

阳信鸿安集团董事长杨广富: 导演人才技术大戏 展现畜牧业现代化广阔前景

滨州日报/滨州网记者 管林忠 通讯员 翟成新 马琳琳



今年6月9日,在国家主席习近平主持的2018上合组织青岛峰会欢迎晚宴菜谱中,有一道闪亮的大菜——“孔府酱烧牛肋排”受到与会嘉宾的啧啧称赞。这道大菜的“主角”就是中国名牌——“鸿安”牛肋排肉。此前,阳信鸿安集团战胜全国几十家对手,被指定为青岛峰会牛肉产品供应商。这成为公司董事长杨广富特别骄傲的一件事。

短短30年时间,借着改革开放的春风,杨广富从一名徒步贩牛的孩童,成长为全省人大代表、中国牛羊行业风云人物;他的企业肉牛屠宰量和优质牛肉产量居山东省第一位、全国第三位,发展为“国家级守合同重信用企业”;公司产品成为“中国名牌”,入选“全国十佳牛肉品牌”,先后端上了2008年北京奥运会和2010年上海世博会的餐桌。

13岁徒步近百里贩牛

杨广富注定与牛有缘。他1973年生人,属牛,绰号“老牛”,还有股子“牛”脾气。

出生于阳信县河流镇刘庙大寺杨村普通回民家庭的杨广富,由于生活困难,从小就跟着父辈走上了经商路,从事牛羊购销,白天跟着大人学,晚上躺在被窝里自己琢磨,甚至做梦梦见的都是牛。至今30年的时间里,他一天都没有离开过与牛相关的事情。

1986年,年仅13岁的杨广富步行到离家近百里的德州市庆云县送牛。他清楚地记得,当时,天津市食品三厂是国家清真牛羊内储备库,该厂在庆云县有一冷库收购点,他就是步行牵牛往那儿送牛,每次赶着3头牛去,每头牛能赚10元左右。无论是三九天骄阳似火,还是三九天冰天雪地,他承受着成年人难以承受的困苦,为了生活没有停止前行的脚步,路上的艰辛可想而知。

经过几年的艰苦拼搏,杨广富购买了运输车,开始把牛贩卖到了北京、天津等地,最多时一周能贩活牛300头。

1996年,他托朋友从银行贷款30万元,扩大经营规模,却由于经验不足,被一外地人骗去了85万元,一下子背上了几十万元的债务。当时的杨广富心灰意冷,连死的想法都有。他用手上仅有的100元钱买了一副鱼竿,连续钓了四天鱼。说是钓鱼,其实就是心里难受,不知道做什么好。但是后来一想,这样还算个男人吗?哪里跌倒就在那里站起来。靠人格魅力,他从朋友那里借了20万元,再一次做起牛羊购销生意,并且主动与银行签订了还款协议。凭着多年经商经验和拼搏精神,杨广富很快还清了银行贷款,这件事为杨广富在金融界树起了良好的信用口碑。两年后,他注册成立了属于自己的永富畜产品经营部。

眼看手摸“称”牛重

杨广富从十几岁起开始贩牛,跑遍了大江南北,积累了丰富的“相牛”经验,练就了一双识牛“火眼金睛”。



一头牛有多重?只要他一打眼、手一摸,上下差不过2公斤。

2001年6月的一天,北京卓成公司要一天之内在阳信凑齐300头体重500公斤以上鲁西黄牛,且必须在当日的24点前运抵北京,一头牛给经纪人200元的佣金。消息一传出,阳信贩牛圈炸开了锅。要知道,谁要揽下这个活计,一天就能稳赚6万元。但是,好好一个肥差没人敢接,因为大家都说这是一个不可能完成的任务。

当天上午9点,杨广富的电话响了,是这家公司的领导打来的,直接把这个活硬压给了他。然而,他心里也没底。这家公司是阳信这片黄牛集散地最大的客户,如果能够赢得这个客户,以后贩的牛就不愁销路了。可这300头牛不是小数目,别说每头牛上秤称重需要时间,就连一天内能不能凑齐数量都是个问题。简单考虑之后,杨广富还是临危受命,接下了这个任务。

自答应对方那一刻起,他的这一天开始了按秒计算。这下,在牛行当里闯荡了十多年积累下的人脉、经验和智慧派上了用场。一呼百应,到了中午,养殖户、牛贩子们竟然给牵来了400多头牛。可是每头牛要是逐个过秤称重的话,一头牛最少得用3分钟,400多头牛就得称上整整一天。但是对方要求这批牛当晚必须抵京,大伙这下犯了难。情急之下,杨广富作出一个大胆的决定,用一双眼晴,一双手给牛“称重”。用了不到4个小时,他就选出了300头500公斤以上的标准肉牛。当天夜里,300头鲁西黄牛装车启程,准时到达北京的那家牛肉加工厂。最后称重的结果是,总重量竟与目测的结果误差不到50公斤。这一次,净赚6万元是小事,杨广富赢得了客户,打开了销路,提高了圈内知名度。

