

沃德股份提升专业技术水平——

在“新”字上做足文章

本报记者 韩秉志



左图 沃德股份养殖专家为养殖户提供技术指导和服务。(资料图片)

右图 沃德股份产业扶贫项目蛋种鸡产业园。(资料图片)

沃德股份

● 在全国
12个省份布局

年产商品代雏鸡
5亿只

● 研发投入

4910万元

5100万元

5640万元

2020年

2021年

2022年

企业漫谈

网

如成

长红

祝
伟

时下,一些网红品牌在社交平台上迅速形成传播热度,取得了不俗的销售业绩。然而,北京市市场监管部门日前发布的检查结果显示,部分网红连锁餐饮企业只顾流量而忽视质量,出现食品安全问题,引发消费者对食品安全的担忧。

在移动互联网时代,线上线下品牌的塑造和营销出现许多新“玩法”。特别是随着直播带货的盛行,在电商平台和头部主播的流量加持之下,一大批新锐消费品牌脱颖而出,迅速走红。细数这些网红品牌,或是流量红利的受益者,或是深耕流量制造的营销高手,其惯用的“打法”是瞄准年轻人的消费偏好,有针对性地开发产品,砸重金进行网络营销推广,吸引流量,继而产生很高的销售转化。

然而,如果忽视产品本身品质和服务基本功的修炼,片面追求制造流量,变现流量,即使能在短时间内创造可观的销售业绩,也经不起时间的检验。比如,一些知名网红企业因为对产品性能夸大宣传、过度营销,甚至知假售假,受到行业监管部门处罚,品牌形象一夜坍塌,这样的教训殷鉴不远。

网红经济的本质是口碑经济、诚信经济,产品的走红应是口碑自然传播的过程。对于企业来说,信用是其发展壮大的基石。特别是那些“网红”之名,就更要爱惜羽毛,对产品的质量和安全负责。如果自以为坐拥光环,只要通过流量造势,市场需求就可以源源不断,无异于舍本逐末。放松对品质的追求,专注走营销的捷径,迟早会失去市场。

要将网红流量转化为长红口碑,一方面,企业自身要抓好质量、修炼内功;另一方面,要通过包容审慎监管,形成良好的行业生态,通过法律和制度建设,将存在安全风险的产品逐出市场。比如,建立健全相关产品生产者、销售者诚信追溯机制,加大对失信和售假者的曝光力度等,推动网红经济健康有序发展。

本版编辑 张苇杭 钟子琦 美编 高妍

地处京津冀3省市交界处的北京平谷区,是北京生态涵养区,也是北京农业科技创新示范区,聚集着一批具有影响力的科技创新型企业。禽育种公司北京沃德辰龙生物科技股份有限公司(以下简称“沃德股份”)就是其中之一。

作为第七批农业产业化国家重点龙头企业,沃德股份持续发挥自身优势,从良种选育、扩繁推广到示范生产,实现全产业链发展。

走上自主育种之路

沃德股份董事长孙皓回忆说,过去,我国蛋鸡和肉鸡商业化育种体系尚不健全,国外育种公司从时间、数量、价格、质量等方面对中国市场影响明显。

在这种情况下,沃德股份的前身——北京市华都峪口禽业有限责任公司走上艰难的蛋鸡自主育种之路。育种是一项非常耗钱、耗时、耗力的工作,风险大、收益低。当时,在业内看来,一家企业探索育种之路,有点天方夜谭。

不过,孙皓对外界的微词不以为然。这位从普通饲养员干起,一路成长起来的企业管理者认为,“我们已经有了较为丰富的育种经验,也收集了一定的育种素材。随着育种技术的不断完善,我们一定能取得突破,并培育出更加适合我们当地饲养环境的品种”。于是,孙皓带领研发团队开始进行自主育种。

育种的原理并不复杂,简言之就是“优中选优”。但实际操作起来却是一个漫长而煎熬的过程。“首先得有一个庞大的基因库,素材足够丰富,才能培育出更好的品种。同时,精选的鸡种也要经历复杂的筛选和培育。”沃德股份家禽研究院院长吴桂琴在纸上画着示意图向记者解释,“进口的祖代鸡,育种公司一般只提供A公、B母、C公、D母,分别结合产生出AB和CD的父母代,再从父母代繁育出商品代的产蛋鸡。而要进行育

