

养好黄鸡富乡邻

——记黄麟生与宁都黄鸡的创富之路

□温读升 文/图

冬日的阳光洒在宁都县的山间,带来融融暖意。一场黄鸡产业的变革,正在这里悄然推进。20世纪80年代,“宁都黄鸡”开始声名鹊起,如今已成长为年产值超2亿元的县域支柱产业。产业发展的背后,离不开一批养鸡专业户的带动,黄麟生便是其中颇具代表性的一位。他从饲养100只鸡赚取300元起步,逐步发展到投资超7000万元、年出栏黄鸡507万只、产值达2.1亿元的规模,带动了3000多户农户增收。他以一羽黄鸡撬动了县域产业的成长,让宁都黄鸡飞出深山、走进粤港澳大湾区,也让众多农户搭上了发展的快车,书写了一段“小产业”撬动“大民生”的乡村故事。

“养好黄鸡,也能过上好日子”

黄麟生高中毕业那年,宁都黄鸡虽有千年养殖历史,却始终停留在散户养殖的阶段,零打碎敲、各自为政,品种退化、技术落后、销路不畅,“养得多、赚得少”是当时养殖户普遍的困境。彼时的黄麟生本有机会外出务工,但看着家乡优质的黄鸡“养在深闺人未识”,看着乡亲们守着好品种却难以脱贫,他毅然选择了养鸡。从孵化场买回100只鸡苗试养,没想到半年后卖出,竟赚了300元。小荷才露尖尖角,17岁的少年兴奋地在禾坪上连翻几个跟头。钱虽不多,却让他看到了自己的价值。此后,他办起小型养殖场,一路走到今天,成为当地的农业龙头企业。

2008年,黄麟生创办了一家自己的公司。那时“宁都黄鸡”虽已获评中国驰名商标,但市场认可度低、产业链零散,企业刚成立就面临“没资金、没销路、没标准”的困境。“当时最难的是缺优质种苗,外地种苗不仅贵,还不纯正。”黄麟生回忆,为寻找优质种源,他带着干粮跑遍全国十多个养殖基地,住过最便宜的招待所,啃过无数硬馒头,终于把技术带回宁都,开展自主研发与配种,第一批成规模的优质种鸡由此落户基地。

2013年春,一场H7N9禽流感成为他创业路上的“生死关”,黄鸡滞销,心急如焚的他,装上一卡车黄鸡直奔广州,没有固定客户就摆摊零售,虽是“白菜价”,也总算打开了销路。还有人记得,黄麟生曾用摩托车挂着两个鸡笼,走村串户地叫卖。那一年,公司亏损巨大。事后他却很平静:虽然损失不小,但已尽力把损失降到最低。这场危机不仅守住了养殖场,更让他坚定了“必须走科学养殖、标准化发展之路”的信念。

“不创新,就没有出路”

“宁都黄鸡是千年好品种,不能一直靠



黄麟生在现代化养殖基地观察黄鸡生长情况。

经验养,得用科技给它插上翅膀。”在黄麟生的办公室,陈列着黄鸡1.5号、2号的育种档案,那是他最珍视的宝贝。面对外地种苗垄断的局面,他累计投入800万元成立宁都黄鸡工程技术研发中心,主动对接高校与科研院所,把实验室建到了养殖场边。“一开始团队有人反对,说‘养个鸡而已,没必要花这么多钱搞研究’。”黄麟生说,他带着骨干去外地先进企业考察,用“不创新就没有出路”的道理说服大家,最终培育出适应本地气候的新品种,使种苗成本降低30%,成活率提升至98%以上。

为破解传统养殖“效率低、污染大”的痛点,黄麟生率先推行“智能化+生态化”养殖模式,引入环境智能调控系统,配套建设两座有机肥加工厂,将鸡粪发酵还田,不仅实现粪污资源化利用,还以成本价向周边农户供肥,带动种养结合。黄麟生笑道:“当初建有机肥厂时,不少人说‘养鸡的搞什么肥料,纯属浪费钱’。”如今,这些肥料不仅解决了鸡粪污染问题,还让周边农田亩产提升15%,更促进了赣南脐橙的良性发展。当地乡亲也从当初的“不理解”变成了“跟着干”。

