

# “畜”势待发

## ——武陟县三阳乡畜禽养殖加工业高质量发展探索

本报记者 孙国利  
本报通讯员 宋祖恒 任雨

仲春时节，万物复苏。在武陟县三阳乡，沿着S232（原名郑常路）一路东行，放眼望去，路两边白色大棚数不胜数，“三阳模板”“一带一路”畜牧养殖产业链带正在这片广袤的土地上蓬勃兴起。

近年来，武陟县三阳乡按照习近平总书记的要求，加快发展乡村产业，顺应产业发展规律，立足当地特色资源，推动乡村产业发展壮大，优化产业布局，完善利益联结机制，让农民更多分享产业增值收益，通过实践收效凸显。

本世纪初，三阳乡是一个纯种植粮食、穷乡僻壤的地方，大部分土地属沙土地带，个别地块还是沙丘，就好比古时“丝绸之路”途径地带一样。在没有任何优势资源的情况下，通过“政府+企业”“企业+农户”运行形式，不断探索、带动，产业链带在逐步拓展，发展之路在不断延伸，步步为赢，竟把这片“薄土地”变成了“聚宝盆”。新崛起的河南省旭瑞食品有限公司（以下简称旭瑞公司）、河南田中禾农牧有限公司（以下简称田中禾公司），在生产经营中不断优化提升壮大，成为农业产业化国家重点龙头企业。

两大养殖加工企业，一个是鸭产业，一个是鸡产业，一路相连，产业辐射全乡，产业链带向东延伸到北郭乡、大虹桥乡、龙源镇、詹店镇及修武县。目前，全乡已形成畜禽养殖加工大乡，是河南最大的养殖加工基地，农民纯收入增加1万多元。

2月24日，记者慕名来到旭瑞公司，车间内机声隆隆，厂区几个大型冷藏车正在装车外运。在工人装车中，产品标有“黄河土鸭”的箱子里还散发出浓浓的香味。转身看投资700万元新建的3000吨智能仓储正在试运行，操作工扫二维码即可出货。据介绍，该智能仓储预计过几天就可以正式投入运行。

旭瑞公司在农牧产业上深耕17年，形成了“政府+公司+科研+基地+农户”的基本模式，逐渐壮大。为配套企业整体发展拓宽领域，创建了河南省旭百瑞生物科技股份有限公司、河南赛诺杰饲料有限公司、河南旭瑞种禽有限公司、焦作和农饲料有限公司等八大子公司。

旭瑞公司是怎样从一个“丑小鸭”变成“白天鹅”的，在发展过程中，逐步开

展以肉鸭养殖全产业链为主导的战略布局，形成饲料、养殖、食品三大核心战略，发展成为以畜禽饲料研发及加工，集禽畜繁育、养殖、屠宰加工及熟食生产于一体的完整产业链体系企业，从开始屠宰600万只到现在年屠宰1500万只。“黄河土鸭”“怀府养生鸭”产品畅销全国各地，该公司已成为国家级农业产业化龙头企业。除四大乡村振兴养殖基地外，养殖户达500家，大型养殖户有十几家，年出栏8万只，小型养殖户年出栏3万只，大部分在三阳乡。

公司为啥能壮大，养殖户为啥能拓展，关键有健全的富民惠民政策。该公司优先征收“三类户”土地，按价付款+分红+提供岗位+收购。在养殖期，该公司还提供鸭苗、技术、饲料等，确保养殖户不亏本。正常情况下，平均户养一只鸭能挣3.5元，尝到甜头的农民自然都积极加入养殖大军中。

“在市场经济浪潮中，没有哪家企业是顺风顺水的，企业要壮大，不仅要有个好的稳定团队，还要有差异化的产品，品牌要创一流稳一流，才能在全国大市场中立于不败之地。”旭瑞公司董事长邱国庆说。

在养殖板块经理司雪磊的引导下，记者来到焦作和农饲料有限公司，这是旭瑞公司的发源地。原来是小作坊，通过设备不断革新换代，产品从原生产的粉料已变成了生产颗粒料，新上的设备年可生产10万吨以上，老式的机车在旁边停放了多年，已成为“古董”。

