

零起点学创业系列
LINGQIDIAN XUECHUANGYE XILIE

零起点

学办兔场

王秋霞 魏刚才 主编



化学工业出版社

5829.1
122
零起点学创业系列

LINGQIDIAN XUECHUANGYE XILIE

零起点

学办兔场

王秋霞 魏刚才 主编



化学工业出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

零起点学办兔场/王秋霞, 魏刚才主编. —北京:
化学工业出版社, 2015. 2
(零起点学创业系列)
ISBN 978-7-122-22673-0

I. ①零… II. ①王…②魏… III. ①兔-饲养管
理②兔-养殖场-经营管理 IV. ①S829.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 313524 号

责任编辑: 郭桂林

责任校对: 边 涛

文字编辑: 张春娥

装帧设计: 刘丽华

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 刷: 北京永鑫印刷有限责任公司

装 订: 三河市宇新装订厂

850mm×1168mm 1/32 印张 10 字数 293 千字

2015 年 6 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888(传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 32.00 元

版权所有 违者必究

前言

兔的产品种类多，既可以生产兔肉，又可以生产兔毛和兔皮，具有极高的经济价值。如兔肉与其他畜禽肉相比，其营养成分具有“三高三低”的优点，即高蛋白、高赖氨酸、高磷脂、低脂肪、低胆固醇、低热量，被人们誉为“美容肉”、“益智肉”、“保健肉”；兔毛作为贴身穿着的纺织品，具有比其他天然纤维纺织品更好的保健功能，是毛纺工业的高档原材料；兔皮具有轻便、柔软、纤维细致、保暖性好的特点，特别是獭兔裘皮。同时，养兔业可以充分利用饲草等粗饲料，生产成本较低。所以，我国人民对养兔业十分重视，养兔业已成为人们创业致富的一个好途径。但开办兔场不仅需要掌握养殖技术，也需要掌握开办养殖场的有关程序和经营管理知识等。目前市场上有关学办兔场的书籍数量很少，这严重制约了许多有志人士的创业步伐和发展速度。为此，我们组织有关专家编写了《零起点学办兔场》一书。

本书全面系统地介绍了开办兔场的基础知识和主要技术，具有较强的实用性、针对性和可操作性，为成功开办和办好兔场提供了技术保证。本书共分为：办场前的准备、兔场的建设、兔的品种引进及繁育、兔的饲料营养、兔的饲养管理、兔场的经营管理、兔场的疾病控制七章。本书不仅适宜于农村知识青年、打工返乡人员等创办兔场者以及兔场（户）的相关技术人员和经营管理人员阅读，也可以作为大专院校和农村函授及培训班的辅助教材和参考书。

由于笔者水平有限，书中可能会有不当之处，敬请广大读者批评指正。

编者

零起点

目录

第一章 办场前的准备

第一节 养兔业的特点及开办兔场需要的条件	1
一、养兔业特点	1
二、开办兔场具备的条件	3
第二节 市场调查分析	4
一、市场调查的内容	4
二、市场调查方法	7
第三节 兔场的生产工艺	9
一、兔场性质和规模	9
二、兔场的工艺流程	13
三、主要的工艺参数	14
四、饲养管理方式	14
五、兔群的结构	15
六、环境参数和建设标准	16
七、兔场的人员组成	16
八、卫生防疫制度	17
九、兔舍的样式、构造、规格和设备	17
十、兔舍种类、幢数和尺寸的确定	17
十一、粪污处理利用工艺及设备选型配套	18
第四节 兔场的投资概算及效益分析	18
一、投资概算	18
二、效益预测	19
三、投资分析举例	19
第五节 办场手续和备案	20
一、项目建设申请	20
二、养殖场建设	22

三、动物防疫合格证办理	22
四、工商营业执照办理	22
五、备案	22

第二章 兔场的建设

第一节 兔场场址选择、规划布局	24
一、场址选择	24
二、兔场的规划布局	26
第二节 兔舍的建筑设计	27
一、兔舍的类型	27
二、兔舍的建筑设计要求	29
第三节 兔场的设备	30
一、兔笼	30
二、饲喂设备	32
三、饮水设备	33
四、产仔箱	34
五、喂料车	35
六、运输笼	35
七、通风设备	36
八、消毒设备	36
九、其他设备	38

第三章 兔的品种引进及繁育

第一节 兔的品种及引进	39
一、兔的品种类型	39
二、兔的品种介绍	39
三、种兔的选择和引进	51
第二节 兔的繁育	53
一、繁育方法	53
二、兔的选种和选配	54
三、兔的繁殖	60
四、提高繁殖力的方法	70

