

10生态养殖 Eco-breeding

落户小村养牛企业打好有机生态养殖牌

严冬里,记者走进了位于辽宁省铁岭县凡河镇老河湾村的铁岭永宏牧业有限公司,在特别建设的牛棚里看到 500 多头黑肉牛正在悠闲地吃草。“知道这牛产的肉 1 斤多少钱不?”公司技术总监石磊一边向记者,一边伸出 5 根手指:“‘雪花牛肉’市场价 1 斤 560 元!”据介绍,这些黑黑绒绒、体型不大、看上去很温顺的牛,是日本和牛,也就是“雪花牛肉”的“原身”。

进入牛棚前,按要求,记者穿上了特制的鞋套。“这是为了防止将病菌带入牛舍,保障饲养安全。”技术员说。在牛舍里,记者看到,所有的牛都分格饲养,每个饲养间大约 18 平方米,平均放置 3 头牛。在饲料加工车间,堆放着一个绿色的塑料袋,“包膜青储技术能让牛吃到更新鲜的苜蓿”,工人们告诉记者。

“公司的养殖品种,技术都依托日本福岛县铃木畜产和牛养殖基地,采用日本先进的肉食牛饲养技术,饲料品质要求很高,给料时间、数量也有严格要求。”石磊介绍说,每年外国畜牧师会定期驻场指导,密切关注和牛在生长过程中的各种细微变化,随时调整饲料配方,满足和牛的生长和发育所需。

“正是因为科技含量高,这里的牛肉才



●工人用刚制出的饲料喂牛

能卖上‘天价’。企业采取的绿色、循环的种植养殖办法,对当地农民有很大启发。”凡河镇副镇长郭彤感慨地说,当时引进这个企业,就是看中了它的发展理念,希望企业的入驻能够改变当地农民的种植养殖观念,为

凡河镇打造一张新的农业名片。

2013 年,永宏牧业正在寻找落户地点时,凡河镇政府派出主要领导与其洽谈,给出优惠政策。通过考察,企业认为当地是从事养殖业非常理想的场所。于是,把饲养基

地建在了凡河镇老河湾村,建成了占地面积 238 亩的养牛场。2015 年,企业在当地流转了 2000 多亩水田,种植日本原种水稻。通过圈养和牛达到粪便内置、定期收集、发酵还田等一系列措施,发展无排放、无污染绿色循环农业。石磊告诉记者,水稻种植从选种、育苗到耕地、插秧、培育、收割,全程由中日双方水稻专家监控,保证大米的口感和品质达到日本同品种水稻的水平。在种植过程中,为提高稻米质量,在土壤改良的基础上,增加使用了公司饲养的日本和牛所产生的粪便经发酵处理后形成的有机肥料,并采用人工插秧、人工拔草、人工灭虫,不施农药,稻田灌溉以地下水为主,保证所产大米各项理化指标达到并部分超过日本大米标准,既保证了牛饲料的无害有机,又保证了稻米的绿色种植,还带动了当地 100 多名农民就业。

在村里种了几十年水稻、现在企业打工的农民王臣广说:“这么种水稻一亩地才产 700 多斤,一斤能卖 35 元,在‘北上广’供不应求,真是太神奇了。我现在在企业打工,一个月能挣 3000 多元。我也想学学人家的技术,以后有机会自己也尝试尝试。”

(张春喜)

浙江平阳推进水产养殖业抱团养甲鱼增了效益

养殖大户带,农民富得快

“快看这些甲鱼,一公斤的价格能达到 400 多元。”浙江平阳县昆阳镇石塘社区占下村村民林修喜正在为池塘换水,他高兴地说,“现在,最大的甲鱼能长到三四公斤,算下来,每亩纯利润超万元。”

林修喜是喜特养殖专业合作社的负责人,目前合作社的养殖规模已扩大到了近百亩。他对未来的发展充满了信心,“准备再扩建几个池塘,盖一个甲鱼饲料场,实现自产自销。”

