



新农村致富故事丛书

家畜养殖

杨佳栋/魏凤菊 编著

致富经



河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

家畜养殖致富经/杨佳栋, 魏凤菊编著. —石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2

(新农村致富故事丛书)

ISBN 978-7-202-05147-4

I. 家… II. ①杨…②魏… III. 家畜—饲养管理
IV. S815.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201434 号

主 编 于树胜 王秀芳

编 委 (以姓氏笔画为序)

于树胜 马秀文 王秀芳 祁业凤 李永国 李 巍
毕 杰 杨小静 杨佳栋 张 凯 苑士涛 姜文虎
桂秀梅 贾国银

丛 书 名 新农村致富故事丛书

书 名 家畜养殖致富经

编 著 杨佳栋 魏凤菊

出版发行 河北人民出版社 (石家庄市友谊北大街 330 号)

印 刷 昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 4

字 数 80 000

版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-202-05147-4/F·539

定 价 7.00 元

版权所有 翻印必究

目 录

养牛致富故事

一头牛卖出 2 万元的致富路·····	(1)
李国文的“养牛致富经”·····	(5)
村长牛倌的科学养牛路·····	(6)
王家清的养牛致富经·····	(8)
养牛致富的退休镇干部·····	(10)
托牛所带来的经济利益·····	(11)
阿和佬养牛致富·····	(14)
带头养肉牛的朱雁启·····	(15)
返乡养牛致富奔小康的牛老板·····	(17)
陈家柏的养牛致富经·····	(20)
从牛粪里淘金的王守红·····	(22)
农民张国强养牛“致富经”·····	(25)

养猪致富故事

村民们做干豆腐养猪致富·····	(28)
“女猪倌”陈广书的养猪经·····	(29)
大学生猪倌和他的农庄梦想·····	(31)
靠养猪致富的快乐夫妻·····	(34)
用中草药喂出大臀猪·····	(36)
赵传文“绝招”养猪·····	(40)

林培忠养猪是怎样赚钱的·····	(41)
上网卖猪赚了大钱·····	(44)
郝明山养猪致富的“五自经”·····	(45)
女能人驯养野猪闯出致富路·····	(47)
十年磨一剑——养猪走上“新天地”·····	(52)
养羊致富故事	
不做“沉默的羔羊”·····	(57)
马六养羊致富记·····	(60)
致富领头雁养羊女能手王玉华·····	(62)
种草养羊科学致富·····	(64)
养羊致富又一家·····	(66)
王均生依靠科学养羊的致富经验·····	(68)
范树林——养黑山羊有招数·····	(70)
养驴致富故事	
养驴致富路儿宽·····	(73)
靠养驴发财的孙瑞波·····	(75)
岳普湖养驴卖驴奶·····	(80)
张福宝和“果老张”的故事·····	(82)
养驴大王的致富故事·····	(85)
养马致富故事	
养马致富的牧人·····	(90)
养起肉马赚大钱·····	(92)
养马富了昭苏人·····	(95)
多亏买下一匹淘汰马·····	(99)
由“野马”引发的野心·····	(103)
新源牧民养殖孕马走上致富路·····	(107)

马背上的财富	(109)
养骆驼致富故事	
内蒙古乌拉特后旗草原牧民兴起养驼热	(113)
靠骆驼奶致富的古丽孜拉	(114)
奈曼旗：茫茫沙海又响起驼铃声声	(115)
李冒森巧发“骆驼财”	(116)

养牛致富故事

一头牛卖出 2 万元的致富路

在牛行里摸爬滚打近 20 年，山东阳信县的同行都称 33 岁的杨广富为老牛。经验的累积让杨广富练就了识牛的本事。可是让他最早扬名国内贩牛圈的，是他一天一次贩运 300 头牛，净赚 6 万元的传奇经历。

