

## 洪宇生态养殖场

# 生态土鸡“火”了朋友圈

■ 柳成波 本报记者 邓秀英 文/图

“喂,你好,洪宇生态养殖场……要多少只鸡?好的,保证按时送到。”捉鸡捆绑、称重算价、装箱发货,3名工人忙得不亦乐乎。9月15日,记者来到位于五通桥区冠英镇许村一组的洪宇生态养殖场,只见一派繁忙景象,养殖场老板周继扬的电话一直响个不停。

“现在销路打开了,我在金粟镇庙儿村承包的200亩山林地可以喂鸡了。”言谈间,周继扬一脸喜悦。可就在两个月前,他还在为生态鸡的销路问题发愁。

## 养出生态鸡 销路成问题

43岁的周继扬原是五通桥东风厂下岗职工,受农村发展林下经济致富和大学生农村成功创业等新闻报道的启发,于去年9月与一家花木种植户合作,建起了洪宇生态养殖场,利用种植花木的50多亩林下空地发展林下生态养殖。周继扬介绍,养殖场用于喂养土鸡的食料主要是玉米、稻谷、米糠、红苕、蔬菜叶等,每次他都只让鸡吃个五分饱,然后就“强行动员”鸡群到树林间、草地上觅食,一只鸡从仔鸡长到重4公斤左右的成年鸡,需要8个多月的时间。“哪想到,这么巴适的土鸡却卖不出去。”周继扬告诉记者,他以为自己喂养的生态鸡肉质好、味道香,在市场上一定受欢迎,哪知却无人问津,单靠工人每天运到集镇上去卖,养殖场持续亏损。

“滞销的原因主要是宣传严重不足,销售模式还停留在过去那种非常传统的方式上。”冠英镇副镇长杨树宏在对记者分析生态鸡滞销的原因时说道。他认为,发展特色种养业需要主动与市场对接,形成稳定的销售网络,否则,即使产品再好,供需信息不对称也会出现滞销。

