



争创广元市剑门土鸡养殖龙头企业

——访广元市东盛养殖有限公司董事长张华君

□ 陈德兴 文/图

2010年12月26日，虽是数九隆冬，但阳光灿烂，川北重镇广元并不十分寒冷。当我们如约走进东盛养殖有限公司办公大楼时，张华君董事长热情地迎了上来，并给我们介绍了支持她企业发展的最基层的党支部书记——工农镇联盟村的何书记。简单寒暄之后，便进入了我们的正题。

剑门土鸡跑山林

陈德兴：据了解，张董事长你是2009年才创办东盛养殖有限公司的，在这之前你主要从事什么经营项目？
张华君：要回答你的这个提问，我就得先说几句与问题无关的话。我是一个初中毕业就下了乡的知识青年，也许是广阔天地激发了我的潜在意识，我一定要奋斗，开创自己的事业。知识青年返城后，我们这种人又找不到一个理想的工作。勉强有了个工作，不久又下了岗。我不甘心，也不愿嫁个有钱的丈夫去过那种养尊处优的生活。于是，我开始做木材生意，开始了自己的事业。

通过近10年的奋斗，有了些积蓄。2007年林业政策改革后，木材生意越来越难做，便产生了转产的念头。也正是在这个关键的时刻，何书记建议我们好好考察一下森林土鸡项目。我就组织了一班人马认真地进行了考察，并进行详尽地论证，觉得这个项目具有科学性和可行性。于是决定实施投资这个项目。

陈德兴：你们是从哪些方面认准这个项目的？

张华君：主要有四点：
第一，所谓“剑门土鸡”就是“跑山鸡”的优质品种。通过在山林散放野养的方式，让跑山鸡在山林中自由地生长，在山林中找食野草、虫子等天然食物，并适量喂养玉米、小麦等粗粮。其养殖成本低，且当地农户具有初步的养殖技术，只要稍加培训就可以扩大养殖规模。

第二，“跑山鸡”行山林之间，饮山泉之水，食天然之物，在这种生态环境下，其活动量大，加之不食用任何含添加剂的饲料，它的肉质特别好，久煮不散，入口细腻而有韧劲，富含多种矿物质和维生素，不含任何对人体有害的成分，是人们保健滋补佳品。它深受消费者的青睐。广元的跑山鸡在成都市的销量首屈一指，产品一直供不应求。可以说是商机无限。

第三，这个项目是广元的“七绝”之一，是上至市委、市府，下至各县、区乃至各乡、镇党委、政府重点抓的项目之一。党委、政府重视，各职能部门积极支持。它不仅立项快，审批便捷，而且还有许多政策的优惠和资金的扶持。

我们从项目论证到获得利州区发改委的批准，还不到三个月的时间。这是始料未及的。

第四，本公司之所以把基地建在利州区工农镇，不仅是因为工农镇党委、政府重视，更主要的还是因为这里的地形地貌以及自然条件和气候条件适宜。它属于深丘低山地貌，海拔在2000米左右，有大量的林地，山上植被良好，森林覆盖率达50%；气候温和、热量丰富，雨量充沛，四季分明，属亚热带湿润气候区，冬寒夏凉，无霜期250天左右，年降水量约为900—1000mm。得天独厚的地理位置，良好的气候特征和生态无污染的自然环境很适宜剑门土鸡的繁殖与生长，所以我们决定把基地建在工农镇联盟村。

讲到这里，何书记插话了。何书记说，主要还是国家的“三农”政策好。我们严格按政策引进有实力的企业家，走公司加农户的路子，为贫困地区脱贫致富奔小康开辟道路。起点要高，要上档次，上规模，要走进四川，走向世界，创品牌优势。这也是灾后重建的政治需要，经济发展的需要。为此我们做了大量的群众工作，现在他们的发展态势很好，他们有信心，我们也有决心，一定会实现预期的目的。