2001 年 6 月的一天，北京的一家牛肉加工厂，要在一天内收齐 300 头重 500 千克以上的鲁西黄牛，这批牛必须在当日的 24 点前抵达北京。一头牛给黄牛经纪人 200 元的差价。消息一出，阳信贩牛圈炸开了锅。要知道谁揽下这个活计，就能稳赚 6 万元的高额利润。

可 300 头牛不是小数目。从上午 9 点杨广富接到电话的那一刻起，杨广富的这一天都在按秒计算。一天之内要凑齐 300 头重 500 千克以上的鲁西黄牛，别说每头牛上秤称重需要的时间，就连一天内能不能凑齐 300 头的数量都是个问题。

为了抢时间，杨广富做出一个大胆的决定，一切全凭自己的一双眼睛，一双手，不用过秤。杨广富说：“我从小就是凭着眼神，凭着经验去做这个，看走了眼就赔本了。牛主要是看它的背长肌上面这一块，你看有没有脂肪的沉积，你

这样一拍就拍出来，嫩嫩的。”只要看一眼就知道牛的重量，只要摸一摸就能知道牛的肉质。情急之下，杨广富凭着这样的过人本事，用不到四个小时的时间，选出了300头500千克以上的肥牛。

当天夜里，300头鲁西黄牛准时到达北京的那家牛肉加工厂，最后称量的总重量与杨广富目测的结果误差不到50公斤。杨广富创造的奇迹让他一夜之间成了牛行里的名人。现在只要杨广富在牛市场一出现，本来冷冷清清的市场准能呼啦一下冒出几十号人跟在老杨的左右。

杨广富出了名，也赢得了买家的信任。北京、天津、河北各地的一些知名企业，主动找上门来。2002年底杨广富像平时一样到北京运牛，交接时与客户的闲聊，让他彻底动摇了自己这20年来的贩牛生意。

杨广富和业务员关系非常好，了解到他们的肉能卖多少钱，每个部位的肉能卖多少钱，回来大体一估算，要比往外运牛多赚七八倍。杨广富恍然大悟，自己贩了那么多年的牛，实际上竟给人家打工、跑腿了。

回家后杨广富越想越郁闷。2003年4月，杨广富决定拿出贩牛积累的100万元资金投资建厂，直接初加工。凭着他的名号，上门买肉的是不少，可是三个月过后，杨广富一算，自己不但没赚到大钱，还赔了20多万。

杨广富脑子里一团糨糊，不明白是怎么回事，为什么还不赚钱呢？

原来杨广富根本不懂分割技术，请来在市场上卖过肉的几个朋友在厂里搞牛肉分割，结果像大街上卖肉的一样，牛身上的肉都按一个价卖。这时2003年10月，发往内蒙古的

一批牛肉，被原封不动地退了回来。原因是杨广富发出去的牛肉与客户要求的用做美式牛排的背长肌部位不符合。杨广富这下彻底蒙了，自己跟牛打了这么多年交道，怎么会找错了客户要求的牛肉部位呢。

杨广富当时真的毛了，后来开始找牛肉分割的行家。结果他打听到一个姓李的人。据杨广富的朋友说，这个李师傅，精通很多国家牛肉的分割方法，许多客户很认可他的牛肉。杨广富四处托朋友联系这位李国义，没想到 2003 年 10 月的一天这个李国义竟自己找上门来买肉了。这下杨广富可逮到机会了，他亲自出马，以接待为名故意接近来买肉的李国义，却怎么也套不出技术来。

李师傅把从杨广富手中买回去的牛肉进行了二次加工，每个部位都可以卖不同的价格。一来二去，杨广富发现，每次李国义来进货，都是成批量的大单子，这让杨广富开始起了疑心。他动了个心眼，如果成了自己的员工，看你这个师傅还交不交实底。2003 年底，杨广富开出年薪 15 万的高价向李国义发出了邀请，没想到对方答应的倒很爽快。

