

# 泸州：“养鸡状元”直播带货年入百万

“这只泰和乌鸡饲养期一年，零售价三百元；泰和乌鸡蛋每枚8元。有需要的朋友现在可以下单。”5月18日，在泸州市纳溪区丰乐镇沙坪村泰和乌鸡养殖基地里，养殖户杨攀像往常一样，通过直播向顾客推荐泰和乌鸡和鸡蛋。

2017年，杨攀返乡创业生态养殖泰和乌鸡，依托互联网，每年销售泰和乌鸡2000余只、乌鸡蛋6万余枚，年产值达100余万元。

## 返乡创业 大学生变“养鸡状元”

杨攀今年39岁，2004年杨攀大学毕业后在外地做电器生意，收入很是可观。2016年，他从电视上看到群众养殖泰和乌鸡致富的信息，经过考察调研，发现泸州地区没有人养殖泰和乌鸡，便萌生了返乡养殖泰和乌鸡的想法。

“大家都希望吃到绿色、营养、健康的生态食品，如果利用家乡丰富的林竹资源优势发展养殖业，前景肯定非常好。”杨攀说。

2017年初，杨攀放弃经营了10余年的电器生意，从外地购买了5000余只泰和乌鸡苗返乡，投放在近100亩林地里，进行原生态、低密度散养。同时，杨攀通过网络、电视、线下技术培训等途径，系统学习乌鸡的疾病预防和管理方法，养殖事业一帆风顺。

为宣传乌鸡和鸡蛋的品质，杨攀把乌鸡的生活习性和养殖过程拍摄出来，分享在农产品群和微信朋友圈，让广大客户实时观察乌鸡的长势和养殖过程，一传十、十传百，引来成都、广州、深圳等地商贩前来订货，销售情况很是可观。

## 直播带货 生态鸡蛋变“香饽饽”

5月18日，笔者在纳溪区丰乐镇沙坪村泰和乌鸡养殖基地看到，杨攀正在直播平台前向网民展示他的乌鸡和鸡蛋，在他的背后，成群的乌鸡在幽静的林地里欢快地追逐嬉戏，它们有的三五成群、有的闲庭信步、有的低头觅食，怡然自得。



杨攀通过直播向顾客推荐泰和乌鸡和鸡蛋

受疫情影响，今年年初泰和乌鸡和鸡蛋滞销，杨攀便利用大学时期学习的计算机基础知识，在手机上开通直播号，琢磨起时下流行的网络直播。

“疫情期间大家都不能出门，我就想通过直播，让更多的人看到我的原生态乌鸡养殖，一方面提升产品知名度，另一方面也方便大家购买。”杨

攀表示，他虽然有一定的计算机基础，但对网络直播没有经验。只要有空闲时间，他就拿起手机钻研、学习网络直播技巧。

一个多月下来，杨攀直播了四十多场，粉丝也从刚开始的个位数增长到6000多人，直播带货每天能接到三十多份订单，加上以前“回头客”订

单量，使他的乌鸡蛋开始供不应求。部分客户为了能够按时收货，纷纷通过微信转账给杨攀作为“定金”。

“我在抖音上看到杨攀发的短视频后，专门来他的养殖基地参观，看见杨攀给乌鸡喂玉米、黑米、黑芝麻，养殖还属于低密度散养，品质有保障，我准备买100多个鸡蛋，还计划长期在他这儿进货。”商贩喻利德说。

看到杨攀的乌鸡养殖规模越来越大，部分村民萌生了养殖乌鸡增收致富的想法，对于有养殖乌鸡愿望的乡邻，杨攀总是倾囊相授，免费向他们传授养殖技术。在杨攀的带动下，有近10户村民通过养殖业实现增收致富。

“下一步，我们要成立合作社，采取‘合作社+农户’模式，统一提供鸡苗、统一技术指导、统一销售；要充好利用互联网平台，做大做强乌鸡产业链条，带动更多的群众增收致富。”谈及未来发展规划，杨攀信心满满。（王超明 杨桃 曾运吉）

