

牛奶与酥油的相遇

历史上，茶马古道川藏线从康定城又分出南北两条支线，道孚县则是北支线经过的一个重要货物流通地。被誉为“中国藏民居艺术之都”的道孚县，是一个海拔3245米、人口5万多的藏区小县城。离开塔公镇，我们北上转入317国道，访问本次行程的最后一站——道孚县。在这里，我们将拜访藏族同胞贡嘎拉姆一家。

贡嘎拉姆家在道孚县鲜水镇河边街，这里是县城的老城区，据说以前县城只有80户人家时，他们就是其中的一户。得知有远方的客人要来拜访，贡嘎拉姆和哥哥、姐姐、侄子、侄女、外甥等亲戚们齐聚一堂，热情迎接我们。

进屋后，主人便摆出了一桌丰盛的藏餐让我们品尝。贡嘎拉姆的嫂子和侄女，为我们现场展示了酥油茶的制作过程。将适量酥油放入茶桶中，佐以食盐、糌粑、核桃仁，倒入两盒伊利纯牛奶，再注入熬煮的浓茶汁，用木柄反复捣拌，使酥油与茶汁融为一体，一壶醇香的酥油茶就煮好了。

贡嘎拉姆有一手好厨艺，对食材的要求也很高。做茶用的酥油，必须是玉科草原上的牧场手工制作的。牛奶，则是用了十几年的伊利纯牛奶。受地域、时节和产量的限制，即便在牧区，也不能保障随时可以供应新鲜的牦牛奶。以往，藏区群众用奶粉制作酥油茶，新鲜度和口感都会逊色一些。盒装纯牛奶则弥补了这一不足，因此早已成为藏区群众的生活必需品。

贡嘎拉姆说，酥油茶是藏族人生活的一部分，早上打一壶酥油茶是生活中必不可少的一环，与家人围坐喝茶聊天，是一天中最幸福的时刻。所以，家庭主妇们对酥油茶的品质有着严苛的要求。虽然藏区早就普及了用电动打茶机，但是贡嘎拉姆仍然坚持用茶桶手工打茶，她认为传统方式打出的酥油茶味道更好。

听说李松国是将伊利牛奶送到藏区的人，贡嘎拉姆给他满上一杯自酿的青稞酒。在来伊利之前，李松国曾在一家国际知名的大企业，负责一个省区的销售工作。从繁华的都市到偏远的藏区，李松国也曾有过落差。

而数不清的送货过程中，那一碗酥油茶、一杯青稞酒，给了李松国坚守的力量。在伊利千亿级别的销售体系中，甘孜区域或许微不足道，但是那一盒盒送到藏区腹地的牛奶，亦有非凡的意义。

至道孚县，我们随伊利牛奶的藏地之旅也画上了句号。历史上，茶马古道为促进藏汉民族团结起到巨大作用，同时也为中华民族留下了厚重的历史内涵和丰富的边茶文化。

如今，在鲜水河畔，途经千年贸易古道而来的藏茶和牛奶，与高原上的酥油相遇，共同融为醇香美味的酥油茶。千千万万家庭中的一壶酥油茶中，传承着千年的历史文化，谱写着民族的融合团结，承载着民族企业的责任担当。

4月27日，伊利股份发布2021年年报，实现营业总收入1105.95亿元，伊利成为亚洲首个营收突破千亿的乳企。在中国，伊利不仅推动牛奶逐步从奢侈品变成千家万户的日常饮品，也从整个产业链条上推动着国家的奶业振兴和乡村振兴。

在奶源建设环节，自2019年起，伊利先后在内蒙古的呼和浩特、呼伦贝尔、兴安盟、通辽、乌兰察布、巴彦淖尔等地投资建设九大奶产业集群项目，并将“内蒙古模式”推广至全国。经过多年实践发展，“伊利绿色智能牧场”已经遍布全国各地，在保证优质奶源的同时，带动500万农牧民走上致富路。

在工业生产环节，今年，作为内蒙古自治区和呼和浩特市“十四五”规划重点的伊利现代智慧健康谷千亿项目进入加速期，全球最大的绿色智能制造样板基地、世界一流的食品产业研发中心及乳业大数据中心等项目陆续投入使用，伊利正打造汇聚全球顶尖技术的乳业科研和生产基地。

在科学研究环节，伊利从全球视角，布设了一张涵盖全球领先研发机构的创新网络，在新西兰、荷兰等国家成立了研发平台，全球专利申请总数、发明专利申请总量在2020年世界乳业十强中排名第三，成为引领奶业振兴的创新高地。