原来李师傅对杨广富早有耳闻，并且很是欣赏他。就这样，一个懂活牛，一个懂肉类分割，两者走到了一起。2004 年初的一天，杨广富牵来了一头 900 千克重的好牛，让李国义教自己如何分割。

这样，从 10 分体再进行细化，分割出几十个品种，再有几十个品种再切成酒店、商超，包括中餐、美式、法式、肉泥用的，细分割能达到 200 个品种。这一头牛在全部精细分割的情况下，得到两万多，让杨广富兴奋不已。杨广富也找着一个宝，找到给他挣钱的摇钱树了。

从那以后杨广富的厂里几乎每头牛都能卖到1万5到2万元钱。杨广富就算隔着一层牛皮，也能对牛的构造了如指掌。

2004年杨广富的牛肉已经打入了小肥羊、福城肥牛、三千里烤肉等知名餐饮业，每天仅北京的销售量就在3吨左右。

烤肉店牛肉销量最多，每天销量大概在130千克以上，到了礼拜六礼拜天，可能会更多。面对如此大的销量和终端市场的利润，杨广富意识到餐饮业的发展空间。2005年6月，杨广富乘胜追击，相继在山东省滨州市开了三家肥牛火锅店，现在在他手中一头牛挣可不止2万元了。

（选自广西农业信息网2007年5月28日）

点评：杨广富的成功给了我们一些启发，可以看到有三个关键之处：经验技术、机遇与不断创新。首先，杨广富在牛行20年，积累了丰富的经验，闯出了一些名气，能不用过秤可以估计黄牛体重，并且准确率相当高，这就是经验技术。其次一天内收齐300头重500公斤以上的鲁西黄牛，一头牛给黄牛经纪人200元的差价，可净赚6万元，这就是机遇。杨广富凭借过硬的目测技术，才能在一天内收齐这么多体重合格的鲁西黄牛，赚到了这6万元。还有就是创新，杨广富注意观察市场行情，发现牛肉市场不错，于是从牛经纪摇身一晃变成了牛肉加工厂老板。技术问题又显现了重要性，活牛与牛肉加工技术要求不一样，杨广富以前积累的经验可帮不上忙了，于是他高薪聘请来了牛肉分割高手李国义，精细分割加工的牛肉食品业需求很大，而且比粗加工的牛肉价值高了很多。最后进军餐饮业，加工销售一条龙，实

现了进一步创新。

李国文的“养牛致富经”

李国文是道德镇上清河子嘎查牧民。近几年来，他依托资源优势和政策扶持，走上了饲养育肥牛致富的道路。经过几年的养牛实践，他摸索出了一套符合自身实际的怎样饲养育肥牛才能致富的经验。

李国文在搞育肥肉牛的同时，还充当起经纪人的角色，到林西、开鲁、通辽等我旗周边地区闯市场，他的这一致富举动带动了嘎查甚至全镇的经纪人队伍的发展。

道德镇地理位置优越，303国道和集通铁路纵穿全境，是该旗通往外地的重要门户。利用这些便利条件，全镇有百余名经纪人长年从事农畜产品贩运，如果将这些经纪人组织起来，利用农牧畜产品的流通，共同开拓肉牛市场……李国文的想法与道德镇党委、政府的决策同步合拍，可以说，在李国文的努力和参与下，道德镇养牛协会成立了……李国文一边育肥肉牛，一边依靠市场搞交易，一跃成为首批育肥牛户中的富裕户、专业户，育肥牛事业越搞越大，小日子过的红红火火。

李国文富了，但没有忘本。他把自己育肥肉牛的经验加以提炼并概括为：抢抓机遇，超前发展；组协会，建市场；掌握先进技术，实行标准化育肥。他不失时机地把这些经验

向其他育肥肉牛户传授，带动了一方肉牛产业的发展。

（选自 <http://www.aweb.com.cn> 2007 年 5 月 29 日）

点评：李国文的成功有三个关键，关键一：抢抓机遇，超前发展。搞养殖一定要注意资源状况，有了方便的饲料来源，是饲养肉牛的优势，因为它能很大程度上节约饲养成本。同时有了政府扶持，就要果断的去干。关键二：组协会，建市场。搞养殖，拓宽了销售市场，才能让投入有所回报。方便的交通，经纪人的共同努力，与销售市场紧密相连，肉牛有了销路，何愁没有收益。关键三：掌握先进技术，实行标准化育肥。科学养殖肉牛才能长得快，体重大。