## 种养循环效益高 留守老人日子甜

“再喂些时间我这6头肉牛就可以出栏了。”近日，眉山市东坡区多悦镇付庙村4组一处农家的牛舍旁，7旬老人邹伦清边投喂青饲料边算起养牛账，“养一头肉牛能赚7000元，6头肉牛纯利就是4.2万元，另外加上用牛粪种的4亩水果，全年少说也有7.2万元的赚头。别看我们老两口留守在家，但日子过的比蜜还甜。”

今年72岁的邹伦清有着20多年的养牛经验，他向记者介绍，1998年前后农村土地下户，那时庄稼大多还是靠养牛耕种，每当农忙季节，用牛就变得紧张，农户争相租用耕牛。于是，邹伦清自己养起了一头耕牛。他说，一来自己耕种方便，二来还能牵着耕牛帮别人犁田耙地，通过季节性田间打工挣些现钱。后来，随着农村机械耕化程度和耕作水平的提高，农民耕田耙田已不再使用耕牛，农村单家独户饲养耕牛的情况就很少见了。但随着城乡群众生产生活品质的变化，市场上的牛肉食品“身价”却不断上涨，让邹伦清从中看到了肉牛养殖的市场“钱”景。

于是，当别人开始淘汰处理耕牛时，他却不惜倾尽所有“家底”，先后从外地市场购回了水牛、莫阿牛、西门达耳牛等不同品种的仔牛，同时将自家闲置的空房改建成标准的牛舍，养殖存栏量常年保持在3~9头左右。

圈养肉牛，科学管理是关键。邹伦清凭着自己在多年养牛积累的经验，根据牛儿生长和吐膘的营养需要，每天与老伴起早睡晚，不是清理扫除圈舍粪污，就是到野外去割运青草，或拣拾别人弃用的水稻、玉米

等秸秆饲料，再搭配购回的部分酒糟、米糠、麦麸、玉米粉、绿豆粉等，配置成营养饲料。“这样喂养出的肉牛比过去单纯用稻草、秸秆混和青草养出的牛更有‘肉气’，长得又快又结实，头头膘肥体壮。”邹伦清算起收益账来满心欢喜，“一头仔牛喂养一年左右即可出栏，养殖成本与获利收入算下来基本是稳赚。2018年是出栏最多的一年，我9头肉牛还没牵出门就被牛贩买走，一共卖了12万元，除去饲料成本，净赚6万多元。虽然2019年只出栏了2头牛，但都被我养的膘肥体大，每头肉牛净赚7000多元。今年存栏的6头肉牛再养壮些，也能卖到好价。”

养牛赚钱，牛粪种果，还让邹伦清走上生态循环经济之路。“我家房前屋后现在种的4.2亩春见、沃柑等优质水果，施用的全是发酵处理后的牛粪尿有机肥。种出的水果品质好，既大幅降低了肥料投资成本，还提高了水果效益，今年光卖果收入一项就净赚3万多元。现在养牛、种果互动循环，实现双赢。”

如今，富起来的邹伦清老两口，不仅拆除了破旧砖房，在原地基础上建了新居，还用自己积蓄投入，把家门院坝的水泥路连接到附近的村道路，还将果树林周围的田坎也全修成了水泥生产道。他说：“这样，我俩下雨不用再走稀泥路，管理和采收水果也方便多啦！”此外，邹伦清还买了一辆小型货车，家里电器和用具也配置齐全。老两口虽然留守在家，但劳作中精神充实，日子也越过越甜蜜。“这两老能干，又很和睦。”当地干部群众纷纷艳慕地说。（陶广汉 徐伟 本报记者 苏文保）



TU PIAN XIN WEN 图片新闻

## 小藤椒助农户腰包“鼓”

时下，走进绵阳市盐亭县富驿镇元山村，只见漫山遍野的藤椒树枝繁叶茂、长势喜人。在该村藤椒产业园内，村民们正在富驿镇众惠农业公司负责人刘海周的指导下修剪藤椒空枝。

据悉，从2018年返乡创办众惠农业公司到现在，刘海周已先后流转1000余亩土地栽植藤椒，今年全部挂果后，预计产量达20万斤，将实现收入150万元。（袁继红 摄影报道）

## 倡导社交文明 加强公共卫生

分食分餐早推行



公筷公勺更传情