作为养殖大户,林修喜带领村民一块奔向致富路。合作社推行“企业+基地+农户”模式,吸引周边农民参与到甲鱼养殖中。

“规模大了,科学的养殖方法就显得很重要。”林修喜说,合作社聘请专家定期指导生态甲鱼养殖技术,并统一为养殖户提供甲鱼种苗和销售技术信息服务,帮助村民解决了技术和销售难题。

“免费提供种苗和统一的技术指导解决了我的后顾之忧。”占下村村民周桂兰说,“我家有 3 个露天甲鱼池,面积 1000 多平方米,养了约 2 万只甲鱼。有了专家的指导,养殖方法更科学,一年的收入可以增加 10 多万元。”

拉长产业链条,扩宽增收渠道

“目前,合作社不断整合饲料生产、繁育、养殖、技术、销售等环节,打造甲鱼养殖的全产业链条。”林修喜说,产业链条的拉长,分化出更多的创业机会、就业岗位和增收渠道,现在占下村周围有 100 多户村民从事种甲鱼、种蛋、种苗和商品甲鱼生产经营。

“抱团发展,打造全产业链,这是我们摸索的特色农业发展之道。”昆阳镇党委书记卢成杭说,更重要的是,探索出让农民共享产业融合的增值收益的新模式。

引导甲鱼养殖向区域集中,形成规模效益,需要落实帮扶政策。平阳县供电公司走访养殖户,根据养殖场的用电需求,提供“一对一”挂钩的个性化服务,助推特色农业发展。

截至目前,全县已形成了 300 亩的养殖面积、30 万公斤的年产量、10 万只鳖苗,200 余名从业人员的甲鱼养殖规模,年产值超 5 亿元。

(陈小敏)

辽宁大石桥:红峰村的致富“鹿”

寒冬腊月,顺着弯弯曲曲的盘山路来到黄土岭镇红峰村的大山深处,一栋栋标准化养殖舍出现在眼前。车拐进养殖场,记者眼前一亮,平时在公园里才能一睹风采的梅花鹿,正三五成群地在院里晒着太阳。

负责鹿场养殖工作的场长李兴武正给梅花鹿喂秸秆。每天照顾着 1700 多头“宝贝”,他虽然累,但是心里乐呵。他说:“这鹿的身上都是宝,鹿茸、鹿胎、鹿血甚至鹿的肉、骨筋都有很大的经济价值。”他给记者算账,现在他养活的这些鹿今年能下 400 多头鹿仔,收益能在 200 万左右,鹿茸能割 2000 公斤,收入能达到 400 万左右。合作社的成立也让周边的农户从中受益。村里有 30 余人长年在合作社里打工,遇到鹿场的“农忙”时期,村民还可以在合作社里打零工。村民张振蓉去年秋天到合作社剪秸秆,干了 36 天,挣了 3600 元。她笑着说:“我 60 岁了,在村里待着还能找份这样的工作干,知足!”每天鹿场约能消耗 1500 公斤的玉米饲料,带动了村里种植业发展,不仅如此,公司还以每公斤 0.4 元的价钱向农民收购玉米秸秆,让农民再添一份收入。

谈到来年的发展,场长李兴武说:“鹿身上的宝贝多,但我们开发得太少。”从去年村委会牵头成立辽宁鹿麒麟合作社养殖梅花鹿以来,目前已有 300 多户会员入社,盈利约 300 万元左右。今年,合作社计划抓紧考察、引进技术,生产鹿茸血酒、鹿胎膏等系列产品,让社员增加收益,更多村民实现就近就业。

(朱琳)

山东省夏津县:笨鸡蛋里的致富经

“我们养的是纯种笨鸡,而且是散养的,不喂饲料,绝对没有激素和添加剂。”在山东省夏津县雷集镇小石庄村,雷集镇笨散养鸡合作社的张春芝一边向我们介绍,一边熟练地把两枚鸡蛋磕到碗里,“来看看我们这鸡蛋的蛋黄,大且饱满鼓胀,颜色金黄,多喜人啊。”