记者在前刘庄村养殖基地看到，20个养殖大棚，每棚鸭满满当当，有吃有喝，“呱呱”的叫声就像在一起大合唱，震撼人心。据该基地承包人潘亮亮介绍，他是去年承包公司基地大棚的，年出栏6批，一批8万只，除去各项支出，年净收70多万元。

小聂村有2个养殖大棚，记者走上前询问，得知承包人叫陈喜利，今年56岁，去年1月在乡政府和旭瑞公司的扶持下，他投入20万元，公司投入10万元，签订了双保险合同，建了2个鸭棚，鸭苗、技术、饲料都是公司负责，他按要求管理，存栏1.2万只，一年能落16万元。“下一步，还想再建2个大棚。”陈喜利开心地说。

政府关爱企业，企业应为政府分忧。前刘庄村的管小军，是乡政府推荐安排到旭瑞公司“三类户”20名工人中之一，他原先在外地打工时胳膊受重伤，不能干重

体力活，公司安排他到熟食车间，由于工作负责，又不断搞技术创新，被公司评为年度优秀员工。

到午饭时间，家住付村的张小冉，今年54岁，他对记者说：“这些年都在外地打工，工资除了生活花费外也剩不了多少，今年年初，看到旭瑞公司扩大生产招收工人，就报了名，这里工作环境好，企业人性化，吃饭还不掏钱，比在外打工强多了，下班回家还能帮家里干点杂活，两全齐美，早知道早就来这里上班了。”

谈起旭瑞公司下一步打算，邱国庆说，公司已与四川农业大学、河南农业经济学院签订了协议，准备投资1.2亿元，新上“黄河土鸭”育种项目，项目投产后，从育种、养殖到加工，真正实现了“一条龙”生产，效益增加10%。

从旭瑞公司沿着S232一路东行不到2公里，就是田中禾公司总部，一路进云台监控室，看到18个电视大屏都是动态画面，随时可切换，下属11个厂成上千个摄像头，能显示角角落落，每个车间生产情况、大棚温度、日龄、湿度等一目了然，随时监管。

记者为证实“大牧人”功能，让调出修武县中常村鸡场界面，操作员鼠标一点，看到9号棚正在上料，这一点，充分证明了科技在生产中的作用。

田中禾公司创建于上个世纪末，首个合同是与卢里村签订卢里鸡场租赁合同。开始是单一的黄鸡养殖业，占地4.67公顷，现发展到11个分厂，总占地73.33公顷。鸡年存栏由原来的16万只发展到现在的年存栏40万只，工人由原来的20多人发展到现在的1100多人，总资产达4亿元，年销售收入超9亿元。该公司拥有自主知识产权15项，“田中禾”“穆清一品”“太行人家”“雅好”等知名品牌商标，拥有年产30万吨饲料的电脑生产线2条，主要生产设备630台（套）和5000配套冷库，已达到3600万只毛鸡屠宰加工效能，年产6万吨鸡肉分割产品，产品畅销全国各地，并远销东南亚。

田中禾公司是怎样从一个“小乌鸦”变成“金凤凰”的，可以说公司从成立开始，就坚持一个理念，在发展中求壮大，在壮大中求发展，不停地求进步求变。2001年，以武陟县中江禽业有限公司名义与当时三阳乡北官村签订租赁合同，占地4公顷，建棚18个。2005年，与西封村签订2.67公顷土地租赁合同，开始建设饲料厂……

目前，从饲料加工、种禽饲养、鸡苗孵化、肉鸡养殖、肉鸡屠宰等10个环节，环环相连。

该公司为提高经济效益，又成立了一个下属公司——河南田中禾食品有限公司，开辟了企业新天地，几十家直营店真正实现了产品从源头到餐桌的安全产业链。

在交谈中，记者问到去年企业是否受到疫情影响，一句话打开了该公司副总经理穆建波的话匣子。他说，公司正常情况下都有7天饲料库存，疫情最紧张那段时间，原本想过几天疫情管控会松点，谁知一天比一天紧，那天公司全体人员都在着急，可以说再过5个小时不解封，整个公司几十万只鸡就会全断顿，在没有办法的情况下，只好打电话给三阳乡党委书记秦康汇报。10分钟后，组织相关人员现场办公，疏通渠道。次日一大早，2辆豆粕鸡饲料拉进公司，解了企业燃眉之急。

