

春秋几易，岁月匆匆。新郑大地各条战线上风流人物辈出，尽显时代光华。他们或运筹帷幄，勇立潮头，成为功绩卓著的企业家；或以严谨的态度，在寂寞中执著探索，将科技转化为无穷的生产力；或在教育岗位上传道授业，诚铸英才；或以一己之力，感动和温暖着社会……他们用行动诠释着新郑“厚德自强、传承创新”的城市精神。

时光流转，沧海桑田。当下，中原经济区建设上升为国家战略，郑州都市区建设如火如荼，新郑市广大干部群众勇于担当谋发展，务实重做求超越，“双融入、双承接”助推“三化”协调科学发展。通过详解他们的奋斗人生，找寻榜样的昭示，凝聚城市的力量，铸造新辉煌，开拓新未来。

本报今起陆续推出系列人物专版，敬请关注。

畜牧业领军人物——侯建芳

本报记者 刘冬 刘栓阳 文/图



坚韧
落榜少年悄无声息背起致富希望

“无论头顶是怎么样样的蓝天，我都将坚韧地对待。”这是英国著名诗人拜伦的一句名言。是的，坚韧，侯建芳所追求的品格，这也是生活给他的启示。

与诸多成功企业家一样，侯建芳的创业历程同样充满艰辛和坎坷。只不过，能将一个养猪企业成功运作上市的传奇背后，侯建芳和他的团队付出了太多。

侯建芳的第一次创业，是养鸡。作为雏鹰农牧的两大主业之一，至今公司还保持着70多万套种鸡的饲养量。

1988年，已经参加两次高考的侯建芳，老天和开了个小小的玩笑，一分之差让他与大学擦肩而过。迈着沉重的脚步，走在回家的路上，他想：啥时能叫家乡变家乡？叫人人都能吃饱饭？

苦难的日子里，一棵思想的新芽就这样悄然萌动。因为与赤贫相伴，这一理想显得如此现实；因为情牵乡亲，这一理想又承载着太多的悲愤情怀。

为了脱贫，他怀揣100元学费，去郑州牧专当了23天的“准大学生”。学习取经后的侯建芳就五元十元、东挪西借筹集了200元钱，开始了他的养鸡事业。

1989年，侯建芳开始涉足养猪行业。尽管当时只养了十来头猪、几百只鸡，虽然养得不好，但由于行情好，当年侯建芳便成了万元户。

首次养鸡成功淘得了第一桶金。接下来几年，侯建芳一边养鸡一边养猪，并不断滚动扩大养殖规模。

与坚韧同肩的，是挫折与失败。疫情对畜牧养殖行业来说，就像一把随时悬在头顶的达摩克利斯之剑。1995年，一场疾病一下子把侯建芳打回到了“新中国成立前”。不仅前几年赚的钱一下子赔了个底朝天，5000多只蛋鸡死得剩700多只，同时猪也出问题了。

他遍访专家，而专家们的回答无一例外都是要空场一年后重新再来，但这样几乎是宣布了他的破产。经过一夜未眠的纠结之后，他决定当一个“不听话的学生”，养鸡还要坚持下去。接下来的几天里，侯建芳买来灭火器和消毒液，用火烧，用消毒液浸泡，所有程序亲力亲为。在一家人的精心饲养下，这一批鸡苗不仅没有得上上一次的怪病，并且成活率和产蛋率出奇的高。

他的坚持，不但挽救了鸡场，第二年又迎来了火爆的市场，当年就把以前赔的都赚回来了并且又赚了一笔。

市场行情的“过山车”还在继续，困难却不期而遇。随后，2003年的非典，2004年、2005年的禽流感，2006年的高热病无不考验着侯建芳的创业耐力。

2003年肆虐的非典对养殖业打击惨重。极度缺钱的侯建芳不得已租了冷库把公司的产品储存起来。侯建芳召集员工、农户开动员大会，表示4个月后才能发工资，给农户结账，同时声明如果不愿意可以离开或终止合同，愿意合作的农户将来公司不会少给一分钱。另外，面对疫情，侯建芳还果断说服农户，以破

釜沉舟之势对鸡子实行了强制换羽。

在危难关头，侯建芳所带领的员工和合作农户没有一个离开。这让他深为感动也更坚定信念要带领大家致富。侯建芳总能从危机中看到崛起的希望，“每次打击之后我们都能再进一步，每一次打击我们都会抓住机会，都会有一次跨越式发展。”

