

## 脱贫攻坚第一线

## 周祥银种沉香树意外引发沉香鸡大生意

□ 本报记者 何宗威

在南宁市兴宁区壮乡五塘镇永宁村，有一处沉香种植基地，在碧绿的沉香树掩映之下，在舒缓的林间音乐播放声中，鸡族们或成群结队，或三三两两，在沉香树下觅食、追逐、嬉戏。

此时此刻，基地的主人要么在与慕名而来的客人品沉香茶，吃沉香鸡，要么在书房练书法，聊以怡情。

主人叫周祥银，生意场上跌宕起伏，充满传奇。他开家具厂，赚人生第一桶金；开服装厂，把人生财富推到了巅峰；种沉香树，意外引发沉香鸡大买卖……



▲周祥银与妻子在沉香基地。

## 办家具厂赚人生首桶金

周祥银出生在江西赣州，1976年初中毕业，在那个唯出身论的年代，因为他是地主的后代，被剥夺了继续升学的权利，年仅十六岁的他只能含泪告别校园。20世纪70年代，有手艺的人吃香，因为年纪尚小，无法参加生产队的体力劳动，周祥银想出去学手艺。可是，由于“教会徒弟饿死师傅”的思想作梗，轻松好做的行业没有人肯收徒，几经辗转，后来一个打铁铺师傅收留了他。两年后，慢慢有理想的周祥银，认为打铁不是自己想要的生活，于是找到师傅学油漆，一直做手艺工。后来改革开放了，周祥银成为第一批个体工商户，他一边做手艺一边做点小买卖，成为20世纪80年代当地的“万元户”。

有了钱后，1989年周祥银创办皮箱厂，因为当时年轻没有管理经验，最终失败收场。不服输的周祥银，两年后的1991年又涉

足家具领域，注册创办赣州银星家具有限公司，并成为江西赣州市一家知名家具企业的掌门人，他的家具品牌在赣州没人不知、无人不晓。2003年，当周祥银看到服装行业前景无限时，在家具行业正做得风生水起的时候，又砸巨资开办服装厂，在江西老家开办了一家400多人的毛衣代加工工厂。隔行如隔山，周祥银经营不到2年时间，结果净亏了160多万元。

从不言败的他，紧接着南下广州考察市场，很快在广州安营扎寨，注册广州伊美服装有限公司，投资服装设计板房，专业设计服装，为广州多家品牌公司设计贴牌、代购生产加工。由于市场定位准确，经营管理得当，周祥银的服装厂很快发展到集设计生产一条龙的中型服装公司，年净利润高达几百万元，他的事业走到了人生的巅峰。

## 跨界养殖被骗付出昂贵学费

正当周祥银踌躇满志之时，2008年世界金融危机波及中国，他的服装厂以外向加工为主导，更是受到前所未有的冲击。到了2010年底，服装厂被迫停工关门。

所有的生意全部停摆，周祥银接下来何去何从？尽管多年的经营积累一定的财富，可是如此下去坐吃山空啊！何况自己还处于青壮年时期，总不能这样退休在家、颐养天年吧？

他决定到全国各地走走，一是寻找商机，二是放松一下心情。一番考察之后，周祥银得到了一个商机——投资农业做养殖！

他首选了广西，因为在开服装公司时有70%以上的工人来自广西。他说广西生态环境得到很好保护，土地肥沃，人民善良纯朴又能吃苦耐劳，经朋友介绍落脚在自然生态环境保留得相当完美，具有地缘优势的南宁市

兴宁区五塘镇永宁村。

周祥银说干就干，他在永宁村租下几十亩地，并投资几十万搞基础设施建设。其间，他在浏览当地一家知名纸媒时，无意之中看到一则黑豚养殖广告，广告白纸黑字承诺，包技术指导、包产品回收，成本低、利润高、零风险！周祥银被这诱人的广告深深地吸引住了。

按照广告地址，他到黑豚养殖基地进行了实地考察。在老板信誓旦旦保证产品回收和技术指导之下，周祥银与对方签订了产品回收和技术指导的养殖合同后，花了十几万元人民币购买黑豚苗。