乳业的发展既以居民生活水平提高为前提，也在同步助推着生活品质的提升。迈入新世纪以来，我国居民饮奶量保持了两位数增长，伊利作为乳业龙头企业，继续在推动居民养成饮奶习惯的过程中扮演关键角色。

凯度调研数据显示：截至2021年12月，伊利在地级市和县级的市场渗透率分别比上年同期提升了0.6个百分点和1.2个百分点，稳居市场第一。从历史到今天，一杯牛奶书写中国人的生活变迁；从牧场到餐桌，伊利肩负起于国于民的时代使命，让世界看见“全球乳业的未来在中国”。

多年来，伊利一直以丰富多元的姿态，融入到普通中国人的日常生活中，守护着国人的营养与健康。

这是伊利的力量，这是伊利的情怀。



正在选购牛奶的老人



工作中的武杰(右)和李松国



准备去送货的杨志强



邓雪凯展示酥油茶壶

伊利大洋洲生产基地外景

茶马古道 牛奶飘香

文·摄影 / 北方新报正北方网首席记者 查娜

踏上茶马古道

6月初的雅安温润多雨。海拔1000米以上的茶山上，一片郁郁葱葱。雅安是藏茶的主要产区，也是历史上川藏线茶马古道的起点。时至今日，人背马驮的天堑早成通途，而雅安仍有不少藏茶生产厂家，每年销售大量的茶叶，延续着当地人民的饮食习惯。

近年来，康巴藏区的藏茶、酥油又有了新伙伴——伊利牛奶，共同构成制作酥油茶的黄金组合。将一箱箱牛奶送入藏区的，是扎根在雅安的伊利人。武杰是伊利液奶西南营销总部雅安区域经理。

2016年，伊利西南营销总部分设雅安区域。这里是西南区跨度最大、面积最大的地区。它以雅安城市群为中心，向南到凉山彝族自治州，向西至甘孜藏族自治州，幅员辽阔、人口稀少、民族众多。虽然条件艰苦，但从武杰带领雅安团队以来，雅安区域的多项指标都取得了突破，销售额更是从最初的几百万做到了2021年的6.4个亿。今年一季度，雅安区域在全国近百个区域中排名21，并获得了事业部一季度业绩突破奖。

销售地区经理李松国负责的甘孜地区，在全国范围内也是数得上的自然条件复杂艰苦的区域之一。李松国最熟悉的线路，有着雄奇壮丽的美景，也充满未知的危险。这片区域跨越千里，很多都在海拔4000米以上。送一次货走两三天是平常事，遇上泥石流、降雪被堵在路上几天也不鲜见。

一盒牛奶，如何从雅安出发，由经销商之手，到达千千万万的销售网点，送至藏区腹地的消费者手中，最终溶于一壶酥油茶中？想要了解这个过程，必须跟着李松国走一程。

10箱牛奶改变生活习惯

从雅安向西，穿过二郎山隧道，车窗外的风景骤然从植被茂密的平原跳跃到天高云淡的高原，过渡感十分明显。茶马古道的探访之旅就这样开始了。跟随李松国，我们第二站是川藏咽喉、茶马古道重镇康定市。

将伊利牛奶引入康定市，并推广到各个乡镇村寨的人，是在康定颇有名望的邓氏父子。邓开华是伊利在甘孜州的第一个经销商——康定民族贸易有限责任公司(以下简称“康定民贸”)的董事长兼总经理。如今，被称为“小邓总”的邓雪凯从父亲手里接过康定民贸已经8年了，把伊利牛奶在康定市的销售额做到了1500多万元。

2001年，已经是康定县民族贸易公司经理的邓开华到成都时，在批发市场发现了伊利纯牛奶。于是他买了10件纯牛奶带了回去。这10件纯牛奶，改变了康定人制作酥油茶的习惯。营养便捷的盒装牛奶，替代当地生产的奶粉，成为了制作酥油茶必不可少的原料。

两年后，刚刚完成国有企业股份制改革的康定民贸，成为了伊利在康定市的第一个经销商，当年就将销售额做到了100万元。短短几年内，伊利牛奶就牢牢占据了康定市场，并逐步送达康巴藏区的各个乡镇村寨的超市、小卖部和餐饮店里，走进藏区千千万万个家庭中。

