



食安山东 特别行动

主办:省食安办 齐鲁晚报
有奖举报电话:96706

走进民和牧业(中):发展篇·引领

28年,民和牧业的成功镌刻着董事长孙希民脚印。企业的每一次选择与成功,都饱蘸着孙希民的智慧、坚韧和沉甸甸的责任。

一个海边小城畜牧改良站的站长,没有什么政治背景,更没有什么地理优势,却带领企业成为行业内首家上市公司,最终与世界养殖最前沿比肩。他所走过的这一路,处处写着两个字:引领!

“一花独放在社会上有什么作用?”孙希民说,他就是要没有路的地方趟出一条路来,引领整个中国畜牧业不停地向前再向前。

民和之路的三步创领

养鸡养出中国家禽业第一个上市公司

文/王赞

1 转行

市场淘汰大牲口 上马大型养鸡场

因家境困难,孙希民初中毕业后没有读高中,1965年被老师推荐去莱阳农学院学习。“去了才知道学的专业是给马、驴等大家畜配种,不太满意,但上学总归能学到些实务,而且每月还有24.5元生活费。”

“我最初的工作是给马、驴等大家畜配种。”后来,孙希民成为蓬莱家畜改良站站长,领着几个人养着十几匹马搞马、驴等大家畜的品种改良和人工授精。当时,马的冻精解冻一直不成功,孙希民下大力气琢磨这一点,终于有了大突破。1981年,烟台六个县推广孙希民的马、驴冻精配种的模式,次年全省推广,到1983年时已推广到全国,一下子,蓬莱家畜改良站远近闻名。

回忆这段岁月时,孙希民说,当时,刺激他干出名堂的原因是许多人看不上畜牧兽医这个工作。

然而,好景不长,到1984年下半年,孙希民发现冻精销量一下子降了一半。一调查,实行家庭联产承包分田到户后,农民养不起大牲口了,纷纷处理掉马、驴之类,小型农机发展起来。

“我感到这个行业不适应国家大形势了,就开始寻找新的产业机会。”回忆着20多年前的事儿,孙希民记得很清楚,“当时国家急需外汇,很多农产品是出口导向型生产。而国内,人们靠改革开放吃饱饭之后,对肉的需求肯定会大幅增加。养猪牛羊的生产周期都太长,我就瞄上肉鸡养殖,当时从美国引进的这种大型白羽肉鸡是65天出栏,还达不到现在的42天,但比牛羊短多了。”

于是,孙希民挑头,决定筹措28万元带领畜牧兽医站的人办养鸡场。那时全国范围内搞规模化肉鸡养殖的没几家,国内吃鸡肉鸡蛋还是靠传统散养,一般人家只有逢年过节才能吃上肉。

孙希民怀揣他的“养鸡梦”到处游说,终于得到各方面支持,投建了全国第一批规模养鸡场。“那是1985年,一开始不会养,鸡场进了5000套种鸡,在路上就死了1800套,是因为怕小鸡冷,包得太严实,反倒把鸡热死了,接着又补了1800套。”靠着一股子钻劲和不服输的倔劲,孙希民的团队到了1987年盈利即超过百万。

1990年,上级批准由蓬莱县农业局设立农业部山东蓬莱良种肉鸡示范场,性质为国有企业,经营范围为饲养祖代、父母代肉种鸡,销售父母代肉种鸡,商品代肉鸡。由孙希民带领的这个养鸡场升级为农业部下属项目。



民和牧业董事长孙希民亲自给前来厂区参观的消费者代表讲解。 本报记者 戴伟 摄

2 改制

要改就一改到底 拖下去只有等死

“那是1997年5月26日。”孙希民清楚地记得,这一天,蓬莱民和牧业有限责任公司在蓬莱市工商行政管理局办理了工商登记手续,营业执照上注册资本350万元。从此,国有“山东蓬莱良种肉鸡示范场”成为历史。

改制的背后是市场逼迫。原来,当孙希民等第一批肉种鸡养殖场率先发展起来后,市场跟风者尾随而上,结果,肉种鸡市场饱和,至1996年时,肉鸡行情艰难,多个全国良种肉鸡示范场项目陷入困境。1996年3月6日,农业部下文明确规定,今后示范场的行政隶属关系和经济责任划归地方,由地方自我发展。

“农业部的意思是,先前的投资不要了,负债也不管了,原定的投资也不会再给了,未来如何发展需要地方政府决定。”孙希民说。

断奶后的鸡场很快陷入经营困难。“我提议改制,并且要求一改到底。那个时候我不敢说改到个人头上,虽然是个烂摊子,但是一旦谁敢出头上扛这个担子,就会引起争议。然而,如果不改,当时的体制下无法找到资金,企业转不动,工资发不出,拖下去只有等死。”孙希民说。

