



码上看报



码上订报

十年练就选羊「一眼准」,一年卖出40万只羊

# 大学毕业的羊经纪,买卖做得也「洋气」

王成旺的盐窝活羊贸易中心,位于山东省利津县盐窝镇,离着他养羊的鲍王庄村不远。但是在那里,很难碰到他。

“我一年到头基本天天在盐窝各个村里选羊买卖羊。羊经纪要对客户和养羊户两头负责,既要保证客户到手肉羊的出肉率,也要保证养羊户及时拿到卖羊款。买卖做成,省内客户,我们一只羊收6块钱的中介费,省外客户我们收10块钱中介费。”采访时,王成旺的电话一直响个不停,大多是各地的客户找他问买羊行情。

在活羊贸易中心的店铺招牌左边,还挂着个牛羊饲料直销处的大牌子。另外,他自己家里还养着2.3万头羊。出生于1990年的王成旺,把羊生意做得很活泛。王成旺在潍坊上的大学,学的是工商管理专业。2013年,他从东营市辞职回到村里干起了羊经纪。

在盐窝做羊经纪是不是还和传统经纪一样,需要在袖筒里掐手指讨价还价?听到这个问题,王成旺乐了。他说:“现在是信息社会,全国市场的羊价都是公开透明的,我们都是参考内蒙古临河和河北唐县的羊价,直接通过手机报价,交易方式很便捷。再说,咱每天上千只羊的买卖,掐手指头报价忙不过来。”

站在涌动的羊群边,看到合格的羊就用自喷漆画上一道杠,不合格的会

喷别的记号。这看似很简单的喷记号,王成旺足足研究了十来年,眼下他选羊的本事已经从“一掐准”成了“一眼准”。“除非实在看不准的,我会在羊背上掐一把推一下,看看出肉率,一般的基本上过眼就能看准了。出肉率高与低之间,一只羊能差四五斤肉,差价就能到100多块,所以得尽量给客户选出肉率高的好羊。保证客户赚钱,他才会利索地给你钱。”王成旺说,“我们村卖给广州的第一车活羊就是我经手的,当时是东营一家新疆饭店的老板给我介绍的这个客户。从那开始,镇上的羊往南方卖得越来越多,我算是镇上第一个打开南方市场的。”靠着多年的经验和信誉积累,长沙、广州、深圳、海南等地都有了王成旺的固定客户。

除了研究选羊技术,王成旺也一直关注着养羊技术。“我自家就养羊,所以我对全国各地的养羊技术还是了解的。我们盐窝的肉羊品种好,配料也精细。只是我们的养殖成本要比内蒙古的草地羊高不少。”

眼下,王成旺的店里有20多人跟着他一起忙活。问及销量,王成旺很有信心。他说:“在镇上我算是最大的羊经纪之一。现在我们全镇年出栏肉羊300万只,一年下来,从我这里能往全国各地卖40万只。”

(据《农村大众》)

## 肉兔养殖“蹦”出致富路

近日,走进甘肃省卓尼县柳林镇寺台子村集体经济合作社的生态养殖棚舍,笔者看到饲养员正在往料槽内加料,一排排兔笼被隔成数个小“房间”,整齐划一,一只只肉兔毛发鲜亮顺滑、身形圆润肥壮。

兔子繁殖较快,一个月就能出窝,75天就能出栏。经过技术人员每天悉心照料,把控好配种、喂食、清粪、防疫等关键环节,一只只品相佳、肉质好的兔子就能顺利出栏。该合作社负责人来恩德告诉记者,今年共引进兔种850余只,9月份出栏1210只,预计11月底出栏600余只,总收入可达23.5万元。

“肉兔繁殖能力强、生长周期短、产肉率高,市场行情好。接下来,我们将继

续扩大肉兔养殖规模,利用建成的饲料加工车间,在完成肉兔饲料加工基础上,满足本村及周边乡镇农业种植剩余的秸秆饲料深度加工。”说起肉兔养殖,来恩德信心满怀地说。

为带动周边农户养殖,合作社准备为养殖户免费提供设备,全程技术指导,养殖户购入种兔后繁育商品兔,再卖给合作社,在这种技术成熟、不愁销路、模式稳定的良好养殖环境下,不断发展壮大特色养殖品种和规模,探索线上+线下销售模式,推动特色养殖向标准化、科学化、产业化发展,让特色养殖成为推进乡村振兴的“加速器”,为卓尼县特色养殖产业注入新动能。

