

C 创业台

立体式闯市场规模化经营新技术研发

陈巧时:智闯肉鸽市场

■记者 董长江

规模养殖

从8只鸽子发展到现在的1万多对种鸽,年产量达到20余万只肉鸽,陈巧时对此只能用“意外”来形容。

“当时还谈不上创业,开始从广东带回来4对鸽子,本来是养起来给儿子当宠物的,后来不知不觉养到100多只,想来需要专人管理,索性就走上了养殖鸽子的创业路。”陈巧时的养鸽道路有些特别。

如今,陈巧时经营的超时生态农庄已经成为远近闻名的肉鸽养殖场,一些需求比较大的市场基本从她那里拿货,陈巧时也从中感受到了规模化养殖的好处。

与此同时,随着供应能力的不断提升,一些比较大的肉鸽销售市场都愿意同陈巧时合作,稳定的供应能力成为她最大的“底牌”。

“这是今天准备运出去的第二批肉鸽了,近的送到华丰菜场、缙云专卖店,远的要通过托运发到温州、杭州、上海。”昨日,前仓镇川塘村鸽子养殖户陈巧时一边忙着张罗货运一边向记者介绍。

每天,陈巧时都要向周边各地发送600多只鸽子,即便如此,陈巧时依然被客户催得团团转。

正是靠着这套技术,农庄里的肉鸽产量一下子提升了80%。“按现在在农庄里养的1万对种鸽计算,以前一年产出12万只肉鸽已经是丰收了,现在靠我自己开发的这套技术,一年下来可以产出超过20万只肉鸽。”陈巧时算了一下。

据陈巧时介绍,这套养殖技术的关键在于孵化机运用、种鸽饲料搭配和管理技术保障三个方面的有效结合。一般情况下,种鸽带大幼鸽需要40天左右的时间,而应用这套管理方案之后,50天时间可以养大商品鸽。

正常情况下,一对鸽子能产下两个蛋,陈巧时挑出其中一半种鸽下的蛋放入孵化机中孵化,然后让孵化机中孵化的幼鸽与另外一半正常孵化的幼鸽一起成长,达到一对种鸽带大四只幼鸽的效果。

“用孵化机进行孵化,可以达到两个效果,一个是让生下蛋的种鸽进入下一次产蛋的‘程序’,同时也可以使幼鸽的孵化时间从20天缩短到10天,还可以使孵化率提高10%左右。”陈巧时提到。

开拓市场

在不断提高养殖技术的同时,陈巧时采用立体式开拓市场,“点对点联络”、“网络覆盖”、“专卖店”、“快递直达”等一系列的模式成为她的营销杀手锏。“未养鸽子前多年的校具销售经历,对我现在的鸽子销售很有启发。”陈巧时说。

现在,除了稳定的批发市场供货之外,陈巧时还经常接到来自“农民信箱”的订购电话,一天600多只的供应量目前已经远远跟不上市场的消化能力。

接下来,陈巧时已经开始考虑扩大生产规模,按照她的计划,到明年,超时生态种养殖农庄的鸽子产量可以比现在翻一番,达到50余万只。

“误打误撞进入养鸽子这行,发现里面风景真不错。”陈巧时这样总结她的创业经历,“只要你管理得好、销售渠道铺得恰当,肉鸽市场的潜力那是相当无限的。”

高新技术

从养殖鸽子开始,陈巧时就一头扎进了鸽子堆里,自动送水系统,鸽子笼的整体改进等等,都成为她还没有申报的“专利”技术。而对陈巧时来说,这些小改动已经是“小搞搞”了。真正被她看成宝贝的,就是一套即将申请省高新技术的鸽子综合孵化技术。

正是靠着这套技术,农庄里的肉鸽产量一下子提升了80%。“按现在在农庄里养的1万对种鸽计算,以前一年产出12万只肉鸽已经是丰收了,现在靠我自己开发的这套技术,一年下来可以产出超过20万只肉鸽。”陈巧时算了一下。

据陈巧时介绍,这套养殖技术的关键在于孵化机运用、种鸽饲料搭配和管理技术保障三个方面的有效结合。一般情况下,种鸽带大幼鸽需要40天左右的时间,而应用这套管理方案之后,50天时间可以养大商品鸽。

正常情况下,一对鸽子能产下两个蛋,陈巧时挑出其中一半种鸽下的蛋放入孵化机中孵化,然后让孵化机中孵化的幼鸽与另外一半正常孵化的幼鸽一起成长,达到一对种鸽带大四只幼鸽的效果。

“用孵化机进行孵化,可以达到两个效果,一个是让生下蛋的种鸽进入下一次产蛋的‘程序’,同时也可以使幼鸽的孵化时间从20天缩短到10天,还可以使孵化率提高10%左右。”陈巧时提到。

开拓市场

在不断提高养殖技术的同时,陈巧时采用立体式开拓市场,“点对点联络”、“网络覆盖”、“专卖店”、“快递直达”等一系列的模式成为她的营销杀手锏。“未养鸽子前多年的校具销售经历,对我现在的鸽子销售很有启发。”陈巧时说。

现在,除了稳定的批发市场供货之外,陈巧时还经常接到来自“农民信箱”的订购电话,一天600多只的供应量目前已经远远跟不上市场的消化能力。

接下来,陈巧时已经开始考虑扩大生产规模,按照她的计划,到明年,超时生态种养殖农庄的鸽子产量可以比现在翻一番,达到50余万只。

“误打误撞进入养鸽子这行,发现里面风景真不错。”陈巧时这样总结她的创业经历,“只要你管理得好、销售渠道铺得恰当,肉鸽市场的潜力那是相当无限的。”