第四章 兔的饲料营养

第一节 兔的营养需要	72
一、兔需要的营养物质	72
二、兔的饲养标准	84
第二节 兔的常用饲料	95
一、能量饲料	95
二、蛋白质饲料	100
三、青绿饲料	107
四、多汁饲料	114
五、粗饲料	116
六、糟渣类饲料	118
七、矿物质饲料	120
八、饲料添加剂	121
第三节 兔饲料的配合、加工和调制	127
一、兔的日粮配合	127
二、兔用饲料的调制加工	133
第四节 兔的实用配方	137
一、生长兔饲料配方	137
二、妊娠母兔的饲料配方	138
三、泌乳母兔的饲料配方	140

第五章 兔的饲养管理

第一节 兔的生活习性及其一般饲养管理要求	142
一、生活习性	142
二、一般饲养管理要求	148
第二节 不同类型兔的饲养管理	154
一、种兔的饲养和管理	154
二、仔兔的饲养管理	163
三、幼兔和青兔的饲养管理	169
四、商品肉兔的饲养管理	169
五、商品皮兔的饲养管理	175
六、商品毛兔的饲养管理	177
七、不同季节的管理要点	179

八、兔的常规管理	194
九、兔的产品采集和处理	199

第六章 兔场的经营管理

第一节 经营管理的概念、意义和基本内容	211
一、概念	211
二、意义	212
三、基本内容	212
第二节 经营预测和决策	213
一、经营预测	213
二、经营决策	214
第三节 兔场的计划管理	217
一、编制计划的原则	218
二、编制计划的方法	219
三、编制计划的程序	219
四、兔场主要生产计划	220
第四节 生产运行过程的经营管理	223
一、制度的制定	223
二、劳动管理	224
三、记录管理	225
第五节 经济核算	229
一、资产核算	229
二、成本核算	231
三、赢利核算	234

第七章 兔场的疾病控制

第一节 兔场疾病综合防控措施	236
一、科学的饲养管理	236
二、兔场的隔离卫生	237
三、兔场的消毒	245
四、兔场的免疫接种	256
五、药物预防	261
六、疫病扑灭措施	265

第二节 兔场常见病防治	265
一、传染病	265
二、兔的寄生虫病	281
三、营养代谢病	285
四、中毒性疾病	291
五、普通病	292

附录

附录一 兔的常用饲料营养成分	299
附录二 兔病鉴别诊断	303

参考文献

办场前的准备

核心提示

开办兔场的目的不仅是为市场提供优质、量多的肉品，更是为了获得较好的经济效益。开办兔场，不仅需要场地、建筑物、饲料、设备用具等生产资料，也需要饲养管理人员等，这些都需要资金的投入。所以，开办兔场前要了解养兔业的特点及开办兔场具备的条件，进行市场调查和分析，以便确定兔场性质和规模；根据兔场的性质、规模及生产工艺进行投资估算和效益分析等，以便进行投资决策和资金筹措。最后申办各种手续并在有关部门备案。

第一节 养兔业的特点及开办兔场需要的条件

一、养兔业特点

（一）产品种类多，经济价值大

兔的产品种类多，既可以生产兔肉，又可以生产兔毛和兔皮，具有极高的经济价值。

1. 兔肉

兔肉与其他畜禽肉相比，其营养成分具有“三高三低”的优点，即高蛋白、高赖氨酸、高磷脂、低脂肪、低胆固醇、低热量；被人们誉为“美容肉”、“益智肉”、“保健肉”，依据联合国粮农组织发布的数据，兔肉的蛋白质含量达24.25%，矿物元素含量达1.52%，均高于猪、牛、羊、马、骆驼、鹿、鸡和鸭等畜禽肉；脂肪含量仅为

1.19%，比以上畜禽肉均低。兔肉因具有高蛋白、高赖氨酸、高磷脂、高消化率等特点，其营养价值位于畜禽肉类之首，又因其含脂肪低，且含不饱和脂肪酸高（63%）、胆固醇低（每100克肉中仅60毫克）、热量低和嘌呤少而具有保健作用。在兔肉的维生素含量中烟酸最高，100克兔肉中含12.8毫克，是鸡、猪、牛、羊肉的2~3倍。烟酸是维生素PP，如果缺乏可使人皮肤粗糙、发炎，故有人又称兔肉为美容肉。特别是目前肉品安全越来越受到人们的重视的前提下，兔肉作为“放心肉”、“保健肉”越来越受到人们的青睐。

