

新春伊始,万象更新。初春的汝州大地上,一幅幅产业兴旺推动乡村振兴的画卷正徐徐展开。近年来,我市立足本地资源禀赋,通过发展“一村一品”特色产业、深化村企共建、引入数字技术赋能等举措,培育出一批带动农民增收、激活乡村经济的龙头企业,形成了乡村产业新格局,成为乡村振兴的生动实践样本。

汝州: 致富产业遍地开花 乡村振兴未来可期

(一)



东都实业生产车间



中王农牧自动化生产线



瑞洋达包装负责人介绍产品



在中王农牧务工的村民

瑞洋达包装: 环保产业订单攀升 绿色助力乡村振兴

“我们是一家环保企业,产品在生产过程中实现了废物再利用、零排放的优势。”2月20日春节刚过,位于寄集镇徐庄村的市瑞洋达包装有限公司生产车间内,设备有序运转,工人们穿梭其间,忙碌而有序。作为一家集废纸回收、加工及环保包装制品生产于一体的企业,该公司在“节能环保零排放”理念引领下,不仅实现了节后快速复工,还迎来了新年订单量的显著增长,展现出强劲的发展势头。

据企业负责人牛可介绍,该企业的原材料主要来源于村民、废品回收站收集的废旧纸箱,以及中智包装厂裁剪下来的纸箱边角料。打捆的原材料进入厂区后,工人们会进行废纸分拣、粉碎打浆、压模成型等工序。

“我们公司依托废纸再生技术,生产出符合环保标准的环保鞋撑、环保内衬等包装制品,主要供应鞋企、电子产品企业等,产品远销许昌、漯河以及江苏、河北、湖南等地。”牛可说,该厂每月的订单量达20万双,预计下半年能增加至40万双。

随着环保政策的收紧和市场需求升级,瑞洋达的环保包装产品备受青睐。公司通过扶贫车间模式吸纳周边劳动力,带动徐庄村等地的脱贫户实现“家门口就业”。

“今年我又谈了一家河北的制鞋基地,订单量和产量要比往年增长10%,今年的销量预计能达到400多万双。”新年伊始,该公司已收到多笔订单,部分客户需求较去年同期都有所增长,为全年目标达成奠定基础。

瑞洋达包装公司作为乡村振兴示范项目,还通过技术培训、岗位定制等方式,帮助村民实现就业增收,形成“产业+就业”的双赢模式。这一模式也被视为汝州推动绿色低碳产业与乡村振兴协同发展的缩影。

“2025年,我计划在厂区再加盖一栋厂房,增添新型的生产设备,同时拓展酒类、食品类高附加值包装市场,力争让企业再上一个新台阶。”牛可自信满满地说。

宋乐义 张亚萍 文/图



东都实业车间内工人在分拣包装



东都实业粉条产品正在装车



中王农牧鸡蛋通过光照精细筛选



瑞洋达包装厂区

东都实业:生产车间工人忙 节后复工销量稳

2月19日清晨,春节的“余温”还未散去,家住庙下镇小寨村的陈锐先就早早起床,做好早饭安顿好家里的老人后,骑上电动车前往村头的东都粉条厂开启一天的打工生活。

“我今年42岁,孩子们已经上高中基本上不用管了。农闲时间在家闲着无聊,到外地打工父母又需要人照顾走不开。如今,能在家门口干活赚钱真好!”陈锐先说,在东都务工很满意,不仅离家近还自由,既能照顾家庭又能多一份收入。

在河南东都实业有限公司,厂里工人大部分像陈锐先一样,来自本村或者附近村庄,每月平均工资3000多元。

“我们厂正月十五正式复工生产,春节过后已经发送30多吨产品。今天这车粉条大概有6吨,要发往焦作市的一家批发商。”在东都实业院内,一辆货车正在装载粉条产品,该公司经理杜志峰告诉记者,东都实业主要生产红薯粉条和粉丝速食产品,产品种类多达60多个,在全国各地都有销售商家。