2004年，侯建芳引进第一批纯种猪杜洛克和长白，开始规模化养猪，事业也随之飞速发展，公司从此上了一个新台阶。

2006年，侯建芳创立的“雏鹰模式”日趋完善，并逐渐将其发展为标准化养殖多方共赢的成熟模式，成为业界争相学习的榜样。

随后几年，借助成熟、多赢的“雏鹰模式”，雏鹰农牧步入快速稳健的发展期。2010年5月，侯建芳荣获“畜牧业领军人物”称号。

2010年9月，雏鹰农牧在深圳证券交易所成功上市，被业界誉为“中国养猪第一股”（股票代码：002477）。上市以来，凭借稳健的发展和良好的业绩，公司股票在二级市场表现优异，总市值过百亿元人民币，稳居生猪养殖行业上市公司第一位。

侯建芳坚信，只有挑战困难才能是战胜困难的勇者。坎坷曲折的创业之路，练就了侯建芳绝处逢生的本领。每一次打击，都被他的坚韧化为一次次跨越式发展的机遇。侯建芳常说，危机过后机遇就来了。上市之后的雏鹰农牧显然驶入了一个发展的快车道。

行善
城市脊梁默默无闻弘扬慈善风尚

“以商行善”，既是企业公民应该承担的社会责任，更是企业家与商人有别的水火岭。在河南企业界，侯建芳是当之无愧的“善者”，不仅善举多多，而且善评如潮。

如果你有1个亿，你会干什么？今年4月底，侯建芳代表侯氏家族向慈善事业捐赠1亿元，用于帮助涉农专业的贫困大学生、低收入农户、因突发事件陷入困境的农民家庭、老区人才培养等。他也成为了一次性慈善捐赠额度最大的河南人。

经过24年的打拼，侯建芳走在了行业的前列，但是也深深体会到了农民的不易。“我是农民，懂他们的辛苦。因为我过去的一些经历，所以想帮助那些没有钱的孩子，也想让创业的农户能够像我们发展得一样好，一样快。”

有些人认为慈善应当是有足够实力后的选择。侯建芳认为，困难不会等，人们有准备时才到来，危机也总是不期而至。因此，慈善不能等，爱心不能等。奉献爱心是企业、个人随时与社会保持良性互动的必由之路。

因为奉行“慈善不能等，爱心不能等”的理念，侯建芳通过各种方式开展社会公益实践，利用雏鹰农牧的资源优势，让更多人了解公益事业，参与公益事业，推动整个社会公益事业的发展。他常说，企业的职责之一就是推动社会发展。党和人民给予企业家厚爱，企业家只有多作贡献才能回报社会。

为了改善周边教学环境和交通条件，公司累计捐赠60余万元；面对全国数百万白血病、脑瘫、先天性心脏病、恶性肿瘤等重大疾病患者对健康的渴望，侯建芳组织企业向新郑红十字会捐赠500万元成立重大疾病救助专项基金；2011年11月16日，公司与郑州牧业工程高等专科学校合作成立雏鹰农牧学院，向郑州牧专捐资300万元。11月22日，公司根据与河南农业大学签订的助学金协议发放2011年度“雏鹰助学金”，共有130名同学获得助学金；近年来，雏鹰农牧在抗击洪涝灾害、“非典”、南方雪灾、汶川大地震和玉树地震中累计捐款近150万元。

一元钱是爱心，一个亿同样也是爱心。相对于侯建芳平日的低调，有人曾质疑他此次大手笔的捐赠是在高调地宣扬自己。“不管低调、高调，只要做慈善就是好调。”侯建芳对此的回应是爽朗的大笑。

侯建芳直言，钱在他的账上或许就是一个符号，如果捐给那些山区的贫困大学生可能就能为国家培养更多的人才，创造更多的财富。如果捐给那些因病返贫的人，或许能挽救更多的家庭。侯建芳以及雏鹰农牧的善款，都用在急需、最需帮助的人身上。

不是有钱的人才能做慈善，好钢要用在刀刃上。“打个比方，你看到一个人落到池里面去，你说等等我花钱雇人去救你，那就来不及了。应该我们及时去救。有了困难只是需要你理解，需要你安慰他，就可以了，问题就解决了。”因此，侯建芳认为慈善事业真正的理解，是每个人都有善良的心，每一个人献出一片真诚的心。

