雏鹰集团:迈入"全产业链"新时代



核心提示

面对自一种的的正展上生雏实确行带的的正展上生雏实确介。

盛夏的酷暑渐渐减退,10月的天气略鹰凉意。然而对于雏鹰农牧集团股份有限公司来说,却迎来了蓬勃的发展机遇。

9月26日,雖應 9月26日,雖 9月26日, 4 9月26

跨越 **打造生猪全产业链**

食品安全关系千家万户,肉类食品的安全更是人们关注的焦点。

随着生活水平的提高,国人的餐饮结构 在悄然发生着变化,肉类食品在百姓餐桌上 所占的份额越来越大。然而,关于肉类食品 的负面报道屡屡见诸报端,使人们对肉类食 品安全问题"耿耿于怀"。

近年来,各地纷纷实施了"放心肉工程",不少屠宰企业也纷纷建立了以肉类屠宰加工为核心、以冷链为支撑、以品牌冷鲜肉为特色的新型肉品供应链。但是,由于在操作中主要侧重于屠宰环节安全,对繁育、饲养等上游环节无法监控,"放心肉"仍然让人们难以完全放心,高端肉主要依赖进口、本土肉品出口创汇难,仍然是我国畜牧、屠宰业面临的尴尬

因此,中央在政府工作报告及有关文件中发出了"发展健康养殖业"、"从源头上把好养殖产品质量关"等号召。在《中原经济区建设纲要》中也明确提出,要建设优质畜产品生产基地,加快现代畜牧业发展,提高生猪生产竞争力,打造全国重要的优质安全畜产品生产核心区。

优质安全畜产品的源头,是养殖环节。 雏鹰集团肩负"让国人吃上放心肉"的使命, 结合自身的养殖优势,决定创新商业模式,拓 展冷鲜肉销售市场,打造高端肉类领军品牌 ——雏牧香,集团全产业链的发展战略应运 而生。

侯建芳认为,全产业链模式使得上下游 形成一个利益共同体,从而把最末端消费者 的需求,通过市场机制和企业计划反馈到处 于最前端的种植与养殖环节,产业链上的所 有环节都必须以市场和消费者为导向。

通过打造全产业链,维鹰集团可以实现从种源到销售的全程控制,生产出高品质的肉类产品抢占市场高地。此外,利用这一模式,维鹰集团还能最大限度地发挥龙头企业的辐射带动作用,促进当地畜牧业发展及养殖户增收,实现多方共赢。

目前,维鹰集团投资5000万元成立的全资子公司——吉林维鹰农贸有限公司,主要开展玉米、大豆等饲料原料农产品的购销、风干、贮运业务,为公司稳定提供优质饲料原料。此外,维鹰集团已拥有年产30万吨产能的饲料厂,并在建年产40万吨饲料生产项目,直接掌控饲料的生产环节。在下游,维鹰集团投资2亿元,年产15万吨的冷鲜肉屠宰加工项目已投入使用。

生猪养殖企业要增强竞争力,除了降低成本,提高毛利率,就必须不断扩大产能。侯建芳表示,雏鹰集团仍将不断优化自己的经营模式,抓住机遇,为快速发展打下坚实的基础。

品质 质量安全可追溯

原本以生猪养殖为主业的雏鹰集团当前 选择的发展战略是,向产业链条的下游延伸, 实现生猪的养殖、加工以及冷链配送和产品 销售一体化经营。

建立完整的产业链,此举也让业界为之捏一把汗。然而,侯建芳认为:"从源头到下游每一个环节都把控经营,可以规避产业链条单一的风险,可以最大程度地实现利润,同时也控制了食品安全。"

据了解,雏鹰集团建立的从畜禽育种——养殖生产——屠宰加工——物流配送——终端销售的食品质量安全追溯管理系统,耗资不菲。

维鹰集团耗资千万建立的安全追溯系统,在畜禽育种、养殖生产管理、生猪屠宰加工、产品质量检验以及仓储物流配送等环节都应用了专业的管理软件。

安全追溯系统本身不单独产生经济效益,但建成后可提高产品质量控制水平,降低企业管理成本,增强企业竞争力。

在大力发展生态养殖的同时,雏鹰农牧 集团在屠宰环节也采用了国际先进的技术, 严格监控屠宰过程,有效杜绝了二次污染。

据了解,雏鹰集团引进了世界一流的荷兰施托克公司生产的屠宰设备,采用二氧化碳致晕技术,杜绝屠宰过程中的应激反应,提高了肉品质量,同时采用电脑控制、同步检疫、低温排酸、同步安全追溯等新技术,按照国际标准制定卫生标准化操作程序;经分割后的肉品,均采用国际先进的气调保鲜包装技术进行包装,能冷藏保存5~7天,不再进行二次分割。

经过分割包装的肉品,通过自身的冷链运输,配送到每个雏牧香生态肉营销服务网点。 消费者只要拿出手机,对着包装上的二维码一扫,要买的猪肉就毫无"隐私":这头猪是什么品种? 谁饲养的? 什么时候出栏的? 出栏时候的重量是多少? ……每块猪肉的源头信息都看得一清二楚,让消费者买得明白,吃得放心。