陈德兴：你们公司建于2009年

6月，这一年半的时间发展情况如何？

张华君：一句话，“初具规模，发展艰辛”。

我们计划购种鸡1000套，孵化器10台，建种鸡场及孵化中心900m²，库房及工作用房500m²，建200吨冷库一座，建排酸库一座，建屠宰线1条及低温冷切分割装线1条和公共设施等。现在仅仅只完成了养殖生产线的基本建设任务，产品加工线的基本建设任务正在实施之中。为了避免在养殖过程中与农户发生不必要的纠纷，在党委、政府的支持下，在联盟村购买了620亩山林和10亩耕地，利州区林业局给我们颁发了《林权证》，有效期为50年，并投资修建了一条长达8公里的村级公路。极大地改善了交通状况。总投资已达1000万元之多。资金耗尽，大有举步维艰之势。为此，我们热忱欢迎有识之士加盟或入股。当然，我们也希望能获得国家发展资金的扶持。对此，我们是很自信的。

《经理日报》是企业交流的一个平台。我相信通过你们的宣传报道，会有更多的有识之士来共谋发展的。

陈德兴：公司+农户的发展模式早在上世纪90年代就提出来了，然而很多地方一直停留在口号上，并未得到真正的实施。刚才你们又讲到要走公司+合作社+农户路子。请问你们是如何操作的？

张华君：要真正实现公司+合作社+农户的生产格局，实现产业富民，公司的首要任务就必须保证销路畅通，否则就是空谈。

我们的产品获得了成都市“三联公司”专家们的认可。“三联公司”与本公司签订了产品供销合同，并给本公司授了牌。由于销售渠道畅通，所以我们才敢大胆地实施公司+合作社+农户的生产模式。

农户有经济基础的，可以到本公司入股。

农户缺钱的，可以由本公司提供鸡苗、饲料和技术。在出栏时，由本公司收购，决算后现金支付。这样农户赚了钱，公司也就逐步壮大了。为了加快发展步伐，公司资金无论怎么紧缺，也只得这样做。目前，我们已经成立了“跑山鸡”养殖合作社。联盟村有156户参加，其他有200多户参加。给合作社的成员发出的鸡苗都未收钱，都是收购后决算，现金支付给农户。

第一批育苗3万多只，给公司留下6000多只，给省长联系的紫云村发去3000多只，其余都发给了合作社的成员。

第一批已经出栏，总收入大约在250万元左右。

陈德兴：农户的从业人员是一个什么状况？你们如何保证产品的质量？

张华君：从事本养殖项目的人员，对文化以及劳动力素质要求不高。农村妇女和身体健康的老人都可以。这样解决了留守人员特别是农村妇女的就业难的问题。所以，市、县（区）、乡镇妇联对此项目特别感兴趣，特别关注和支持。

至于产品的质量，我们是绝对可以保证的。公司有质检科，发出去的鸡苗是通过质检的。不合格的鸡苗，绝不能发放给农户，把好第一关。发出去的鸡苗在养殖过程中，定期的防病防疫，都是由公司的技术人员亲手操作。同时，我们每到关键环节，公司都要举行技术培训会。养殖户的积极性很高，学习得非常认真，把好第二关。产品回收后，还要通过质检科的检验。不合格的产品就地降价处置，绝不发往三联公司。只有保证质量，才能获得信誉，流通领域才会顺畅。

按照检疫部门的要求，发出去的合格产品要戴脚环。下一批产品发出去就可以做到戴脚环了。我们深深懂得，质量是维护企业信誉的生命线。为了确保质量、杜绝伪劣产品充斥市场，在养殖过程中我们对合作社农户的面积进行认真地核实。能养多少只

就发给多少只，绝不盲目追求数量。同时做到了六个统一。即：统一育苗，统一发放鸡苗，统一饲料，统一防疫，统一培训，统一销售。我们还要随时跟踪检查，一旦发现为了追求利润而乱喂饲料或添加添加剂，破坏了森林土鸡品质的农户，其处罚是十分严厉的。其产品除拒收外，还要赔偿公司的经济损失，同时要开除养殖协会。为了防止假冒伪劣产品上市，我们热忱欢迎社会各界予以监督，包括新闻监督。

陈德兴：目前制约企业发展的瓶颈是什么？

张华君：是资金的投入。我们最初设计总投资1.28亿元人民币。其中争取项目资金3800万元人民币，自筹资金5000万元人民币，贷款4000万元人民币。分别占总投资的60%、40%。

