



从县城“一哥”到高科技养猪能手

■ 本报记者 袁 远

没有人能想杨勇象每回进自己的生猪屠宰场时的心情复杂。比起养猪,屠宰对杨勇来说,是一个无奈而又充满不舍的过程。养了十几年猪,难免对猪“日久生情”,用杨勇的话来说,“自己可以吃差点,但绝不能让猪吃差了。”每次听到猪在屠宰场发出低回的哀号声,杨勇都希望自己能够瞬间消失,回到公司在安徽广德黑猪的散养地,静静听圩猪熟悉索索地吃地上竹笋的声音。

没法改变猪的命运,杨勇能做的就是让猪死得平静、舒服一点。从车上卸下来的猪不会马上进入屠宰场,而是先进静养圈休息至少8个小时,不要让闲人去打扰它们,让它静静地散散步,把带不走的东西都留给身后这个世界……

信仰缺失导致食品不安全

用这样的方式送别他的猪,杨勇并不只是在为它们操办一场生前的“葬礼”。

“猪是很有灵性的动物,当听到同伴被宰杀而发出惨叫时,猪也会分泌有害激素。”杨勇有些动情地说。“生猪经过长途运输,停食静养再屠宰,有利于消除生猪的疲劳,也可帮助生猪充分排水、排毒,保证猪肉品质和口感。”

其实,吃猪肉相对于消费餐桌上其他“肉族”成员来说,要安全很多。据了解,禽类从一生下来就开始注射抗生素,水产品也由于水质污染而深受其害。而猪肉里即使打了药,药物一般也只会残留在猪的内脏里,猪肉里不会有太多残余。

然而,病死猪肉、注水猪肉、瘦肉精……和猪肉相关的食品安全问题近几年也开始困扰着消费者。杨勇对记者表示,“在饲料中添加‘瘦肉精’养出的猪,猪肉一斤能多卖0.5元钱,是相当不菲的收益,很多散养户都经不住利诱,用瘦肉精喂猪。”

“现在,经营者信仰缺失才是导致食品不安全的

真正原因。”杨勇直入本质。

杨勇的公司始创于1997年,如今已发展成为一个种植业-养殖业-加工业-服务业一体化的企业。这种从田到餐桌的封闭式产业发展模式,不仅是一个生态农业循环经济发展模式,也使企业能更有效地把控猪肉产品质量。并能使政府对猪肉质量的监管“有迹可循”。杨勇创办的安泰农业年出栏50万头猪,他言辞诚挚地说,他们提出的“为社会提供安全食品”并不是一句口号,这不仅关乎企业的存亡,也关乎自己的良心和道德底线。

祭出高科技“杀手锏”

1997年,杨勇从父亲手中接下小小的养猪厂时,完全没有现在的踌躇满志。成为县城里的“一哥”,再做个满县城“嚎叫”的“野狼”摩托总代理,才是杨勇“年少轻狂”时的梦想。做“猪倌”尽管这是父亲“逼”他做的离现实最近的选择,但离他的梦想实在太远。

1998年,养猪业陷入从未有过的低谷,白发一夜间爬满父亲的头顶。于是杨勇从父亲手里拿回了自己的“人生罗盘”。继续养猪?可能意味着血本无归;放弃养猪?等于承认自己的失败。迷茫的杨勇回到曾给自己上过兽医课的教授家里。教授早就从杨勇漂移的眼神里看出他对养猪这个行业的轻视,但从不说破,只埋头教他。看到失落的徒弟回来,还带着满脸的“不服输”,教授才开口:“其实养猪这个行业你没选错,而是猪的品种你没选好。而且你没有用‘心’对待这件事。”随后,教授从家里凑出20万,又带着杨勇赶赴上海大江种猪厂——中国最早的进口种猪基地,挑选出国际上最好的猪种,交给杨勇……新品种的猪是当时极罕见的瘦肉型猪。回来后,杨勇用心饲养,别人喂4斤饲料只出1斤肉,杨勇的猪只吃2斤饲料便挂1斤的膘。

重新选品种不仅让杨勇积攒起第一桶金,也让他看到了养猪行业的科技潜力。杨勇可能是安徽第一个使用软件养猪的人。每头猪的怀孕时间、哺乳

时间、再次怀孕时间、饲料配方、繁殖周期、营养配比,都在他的软件里一目了然,比闹钟还准地提醒着养猪者。要知道,传统养猪的人时常连他养的猪当年是否能怀孕、产崽都稀里糊涂,猪肉产量自然也难以控制。

从营养、疾病到育种、饲养管理,几乎养猪的每个环节,杨勇都用最专业、最科学的方式小心侍弄着。人们通常认为,农业是国民生产中科技含量最低的产业,杨勇觉得事实正好相反。农业生产的主体的——无论是田间的植物还是围栏里的猪,全部都是生命体。对生命体的研究需要遵循其代际延续的特征,一个性状的深入需要观察好几个繁殖周期,甚至好几代生命体才能完成。这致使生物工程领域的研究进行得更加困难。