种,ABCD四个系都要有公有母,才能组成配套系,进行祖代鸡的繁育。”

经过基础素材筛选、品系特征摸索、综合指数选育、遗传评估巩固几个攻关阶段,京红1号、京粉1号两个新品种正式亮相,实现了祖代鸡品种的新突破。之后,公司又以蛋鸡育种为基础,研发更能满足消费者需求的沃德系列肉鸡品种。

此后,公司进一步加大研发力度,经过无数次的实验选育,如今已成功培育5个京系蛋鸡品种和3个沃德肉鸡品种。“预计到2030年,沃德股份蛋鸡新品种培育将提升到10个,推动国产高产蛋鸡品种在全国市场销量稳步提升。”孙皓说。

实现全产业链发展

“4元一只的雏鸡,如果延伸成产业链,价值可达320元,包括雏鸡、疫苗、兽药、鸡蛋、鸡粪等。按照国内10亿只蛋鸡供种需求换算,就是3200亿元的综合产值,产业空间巨大。”孙皓说。作为自主育种企业,沃德股份想要实现快速发展,在市场占有一席之地,需要全产业链的通力合作。

为此,沃德股份开展畜禽良种联合攻关,建立涵盖原种、祖代、父母代的三级良种繁育体系,成为首批国家蛋鸡核心育种场,4家分公司入选国家蛋鸡良种扩繁推广基地。同时,公司深度融合青年鸡、规模化蛋鸡企业、家庭农场等蛋鸡产业链各环节,以及饲料、设备、兽药疫苗等相关群体,以良种为纽带,发挥产业链“链长”优势,实现强链、延链、补链,共同打造家禽业优势产业集群。

在河北、山东等地,沃德股份实施产业扶贫项目,实现当地蛋、肉鸡养殖产业方式的转型升级,带动广大农民增收。在河北省唐建立百万蛋种鸡产业园,树立现代化、集约化扩繁标杆,单个园区年产健康母雏8000万只。如今,沃德股份已在全国12个省份布局,年产商品代雏鸡5亿只。

在孙皓看来,企业在转型升级过程中的一个原则是不要因多求大,而是要在某个领域中做出特色、作出贡献。沃德股份以雏鸡为起点,发挥资源优势,走出一条具有特色的蛋鸡、肉鸡发展之路,促进我国家禽业健康发展,推动产业转型升级。

推进数字化转型

2019年,沃德股份在中国·平谷农业中关村国家现代畜牧种业园内,创立了具有现代化、科技化、智能化特色的中国蛋鸡大数据中心,全面展现了家禽业数字化发展的成效。沃德股份投资近2000万元,引进信息化管理平台,打通从育种研发、种鸡扩繁到原材料采购、物流运输、财务管理的业务全流程,实现信息无障碍流通。

走进蛋鸡大数据中心展厅,若干个显示屏上,实时数据正在不停变动着。正中间最大的显示屏上显示:平台注册用户191969人,养殖场总数71173个……另一块显示屏上则显示着全国蛋鸡存栏、平台存栏、各省份存栏排名等详细数据。

信息化、数字化给蛋鸡产业链上下游应用带来的效率提升有目共睹。沃德股份集成了市场行情、养殖预案、智慧兽医、蛋鸡商

城等功能,构建了线上线下一体化综合服务平台——智慧蛋鸡平台。平台依托云计算、物联网、大数据、人工智能等现代信息技术,集聚产业链上下游资源,为家禽产业提供线上线下一体化养殖、交易、金融等综合服务的产业化数字平台。

小小的平台串起整条产业链,目前已实现一站式服务全国70%以上的养殖场和养殖户。是不是该换料了,营养标准是什么?防疫该怎么做,饲养又该注意点什么呢?关于养鸡的种种困惑,用一部手机里的智能软件就能解决。

“养殖户多了,需求也广了,通过手机软件,一键买卖,各类要求一目了然。”年过花甲的李令胜在安徽萧县从事养殖服务,开设了流动蛋鸡超市。“线上开店后,养殖场能直观看到我超市卖的商品,雏鸡、饲料、兽药、疫苗、青年鸡,通过手机就能下单购买,简单快捷。在方便养殖户的同时,也拓宽了超市的销售渠道。超市线上交易额半年就突破1000万元。”李令胜说。