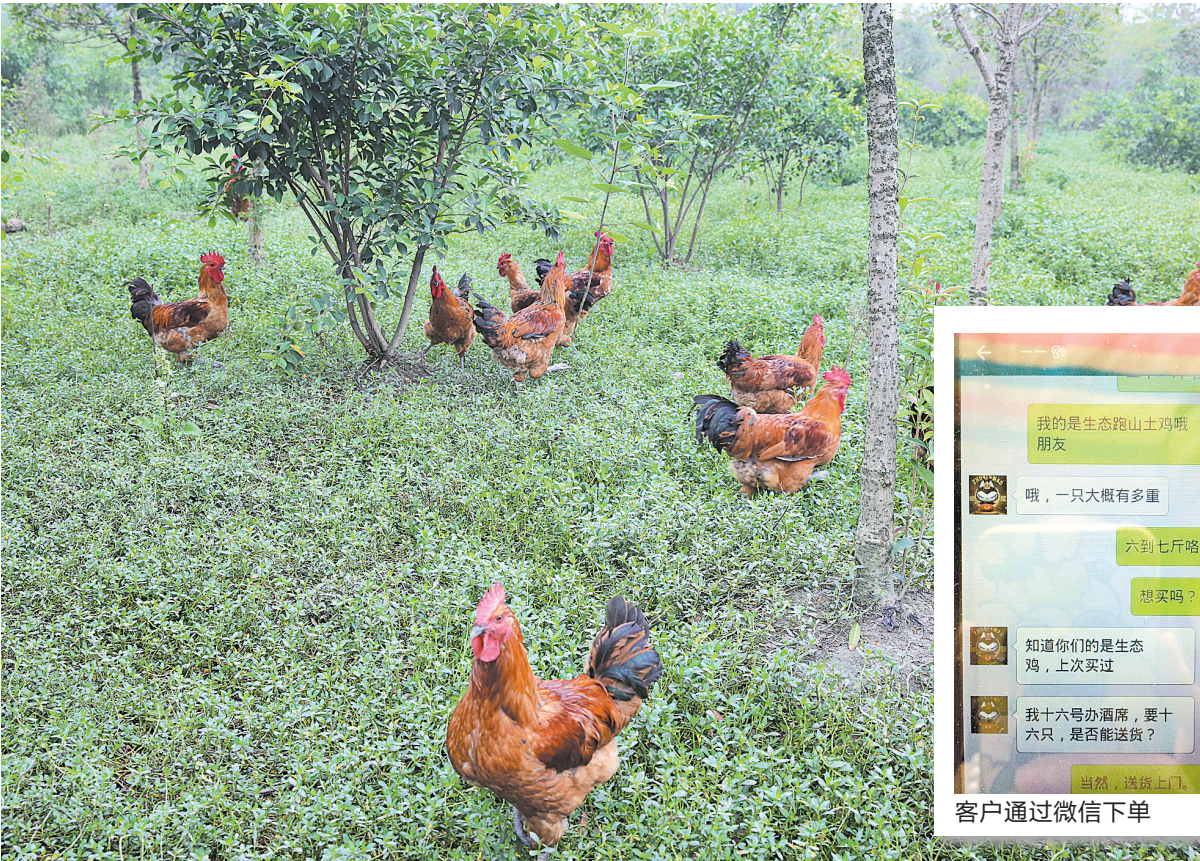
## 依靠朋友圈 土鸡“火”起来

周继扬自主创业遭遇土鸡滞销的事很快引起区农业局、商务局和冠英镇等相关部门的关注,他们纷纷主动上门为洪宇生态养殖场的宣传与销售出谋划策,帮助其解决土鸡滞销难题。

在找到症结、获得“良方”之后,周继扬火速行动起来,找广告公司印制宣传张贴画,制印名片,动员亲朋好友发微信,跑大大小小的餐馆……总之,大家建议的方法他都一一努力去落实、去尝试。功夫不负有心人,陆续有人打电话来询问、订货,洪宇生态土鸡开始有了销路。然而,出乎周继扬意料的是,在各种促销的法子中,最不让他看好的微信朋友圈对土鸡的宣传和销售贡献却是最大的。据周继扬介绍,他的第一批土鸡有一半以上是直接或间接通过微信朋友圈卖出去的。

“当初你怎么想到把土鸡发到微信朋友圈里呢?”面对记者的疑问,周继扬说,“其实很偶然,我在困难的时候编了一句关于土鸡卖不出去的话发到微信朋友圈,没想到引来许多朋友的关心。有一个喜欢玩微信的朋友就给我建议,可以考虑通过微信朋友圈的宣传来增加土鸡的销售。”周继扬告诉记者,当初他对微信朋友圈卖鸡根本没抱什么希望,可是万万没想到,微信朋友圈有这么大的能量,“自从我的生态土鸡通过微信朋友圈进行宣传后,不断被扩散到更多的微信圈子,后来居然卖‘火’了。”周继扬感慨,之前根本没想到用微信打广告做宣传,更没料到微信宣传的作用会有如此之大。

随着洪宇生态土鸡的知名度大幅提升,周继扬收获了创业后的第一笔订单——五通桥一家柴火土鸡火锅店一次性订购了30只土鸡。很快,三只、五只、十只……微信订单不断,积少成多,加上其他途径销售,第一批1000余只生态土鸡陆陆续续都卖了出去。



洪宇生态养殖场喂养的土鸡

## “赶”鸡上网 日子富起来

土鸡虽然卖得好,但周继扬并没有感到轻松,他还面临着更大的困难和挑战。“要有相当大的产销量才能说赚钱,我在思考能不能通过互联网来卖鸡。”周继扬向记者坦言,虽然第一批土鸡顺利卖出去了,但是因为土鸡前期滞销和数量不多等原因,并没有赚到钱,要等到第二批土鸡成功卖完才有一定利润。他的第二批土鸡共有3000余只,也即将陆续出栏。

今后,如何才能保证土鸡的销售,周继扬一直都在思考。微信朋友圈的成功销售模式给了他极大启发,“要从根本上解决销售难题,必须要搭建起更加灵活、广阔的销售平台,通过互联网发展电子商务。”周继扬说,“现在,村里安装了宽带,我已经与‘深山农家’电商企业达成初步合作意向,网上销售土鸡,让洪宇生态土鸡通过互联网飞进千家万户。”