或许这就是杨勇成功的秘诀。在高科技领域比拼科技含量,高手云集时就很容易折戟沉沙;而在普遍落后的传统农业领域,祭出高科技的“杀手锏”,却往往能旗开得胜。

尝到高科技的甜头,杨勇便动辄搬出他的专家顾问。猪生病时有专家会诊;猪营养缺乏,有专家做饮食指导;连国际最先进技术,杨勇也总是最先用上。地方专家团队、国家级专业指导都成了杨勇公司里的座上宾。他甚至把自己的企业发展成安徽省养猪企业示范基地。

对皖南圩猪“日久生情”

在杨勇广德的养猪基地里,还有一种“正在消失的圩猪”。皖南圩猪有世界猪种里的大熊猫的美誉,是世界上仅有的两个可近亲繁殖的猪种之一。圩猪的“肉香可绕梁多日”,肉质在国际标准里也是得分最高的。

杨勇请来猪种研究专家张伟力,又投下1000万元资金,用于圩猪保护。这种会跋山涉水的猪,被放在广德碧绿的山林间、潺潺的水沟旁,时而拱起灵敏的鼻子,找寻地里鲜嫩的竹笋和水塘里跳跃的小

鱼、螺蛳。

同普通的猪相比,圩猪体型娇小、骨骼细幼,面孔也比普通猪俊俏几分。这种“健美”体态的猪,无论上山还是下水都如履平地,并在日复一日的锻炼中,令肉质更加紧实、致密。在100多年前,圩猪就成为皇室的贡品。被当地人称为“猪痴”的一位教授,会经常拿出自己为数不多的行李之一——手风琴,在蓝天、白云、绿野的映衬下,为欢快觅食的圩猪们,弹奏上一曲《草原牧歌》。“如果猪生活得不快乐,长出的猪肉也不好吃。”该教授直白的说。

“安徽省的地方品种猪纯种数量在过去二三十年里急剧下降,其中安庆六白猪、圩猪、皖北猪、皖南花猪已接近濒临灭绝,如不立即采取措施,不要几年,这些地方猪种就会消亡。”

杨勇明知养圩猪的成本比普通猪贵2倍,还需要提供大片的土地、山林放养,但他还是坚持每年养3000多头圩猪,既供应给饥饿的高端猪肉市场,也把纯种圩猪的遗传资源保护起来。

普通农夫养猪追求猪长得快,凡是长得慢的都要进行良种化,使得纯正的地方品种猪渐渐消亡。而一些专家也赞成改造地方猪的品种,引进外来猪种与本地猪进行杂交。对皖南圩猪早已“日久生情”的杨勇,心底里并不赞同专家杂化本地猪,“圩猪有罕见的近亲繁殖不退化的特性,绝对是优良的基因研究对象,它的血统还是越纯越好。”

的确,地方品种猪虽然生长较慢,但具有适应能力强,耐粗饲,繁殖性能优秀,抗病能力强,肉质好等共同特性。尤其是圩猪堪称一流的肉质,对高档肉市场开发和培育新品种的研究都将起到积极的推动作用。况且地方猪种还是宝贵的遗传资源,基因不能再造,一旦丧失,即是品种的消失。

焦点人物

商海人生

中国社会企业家：陷入理想与现实的窘境

■ 本报记者 慢 舟

2005年的一天,两名不速之客走进了田园牧歌式的青海省共和县黑马河乡。她们招呼牧民,用普通话描述着一个听来十分陌生的诉求。于是,当地藏族牧民迟疑着拿出家中的牦牛绒,交到这两个城市姑娘的手中。在收购的第一袋牛绒上,她们郑重地写下了几个当地藏族牧民看不懂的字母——Shokay(藏语,指牦牛绒),但是牧民的生活从此便与这几个字母代表的一家企业紧密联系到了一起。

理想主义者的冲动?