夏津县雷集镇小石庄村有养殖笨鸡的传统,该村地处夏津、平原、武城三县交界处,远离城镇,10 公里内没有污染企业,村子处在本村耕地的中心,周围河流环绕,河岸绿树成荫,村四周树木成林,形成天然屏障,有着良好的自然生态环境。村里有 50 余处长满树木的闲散宅基,农户多为五间正房建筑,庭院面积较大,非常适合家庭养殖。

“蛋香也怕巷子深。远离城镇有优势也有劣势,品质再好的鸡蛋没有销量就产生不了效益。过去就因为散户养殖单打独斗,养殖户收入一直处于全县下游水平。”小石庄村村委会的郑玉河感叹道,“自从我村的第一书记到来后,情况就变了。”郑玉河口中的第一书记是来自山东交通学院的吕晓

旭。

“来到村里就想为群众发展一项致富项目。我根据小石庄村地理环境,发展优势等情况,认为散养笨鸡项目非常适合该村致富。”吕晓旭介绍。在接下来的时间里,吕晓旭决定从卖鸡蛋开始树立群众发展散养笨鸡的信心。“说起来容易做起来难,村民各自为战的习惯还是很难改变。”吕晓旭自己就先拿出钱,挨家挨户收鸡蛋,先通过朋友圈卖,再发动同事、亲戚、好友买,去年清明节,交通学院的一名同事一下子要了 600 枚鸡蛋,从此打开省城销路。通过努力,半年内吕晓旭销了 3 万枚鸡蛋,每个 1 元。

看到笨鸡蛋受到省城人的追捧,效益可观,村民纷纷找到吕晓旭,要求上鸡蛋。“需要培育鸡苗的村民呈现井喷式增长,但一时间资金缺口成为大问题。”面对培育鸡苗所需的资金,吕晓旭想到了当地农信社,在农信社信贷资金支持下,购买了优质鸡苗、荷兰网,雇佣了防疫人员等准备工作后,以小石庄村为主导,吸收马官屯村和申张大村养殖户,成立了“夏津县雷集镇小石

庄村笨鸡散养鸡合作社”。合作社负责免费提供环境消毒药品、防疫药物,免费为农户加工鸡饲料,组织公鸡销售、鲜蛋和母鸡回收等工作,并做好监督、引导农户按要求进行“无添加剂、无激素”养殖工作,并且设计、订购蛋托和鸡蛋礼品箱,进行“笨笨”牌鸡蛋和肉鸡的宣传推广工作。随后,吕晓旭还积极寻找、培养本地经销商,建立多种销售渠道。

去年,合作社散养笨鸡达到 1.5 万只规模。共销售笨鸡蛋 15 万余枚,销售公鸡 2000 余只,村民仅此一项直接经济效益 27 万余元。散养项目经济效益达到 40 万元,除去成本,养殖户纯利润在 10 万元左右。

“多亏了合作社,俺养了 200 只鸡,每只鸡最少能带来 40 块钱的纯收益。一年下来家里就增收 8000 多元。”笨鸡散养鸡合作社的张春芝感激地说。

“现在,合作社有公鸡 4000 余只,生长周期在 7 个月以上,每只 3.5 斤以上,母鸡 1.8 万只,前景非常好,对未来信心倍增。”吕晓旭高兴地说。

(谢晶晶 杨焱)

南溪百草苑:农业立体循环生态种养殖

四川宜宾市南溪区百草苑农业发展有限公司成立于 2010 年 12 月,注册资金 520 万元,位于宜宾市南溪区大坪乡农胜社区。宜宾市南溪区区级农业产业化重点龙头企业,四川省生态文明促进会理事单位。