2. 兔毛

兔毛作为贴身穿着的纺织品，具有比其他天然纤维纺织品更好的保健功能，它不仅不断线、不起球、不缩水，而且最轻、最软、最滑、最白、吸湿性强，尤其是安哥拉兔毛，具有轻软、保暖、吸湿透气、易着色等特点，是毛纺工业的高档原材料。兔毛比羊毛轻20%，细度比70支纱还细30%；其保暖性比羊毛高31.7%，比棉花高90.5%；吸湿性达52%~60%，羊毛仅20%~33%，棉花为18%~24%，化纤只有0.1%~7.5%；可加工生产精细内衣汗衫和高档面料。其织品轻盈、柔软、保暖、美观，既可制作外衣，亦可贴身穿，并有保健功能。

3. 兔皮

兔皮具有轻便、柔软、纤维细致、保暖性好的特点，特别是獭兔裘皮。通过鞣制加工的兔裘皮和革皮，可与水獭及山、绵羊毛皮比美；可制作各式长短大衣、服饰、围巾、手套、鞋、帽、室内装饰品及多种革皮产品，具有较大的市场开发前景。

4. 兔粪肥

与其他畜禽粪肥相比，可称为优质、高效。据测定，一只成年兔一年可排粪尿100千克左右，10只兔的年积肥量相当于一头母猪。但兔粪肥中的氮、磷、钾含量却分别为猪粪肥的3.8倍、5.8倍和2.8倍，更大大高于牛、羊粪肥的含量。而养10只成年兔的饲草、饲料消耗，显然比一头母猪要少。

此外，兔头、兔肝、心、肾、胃、小肠、胆等脏器和兔血，不仅可作火锅等风味食品，更是有待开发的制药和提取生物制剂的优质原料。

（二）生产成本低，养殖效益好

兔的生产周期短，繁殖力强，相对生长速度较快，产品产量高。饲养1只母兔，每年可以产下30多只仔兔。如肉兔，70~120天体重可以达到2~2.5千克，每年每只母兔可以生产600~750千克兔肉；以1公顷草地计算，养兔可获得180千克蛋白质和1769兆卡^①的能量，而养其他畜禽的蛋白质和能量的产出分别为：家禽92千克和1099兆卡、猪50千克和1888兆卡、羔羊23~43千克和502~1291兆卡、肉牛仅有27千克和741兆卡。兔为草食家畜，食谱性广，可以利用较多的粗饲料，饲料成本较低，所以养兔具有成本较低的优势。

兔的产品种类多，国外国内市场前景良好。兔毛、兔皮和兔肉是我国的主要产品，供不应求；兔产品的国内市场也越来越好，市场价格越来越高。

养兔业可以充分利用饲草资源，养殖成本低，产品绿色，市场前景广阔，又是国家大力扶持的产业，养殖效益会越来越好。

二、开办兔场具备的条件

（一）市场条件

开办兔场的目的是为了获得较好的资金回报，获得较多的经济效益。只有通过市场才能体现其产品的价值和效益高低。市场条件优越，提供产品得到市场认可，产品价格高，生产资料充足易得，同样的资金投入和管理就可以获得较高的投资回报，否则，不了解市场和变化趋势，市场条件差，盲目上马或扩大规模，就可能导致资金回报差，甚至亏损。

市场条件优越包括产品适销对路、销售渠道可靠，市场开发能力强，市场信息易获等。产品符合消费者和经销者的要求，适销对路，容易实现其价值；产品有好的销售网和销售商，销售渠道畅通，可以减少投资风险和降低生产成本；市场的开发能力强，可以打开和扩大市场或潜在市场，增加和促进产品的销售；获得最多的信息（如技术

^① 1卡=4.1840焦耳。

信息、市场信息、价格信息等),可以不断提高养兔水平,找到更多的销售市场,制定销售策略和价格等,最大限度地提高养兔效益。

(二) 技术条件

投资兔场,办好兔场,技术是关键,必须具备一定的养殖技术及经营管理能力。如日常的饲养管理技术、繁殖技术、疾病防治技术,更重要的是根据不同的养殖项目进行管理,制定完善的饲养管理方案。否则,不能进行科学的饲养管理,不能维持良好的生产环境,不能进行有效的疾病控制,会严重影响经营效果。规模越大,对技术的依赖程度越强。小型兔场的经营者必须掌握一定的养殖技术和知识,并且要善于学习和请教;大中型兔场最好设置有专职的技术管理人员,负责全面技术工作。

