

张文进 :从装潢包工头到 养鸡大王

记者 陈希林

在瑞安,有这样一位新瑞安人,他13岁离开家乡,从工地小工干起,凭勤劳成为一名小有名气的装潢工,而后又在马屿上安村生态养鸡,成为一个名副其实的养鸡大王,他就是温州金天地畜牧养殖有限公司总经理张文进。

记者遇到张文进时,他才从青岛考察某大型养鸡场回来不久。“青岛的这家养鸡场饲养50万羽鸡仅需10名饲养员,肉鸡、蛋鸡分开饲养,建有有机肥加工厂专门处理鸡屎,采用现代智能化管理、花园式生态化养殖令人惊叹!”他告诉记者,参观后,他不停地在思考、谋划:“我也打算把自己的养鸡场打造成为生态式的养鸡龙头企业。”



做室内装修 :先做工后付钱

张文进是四川达州市堡子区江陵乡江北村人,年幼时家境贫寒,五个兄弟姐妹中他最小。1988年底,年仅13岁的他怀着创业致富的美好愿望,与村里的一名小伙伴一起辍学,两人怀揣220元远走他乡闯荡。他们坐上火车先到苏州,再转乘汽车,一路上省吃俭用甚至饿着肚子,辗转6天,来到他们向往的地方 温州。

由于年纪太轻加上没一技之长,他好不容易在永强的一处建筑工地上找到一点粗活干,管吃管住就行,靠打零工解决温饱。他第一次到工地上找份工作才干了三天,因年轻个子小不适合干重体力活就被师傅辞退了。但他不甘心,接着又到其他工地上找工做,这次干了1个半月,后来因没活可干,他不得不走人。

一年后,手巧善于学艺的他跟随永强的一位师傅学习室内装修技术。为了学好本领,他跟随师傅的两年中,吃苦耐劳,勤奋好学,夜以继日地拼命干活,经常晚上跑去装修,如发现有不妥

的地方,他就白天过来修改,很快就掌握了一套过硬的装修技术。我至今仍然感恩师傅,是他给了我在异乡生存发展的平台和机会。张文进说。

1991年1月,张文进开始自己包工做,可当时他还不足16岁,一脸孩子气,没人相信他会装修。先做工后付钱。为把自己的实力证明给别人看,他包工

时向客户这样许诺。当年4月,他终于接下了第一单活:包下1间私人5层落地楼房的装修。为了把活干好,他单枪匹马日以继夜拼命干活,仅1个半月就把这间民房装修得漂漂亮亮,房主看后十分满意。由于从不在装修材料上吃回扣、加上人诚实、技术好,张文进的信誉建起来了,主人竖起大拇指称赞:这个外地小伙不错。

之后,第一个客户所在的住宅区里近30间5层落地楼房,楼主均包给他装修,这让他赚得了第一桶金:两年内赚了4万元左右,他的帮手从最初的一两个增加至后来的七个。

1994年6月起,张文进不再满足于小打小闹的民房装修,开始在永强一带承包面积大一些的工厂装修,一直干了8年。到2002年,他开始拓展外地业务,跑到上海、江苏、福建等地承揽温州老板在外地投资兴建的企业装修,雇用的工人最多时达80余人。

2004年至2008年期间,他在从事室内装修的同时,还于2006年底与朋友合伙投资1000多万元在老家达州市郊区购地70亩,并办理好建商品房审批手续,准备于当年7月动工建设。谁知天灾难料,2008年5月四川汶川发生了大地震,随后当地的房地产业迅速进入了低潮期,他投入房地产的全部积蓄都被套住了,直到4年后才低价转让,亏掉数百万元。无奈之下,张文进又回到温州,重操旧业搞室内装修。

虽然十年来他赚了不少钱,但由于在老家修建房屋花了部分,加上搞房地产亏了不少,再加上后来室内装修市场趋向饱和,张文进毅然决定,试水其他行业,再谋求新发展。

瞄准中高端市场 :着手养 富硒鸡

事实上,相比稳定的装修业,养殖业风险更高,特别是强台风、禽流感等灾害的来临,均会造成不少损失。每当养鸡遇到困难,张文进总会乐观面对,想方设法降低风险。

去年3月底,禽流感来袭,张文进的养殖场存栏的7万羽鸡,到4月16日前,该卖的卖掉,不该卖的留养,半月内卖掉了5万羽鸡。经测算,鸡加上鸡蛋,大约损失了100多万元。

