

咯咯哒，打造“一枚好蛋”

农民正高级畜牧师陈锡佐钻研蛋鸡养殖 鸡蛋销售额连续3年过亿元



从“养殖小白”到“养殖高手”

陈家顶村位于平度市南部，土地资源丰富，是著名粮食产区。1993年，18岁的陈锡佐高中毕业后，无意中听到养殖的朋友分析预测蛋鸡行情不错，便东拼西借地凑齐3000元钱，购买了600羽鸡苗，在自家院子里搞起了蛋鸡养殖。“我家里祖祖辈辈种地，遇到这样的机会就想试一试。”回忆创业的初衷，陈锡佐感慨道。

彼时的陈锡佐既没学过养殖技术，也不懂管理，唯一的办法就是“养中学、学中养”。他购买了大量的养鸡技术书籍，订阅了蛋鸡饲养方面的报纸和杂志，每天蹲在鸡棚里观察鸡苗的生长情况。“像看护自己的孩子一样，就怕蛋鸡生病，甚至大年三十都在鸡棚里待着。”陈锡佐说。

为了养好蛋鸡，陈锡佐除了向身边的养殖户学、向书本学，还报名参加了培训班，系统学习养殖新技术，迅速从一个“养殖小白”成长为“养殖高手”。那一年，他挣了1万元钱。蛋鸡养殖走上正轨后，陈锡佐瞅准时机，在村外建起了一个容纳1500羽蛋鸡的鸡舍，养殖规模逐渐扩大。

2005年，陈锡佐注册了“西艾尔”鸡蛋商标，并与青岛澳柯玛集团澳海生物有限公司合作开发营养价值更高的共轭亚油酸鸡蛋。经过4个月的试验，西艾尔共轭亚油酸鸡蛋顺利通过国家有关部门的认证，并于同年上市销售。凭借西艾尔鸡蛋过硬的品质，陈锡佐先后与麦德龙、沃尔玛、大润发、盒马鲜生、百盛、利群等大型商超签订长期合作协议。如今，西艾尔鸡蛋在山东地区100多家大型连锁超市专柜销售，连续3年鸡蛋销售额过亿元并持续稳步增长。

投资七千万元建智能鸡舍

陈锡佐公司生产的鸡蛋不仅外壳干净，而且蛋黄饱满完整、轮廓清晰，蛋白黏稠透明，浓蛋白与稀蛋白清晰可辨。这些好品质的形成得益于科学的养殖模式。陈锡佐介绍，他投资7000余万元建设了8栋达到ISO-9001质量管理体系要求的层叠式智能化鸡舍，进行绿色无公害化蛋鸡饲养。“高标准的鸡舍为蛋鸡提供了优越的生长条件，新型养殖设备除了能提高效率、避免环境污染外，还能让母鸡生病率明显降低，鸡蛋品质显著提高。”陈锡佐说。

记者在陈锡佐公司生产基地看到，蛋鸡产出鸡蛋后，通过传送带输送到包装车间自动包装，减少了二次污染。此外，鸡舍的通风也很讲究，通风口都使用了小风箱，而且开在鸡舍的上方，这就让冬季冷风进入鸡舍后，首先在上方流动，再通过对流与下方的暖风混合，让鸡不会因寒冷而感冒生病，保证了鸡蛋的质量。

陈锡佐在饲料配方上也下了很大功夫。他选用比传统饲料价格高的去除了杂质和灰尘的优质玉米和豆粕作为饲料，并按科学配比加入氨基酸、维生素、微量元素等。鸡的饮用水采用的则是无污染的纯净水。

为了消除市民对鸡蛋生产不规范的顾虑，陈锡佐建立了鸡蛋可追溯体系，在鸡舍每个角落都安装了监控设备，将鸡苗的进货渠道、生长环境、产蛋时间、包装过程、配送路线等所有产业链环节上传到客服平台，采用全自动打码器为每颗鸡蛋打

印生产日期，客户扫描二维码就能查看养殖过程。

“24小时入户”让鸡蛋更新鲜

虽然鸡蛋的高品质得到了市民的认可，但让更多人吃上新鲜的鸡蛋才是陈锡佐最大的心愿。“在发达国家，生产期在7天之内的鸡蛋价格最高，因为新鲜鸡蛋的卵磷脂、氨基酸、维生素等含量最高。”陈锡佐说。

