

一方水土,一方风物——探访东营市地标农产品、名优农产品

黄三角早报 东营市农业局联合主办

2015年4月23日 星期四 编辑:王路路 美编:陈惠芳

华誉牌“保健”鸡 漂洋过海被端上外国人餐桌

闭合式产业链让山东华誉集团走向品牌化、国际化

本报记者 张婧婧



肉鸡屠宰流水线。(照片由山东华誉集团提供)

养殖场自动温控,喂料还讲究营养均衡 华誉的鸡过着“保健”生活

在山东华誉集团,鸡住得比人好,标准化的养殖场实现自动温控、饮水、喂料,生态制剂的有益菌群提高了鸡的免疫力。集育种、养殖、加工、贸易于一体的闭合式产业链,让“华誉”从当初的作坊式小厂到被认定为山东省著名商标,成为东营市十大名优产品,远销20多个国家及地区。

“在华誉,要说鸡住得比人好,这一点也不夸张。”山东华誉集团有限公司副总经理王青超说,标准化的养殖场实现自动温控、饮水、喂料,生态制剂的有益菌群提高了鸡的免疫力。集团养殖技术服务中心经理薛晓香说,温度对鸡的生长至关重要,而标准化养殖场的自动温控可实现冬暖夏凉,一点儿也不亚于空调,“冬天温度低时,则影响鸡的生长速度,夏天太热,过浓的氨气味容易引发肠炎等疾病,养殖场的湿帘不仅可以降低养殖场的温度,还能起到通风的作用,这些方面都影响着鸡肉的口味。”

作坊式小厂到集团化运营闭合式产业链 形成合力抵御市场风险

“过去,养殖户习惯了粗放式经营,对搞标准化养殖认识不到位,生产管理始终上不去,产品质量也就很难达标。”这是最初庭院养殖带给王青超最初的感受。在1988年,那时候的华誉集团还是个乡办企业,一个肉类加工厂,一个畜禽良种场。王青超回忆说,上世纪90年代初,周围群众开始转变产业结构,纷纷把种粮换来的收入投入到养鸡上,曾掀起一个庭院饲养热潮。但是,接踵而至的不是闹疫病,就是市场价格不稳定,大多数养殖户把本钱赔了进去,养鸡业在当时很快萧条下来,“一家一户的‘单打独斗’无论在资金、技术、良种还是规模及市场方面都经不起市场风险。”

从1989年起,企业提出发展“订单”农业,即

需求的蛋白质含量高,用来增强它的抵抗力,而在生长的中期和后期要降低饲料中蛋白质的补给,同时增强维生素的配比,防止它们过快地生长。”

薛晓香介绍,在用药方面,在华誉生长的鸡也过着无病的“保健”生活。“像前期黄芪、甘草、金银花等用来预防的‘保健品’都属于生态制剂,无代谢残留期,中后期的有益菌群也都可以代替药物进行疾病预防,一般来说,前期的预防储备也让鸡减少了疾病的发生。”

不仅如此,王青超还告诉记者,建立的以疫病防控和养殖安全为主要职责的兽医监管体系,实现了养殖过程控制,国际标准化管理体系使每批产品都可追溯到某个养殖场或养殖户,也有效解决了肉鸡产品的可追溯性。

标准化国际认证 赢得国际市场通行证

“1996年对公司来说是一个转折,企业改制后两个厂合并成立集团公司,并扩大孵化场及饲料厂规模,与此同时,集团两条腿走路,开始开拓国外市场。”聂会昌说,“走出去”最关键的环节就是标准化国际认证。

1996年,集团建立了符合出口要求的化验室,配套检测设施实施疾病检测、饲料营养分析及药残分析。2005年,在原来的基础上配备了液相色谱仪等先进检测设施,建立了完善的清洁生产体系和生态化发展模式,达到了国际上20多个国家和地区的检测要求,“生产出抗生素、无动物蛋白、绿色保健的饲料,这些都是国际标准的重要部分。”聂会昌介绍。

聂会昌说,十几年来,产品畅销国内20多个省市,与肯德基、麦当劳及国内熟食巨头双汇、金锣、雨润等进行合作。

目前,出口肉鸡加工已先后通过日本、南非、沙特、斯洛伐克、韩国等国家注册,“当时在全球危机大背景下,进出口业务更有竞争优势,成为赢得国际市场通行证。”聂会昌说。

对签订协议的养殖户实行统一供雏、供料、用药、防疫、屠宰的“公司+基地+农户”的养殖方式。集团销售公司经理聂会昌介绍,在经营的最初阶段,产品主要供给油田单位和齐鲁石化,而后来随着生活水平的提高,也开始流向上广、天津等大中型城市。

随家庭养鸡业向标准化、规模化发展,集团的养殖方式转变为“公司+基地+标准化养殖场”,“按照统一建设标准建设标准化养殖场,鼓励有一定经验的养殖户承包鸡场,鼓励农民自建标准化饲养大棚。”聂会昌说。

王青超认为,集育种、养殖、加工、贸易于一体的闭合式产业链,无论从产品的规模性、标准化还是在面向市场时的品牌化,都更容易形成合力。



讲文明 树新风 公益广告

齐鲁晚报系 黄三角早报