

赶着鸭子走共同富裕路

献礼



70年·我和祖国

共成长

“每次看到农民因为赚到钱而露出笑容,是我最开心的时候,也是企业最有价值的时候。这些年,农业发展的扶持政策越来越多,每年的中央一号文件都是关注农业的,这是对我们的引导和激励。农业、农村取得了很大的发展,但农业、农村仍大有可为。我们希望继续深耕农业、深扎农村,带动更多的农民致富。”

——黄永强

“60后”人物名片 ▶▶▶

黄永强,1967年出生,宿松县凉亭镇河塔乡人,安庆一农业科技股份有限公司总经理。先后获企业家贡献奖、安庆首届脱贫攻坚奉献奖等,先后被评为农民创业致富带头人、安庆市劳动模范、“安徽省脱贫攻坚十大工程先锋个人”、安庆市“最美科技工作者”等。



黄永强

一代人有一代人的历史际遇,一代人有一代人的时代使命。

时光回到1992年,25岁的黄永强怀揣仅有的1000块钱踏入安庆寻找属于自己的际遇;27年来,他的农业科技股份有限公司已在新三板挂牌,在全国有10家生产基地,包括全国规模最大的番鸭育种基地。此时,黄永强给自己的使命就是:带动更多农民富裕。

首次创业 就是为了吃饱饭

每天凌晨三四点钟去乡下收购家禽,然后到安庆沿街贩卖。

这是黄永强真正意义上的创业,那是1992年。那时候他的想法很简单:“就是为了赚钱,吃饱饭!”那一年,黄永强就赚了10万元。这期间,他有一个月都没有在床上睡过觉,困了就在车上眯一会儿,醒了就继续,不分黑夜白天连轴转,玩命地干。

1994年,黄永强将家禽批发经营的模式加入了零售经销商这一环节,扩展了家禽销售渠道;

1996年,黄永强与三个合伙人开办了养殖场,因为收益丰厚,不少农民加入其中,于是,他设计了“首次家禽订单合作模式”,将禽苗发放给周边农民,提供技术支持,并定价回收家禽,带动不少农民发家致富。

2000年,黄永强注册农业公司,并与合作投资200万元建成了活禽批发市场,这也成为我市至今唯一一个活禽交易集散地,缓解了骑路经营家禽批发所导致的扰民、脏、乱、差等情况,也解决了上万人的就业问题。

活禽市场的年交易额高峰时达到4亿元。

“也就是说,我什么都不干,每年就有几百万的稳定收入。”黄永强说。

二次创业 带动更多农民致富

回想创业初心,已经“小富”的黄永强有过困惑、迷茫,甚至停滞了公司的发展。

2009年,只有初中文化水平的黄永强开始了学习之路,取得大专文凭,获得畜禽养殖高级技术等级。

随着学习的深入,“做企业是为了什么?”“企业要做到什么程度?”“企业的责任又是什么?”……一个接一个问题萦绕在黄永强脑中,挥之不去。

必须要带动更多人尤其是农民富裕,必须要让企业永续发展、传承下去。想通这些问题,黄永强启动“二次创业”:

重新定位——砍掉所有副业,瞄准番鸭市场,从法国引进、和高校专家合作培育适合地方的品种;

升级管理——改变企业的家族式管理,将兄弟姐妹一一辞退,任用专业、高端的人才;

广布基地——陆续在全国设立10家生产基地,其中阜阳基地是全国最大的

番鸭育种基地,在21个省份建立稳定成熟的市场渠道;

……

开疆拓土,纵横捭阖。2015年,黄永强的农业科技股份有限公司成功在“新三板”挂牌上市。

在这个过程中,黄永强始终不忘自己的身份——农民,始终想方设法带动农民致富。

黄永强从最初的“你养我收”传统模式带动农民致富到如今“提供鸭苗,提供技术,提供饲料,最后的产品由企业全部回收”让农民承担越来越小的风险;即便在禽流感和非典期间,禽类市场低迷,黄永强却按和农民签订的合同价将家禽照价全收,宁愿每月上百万元的赔钱也不让农民折本……

一路走来,黄永强参与并见证着农业、农村和农民翻天覆地的变化:

“我出生正值文化大革命阶段,家里兄弟姐妹五人,家境贫寒,那时的山村里几乎家家都吃不饱饭,甚至有人因为挨饿而死去。”

“16岁时辍学离开了家乡,在陕西、山西一带的农村谋生,那时候的农村仍然十分穷苦,我连勉强糊口的钱都挣不到。”

“我们的市场越做越大还是得益于经济的发展,老百姓生活水平的提高。”

……

“基于现在的发展速度,未来五年我们要做到主板上市。”黄永强充满信心地说,“要带动更多的人尤其是农民走向富裕。”

记者 江露露