村长牛倌的科学养牛路

王乐春是嫩江县伊拉哈镇黎明村村长，今年 42 岁，全家 4 口人，3 个劳动力，有耕地 30 亩，奶牛存栏 96 头，拥有固定资产近 200 万元。1997 年初，王乐春购入几头架子牛，经过 3 个月的精心饲养，育肥后出栏平均每头牛获利 200 元。他决定扩大规模，把养牛的事业干大。他先建起了小型糖化饲料厂，育肥牛 39 头，除了白酒的收入外，养牛纯挣 8000 元，1998 年他又筹措资金 65 万元，建起了标准化育肥牛舍 700 平方米，饲料库 350 平方米。从 1997 年初到 1999 年末，共计出栏育肥牛 600 多头，获利 30 多万元。2000 年初他看到奶牛价格已跌入低谷，他明白有一跌必有一涨的经济规律，他开始购买奶牛，以每头 2000 元买了 20

多头，目前奶牛存栏达 96 头。镇里又积极协调乳品厂，每月给他兑现奶资一次，保证他的资金周转，更加激励了他养奶牛的积极性。

几年来，他养牛的感受颇深，他说：只有好的愿望和吃苦的精神是不行的，必须掌握市场需求，相信科学、依靠科学，他总结出自己养牛的经验主要有四条：一是选牛。主要注意三点：品种、年龄、健康状况。购买奶牛时，一定要对奶牛的体貌特征认真了解，切勿买来假牛、病牛。在品种和年龄方面根据自己的条件选择纯种的成母牛或育成牛，品质好、产奶率高、见效快，如果条件不允许可买成本低些的普通奶牛，通过冻精配种，提高后代的产奶性能，逐步发展。二是精心管理、科学饲养。奶牛吃的是草和料，产出的是高蛋白的乳汁，因此必须通过合理的饲养，才能得到较高的经济回报。王乐春现在招聘 7 个饲养员，加上自家 3 个劳动力共 10 个人，从饮水、喂料、挤奶、牛舍卫生各个环节都严格管理。在饲养方面严格按科学饲养技术规范进行，特别在饲料配方方面，根据不同产奶期及时调整，在维持营养的基础上，按每日、每头可增产 3 斤奶就补加 1 斤精料的原则投入配合饲料。其配合料是在泌乳高峰期：玉米面 40%、豆饼 40%、麦麸 20%，对于泌乳低峰期：玉米面 50%、豆饼 25%、麦麸 25% 的比例投料。再就是注意饲料中钙磷的含量。因为钙磷两大元素的协调性直接关系到泌乳期性能和生命质量，如果饲料中钙磷比例失调会引起久不发情、瘫痪、难妊等病症。另一方面还要注意矿物质元素的吸收能力，适当补充一些相关维生素 D、E，以促进消化吸收。三是良好的环境、固定的作息时间和日粮配方。要避免不良刺激，严

禁饲养人员对牛鞭打、脚踢等粗暴行为，控制牛舍噪音，要有一个固定的作息时间和日粮配方，随意改变作息时间和突然改变日粮配方，牛的产奶量就会受到影响。同时要注意环境卫生，搞好防疫灭病，尽量做到以防代治，减少经济损失。四是保证饲料供应充足。2002年，王乐春又投资万元建成了1100平方米的两个青贮窖，青贮玉米45吨，同时他又和本村及附近村种植玉米的农户签订了收购玉米合同，还从农民手中收购麦秸和豆秸，这样既解决了牛的饲料来源，又降低了饲养成本，还帮农民增加了收入，改变了以往麦秸、豆秸、玉米秸只能做烧柴或焚烧还田不能增值的现象。