走进该企业生产车间,工人们分拣、打捆、装袋、封箱各司其职,一派忙碌、有序的生产画面。

“这个行业分淡、旺季,每年的10月至12月是旺季,夏季是销售淡季。目前我们厂建设有两条生产线,过完年后销量依然保持平稳状态。”杜志峰说,现在人们对食品的要求越来越高,要想在竞

争激烈的市场中站稳脚跟,必须要不断提高产品的质量和品质,同时还要不断推陈出新,让产品更加精细化,满足大家对粉条产品的需求。

“我们在传承传统工艺的同时,也在不断利用现代科技研发新产品。近两年,我们研发的酸辣粉速食桶、火锅粉条等产品有多种口味,一经上市深受顾客的喜爱,销量也在不断攀升。”杜志峰告诉记者,为了满足广大顾客的需求,东都实业已经开通了线上线下两种模式的销售渠道。线下主要供货给商超、企业等大客户,线上还开通了网店、代理店等渠道,顾客可以多种形式购买产品。

中王农牧:不负春光起好步 小鸡蛋撬动大产业

2月20日,春节刚过,记者在位于纸坊镇中王村的中王生态农牧科技有限公司(以下简称“中王农牧”)看到,生产车间内一片繁忙。作为河南省农业产业化重点龙头企业,该公司凭借高品质富硒鸡蛋和现代化生产模式,订单量持续攀升,迎来新春“开门红”。

“为了满足市场上的鸡蛋供应需求,公司春节期间不停工。由于产品品质过硬,订单量也在不断增长。”生产车间内,全自动化设备正高效运转,从温度调控、饲料投喂到鸡蛋清洗、分装,全程实现智能化管理。

据公司总经理张振团介绍,当前中王农牧每天的销量在10吨以上,产品主要供应本省的各大商超,同时安徽、湖北、湖南、上海等地区也有固定客商。

春节后,为应对市场需求,中王农牧员工全员到岗,生产线满负荷运转。

“我们的鸡蛋经过清洗、消毒、分级等18道工序,确保每一枚都符合食品安全标准。”张振团说,公司还通过“订单农业”模式,与周边村庄农户签订玉米收购合同,保障饲料原料的绿色品质。

尽管春节后全国鸡蛋市场进入传统淡季,但中王农牧的富硒鸡蛋凭借其品牌优势逆势热销。“从今年1月至2月的销售形势看,较往年同期销售量已突破新高。这主要得益于我们的产品质量过硬,很多商家慕名前来,产品订单量不断增多。”据了解,2024年该公司年产值突破1亿元,产品入选国家名特优新农产品目录和河南省“豫农优品”名录,市场认可度持续提升。

“春节前是备货高峰期,我们的日发货量较平时增长30%,节后虽有回落,但电商平台和商超渠道的订单依然稳定。”张振团说,富硒鸡蛋因富含微量元

素硒,受到消费群体的青睐,近期还新增了长三角地区的长期合作客户。

中王农牧的快速发展不仅为企业带来效益,更成为我市乡村振兴的“助推器”。公司通过“公司+基地+农户”模式,以高于市场的价格收购玉米,带动农民年增收。此外,还为困难农户免费提供鸡苗和技术支持,帮助农户增收致富。

面对2025年鸡蛋市场供需格局变化,中王农牧计划进一步扩大产能,并深化富硒产品研发。张振团表示:“我们将依托汝州的富硒资源,打造从饲料种植到鸡蛋加工的全产业链,同时拓展线上销售渠道,让优质农产品走向更广阔市场。”

从自动化生产到品牌化运营,从产业扶贫到乡村振兴,中王农牧以一枚小小的鸡蛋撬动了大产业。在农业现代化的浪潮中,这家企业正以创新和担当,书写着新时代的“致富经”。