

凝聚商业智慧
成就财富未来

金财担保 银企金桥
中国洛阳首届创富巡礼

一次偶遇,让他毅然放弃年收入二三十万元的企业销售科长工作,转行做“牛经纪”,他希望造福桑梓

帮助乡邻“牛”起来

核心提示

□记者 李永高

张念曾是一家陶瓷企业的销售科长,53岁时,他创建了洛阳市西工伊赛肉牛养殖专业合作社(下称伊赛合作社),目前已发展宜阳、伊川、洛宁、孟津、偃师、吉利等多个合作分社,带动几万名农民靠养殖致富。谈到目标,他出语豪迈:资金到位,每年纯收入可达2000万元。



绘图 雅琦

邂逅“牛大王”: 销售科长想当“牛经纪”

张念在某陶瓷企业从事了几十年的产品销售,结交了各行各业的朋友。2007年,在焦作的一次偶遇,让已步入知天命之年的他开始了二次创业。

经人介绍,他结识了河南伊赛肉业股份有限公司董事长买银胖。

“您目前每年的收入有多少?”聊得投机时,买银胖问张念。

“二三十万元。”张念答。

“您人品不错,给我收牛吧,负责洛阳地区,每头合格成年牛提成60元到80元。在洛阳地区收1万头牛是可以完成的。”买银胖说。

张念知道眼前这位“牛大王”,原是博爱县一名普通农民,以汽车运输起家,2002年,办起伊赛肉业公司和伊赛肉牛养殖专业合作社。买银胖靠“公司+合作社+基地+农户”的经营模式,短短几年时间,就建起10多个合作分社,带动了100多个村庄10多万农民从事肉牛养殖行业,累计增收近2000万元。

对于买银胖的提议,张念很动心:从农村走出来的他最了解农民的苦,最清楚农民对致富的渴盼。每年春节回宜阳县莲庄老家,乡邻们总爱说:“您现在过得不错,眼界宽,接触人也多,如果遇到好的项目别忘了帮大家一把。”

于是,时年52岁的张念决定转行,造福桑梓。

“上有天,下有地。天就是上面有好的政策,办证不收费、养牛不交税,政府有补贴;下有农村广阔的土地。”张念说。

为了了解市场、掌握饲养方法,张念在焦作住了7天。

2008年农历二月初十又逢老家一年一度的庙会,张念和同村几个在外工作的人,利用庙会向乡邻们宣传合作社肉牛养殖,当即得到了乡邻的广泛响应。

创业艰难:老伴得每天扒拉牛粪

“五个统一、五保、一扶一优。”伊赛合作社1楼门口的大幅宣传画很抢眼。

2008年5月26日伊赛合作社注册成立。不过,在办理营业执照时,给辖区工商部门出了个难题:“从来没有办过养殖类执照”,换言之,就是需要专门为他制作一套执照模版。

张念解释说,把合作社办公地点申请在市区有利于辐射全市。

为了打消农户的顾虑,结合当地实际情况,张念将买银胖的经营模式补充为“公司+基地+合作社+农户+市场”,采用“五个统一和五保一扶一优”方式带

动农户走养牛产业化之路。

“五个统一”是指牛犊、饲料、防疫、管理、回收统一;“五保”即保证提供优良品种牛犊、绿色系列饲料及产前、产中、产后技术服务,保证肉牛按时回收并且保证农户有一定利润;“一扶一优”就是提供牛犊、饲料时,可协助农户获得贷款扶持,用现金购买牛犊、饲料时给予优惠。

张念有5个笔记本,里面记满了合作社农户的信息。

创建之初,张念带农户奔山东,赴东北选购品种牛犊,来回食宿、路费均由他出。他当时的发展规划是一个县(市区)选一个乡镇发展两个自然村,没有建设自己

的育肥基地。

2010年,他才在宜阳县韩城关建成了育肥基地,牛犊卖给农户前,先在那儿观察一周。

这下可苦了他老伴。他给老伴布置了每天的“必修课”:每头牛的尾巴上都有一支体温表,早上给牛量体温;观察每头牛的鼻腔,如果发现干燥就要预防它发烧;下午4点去扒拉牛粪,如果牛粪中有未被消化的饲料,就要注意牛的长膘情况。

