

# 农民企业家养殖业摸爬滚打近20年,计划兴建全国最大商品猪出口基地之一 带领乡亲踏上致富路,“雏鹰”一飞冲天

## 核心提示

养鸡、养猪,本来对于农民来说是一种非常普通的行当。然而,新郑市薛店镇一个地地道道的农民,在不到20年的时间里,不但将自己的养殖事业发展壮大,还为周边老百姓提供了挣钱的新模式。他成立的雏鹰公司,在新郑市及周边县市就有6000多个农户加盟。为进一步扩大养殖规模,带领更多的农民致富,他决定建设一个年产15万头商品猪的出口基地。目前该项目已被确定为新郑重点农业项目,建成后将成为全国最大的商品猪出口基地之一。

晚报记者 王军方 文/图



雏鹰集团养殖车间

## 加盟农户日子越来越好

薛店镇姜庄村养殖户翟广勤的家里,不但有彩电、冰箱等家用电器,而且还有在农村很少见的电饭煲、电磁炉等。翟广勤,个子不太高,今年64岁,昨日,他一见到记者就先打招呼。三句话不离本行,记者一提到养殖的事,他的话匣子就打开了。

翟广勤在村里是个“喜欢倒腾点事做”的人。改革开放不久,他就开始养鸡。刚开始,销售不畅,他就把鸡蛋送给当地一家“倒蛋公司”的老板,然后运到广州卖。当时,行情时好时差,手里多少有一些盈余。然而后来,买主欠“倒蛋公司”100多万元要不回来,翟广勤发财致富的希望也就泡汤了。

2001年,翟广勤听说雏鹰集团开始接受附近村民加盟养殖,于是立刻就投资1.5万元,购买了3000只鸡苗。这一次,翟广勤走上了养殖致富路。

翟广勤加盟雏鹰集团搞养殖尝到了甜头,他一直想谋求更大的发展,没想到机会还真的来了。2004年,雏鹰集团的养猪项目开始接受附近村民加盟,翟广勤拿着准备给儿子建新房的8000元钱,毅然投资建设一栋猪舍。由于经验不足,养殖过程中出现失误,造成了部分损失,但雏鹰集团将他赔的钱全部补了上去。当年,两批猪共赢利1万多元。

总结经验教训后,翟广勤看到养猪的前途,当年冬天他就“大”到100头猪的养殖规模,猪舍也从刚开始的开放式改成了目前的封闭式。没想到,这一年的第一批100头猪卖出去,净收入就达到了1万多元。老两口看着3个月时间就挣这么多钱,心里乐坏了。“飞机场就在咱家门口,咱要不坐飞机出去转悠转悠?”翟广勤和老伴商量后,两人坐上了南下的飞机,在海口、三亚、博鳌等地旅游了5天。

翟广勤一年挣了2万多元,养猪更卖力气了。2006年,他养猪收入达到3万多元,其中有一批就达到1.7万元。于是,老两口又到杭州的西湖等地旅游了一番。

今年的行情更好,扣除各种开销,翟广勤第一批100头猪一下子就收入了6万多元。附近村民见了翟广勤就问:“今年挣这么多钱,是不是准备出国旅游?”翟广勤说,今年他可不能出去旅游了,因为今年卖猪的时间可能要赶到春节前后,时间不允许。不过,他告诉记者,他打算明年到奥运会现场看看。



雏鹰集团总部



亚行行长在侯建芳(右一)陪同下参观雏鹰集团

## “五统一”催生6000加盟户

薛店南街的李铁合,两手有残疾,干活不方便。1988年,他曾和雏鹰集团创始人侯建芳一样养鸡,但他后来投资20多万元转行干起了加油站,由于账目太多,加油站运营出现了困难。“我搞养殖,走了弯路。”李铁合最后选择了加盟雏鹰集团。

今年,李铁合的第一批100头猪就卖了4万多元,他做生意终于扭亏为盈。李铁合说,“统一供苗(仔猪、鸡苗)、统一供料、统一防疫、统一治病、统一

销售”的五统一服务措施为他提供了保障。

近年来,“雏鹰”从一家小公司,逐渐发展成为集团公司,为周边农民提供了十分便利的创业条件。2002年,加盟“雏鹰”的农户主要分布在薛店镇各村。2003年涉及到龙王、孟庄等附近乡镇。至今雏鹰公司发展到新郑市每个乡镇都有加盟农户。