为打开高端市场,黄麟生在品质上做足文章。推动企业建成专属实验室,从种苗、饲料到成品全程检测,先后取得“无公害农产品”“绿色食品”认证。2023年,申报粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地,遭遇了质量溯源体系建设这个“卡脖子”问题。黄麟生带领团队加班加点3个月,完善从养殖到销售的全链条记录,最终成功入选。“拿到认证那天,我第一时间把消息告诉了养殖户,说‘我们的黄鸡能进大湾区了!’如今,宁都黄鸡在大湾区的销量已占企业总销量的两成,售价比普通肉鸡高出一成,真正实现了优质优价。

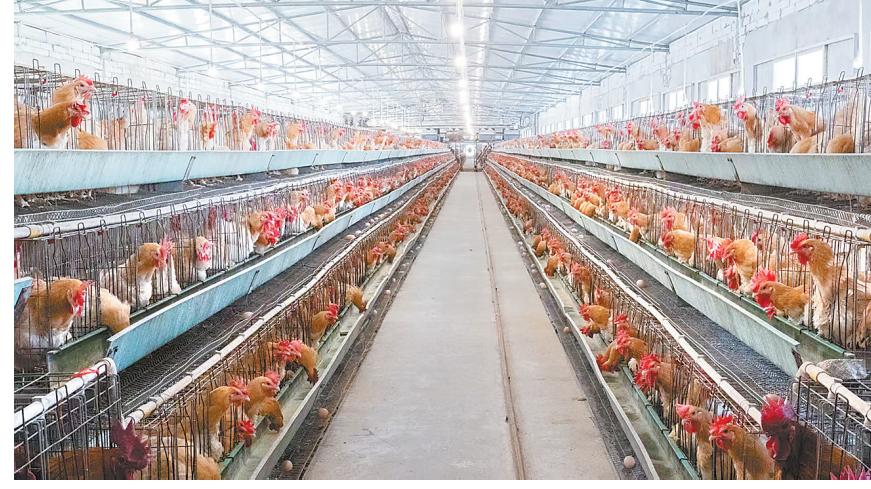
“让农户没有后顾之忧”

共同富裕,才是乡村振兴的原动力。黄麟生通过“企业+基地+合作社+养殖户”的模式,让农户参与产业时没有了后顾之忧。起初有农户不信:“哪有稳赚不赔的买卖?”他便带着技术员挨家走访,先免费提供50只鸡苗给贫困户试养,并派专人手把手指导。试养成功、见到收益后,越来越多的人主动加入合作。

竹笮镇侧排村的脱贫户谢燕亮,曾因



工作人员在给鸡苗做防疫。



宁都黄鸡种鸡场一角。

技术不足,养殖成活率不到七成,几乎赔光本钱。黄麟生得知后,亲自上门指导改造鸡舍,安排技术员“一对一”帮扶,并签订保价回收协议。如今,谢燕亮每年养殖收入超过20万元。“黄总不仅提供鸡苗、教授技术,还保价收鸡,跟着他干,心里踏实!”谢燕亮的这番话,道出了许多养殖户的心声。

为让农户掌握真本领,黄麟生组织养殖技术培训,邀请专家授课,培养了上千名“养殖能手”。2022年行情低迷,有人劝他压低收购价以减少损失,他却说:“农户跟着我们,不能让他们吃亏。”那一年,企业少赚了200多万元,却守住了对农户的承诺,也稳住了产业链。截至目前,黄麟生的企

世相放谈

千穿万穿,马屁不穿。这话确实很有些道理。要说拍马屁的无益之处,多数人心里都是知道的,但真要发自内心拒绝马屁,哪怕是一些贤能之士恐怕也难以彻底做到。有一则故事说,古时候,某个京官被提拔到地方任职,特地向老师辞行,并虚心请教为官之道。老师告诉他,地方官不好做,务必处处小心谨慎,处理好人际关系。该官员说:“这个不是问题,我已经准备了一百顶高帽,准备见人就奉送。”老师生气地批评他:“你怎么能干这么庸俗无聊的事?这太没原则了!”官员赶紧请老师息怒,并解释:“问题是,当今之世,像老师您这样的不喜欢戴高帽的人太少了啊!所以我也是没办法,只好出此下策,并非我的本意。”老师脸色好转,说道:“也是,难为你了!这世上,不喜欢戴高帽的人确实太少了!”官员离开老师家,乐呵呵地对别人说:“大家都说高帽用处大,果不其然。这不,还没离京呢,我的高帽就只剩下九十九顶了。”

