

在行情滑坡中崛起的獭兔龙头企业

——黑龙江勃利县山河獭兔专业合作社

王维廉, 王 然, 张宪帮

(黑龙江家兔繁育推广中心, 哈尔滨 150040)

本文以调查报告的形式,介绍一个从小到大、用滚雪球的方法成长起来并且在兔产品市场行情滑坡中崛起的獭兔龙头企业。内容分四部分:一、在獭兔热中办小型獭兔场;二、用滚雪球的方式发展壮大企业;三、在兔产品行情滑坡中崛起;四、依靠科技是企业久兴之路。

1 在獭兔热中办小型獭兔场

黑龙江省商品獭兔养殖业,兴起于1986年的“甘南獭兔星火计划”。当年在甘南县办起了獭兔种兔场,成立了“甘美泰裘皮制品有限公司”。1989年前后,全省獭兔存养量从原来万余只上升到10万余只。在甘南獭兔业的影响带动下,加上全国獭兔市场初步兴起,全省小型獭兔养殖场户如雨后春笋般在各地普及开来。虽然,甘美泰裘皮制品有限公司和甘南獭兔星火计划先后停业和停止实施,但甘南獭兔养殖业,却像火种般在全省渐成燎原之势,并在养殖效益和市场畅销的推动下,獭兔成为当时农村养殖业的朝阳产业,也视为新农村建设的重要选项。继后全省林业系统把养獭兔列为实施天然林业资源的保护工程项目,森工各局许多单位都办了大型兔场;工矿企业也将獭兔养殖作为发展副业、安排职工发展第三产业的选项;城市离退休职工下乡下场,也将獭兔养殖作为再就业的路子。2003年春天,勃利县教育局颁发文件,支持教职工在农村开展牧副业生产,实行与素质教育相结合。

在当时形势的影响促进下,酷爱养兔业的青年教师李新源,经过向所在单位领导申请批准后,于2003年冬天怀着创办素质教育的梦想,自筹资金1万元,聘请了农村养过兔的一名青年,从七台河市来到勃利县抢垦乡所在地,在自己原有的300 m²厂房和5 000 m²的场地里,就近购买兔笼具30组共270个兔笼位和简单饲养工具,选购了40只种獭兔(其中母兔30只,公兔10只)。于是,一座小型简易的农村獭兔场,就这样匆匆地诞生

了。这个那时不曾被人注意的丑小鸭,在历经了11年的风风雨雨之后,成为了当今全省名副其实的獭兔龙头企业。

实践证明,世界上的许许多多原先往往不被人看得起眼的小事物,却在有志者的坚强意志和强烈信心支撑下,并赋予科学和持之以恒的实践,定会产生奇迹般的结果。

2 用滚雪球的方式壮大企业

小型獭兔场办起来后的头两年中,李新源因初涉养兔行业,由于熟悉其中的知识和有兴趣,带来了教学与工作的欢乐和良好成效,并深感丰富及充实。接着他在成功的经营中,很快意识到自己是在从事一项有意义的事业,自己虽然取得初步成功了,应该在此基础上,站得更高看得更远,应该有壮大产业的理想。由于实践的深入,他一步步加深了对养兔业的深层认识,从办好一般兔场上升到办大型养兔企业的更高追求,为进一步扩大兔场产销的规模,以求真正实现养兔的社会、经济和生态综合效益。李新源的大学知识基础,为他不断加深了对扩大养兔业规模的追求与实践,不断憧憬并加深了扩大养兔业规模的追求与实践的理想。他把兔业不断做大做强,成为大型综合养兔企业,以开展区域性养殖经营为目的,以带动一方,惠及一方。

办大型养兔场的思想奠定以后,资金投入的困难像拦路虎一样威胁着他。但他没有被难倒,根据养兔企业发展特点,他从总结许多大小兔场发展历程的经验和教训中发现,滚雪球式发展是办好大兔场的可行之路。于是,他认准了办大型獭兔场的目标及方向,并认定了实现目标所采取的滚雪球方法。他年年将小兔场所得的纯收入不断投入到固定资产建设中来,无论上年结余多少就转入下年经营多少,毫不犹豫和从不止步。他认为用滚雪球的方式发展壮大企业,事在有志、

理想在心中、目标始于足下,所以他明确目标,坚定信念,持之以恒,相信大型獭兔场一定办成办好。在以后的9年时间里,李新源用“愚公移山”的精神,不断前行,终于在2013年即他办场养獭兔的10周年,滚雪球地累计投资400余万元,其中除信用社贷款50万元外,占87.5%的投资款350万元出于自身滚雪球式的投资。