利用孵化机可以大大缩短幼鸽孵化时间,图为陈巧时在检查孵化蛋。

《轿车租赁:好冷清哟》后续

挂靠租车风险大

■记者 应艳

“28日,本报刊登了《轿车租赁:好冷清哟》的报道。消息刊发后,在我市汽车租赁市场引发了一场热议,人们纷纷爆料该市场的内情。

在某单位上班的陈先生最近有点烦。他购买一辆汽车挂靠在某一家租赁公司,由租赁公司负责把车租出去。陈先生本想靠这辆车赚点钱贴补家用,没想到,钱没赚到多少,倒惹了不少麻烦事。年初车子出租后,租车者竟然把车转交给一个无驾驶证的朋友驾驶,被衢州警方扣留了半年多。这半年来,陈先生和汽车租赁公司负责人一起到衢州奔波了好几趟,日前才把这辆车取回来。

以租养车的人不少

像陈先生这样把汽车挂靠在某一家租赁公司,赚点外快的人据说有不少。一些汽车租赁公司资金实力不够,前几年租车生意又红火,于是找一些车主来挂靠。由租赁公司负责把车租出去,车主每个月交给公司500元的管理费。

这种挂靠租赁公司租车的做法,曾使一部分人尝到甜头。前些年,汽车租赁行业比较火,一辆10多万元的轿车,一般两三年就能收回买车的成本。这种事在亲戚朋友中传开来,一些人也加入这种以租养车的方式。有的还不止一辆车,以按揭方式买了两三辆,每个月租金用来还买车的按揭。

租车市场风险大

现在,汽车租赁市场没有前几年红火,不但收回成本的时间变长,而且面临的风险也越来越大。一是违法行为难处理。遇上租出去的车辆

闯红灯、超速等违法行为,本来是由租车者承担的,在还车时上电脑查清楚,当场了结。但是一些交通违法行为往往是过段时间才上电脑系统,有时要过1周才能查出来,这时找租车者处理违法行为就不容易了。现在交通违法行为处罚越来越严格,尤其是高速公路上的超速,一次就扣6分,车主处理起来很麻烦。

二是出了事故处理麻烦。少数挂靠租车的车主,为了省下费用,没有做营运证,以私家车的名义偷偷出租。一旦出了事故,保险公司对这种私家车出租是免赔的。

最大的麻烦是,现在的租车市场被一些不法分子利用。租车用来赌博、小偷小摸,甚至是租车就是用来抢劫作案的,还有的是伪造假证件,把永康租来的车,开到金华市以外的县市或是外省市,以低价典当掉。就在上个月,丁先生一辆买来才一个月的“马3”出租后,被人典当到安徽某市的典当行。12万多元买来的新车,才当了5万多元。丁先生和汽车租赁公司花了很大精力,才以3万元的价格赎回这辆车。

C 财富辣评

农村建房不能只饱眼福

■金永和

有人说,过去城里人住套房,乡下人住院子,就是“有天有地”的庭院式房子。而现在反个面了,有钱的城里人住院子,如排屋别墅,而越来越多的乡下人却住套房,如住到城里公寓,或自建公寓出租自住啥的。这当然是讲住房消费的趋势,不能以偏概全。

但笔者的确注意到,在农村住房消费中,伴随“立改套”的逐步推广,蔓延着一种华而不实的倾向。比如在一些经济欠发达的山区、老区农村,五、六层乃至更高的公寓拔地而起,冲破翠绿环绕的乡野空间,怎么看,都觉得与自然生态格格不入。这种城不城村不村的景观,别扭不说,而且其实用价值也让人放心不下。

农房“立改套”的初衷很明显,主要还是为了节约土地,改善民生,美化村貌。但凡事尤其是像农房“立改套”的大好事,在具体实施中要多讲点科学,要因地制宜、切合当地实际。大家是否还记得,上世纪90年代,我市一些山区或偏远地区的农村,在对口帮扶部门单位的扶持下,有的建起了篮球场,有的花巨资修起了通村公路,总之好事做了一大筐。然而过不了多久,人们发现有许多钱是花得欠妥的。比如某山区村,脑子活络一点的人都下山奔小康去了,留守的只有寥寥几十人,且以老年人居多。而就是这么一个村,当初通过对口援助建起了篮球场,还花上几十万元打通了通村公路。村里人事后说,如果当初用这些钱搞下山脱贫,恐怕村民的生活会改善更多。

回到正题。农村建房选择“立改套”,作为一种内生的力量和资源所迫,的确是农房改造的创新模式,但它所涉及的区域环境和建设及生活成本,人们不能小觑。在许多依山傍水、远离城市的农村,“立改套”不但存在先天条件不足,如地质条件等,还存在供电、供水、消防、防雷防震等建筑设施资源不能与城市共享的问题,而且还涉及村民居住成本,如垃圾处理等物业管理支付的承受能力,更叫人扼腕的是,它还让原本宁静淡定的乡村风光褪色,取而代之的是噪音和生态的扭曲。理性地看,城郊或中心镇建高楼大厦或其它“立改套”还比较可行。

值得庆幸的是,在我市农村,有不少乡镇已经认识到农村建高楼大厦的弊端,如舟山镇方山村就主张“立改套”顶多盖四层半,不想再“登高望远”。其实,农村“立改套”的话语权应该在村民那里,群众是很讲实际的,你规划造高楼,他们第一反应就是农具没地方放,要不不能再盖裙房,这不是又造成土地的“二次浪费”?

“道法自然”,农村建房还是得依循自然科学规律办事,而不能只图个一饱眼福。在各地启动的“立改套”进程中,一方面,地方相关组织和村民要降低不可比的预期,另一方面还是要坚持以人为本,按住房消费可承受范畴付诸农房改造,以此大庇天下寒士俱欢颜。