

# 从天台上养鹌鹑的个体户，到全国领先的规模化鹌鹑专业合作社带头人，他做对了什么？

早晨八点多，我们来到黄总的家，天空下起小雨，显得前面的院子格外静谧，从栅栏外看向院子里，亭台楼阁，水榭绿植，颇有中式庭院的风格。对生活如此用心的主人，想必自有他独特的眼光和对传统文化的某种坚守，带着这份好奇，我们走进了全国领先的规模化鹌鹑专业合作社带头人，同时也是海大集团经销商黄总的家。

## 产业链思维萌芽：

### 从鹌鹑养殖进入饲料经销 严选好饲料为养户负责

黄总是浙江省金华市人，已过不惑之年的他，是海大集团旗下溧阳久和饲料的浙江经销商，专销鹌鹑料。20年前从自家天台养鹌鹑开始踏上创业路，到如今成为全国鹌鹑料行业经销商的佼佼者，成立黄氏鹌鹑专业合作社，带头振兴乡村。

聊起入行的事，黄总娓娓道来。20年前，24岁年轻的他，立志要改变生活条件，跟着小姑父在自家天台开始养鹌鹑。当时使用的都是自配料，养够天数了，直接挑着两个篮子拿到市场卖，卖鹌鹑蛋、鹌鹑苗。三年后，黄总开始组织养户养殖鹌鹑，提供种苗、收蛋，一点一点积累资本。

2013年下半年，在养殖鹌鹑十年后，凭着对行业的洞察力，也深切体会到饲料对养殖的重要性，黄总的经营思维开始慢慢转变，萌生了进军养殖产业链的想法，决定从鹌鹑养殖单一领域进入饲料经销板块。“选择比努力更重要”，黄总深谙此理。那么，在鹌鹑行业拼搏这么多年，面对众多饲料企业的“诱惑”，他为什么选择做海大的经销商呢？

正如黄总对生活的态度，做生意，他一直有自己的坚守和底线。对饲料企业的选择，黄总有自己的标准：

第一是质量好。在养户角度，饲料质量好才是关键。不安全不放心的饲料，给再大的合作利润也不去碰，他说：“我得为跟着我的养户、员工负责。”

第二是合作伙伴的经营理念。在质量稳定的前提下，还要有好的经营理念，养户赚钱了，经销商才能赚钱，饲料企业才能赚钱。在与溧阳市久和饲料有限公司总经理胡总多次交流和沟通后，深刻认可海大对于服务客户的理念——为客户创造价值。最后坚定选择签下久和饲料在浙江金华市场的代理专销权。

## 认知迭代：

### 海大服务站标准化服务 让无抗蛋成为市场“香饽饽”

随着时代发展，养殖业发生巨大的变化：苗种退化、环境恶化、疫病高发、养殖风险越来越大……这时候，仅凭饲料已无法支撑养户赚钱。

黄总也意识到这一点，下一阶段必须为养户提供优质种苗和饲料，以及先进的养殖模式和技术，养户和自己才能生存和发展。黄总与海大精诚合作，在发展潮汐中互为支撑，共同成长，致力为养户提供更好的服务。



2019年9月份，借助海大集团在饲料、动保、技术团队的服务体系，黄总的合作社开始加强了对养殖户提供养殖生产规划、养殖技术服务、饲料投喂、环境改良、疫病防治等养殖全过程服务，海大服务站应运而生。

说起海大服务站，黄总高度评价：“服务站给我的价值很大，实现了养户放心我安心！”他表示，“放心”主要体现在三个方面：

#### 1、有专业技术老师我放心

黄总介绍，服务站有三名技术老师，给黄总120家养殖户提供养殖技术服务，养户的养殖用药和治疗过程都会有档案每天跟踪记录，如果养户在养殖用药中遇到鹌鹑出现疾病等问题，技术老师会到现场第一时间诊断，再做出针对性的治疗方案，以确保鹌鹑高效、高质量生产。

#### 2、统一动保产品，养户放心

所有动保产品都统一从海大服务站采购，养户使用动保产品更加科学合理，达到降低成本，提高效益的效果，加上优质的技术服务，养户使用动保产品更加放心。

#### 3、无抗蛋带来高效益，大家放心

“以前总担心个别养户贪图便宜，从网上自购不安全药品，等我收回鹌鹑蛋发给食品企业，一车鹌鹑蛋8万成本，做成产品后发现食品安全问题不过关退回来，那时损失已变成几十万！”从去年9月份有海大服务站入驻提供检测服务开始，就再也没出现过这些问题，他说：“现在终于可以放心了！”

7月1日起，饲料行业进入无抗时代，海大服务站帮助黄总把控养户用药情况，“服务站从去年9月份到现在给我创造的价值真不得了！”黄总说，“一是把控制用药情况就有了安全保证，让政府和广大老百姓对食品安全更放心。二是服务站的技术带来可观经济效益，无抗蛋市场价值更高，目前市场上，无抗蛋卖价比有抗蛋高2-3毛钱/斤。”

