# 大力实施品牌战略 构建全产业链模式

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-07-26

*第一篇：大力实施品牌战略 构建全产业链模式大力实施品牌战略 构建全产业链模式——古陵山的品牌兴企之路近年来，古陵山公司深入实施品牌战略，坚持走品牌兴企、产业链之路，向品牌要效益，以“古陵山”品牌为发力点，朝着品牌化、规模化、产业化目标全面...*

**第一篇：大力实施品牌战略 构建全产业链模式**

大力实施品牌战略 构建全产业链模式

——古陵山的品牌兴企之路近年来，古陵山公司深入实施品牌战略，坚持走品牌兴企、产业链之路，向品牌要效益，以“古陵山”品牌为发力点，朝着品牌化、规模化、产业化目标全面推进，产品结构不断优化升级、产业化优势进一步显现、农业产业化发展得到了新的发展，实现了企业经济效益与社会效益的双丰收。

争创名牌、大力实施品牌战略

晋城市古陵山食品有限公司成立于2024年，是一家集种薯培育、淀粉及淀粉深加工饼干系列产销一条龙的高科技农产品企业。近年来，公司大力实施品牌发展战略，经过对品牌资源的整合，形成了以“古陵山”为龙头，以“六泉坊”、“十二属相”、“千字文”、“薯乡农场”、“大薯块先生”等为羽翼的“一主多翼”强势品牌集群，市场竞争力不断增强。

在发展过程中，古陵山公司特别注意商标的注册、保护及运用工作。公司累计向国家商标局申请近50件商标注册及防御性商标注册，在确保商标得到保护的同时，公司对内建立完善了商标管理制度，对外与火太阳等多家知名广告策划公司进行合作，高规格、高起点的规划公司及品牌发展之路，重点培育消费者认可、市场信誉好、市场竞争力强的“古陵山”、“六泉坊”品牌，积极培育和申报“山西省著名商标”，将商标运用与产品开发、市场扩展、品牌宣传有机的结合在一起。为了提高产品在市场上的竞争力，公司严把原料质量关、工序监督关和质量检验关。为保证原料质量和原料供应，该公司通过和农户签订种植收购合同，使产品从原料到成品可以进行跟踪追溯，很好地控制了产品的源头和中间环节，确保了原料和产品的优质和安全性，提高了古陵山、六泉坊的知名度和美誉度。随着工作的不断深入，“古陵山”被评为山西省著名商标、山西省十佳农产品品牌、山西省消费指导品牌，并顺利通过国家“无公害马铃薯”认定，“六泉坊”荣获第十届中国农博会畅销产品奖。

目前，古陵山公司旗下五大品牌系列产品已在全国多个省市拥有了稳固的市场，企业规模和综合实力位居全国同行业前列，被列为山西省两区建设重点项目、山西省食品工业重点项目、晋城市重点技改项目，是“山西省农业产业化重点龙头企业、晋城市农业产业化龙头企业、山西省民营科技企业。

品牌战略使古陵山公司在行业乃至全国的地位发生了根本性变化，一个强势产业在晋城这块风水宝地上茁壮成长并积极向周边辐射。

依托品牌，打造全产业链模式

随着市场对产品质量、服务质量以及公司形象的要求不断提高，古陵山公司进一步加大对产业结构调整的力度，通过“扩展——整合——再扩张”的运作方式，凭借品牌的驱动作用，提升产业积聚度，形成了“优质马铃薯培育——精制淀粉加工——优质薯粉——非油炸饼干”的链条模式，全面覆盖“从种植基地到百姓餐桌”的所有环节，实现原料端、生产端、物流端、零售端等环节无缝衔接，实现了“产品质量可追溯，百姓消费更安心”的经营目标，使产品品质有了更好的保证，提高了市场竞争力，激活了现代农业的一池“春水”。

第一步是实施品牌战略，以一个打得出、叫得响的品牌做大做强、统领市场，做到龙头带动、品牌推动、市场牵动，促进农业产业发展上台阶；第二步是实施科技兴企、科技兴农战略，引进先进设备和技术以及优良的品种，以发展的眼光寻求市场切入点，调整产业结构，进一步研究开发农产品深加工项目，以科技为支撑，以创新为手段，提高农产品利用率和产品附加值，形成市场差异化；第三步是实施政策扶持，从资金、技术、人才上有重点、有目的地扶持农户，以农户的发展促进公司综合实力更大的提升，从而带动和引导广大群众走上富裕的道路，推动农业产业化不断向前发展。

公司充分发挥资源优势、地域优势，以食品产业为龙头，做大做强相关配套产业，积极培育种薯培育、原料种植、饲料加工等多元化循环经济产业，全面提升农业产业化经营水平，基本形成了区域化布局、龙头带基地、基地联农户的发展之路。