不得不承认,我们很多人,虽然嘴上表示欢迎实话实说、讨厌违心吹捧,但真正遇到奉承话时,同样找不到北,被人奉承了还不自知。所以说,拍马屁这种“糖衣炮弹”,防不胜防,一不小心就可能中招。

《续资治通鉴》第十八卷在记载北宋淳化五年(994年)十一月要事时,说到张洎一件事:“张洎性险诐,尤善事宦官,尝引唐故事,奏内供奉官蓝敏正为学士使,内侍裴愈副之。帝览奏,谓曰:‘此唐弊政,朕安可踵其覆辙,卿言过矣!’洎惭而退。然以其文采清丽,巧于逢迎,帝卒喜之。”

张洎人品差,巴结宦官,以唐朝旧例举荐两名宦官。宋太宗虽然没答应,但因为他太善于阿谀奉承,宋太宗还是挺喜欢这个人的。

关于张洎的为人,《续资治通鉴》同一卷记载北宋至道元年(995年)四月要事时,提到他和寇准同为执政大臣,因为寇准比较强势且多次推荐了他,政事都由寇准决定,张洎“无所参预”,“甘言善柔而已”——一个劲说些好听的话罢了。

在职场上,张洎这样的人往往更吃得开。不管在上司还是同级面前,他们都能恰到好处地提供“情绪价值”,为自己扫清“公关”障碍。北宋另一个当过宰相的大臣王钦若也是这样。《续资治通鉴》第二十五卷载:“钦若善迎人主意,帝望见辄喜。每拜一官,中谢日,辄问曰:‘除此官,且可意否?’其宠遇如此。”王钦若很能“拍”,宋真宗一看到他就高兴,每次提拔他,王钦若进宫谢恩时,还要问他对职务是否满意。让领导这么恩宠,真是“大本事”呀!可惜,但凡靠这种方式上位的人,干的事情,基本好不到哪里去。而器重他们的领导,事先根本预想不到这些。

俗话说:“伸手不打笑面人。”人家嘴巴甜,听的人当然心里舒爽,天然的好感就来了。光是嘴巴甜一点倒也罢了,话里不要带“毒”就行。问题是,很多马屁精的话,就是有“毒”的。这些话,要么误导上司,让人渐失自知之明,内心莫名膨胀;要么带坏风气,让说假话的人获利,而说真话的人倒霉,导致劣币驱逐良币,让人们不敢说真话。让这种人得势,终究不是好事,不可忽视其负面影响。

如何防止马屁精?古人也是有考虑的。《续资治通鉴》第十九卷记载,刑部郎中、扬州知州王禹偁向宋真宗上书说了五件事,其中第五件是:“亲大臣,远小人,使忠良塞谔之士知进而不疑,奸险倾巧之徒知退而有惧。”言下之意,亲近正直的大臣而疏远小人,就能使正派人士积极上进,投机取巧的小人则担心前途受影响而产生敬畏。

王禹偁(954年—1001年),济州巨野(今属山东省菏泽市)人,北宋文学家。《宋史》说他,“遇事敢言,喜臧否人物,以直躬行道为己任”“其为文著书,多涉规讽,以是颇为流俗所不容,故屡见摈斥”。这个农家子弟出身的进士,除了在文学上有不凡的业绩,在为官方面也很有个性,和张洎、王钦若之辈全然不同。他能坚持直言,不怕得罪人,也不怕贬官,算是官员当中少有的了,让人肃然起敬。

王禹偁关于“远小人”的言论,虽然是对皇帝说的,但对其他人同样适用。金庸的武林说:“无招胜有招。”对于马屁精来说,最好的办法就是远离,用“无招”的办法对付他,让他失去“用武之地”。否则,让这种人粘上了,再清醒的人,也可能慢慢接受、喜欢他们的那些味道,以致被麻痹了而不自知。

“讲文明 树新风”公益广告

同绘美丽画卷 共建文明赣州



中共赣州市委宣传部 赣州市文明办 赣州市融媒体中心 宣