（选自黑龙江省农业信息网）

点评：用胆大心细来评价王乐春是很恰当的。从购买几头架子牛尝试饲养育肥牛开始，到自建糖化饲料厂、标准化育肥牛舍、饲料库，以及到后来转入奶牛饲养，销售牛奶，可谓胆大；分析市场规律，奶价低时低价购入奶牛，顺利找到牛奶销路并盈利，讲究选好牛、科学饲养、规范管理、合理利用饲料资源，可谓心细。王乐春正是凭借自己的胆大心细和能吃苦的精神获得了成功。

王家清的养牛致富经

王家清是重庆云阳县普安乡马鞍村二社农民，他去年2月份在姚坪村建了一个牛场。姚坪村有种牧草、胡萝卜的传统，质量好的被村民卖掉，差的被喂了牲口或白白烂在地

里，把这部分烂在地里的胡萝卜收上来喂牛，既为乡亲们增了收，还可以节约成本。

在普安乡政府、村委会的支持下，王家清投资 10 万元，打了一眼水井，新建了一个蓄水池，种了 10 亩地的苜蓿，修了 4 栋牛舍，从外地购进了近百头牛。当年 2 月底，“家清饲养场”正式成立了。

刚开始上马，便遇到了困难。从山东买来的牛，因水土不服，有七八头刚到就病了，这可把王家清急坏了。他赶紧给普安乡畜牧兽医站打电话求救。当天，兽医站的技术员就下来了，认真地教他如何科学喂养，如何预防疾病，几天下来，牛儿开始正常吃草吃料。王家清认识到了科学喂养的重要性，买来了许多科学喂牛的书籍和光盘坚持学习，现在他已经可以为牛场里的工人讲课了。

牛能吃能喝了，料又供不上了。王家清着急上火地到处订酒糟、豆腐渣，又在姚坪、马鞍等村订购了 100 亩地的秸秆，专门买了一辆四轮子车运秸秆，运来了再铡碎。一车只能拉 400 斤，而牛场一天的供应量是 2 吨。

看着一头头牛长得肥壮结实，再大的辛苦也烟消云散了，王家清憧憬着把牛场的规模再扩大一倍，利用牛粪种蘑菇，让牛粪也能派上用场。

（选自北京现代农业信息网 2007 年 12 月）

点评：王家清主要解决了两点：牛的饲料与牛的疾病防治。关键一是饲料，充分利用了当地资源——胡萝卜（多汁饲料，提供维生素等）和牧草，并投资种苜蓿（豆科牧草，提供蛋白），订购酒糟、豆腐渣、秸秆等。关键二是防治牛生病死亡，科学饲养和管理，注意了牛的疾病防治，使牛

长得肥壮结实，从而获得了成功。

养牛致富的退休镇干部

刘洪宝两年前从永久镇党委武装部长职位上退下来，离开单位和朝夕相处的同事，心里确实不是滋味，但他没有颓废，而是投入更多的精力搞起了养牛业。

刘洪宝喜欢阅读，手里总是离不开报纸和刊物，对致富信息更感兴趣。经市场调查，他看好养牛业。先后到长春、榆树、伊通等地参观学习，并购置了大量的养牛书籍。通过半年多的考察学习，他初步掌握了酒糟育肥牛和玉米秸秆氨化、青黄贮、微贮技术，并筹款 198 万元，建起了标准化牛舍 20 间。刘洪宝从此有了新事做，虽然他起早贪晚地苦心经营，但由于经验不足，当年并没有挣钱。

刘洪宝没有气馁，认真钻研肉牛饲养、管理和疾病预防技术，并邀请专家指导，养殖技术愈加成熟。2004 年末，他又办起了酒厂，售酒的同时，酒糟又可以喂牛。他就这样没日没夜地与“牛”打交道，人瘦了，但牛胖了。刘洪宝眼看自己的劳动成果，心里有着说不出的高兴。