公司以发展现代“立体循环生态种养殖”农业为宗旨,荣获 2015 年全国产品质量诚信示范单位。主要从事良种肉牛、四川白

鹅、特种水产养殖和无花果、花卉苗木等种植,立足于生态立体种养殖业综合开发研究。建有肉牛标准化养殖基地、无花果和绿化苗木种植基地。现有肉牛养殖用房 3000 平方米,蓄水堰塘 50 余亩,存栏良种肉牛近 100 余头,优质黄颡鱼为主的生态淡水鱼 10 万余尾,常用绿化苗木 5 万余株。其主要产品有良种肉牛牛犊、肥牛、黄颡鱼、小龙虾、

无花果鲜果及无花果系列的果脯、果茶、果干等。

公司充分利用中国白酒金三角丰富的酒糟和大坪乡丰富的牧草资源以及得天独厚的生态环境,积极响应宜宾市建设“白酒金三角牛羊产业黄金区”的号召,促进大坪乡良种肉牛养殖及相关产业发展。

由宜宾市南溪区鑫农养殖专业合作社

亳州帅哥鸡倌变身“孔雀王子”



即遭到了反对。“出啥幺蛾子?孔雀养殖咱一点都不懂,养殖孔雀成本还特别高,万一赔了,我这几十年的心血就枉费了。”母亲田爱莲觉得儿子养孔雀太冒险,因为孔雀属于特种养殖,不同于养鸡容易,而且一旦养殖孔雀,家里原来养鸡的设备都要更换,这些也需要很大的费用。

面对家人的反对,闫国强搜集来大批养殖孔雀成功的案例给母亲看,苦口婆心地给母亲上课。最终,母亲妥协,允许儿子先外出学习孔雀养殖经验,再养殖孔雀。

孔雀死亡迎头重击不服输

2013 年 5 月份,闫国强花 70 多万元采购了 300 只种孔雀和 500 只孔雀苗。这么多

只孔雀出现在这个偏远小村庄,一下子吸引不少村民们前来看稀罕。经过半个月伺候,这些孔雀是越发水灵,毛羽光滑,神态奕奕,让人越看越喜欢,一家人欣喜不已。

可是,好景不长。一个月后,大批孔雀死亡,让原本信心满满的闫国强始料不及。“孔雀突然出现了瘫、瘸死亡,而且一发不可收拾。我赶紧找专家,经过解剖也没查出原因。”这突如其来的变故急得闫国强像热锅上的蚂蚁。“那时候家人就说,不行就算了,出去打工吧。”家人越是这样安慰,闫国强心里便越想要争口气,他坚持了下来。白天解剖死掉的孔雀查找原因,晚上上网请教专家,学习孔雀养殖技术。最终通过对孔雀饲料配方的改良,闫国强控制住了孔雀病死的局面。

广西返乡创业青年:透明生态养殖让民众吃上放心食品

“虽然 4 号养鸡场的 5000 只母鸡已经开始产蛋,但由于预订的顾客太多,所以只能继续停售,等发完前面排队的订单再开售。”胡韬一边在微信朋友圈发布信息,一边笑着向记者讲述这个“甜蜜的烦恼”。

1983 年出生的胡韬曾经是一名“北漂”。2006 年大学毕业后,他到北京创业,从事噪声污染治理。2014 年,胡韬放弃了在北京的稳定事业,回到家乡广西桂林市承包了 200 亩山林,开办起农场,养殖纯生态土鸡。

“我给农场取名‘桂林大管家’,意为像管家一样为顾客提供优质安全的食品。”胡韬的农场位于“山水甲天下”的旅游胜地广西桂林市。农场山青水秀,在冬日暖阳下,上万只鸡或在山坡上悠然捡食,或在树枝上打盹休憩。

“粗粮配清泉,散养在山间。”胡韬这样评价自己农场土鸡的生活状态。他说,农场的鸡吃的都是玉米、豆粕、麦皮这样的绿色食品,绝不喂饲料和激素,“鸡喝的都是山上引下来的泉水,人可以直接饮用。”