以品牌为依托，打造全产业链生产模式，使古陵山公司在良性发展的快车道上阔步前进，食品航母已初具雏形。

互利互惠，努力构建社会和谐

古陵山公司作为农业产业化省级重点龙头企业，从发展原料种植基地着手，通过“公司基地农户”的合作模式，依据企业发展需要，一方面为满足生产原材料供应，促进企业的持续发展；另一方面也为农村产业结构调整、农业增效农民增收，实现农企双赢，采取互利、互补的发展策略，积极扶持农户种植马铃薯。出台相关政策对农户进行引导，由公司统一提供种子和技术支持，要求农户按照公司统一标准进行种植管理，按合同规定将所收获的农产品全部按照高于市场的平均价格进行收购，行情不好时古陵山公司按保护价进行收购，切实保护了农民利益，形成了农业产业链上利益与风险共担机制，体现了企业反哺农业回馈社会的良好愿望。

如此“农户种植、企业包销、农工贸一体化”的农业产业化经营方式，使农业产业化链条向农户有效延伸，加速了农副产品由初加工向深精细加工的转化进程，农民收入也因此稳步上升。坚持实施商标战略，重视品牌在企业核心竞争力中的牵引作用，使古陵山公司取得了经济效益和社会效益的双丰收：依托“古陵山”庞大的羽翼，陵川县农民都得到了实实在在的好处。

在积极带领农民发家致富的同时，古陵山公司用强烈的社会责任感和使命感投入当地公益事业建设。8年来古陵山公司累计投资500余万元用于公益事业的发展：平城镇水质不好，古陵山公司就投资250万元，建设供水工程，将用来生产的磨河泉水，直接通到平城镇几千家农户家中；乡镇道路泥泞，基础设施差，古陵山公司修建水泥路，并在路边做绿化，架路灯，让平城镇“骨架”更加舒展；资助山区学校教学，帮助白血病儿童和贫困学生重返学校，实现上学梦。

规模化运作与强势品牌塑造互为依托、联动发展是古陵山发展的鲜明特点；扎根于新农村建设，依托于农业产业化的区域经济整体行为更是其发展的根本动力。社会主义新农村建设是一项长期的战略任务，为企业的发展开辟了新的领域。古陵山公司作为我省大型的工业企业，以工促农，推进社会主义新农村建设是古陵山的神圣责任。古陵山将坚持“创造优质健康美味的食品”的使命，发挥市场优势、品牌优势、资源优势及地域优势，与时俱进，开拓创新，力争三年内把古陵山公司打造成亿元龙头企业，让古陵山公司为社会主义新农村建设作出更大的贡献。

从三个方面入手，不断加大科技投入，积极引导广大农民实施科技兴农战略，努力提高单产，增加收益。一是利用自身科技优势，大力发展种薯基地建设，为广大种植户提供优质原种保障；二是与中国农科院和山西神宇科技示范基地公司联系，采集、化验陵川土壤，订做了马铃薯专用有机肥料，并在全县积极推广使用；三是邀请省内农业专家给广大种植户传授马铃薯种植技术，免费为种植户提供书籍和光盘。通过一系列有效措施，带动了平城、六泉及周边地区群众种植马铃薯的积极性，为实现企业和农户双赢奠定了基础。

**第二篇：大力实施品牌战略**

让“百湖”品牌叫响大庆

大庆广播电视集团

（2024年1月22日）

近年来，广电集团在市委、市政府、市委宣传部的正确领导下，在市广电局等相关部门和各县区宣传部的大力支持下，认真践行市委书记韩学键提出的“四个服务”、“五个必须”基本要求和“达到省会城市台水平”奋斗目标。坚持以改革为动力，以创新为引擎，大举实施品牌战略，舆论引导能力和经营创收水平双攀历史新高。下面重点汇报一下广电集团实施品牌战略的一些做法和体会。

一、以品牌抢占制高点，用品牌蓄竞争强势 让大庆人爱听大庆的广播、爱看大庆的电视。这是广电人面临的最大课题和不懈追求。

进入21世纪，传媒业进入了品牌取胜阶段，谁先启动品牌战略的引擎，谁就将成为传媒市场竞争中的赢家。

人们说现在广电已进入“遥控器时代”，那么是什 1

么指挥遥控器在100多个频道中的选择呢？是品牌节目，是在受众心中有影响力和亲和力的品牌节目所带来的收听收视期待。

基于这一认识，2024年，首先针对广电人才短缺、设备承载能力较弱的实际，制定了“突破一点，带动一面”的品牌战略。也就是集中优势兵力和有限设备，打造一个品牌频道，通过一个品牌频道带动一个台，用一个台来带动整个广电的起飞。

我们实施品牌战略遇到的的第二个问题就是找到一个与品牌相匹配的名称问题。经过调研和思考，我们果断推出了与这座“百湖之城”相契合的战略制高点——“百湖”品牌，拉开了广电传媒“百湖”品牌系列化进程的大幕。2024年11月15日，百湖频道正式改版，2024年1月15日，广播电台开始打造交通广播。短短两年时间里，以电视台百湖频道、广播电台百湖之声、报纸《百湖周刊》、百湖网、百湖影视传媒有限责任公司、百湖影视创意基地为骨架的“百湖系列”品牌正式形成。

