

【点击】

# 清远鸡“飞”上品牌高枝

宁夏外向型发展  
扬枸杞美名

广东清远鸡的养殖历史悠久，口感更是远近闻名。近年来，为了进一步提升品质，推动产业升级，清远地方养殖企业从保种提纯入手，以规模化、家庭农户饲养相结合的方式，推进清远鸡的产业结构优化和升级；同时搭乘电商快车，将产品推广、销售、保鲜运输等环节纳入到“互联网+”的轨道中来，以此推进品牌化建设。



广东人常说：“无鸡不成宴”，足见鸡在岭南饮食文化中的分量。逢年过节宴请宾客，一道“白切鸡”总能在满桌珍馐中起到画龙点睛的作用。广东人爱吃鸡，广东也盛产名鸡。其中的佼佼者，非清远鸡莫属。

顾名思义，清远鸡原产于广东省清远市，是一个有着上千年饲养历史的家禽优质品种，以体型小、皮下和肌间脂肪发达、肉质嫩滑而闻名。1972年时任美国总统尼克松访华，周恩来总理亲自选定清远鸡作为国宴菜品。这一故事至今为人津津乐道，成为清远鸡最为有力的品牌背书。

目前，清远鸡已经形成集种质繁育、饲料生产、养殖管理、禽病监控、食品加工、产品营销、电子商务于一体的产业链，年出栏量达到6000万只以上。2010年6月“清远鸡”获颁“地理标志保护产品”，2012年被人民大会堂和钓鱼台国宾馆选定为“国宴用鸡”。香飘全国的清远鸡，已经成为了清远农业的一块“金字招牌”。

## ●保种提纯夯实品质基础 增大品牌溢价空间

品牌的培育与建设并非一日之功。早在10多年前，清远鸡的品牌化建设快车就已经隆隆启动。1999年，全国首个活鸡注册商标——“凤中皇”清远鸡在清远诞生；2003年，广东省首个活禽注册“地理标志”花落清远鸡。

实际上，清远鸡产业在快速发展的过程中，也曾经跌过跟头。一方面，在传统的养殖模式下，清远鸡存在个体差异大、繁殖能力低、近亲繁殖严重、生长速度慢等问题；另一方面，有些农户和商家在利益驱使下，采用杂交方式或者其他品种假冒清远鸡，给清远鸡产业发展带来了负面影响。

为了正本清源，清远市引导广东省天农食品有限公司等龙头企业设立原种以及繁育场，对清远鸡进行保种和提纯复壮。目前，清远鸡知名品牌“凤中皇”“凤翔”“三源”等均建立

了种鸡核心群，存栏种鸡约12万只。

原种保护不仅为清远鸡品质提升提供了依托，也为品牌溢价拓展了空间。在广东，清远鸡价格比普通鸡的价格要高出30%-50%。

## ●树龙头建基地带农户 规范化生产促产业转型

清远市天农食品有限公司是一家专业从事优质家禽产品产业化生产运营的企业。在这里想要成为一只真正的清远鸡，从孵化到屠宰，需要经过150天的历练：先是21天的恒温孵化，再进行130天的野外放养，期间喂食天然果粒、小虫和山泉水。从品种选育到种鸡养殖、种蛋孵化，从免疫检测、疾病防控到屠宰加工，每一个环节都有一套行之有效的标准化操作流程，这既成为清远鸡品质提升的坚实保障和品牌打造的重要前提，也让清远鸡产业的生产效率和经营水平实现了质的跃升。

然而，龙头企业的标准化生产抓起来相对容易，千家万户的养殖行为又如何规范呢？对此，清远开出的药方是进行产业模式转型。

清远市农业局相关负责人介绍，清远鸡产业模式大致经历了家庭式饲养、连片养殖基地生产和“公司+基地+农户”经营三个阶段。家庭式饲养虽然较为传统，但对清远鸡选育和品种形成成功不可没；连片养殖基地生产是清远鸡产业急剧扩张的阶段，也是标准化生产流程的探索阶段；而伴随农业经营规模化、集约化的推进，“公司+基地+农户”正将清远鸡带入了发展新境界。

以天农公司为例，公司与农户签订长期的代养合同。农户按公司标准建设好禽舍后，公司统一供应种苗、饲料、药物和疫苗，统一免费技术指导，统一标准化养殖操作流程、统一保价回收合格肉禽，从而为合作农户打造了一个可持续的养殖和价值闭环。同时，通过给禽只佩戴脚环，记录每批次禽成长过程中的育苗、饲养、防疫等信息，实现质量安全的可追溯。

目前，天农公司已带动农户4000多户。一个个普通家庭的创富故事，共同拉动清远鸡产业转型升级巨轮前行。

## ●攻克屠宰保鲜工艺难题 抢滩电商“飞”全国

随着“农业互联网+”潜力的井喷式爆发，抢滩电商成为清远鸡品牌孵化的重要途径。2014年，阿里巴巴集团董事局主席马云前往清远考察时，将清远鸡确定为阿里巴巴涉农电商与清远市战略合作的启动项目。当年的“双11”，857万只清远鸡通过网络“飞”到了千家万户的餐桌上，成为了轰动一时的产业新闻，也为清远鸡在全国范围内的品牌传播烧了一把“旺火”。