五通桥区商务局副局长曾毅表示,过去农村宽带普及率低、物流体系不完善等因素一直制约着农村电子商务的发展,网上卖鸡是农民们连想都不敢想的事。今年7月底,该区“宽带乡村”惠民工程竣工,实现了全区150个行政村100%光缆通达率。如今万事俱备,只欠“赶”鸡上网。

“现在,农户要想在网上销售农产品可以有多种选择,既可以直接与区内现有的几家电商企业合作,也可以通过新农村网、天猫等互联网平台创建自己的销售平台。同时,为了更好地满足众多农户的不同销售需求,我们还特意从成都引进了一家优秀的电商企业,能够为不同农户量身订做销售模式。”曾毅如是说。

据了解,近年来,五通桥区致力于解决发展农村电子商务制约瓶颈,不断为农村电子商务发展创造条件,并着力于农村电子商务的规划和引导,已经培育起“深山农家”、“桥之源”等几家成熟的电商企业。相信在不久的将来,该区的特色农产品都可以通过电子商务实现网上销售,村民的日子也会越过越好。

### ● 短评 ●

## “赶”鸡上网是个良策

■ 邓秀英

从最初的单靠人工挑到集镇上一只一只地卖,到现在微信上几十只、近百只的订单,周继扬的卖鸡经历可谓一个地下,一个天上。明明是正宗的土鸡,肉质好、味道香,为什么最初就偏偏乏人问津,卖不出去呢?原因就在于销售渠道没有打开,鸡再好,没人知道也白搭。

好酒也怕巷子深。像鸡、鸭这样的普通家禽,农村几乎家家户户都养得有,周边的集贸市场基本饱和,在这些地方卖,销路肯定不好。而对于居住在城市的人来说,土鸡、土鸭却又是稀罕货,想买却不知道哪里有卖的。一方有货,一方想买,双方要想达成交易,信息必须畅通,这就需要借助互联网的力量,搭建起一个全新的销售平台。周继扬的聪明之处就在于他充分听取了别人的意见,各种方法都试了试,最终找到网上销售土鸡的良策。

“赶”鸡上网,对于广大农民来说,应该不是太难的事。如今,农村宽带普及率越来越高,物流体系也不断完善。例如,五通桥全区150个行政村100%光缆通达率,并研的物流配送网络将覆盖全县199个行政村的283个网点。一个个制约农村电子商务发展的瓶颈正在逐步解决,相信借助“互联网+”的东风,农村电子商务的路会越来越宽。广大农民朋友要在互联网时代站住脚,分一杯羹,关键要转变观念,改变传统的思维模式,不断拓宽销售渠道,让自家的优质农产品“触网”销售。

## 我国农业标准体系不断完善

据新华社西安9月16日电(记者边江 梁爱平)近年来,我国农业标准化工作成效显著,重点领域标准体系建设不断加强,标准化体系不断完善,有力地推动了农业现代化建设。这是国家标准化管理委员会副主任于欣丽15日在国家农业标准化示范项目绩效考核培训班上所说的。

来自全国各省市区和新疆建设兵团等方面的200多名代表,参加了国家标准委在陕西省宝鸡市举行的2015年第一期国家农业标准化示范项目绩效考核培训班。

于欣丽说,标准是经济社会活动的技术依据,通过制定和实施标准,对经济社会活动形成最佳秩序和效益。特别是进入新世纪以来,我国标准化事业蓬勃发展,截至目前,国家标准、行业标准和地方标准总数达10万项,标准化在保障产品质量安全、促进产业转型升级和经济提质增效、服务外交外贸等方面起着越来越重要的作用。

## 全国猪肉价格弱势震荡

新华社北京9月16日电(记者 郭兴华)据新华社全国农副产品和农资价格行情系统监测,与前一日相比,9月16日,肉类、蔬菜价格以涨为主,水产品、鸡蛋价格以降为主,水果、食用油价格略有波动,成品粮、奶类价格基本稳定。