目前自筹资金不足3000万元，项目资金和贷款也仅仅是达到了部分意向性的协议，没有落在实处，也到不了位。因此我们的产品加工项目迟迟不能动工。发出的鸡苗，要在产品销售后才能资金回笼，垫付的压力是可想而知的。

不过，有市委、市府和利州区区委府以及职能部门的重视和支持，我们对此还是有信心的。

同时，农户认识到了该项目的发展前景，养殖的积极性会与日俱增，一些闲散的资金也将会不断涌入项目的发展之中。这种困难很快就会被战胜，发展的前景是光明的。

鸡鸣天下

陈德兴：既然各级党委、政府以及职能部门都十分重视和支持，你们对自己事业的发展信心如何？发展思路有无调整？

张华君：市委、市府的口号是“实施亿只土鸡工程”“实现鸡鸣天下”的宏伟目标。利州区委、区委的发展目标是在2014年达到1500万只，因此我们的原定计划保守了些。

我们原计划是项目达产后，年出栏跑山鸡250万只，生产优质分割低温冷藏保鲜鸡肉400吨，实现产值13亿元，利润1200万元，农民增收1800万元。形势逼人，我们不得不调整计划。经董事会研究，我们力争2014年实现年出栏750万只跑山鸡，生产优质分割低温冷藏保鲜鸡肉1200吨，实现产值、利润和农民增收的同步增长，分别占利州区的50%，争创剑门土鸡养殖的龙头企业。

信心主要来自以下几个方面。

一是有各级党委、政府的高度重视和支持，有政策的优惠，有资金的倾斜和扶持；二是该产品绿色、环保、无公害，深受消费者的青睐；三是产品的流通渠道是畅通的，不会滞销和积压；四是良好的经济效益大大刺激着农户的养殖积极性。农户增收，公司盈利。这种双赢的局面又何乐而不为？至于社会效益就无法用价值来换算了。只要公司上下不懈努力，我们的目的一定会达到，也一定能够达到。

陈德兴：请问你们的技术力量有无保证？

张华君：有。我们现有专业技术人员15人，分别是：质检员3人；孵化技工5人；防病防疫技术员7人；办公室除财务会外，上至董事长，下至工作人员都身兼一技之长，都是经过专业培训而持证上岗的。我身为董事长，已经熟练地掌握了疫苗的注射技术。关键时刻，都要身体力行，绝不遥控指挥。这样做，虽有事无俱细之嫌，但起步阶段，又不得不这样做。下一步我们计划专业技术人员要培训合格30人左右，不包括管理层的干部。

娓娓话间，无不透露出这位女企业家的精明与干练。

不知不觉已经到了12点半。张董事长笑了笑说：“好吧，上午就谈到这里，你们还要了解哪方面的情况，我会毫无保留地提供。今天中午就请你们到本公司食堂尝尝‘跑山鸡’的味道。下午我们一起去参加市委、市府召开的誓师大会。相信你们在会上会了解到更多的内容。

大家细细品尝跑山鸡的味道后，便驱车来到了利州广场。

会议分为三个部分
首先是市畜牧局副局长王光元同志汇报了广元市于2010年12月17日至19日在成都举办“广元七绝”暨剑门关土鸡形象展示展销会的盛况。他讲到，这次展示展销会是在市



广元市东盛养殖有限公司董事长张华君



广元市畜牧局副局长王光元



广元市利州区工农镇联盟村党支部书记



广元市利州区畜牧局长张股长（左）和养殖公司张董事长（右）

委书记罗强和市长马华的关心和支持下完成的。马市长还亲自到成都参加指导会议的进展。这次展示展销会，有钟勉副省长、甘道明副主任、陈汉昌副主席出席开幕式，省委李崇禧副书记视察了展销会，得到了省委、省人民政府的关心和支持，给该项目的发展创造了千载难逢的机遇。市委、市府决心抓住机遇，乘势而上，把该项目产业做大做强，形成广元市富民支柱产业之一。

紧接着由分管副市长邓光志同志作《再接再厉，乘势而上，为实现“鸡鸣天下”宏伟目标而努力奋斗》的动员报告。

邓副市长主要从“高度认识加快土鸡产业发展的重要性和紧迫性；进一步坚定土鸡产业发展的信心和决心；正视土鸡产业发展面临的困难和现实挑战；强力推进发展，努力实现开门红”四个方面阐述了市委、市府对推进该项产业发展的指导性意见。