目前,围绕家禽全产业链各方需求,沃德股份已经形成智慧育种、智慧养殖和智慧服务的全链条数字化应用场景,助力产业高质量发展,提高产业效率和效益,帮助养殖户增产增收。“让数字化这一全新的生产力成为传统农业产业转型升级的原动力,实现高效率和高效益,正是我们做产业互联网平台的初衷。”沃德股份副总裁刘爱巧表示。

如今,走出国门、面向世界,成为沃德股份的下一个目标。目前公司已成立海外市场部,在生物技术领域、信息技术领域开展研究,力求取得新的发展和突破。

沃德股份将聚焦种业振兴和食品安全,进一步优化以基因组技术为核心、信息化技术为支撑的育种技术体系,建设从种源到餐桌的育、繁、推一体化的全产业链运营模式。

云锰新兴公司

强信心 开新局

□ 本报记者 周斌 曹松

年产量
浓缩乳胶 10万吨
胶清胶 1万吨
天然乳胶床垫 54万张
乳胶片材 4.5万立方米

变资源优势为发展优势

在云南西双版纳云锰新兴天然橡胶有限公司(以下简称“云锰新兴公司”)生产车间内,弥漫着天然乳胶的香气。记者看到,从胶农手中收购来的鲜乳胶,经过多道工序后变成U型枕、乳胶枕、乳胶床垫等天然橡胶产品,源源不断地输送到各地。

“今年以来,市场逐渐回暖,我们组织工人加快生产,把这些乳胶枕头和床垫发往全国各地。”云锰新兴公司副总经理杨天宏指着堆满货物的仓库说。

云南西双版纳州勐腊拥有约230万亩天然橡胶种植面积,是我国重要的橡胶种植县。2010年,云锰新兴公司于勐腊县注册成立,正是看中了当地丰富的资源。当时,西双版纳多数橡胶企业以生产轮胎胶为主。为避免同质化市场竞争,公司主攻乳胶制品深加工研发,力争用先进生产工艺将原材料优势变为产品优势。

2018年,云锰新兴公司在勐腊县勐满口岸

经济区投资12.6亿元,建设占地505亩的新型浓缩乳胶深加工综合开发项目。“那时,很多人认为西双版纳的橡胶只能做粗加工,并不看好我们这个项目。”杨天宏说。

公司下大力气开展技术创新,引进先进技术,选用先进设备,并与几所大学进行研发合作,重点解决了胶乳行业发泡生产工艺复杂、易燃烧、材料易软化变形等难题,并在浓缩乳胶生产工艺中成功应用低氨低蛋白技术,成功实现改性天然浓缩乳胶关键新材料开发及产业化应用。

“实践证明,西双版纳的橡胶质量一点也不逊色。”杨天宏说,“经过低蛋白技术处理的乳胶与普通乳胶相比,弹性增强、没有异味,在实际应用中表现出色。”

根据市场需求,持续开展产品研发和技术创新,云锰新兴公司生产规模日益扩大,产品品种不断丰富,竞争力显著增强。目前,公司已发展为集乳胶深加工、乳胶制品研发销售为

一体的现代化科技型企业,形成寝具用品和医疗用品两大板块,具备年产浓缩乳胶10万吨、胶清胶1万吨、天然乳胶床垫54万张、乳胶片材4.5万立方米的生产规模。

“云锰新兴公司一期项目每年稳定收购20万吨鲜乳胶,涉及60万亩原料基地,1.4万多户胶农,给胶农带来稳定收益。”勐腊县勐满镇党委书记马林说。

随着中老铁路的开通,云锰新兴公司全产业链覆盖优势更加凸显,产业布局不断优化。

“我们对公司未来的发展很有信心,将继续加强科技攻关,对标国际先进水平,生产出更高质量的橡胶制品。”杨天宏说,公司将把经营重心调整到天然专用浓缩乳胶生产技术研发应用上,抓好特种专用浓缩乳胶的研发生产供应和技术服务,不断推动橡胶产业高端化、智能化、绿色化发展,进一步增强核心竞争力。

云锰新兴公司仓库里的乳胶制品。

本报记者 曹松摄