2005 年，刘洪宝养殖的肉牛出栏 120 头，获利 7 万元，2006 年共出栏 150 头，获利 12 万元。

刘洪宝富了，但他没忘众乡亲，用他的话讲，自己富不算富，大家有钱才算行。作为一名党员，他愿意为乡亲们做事，从此，他每年都为乡亲们做技术辅导。养牛户到他那里

是有求必应，他真正成了百姓的贴心人。在他的带领下，永久镇养牛势头强劲，已形成规模，养牛收入已占全镇人均收入的 20%。

刘洪宝的养牛事业蒸蒸日上，他和他的乡邻正走在社会主义新农村的大路上。

（选自吉林农网 2008 年 5 月 25 日）

点评：刘洪宝的致富经验在于科学养殖，掌握了饲料加工技术，废物利用，节约成本。酒糟、秸秆都是农作物副产品，如果不是饲养牛羊等反刍家畜，就会被浪费掉，而正是这些所谓“废物”，如果经过加工处理，则是牛羊的宝贵饲料来源。刘洪宝深切懂得这一点，正所谓“兵马未动，粮草先行！”下苦功掌握了酒糟育肥牛和玉米秸秆氨化、青黄贮、微贮技术，并自建酒厂，白酒获利，酒糟喂牛，废物利用节约了饲料成本，从而走上了养牛致富之路。

托牛所带来的经济利益

邱营村是一个传统的奶牛养殖专业村，几乎家家户户都在养殖奶牛，在村里，养个 10 头 20 头奶牛并不是什么新鲜事，挤奶卖奶也成了这里养殖户主要的收入来源。

由于没有挤奶设备，以前农户都靠手工挤奶，这样的奶只能卖给当地的奶贩子，费时费力不说，卖价不高，还经常拿不到现钱。

奶价的过低和养殖设备制约了村里养牛业的发展。正当

养殖户们都在为养奶牛发愁的时候，2005 年，有人在邱营村里建起了一个托牛所，不仅免费为养殖户提供挤奶设备，而且也无偿提供饲料，并且还以高于市场的价钱统一收奶，可是似乎好事来的太突然，太集中，倒让养殖户都觉得不可思议，托牛所里一切免费，那老板赚什么呢？

正当大家对村里托牛所猜测观望的时候，2005 年 7 月，赵瑞鱼把家里的 21 头奶牛全部赶到了托牛所里养殖，因为有人免费提供这么好的条件，他决定去试试。

经过 4 个多月的养殖，奶牛在托牛所里的产奶等各方面一切正常，赵瑞鱼忐忑不安的心终于放了下来，不仅如此，他最关心的奶钱也准时领到了。

赵瑞鱼的鲜奶以每千克 0.45 元的价格全部卖给了托牛所，而且能准时拿钱，这让村里的李世军看着十分眼热。李世军虽然养牛的技术不错，但是因为家境并不富裕，家里只养了 5 头奶牛，多养几头牛一直是他的一个心愿。

托牛所的建立让李世军看到了希望，2005 年 12 月，他也在托牛所里开始养起了奶牛，还把家都搬到了托牛所。虽然托牛所的居住条件不错，而且不用花钱。但是，令他最开心的事情就是可以多养几头奶牛了。2006 年，李世军的奶牛从刚开始的 5 头增加到现在的 12 头，托牛所让村里的养殖户们看到了现实的利益，纷纷把奶牛赶到了托牛所里。

随着到托牛所养牛的农户越来越多，托牛所也红红火火地办起来了，那么当初是谁办的托牛所，除了每月 3 元的水电费，其他一切费用全免的托牛所又是靠什么来赚钱的呢？

刘森就是托牛所里的负责人。以前，他是在外地做食品加工的，2005 年，他到邱营办起了托牛所，其实当初吸引