(孙振杰)

## 90后“新农人”逐梦沃野



11月16日,湖北省黄冈市团风县淋山河镇,90后硕士“新农人”孙博文在管护无土栽培的小番茄。

孙博文本硕博毕业于华中科技大学,毕业后跳回“农门”从事现代农业无土栽培,基地

规模发展到120余亩,带动附近百余名村民就业增收。近年来,黄冈大力实施“培育新青年,振兴新农村”工程,招引培育10万多名青年投身乡村振兴一线。

肖超 余涛 摄

## 亩均增收300元 “小老蟹”成致富蟹

“这个品种叫‘小老蟹’,别看它个头小,7至8斤螃蟹就能产出1斤蟹黄。”江苏省启东市惠萍镇东兴镇村的诚信水产养殖专业合作社负责人刘洪拿起一只直径约六七厘米的螃蟹告诉笔者,“这是蟹苗中较早成熟的品种,养殖半年就可取黄。”

以往,常规蟹苗养殖塘里约20%是“小老蟹”,不仅个体长不大、影响产值,还会攻击其他蟹苗,是养殖户见了都发愁的品种,刘洪下定决心要改变这种局面。

2018年,了解到市场对蟹黄的需求后,刘洪立刻组织工人对“小老蟹”进行取蟹黄深加工。遭人嫌的小螃蟹由此身价倍增,甚至成为抢手货。“今年的蟹黄收购价已经涨到了160元一斤。”正说着,刘洪手机上求购信息“滴滴”

响个不停。

口袋鼓了,身为人大代表的刘洪也不忘带领村民共同致富。家住东兴镇村2组的村民龚卫时5年前来到合作社打工,专事蟹黄提取。像龚卫时一样在合作社务工的农户,仅东兴镇村就有100多名,去年工资总收入超300万元。此外,刘洪在村里收购蟹苗,将价格增至每斤12元左右,蟹农亩均增收超300元。

如今,村里的蟹农特别是富余劳力开始“小闲”变“大忙”。村民早春时节忙蟹塘捉蟹,秋冬两季,天天出勤取蟹黄。“接下来,我打算将这个‘小老蟹’进一步深加工,挑蟹肉、熬蟹油、加工蟹粉,做强产业链,带领群众共同致富。”刘洪表示。

(卢靓 黄海)

## 一个家庭农场的生态循环经济

翠绿粉红掩映的梨树下,一群白鹅、草鸡在走动觅食,游客则悠闲地在林间观赏美景,禁不住诱人的果香,可随手采下一饱口福。10月初,走进山东省兰陵县苍山街道南码头村的白云山家庭农场,一幅美丽的生态种养画卷呈现眼前。

农场主相荣才说:“梨园春赏花、秋收果,很受周边游客的欢迎。今年的秋月梨果形好,着色自然,口感脆甜,非常好卖,采摘价为每斤5元。加上养殖,今年的收入肯定比往年高得多。”

为打造高品质、全生态链采摘园,相荣才拓展思路,以“观光+采摘”模式创新生态循环立体种养。他在梨园里饲养了500只大白鹅、4000余只草鸡,今年又新增了乌鸡、贵妃鸡、芦花鸡等新品种

100余只。鸡和鹅每天在梨园里吃虫草,不但可以防止果园里的杂草和虫害,还可供游客观赏。因为鸡、鹅吃的是纯天然的虫草,肉质口感更好,每只白鹅售价至少100元,每个鹅蛋售价6元以上,草鸡蛋每斤售价在10元左右。

“这种生态循环立体种养模式,用家禽的粪便去肥田,还减少了农药和化肥使用,节约了种养成本,提高了水果的品质。种出的水果更环保、更健康,受到客户的欢迎。”相荣才说。在此基础上,他还合理利用空间,在梨园边角空闲地种植了山豆角、芝麻、大樱桃、葡萄、石榴、大枣、核桃等多种瓜果蔬菜,生长期不打药,除了摘梨,游客还可以采摘蔬菜瓜果,满足游客的“田园梦”。

(穆超)