

编者按

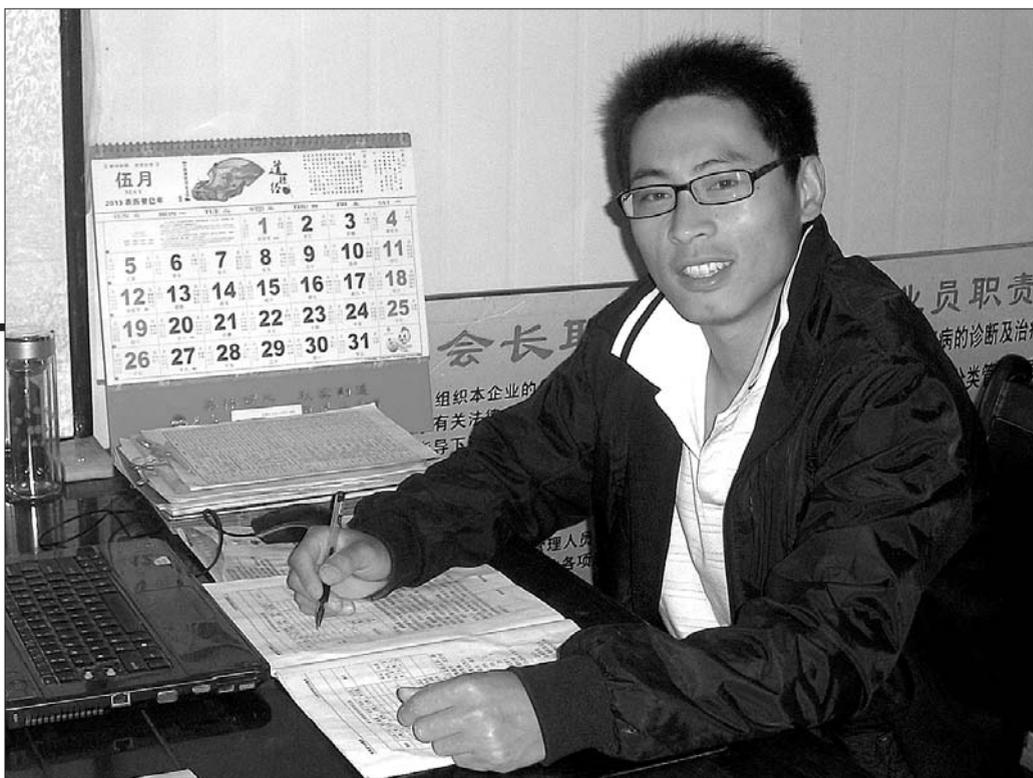
他们是一批富有创业激情的青年,他们为创业默默坚守着自己的信念与理想,或者成功,或者失败,他们都是时代的弄潮儿,不畏艰难,始终向前。青年强,则中国强;青年创业梦,必将汇聚成中国梦。本报将陆续刊登“天南地北菏泽人——青年创业者”系列报道,敬请读者关注。

大学生回乡甘当“养鸡娃”

特色养殖、品牌经营,张中升在创业路上收获了梦想和财富

本报记者 董梦婕 通讯员 马剑

带着“书生气”的他是一名朴实的农家子弟,也是让全村骄傲的名牌大学生,毕业后凭着对理想信念的执着追求,辞高薪回乡甘当“养鸡娃”。在他的管理下,目前养殖场约有成品蛋鸡2万只,幼苗13000只,年育雏可达近百万只,日产优质鸡蛋26000枚左右,年收入超过30万元。他叫张中升,现任定陶县万福畜禽养殖专业合作社理事、定陶县中升养鸡场场长,是孟海镇东张村名副其实的“养鸡王”、镇模范计生户。



▲短短四五年,经过自己不断的探索和不懈的努力,张中升在家乡找到了自己为之奋斗的目标。
本报记者 董梦婕 摄

优秀大学生愿做“养鸡王”

很多人都说大城市有着小城市没有的繁华和机遇,2007年,刚从青岛大学管理系毕业的张中升,怀着对未来的憧憬,应聘到深圳某公司。他的勤恳很快得到领导认可,但是手里的“金饭碗”并没有让他满足,心中的“创业梦”一直没有泯灭。

