

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

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



左图 沃德股份养殖专家为养殖户提供技术指导和服

(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)

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基本功的修炼，片面追求制造流量，变现流量，即便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，信用是其发展的基石。特别是那些网红企业和品牌，若要不负“网红”之名，就更要爱惜羽毛，对产品的质量和安全负责。如果自以为是坐拥光环，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

企业漫谈

网

如成

长红

祝

伟

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农业企业。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，若干个展示屏上，实时数据正在不停变动着。正中间最大的展示屏上显示：平台注册用户191969人，养殖场总数71173个……另一块展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

年

浓缩乳胶

10万吨

股清胶

1万吨

天然乳胶床垫

54万张

乳胶片材

4.5万立方米

强信心 开新局

□ 本报记者 周斌 曹松

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，弥漫着天然橡胶的香气。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，正是看重了当地丰富的资源。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