2013年，61岁的邓开华因病去世。从西南科技大学毕业的邓雪凯，当时已经是一名公务员了。从未接触过商贸领域的邓雪凯，打算转让康定民贸，安心做自己体制内的工作。然而，回到家乡，回到父亲一手创办起来的公司，邓雪凯却改变了主意。

康定民贸是甘孜州商贸流通领域的龙头企业，多年来早已在消费者心中树立起了“买东西到民贸”的良好口碑。公司的经营网点遍及全州，商品配送可达全州各地，保障了全州物资供应。另外，公司还有200多名职员，都是跟着父亲打拼多年的老班底。

邓开华是康定市的名人，他去世时，全市群众自发为他送行，向这位为了康定市场繁荣稳定做出突出贡献的商人致敬。邓雪凯意识到，父亲的事业不仅为家族带来了财富，也承担着对家乡人民的责任。于是，邓雪凯辞掉工作，接起了父亲留下的担子。

邓雪凯接手康定民贸的8年间，将伊利牛奶在家乡的销售额越做越大。伊利对产品和服务的严苛要求、对国民健康的责任担当，也是康定民贸坚守的企业理念，这是父亲当年选择伊利的理由，也是邓雪凯继续携手伊利的动力。

如今，康定民贸已然成为甘孜州商贸的金字招牌，被甘孜州和康定市定为“维稳应急保供中心”，在历次面对洪水、地震、滑坡等自然灾害时，配合党政职能部门，确保了相关物资的及时供应。2018年，邓雪凯入选了“改革开放40年四川百名杰出民营企业家人”。

邓雪凯常常想，如果现在自己还能与父亲沟通，父子间一定聊不完的话题。他想问父亲当年的选择，父亲会不会不解于他的决策，但父子俩经商的理念和对家乡的情怀，是一致的。

藏地的汉族生意人

从雅安到康定全程高速方便快捷，而从康定再向西走，则转入318国道，行路难的体验才算开始。我们送货到销售终端的路，开始变得狭窄，大货车多了起来。翻过被誉为“康巴第一关”的折多山，海拔逐渐攀升，高反也越来越严重。层层叠叠的山连绵不断，折尺一样弯弯绕绕的路上，经常可见山石滚落的痕迹。

李松国说，这里的路通行条件好的时间每年仅有几个月，秋冬时候经常大风降雪，雨季又会发生山体滑坡和泥石流。他就曾被泥石流堵在路上三天不能通行。我们要去的第三站康定市塔公镇，是个海拔3730米，人口1万多的高原牧业小镇。

在塔公镇，我们将拜访杨锦强、杨志强兄弟俩经营的良品超市。著名的塔公寺旁的这家超市，是兄弟俩六年前租下的铺面。这里地理位置好，比父亲留下的老店客流量更大。我们到达时，看到130多平米的铺面里，伊利牛奶摆在最显眼的位置，方便顾客拿取，这是顾客们最常买的商品。店里不时有当地群众前来购物。一位80岁的藏族老人驻足在牛奶货架前，老人用川西方言告诉我们，这家店的牛奶他已经买了好几年了。

杨家的超市在塔公镇经营多年，是当地人熟悉的老店铺。30多年前，杨锦强和杨志强的父亲，从雅安来到康定讨生活，就在塔公镇落脚，开了一家小商店。杨锦强和杨志强在塔公镇长大，成年后接手了父亲的小店，在老店的基础上又开了新店，经营规模不断扩大。如今，父母将店铺交给儿子们，回到老家养老。两兄弟则成了家，扎根在了塔公草原上。

杨志强的超市门口拉着“伊利即品质”的横幅，伊利产品以过硬的品质赢得了消费者的口碑，也让杨家兄弟获得了老主顾们的信赖。

伊利有着比肩世界的食品质量标准体系。每一款伊利的乳制品都涵盖原料奶、原辅材料及各类产品检验多达1000多项。正因如此，伊利的检验标准甚至高于欧洲、美洲、大洋洲等很多国家的标准。这些严苛的质量要求，或许不被消费者们了解，却在消费者一次次的食用过程中得到检验，获得青睐。

在塔公镇生活了30多年，兄弟俩早已适应了藏区生活。在这里，藏族人说着川西方言，汉族人也喝起了酥油茶。平时，杨志强开着自己的电动三轮车给镇上的小卖铺、奶茶店、面馆、学校和寺庙送牛奶，乡里乡亲们彼此都很熟悉，谁家需要几件牛奶他心里都有数。