“政府就是企业的‘保姆’，在企业急需的时候就要敢于担当，真心服务，能在第一时间到现场解决问题就是企业最大的需求，这样企业才能健康持久、发展壮大。”秦康说。

去年，田中禾公司投入2000多万元，二次改造炉里养鸡场，18个规模化鸡棚排列整齐，饲料通过提升绞龙机输送到鸡棚。记者走进大棚看到，操作间显示屏显示上料、温度、通风等数据一目了然。据介绍，该鸡场刚出栏16万只，再等两天又是鸡满棚，在设备更新换代前工人90多人，现工人只需30人。

为把“万人助万企”工作落到实处，三阳乡根据市场和企业需求，不断完善优化服务体系，力求稳中求进、进中得体、体中求细、细中求优。对企业“一对一”“零距离”服务，因地制宜，因势利导，确保企业在健康中发展、发展中壮大，全面提升整体实力，打造一流规模养殖业、智能化和附加值高加工业，把“政府+企业”“企业+农村”有效联姻，增加农民收入，开设“百花”戏台赛，真正让“观众”成“演员”、“配角”变“主角”，齐唱乡村振兴精彩歌。

“企业做大做强，政府要多给企业输送新鲜‘血液’，服务精准，企业才有新活力。”三阳乡乡董敬敬说。

## 产业研究院



### 经济广角



↑2月28日，焦作科瑞森重工股份有限公司工人在为滚筒涂漆防锈漆。该公司围绕做大做强企业后劲制定发展目标，营造鼓干劲、争第一的良好氛围，争取在去年营业收入9.2亿元的基础上，寻求新突破。 本报记者 刘金元 摄

↑2月28日，位于博爱经济技术开发区的河南省博爱县强力车轮制造有限公司工人在生产汽车车轮。该公司是一家主要经营商用车车轮、轮辐、挡圈的企业。近年来，该公司投资5000余万元进行环保设施升级改造，目前已安装国内比较先进的RTO三床蓄热式燃烧装置，对有机废气VOCs进行处理，处理效率达到98%。  
本报记者 刘金元 摄

↑2月29日，马村区盛世鸿丰纺织有限公司工人在纺纱。2021年，武王街道泰庄村投资500万元，历时11个月建成投产，企业主要生产仿貂毛纱产品。目前，已建成3条生产线，年产能达900吨，年产值达3000万元。  
本报记者 刘金元 摄



本报记者 孙国利

近年来，在“无废城市”、循环经济、“双碳”目标和产业环保政策的推动下，我国固废综合利用逐步从打基础、补短板，进入到精细化的纵深阶段。按照目前我国大宗工业固废60%的利用率，建材行业每年可消纳和利用大约11亿吨的大宗固废。

国家级专精特新“小巨人”企业——河南强耐新材股份有限公司（以下简称强耐新材）是专业从事废弃物资源综合利用暨降碳降碳材料研发、生产与技术服务等为一体的绿色新材料产业链耦合发展的国内知名资源综合利用龙头企业之一。目前，年综合利用各种固体废物400多万吨。

发展中，该公司抢抓机遇，聚焦大宗工业固体废物、建筑固废、CO<sub>2</sub>捕集和利用等领域，研发出石膏基自流平、固碳生态砖、高性能透水混凝土等40多种绿色低碳建材产品并实现出口，取得国家三星绿色认证。

建设了全球首条万吨级二氧化碳矿化制建材示范生产线，每年可封存利用CO<sub>2</sub>5万吨，“吃掉”固废60多万吨；所生产的35万块固碳生态砖被联合国环境规划署订购，用于深圳国家生态文明示范市和零碳示范项目建设；替代天然砂石骨料的松谷石是新一代绿色低碳生态骨料，具有轻质、高强、抗菌防腐、吸音抗渗、节能环保、蓄热均匀等优良性能，可广泛应用于地暖综合解决方案、装配式建筑、轻砼等工程。