为了叫响“百湖品牌”，我们还实施“分层打造战略”。百湖系列是广电大品牌，各台、报、网是中品牌，同时还重点打造了一系列小品牌，比如百湖频道以《今

晚60分》、《大庆新闻》为主体的新闻类节目“百湖大直播”、娱乐类节目《百湖大剧院》、《百湖大放送》、广播电台百湖之声的《百湖男女》等一大批栏目。同时，实施人才品牌战略，柳艳辉、孙广东、高岩、宇凡、郑辅源等品牌主持人脱颖而出、星光闪烁，大庆广电初步形成了独具特色的百湖品牌系列。

“百湖之城”赋予了百湖系列品牌以生命和竞争先机，广电百湖系列品牌又使“百湖之城”这个新的城市名片得以张扬并强化市民的认同感。自广电集团推出“百湖”品牌系列以后，我们这座城市相继出现了一大批以“百湖”命名的饭店、医院等，到工商局和在互联网上以“百湖”注册的名称几十个，“百湖”作为独特的文化符号成为大庆宝贵的文化财富。

二、敢于超越，在媒体的最前沿起舞

我们认为，走创新创优的品牌之路，就要实行节目定位的差异化竞争，实现节目形态的唯一化生存，就要敢于超越自我、突破禁区、挑战权威理论，在媒体的最前沿起舞。

两年前，电视直播还被业内视为危险地带，零下二十几度直播更是禁区，而我们的“第一仗”就在这里打响。2024年交通台改版开播晚会“冬天里的一把

火”，冒着零下29度的严寒，在室外演出并进行电视直播，挑战设备耐寒极限。

独创是品牌建设的捷径。我们投资500多万元购置的第一批设备悍马直播车到位后，立即推出每天直播1小时的《绝对现场》，开启了中国电视大时段现场直播的先河。如今，两台主体节目全部实现直播化，中央台的同行对此也赞叹不已。《市民议事厅》被央视报道后，省政府专门召开会议，介绍推广经验作法；省外同行陆续前来学习考察，有3家电视台成功进行“克隆移植”。

三、做一流品牌，做一流影响力

实施品牌战略，不是简单地让受众记住一个标识一个符号，重要的是通过品牌的影响力和美誉度，使党和政府的声音实现最广阔的传播覆盖，实现最佳的宣传效果。通过品牌的公信力和亲和力，使品牌成为沟通政府和市民的有效渠道和反映人民群众的意见和心声的平台。

现在，百湖传媒的品牌效益已经初步显现。《今晚60分》栏目开展“感恩圆梦老会战”活动，有20多个爱心企业、上万名老会战参与进来，共被老会战领走“会战帖”6000多个。电台《四大帮办在行动》记

者采访受阻，市委、市政府领导高度关注，几百名出租车司机赶赴现场声援并到医院陪诊，各界人士采取多种形式表达对记者和栏目的关心和关爱。目前，广播电台四套节目在与省台四套节目的同城打拼中，已占有70%的市场份额，交通台在全国地级城市中排名第五。电视台百湖频道从收视率到影响力和美誉度，都已成为大庆地区观众最喜爱的“第一频道”。“百湖大直播”在每晚6时至7时25分的时段里，具有100多个电视频道无可比拟的强势收视率。

品牌就是影响力，品牌就是效益。一大批品牌栏目的广告承载力明显增强。《今晚60分》年广告承载达到640万元，《大庆新闻》达到235万元，电台交通广播达到1200万元。《百湖周刊》发行量在全国284家电视报中独占鳌头，两年时间，广告收入由200多万元增长到2900万元，被广电总局和电视报协会授予“全国著名品牌、改革创新示范”称号。2024年集团广告收入由2024年的4000万元增长到1.15亿元，网络传输公司利润由500万元达到2500万元。

几年来，广电实施品牌战略虽然取得了一点成绩，但这只是初出茅庐、初试锋芒，略窥门径，略见一斑，今后我们将加大品牌打造力度，进而不断提高品牌影

响力和广告承载力，为大庆科学和谐跨越发展营造更好的舆论氛围。

**第三篇：大力实施农产品品牌战略**

大力实施农产品品牌战略

锐意提高经济发展质量

曾有人说，假如可口可乐在全世界的公司一夜之间被大火全部烧光的话，第二天早晨，世界各大银行争相做的事就是给可口可乐公司贷款。这就是品牌的魅力。品牌是一种无形资产，它主要包括产品（服务、区域）的知名度、美誉度和消费者忠诚度等。农产品品牌，是农产品生产经营者整合当地经济因素、社会因素和文化因素等要素给自己产品确定的具有个性特色和竞争优势，并能与社会经济发展和市场需求相适应的名称和标志的组合。品牌具有独占性，是品牌拥有者和受用者的无形资产，是产品走向市场的通行证。实施农产品品牌战略，有利于提高我市农产品的市场竞争力，有利于进一步开拓国内外农产品市场，有利于提高农产品生产利润和附加值，有助于推动我市高效、特色、优质农业的全面发展，有利于服务和普惠“三农”。