邓副市长强调：“要将土鸡产业发展纳入党、政重要议程和目标考核，职能部门要主动配合抓好土鸡产业发展。市政府已将‘亿只土鸡工程’纳入政府单项目标考核，市、县区要将目标任务分解细化落实，并切实加强督查督办，加大工作问责的力度，确保‘亿只土鸡工程’顺利实施。充分表明了市委、市府对该项产业发展的信心和决心，同时表明力度之大是空前的。”

再次是在成都展示展销会上由专家们评选鉴定的“公鸡王、母鸡王”现场拍卖会的精彩场面。

总共参加这次竞买活动的有18家养殖企业，东盛养殖有限责任公司也在其中。

我们问张华君董事长，你对这次竞买活动有何看法？信心如何？

她回答得很简练，也很干脆。

她说：我们即便不能全买下，但至少能买下一只。

最终东盛养殖有限公司以3800元的价格买下了“母鸡王”。

大会结束后，张董事长又给我们引见了利州区畜牧局长张股长。

张股长简要地给我们介绍了利州区的发展思路和发展计划。

他说：利州区的发展思路是“立足城郊，服务城市，富裕农村，支持畜牧业发展。”要做到两个统一，一是统一品牌，二是统一标准。

我们利州区目前年出栏10万只的企业有13家，当然东盛养殖有限公司也在其列。我们希望你们继续努力，力争把这项产业做好、做大、做强。我们一定会把资源、信息向大户集中。

我们计划到2015年发展大户100家。今年出栏要达到360万只，2012年达450万只，2013年达800万只，2014年达1000万只，2015年达1500万只。全面完成或超额完成市委、市府下达的目标任务。

大会结束后，我们就一些不够清楚的地方继续对张华君女士进行采访。

闻鸡起舞争龙头

陈德兴：请问张董事长，看来你们公司立足的产业发展之路，是做到了天时、地利、人和了，确实是难得的发展机遇。那么，按照市、区的要求要实现开门红，你们公司有何具体措施？

张华君：一年之计在于春，我们在这方面已经部署落实了。

我们的10台孵化器已经安装调试完毕，进入了待机状态。春节一过，就可进行孵化。

我们准备了第一批种鸡蛋100万枚，按90%的成功率计，可孵90万只鸡苗。再按90%的成活率计，可达81万只鸡苗。

这81万只鸡苗，合作社的成员户每户饲养1000只，就可消化40万只左右。我们还将给紫云、梅树、崇山、蒲家四个乡镇各发5万只，余21万只由公司来饲养。如果顺利的话，时间过半，任务也将过半。

只要第一炮打响了，就会大大降低实现总目标任务的困难障碍。

陈德兴：你们如何保证农户受益增收？

张华君：无论是现金购买鸡苗、饲料的农户或是赊销鸡苗、饲料的农户，一律签订产品购销合同。并承诺在收购中绝不压级压价。用法律的手段保障农户利益不受侵害。

根据公司的财力状况，我们积极支持农户用现金购买鸡苗和饲料。

陈德兴：你们公司饲养的主要品种是什么？你们是否计算过每出栏一只土鸡，农户能赚多少钱？

张华君：我们公司主要饲养麻羽青脚白皮（大恒199），黑脚乌皮（大恒299）两种。

该系列产品来自大恒家禽育种有限公司，该公司由四川省畜牧科学院及家禽研究所科技人员投资组建。公司在四川省畜牧科学院多年研究成果的基础上，利用先进的现代商业育种技术，培育出品质优良，具有不同特点，适合各类市场的大恒系列肉鸡配套系；能根据市场的不同要求，提供麻羽青脚白皮（大恒199）、黑脚乌皮（大恒299）父母代和商品代肉鸡。

根据收购情况来看：如果每只鸡达到25公斤的话，那么每出栏一只，可获利15—20元。最低可获利5元。如果农户按500只计算，那么出栏一批可获利7500元到1万元。最低也可获得2500元的利润。因为饲养周期长，一年只能出栏二批。那么农户一年可获利1.5万元—2万元，最低也可获利5000元。它确实比外出务工要强的多。