高薪聘请行家“解牛”

事业初始的顺畅,并没有给杨广富带来更多的荣耀和满足。一次与客户的闲聊,使他彻底动摇了多年来贩牛生意的初衷。

2002年底,他亲自到北京送牛,了解到对方每个部位的牛肉能卖到多少钱。回来大体一估算,要比贩牛多赚7倍。自己贩了这么多年的牛,实际上竟是给人家打工、跑腿了!恍然大悟之后,杨广富作出了一个大胆的决定:另起炉灶,办公司。为此,他到北京、天津、辽宁、上海、广东等地进行实地考察,在聘请专家充分论证的基础上,于2002年10月成立了山东省阳信鸿安畜产品有限公司,专业从事牛羊屠宰和深加工。

梦想的实现总会有曲折。凭着自己的名号,上门买肉的还真不少。可是三个月下来一算账,自己不但没赚到大钱,还赔进去20多万元。这让他大惑不解。

以后发生的事,更让他大吃一惊。原来,发往内蒙古的一批牛肉,被原封不动地退了回来。原因是,公司的发货产品与客户要求的用做美式牛排的背长肌部位不符合。这下,杨广富彻底懵了:自己跟牛打了这么多年的交道,怎么会找错了客户要求的牛肉部位呢?原来,他当时根本不懂分割技术,随便请来在市场上卖过肉的几个朋友,在厂里搞起了牛肉分割,结果像大街上卖肉一样,一个价随意割。

怎么办?找专家!杨广富当机立断,四处寻访,终于打听到一个叫李国义的人,精通很多国家牛肉的分割方法。2003年底,他向李国义开出了高达15万元的年薪,李国义欣然前来。

就这样,一个懂活牛、一个懂分割,俩人珠联璧合,优势很快就显现出来。一头900公斤重的牛,李国义

把它按不同部位、不同的吃法,分割出210个种类,每个种类分给不同的客户,这头牛最后竟然卖出了2万元的高价!这在当时是一个了不起的事情,2006年7月14日,中央7台《致富经》栏目以《一头牛卖出2万元》为题予以报道。节目一播在食品行业引起轰动,杨广富再次成了牛行业的焦点。

养殖优质牛宰出高档肉

公司成立之初,杨广富就进行了定位:不求最大、但求最好,打造中国最好的肉牛。

为此,公司引进了行业领先的德国屠宰生产线及加工设备,生产车间全部按照欧盟卫生标准设计建造,全封闭、无菌、恒温条件下生产的产品完全符合出口欧盟标准。屠宰加工要经过活牛验收、淋浴、排酸、分割等共23步工艺流程,每道工序均采用同步卫生检疫,优化牛肉质量,在肉牛屠宰加工后特意采用了先进的排酸后成熟工艺,极大地改善了肉的品质和口感,确保了排酸牛肉的高品质。2007年9月,“鸿安”排酸牛肉被评为“中国名牌产品”,吃“鸿安”肥牛在当地也逐步成为一种饮食时尚。

在实践中,杨广富体会到,要真正宰出高档肉,必须要有优质牛。于是,他2008年9月正式注册成立了存栏5000头的阳信鸿安优质肉牛科技养殖有限公司,建起了占地100亩的养殖基地。

养殖基地的肉牛品种主要有鲁西黄牛和渤海黑牛,全年育肥出栏3万头。基地采取现代化养殖方式,建立了中国肉牛食品安全追溯系统,戴在牛耳上的含有“鸿安”电子信息芯片的耳标记录了每头牛的出生日期、检疫、免疫情况、健康状态。屠宰后转换成条形码或二维码,记载屠宰日期、班

次、排酸时间、产品入库、保管、出库、物流、销售状况,一直到餐桌,你可以得到这头牛的所有信息。这里的肉牛都是听着轻音乐长大,生长快、品质好。2010年9月,养殖基地承办了第五届中国牛业发展大会暨牛业;同年10月,被农业部命名为“国家级肉牛养殖标准化示范场”;2011年9月,被中国畜牧业协会授予“全国适度规模化母牛养殖示范企业”。该基地出栏的肉牛,经屠宰分割,一头牛就可以卖到12万元以上。