一、中国农产品品牌现状分析

1、国内农产品市场销售方式的变化正逐步排斥无品牌农产品 我国的农产品零售交易主要发生在城市交易市场，而城市农产品零售贸易方式正在由集市销售向超市销售方式过渡。在大中城市，业态形式递进转变后，超市销售的农产品数量已达总销售量的1/3以上，并且正在以较快的速度发展，将有可能成为城市居民的购买农产品的主要方式。超市销售方式的迅速发展为有品牌的农产品提供了扩大市场份额的机会，同时也排斥了无品牌农产品的市场进入。12、品牌是消费者识别农产品品质的最重要的标志

随着农业科学技术的飞速发展，不同农产品的品质差异相距甚远，即使有两种品牌的农产品都能达到国家相关的质量标准，甚至符合绿色食品标准，仍可能存在很大的品质差异，如风味、质地、口感等。这些差异是消费者无法用肉眼识别的，消费者也不可能在购买之前都亲口尝一尝。所以，消费者需要有容易识别的标志，这一标志只能是品牌，而不能是哪一个国家的质量标准文件号或绿色食品标记。后者只能反映产品的基本质量、卫生性和无毒害性，不能反映市场中千差万别的农产品品质的差异。

3、品牌可以持续保护生产商的市场份额，有利于农业生产的稳定

我国农产品生产一直是非市场引导型生产，常发生大量农产品销售困难，价格大涨大落，农民的经济利益无法保障，表现为丰产不丰收。生产商有自己固定的消费人群，有稳定的销售市场，将有利于农业生产者有计划的安排生产，避免市场销售风险。我国在加入世贸组织后，面临的是世界范围内的市场竞争，如果不发展自己的农产品品牌，将来我国农产品的市场风险将会进一步加大，农民收入的稳定和增长将会出现更大困难。

二、我市农产品品牌现状分析

多年来特别是近几年，我市将农产品品牌建设作为推进农牧业产业化经营和拓展农产品市场的战略举措，积极引导，大力扶持，甚至还花费大量的人力物力和财力直接参与到品牌建设中去，使农产品品

牌从无到有，从少到多，进而发展到今天的品牌群起，形成一种“百花齐放，百家争鸣”的局面。在这一发展过程中，不乏一些农产品品牌从中脱颖而出，取得了良好的成效，为当地的农村经济发展作出了重要贡献。

我市作为农业大市，其资源优势是显而易见的。我市现有耕地1500多万亩，粮食总产量在450万吨左右，牲畜存栏1400多万头只。是全国重要的商品粮基地，有“内蒙古粮仓”之称，是全国三大杂粮主产区。我市现有注册商标和申请注册商标2577件，其中农产品方面的有近800件，现有驰名商标（国家级）3件，著名商标（自治区级）18件，知名商标63件。有原产地证明商标3个（分别是通辽黄玉米、通辽肥牛、库伦荞麦）。截止今年，我市有中国名牌产品1个，内蒙古名牌产品22个（18家企业），有中国名牌农产品2个，内蒙古名牌农畜产品18个，通辽市农业名牌产品23个。我市现有通过国家认证的绿色食品141个，有机食品72个，位居全区前列。2024年我市被评定为“全国绿色农业示范区”。自2024年实施农牧业产业化战略以来，我市共有70家企业被评为农牧业产业重点龙头企业，其中国家级1个，自治区级19个，市级50个。此外，我市还有“中国优秀旅游城市”、“黄牛之乡”、“中国马王之乡”、“荞麦之乡”、“中国北方红干椒之都 ”等全国性概念，这也是形成品牌力的重要因素。

尽管我们在农产品品牌建设方面有了长足发展，但是结合当前大农业产业现状对品牌建设进行仔细审视与分析，就不难发现，这项工作的进展距离我市“坚持以经济结构调整为主线，着力做大经济规模，提高经济增长的质量和效益”，实现“率先崛起，争做自治区东部经济社会发展排头兵”的战略目标相去甚远。具体地说，尽管我市经济总量不断做大，但经济远行质量一直较差，无疑品牌建设滞后是其重要原因之一。

三、实施农产品品牌战略的主要措施

1、建立农业企业化组织，实施科技创新，生产有个性的异质性农产品。一是以农业产业组织为主体，加强农作物、畜禽和水产品优良品种的培养，优化品种结构，形成各自特有的专用性品种，激励、扶持有条件的大型企业组织，可以独立开发新品种。二是加强农作物的耕作改制，精量播种、配方施肥、节水灌溉等栽培技术，以及畜、禽、鱼集约化饲养配套技术研究和开发工作，确保生产出营养性高、安全性好的优质农产品。三是加强农产品产后技术的研究与开发，加强农产品产后相关技术、特别是农产品的采收、包装、储藏、运输和加工技术的研究与开发，通过农产品的精加工，提高农产品的科技含量和附加值，从而增加农业生产的收益。