省委书记卢展工说，慈善是一种形象，慈善是一种责任，慈善是一种境界，慈善是一种风尚。而今，慈善正在成为“风尚”，也就需要更多的大显身手，添砖加瓦，更需要侯建芳这样的行善者。

安全
质朴农民居安思危心系国人食安

“让国人吃上放心肉，是我们的责任！”这是写在雏鹰农牧集团股份有限公司大门口最醒目的标语。正是为了这句朴实无华的承诺，这位农民的命运从此与安全肉紧紧连在了一起，成就了他的传奇一生。

民以食为天，食以安为先。侯建芳深知，安全对企业来说意味着什么，对消费者意味着什么。去年，食品安全事件频发，在省市领导面前，侯建芳坚定地说：雏鹰农牧养的猪绝对不含瘦肉精。这份自信，不仅来自于平时对管理的严格要求，更有赖于企业从源头抓起的“六统一”管理模式。

没有一条全产业链的支撑，一旦食品安全出现问题，企业的牌子砸了不说，一切都将付诸东流。他想“从源头到下游”每一个环节都“通吃”，打造一条全产业链。除了保障公司的稳健发展，最关键的是能保证食品安全。而在行业内，真正将养猪环节各个环节摸清楚想明白、领悟得如此透彻的企业家确实少之又少。

如果说，2010年企业上市是雏鹰农牧第一次揭开神秘面纱，那么，从“养猪”到“卖肉”的扩展，则是雏鹰第二次，也是更彻底地直面社会大众和终端消费者。

不少人认为企业能发展到上市，已经算得上成功了。然而，在侯建芳的眼里，这只是大船远航刚刚

扬起了帆。侯建芳总爱说他是一个“养猪的”，这回，还要做一个“卖肉的”。

今年2月，雏鹰农牧为8月份即将上市的生态猪肉发起“百万重奖，为猪肉起个名”的活动，引来数万人应征。

豫西山区40万亩荒山上，7点钟，起床、早餐；8点钟，到山地、草坡上散步；9点钟，觅食天然草果，饮用山涧泉水；12点钟，集体午餐……雏鹰农牧放养的生态猪享受着优厚的动物福利。

侯建芳说：“这些猪的品种和一般猪不一样，是良种黑猪，而且放养面积必须大，要保证每亩地不超过三头猪，这些猪吃的是农户种的纯天然菜、杂草和中草药，生态养殖不仅仅是养殖面积大，还需要很多条件和努力。”

生态猪野外放养有利于自然防疫，有利于提高猪肉的品质，猪的生长期长达一年，营养也更为丰富。放养出来的猪，成本要高于养殖场里圈养的普通猪，肉价自然要比正常的高出一截。侯建芳解释说，近几年，食品安全问题日益突出，很多事件已经给企业敲响警钟，“咱们中国人不是生产不出来好东西，主要是担心成本高，还有就是健康观念没有被提到一定高度。”

侯建芳表示，如果要想和实力强大的企业竞争，公司必须有自己

的生态养殖。不仅仅是养殖面积大，还需要很多条件和努力，而三门峡生态猪项目可以充分发挥养殖优势和继续采用“雏鹰模式”，打造出公司的拳头产品。

侯建芳介绍，生态猪肉就要有空间，是要真正正生产看得见、摸得着、经得起检测调研，而且能吃得出口感的生态猪肉，才能有可持续性。同时，还要保证足够的饲养时间和周期。目前中国没有一个真正的全国性的品牌，侯建芳把目光瞄向了全国，甚至是未来走向国门。

侯建芳说，雏鹰农牧产出的猪肉必须做到“每一块肉都能实现全程追溯”。换句话说，雏鹰农牧所卖的每一块肉，客户在购买时都能查到它的来历，可以追溯到哪个场、哪个舍、哪个饲养员。对消费者来说，企业保证食品安全，既是企业生存的底线，也是对消费者最基本生命权利的捍卫。

如今，雏鹰集团已初步形成了“粮食收储、饲料生产、种猪繁育、生猪养殖、屠宰加工、有机肥生产、蔬菜种植”的全产业链体系。

从最初养鸡发展到以养猪为主、决定A股上市、全产业链、生态肉战略……不难看出，这些决策是雏鹰农牧发展的重大转折点，每一步决策都将雏鹰农牧的发展提升了一个台阶，指引雏鹰一步步走向辉煌。



雏鹰农牧占地一千亩的种猪繁育基地——第一祖代场。

雏鹰农牧——献给国人一把破解三农问题的金钥匙