然而，当周祥银把全部精力投入养殖黑豚后，慢慢地，他发现与他签约的公司既不提供技术指导，更不包黑豚回收，这纯粹是一场骗局。由于没有养殖技术，又不懂市场行情，周祥银为此损失几十万元。

## 种沉香树意外引发出沉香鸡大买卖

周祥银属于屡败屡战的人，他认定的事就必须去做成功，既然已经选择了农业，他就要一条道走到黑。不久，他又通过各种渠道了解到一个重大商机：种植沉香树！

沉香树，是一种热带及亚热带常绿乔木，为药用植物，属国家二级保护植物。沉香是市场紧缺的名贵中药材、上等香料，还可以制作昂贵工艺品，被誉为“植物中的钻石”，以至极品沉香的价值可以达到将近黄金的200倍，可谓是“沉”得惊世，“香”得骇俗，千百年来为世人所钟爱。

于是，他立马把黑豚养殖基地改种沉香树，成立广西南宁桂祥沉香种植有限公司，以南宁市桂祥沉香种植基地为中心，采取基地+合作社模式，先后在当地种植沉香树上千亩。

沉香树种植是一个回报周期很长的投资过程。

有一天，周祥银望着头顶茂密的沉香枝叶，他突然想起早在广州的时候，就有朋友说过海南沉香鸡，而且现在市场上有辣木鸡、灵芝鸡、玉桂鸡什么的，卖得也很火爆，价格也不菲。难道这不是一个重大的商机吗？接下来，他开始在沉香树下放养灵山麻鸡，顺便也养一些鸭和猪。然而，一年半载过去后，养殖出来的沉香鸡、鸭、猪，与普通养殖的土鸡土鸭土猪别无二致。

为此，他走南赶北，求真求经。结果发现，市场上所谓的什么辣木鸡、灵芝鸡等，几乎都是在卖概念，在什么树下养，就冠上什么鸡，其品质与普通养殖的土鸡土鸭土猪都差不多。



▲沉香树上睡觉的土鸡。



▶沉香树下放养的土鸡。

如果跟着别人走，也是以沉香做噱头卖概念，这样昧着良心赚黑心钱，天打雷劈，周祥银不会这么干。

可是，如何才能养殖出风味独特的沉香鸡呢？正当周祥银陷入苦思冥想的时候，有一天他到北京考察顺道玩一玩，在登长城的时候碰到一位耄耋老人，见老先生行动不便他就前去搀扶。原来，老人家叫程文杰，是贵州一位老中医，见周祥银有如此孝心，老中医心存感激，便传授给他秘制的益气补肾中药方，两人由此成了忘年交。

周祥银从老中医的中药方中悟出了道道。从北京回到南宁沉香基地，他立即闭门

谢客，潜心钻研起来。他聘请养殖专家作技术指导，在沉香树下放养的基础上，还将沉香树叶晒干粉碎，配合玉米粉和豆粕等精饲料喂养，可这样养殖出来的沉香鸡品质还是欠佳。最后，周祥银亲自到贵州请程文杰老中医，把老人家接到广西南宁。在程文杰老中医的指导下，周祥银用特制中药配方参入饲料喂养，半年之后出栏，果然品质上乘，味道极佳。经过五年的实践摸索，如今，周祥银终于掌握了一套沉香鸡、沉香鸭和沉香猪的养殖方法，首批推出市场即深受客户青睐。

周祥银的沉香养殖产品，目前还处于少

量生产阶段。无论鸡，还是鸭和猪，市场零售价都高于普通产品的一倍以上。他自豪地说：“不怕卖贵，就怕卖不对！”尽管价格高，但经过朋友圈一传十、十传百地传播，他的沉香养殖产品已经名声在外，每天慕名到基地购买者络绎不绝，以至于他不得不贴出告示：只接受线上订单、提前预约，不接受临时购买；只接受体验店提货，不接受到基地购买。

独乐乐，不如众乐乐。周祥银最大的愿望是，在不久的将来，他的合作社千亩沉香树下，都能养上他的沉香鸡、沉香鸭和沉香猪。