2、要实施农产品品牌战略，必须解决我市农业目前的生产规模小、农产品品质差别小、营销方式落后等问题。这需要建立各种形式的农业产业化组织。在生产方面，可以建立农民生产协会、专业性生产合作组织，内部实行不同程度的企业化管理与经营，如专业性生产某一种类或品种的农产品，统一进行产品的加工并使用同一品牌销售;在市场方面，建立有特点的品牌产品产地市场，集中销售当地的名优农产品，同时建立稳定的销售渠道，开拓新的业务关系，促进农产品的大流通，甚至积极创造各种促进品牌农产品走向世界市场。

3、要采取有力措施，依法保护名牌农产品。在市场经济中，品牌与市场主体的生存、发展紧密联系。市场对国内品牌农产品的冲击主要来自两个方面：一是假冒伪劣农产品的冲击，二是自砸牌子的行为。目前，来自第一种冲击的风险非常大，这就要求政府有关部门积极培育优良的市场竞争环境，积极培训本地企业家和企业协会组织，为品牌农产品保驾护航和政策指导。

4、政府要采取扶持性政策，支持以品牌生产为龙头的农业企业 化组织建设。要以品牌开拓市场，市场引导企业，企业决定生产的模式，组建农民生产专业化团体，进行规模化的生产和经营。如成立专业农业生产协会、建立股份合作制的产地品牌农产品批发市场、建立现代农业企业等等。

四、几点具体建议

1、成立“通辽市名牌战略促进会”等社团法人组织，假政府、民间、企业三方力量和资源，充分发挥其桥梁作用，组织、协调各要素，锐意实施农产品品牌战略和名牌战略，做好中观层面操盘手。

2、“通辽市品牌建设基金”，建立和完善品牌建设工作动力机制。在制定出切实可行的基金管理使用办法的基础上，一是充分利用和大力争取上级资金，同时市本级财政亦相应匹配资金，二是鼓励、扶持、重奖当地企业或有关组织单位，旨在推动品牌建设工作大跨度向前发展。

3、在立项上给予实际支持和倾斜。

4、我们应以“品牌即生产力”、“产品品牌化，品牌产业化”的理念来指导今后的农产品品牌建设。但这并非易事，更不可能一蹴而就。品牌建设在时间上表现为一个持久的过程，所面对的是众多不同的利益体，需要有规范的组织形式和机制将它们有秩序地组合一起，实行品牌资源共享。在这一发展过程中，首先要解决的是政府在品牌整合中的角色和定位。是让众多的农产品品牌在市场中大浪淘沙，最后在激烈的竞争中脱颖而出，还是政府通过一定的形式进行组织、指导、协调，先搭建一个品牌的公共平台，然后让企业各显身手，去寻找自己的定位，去开拓自己的市场？在这一问题上笔者认为，我市农牧业产业化还处于初始阶段，农业企业数量多，规模小，组织化程度低，要想通过企业自身的发展和积累来逐步将品牌做强做大，需要有一个漫长的过程，有可能会错失农产品品牌建设的最佳机遇期，影响农牧业产业化进程。因此，政府对品牌建设的扶持、介入是有必要的，关键是采取什么样的组织形式、通过什么样的途径、掌握什么样的分寸。故建议政府出台一个战略目标前瞻、组织程度较高、政策措施配套的关于实施农产品品牌战略的《规划》和《实施意见》，并着力付诸实施。

**第四篇：跃龙街道大力实施品牌战略攻坚战**

跃龙街道大力实施品牌战略攻坚战

“质量强街道”产品质量领域信息报道

跃龙街道紧紧围绕做大做强特色经济的工作思路，认真贯彻落实“质量强县”重要部署，着力推动发展方式，积极引导企业加大科技创新力度。

据悉，今年共有4家企业（凯特、和鑫、瑞元、博超）计划申报高新技术企业，并积极引导多家企业参与各类国家、省、市科技项目申报。积极引导企业开展品牌创建，申报省、市名牌产品和著名、知名商标（如大洋实业申报省名牌商标、源彬蜂业申报省著名商标、辉煌机械申报市知名商标）；引导企业发展品牌效益，并积极鼓励企业新产品开发。

截至9月份，该街道共有20余家企业申报市级新产品试产计划项目39个。此外，街道科研经费投入1.17亿元（考核指标1.49亿元），专利授权数356件，其中发明专利25个，评定为国家高新技术企业6家（和鑫光电、博超模具、轴瓦厂、一注、天基汽车部件、凯特机械），认定为省级工程技术中心2家，申报市科技型企业4家（宇升模业、奥凯燃气具、盛源激光、瑞元模具），认定为市级工程技术中心2家，评定为县级科技型企业3家（凯特数控、胜利模具、新大陆、洁丽高），认定为县级工程技术中心5家。

据悉，该街道将在下阶段通过多种手段加快推进品牌工程，并大好最后的攻坚战，为该街道的品牌创新、企业转型升级提供保障。

**第五篇：深化畜牧业改革 实施畜牧业全产业链**

深化畜牧业改革 实施畜牧业全产业链

促进牛羊大区建设

近年来，我区畜牧业以全面深化改革和创新驱动发展为根本动力，以转变畜牧业发展方式和促进产业转型升级为主线，以提高产业质量效益和增加农村居民收入为核心，扩规模强基础, 转方式调结构,补短板增效益，畜禽养殖总量大幅提升，综合生产能力稳定增长，畜产品质量安全得到有效保障，现代畜牧业建设进程明显加快。