1997年5月10日,蓬莱经济体制改革委员会同意改制,将示范场产权全部出售给内部职工。

孙希民带领50名职工筹集现金2795775元,再加上示范场应付其中22名职工的部分款项,他们以总计3381824元的资产买下了这个示范场。

“300多万元,现在看数目不大,但在当时,行情不好,谁都没有信心。”孙希民说,最终,他只得四处借款挑起大梁。

一直到公司预备上市、登陆资本市场时,孙希民还是希望当年的同事鼎力相助。但是,对上市这档子事,不少人都怕钱打了水漂,在最关键的时候选择退出。五年前的招股说明书显示,那时,孙希民持股71%。

3 升级

走进资本市场 求行业定价权

记者首次到民和牧业时,民和股份刚举办了上市五周年庆典晚会。

“成为国内肉种鸡行业首家上市公司,可以说是圆了民和人的一个梦,也是圆了我个人对这个行业的梦。因为通过民和股份上市,人们会对养鸡业、对现代中国畜牧业产业有一个全新的认识。但这绝不是我个人的终极梦想!”面对记者,孙希民表达的却是另一种情怀。

孙希民记得公司成立之初为了20多万元的一笔资金,不知吃了多少闭门羹。“资金问题的背后,是金融界乃至社会多方面对企业、畜牧行业的不认可。”

“我一直有上市的想法,上市可以把一元钱当十元钱用。民和股份IPO时市盈率13倍,上市首日开盘上涨211%,应对各类风险能力大大提高;上市改变了金融界对企业的看法,各种渠道融

资都方便很多;上市让上下游企业、特别是消费者对我们的产品有信心;上市后社会监督利于完善管理。”孙希民直言。

五年前的招股说明书上记录着民和上市之前三年的公司业绩,2005年至2007年,产品综合毛利率由15.15%上升至24.25%,营业收入由4.05亿元增长至5.64亿元,净利润由3760万元增长至8911万元。2007年营业收入同比增长42.66%,净利润同比增长114.22%。

公司公布的2013年第一季度财报显示民和牧业今年营业数据不怎么好看,对此,孙希民很平静,“养鸡行业每隔三至五年就有一个大循环,这期间利润率高起低落,早在预料中。”

“一个企业不能只为利润而存在,它更需要为理想而生产、为行业而坚持。”在孙希民看来,民和牧业的理想,正是要通过改变传统的养鸡模式,成为行业标杆,从而为争取行业定价权立言。

记者手记

乐养年轻人的民和牧业

王赞

在民和牧业的总部,这个1987年盖起的老办公楼里,在民和牧业的几十个养殖场区,随处是年轻人充满活力的身影。

“很多年轻人对养殖业比较排斥,我们招工也很简单,就要那些认可这个行业,也想干点事儿的人,喜欢才能干好。有位朋友想介绍孩子来我这里,可是孩子一心想考公务员,我就告诉家长要尊重孩子的意思,千万莫强求。也有的孩子学历不高,但看好这行,我就鼓励他,学历再低也不怕!”孙希民说。

在孙希民的心里,从1987年盖起蓬莱第一个全装修办公楼,到现在花数亿元建民和生态园养鸡,都是希望给年轻人创造一个好的工作环境,也是想让年轻人对现代畜牧业有个全新的认识。山东畜牧界的不少前辈都清楚地记得,在办公楼建起来后的数年内,每到新生入学,莱阳农学院就会带学生前来参观。20多年来,这座楼激励了无数年轻学子投身畜牧行业。

“包括我儿子上大学之前,我心里也不一定乐意跟我干。后来去北京读大学,学了农,有了兴趣,他自己就钻进来了。”孙希民说到这里,不由自主地笑了。他的儿子孙宪法刚过40岁,公司董秘也是三十来岁的济南人,毕业后没回省城,选择了民和。

“重视人才、培养管理梯队、大胆给予其发展平台,对我们这种民营企业非常重要。现在,民和的新一代管理层学历高、见识广、有想法、年富力强,原有种鸡等主业稳定、管理团队基础扎实,未来,整个产业延伸发展起来,就会稳健顺畅。”对于年轻人,孙希民有一点看得很清楚,“刚毕业的年轻人到了公司,适应工作,结婚生子,大约要三年左右,不太可能给公司创造多大效益,这就要求公司不能着急,要有足够的耐心养人留人。等他们定了型,才会有一个大发展。”

不过,现在年轻人的观念也在改变,这让孙希民感到欣慰。“我有一个同行朋友,把宝贝女儿送到国外学营销。前两年,朋友提出让女儿回国帮他管理企业,我就劝他,不一定非要让孩子接班干养殖业,干养殖太苦了,不要再苦了孩子。结果,没想到,朋友的女儿并没反对,并且干得不错。现在,她遇到养殖上的事还常跟我商量,她说,一开始也不适应,试了一段时间后觉得自己学的营销能帮到父亲,对公司的进一步发展很有帮助,就很乐意干这行了。”

齐鲁晚报 李岩侠品牌工作室策划

讲品牌故事 悟成功背后
探产业路径 育品牌经济

品牌企业QQ群:283169672 主持人:李岩侠 18678859550
邮箱:qwblyx@qq.com