(三) 资金条件

养兔生产特别是专业化生产,需要场地、建筑兔舍,购买设备用具和种兔以及技术培训等,都需要一定的资金。因规模大小的差异,资金的需求量也不同,所以,准备办兔场前,要考虑自身的经济能力,有多少钱办多大事。如果考虑不周,没有充足的资金保证或良好的筹资渠道,上马后出现资金短缺,会影响兔场的正常运转。

资金需求主要有固定资金和流动资金。固定资金包括土地租赁费、建设费、设备购置费和种兔引种费等;流动资金包括饲料费、药费、水电费、人员工资、折旧维修费以及运输、差旅等费用。新办兔场,相当长一段时间内没有产品,没有收益,需要大量的资金投入。

第二节 市场调查分析

随着养殖业的不断发展,市场竞争不断加剧,开办兔场前需要加大市场调查的力度,根据市场情况进行正确的决策,力求使生产更加符合市场要求,以获得较好的生产效益。

一、市场调查的内容

影响养兔业生产和效益提高的市场因素较多,都需要认真做好调查,获得第一手资料,才能进行分析、预测,最后进行正确决策,市

场调查的具体内容有如下方面。

（一）市场需求调查

1. 市场容量调查

市场容量调查，一是进行区域市场总容量调查。通过调查，有利于企业从整体战略上把握发展规模，是实现“以销定产”的最基本策略。新建兔场应该在建场前进行调查，以市场情况确定规模和性质。正在生产的兔场一般一年左右进行一次，同时，还应调查企业产品所占市场比例，尚有哪些可占领的市场空间，这些情况需要调查清楚。二是具体批发市场销量、销售价格变化的调查。这类调查对销售实际操作作用较大，需经常进行。有利于帮助企业及时发现哪些市场销量、价格发生了变化，查找原因，及时调整生产方向和销售策略。三是国际市场变化调查。兔的产品种类多，许多产品在国际市场占有优势，国际市场变化对我国养兔业影响较大。调查国际市场，可以根据国际市场需求调整生产。同时还要了解潜在市场，为项目的决策提供依据。

2. 适销品种调查

兔的经济类型和品种多种多样，如肉兔以产肉为主，毛兔以产毛为主，獭兔皮肉兼用，还有的供实验所用，不同的地区对产品的需求有较大的差异，所以进行适销品种的调查，在宏观上对品种的选择具有参考意义，在微观上对产品结构的调整，满足不同市场需求也很有价值。

3. 产品要求调查

兔的产品种类多，消费者对各种产品的数量需求和质量要求也不同。其生产的产品有兔肉、兔皮、兔毛等，而且可以加工成不同的产品，消费者对产品的要求也各有不同，如兔肉具有良好的营养成分，全国各地消费兔肉的习惯各异，有的喜欢购买鲜肉，有的喜欢购买加工后的兔肉制品等；活兔销售有体重、毛色要求；兔皮有肉兔皮和獭兔皮以及皮张的规格大小、被毛质量的要求等；兔毛销售有长短、粗毛、绒毛的不同要求等。调查产品要求，首先，在销售上可灵活调节，为不同市场需求提供不同的产品，做到适销对路；其次，弄清不同市场对产品的要求，还可为深度开发潜在的市场、扩大市场空间提供依据。

4. 效益调查

养殖效益如何是开办兔场最为关心的，也直接影响到以后兔场的生产经营。兔场性质和规模与养殖效益之间关系密切。性质不同，生产的产品不同，市场价格不同，投入不同，效益也就不同。规模不同，产品数量不同，生产和销售成本不同，需要投资不同，获得的效益也就不同。通过性质、规模对养殖效益影响的调查，可以合理确定自己开办兔场的性质和最适宜的规模，以便获得更好的经济效益。

（二）市场供给调查

对养殖企业来说，要想获得经营效益，仅调查需求方面的情况还不行，对供给方面的情况也要着力调查，因为市场需要由需求和供给两方面组成。

1. 当地区域产品供给量

当地主要生产企业、散养户等在下一阶段的产品预测上市量，这些内容的调查有利于做好阶段性的销售计划，实现有计划的均衡销售。

2. 外来产品的输入量

目前信息、交通都很发达，跨区域销售的现象越来越普遍，这是一种不能人为控制的产品自然流通现象。在外来产品明显影响当地市场时，有必要对其价格、货源持续的时间等作充分的了解，作出较准确的评估，以便确定生产规模或进行生产规模的调整。