一、畜牧业改革成效显著

(一)畜牧业经济主体地位巩固提升。至2024年底，全区畜禽饲养量达1525.5万头（只），比2024年增长17.5%。其中牛、羊、猪、禽饲养量57.6万头、194.3万只、97.9万头，1170.1万只，分别比2024年增长12.7%、35.5%、15.1%、15.6%；出栏分别达14.6万头、80.9万只、68万头、681.9万只，分别比2024年增长39.4%、36.5%、11.8%、15.9%；肉、蛋、奶、水产品产量分别达90029.2吨、14581.9吨、19624.3吨、941.9吨，分别比2024年增长25％、16.2％、35.4％、6.1%;畜牧业总产值达16亿元，比2024年增长29％，占农业总产值的35.5%；畜牧业人均纯收入达2930元，比2024年增长46.6％。

(二)生产区域化格局初步形成。进一步优化调整畜牧业结构，逐步形成了以畜产品生产为基础，以生猪、奶肉牛、肉羊、禽类四大主导产业为支撑的畜牧养殖业生产格局，初步形成了繁殖、育肥、加工、销售的畜牧产业体系，全产业链发展框架初步成形。

(三)饲草料基地建设奠定养殖基础。饲草料资源丰富，年种草面积18万亩，按每亩年产1000kg青干草计，年可产优质牧草16万t。年产农作物秸秆143万t，酒糟等农副产品120万t。建成高标准青贮氨化窖48130座99.9万立方米，配备铡草机等实用机械2.5万台套，配套建设沼气池1.9万座，养殖基础不断夯实，为畜牧业发展奠定了基础。

(四)标准化规模养殖水平显著提升。大力发展规模养殖和现代设施畜牧业，基本实现规模化，标准化生产，处于快速转型期。各类养殖场（小区）累计达439个（其中肉牛219个、奶牛9个、肉羊63个、生猪95个、禽类22个、综合31个）；规模养殖大户累计达31775户。创建标准化示范场50个，其中部级5个、省级6个、市级39个。全区畜产品“三品一标”认证企业20家，占全市畜产品产量的45.7%。

(五)科技成果应用步伐加快。建立了以原种场、扩繁场、人工授精站为支撑的三级良繁体系，建成肉牛冻精授配点95个，年改良授配母牛12万头以上，标准化生猪人工授精站22个，奶牛、能繁母猪全面应用人工授精技术，奶牛性控冻精授配广泛应用，年授配奶牛1.2万头，猪人工授精5万头,建成省级种畜禽生产企业17家，其中种猪4家、奶牛5家、肉蛋鸡3家，肉羊5家，猪、牛、羊良种覆盖率分别达到95%、90%、75%以上。

(六)全产业链经营格局初步形成。初步形成集畜牧养殖、畜 产品及兽药饲料加工、畜产品流通、畜牧服务业等畜牧大产业。培育畜牧业龙头企业17家，其中省级龙头企业4家，市级龙头企业7家，县级龙头企业6家，带动农户1.5万户；建成肉类加工龙头企业3家，初步形成了以前进牧业为重点的3万头奶牛繁育、养殖、奶制品加工全产业链，以沅博农牧和牧沅清真为重点的30万头只肉牛肉羊养殖、屠宰加工全产业链，以中天肉业为重点的10万头生猪繁育、养殖、屠宰加工全产业链。培育各类合作经济组织652个，合作经济组织成员达6181人，畜禽饲养数量达15.6万头只，带动农户数1.5万户，创建部级农民专业合作社示范社3个、省级8个，培养市场经纪人120多名，年交易畜禽80万头只。

(七)社会化服务保障体系建立。自2024年以来，区委连续5年下发“1号”文件，区财政累计拿出3500万元，对畜牧产业重点扶持。实施农户小规模养殖贷款贴息、养殖小区以奖代补、能繁母牛“零费用配种”、动物“零费用免疫”等扶持政策。“十二五”期间，争取畜牧业项目125个，到位国家无偿资金10978.8万元，撬动民间资金20亿元，起到了明显的“四两拨千斤”的助推引导作用。5年来协调养殖贷款近30亿元，为畜牧产业发展注入了强大的动力。积极向外招商引资，建成甘肃牧沅清真肉食品公司、沅博活畜交易市场等6个大型招商引资项目，总投资近50亿元。甘州区现代循环畜牧产业园区已入驻10家养殖企业，产业集群正逐步形成。加强畜牧业发展技术服务体系建设，配备 专业技术人员220人。实行区、乡、村行政技术双轨目标管理责任制，基本建成了全区重大动物疫病预防控制、动物防疫检疫监督、动物防疫物资保障等系统，全区无重大动物疫情发生，无畜产品质量安全事故，保障了消费者“舌尖上的畜产品安全”。

