌表示,2011年龙陵县甘蔗种植面积曾达到过16万亩,随着劳动力成本的提高和土地成本的逐年增长,2020—2021年榨季只余下不足5万亩甘蔗田。

“对农户而言,种什么收入最高是最主要的问题。”中国农业科学院海外农业研究中心办公室副主任研究员李辉辉认为,一些产区甘蔗种植亩均净收益不足千元,对农户来说缺乏足够的吸引力。

“云南省甘蔗收购指导价每吨420元,10年没变了,但生产成本每年都在增加。”李家昌说,为了争取货源,作为蔗农的利益共同体,糖厂往往在收购指导

价之上自行加价,但操作空间并不大。

不仅如此,为了推动甘蔗种植保障原料供应,糖厂常常自发给予种植户坡改梯、农资购买等项目的补贴,期望建立更好的原料供应关系。但对于原本就跌跌撞撞的糖厂而言,这显然也是巨大的负担。

受地形、种植习惯等因素影响,国内甘蔗种植模式多年来变化不大,加之不断连年攀升的成本,糖厂的原料成本压缩空间十分有限。“原料成本通常占总成本的70%左右,原料价格高会推高生产成本。”中国糖业协会副理事长钟金传说。近年来,随着国内蔗区农资、劳动力和土地成本不断上涨,我国糖料收购价格较巴西、泰国、印度等世界主要产糖国高出了50%。

不加价甘蔗收不上来,继续加价后财务压力难以支撑,大多数糖厂夹在蔗农和市场之间左右为难。对不乐观的企业家来说,这无非是选择以何种方式关门的问题。

事实上,身处承接上游种植与下游消费的中间环节,糖厂对白糖的定价权并没有想象中那么强势。

“食糖市场的国际关联性很强,国内价格过高的话,终端需求自然会转向进口。”李辉辉告诉记者,即便是与关税配额外的进口糖相比,国产糖的价格依然缺乏足够竞争力。

甘蔗在东南沿海与果蔬“争地”落了下风,在西南边境依然占不到优势。愿意种甘蔗的人越来越少,大量的土地转向果蔬等经济作物种植。

这让那些在甘蔗种植高峰时建立的糖厂叫苦不迭。成品质在价格上缺少竞争力,糖厂亏损,蔗农收益受到影响选择弃种改种,糖厂原料减少、开工率降低……大量糖厂被卷入这样的循环后,蔗糖行业在市场规模的作用下迎来洗牌。

办法也不是没想过。自“一带一路”倡议提出以来,边境地区的糖厂看到了更加广阔的合作空间。云南甘蔗产业种植技术逐步辐射到缅甸等地,边境地区糖厂原料蔗供给不断扩大。

常年“饥饿”的康丰糖业,与山对面的缅甸农户开展国际合作,找到了5万亩原料蔗。既能提高原料供给,又能输出先进农业技术,还能提升中国农业竞争力做出探索,对外对内都是好事。

但甘蔗“流浪”太远,“回家”之路就会充满不确定性。

近几年,受新冠肺炎疫情等影响,原本简单的甘蔗内运变得复杂起来。费了九牛二虎之力,康丰糖业将种在境外的5.6万吨甘蔗运回国内。暴增的各项成本,最终让他们不得不将余下的近10万吨原料蔗遗弃在境外。

无奈之下,为了拓展原料基地,边境糖厂再次将目光转向国内。康丰糖业联手临沧市永德县大力发展蔗糖产业,一年内永德县推广种植甘蔗近5万亩。

“丢是一块肉”

优质优价的进口白糖,不断减少的甘蔗供应,上下游挤压中的糖厂……重重压力之下白糖产业该何去何从,很多从业者也开始困惑:“中国人吃糖到底是要以自己生产为主,还是要靠进口?”

答案显而易见。

“白糖作为国家战略物资,保持较高比例的自给率很有必要。”云南农垦集团总经理助理、兴农公司董事长资云峰表示,粮、棉、油、糖是重要战略储备,关系我国社会稳定和发展大局,对地方经济发展带动作用较大,将白糖产业牢牢握在中国自己手中很有必要。

让“糖罐子”里多装中国糖,成为了云南农垦在全行业面临调整重构时,依然选择逆势而上的重要原因之一。2018年以来,云南农垦开始强势进入蔗糖产业,收购糖厂、扩种面积、甘蔗种植“走出去”等战略的实施,在行业冷静期显得较为突出。

除了战略意义上的考虑,在甘蔗种植经济效益并不算高的当下,当地政府仍然将其作为支柱产业之一,一个关键字就是“稳”。

这是“稳边”的“稳”。

在我国边境地区,包括甘蔗在内的农作物替代种植已经有数十年的历史。孟连昌裕糖业副董事长孔召明告诉记者,边民种植甘蔗,收入大幅度提高,靠近边境地区村寨的交通、电力、通信等基础设施都有了很大的改善。

这也是“稳民生”的“稳”。

糖业的命运和很多人的命运休戚相关。在云南保山、临沧等很多县市,糖厂往往是当地较大的工业企业,围绕糖厂上下游衍生出的各项产业繁多,每家每户几乎都能和糖业产生直接或间接的关系。糖厂的不断关停,让很多工人不得不走出工厂,重新走上择业的道路。