一般到收蛋时，服务站驾驶员将养户的鹌鹑蛋先拉到服务站检测用药情况，检测涵盖药品、饲料、蛋等全方面环节，检测安全了才装车供给食品企业。正因为黄总的鹌鹑蛋出库前的严格安全把控，对食品安全要求很高的全国知名食品企业，比如三只松鼠、良品铺子、贤哥等，现在都从黄总这里进鹌鹑蛋。

## 打造鹌鹑养殖产业链优势

### 成立鹌鹑行业规模化合作社 为养户创造更大价值

在疫情期间，浙江所有运输车辆都被叫停。黄总说，“当时海大饲料拉不进来，感觉像世界末日，不知道日子咋过！饲料拉到高速公路不让下，就算下来了，村道也不让进，鹌鹑蛋又运不出去。”那时候冒着风险，黄总天天在高速公路转，只为接饲料车辆，保证养户的饲料供给。

疫情造成的行情持续低迷，影响的时间较长。从疫情暴发至今7个月，养户从进苗开始到淘汰涉及费用都由黄总垫资。黄总心中只有一个想法：真心对养户，养户也会真心对我。今年不管赔多少钱也得给予养户资金支持，养户知道老板的好，也会跟着自己实实在在去干，会选择一起共渡难关。这也是海大集团一贯以来的理念，所以黄总与海大合作这么多年，一直风雨同舟，在遇到困难的时候从来没有想过要放弃合作。

他说：“海大和养户都是我的盟友伙伴——海大信任我，养户信任我，行情回暖肯定能挣回来，我也有信心坚守下去！”

## 展望未来：

### 借助海大平台，拓展产业链

黄总成为海大的伙伴，和海大同成长共发展，借助海大平台不断壮大鹌鹑养殖产业链，其合作社成为鹌鹑饲料经销行业第一家较为专业的合作社。他对海大集团全方位支持和系统化服务非常满意，也对久和饲料充满了信心。黄总提到，“要是当时久和没有给我做专销，我也做不了这么久。当然饲料质量要好，不好我也换掉了，当初的选择和坚守没有错。”

对于未来，黄总计划稳步将产业链不断扩展，从苗到饲料、技术服务、收蛋，接下来还打算往食品终端拓展，打通产业链。目前正在筹备清水蛋食品厂，预计最快下半年可以面向火锅店、学校等市场。黄总还表示，“我会一直和海大合作下去，借助海大强大的技术资源和团队资源，去服务更多养户，帮助更多养户，成就他人，也成就自己。”

集团市场中心供稿

## 行业动态

### 1 广东：下半年生猪恢复向好 预计猪价回落至31元/公斤

7月16日，广东省农业农村厅发布《2020年上半年广东省生猪产销形势分析》，上半年因去年产能去化严重，猪肉供应整体偏紧。上半年供应较去年下半年下降36%，二季度供应量较一季度增加15%。此外，由于猪价高企，上半年处于高盈利时期，自繁自养每出栏一头肉猪能获得相当于2018年10头猪的利润。分析预测，下半年生猪恢复将继续向好，四季度供应将会有适量回升，商品肉猪出栏价将在三季度有较大涨幅，预计高点将超过40元/公斤，四季度随着供给有回升，预计将回落至31元/公斤。

### 2 多家企业上调饲料 价格75-125元/吨

多家企业发布消息称，受近期玉米、豆粕等原料价格上涨影响，自7月25日上调饲料产品价格。此次涨价包括江门海大、广东南宝、顺德利宝、云南通威、云南安佑、云南广联、云南海大等广东、云南多家饲料企业，涨价范围主要是全价料、浓缩料等品种，不包含预混料。其中，猪料涨幅普遍为75-125元/吨，禽料涨幅在75元/吨左右。据悉，7月初，江西猪太傅、广东茂名、四川彭山正邦、彭山新希望、云南安佑、通威昆明等江西、广东、四川、云南地区部分饲料企业上调饲料产品价格50-100元/吨。



### 3 关于征集饲料工业标准制修订项目建议的通知

7月29日，全国饲料工业标准化技术委员会发布《关于征集饲料工业标准制修订项目建议的通知》。《通知》指出，为进一步提高标准项目的科学性和合理性，现征集饲料工业标准制修订项目建议。征集重点包括1.实施五年以上（2015年前）需修订的饲料工业标准；2.饲料中有害物质成分、营养成分、禁用物质、药物、有限量要求的饲料添加剂检测方法标准；3.基础规范类标准；4.饲料添加剂等产品标准；5.《饲料原料目录》内的饲料原料标准；6.与饲料“减抗”“禁抗”相关的行业急需标准。

### 4 四川：上半年出栏 生猪2228.7万头

7月29日，四川省农业农村厅厅长在关于川猪产业推进和保供情况的报告中表示，经国家统计局核定，6月末四川省生猪存栏3322.7万头，上半年四川省出栏生猪2228.7万头。2020年四川要带头抓好生猪复产保供，千方百计实现出栏生猪6000万头的目标任务。今年，面对突如其来的新冠肺炎疫情，四川省全力保障正常生产秩序，生猪产能持续恢复、势头强劲，预计7月份生猪补栏600万头。