这两位陌生的城市姑娘是28岁的香港人苏芷君和26岁的台湾人乔婉姗。在青藏高原的旅行中,她们第一次看到了牦牛,得知世界上1.4亿头牦牛中,大部分牦牛就在中国。牦牛的毛柔软而细腻,堪与澳大利亚羊毛相媲美。由此,她们决定用自己1.5万美元的项目奖金收购牦牛绒,然后拿到工厂织成毛线,再编织成衣帽和手工艺品,打开国际市场,把所获利润中的部分返还给青海牧民,用“社会企业”的模式帮助他们获得长期而稳定的收入。截至2010年,她们的公司在全世界已拥有100多个寄卖店,在青海有260个牧民家庭参与生产。而她们的公司——Shokay,则成了目前中国最被推崇的一家社会企业。

社会企业是一个舶来品,而它在中国的落地、发芽,很大程度上是源于一批年轻人的理想主义冲动。

著名的“花旦工作室”是由一名来自英国的栗发女生罗琳所创办。罗琳毕业于英国兰喀斯特大学艺术戏剧系,她认为许多问题可以用艺术的方式而非政治的方式来解决。于是,她于2005年注册成立了“花旦工作室”,

以生活在城市边缘的受教育程度较低的外来打工妹为服务对象,通过戏剧的

感染力及创新思维来帮助他们发掘潜能、树立自尊、建立自信和增强社会参与能力。而“花旦”模式最成功的案例就数“花旦”现任运营经理董芬,她便是从一个曾经被人轻视的打工妹,成长为一个英文娴熟、领导力优异的管理者。董芬是19岁从云南来到北京打工的,最初在北京的日子,董芬胆小、自卑、孤独无助,那时她内向,话少,不敢奢望有自己的梦想。直到她走进了“花旦戏剧工作室”。无论在北京从事什么工作,到工作室参加培训已成为董芬生活的重要课程,她曾因老板不给她调班,耽误了她参加工作室的培训时间,而毫不犹豫地同老板理论,她甚至会因此调换工作。“我不愁找不到工作,我坚信总有一个地方让我闪光。”

小的就是美的?

中国的社会企业大多规模不大,就员工而言,少则三五人,多至数十人;就营业额而言,少则几万元,多则不过数百万元。如果是企业,只能算小企业;如果是非营利组织,只能算微型组织。

以“花旦工作室”为例,盈利方式有两种:一是做非盈利项目的同时积累一些经验,例如创新能力培养、跨文化冲突培养、团队培养等,以此为基础形成课程,为世界500强提供企业社会责任(CSR)培训;二是给一般企业做社会责任培训,花旦尝试采用政府购买的方式,让政府为一部分项目买单。两种收入合计一般为数万元左右,数额有限,能够维持生存就算不错。记者在采访“花旦”创意总监阳阳时感到,年轻的阳阳虽然热爱自己这份事业,却也时常对企业收支不平衡、对基金会依赖过大而感到焦虑。因为当基金会拒绝支持“花旦”的行政开销时,就会让这伙视理想如生命的年轻人陷入现实的窘境。在采桑子创始人刘立军资金局促的社会企业里,资金问题成了企业发展最大的瓶颈。开发市场、培训苗女、设计加工产品需要钱,做文化保护、文化研究也需要钱。手里那点钱到底该往哪儿投,真是难倒了这个历经生活坎坷的中年女人。

保护、传承苗族手工文化是刘立军创办企业的初衷,也是企业产品的灵魂,这一块投入不能放弃;不花钱打市场、搞设计,产品销不出去,苗族文化也不能“活态传承”,同样实现不了企业发展目标。刘立军脱口对记者说出了她的肺腑之言:“这些年的创业历程,于我,就是一个不断权衡的过程,不断平衡的历程。”

通过同社会企业家们的交流,记者感觉到,目前中国的社会企业面临的最大的矛盾,是社会公益服务与扩大再生产的矛盾。因为产品附加值不高与人力成本高昂之间的矛盾,使得它们很难积累起足够的资金,用于扩大再生产。一些社会企业开始了新的探索。

目前,中国还找不出像诺贝尔和平奖尤努斯创办的格莱珉银行那样的成功案例。格莱珉银行(孟加拉村银行)创立之初曾接受很多捐助,后来通过不断完善企业的商业化运作机制,不仅实现了企业的自给自足,而且日益扩大了企业规模,受益于格莱珉银行的贫困人口达1.5亿。

谁来给予呵护?

社会企业要获得足够的社会支持,可能会有哪些方式呢? 在社会企业家们的讨论中,答案渐渐清晰……在公益事业发达的国家,公益基金会呈现两极分化的态势,即大型基金会向筹资型发展。一个国家内形成为数不多的航母式筹资型基金会,它们只管筹资并拥有雄厚的资金,通过项目招标和项目资助的方式为操作型组织注入资金。

另一种扶持社会企业的方式是企业的社会投资。即企业家用办企业或者投资的方式将资金投到某一个社会问题上,不以利润最大化为投资目的,不分红,但是完全按照市场化的操作来运作。发达国家的一些企业会拿出利润的百分之几来从事社会投资。企业的社会投资可以自身运作,还可以资助其他社会企业。专家建议我国可以建立一个创新机制,建立一个社会投资型的资本市场。尤努斯就呼吁各国政府在金融危机后大力支持社会企业,“并不需要很大一笔钱,因为社会企业只要有很少的钱就能运作下去,自给自足”。