2007年7月1日,国家颁布《农民专业合作社组织法》,他燃起运用所学的管理知识到农村创业的激情,2008年底,他毅然放弃优越的工作环境和舒适的工作职位,在父亲的帮助下回乡筹建了定陶县万福畜禽养殖专业合作社,立志在家乡闯出一番事业。

“当时一说要成立合作社,全村28户养鸡户都加入了,由合作社统一销售、统一采购,养鸡户都省心不

少。”张中升说,创立初期,他就积极组织社员到市内外参观学习并举办技术培训,努力提高社员的养殖水平,进一步为社员搞好各方面的服务,又在2009年6月3日成立了合作社客户服务中心,从鸡苗引进、到育雏、防疫、饲料供应、鸡蛋及淘汰鸡销售、平时的饲养管理等各个方面,全方位为社员提供指导和服务。

2010年7月,合作社又与菏泽市兽医站合作,统一聘请养殖专业技术人员,免费为社员提供技术指导,及时为社员提供场区规划、防疫、饲养、治疗等方面的技术服务;聘请专门人员进行行情预测,指导养殖户及时调整养殖方案,合理安排饲养茬口,科学搭配养殖品种。合作社成员也由起初的26家发展到现在的105家。

购进了5000只鸡苗,“鸡养殖130天左右就能产蛋,紧接着就是借助网络找销路,还记得接到的第一个咨询电话是从上海打来的,当时快过年了,我就先寄了一礼盒富硒鸡蛋给对方尝尝,没想到一周后为合作社带来了6000多元的订单。”张中升回忆说,富硒鸡蛋每千克有机硒含量达300—500毫克,优质的产品和

独有的商标起到相辅相成的作用。接着,他与山东省农业科学院家禽研究所等科研机构合作,注册了“鲁陶富硒”图文组合商标,并带领15人的营销队伍,奔波于城乡各地,在北京、上海、济南等地设立代销点,产品好使品牌越来越受认可,响亮的品牌又顺势为产品打开了销路。

“富硒鸡蛋1.3元/个,而普通鸡蛋一般0.5元/个,特色养殖让养殖户的附加值大大增加。”张中升介绍说,品牌经营不仅提高了鸡蛋的利润,也提高了应对风险的能力,禽流感期间,全国蛋产业都受到影响,依靠品牌信誉度和广阔的销售渠道,合作社中的成员并未出现亏损现象。

为鸡蛋办“身份证”闯市场

由于养殖合作社蛋鸡喂食的都是优质玉米辅以豆粕、麦麸及预混料,故产出的鸡蛋含蛋白质及维生素较高,优质品质很快博得周边市场的青睐。2011年11月,经合作社理事会决定建设定陶县东升禽业有限公司,整个养殖场分为育雏区、成品蛋鸡舍及饲料加工区,每个区域都有专人负责管理,保证“放

心蛋”的质量。但是“养鸡容易卖蛋难”,按照传统的销售模式,养殖户只能被动等待收购鸡蛋的大车上门拉货,价格每斤能亏好几块钱。为了让鸡蛋卖个好价钱,张中升意识到必须得有自己的品牌。

2012年,张中升想到与山东省富硒委研发生产富硒鸡蛋,第一茬养殖就大胆

计划拉长产业链圆“产业梦”

最先给养殖场上标准化设备,最先在多地市建设销售网络,最先给鸡蛋注册品牌……张中升的创业路走得很扎实,他也成功与菏泽三信连锁超市等各地市多家零售商、代理商实现农超对接和长期稳定的合作关系。

据了解,目前定陶县中升养鸡场,约有成品蛋鸡2万只,日产优质鸡蛋26000枚左右,幼苗13000只,年

育雏可达近百万只,年收入超过30万元。“基本上每天我们的卡车就会到各养殖户处拉鸡蛋,一天能运十几吨。”

虽然忙碌,但是创新的步伐从未停止,“前几天刚参加了无公害鸡蛋培训,计划今年就申请生产无公害鸡蛋,但是想要被成功批准可没那么容易,对产地环境、防疫程序、用药准则等都严格要求