肉品的配送采用冷藏车及便携式冷藏配送箱。冷藏车配备 GPS 监控系统,全程信息化控制,可以实现位置、速度、门次、温度实时监控,确保产品质量在运输环节不受影响。

"我们销售的每个产品都可以追溯到生产流程的每一个环节,直至每一个猪舍、每一个饲养员、每一个检疫员。"侯建芳介绍,安全追溯系统的使用,使得每个环节都能做到责任明确,标准清晰,真正做到安全看得见,让广大消费者放心。

对于雏鹰集团目前的举措是否会对生猪 养殖以及冷鲜肉供应市场带来冲击,侯建芳 表示:"这个行业目前还处于整合的初期,预 计未来五年到十年,养猪行业才会出现新的 竞争格局。"

被 雏鹰模式保驾护航

雏鹰集团之所以能对"安全" 有自信,是源于对雏鹰模式长期 运行的信心。在此模式下,雏鹰 集团自建猪场,农户承包,全程提 供猪仔、饲料、疫苗、专职技术人 员等,实行"养殖生产分阶段、流 程化,分散产者,然后等集品

合作方式上,雏鹰集团推行"优势互补、合作共赢、风险共担、成果共享"的理念,利用资金、技术、品牌优势,在不同阶段通过不同的核算方式与农户合作,农户在养殖过程中所消耗的各种原材料与其收入挂钩,从头至尾建立

了一套让农户为自己干的制度,充分调动了农户的积极性和责任心,提高了养殖效率。

这种模式解决了长期以来困扰规模化养殖企业的重大问题,即养殖户的责任心问题。

这样,农户养的猪成活率越高,增重越多,成本越少,所得收益就越多,这种模式下,农户就会自觉地节约饲料、不再浪费任何物料;如果猪养不好,农户自己的收益就会受到直接的影响。这样,农户就成为了雏鹰集团的"合伙人"。

侯建芳在接受媒体采访时表示:"公司承担的是市场风险,农户承担的是养殖风险,公司与农户之间风险共担、优势互补、合作共赢,没有后顾之忧,他就会跟着公司踏踏实实地干。让农户赚到钱才是硬道理。"

上述模式显然不同于传统的"公司+基地+农户"和工厂化养殖模式,侯建芳将之称为"雏鹰模式"的核心所在。

这种模式下,农户与公司是合作关系;而在工业化养殖模式下,员工与公司仅仅是雇佣关系。

规模化养殖的核心竞争力不是资金,不是技术,不是设备,而是最适合的商业模式,维鹰集团十多年来摸索出来的"雏鹰模式"就是其最核心的竞争力。

在雏鹰集团冷鲜肉销售项目招商创富说明会上,该公司给出了巨额"优惠":利润保底,公司免费提供店铺设备……为何敢给合作者承诺一系列优厚的合作政策?这实际上是雏鹰集团将雏鹰模式导入了销售环节。

雏鹰模式被导入到冷鲜肉销售项目,最后结果毫无疑问只有一个:优势互补、合作共赢,让合作者实实在在地创富赚钱。

雏鹰集团向下游产业进军的战略,不仅是历史性的跨越,更是创业者的创富良机。在产业上游,公司保障绿色安全的生猪活体;在产业下游,"加盟商户+会员制营销体系+上门配送服务+食品安全追溯系统"也开创了一个全新的销售模式,与广大合作者互惠双赢。



雏牧香生态肉深受市民欢迎

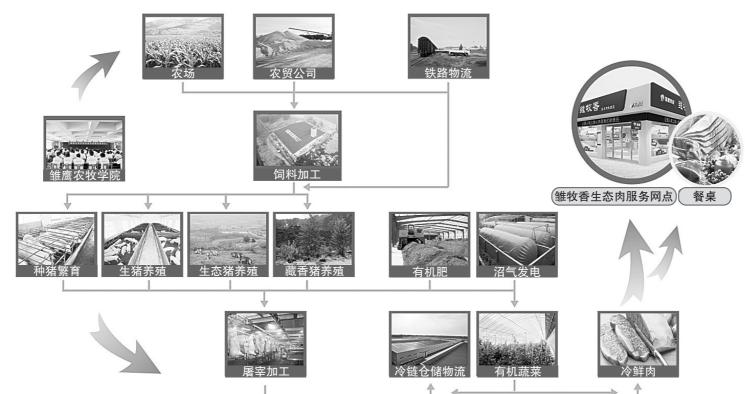
全

放

心

随着"全产业链"时代 的来,雏鹰集团生猪 里水,雏鹰集团生猪 里水,雏鹰集团生子。 是团这只羽翼初丰的 是团这只羽翼初丰的。 是团这机会加速成长。 是一片属于自己的 是一片属于自己的 是一片看到更远更美的风景。

完整产业链 绿色竞争力





年产40万吨饲料生产建设项目。