为从源头上保证牛肉的优质、绿色、安全,公司还建立了自己的饲草种植基地,涉及周围几个县区100余个自然村,面积20万亩,年可向公司提供玉米5万吨、玉米秸23万吨。饲草种植基地实行统一供种、统一供应肥料、统一供应农药、统一防治病虫害、统一收购的“五统一”生产。生产全程实行档案管理,检验合格后才能取用。中国农业大学动物学院在养殖公司建立了“动物营养学”博士工作站,为公司科技养殖、提高优质牛出栏率提供了技术支持。

与此同时,为延长产业链,杨广富2008年6月成立了鸿安餐饮管理有限公司,开展连锁经营,主打鸿安系列肥牛。现已发展到30余家直营和加盟店,每天接待顾客近1.8万人次。鸿安餐饮管理有限公司也被授予“山东省服务名牌”称号。

经过多年发展,鸿安集团先后通过了“三大体系”、清真、绿色、有机、SC等认证许可,2017年公司清真产品又顺利通过海湾阿拉伯国家合作委员会认可中心哈拉体系认证,成为国内首家也是唯一一家通过该认证的企业。

全面开发肉牛“浑身宝”

牛浑身都是宝。

2007年1月,杨广富成立了山东鸿安皮革有限公司,以皮革加工、销售为主营业务。该项目新上一条自动化生产线,年可加工成品皮革100万张,提供就业岗位近200个。目前,皮革公司步入健康发展的快车道,已与左右沙发,康奈、红蜻蜓鞋业,大众、长城汽车等知名企业签订了销售合同。

贯彻高质量发展要求,杨广富注册成立了山东振源农牧循环产业开发有限公司,新上生物质燃料资源循环利用项目,利用牛粪产生生物质颗粒燃料35.5万吨、有机肥20万吨,使粪污资源化,既解决环保问题,又提高养殖综合效益。该项目被列入2018年山东省110个重点项目之一。

结合国家政策和企业现状,经专家充分调查论证,杨广富提出了年9万头肉牛屠宰及20万吨牛肉冷链物流工程项目,并于2013年3月份正式建成投产。已建设屠宰加工车间、仓储配送中心、微生物实验室;拟建设鸿安熟食生产加工基地、国家级畜产品检测中心和信息交易综合服务区。项目可形成年优质牛肉生鲜产品冷链物流量20万吨、低温储藏能力6000吨。项目整体按照商检出口标准设计,达到欧盟出口要求,设备选用世界最为先进的德国BASS(伴斯)生产流水线和荷兰制冷设备,将成为国内单体现代化水平最高的肉牛加工基地和江北最大的牛肉仓储物流中心。

带领回汉群众共同致富

由于讲信誉、办实事,2000年杨广富被选举为刘庙大寺杨村村委会主任。他时刻把全村群众的冷暖疾苦放在心上,在本村扶持起了伊丰清真肉类公司、顺义清真肉类公司等30余家畜牧肉类加工企业,帮他们跑资金、跑市场、为他们送技术,先后协调资金1亿余元。在他的带动下,整个刘庙建起了大大小小100余家肉类加工企业,年屠宰加工肉牛100余万头,常年有一支近万人的肉牛购销大军活跃在省内外各大肉牛交易市场 and 集散地,形成了“买全国牛、卖全国牛”的强大商业网络体系。

在中国,少数民族离不开汉族,汉族离不开少数民族。为搭建带领群众共同致富的载体,杨广富于2008年成立了鸿安优质肉牛养殖专业合作社,采取“公司(龙头企业)+基地+合作社+农户”的运行管理模式,大力发展订单农业,与农户签订了肉牛收购和销售合同,从资金、购销、育肥、防疫等方面为养殖户提供全方位服务。目前,公司拥有1.1万份肉牛养殖合同,合同基地规模达5万余头,直接吸纳农民11000人,带动1.56万户农民户年均增加收入1万余元,民族关系更加融洽。

“食品产业永远是朝阳产业,中国牛肉的发展空间很大。”杨广富说,“关键是看怎么做。心有多大,平台就有多大。”

在他的规划中,今后将以“壮大肉牛产业,建设民族团结的社会主义和谐新农村”为战略目标,做精做好做强做大肉牛产业,走循环经济和可持续发展之路,发展成为集“粮改饲”种植、母牛繁育、标准化肉牛养殖育肥、清真传统方式屠宰、精细化分割、调理品熟食加工、冷链物流配送、餐饮连锁加盟及皮革生产加工、废弃物利用于一体的种养加绿色循环产业公司,助力阳信打造中国第一“牛”县。

公益广告: 周末去干嘛? 一起去博物馆!