好的东西怎么能让大家认可胡韬从饭店的透明厨房得到启发,花费 5 万多元安装了专用光纤,通过遍布农场的 26 个摄像头,任何人都可以在微信平台上,随时随地查看鸡吃食、休息、产蛋、宰杀和包装的全过程。

标新立异也带来了一些质疑。胡韬说,曾经有网友担心鸡蛋被掉包,于是胡韬邀请他在每天下午 3 点观看拾蛋直播,并按顾客要求在指定的蛋上写下名字。“最后他收到的鸡蛋和视频里看到的鸡蛋一模一样,成了我们的忠实客户。”

“每只鸡腿上都戴着一个塑料脚环,脚环上印有两排数字,分别是出生年月和身份号码。”胡韬说,脚环是鸡的“身份证”,会跟随鸡“一辈子”,以后顾客可以随时在网上查询鸡的生长情况。“我心中一直有个安全食品梦。”胡韬介绍说,他把自己的产品命名为“透明土鸡”和“透明土鸡蛋”,想通过食品生产环节的透明化,让大家吃到放心食品。

目前,胡韬的农场已卖出了 6000 多只土鸡,6 万多枚鸡蛋,产品远销北京、上海等地,在网上积攒了数千名客户。“农场现在最高日产蛋量达到 700 枚,但鸡蛋和鸡肉经常供不应求。”胡韬说。

他表示,下一步计划采取“公司+基地+农户”的模式,与当地村民合作养鸡,在追求农场发展的同时,带动周边贫困户脱贫致富。“我打算以十户农户为单位,农户可以置换出整块土地养鸡,但养殖标准必须跟我的农场一样。”

“我们不怕竞争,期待被模仿。”胡韬希望更多的人加入安全食品的生产行列。

(唐荣桂 文建斌)

牵头,以“合作社+公司+基地+农户”的发展模式;以“肉牛—沼气—水果—牧草”的生态立体循环经营模式,投资 3600 万元,建成集生态肉牛、黑山羊养殖、富硒无花果种植、休闲农庄为一体的现代生态循环农业示范片区。

(李国俊)

孔雀开屏产品迎来四方客

2014 年,闫国强的 300 只种孔雀孵化出了 2000 多只孔雀苗,这是闫国强的孔雀第一次见效益。“一只一个月左右的孔雀苗可以卖到 100 多块钱,四个月左右的可以卖到 400 多块钱。”至于销路,闫国强说,根本不用愁,网上消息一发,全国各地的客户都来了。“孔雀是见效益比较慢的一个品种,因为它要 22 个月才能性成熟,将近 3 年才开始产蛋,产蛋过后等它孵化出苗,我们才能直观地见到效益。”闫国强说,如今当初的 500 只孔雀苗也都长成了大孔雀。今年,孔雀苗、孔雀蛋、孔雀羽毛将会给他带来更大的收益。“到今年三四月份,孔雀就开始下蛋了,经过一个月就可以孵化出孔雀苗。”闫国强告诉记者,现在他的手里已经接到了十多份来自全国各地的孔雀苗订单。

如今,在闫国强的养殖场里,有一千只孔雀和一万只山鸡。小伙子告诉记者,前不久,他与合伙人在六安建设孔雀和山鸡养殖基地的项目刚刚批准,他将采取把孔雀回归自然的方式,养殖更多的孔雀,生产出更多的绿色环保孔雀蛋。

据了解,孔雀全身都是宝,孔雀粪便可以提取高级美容化妆品和药品,头颈和尾羽都是高档的工艺品,还可以制成标本用作装饰,一只完整的孔雀标本,市场价在两三万元,经济效益十分可观。

闫国强信心十足地说,新的一年,他将做足孔雀文章,将开发孔雀耳环、孔雀项链、孔雀发卡等更多的孔雀产品及饰品系列。

(刘勤利)