猪后臀尖肉价格持平,猪五花肉价格上涨0.1%,每斤分别为14.98元、14.57元;牛腱肉和牛腩肉价格均持平,带骨鲜羊肉和去骨鲜羊肉价格均上涨

农业标准化是标准化工作的重要组成部分。于欣丽说,经过多年来的努力,农业标准体系不断完善,截至目前,已制订农业国家标准2652项,备案行业标准4246项,备案地方标准17000多项。

重点领域标准体系建设得到不断加强。国家标准委先后发布《高标准农田建设通则》国家标准,批准立项《高标准建设评价规范》国家标准计划;联合农业部组织开展《饲料添加剂重要产品标准研究》项目研究,完成一批饲料添加剂产品标准的制修订;联合商务部、农业部下发《农产品流通标准体系建设发展规划》,加强农产品流通领域标准的制修订工作等。

农业标准化示范区建设卓有成效。20年来,共建设8批4272个国家级农业标准化示范区,省级农业标准化示范区5728个。通过开展示范区建设,规范了农业生产、农产品加工和贸易,保障了农产品质量安全,实现农业增效、农民增收,提高农业可持续发展能力。

0.1%;白条鸡价格持平,普通鲜鸡蛋价格下降0.2%。

监测数据显示,4月中旬以来全国猪肉价格呈上涨走势,其中6月底以来涨势明显加快,8月中旬涨势放缓,目前部分地区猪肉价格出现回落。从猪五花肉价格看,9月16日,近六成省市区猪肉价格持平,全国猪肉价格上涨和下降的省市区数量相当,其中河北涨幅最大,黑龙江降幅最大,波动幅度均在1%以内。

## 峨边猕猴桃成为村民“致富果”



师先秀在采摘猕猴桃

本报讯(王永春 文/图)“前年市妇联送给我家种的猕猴桃今年开始收获了,个头大、口味好,好卖得很。”昨(16)日,笔者来到峨边彝族自治县五渡镇先锋村村民师先秀家的猕猴桃园,师先秀一边摘猕猴桃,一边高兴地说。

猕猴桃园里,师先秀一手提着篮子,一手麻利地采摘猕猴桃,不一会儿就装满了一篮。“前年市妇联送给我们猕猴桃苗,我家种了3亩。去年挂果,为保苗摘掉了,今年开始收了。每斤15元,我已经卖了上百斤,果子好,不愁卖。”师先秀说。据了解,为帮助彝族群众发展增收产业,早日脱贫致富,市妇联负责人多次深入峨边走村入户调研,与村民座谈,征求

群众发展意愿。根据村民愿望和当地适宜种植猕猴桃的实际,决定帮助该县发展猕猴桃种植业,并于2012年向峨边白杨乡、杨河乡、五渡镇的贫困村民赠送优质猕猴桃苗。同时,市妇联还邀请专家给群众现场传授猕猴桃种植管理技术,从如何种植、如何施肥、如何修剪等方面进行讲解,并向村民赠送种植资料。

近年来,市妇联已为峨边群众送去近400亩猕猴桃苗,让130多户、500多人受益。这些猕猴桃将陆续进入生产期,成为群众增收的“致富果”。市妇联相关负责人表示,将继续关注彝区群众脱贫致富,对种植户将请专家长期跟踪指导,提高种植效益,促进村民增产增收。

## 剑峰乡投入326万元扩建乡场

本报讯(肖朝贵 李正庸)日前,市中区剑峰乡投入326万元,修建的920米混凝土街道及下水道、排污管道、两座新桥工程全面竣工,整个乡场交通拥堵状况有了较大改善,方便了镇上群众出行。

剑峰乡场是乡政府所在地,逢单日赶集人数多达3000余人,乡场上经常发生人车拥堵现象,交通安全隐患明显。为改善乡场交通状况,该乡组成专门班子进行扩场勘察,决定在剑峰乡场的东北面、与石桥村连接处修建一条920米长、6米宽的街道。该工程总投资326万元,包括新建920米长的混凝土街道及下水道、排污管道等附属设施工程,以及新修两座桥。工程于去年12月18日动工,目前已全面竣工,将对全乡经济发展、乡场扩容建设起到促进作用。

