

东鸡西飞何以成“凤”

——万州芦花鸡年产值上亿元的产业密码

2018年7月,乘着东西部扶贫协作的东风,全国农产品地理标志产品——山东济宁“汶上芦花鸡”,跨越千里落户重庆万州龙驹镇梧桐村。从无到有、从小到大,一个集保种繁育、生态养殖、精深加工、冷链物流、品牌营销于一体的全产业链已然成型,年产值突破亿元,入选全国东西部协作典型案例。

芦花鸡在万州的成长之路,正是脱贫攻坚、东西部协作与乡村振兴三大国家战略在基层落地生根的生动注脚。这只“东鸡”何以成功逆袭为“凤凰”?背后又蕴藏着怎样的产业密码?

解码之一:模式创新,利益联结铺就“共富网”

2018年7月3日晚10时许,万州突降大雨,一辆满载5000只芦花鸡苗的大货车抵达龙驹镇梧桐村。彼时养殖场道路狭窄,大型车辆无法通行。时任驻村第一书记、现任龙驹镇镇长白新亮,带着驻村工作队队员、企业负责人牟桔丰及村民,借助工作队的车灯光亮,一箱箱转运鸡苗。汗水与雨水交织,顺着脸颊滑落,却无人顾及,只盼着让这些远道而来的“宝贝”尽快安顿下来。

谁也没想到,这场雨夜的紧急转运,竟拉开了一个亿元产业的序幕。彼时脱贫攻坚进入决战决胜阶段,龙驹镇被列为全市18个深度贫困乡镇之一,梧桐村山高坡陡,传统种养业不成规模,村集体收入几乎为零。济宁赴万州挂职干部牵线搭桥,数次考察后,大家一致看中适应性好、肉质优良的“汶上芦花鸡”。济宁方面送来鸡苗、派出技术人员驻村指导,龙驹镇引进鲁渝农牧科技重庆有限公司开展生态养殖,一场跨越山海的产业帮扶就此启程。

如何让更多农户搭上产业快车?龙驹镇在实践中摸索出“五养新模式”:消费领养,由帮扶单位通过消费帮扶认购,委托脱贫户代养,收益直接分给农户和村集体;社会认养,消费者在线认购鸡苗,委托农户散养,到期回购产品,直接为农户创造劳务收入;区域联养,繁育中心与区内外多个乡镇签订合作协议,统一提供鸡苗和技术,带动更大范围农户增收;分户散养,有劳动能力的农户在企业支持下领养鸡苗,由企业保价回收,彻底消除市场风险;托管代养,针对无劳动能力的困难群体,由企业代为养殖,定期为困难群众分红,确保特殊群体不掉队。



芦花鸡深加工。

不止龙驹镇,公司持续放大产业辐射效应,年均向外发放鸡苗30万只,带动万州13个乡镇7563户农户参与芦花鸡养殖,依托林下养鸡稳住了收入基本盘。

模式的顺畅运行,离不开硬件支撑。济宁市投入380万元东西部协作资金,建成芦花鸡西南繁育中心一期;万州区属国企建设二期厂房,租赁给企业使用,有效减轻了企业资金压力。如今,占地40亩的繁育中心内,1万平方米现代化厂房里,种鸡、孵化、育雏、蛋鸡、有机肥加工等车间一应俱全,构建起西南地区规模最大的芦花鸡良种繁育基地。

为进一步整合资源,2020年9月,龙驹镇政府推动成立“重庆市芦花鸡产业联合体”,构建“1+4+N”运行体系:即1个联合体,统筹芦花鸡西南繁育中心、加工研发中心、冷链屠宰中心、物流仓储运营中心4大平台,联动发展N个养殖基地,合作版图拓展至四川、贵州、云南和湖北等省份,打破地域壁垒,真正实现“发展一个特色产业,带动一方群众致富”。

“从政策支持、资金申报到产品推广、发展规划,万州和济宁的各级党委、政府给了我们全方位、保姆式的支持,帮扶单位和高校等各方也给予诸多帮助,没有这些托举,我们根本走不到今天。”牟桔丰这番话,道出了产业起步最核心的密码。

解码之二:科技赋能,智慧养殖塑造“新场景”

走进位于梧桐村的芦花鸡西南繁育中心育雏车间,明亮的灯光下,一排排标准化鸡舍整齐排列,“叽叽”的鸡鸣声此起彼伏,却几乎看不到饲养员身影。智能恒温系统自动调节车间温度,自动添料设备定时推送饲料,远程监控系统实时记录雏鸡生长状态。繁育中心