相比普通农产品，生鲜家禽通过电商销售更需要迈过口感这道门槛。如何将现宰活鸡和生鲜鸡之间的口感差异减到最小，让正宗清远鸡的金字招牌在电商平台同样叫响，成为近年来清远家禽企业致力攻关的一个技术要点。

从养殖活鸡到电商产品，清远鸡需经过屠宰和保鲜两大工艺环节。目前，在清远，两个引进德国先进技术的大型集中屠宰间，可以实现活鸡屠宰从沥血、脱毛、掏膛、胴体清洗、分拣、预冷的全自动化流水作业。

清远市农业局相关负责人介绍，在加工保鲜方面，当地有大型龙头企业采用国内首创的禽肉极速超低温休眠技术，解决了清远鸡屠宰后肉质迅速酶化的难题，“通过这种技术处理的生鲜鸡至少可以达到现宰活鸡90%的新鲜口感，从而大大延长销售周期和销售半径。”

如今，清远鸡依托天猫、京东、本来生活网等电商平台，以及餐饮酒店、社区生鲜店、大型连锁商、农贸市场等多元渠道，实现批发与零售、线上与线下的立体互通。销售范围覆盖北京、上海、广州、深圳、重庆、四川、陕西、山西、内蒙古、湖南、福建等地，网点数量超3000个。

付伟

【故事】

# 贵州威宁县哈喇河镇大黄梨“变形记”

初秋时节，走进贵州省威宁彝族回族苗族自治县哈喇河镇，可以看到成片的梨园里黄梨压枝、硕果累累，一片丰收的景象。据了解，这里历来就有“大黄梨之乡”的美誉。现如今，作为曾经贡品的大黄梨，已经成为当地群众发家致富的“金果果”。

## 从“轱辘匠”到“梨老板”

10多年前，马关华还是一名货车司机，从贵阳到威宁一路颠簸往返，维持一家人的生计。如今，返乡创业的马关华是哈喇河梨园种植基地的“梨老板”，不但成立了哈喇河大黄梨专业合作社，带动当地40余户贫困户脱贫致富，还让大黄梨走出小山村。目前他种植的600亩梨园核心示范区年产值达200余万元。

哈喇河大黄梨距今已有280多年的栽培历史，是中国砂梨品种中鲜食与加工兼用的优良品种，远销四川、云南等地。2014年，马关华和村民合伙成立了哈喇河大黄梨专业合作社。在发沙村和马店村交界的一片斜坡地上，他以每亩地300元的价格承包了600亩地，农户地里

原本就有的梨树按照每棵15元的价格租用。

如今，哈喇河梨园采取“合作社+基地+农户”的运行模式，带动周边村民种植大黄梨，目前已拥有600亩大黄梨种植核心示范园区，统一管理周边区域2000余亩大黄梨，辐射带动周边村寨村民零星种植大黄梨2万余亩。

## 从“卖黄梨”到“卖梨膏”

多少年来，哈喇河镇人靠种植大黄梨发财致富，但仅仅卖大黄梨没有进行深加工，实在赚不了多少钱。为了想办法增加收入，2015年10月马关华的哈喇河大黄梨专业合作社梨膏生产厂入住威宁五里岗工业园区，并从外面学习做梨膏的技术，回乡带动就业。目前，五里岗的梨膏厂，至少吸收当地50余人在家门口就业。

“我们生产的黄梨膏，采取中医古法秘方，加入天然红枣、姜片、土蜂蜜等食材熬制，是清热解暑的佳品。现在利用互联网+模式销售，线上线下两条线齐头并进，仅卖梨膏一项每年产值就达30万余元呢。”马关华介绍说。

从卖黄梨到卖梨膏，不仅消耗剩余的大黄

梨，还能提高大黄梨附加值，让种植户得到实实在在的好处，形成黄梨膏初加工、深加工、销售一体的大黄梨产业链。

## 从“立体农业”到“农旅一体”

树上黄橙橙的大黄梨，树下是红彤彤的长辣椒。在哈喇河梨园，还可以亲身体会到“立体农业”。

为了充分利用梨园下这片“空地”，马关华在种植大黄梨的同时，在梨树下种植辣椒。这不仅充分利用了土地，还能增加群众收入。据马关华介绍，现在辣椒市场价在8角钱每市斤，600亩梨园种出的辣椒就是一笔不菲的收入。

不仅如此，哈喇河镇还打破区域和村界，形成一个大的产业带。经过改造后的2万亩种植园，亩产可达800公斤，果品总产量达1600万公斤。该基地一直致力于“科学化种植、绿色化梨膏加工、品牌化梨品营销”的目标。在打造生态种植园区的同时，探索一条“农旅一体”化发展之路。

陈武师

白露农忙



9月7日，白露时节，河北省遵化市东旧寨镇的农民朋友喜迎核桃丰收。近年来，遵化市为促进农民增收主打“绿色生态牌”，大力开发荒山，植树造林，将林果业作为荒山治理和产业结构调整的方向。该市按照“突出强项抓特色、龙头带动扩规模、培育精品创品牌”的发展思路，大力发展特色林果，打造“拳头”品牌，加快现代农业发展步伐。

刘满仓