9年的小獭兔场经营是成功的。9年来的再投入艰巨困难,而且9年的发展壮大使他的小兔场终于扩大了,实践的硕果累累。兔笼从原来的270个增加到1.3万个,增长了47.1倍;种兔群从40只增加到1500只,增长了36.5倍;场地从5 000m²增加到30 000m²,增长5倍;还建了30t级的活动冷库,备有宰杀排酸、速冻、冷贮间。兔场常年保持存栏活兔1.3万只以上,年可出栏4.5万只活兔以上,年纯收益可达30万元左右,已经成为一个名副其实的大型獭兔场。李新源从此开始偿还贷款,决心在3年内还清全部贷款50万元,他梦寐以求的大型兔场终于上马经营了。

3 在兔产品市场行情滑坡中崛起

正当李新源进入养兔办场的11年,也是他以9年的艰难历程,用滚雪球的方式建成了大型獭兔场的第2年,迎来了新的獭兔产品市场行情大滑坡。獭兔皮每张价从50.5元下降到25元,下降了50.5%;獭兔白条肉价格也有下降。面对市场滑坡,不同情况的养兔场(户)有着不同表现和态度。

例1:大兴安岭林业局,对所属养兔企业,在市场滑坡时,普遍出现经营亏损,主管兔企经营的领导,面对亏损的养兔企业,全面实行经费断奶,说砍就砍,全地区10余个大型獭兔场,在3个月内全部停办。

例2:佳木斯市某大学的校办兔场,开展素质教育,结合学校副业生产,3年中兔场经营效益良好。兔肉加工带动了餐馆兔肉熟食经营,使养兔场也同时兴旺。后因兔场主管易人,管理欠佳,又正赶上兔市滑坡,学校后勤管理干部以停办兔场作为唯一的处理办法。

例3:牡丹江市某县大型獭兔场,兔笼具万余个、种兔千余只,遇上兔皮价格滑坡时,就降低种兔饲养量和减少兔笼位,又降低年繁殖胎次,以求保存兔场不关门,可是把原来的大型兔场当成中型兔场办。

在我们养兔行业中,特别是有为数不少的小企业,因经济力量薄弱,且又不善经营管理,加上技术水平差,一遇到行情滑坡时,就只会拿出常人办法,或倒笼或转产等措施,这就是自杀行为。还有的面对风险则采取减少种兔群、或压缩年繁殖胎数等,以消极的办法妄

想躲藏后伺机东山再起。对这些做法,行业中有人形象地比作沙漠中的鸵鸟,当大风来临时,它们在慌慌张张之中,把头埋在沙土里躲藏,而它翘起的尾巴被大风击倒,难免遭致沉痛的惨败。

李新源不同于上述做法,当今年春末的獭兔滑坡风险来袭时,挺身迎难而上。他眼看周围的饲养场户从原来50多个锐减至10个、饲养量下降达80%时,商品活獭兔从原来5万只减少到1万只,也下降了80%。面对新的市场行情风险,李新源凭着10余年的实践经验和对行业的市场科学理念的认知,他没惧怕风险而杀兔倒笼,却认为好机会来了。他的做法是:人下我上,人无我有,人少我多,人劣我优。他决心在此次市场滑坡中,打一场还贷款的翻身仗。他按照自己的设计方案采取了抗滑坡的措施,把上年刚建起的大型獭兔场,不仅不减少笼位和种兔,还从停办的兔场中选用增加了饲养人员5人,使饲养技术人员从10人增加到15人,增长50%。同时加大饲料投入,采取技术改革,增强饲养管理等措施。经过今年5个多月的实际测算,在实践中得到了良好体现,出栏商品獭兔2.3万只,獭兔皮平均每张25元左右,销往河北尚村市场;就近销售兔肉(带头带肝肾)16元/kg,每只活兔2.5kg,七至八成膘,出肉率65%,每只达1.6kg,收入达25.6元左右,每只活獭兔共收入50元左右,每只纯收入5.5元,5个多月纯收入近14万元,全年时间尚有7个月,预计年纯收入可达29万元以上。

4 依靠科技是企业久兴之路

在我国城乡兔业科技领域内,其科技水平还处于从初级阶段向中级阶段的普及。兔业科技从总体上看发展不平衡、技术标准不规范、操作不统一,并且参杂有科盲的干扰和伪科学的混乱。一方面全国不断产生有水平的科技新成果、培育出新品种;另一方面也有长足厚种兔、砖窝和地窝养兔之类和鸟笼养兔“技术”糟粕。一方面有高产仔、高成活、高质量、低成本的典型兔场;另一方面也有死兔封门,兔死得一败涂地的、号称“全国大型龙头企业”。在兔业科技队伍中,既有真才实学,又有丰富的实践经验,能实地指导中大型兔企开展科研、养殖和加工,以及企业全面发展的专家;也有只会从课堂到讲台,夸夸其谈、离了书本就一无所知,一到现场就出笑话的“高工和教授”。甚至有的高级兽医师,竟把好端端的新兔场,办成一片病兔后无法控制疾病而使之倒闭。在养兔行业中不少小型兔场场主,不懂就学,踏实饲养,不断进步,善实践、讲效益,认认真真发展产业的不乏其人;但也不可否认,有的本来文化