而“雏鹰”的步伐没有停滞,2004年公司投资兴建了占地868亩的西区种猪基地,该基地分4大

区8个场,每栋猪舍都安装了电子监控系统,坐在场外的观摩大厅就能通过电子监视屏幕看到内部整个运行情况。据了解,该基地存栏纯种母猪1.4万头,每年可向社会提供二元种猪5万头、商品仔猪25万头,是中原地区最大的种猪、仔猪供应基地。

在市场运作上,雏鹰集团讲诚信、树品牌,其中与双汇集团合作,签订了年供20万头生猪发展项目,一举成为双汇集团最大的肉类供应商。

截至2007年,雏鹰集团的种鸡存栏达80万套,年孵化商品鸡苗3000万只;肉鸡存栏2000万只,年出栏优质商品肉鸡1100万只;种猪存栏26万头,年出栏商品肉猪37万头。公司的加盟农户达到6000户,每年可以直接增加农民收入1.3亿元。如今,雏鹰集团的养殖户范围已扩大到新密、长葛、中牟、尉氏、开封、郑州郊区等8大县市116个乡镇,由原来的10里范围扩展到100多里范围。

## “雏鹰”飞速发展壮大

“雏鹰”为什么能从一个名不见经传的小公司,发展成总资产3亿元、现有员工1250人的集团公司?雏鹰集团的董事长侯建芳认为,这和公司的发展模式分不开。

雏鹰集团生产的产品有雏鹰鸡饲料、猪饲料、父母代种猪、二元种猪、商品仔猪、黄羽种鸡、青脚麻种鸡、黄羽鸡苗和青脚麻鸡苗。公司采取“公司+基地+农户”的运作模式,把二元种猪、商品仔猪、黄羽鸡苗、青脚麻鸡苗放入基地农户中进行饲养。农户生产的商品仔猪,公司按保护价回收后又转向农户作商品肉猪进行饲养;农户生产的成品肉猪、肉鸡,公司负责按保护价收购,然后统一出售。

公司不只是单纯地向农户收购肉猪、肉鸡产品,而是视农户的生产为企业的第三车间。公司生产的第二个车间是公司内部的基地,基地分种猪基地和种鸡基地。种猪基地饲养二元种猪,生产的商品仔猪由农户饲养;种鸡基地生产种蛋,公司统一回收,进入孵化场孵化小鸡,部分小鸡出售外,其余放农户做商品肉鸡饲养。对于经济比较困难的农户,公司成立了专门的担保公司,采用“企业担保,以产蛋、产仔还贷”的形式,为农户进入小区养殖提供贷款支持。这项工作解决了许多资金短缺农户的问题。

公司的产品流程的核心是品种选育和繁育,这是全局的关键部位,它关系整个“公司+基地+农户”的饲养模式运行成败问题。几年来,雏鹰集团通过引进新品种,进行繁育、饲养对比、选育,把优良品种放公司实验区进行试养,成熟后,才把品种和养殖经验向基地农户推广,同时通过对“五统一”模式的认真执行,使得公司的养殖业务得到快速、稳定的发展。

## 兴建大型商品猪出口基地

“公司将在新郑薛店兴建‘年出栏15万头商品猪出口基地建设项目’,项目拟建设养猪小区15个及年产近40万吨的配套饲料厂和3万吨有机复合肥生产车间。目前该项目在各级部门的大力支持下,已取得新郑市发改委立项,被确定为新郑重点农业项目。该项目建成后,将成为全国最大的商品猪出口基地之一,预计可直接带动农户逾2000户,增加就业劳动力4000余人,年增加农民收入不低于4000万元。”雏鹰集团董事长侯建芳接受记者采访时表示,公司最近还将与农村先富裕的能人合作,让他们自建20~40亩的养殖小区,公司出高额租赁费用,就地发展附近农户,农户可进入小区发展养殖,使当地缺少资金的农户节省大量养殖开支。

侯建芳还进一步透露,他们将在5年实现以下计划:在临近县市兴建万头仔猪生产规模的标准化二元种猪小区100个,建成后年提供商品仔猪100万头;准备投资近2亿元新建年屠宰量达200万头的深加工屠宰厂;健全禽畜品种改良、饲料生产开发、益生菌等生态技术在养殖产品中的应用等工程建设;培育特色产业,建立畜牧业产销基地,重点加强生态肉、绿色食品、无公害食品的产业,发展当地畜牧业专业乡镇、专业村,逐步建起以雏鹰龙头为主体的畜牧产业化经营模式;加强品牌建设,公司在2007年要创建“河南省名牌产品”,公司的各类产品全部进行国家绿色食品认证。

加盟雏鹰集团,托起明天的太阳。在雏鹰集团的带动下,郑州及周边养殖已逐步向科技化、专业化、规模化发展,养殖、加工、销售产业链逐步趋于成熟。