即便这样,2011年9月底,因防疫没做好,加上饲料青黄不接、天热,购进的180头牛犊死亡了50头,损失了二三十万元。

条件成熟:年收入2000万元

“由于合作社仍处于初始阶段,发展中难免出现一些亟待解决的问题,如规模较小,抵御风险能力差,合作社及其成员贷款难等。”张念说。

不过,对于未来,张念满怀信心——

在伊赛合作社办公楼的走廊里,公布了目前已形成规模的伊川、宜阳、洛宁等几个合作分社的养殖地点、肉牛头数。另外,还有一个发展规划,其中不仅有肉牛、生猪、家禽养殖,还有种植。

在他的办公桌上,有一份发改部门颁发的“河南省企业投资项目备案确认书”。

确认书中称,经核查,“你单位申请备案的肉牛养殖项目,符合国家政策和市场准入条件,准予备案”。年出栏5300头肉牛,总投资7553.3万元,其中,企业自筹1553.3万元,国内银行贷款6000万元,计划建设起年限为2011年12月至2014年10月。

张念说,买银胖用9年时间,将一个占地不足10亩、员工仅有8人的小企业发展成占地400多亩、拥有员工800多人的现代化企业,产品由10多个品种扩展到200多个,成为北京奥运会、上海世博会以及广州亚运

会牛肉供应商,并在天津股权交易所成功挂牌交易。

“他的成功对我们也是个启示与鼓励,我的目标也是通过肉牛养殖合作社让农民‘牛起来’。每头牛的净利润从1700元到2500元,6个月成型,另外,湿牛粪每斤40元,干的则达到260元,并且今年执行活牛每斤9块钱的保护价,让养牛户吃上‘定心丸’。目前,还在宜阳成立了占地30多亩的育肥交易市场,这是双赢,如果规划能够实施,每头牛的提成加上饲料销售等,我的年收入不会低于2000万元。”张念说。

注册快递公司 要到邮局办理 经营许可证

□记者 宋锋辉

洛龙区关林镇的杨先生想注册一家快递公司,但是对于注册的程序、需要的注册资金都不了解。

记者从洛龙区行政服务大厅了解到,想要注册快递公司,首先要到所在辖区的工商局领取申请书,在申请书上填写相关信息,并请辖区的工商局签字、填写意见。然后凭申请书到市工商局核准企业名称等相关信息,核准后,市工商局发核准通知书。

申请注册人凭此通知书到邮政局办理快递业务经营许可证。经营许可证办好后,开始着手办理营业执照。

办理营业执照要在市工商局领取相关表格并填写,根据要求准备相关材料。这些东西准备好后就可以办营业执照了,注册资金如果在1000万元以上,在市工商局办理,1000万元以下的在所在辖区工商局办理。

创富帮办
发掘潜在商机
搭建创业平台

☎ 电话:
lywbjrtx@126.com
☎ 联系电话:
18638358812

养鸡闯出新天地



从2000年开始,甘肃省定西市陈云花利用在新疆打工挣的5万块钱和学到的养鸡技术,回到家乡养鸡创业。陈云花在扩大养殖规模之时,开始无偿为乡亲传授养鸡技术,帮助他们脱贫。如今,已带动周边5个村的鸡业规模养殖,每年养鸡总收入达500多万元,户均收入达3.6万元。(新华社发)

金财担保 银企金桥
电话 65920525
电话 65920830

您的创业体会对别人也许是个启发,别人的创富经历对您也许是个借鉴。如果您有致富好点子或具有借鉴意义的创富经历,请联系我们,拨打电话18638358812,或者发送邮件至lywbjrtx@126.com。