陈德兴：根据你们的发展计划看，工作量还是挺大的。你们公司的工作人员又屈指可数，能按期完成这么重的任务吗？

张华君：是的，难度很大。为此，我们采取临时聘任村干部协助。比如，与农户的签订产销合同，由公司出具合同文本，再由村干部完成与农户的签订任务。我们再给村干部适当的劳动报酬，这样我们的压力就减轻了。俗话说：“办法总比困难多。”有困难就有克服困难的办法。形势逼人，我们不得不这样做。

陈德兴：你们这个项目的风险是什么？如何避免风险？

张华君：主要风险是病害和不可避免的自然灾害。

病害是可以积极预防的。根据本地的地理条件、气候条件，夏天最热的时候，气温最高不会超过33℃，冬天最低温度不会低于零下5℃，发病率是很低的，加上我们会定期注射疫苗，完全可以保证克服病害的危险。至于遇到狂风、暴雨，可以把鸡赶进鸡棚，避免灾害损失。如遇强地震或冰冻灾害的突然袭击，那就无可挽回了。

至于市场价格的起伏带来的风险在一定程度上是存在的。不过人们的消费需求是不会改变的，它只牵涉利润高低的问题，不会给企业造成灭顶之灾。

在避免风险的问题上，我们也希望各级党委、政府要教育农民朋友树立风险意识，与企业同舟共济。绝不要因价格的波动而放弃，荒废了事业发展。

陈德兴：争创广元市土鸡养殖龙头企业的提法是你们自己意识的体现吗？

张华君：不仅是我们自己意识的体现。利州区畜牧局和市畜牧局根据我们的发展状况作出了指示，要求我们加大发展力度，强力推进，要有争创广元市土鸡养殖龙头企业的信心和勇气。为此，我们还向市畜牧局副局长王光元作了汇报。王局长指示：要充分发挥自身的优势，要按要求完成硬件和软件的建设任务。这样便坚定了我们争创“龙头”的信心和勇气。

陈德兴：你们要争创广元市土鸡养殖龙头企业，重点从哪方面努力？自身的优势是什么？

张华君：我们首先是要扩大养殖规模，保证产品的质量。要扩大养殖规模就必须扩繁。在鸡苗繁殖上，我们已经有了坚实的基础。不过要适应形势发展的需要，就必须扩大繁殖规模。目前我们已经在元坝区王家镇征集了40亩土地，拟建立一个现代化的鸡苗繁殖基地。只有这样，才能降低成本，保证农户增收，企业受益。

邓副市长在动员会上讲了，要重点扶持苍溪和剑阁的产品加工企业，而在扩繁问题上没有明确表态。我们就是要用自己的实际行动，让政府领导认可。

当然，我们的加工生产线一旦建成投产，在全市范围内也不会落后。在全市范围内，我们拥有自己的山林和土地。这比临时租用山林、土地的办法要优越得多。

在产品销售渠道上，我们有成都市三联公司的授牌，这也是我们优越条件之一。

此外，公司计划开发新品种药膳鸡，计划年出栏30万只。做到别人有的我们，别人没有的我们也要有，形成自己的特色。

要实现这个目标，离不开科学技术。因此我们将在2011年内，聘请四川省畜牧科学研究所的专家教授担任本公司的技术顾问。用科技的力量推动企业的发展。不断开拓创新，努力适应市场的需要。

总之，我们绝不辜负市区领导和市、区畜牧局的厚望，努力完成“龙头”企业的硬、软件建设任务，精心打造一个土鸡养殖的龙头企业，让它在广元市的经济建设和经济发展中充当顶梁柱的作用。

当采访结束，我们走出东盛养殖有限公司办公大楼时，我们也陷入了沉思。是啊，任何一项事业的成功，总会经历许多曲折和磨难。张华君女士的事业在克服许多困难的前提下，也仅仅是有了一个好的开端，更大的困难和最严峻的挑战还在考验着这位倔强的巾帼人物。

但是，我们同时也看到了广元市委、市府以及各县、区党委、政府的信心和决心，给予了她一个良好的发展氛围和发展空间，给她创造了一个不可多得的发展机遇。只要她抓住机遇，强力推进，运筹得当，就一定能够在“鸡鸣天下”的时刻，一展巾帼风采。