所研发推出的强耐石膏基360°辐射加热保温隔声快装模块是新一代绿色地暖保温产品，具有散热均匀、施工快捷、不受季节施工影响等优良性能，可极大降低材料成本、时间成本和管理成本，经济效益和社会效益显著。

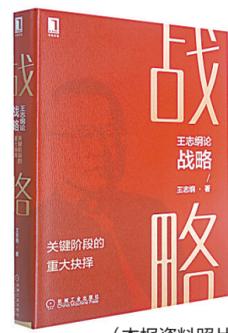
该公司董事长王文战表示，在下一步发展中，公司将通过钢铁与建材、电力、化工、有色等产业，协同发展提高固废资源综合利用效率；在建筑固废资源化利用方面，将继续加大研发力度，比如生产砌块、地砖、墙板、路基填料等。

将梁、板、柱、墙等结构构件在工厂预制生产，然后在施工现场像搭积木一样地造房子，这就是装配式建筑的魅力所在。在强耐新材，将固废应用于装配式建筑也是出彩亮点。

王文战说，装配式建筑作为房建的细分领域，产业链覆盖广泛，在施工周期、资源消耗、节能环保等方面占据先天优势，完全符合国家可持续发展战略。

未来发展，强耐新材将在立足主业的基础上，继续深入推进工业固废建材化利用，达到消纳更多固废，助力无废城市打造、“双碳”目标实现。

## 战略落地的“定海神针”



(本报资料照片)

本期主持人：许伟涛  
本期推荐人：邢艳霞（河南锐创电气有限公司总经理）  
推荐理由：《王志纲论战略》是中国民间极具盛名的智库智网智库创始人王志纲，近30年战略实践的首次系统战略思想输出。作者纵横东西方，建瓴于百家之长，言简意赅，给出了一个清晰的中国式战略定义——所谓战略，就是我们在面临关键阶段的重大抉择时，如何做正确的事以及正确的事。或许因为作者视贯中西，于商海一线滚炼近30年，才让本书通透又系统，不似过往战略书的晦涩艰深、厚如砖头。可以说，王志纲知行合一地给我们把战略的定义一释一历一程一两大支点——如何认知——如何分析——如何制定——如何实践——如何验证9个关于战略的关键点作出了明确的界定，并辅以案例深入浅出，一看就懂，学得系统。

主持人拆书：在长期的战略策划实践中，基于战略分析三大法则，作者将各种各样的战略应用方法凝练总结成制定战略的四步法：预见—找魂—聚焦—协同，从前期的研判到后期的实施方法，这四步法贯穿了战略制定

的全过程，是方法论的“应用层”，可以直接用于特定场景与情境下的战略实践指导，因此实用性更强。战略制定四步法的原则起于战略预见，判断趋势和转折点；核心是找魂，找出定位、方向和指导方针；进而找到关键点进行聚焦，寻求突破；最终围绕战略目标和聚焦点，将各种要素和行动协同起来形成系统力量来达成战略目标。

其核心又是其战略落地的“定海神针”。找魂主要回答“我是谁”“我从哪里来”“我要去哪里”，解决“唱什么调，树什么旗，走什么路”等战略最核心的问题。小到一个项目、一个企业，大到一个城市、一个区域，有了“魂”，才能以此作为战略推进的逻辑和起点，才能成为整合资源、集中力量、汇聚目标的战略“定海神针”。通过找“魂”，为企业或者项目找方向、找平台，给决策者换芯片、找信心。企业如果没有“魂”，只把目标当战略，把愿景、使命、价值观等口号当战略或者把数据指标当战略，没有具体连贯性的战略、抓手和组织准备，将导致企业在市场竞争的浪潮中失去方向，于商海一线滚炼近30年，才让本书通透又系统，不似过往战略书的晦涩艰深、厚如砖头。可以说，王志纲知行合一地给我们把战略的定义一释一历一程一两大支点——如何认知——如何分析——如何制定——如何实践——如何验证9个关于战略的关键点作出了明确的界定，并辅以案例深入浅出，一看就懂，学得系统。

总裁读书会，分享大智慧。我们下期再见！

总裁读书会