求,还要求我们在每个环节都建立可追溯机制。”张中升说,近几年会持续发展特色养殖、品牌经营,努力将产品推到全市、全国乃至推出国门。

谈及未来的发展蓝图,张中升透露,待时机成熟,计划延伸产业链,涉足蛋品加工与销售,实现加工产品多层次升值。

长虹55周年庆典感恩回馈 震撼5.18

长虹U-MAX客厅电视最“厚”优惠 全系新品一补到底

国家节能惠民政策截至到5月13日结束,长虹集团55周年到来之际,长虹集团将于5月18日在全国展开感恩回馈大型促销活动,空前的让利力度,让消费者真正得到实惠。受到消费需求改善、企业产品创新和外部政策引导等因素的影响,今年五一促销高峰明显提前,加上节能补贴政策是否延续或升级政府态度尚不明确,以长虹为代表的制造企业均加大促销力度,为迎接行业新导向做好准备。

自4月以来,长虹推出了一系列丰富多彩的促销体验活动。通过提供免费观影、对比体验、电商优惠、直发新品等各具特色的回馈方式,让

消费者花最少的钱,享受了一顿十足的钜惠大餐。目前,节能惠民补贴已进入倒计时阶段,长虹再次全国发起最“厚”优惠,延续五一促销余热,让全系新品“一补到底”。最“厚”优惠谁能拒

长虹U-MAX客厅电视等你拿
去年6月1日起,国家启动256亿元资金用于为期一年的节能产品惠民工程。由于彩电节能产品首次参与补贴政策,故在大家电领域受到政策拉动效应最为明显。眼看期满一年的节能补贴即将告罄,国家对于政策是否延续或升级尚无定论,于是从五一开始,节能补贴翘尾效应显现,不少市民选择购

买节能家电,抢搭节能补贴政策末班车。

为了让消费者在节能惠民倒计时阶段享受更多实惠,买到更多更好的彩电节能产品,长虹近期启动的“节能惠民倒计时”大型促销活动打出“长虹一补到底”的口号,并做出了国家、厂家、商家三重补贴、预约补贴等多重巨额让利,保证价格、时间、货源“一补到底”。而本次让利除了力度大之外,与以往最大的不同便是“全系列新品均一补到底”,可谓史无前例。**全系新品一补到底 超值体验节能补贴末班车**

今年初,基于电视回归观看本质属性的发展需求,

彩电行业以“4K超高清”、“大尺寸”为核心的客厅电视争夺战愈演愈烈。也有不少消费者提出疑问,大屏幕和超高清显示带来震撼视觉体验的同时,是否会增加能耗,从而带来耗电量增大的压力?为此,小编特别从参与“节能惠民倒计时”大型促销活动的长虹U-MAX客厅电视新品中,选择几款电视进行了耗电量的测试。

以3D55B5000i长虹U-MAX客厅电视为例,当把该产品的亮度调至最高和最低,其所消耗的功率均无明显变化,在电视机默认模式下,播放一个小时节目,耗电量为0.0865度,大约播放11小时左右才消

耗1度电。当然,长虹U-MAX客厅电视新品除了在节能方面优势突出外,在影音效果方面也拥有绝对实力。因首创内置“U-MAX客厅放映系统”,通过UHD八倍画质革新,客厅观影技术及巨幕影音三大技术体系的支撑,让消费者坐在沙发上观看长虹U-MAX客厅电视,就可以在IMAX影院皇帝位的视听体验。

除了超震撼的视觉效果,您还可以在长虹U-MAX客厅电视上用“嘴”看新闻、上网冲浪、点播歌曲,尽享语音智控的便捷;或者通过多屏共享功能和好友一起分享旅行的照片,经典的电影和

长虹U-MAX客厅电视的“运动加成”游戏大厅,感受360度全方位无死角体感游戏带来的欢乐。

可以说,长虹U-MAX客厅电视完美诠释了长虹“智能+节能”的双核驱动模式,5年一次的长虹55周年庆典感恩回馈活动在全国各家电卖场展开,长虹更为周年庆典提供了多尺寸多款活动专供机型,空前的让利幅度,66寸只能大平板仅需6999元,全国各大家电卖场预交1元抵100元活动正在进行,相信5月18日的“节能惠民倒计时

长虹一补到底”,长虹55周年庆典全国大型促销活动中,真正做到“质优价更优”。