负责人向光斌介绍:“这个车间现有5万只雏鸡,从孵化到60天脱温打完疫苗,便可送往各个山林散养基地。全程数字化管控,大幅降低了人工成本与疫病风险。”

将科技赋能产业,从起步阶段便被纳入公司发展规划。牟桔丰介绍,公司2017年注册成立,2019年即申报为科技型企业,2023年成功申报为高新技术企业,确立了“党建引领、科技支撑”的发展路线。创新推行“科技小院+科技特派员”模式,联动重庆三峡科技大学、重庆市药物种植研究所、重庆三峡职业学院等高校院所,在梧桐村建起一线科技服务平台,免费为养殖户提供防疫、育种、养殖技术指导,就地培养本土养殖技术人才。济宁市也多次派出农业专家团队远赴龙驹,开展技术培训和现场指导。公司还联合中国农业大学、山东农业大学成立“教授工作站”,与万州本地院校共建龙驹山地芦花鸡产业发展研究中心,“一站一中心”的科研平台,在原种保护、良种繁育、生态饲料研发、中药免疫等领域持续攻关,为产业发展筑牢技术底座。

依托全套数字化设备,企业搭建起龙驹山地芦花鸡智慧养殖数字产业大脑,打通基地物联网、电商销售平台、仓储物流数据仓库,联动冷链仓储体系,实现养殖、加工、订单、配送数据的实时协同。

解码之三:链条延伸,三产融合放大“附加值”

“一只芦花鸡,串起一二三产整条产业链,种养、加工、餐饮、有机肥生产循环利用同步推进,实现全链条增值。”牟桔丰清晰勾勒出产业融合发展路径,彻底跳出单纯“卖活鸡、卖鲜蛋”的低端养殖局限。

走进位于龙驹镇小微产业园的芦花鸡研发加工中心,干净整洁的生产车间里,智能搬运机器人灵活穿梭,将食材精准运至各道工序。清洗、煮制、调味、打包全流程智能化衔接,既节约了人力,也最大程度保障了食品品质安全。“我们依托研发中心持续迭代产品,现已开发出10多个芦花鸡系列产品。”加工中心负责人蒲海波介绍,最早推出的芦花椒椒鸡上线后迅速成为“网红产品”,线上线下订单不断,后续又陆续开发出多个品类。一只鸡的附加值在加工环节翻了好几倍,同时吸纳本地村民就近务工,提供稳定就业岗位。

产业链绿色闭环同步成型。繁育中心配套建设有机肥生产车间,养殖废弃物统一收集、封闭式除臭发酵,经粉碎、发酵、烘干等环节,转化为有机肥料,全程无异味、零污染。

产业链的触角还延伸至服务业。在万州城区白岩路的“芦花鸡汤米线”店内,食客络绎不绝。米线、面条、包面、卤味、熟食……以芦花鸡为核心食材的丰富品类,满足了消费者的多元需求。目前,公司已在重庆主城区和万州区开了10家芦花鸡线下餐饮门店。牟桔丰规划,未来3年将重点发力,在全国拓展至100家以上连锁门店,让芦花鸡从农产品变成百姓餐桌上的日常美味。

解码之四:品牌打造,市场突围彰显“竞争力”

万州高速公路沿线,“龙驹山地”芦花鸡巨型广告牌不时映入眼帘,在连绵青山间格外醒目。这不仅是一句产品宣传语,更是一个跨越山海培育的富民产业向市场亮出的身份名片。

没有品牌的农产品,只能在产业链底端打转。为了让芦花鸡跳出“优质低价”的困境,公司团队锚定差异化定位,搭建起层次清晰的品牌矩阵:“龙驹山地”作为区域公用品牌,凸显生态产地优势,主打活禽、鲜蛋、白条鸡等初级农产品;“三峡芦花”侧重文化赋能,瞄准节庆礼盒、工会福利、文旅伴手礼等定制市场,并积极申报国家地理标志产品;“芦珍真”则聚焦深加工领域,服务连锁餐饮、商超零售等快消渠道。

“我们将持续完善芦花鸡全产业链配套,推动特色产业提质扩容,以产业振兴牵引乡村全面振兴。”龙驹镇镇长白新亮展望了产业未来的发展方向。