

生产过程“榨干取尽”，土里来的回到土里去

劲牌“画出”特色循环大经济圈

又到春耕时节。

劲牌有机肥料有了更多的客户，这是该公司循环大经济圈再迈一大步。

地里产高粱，高粱酿醇酒，酒废生泥浆，泥浆变肥料，肥料施地里。劲牌经过多年努力，有机肥自去年10月正式投产，终于将“土里来的”送回到土里去。

循环经济是指在人、自然资源和科学技术的大系统内，在资源投入、生产、产品消费及其废弃的全过程中，把传统依赖资源消耗的线形增长经济，转变为依靠生态型资源循环来实现经济发展的新型经济发展模式。

目前，劲牌已初步形成一条以自有原料直供基地为基础，建立完整的主产业链，带动第三产业发展，坚持“减量化、再利用、资源化”原则，以减少资源消耗、降低废物排放、提高资源生产率、实现经济增长方式的根本转变为目标，独具劲牌特色的循环经济体系。

文 | 李维富



土里来的回到土里去

吕波是劲牌公司循环经济事业部技术人员，跟踪推进有机肥项目近3年；袁亚军是枫林酒厂资源再生车间主任，带领车间7人，经过3个多月的调试，去年10月已试生产100多吨有机肥成品。

“有机肥生产技术不算高精尖，但毕竟是个新领域，有很多东西要学。”袁亚军是生产设备安装方面的能手，先后服务过公司清洁生产等多个新上马的项目。

近日，笔者来到枫林酒厂资源再生车间，探访有机肥生产过程。

在位于湖北阳新劲牌公司枫林酒厂的一角，资源再生车间设备调试和堆料发酵同时进行着。

当天，又一批20吨环保泥和药渣正在第三方技术人员的指导下进行混拌。

高粱酿酒后产生大量淀粉粘稠物，通过板框压榨处理后成为俗称的环保泥，脱水后的环保泥直接拉到资源再生车间，药渣从公司大冶总部生物医药车间拉来，二者混拌利用微生物好氧高温发酵杀死污泥中的病原菌，40多天后通过烘干造粒制成有机质、养分含量高的优质有机肥。

“处理流程很简单，但从规划到试产，还是克服了很多困难。”吕波回忆说，他和同事2013年开始到全国各地考察有机肥项目，学习先进经验，尝试自主研发。

一次，吕波到一家有机肥厂，很想看看人家到

底是怎么处理的。“关键地方人家不让看，只能趁没人时偷偷进去，没想到被看场子的狗追着跑。”

现在，看到自己经手的有机肥厂终于投产，吕波十分感激自己被狗追的经历。

劲牌公司为何一定要做自己的有机肥厂？

循环经济事业部总经理邹玉竹介绍，劲牌通过自主处理酿酒废水，全年产生2.5万吨左右环保泥，另外还有0.4万吨药渣，“这些怎么处理，伤透脑筋，以前倒贴钱让人拉走都没人愿意，倒在哪都遭人嫌。”

这些淀粉粘稠物的环保泥和药渣通过专家检测分析，发现是做有机肥的上好原料。毛铺酒厂环保泥通过周边有机肥厂企业基本被消化，而枫林酒厂从2011年7月投产后，最高每天能产40吨环保泥，处理成难题。

最终，公司决定在枫林酒厂投资建设有机肥厂，就近消化环保泥和公司药渣。

去年9月，投资2700万元的资源再生车间试生产。2016年9月28日，劲牌迎来了第一批有机肥意向客户。

“我们年产一万吨有机肥，除了供应公司绿化和合作蔬菜基地用肥，销路绝对不愁。”邹玉竹说，今后还将对有机肥产品升级，做专用有机肥或生物有机肥。

“让土里来的回到土里去！”有机肥让劲牌循环经济走向大循环。

牛栏喂牛打开酒糟市场

一车车环保泥运进资源再生车间加工成有机肥，成为各大生态农场的“香饽饽”。

一车车原酒糟开始从枫林酒厂拉到省内外各大养殖场，成为牲畜的“营养品”。

一进一出，是劲牌公司提高资源生产率、实现经济增长方式转变的侧写。

邹玉竹介绍，目前，劲牌公司两个原酒厂每年产生鲜酒糟12万-15万吨，而酒糟处理是让劲牌人伤脑筋时间最长的。

“以前，酒糟求着人要都没人要，人见人怕。”邹玉竹介绍，2001年劲牌原酒生态园一期（毛铺酒厂）投产后，大量酒糟面临着没有去处的尴尬。“鼓励周边村民用酒糟喂猪喂鸡，但消耗的只是很小一部分，多半是花钱请人去扔。”