二、多措并举促进改革

(一)着力推进标准化规模养殖。近年来，我区改革传统的以家庭为主体的小规模分散饲养，着力发展标准化规模养殖，推进传统饲养方式转变。坚持政府扶持、多元投入、多方建设的方针，整合国家和省级强牧惠牧政策资金，采取引导鼓励扶持的办法，支持散养户出院入区，鼓励养殖大户以区建场，以区带户，以户促场，重点支持龙头企业、家庭牧场、合作经济组织等，加快培育适度规模养殖和一体化经营主体，大力改善养殖基础设施条件,培育了万禾、玺峰、恒源、前进等一大批大型养殖企业。全区畜牧业实现了由分散养殖为主向规模经营为主的重大转折，进入了规模化生产、产业化经营的新阶段，畜禽规模化养殖比重达到63%。

(二)着力推进产业投融资改革。积极改革普惠性、常规化的政策扶持方式，加大政策资金整合力度，坚持扶优、扶大、扶强的原则，加快打造一批市场竞争优势明显的龙头企业。“十二五”期间，争取国家无偿资金10978.8万元，撬动民间资金20 亿元，协调金融机构贷款30亿元。拓宽投融资渠道，积极与上海海尔融资租赁公司合作，计划今年为我区草畜产业融资5亿元，做大做强龙型经济，至目前已为万禾、玺峰等10家肉牛养殖企业成功融资1.8亿元。

(三)着力推进秸秆饲料化进程。以高产优质苜蓿示范、全国草牧业、粮改饲试验示范试点建设项目为引领，扩大优质饲草种植面积，构建粮经饲三元发展模式，狠抓农作物秸秆饲料化利用，为草食畜牧业发展奠定了坚实的基础。充分利用现有耕地和国有集体农林场等土地资源，鼓励种养大户通过土地租赁、流转等方式，种植紫花苜蓿等多年生高产优质牧草18万亩；鼓励标准化规模养殖场与种粮农户开展青贮饲用玉米、燕麦等当年生饲草，特别是全株青贮玉米订单生产，着力推进以养带种的种植结构调整，积极构建种养结合、粮草兼顾的新型农牧业发展新模式，2024年全区青贮玉米种植面积达27.12万亩，粮经草比例由上年的25:60:15调整为20.2:60:19.8；创新秸秆饲料化利用体制机制和生产模式，加大青贮窖池等基础设施建设力度，区委、区政府出台扶持政策，对于青贮窖池建造和机械设备购置给予补助；建成14个专业青贮饲料加工企业，提高秸秆饲料化利用水平，完成秸秆青贮135万吨，秸秆饲料化利用率达到65%。

(四)着力构建现代畜牧业全产业。大力发展畜产品加工业，在主攻空挡短板、创新产销机制、研发优势品牌、拓展市场空间方面狠下功夫，着力解决现代畜牧业全产业链上畜产品加工能力不足，产品销售不畅的问题。一是巩固提升沅博、牧沅、中天等规模大、起点高、带动能力强的屠宰加工骨干企业，想方设法解决流动资金和市场开拓两大难题，扩大生产规模，增加产品品种，打造优势品牌，提高畜产品附加值，形成了年屠宰加工肉牛10万头，肉羊30万只、生猪10万头的生产规模。二是积极创造条件，2024年引进首农集团三元公司与甘肃黑河农牧科技有限责任公司合作建设奶制品加工企业，争取总投资7.4亿元，日处理鲜奶500吨的乳制品加工项目，计划2024年年内开工建设，明年建成投产。三是全力打造“互联网+”现代畜牧业新模式，采取政府支持、市场化运作方式，建成张掖市优购电子商务有限公司等4家电子商务企业，通过产销对接、农超对接，拓展市场空间，加大畜产品营销力度，促进畜牧产业提质增效。

三、下大力气深入推进畜牧业改革(一)推进畜牧业发展方式转变

1.大力推进标准化规模养殖。按照“高产、优质、高效、生态、安全”的可持续发展要求，严格落实养殖场建设备案制度，“十三五”末，全区标准化规模养殖场达到500个。深入实施畜禽养殖标准化示范创建活动，国家级标准化示范场达到10个、省级12个、市级60个。突出畜禽粪污无害化处理和资源化利用，减少疫病发生，降低发病率，提高畜产品质量和安全性，满足人们对畜产品的营养、健康、安全的消费需求，有效解决养殖业带来的环境污染和生态破坏等问题，推进畜牧业可持续发展。