## 农技小知识

## 花卉施肥有讲究

1. 尿素和硫酸铵是速效性氮肥,肥力大,见效快,但持效期不长。尿素偏碱,适用于北方花卉;硫酸铵施入土壤里转化成酸性,适用于南方花卉,用时最好加水1000—1500倍稀释,然后浇灌,不要在盆中撒施,否则因施用量过多而将花木“烧死”。
2. 过磷酸钙是一种速效性磷肥,呈微酸性反应,肥劲比较柔和,用时可和培养土按1:100混合,或在种植前撒入花圃、花坛,翻耕后作基肥。追肥时先加水30—100倍,浸泡一昼夜后取上面澄清液浇灌。
3. 磷酸二氢钾是高级速效磷钾肥,无臭无味,肥效显著,对菊花、月季、大丽花、金桔等观赏类花卉的生育效果显著。施用时应溶于500—1000倍水中稀释。
4. 硼酸硼对促进花芽分化、孕育花蕾和防止落果有显著功效。可在孕蕾前和孕蕾后向花株喷洒几次2000—2500倍硼酸稀液。

## 作物药害急救法

喷水洗药:若是叶片和植株喷洒药液引起的药害,且发现得早,药液未完全渗透或吸收到植株体内时,可迅速用大量清水喷洒受害植株,反复喷洒3—4次洗药。

追肥促苗:如果叶面已产生药斑、叶缘焦枯或植株焦化等症状的药害,可追肥中耕,亩施尿素5—6公斤,促进植株恢复生长,减轻药害程度。

灌水排毒:对一些撒毒土和一些除草剂引起的药害,可适当灌排水或串灌水洗药降毒,这样可减轻药害程度。

耕翻补种:若药害严重,植株大都枯死,待药性降解后,犁翻土地重新再种。

## 芹菜栽培四步走

播种到出苗前应喷施新高脂膜,保墒防水分蒸发,才有利于出苗、齐苗。选阴天播种。播种后注意保证土壤湿润,需要小水勤浇,浇水过大会使土壤板结,苗出不来。秋季播种畦面上也需加盖遮阳网,如温度过高,顶棚上也需加盖。

幼苗保护。当小苗出齐后应陆续及时去掉畦面上遮阳物,苗出齐后畦面不宜过湿,及时喷施新高脂膜,能防止病菌侵染,提高抗自然灾害能力和光合作用强度,保护小苗茁壮成长。当小苗长到1叶1心时需拔草一次,小苗2—3叶时,保持地表见干见湿浇水,进行蹲苗,培养壮苗,使小苗生长尽量一致。如遇暴雨,则要及时排除畦中积水,防止发生幼苗烂根死亡或烂苗现象。芹菜喜湿,整个苗期均应以小水勤浇,高温季节一般在傍晚浇水,以土壤见湿见干为原则,保持湿润的土壤条件。

适时定植。各地可根据当地的气候特点和幼苗长势选择定植时间,当株高15—20厘米、有4—6片真叶、茎粗0.5厘米、土温适宜时即可定植。定植前一天要给苗床浇水,起苗时要连根挖起,抖去泥土,淘汰病弱苗。栽苗时大小苗要分级,把相同大小的大苗子栽在一起,栽苗深度以幼苗在育苗畦的入土深度为标准。

田间管理。植后要及时喷施新高脂膜,可有效防止地上水分不蒸发,苗体水分不蒸腾,隔绝病虫害,缩短缓苗期。缓苗完成后,应控制浇水,并中耕松土、除草,进行蹲苗,促进根系生长,为植株后期生长打基础。经过蹲苗,植株根系发达,吸收能力增强。叶片从开张生长转为直立生长,一般称立心期。此时外叶不再增加,心叶开始发育,植株开始进入肥大充实期,此阶段要特别注意浇水,保证水分供应,同时喷施蔬菜壮茎灵,可使植物杆茎粗壮、叶片肥厚、叶色鲜嫩、植株茂盛,天然品味浓。同时可提升抗灾害能力,减少农药化肥用量,降低残毒。

(以上由本报记者 邓秀英 综合)