在广西、云南、广东、海南等主产区,蔗糖产业是传统的优势产业,是蔗农增收致富的重要抓手。包括蔗糖在内的糖业发展关系到我国4000万糖农的全局利益和生存大计。

“自然资源条件有限,有些地块除了甘蔗种不了其他作物,我们当然希望糖业能够持续发展。”在孟连县农业农村和科学技术局局长赵原看来,对一些农户而言,保糖业就是保“饭碗”。“脱贫攻坚的时候,进度最快的都是甘蔗种得好的。”

有产区曾算过一笔账,在脱贫攻坚时期,蔗农的种蔗收益加上补贴、保险等,种5亩以上甘蔗就能脱贫,种上10亩就能实现增收。而其他产业链相对薄弱的农产品,农户要面对的市场风险就大得多。

勐糯的第二产业不多,只有两个工厂,糖厂是其中之一。这个边境小镇靠着甘蔗修通了崇山峻岭的路,供出了大学生,让草房变瓦房、瓦房又变楼房。

“丢是一块肉。”在李家昌看来,在巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的过程中,蔗糖产业依然是一个丢不得的产业。然而面对市场的“拷问”,“留着又是一根硬骨头”。

拿什么拯救白糖

“丢不得”的原因可以有很多,但糖业终究要走向市场。拿什么拯救白糖?

从原料抓起已经成为行业内的共识。

作为糖厂的“第一车间”,蔗区的稳定直接关系到整个产业的发展走向。早在2017年,国务院就明确提出,以广西、云南为重点,划定糖料蔗生产保护区1500万亩。

主产区的“甘蔗保卫战”已经打响。

来宾市曾是速生桉在广西的主产地之一,桉树林一度疯狂蚕食着种蔗用地,大面积的速生桉人工林对生态环境也造成了不良影响。为了尽快“退桉还蔗”,今年来宾市展开行动,种蔗面积恢复至173.17万亩。“果改蔗”“林改蔗”……越来越多的耕地还被还给甘蔗。

保证甘蔗种植面积,并不是冷落其他产业。“我们需要提升产业规划的合理性,引导产业向优势产区集聚。”赵原认为,要通过资源整合,在适合的地方培育适合的产业,最大程度发挥土地利用效益。

为了种出一根“好甘蔗”,良种、良法也越来越受到重视。2018—2020年,全国选育并登记糖料蔗新品种84个,高产、高糖的“双高”糖料蔗基地建设如火如荼,糖料产业基地化、规模化、标准化、绿色化、品牌化、集团化的高质量发展路径正越走越清晰。

“糖业到了重新赋能的时候。”资云峰认为,传统糖业转型升级、延链补链已经迫在眉睫,而甘蔗的价值尚未被充分挖掘。“现在糖厂生产的产品主要还是传统白糖,更有竞争力的高端糖、功能糖比重较低,副产品的开发也有待完善。”

产品的同质化是糖业要解决的另一个问题。“各家糖厂产品种类和质量都差不多,甚至很多年没有变化,在精深加工方面探索得不够。”李辉辉说,梳理近年进口糖来源时可以发现,有少量但高价值的进口糖来自于并不种甘蔗的发达国家,这说明我国食糖精深加工还有较大的提升空间。

糖厂的革新甚至会直接影响到上游生产。近年来,不断有制糖企业投入资金进行产能提升改造,提高甘蔗日处理能力,以缩短榨期,从而确保宿根蔗的生长周期,提高甘蔗单产。

处理得当时,饲料厂与糖厂也并非你死我活的关系。越来越多的糖厂开始考虑如何将一根甘蔗“吃干榨净”——蔗梢做青贮饲料,蔗渣用来造纸,废蜜可以生产酒精。

保障蔗农收益,才是提升种甘蔗积极性的根本。今年,财政部、农业农村部、银保监会在广西开展糖料蔗完全成本保险和种植收入保险,由中央财政和广西财政对投保蔗农实施保费补贴。原则上,完全成本保险或种植收入保险的保障水平最高可达糖料蔗种植收入的80%。

期货市场的试水来得更早。2018年,在郑州商品交易所的支持下,首个白糖“保险+期货”县域全覆盖试点项目在广西罗城县推行。2019年6月,因市场价低于保险目标价格,6164户蔗农拿到了总计743.67万元赔付款,覆盖甘蔗种植面积13万余亩,对应白糖现货量约6万吨。

市场的事情终究要交给市场来解决。“现在国内食糖的价格基本由供求关系来决定,市场在糖业资源配置中发挥了基础性、决定性作用。”钟金传说,当前,国内食糖产业传统产销界限正在消失,白糖期货对于现货价格的影响日益加深,市场集中度与专业度不断提升,建设更完善的全国统一大市场将成为食糖产业新趋势。“在现货层面上,就是要破除区域壁垒,形成全国性的交易价格和交易规则,通过价格引导资源高效利用,实现行业资源在全国范围内优化配置。”

当更多关注的目光投向糖业,中国蔗糖苦尽甘来的日子或许不再遥远。