为打通鸡蛋到餐桌的“最后一公里”，陈锡佐进行了多种尝试，“24小时鸡蛋入户”就是其中一个成功实践。他搭建了自己的物流配送体系，每周为预订客户配送12枚在24小时内生产的新鲜鸡蛋，自2015年至今常年预订客户已达5000余人。陈锡佐还计划在未来5年，通过“24小时鸡蛋入户”计划发展10万名客户，以鸡蛋为切入点，丰富平台的经营内容。同时，陈锡佐结合“互联网+”打造新零售业务，通过大型商超开展线上销售、下单配送。

头脑灵活的他还将目光聚焦互联网，打造电商平台、微信公众号、网站等新型营销平台，定期邀请网络大V直播带货。

陈锡佐还根据老年客户群的需求，设立了“会员卡”。持卡人每周可在社区订购鸡蛋，社区将信息反馈到养殖场，养殖场按照订购信息将新鲜鸡蛋配送到订购点，持卡人自取即可。目前，陈锡佐搭建的社区平台达到了500多个，发展年卡会员4000多人。为了更好地了解消费者对品牌的认可程度，陈锡佐完善了CRM会员管理体系，为客户提供全方位服务，确保大家吃得满意、吃得放心。除西艾尔鸡蛋外，陈锡佐还推出了无公害鸡蛋、保洁蛋、富硒蛋、优鲜五谷蛋等多种蛋品，满足阶段性、尝试性等不同客户个性化需求。

“期货+保险”助养殖户避险

鸡蛋价格波动具有很强的季节性特点，陈锡佐认为，价格变动是市场经济中的正常现象，但对养殖户而言，价格下跌就会影响他们养殖的积极性。陈锡佐想到了为产品增加金融属性，他说：“思路决定出路，任何产品的市场价格都是有波动的，可以通过金融产品规避风险，实现旱涝保收。”

2013年11月，鸡蛋期货作为我国首个畜牧生鲜品种期货正式上市交易，陈锡佐完成了山东首单鸡蛋期货实物交割业务。“通过期货市场进行风险对冲，可以应对鸡蛋现货价格的剧烈波动，同时公司能吸引新的资金投入，从而优化升级蛋鸡养殖产业结构。”陈锡佐说。2017年，陈锡佐带领合作社社员参与实施的国内首单由政府主导并给予补贴的鸡蛋价格保险开拓出“保险+期货”的三农服务新体系，由期货公司发起鸡蛋价格保险项目，由陈锡佐带领的合作社向保险公司购买保险、支付保险费。此项目获得了青岛市金融创新一等奖。

2022年12月，陈锡佐带动和组织青岛市蛋鸡业协会的平度会员参与了“政策性蛋鸡期货收入保险”项目，让养殖户免受鸡蛋价格下降和饲料成本上涨的损失。陈锡佐说：“有了期货+保险的保驾护航，我们可以全力以赴地生产出高品质的鸡蛋，更能通过金融支持，拓宽乡村振兴融资渠道。”

谈起未来的发展规划，陈锡佐表示：“下一步我们将建设集观光、餐饮、特色休闲旅游于一体的综合性主题基地，让更多人了解一枚好鸡蛋的‘来龙去脉’。”



陈锡佐在查看鸡蛋品相是否达标。

人物名片

陈锡佐

年龄:48岁
身份:青岛陈氏伟业农牧业有限公司董事长,青岛市高素质农民、农民正高级畜牧师

“借助小小的鸡蛋,打通农副产品到餐桌的最后一公里,让农民的钱包鼓起来、生活富起来。”

你有故事,请联系我们
早报热线:82888000

人物对话

打造鸡蛋生产新模式

记者:如何利用鸡蛋,探索出一条带动村民致富之路?

陈锡佐:2006年,我们成立了青岛西艾尔蛋鸡专业合作社,利用掌握的技术、资金、信息等资源,对社员进行“统一技术、统一管理、统一防疫、统一包装、统一销售”的“五统一”管理。目前,合作社社员达300多人,蛋鸡饲养规模超过100万羽,年生产鸡蛋2万余吨,鸡蛋年产值近1.6亿元。

记者:如何丰富鸡蛋配送产业链,从而带动合作社社员创收?

陈锡佐:我们以鸡蛋为切入点,挖掘社员对不同农副产品的需求,引入绿色有机水果、蔬菜、面粉、花生油等多元化产品,这样农民可以把更多的精力放到提高农副产品品质上,按照科学方式进行种植和养殖,收入自然就会增加。

记者:面对新业态,对产品开发有怎样的规划?

陈锡佐:我们会坚持研发新品种鸡蛋,通过改变蛋鸡饲料配方,添加天然有色粮蔬、调味品等,改变鸡蛋颜色、口味,突破鸡蛋生产模式。同时扩展业务领域,研发新品种、高品质农产品,开展多种农产品生产、加工、营销。