张文进说,养鸡有风险,但他始终把养鸡当成一项事业去努力发展,尽可能把风险降到最低限度,只要坚持下去总会取得成功的,当然,也要感谢政府部门近几年来对发展农业的大力支持和扶持。

张文进认为,乐观进取的心态,是他一个外乡人在温州扎根的关键。20多年来打拼创业中,吃过许多苦,也失败过,可我有份永不服输的倔强。

眼下,39岁的张文进对今后的养鸡发展有了新的考量和规划。下步,他准备发展饲养 富硒鸡,日前已与深圳某农业开发有限公司洽谈好技术及原材料等事项,打算开发中高端市场。

从青岛考察现代化大型养鸡场回来后,张文进更有信心把养鸡场打造成为生态式的饲养场。他定下目标:三年后,力争使企业的年总产值超过4000万元。

养鸡很另类 :规模化饲养蛋鸡

在温州发展多年,张文进也变成了思维敏捷、善于捕捉商机的温州人。一次偶然的机会,他认识了一位从事食品加工的潘姓老板。潘老板告诉他温州的食品加工企业鸡蛋的需求量很大,于是他便想到了养鸡。

在向一名文成籍的朋友咨询了解情况后,张文进跑到文成县巨屿镇租赁旧房子,搭建棚屋、购买鸡苗,养起了 仙居鸡。经过一年多的饲养,2008年9月,他的第一批3000羽鸡,不仅母鸡和鸡蛋卖得好,意料不到的是,其中1000羽公鸡卖了后居然赚了10万余元。张文进描述当时的市场情形:一对订婚用的公鸡最高可卖到400多元。之后,他扩建了养鸡场,还引进 罗曼 第二代良种鸡进行饲养,共饲养1.5万羽左右。

然而,在文成养鸡不到一年,当地要启动建珊溪水利枢纽工程,张文进辛苦经营的养鸡场需要搬迁,当时他一下子就懵了:养殖梦仿佛一瞬间

就碎了。

但天无绝人之路。张文进和合伙人来到我市寻找养鸡场地,在马屿镇上安村,恰好有一处三面环山、环境幽静的荒地,十分适合养鸡。2010年7月,张文进在此创办起瑞安市金依撒格畜牧养殖专业合作社,后改名为温州金天地畜牧养殖有限公司,建起面积3000平方米的彩钢养鸡棚、仓库等设施,饲养 仙居鸡,后来从外地引进 罗曼 第二代良种鸡饲养,并于2012年取得动物防疫合格证。

记者在现场看到,金天地的两幢养鸡棚均采用机械化喂养方式,每个鸡棚内有4至6条自动化流水线,上料、喂料、收蛋全部动化,井然有序,目前养鸡场里有饲养员和管理员7人,管着7万羽鸡。

张文进养鸡不是盲目的,他非常重视建立鸡蛋销售终端客户群,这是办企业最重要的环节,否则鸡蛋一旦卖不出去,企业就难以生存下去。他

的企业目前拥有良好的客户资源,与一鸣乳业、思味特、响丁当、集味园等食品企业都建立了订单销售渠道。

张文进养鸡和别人不同,人家以饲养肉鸡为主,他主要以养蛋鸡为主,产蛋销售。我们形成管理、生产、仓储、粪污处理利用等一条龙的功能布局,保证蛋鸡质量。去年养鸡场被列入省级示范家禽养殖基地,成为我市规模较大的标准化蛋鸡养殖场。

目前,张文进的养鸡场总投资已达2000万元,养殖规模从最初的10余亩发展到现在40多亩。养鸡场每天产蛋3吨左右,基本全部销往温州市各地如一鸣集团、多多福等食品加工企业。

据悉,该养鸡场管理科学,机制灵活,能激励饲养员的工作积极性,公司给员工规定了每月的产蛋量,如果产蛋超量,超过部分的收入饲养员可分享一半利润。