2.积极构建畜牧业全产业链。加快产业园区建设。全面推进现代循环畜牧产业园建设，配套完善基础设施，出台优惠政策，着力招商入驻，力争园区入驻企业达20家，形成10万头肉牛、5万头奶牛、20万只肉羊、10万口生猪和50万只蛋鸡的养殖规模，初步形成产业聚集效应。大力发展畜产品精深加工，补齐发展短板，破解发展瓶颈，力争建成以前进牧业、下寨合作社、黑河农牧、亚盛康益为重点的4万头奶牛繁育、养殖、奶制品加工全产业链；以沅博农牧、牧沅清真为重点的30万头（只）肉牛肉羊养殖、屠宰加工全产业链；以中天肉业为重点的10万头生猪繁育、养殖、屠宰加工全产业链。提高组织化程度。进一步完善“公司+合作组织+农户”及“订单农业”等发展模式，提高畜牧业生产的组织化程度。完善市场流通。以“互联网+现代畜牧业”为平台，拓展畜产品销售渠道，抓好基地建设、科技创新、品牌打造和企业体制机制创新等关键措施，大力实施品牌发展战略，打响做强“祁沅春”、“龙美滋”、“紫家寨”等商标品牌，提升畜产品加工龙头企业的整体发展水平和影响力。

3.大力推进现代草牧业发展。依托粮改饲和草牧业试验试点项目的实施，农牧结合、草畜配套、循环发展。大力推进牧草生产加工和牛羊规模养殖,着力推进以养带种的种植结构调整，构建种养结合、粮草兼顾的新型农牧业结构。支持青贮玉米和苜蓿等饲草料种植，全区年加工秸秆100万吨以上，努力构建种养循 环、产加一体、粮饲兼顾、农牧结合的新型农业生产结构。

4.加强畜禽养殖粪污综合利用。积极推进清洁生产和生态养殖，全面推广应用生态养殖技术、种养循环技术，提倡畜禽粪便生物处理技术，增加畜禽粪便的利用渠道及途径。2024年全区规模养殖场要实现粪污达标排放标准，实现粪污排放减量化、资源综合利用化、病害处理无害化、环境条件生态化。

(二)强化畜牧业安全生产监管

1.完善重大动物疫病防控体系。严格落实动物防疫双规责任制，落实主体责任，完善全区预防和控制重大动物疫病的长效管理和应急处理机制。重大动物疫病免疫密度达到100%，免疫抗体合格率全年保持在70%以上。健全疫情测报和监控体系，不断完善动物标识及疫病可追溯体系建设。做好疫苗等防疫物资储备。加强基层防疫队伍建设，完善基层站硬件设施建设，落实基层畜牧兽医人员和村级防疫员补贴。

2.强化畜产品质量安全监管。全面落实监管责任，健全完善畜产品质量安全监管、应急预案和快速反应机制，明确质量监管责任，落实主体责任。深入开展投入品质量安全专项整治行动。落实属地责任、强化执法监督、完善综合服务、健全长效机制。积极构建畜产品质量安全全程监管的网络体系，推进动物标识及疫病可追溯体系建设。规范畜禽生产行为。加强产地、运输和屠宰检疫。强化饲料、兽药等投入品监管力度。扎实开展“瘦肉精”和生鲜乳专项整治。做好渔业监测工作。切实提升畜产品质量安全水平，确保不发生畜产品质量安全事故。3.提升畜产品质量安全水平。大力推广无公害标准化养殖技术，推动全区绿色无公害畜牧业的可持续健康发展。强化养殖环节监管，无公害畜产品认证和产地认定企业达到35个，全区三品一标覆盖率达到46.5%。完善饲养管理规章制度、无公害畜产品生产技术操作规程、无公害畜产品质量控制措施，健全完善生产记录和养殖档案，严格按规定使用畜禽投入品；强化畜产品产地监测，全区无公害畜产品质量安全水平得到进一步提升。

(三)健全完善畜牧业投入机制

1.加大项目争取力度。紧盯国家产业扶持政策，积极争取国家政策支持，实现项目带动产业发展。力争中央现代农业发展资金、现代畜牧业全产业链、国家农业综合开发区域生态循环农业示范、标准化养殖场建设、生猪调出大县、粮改饲、草牧业试点建设等项目的实施，5年内争取国家资金2亿元。

2.抓好重点项目建设。一是招商引资项目。重点抓好甘肃黑河农牧与三元乳业合作建设的万头奶牛养殖循环经济及乳制品加工生产线，前进牧业与贵阳三联乳业合作建设的万头奶牛场建设。二是本地重点项目。重点抓好张掖市发忠牧业牛羊肉精细分割及深加工产业化建设、甘肃河鑫现代生态农业科技发展有限公司现代农业产业园养殖区建设、现代循环畜牧产业园张掖市华辰生态农业开发有限责任公司、杰灵养鸡专业合作社20万只蛋鸡养殖场建设和北部园区甘肃聚通生态农业开发有限责任公司肉牛养殖场、张掖市恒源农业发展有限公司万头良种肉牛繁育场建设等6个重点项目，力争完成投资10亿元。

3.积极争取金融支持。依托草食畜牧业贴息贷款政策的实 施，及时掌握国家政策，争取政府支持，从政策供给层面调整和完善畜牧业融资机制,协调金融机构为畜牧业发展提供资金支持，创新担保方式，提高养殖户信用度和还贷意识，金融支持畜牧业发展资金达30亿元；重点抓好海尔金融租赁公司30亿元融资项目，实现“造血”与“输血”功能的良性循环牧业发展融资难题。, 10

着力破解畜

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！