3. 相关替代产品的情况

肉类食品中的兔、鸡、鸭、鹅、猪、牛、羊、鱼等都会相互影响，毛皮动物之间也会有影响，有必要了解相关肉类和毛皮类产品的情况。

（三）市场营销活动调查

1. 竞争对手的调查

需调查的内容是竞争者产品的优势，竞争者所占的市场份额，竞争者的生产能力和市场计划，消费者对主要竞争者的产品的认可程度，竞争者产品的缺陷以及未在竞争产品中体现出来的消费者要求。

2. 销售渠道调查

销售渠道是指商品从生产领域进入消费领域所经过的通道，兔产

品的销售渠道有多种,如生产企业—批发商—零售商—消费者;生产企业—屠宰厂—零售商—消费者;生产企业—贸易公司—消费者等。调查掌握销售渠道,有利于企业产品的销售。

(四) 其他方面的调查

如市场生产资料调查,饲料、燃料等供应情况和价格,人力资源情况等。

二、市场调查方法

调查市场的方法很多,有实地调查、问卷调查、抽样调查等,目前调查畜禽市场多采用实地调查当中的访问法和观察法。

(一) 访问法

访问法是将所拟调查事项,当面或书面向被调查者提出询问,以获得所需资料的调查方法。访问法的特点在于整个访谈过程是调查者与被调查者相互影响、相互作用的过程,也是人际沟通的过程。在兔交易市场调查中经常采用个人访问。

个人访问法是指访问者通过面对面地询问和观察被访者而获得信息的方法。访问要事先设计好调查提纲或问卷,调查者可以根据问题顺序提问,也可以围绕调查问题自由交谈,在谈话中要注意做好记录,以便事后整理分析。访问对象有批发商、零售商、消费者、养兔户、市场管理部门等,调查的主要内容是市场销量、价格、品种比例、品种质量、货源、客户经营状况、市场状况等。

要想取得良好的效果,访问方式的选择是非常重要的。一般来讲,个人访问有三种方式:

1. 自由问答

自由问答是指调查者与被调查者之间自由交谈,获取所需的资料。自由问答方式,可以不受时间、地点、场合的限制,被调查者能不受限制地回答问题,调查者则可以根据调查内容和时机以及调查进程灵活地采取讨论、质疑等形式进行调查,对于不清楚的问题可采取讨论的方式解决。进行一般性、经常性的市场调查多采用这种方式,选择公司客户或一些相关市场人员作调查对象,自由问答,获取所需的市場信息。

2. 发问式调查

发问式调查又称倾向性调查，指调查人员事先拟好调查提纲，面谈时按提纲进行询问。进行兔市场的专项调查时常用这种方法，目的性较强，有利于集中、系统地整理资料，也有利于提高效率，节省调查时间和费用，选择发问式调查，要注意选择调查对象，尽量选择与本行业有关的人员，以全面了解市场状况、行业状况。

3. 限定选择

限定选择又称强制性选择，类似于问卷调查，指个人访问调查时列出某些调查内容选项，让调查对象选择。此方法多适用于专项调查。

（二）观察法

观察法是指调查者在现场对调查对象直接观察、记录，以取得市场信息的方法。观察法有自然、客观、直接、全面的特点。在调查兔市场中，运用观察法调查的主要内容大体上有：

1. 市场经营状况观察

选择适当的时间段观察市场整体状况，包括销售点的多少、大小、设置，顾客购买情况，兔产品库存情况，结合访问等得到的资料，初步综合判断市场经营状况等。

2. 产品质量、档次的观察

观察兔的体重、毛色，观察兔毛的长短、粗细以及观察兔皮的规格大小、被毛质量等，可以判断兔及产品的质量档次。

3. 顾客行为观察

通过观察顾客活动及其进出市场的客流情况，如顾客购买兔产品的偏好，对价格、质量的反映评价，对品种的选择，不同时间的客流情况等，可以得出顾客的构成、行为特征，产品畅销品种，客流规律情况等市场信息。

4. 顾客流量观察

观察记录市场在一定时段内进出的车辆，购买者数量、类型，借以评定、分析该市场的销量、活跃程度等。

5. 痕迹观察

有时观察调查对象的痕迹比观察活动本身更能取得准确的所需资料，如通过批发商的购销记录本、市场的一些通知、文件资料等，可