2007年，负责扔酒糟的劲华运输队队长罗发富尝试着向周边养殖户推销，养殖户的牲畜吃了劲牌酒糟后

生产过程“榨干取尽”

而环保泥和酒糟仅仅是劲牌公司在循环经济道路上的一个缩影。

公司在废水、废气、废包装、煤灰、煤渣、药渣、玻璃瓶渣、托盘等生产废弃物，乃至办公或后勤中的每一张纸、每一个废电池等办公废弃物的处理上都有着的一套独有的循环利用体系。

“我们的目标就是真正做到物尽其用、将废弃物当作自己的产品一样对待，从而实现各类可回收物资的100%循环利用。”邹玉竹如是说。

目前，公司通过寻找合作伙伴或自主加工，煤渣进入高炉变成了水泥；废包材回收再加工变成新的包装材料；环保泥和药渣发酵变成有机肥；酒糟也成为最吃香的饲料；废水处理成中水灌溉花草……

劲牌公司秉持“减量化、再利用、资源化”的处理原则，做到物尽其用，体现在生产过程中就是“榨干取尽”。

何为“榨干取尽”？邹玉竹举了一个例子：劲酒在提取中药有效成分过

长得膘肥体壮。凭着良好的口碑，他成了劲牌酒糟黄冈市场的销售队长。

从此，酒糟销售成为劲牌的一条产业链。

2013年1月，随着枫林酒厂酒糟量的激增，劲牌专门成立了酒糟营销部。几个月后，在此基础上成立了循环经济事业部。

陈冰是循环经济事业部第一任总经理，现任劲牌酒厂厂长。他介绍，部门的职责就是负责公司各类可回收废弃物处置技术研究、营销及有机肥生产加工。

“对鲜糟实施区域经销制后，市场得到快速扩展。”陈冰介绍，2013年，黄冈及周边市场已经完全不能消化日益增多的酒糟，公司将酒糟销售目标锁定肉牛养殖大省河南。

循环经济事业部肖翔与时任部门经理陈迪良，在当地酒糟经销商的

过程中，提取车间先用高科技的工艺和设备将每味药材的有效成分充分提取后，循环经济事业部再根据每味药渣的特性进行研究，如砂仁药渣适于动物开胃，可以当饲料高价出售养鱼户和养羊户，最后不可利用的药渣就送到有机肥厂。

过程中“榨干取尽”，源头上更要严格控制。

为了实现“节能降耗，减污增效”，早在2009年劲牌公司就开展了清洁生产审核工作。2009年至今，清洁生产共节电2185万千瓦时、节约原煤30323吨，综合节能21637吨标煤，减少废水排放203万吨。

为提升污水处理效能，劲牌先后投资逾亿元建成了五座污水处理站，并配置了“水质在线监测系统”、“废气在线监测系统”，实现了污水、废气排放情况24小时在线监控。

作为健康食品企业，在国家标准的污染物内控标准基础上，劲牌对自

带领下，一个个养殖场上门推销。

“刚开始吃了太多闭门羹，没人愿意尝试用鲜酒糟喂牛。”最终，肖翔等人用行动打动了漯河市万昌牧业的李总，愿意拿出养殖场的其中一栏100头牛做实验。

肖翔和陈迪良高兴坏了。虽是大冬天，也搬到牧场和员工一起吃，晚上睡沙发，试着用鲜酒糟拌料喂牛。

“当时一般是凌晨3点多起床，按比例将酒糟配料拌好，发酵一两个小时，七八点开始喂牛。”试验两个月后，牛的长势很明显，单头牛一天喂料的成本比以前降了近2块钱。

口碑传开，劲牌鲜酒糟进入河南八家大型牧场和多家小养殖场。

饲养淡季，袁亚军负责的另外一个酒糟加工车间开始加工多余酒糟，制成酒糟干粉，储存待售。目前，公司酒糟销售创造经济收益3000多万元

己的内控标准有着严格的要求，如污水处理的国家标准是COD100mg/L，而劲牌的内控标准是COD50mg/L，五年规划目标是全部达到COD30mg/L。

2014年6月，劲牌公司全面实施能源管理体系，以PDCA方式不断推进组织能源绩效的改进，依靠管理和技术力量，在能源采购、消费、监测、评价、控制等环节监督和完善的管理体系，实现能源消费全过程的科学管理。

今天，在公司行政楼，基本上无纸化办公，不得不用打印纸时，A4纸一定是双面打印的。在包装设计上，绝对不过度包装，每瓶酒上少一点包材，一年减少的废材数量巨大。

劲牌公司副总裁夏振千介绍，在生态环境形势日益严峻的今天，循环经济模式是一个企业经济战略转型的关键制高点。

在这条路上，劲牌人正一步一个脚印在前行！