



新农村致富故事丛书

特种养殖 得与失

主 编 韩双志
副主编 李书杰 胡洪月



河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

特种养殖得与失 / 韩双志主编. — 石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2

(新农村致富故事丛书)

ISBN 978-7-202-05157-3

I. 特… II. 韩… III. 经济动物—饲养管理 IV. S865

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201949 号

主 编 韩双志

副主编 李书杰 胡洪月

编 委 甄永健 刘 英 李 晓 董治水 宋国刚

韩 冬 张 灵 陈小朝

丛 书 名 新农村致富故事丛书

书 名 特种养殖得与失

主 编 韩双志

出版发行 河北人民出版社 (石家庄市友谊北大街 330 号)

印 刷 保定天德印务有限公司

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 3.25

字 数 67 000

版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-202-05157-3/F·549

定 价 6.10 元

版权所有 翻印必究

前 言

“三百六十行，行行出状元”。近几年来，河北省在特种养殖业中涌现出许多典型和新星。为了将这些典型和新星的经验和方法介绍给读者，我们选取了特种养殖方面的创业故事编辑成书，希望能给大家提供参考和帮助。

书中涉及柴鸡、野猪、鹌鹑养殖以及水产、养蜂等，每一种养殖项目、每一从事特种养殖的事例都不是一帆风顺的，都经历过行情的起起伏伏、技术原因导致的惨痛失败，然而有的人经受住了考验，敢于面对困难，敢于“走出去，请进来”向专家、教授请教学习，敢于抖擞精神重新再来，说到底，干这一行必须经得起“摔打”和“磨炼”，正所谓“宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来”。我们在了解这些养殖故事和经验的同时，更应学习每位主人公锲而不舍、勇往直前、科学创新的精神。

的确，特种养殖业相对于猪、鸡、牛等大宗养殖业来说，投入大，收益大，风险也大。“投入大”、“收益大”自不必说，“风险大”必须要说且要大说特说。人们往往只看到高额的养殖利润，而将风险置之脑后；有时人们因为致富心切，被一些恶意炒作特种养殖项目的公司蒙骗，这些公司往往打着“放种并高价回收”的幌子招摇过市，等到人们所养的动物到了回收的时候，他们却人间蒸发或以种种理由

拒收。可以说，特种养殖业是最容易出问题的行业，为此，提醒大家谨慎入行、科学养殖，避免不必要的损失。

当然，进入 21 世纪以后，河北省的特种养殖业发展迅猛，本书收入和展示的特种养殖典型和故事只是很小的一部分，加上我们信息来源及编辑能力有限，书中难免挂一漏万、出现纰漏，恳请广大读者批评指正。

编 者
2008 年 12 月

目 录

“蚂蚱公司”的虫子生意	(1
刘建伟养獭兔发家致富	(6
“比”出来的富裕村	(8
梨花飘香金蝉鸣 特种种养富百姓	(10
柴鸡变成“金凤凰”	(12
“特养”使他走上“兴旺”路	(14
大学生“猪倌儿”	(16
黄粉虫成全了这位下岗女工	(19
巢础里的甜蜜事业	(20
“一棒”打出个“鹤鹑大王”	(24
鱼跃龙门富路宽	(30
蛭蛭声声富路长	(31
南澧河畔柴鸡王	(35
矢志不渝：下岗女工与虫共舞	(37
逯明伶养蜂兴家业	(44
陈秀英和她的“甜蜜事业”	(45
七旬老汉的养狐路	(49
“梅花香自苦寒来”	(53
诚信经营成就“傻羊倌”	(55
兽医博士当起了“鸵鸟司令”	(59

“野猪倌儿”陈民章的阳光生活	(62
曹双仓和它的河北细犬	(66
“养殖女状元”王春新	(69
夫妻立播演出“二人转”	(72
六旬老人养“鸟”记	(74
张大楞的“养鹿经”	(75
“闪人”的梅花鹿	(78
特色养殖十二寒暑 无畏坎坷铺就富路	(82
从游击队到正规军的阜平养鳖人	(88
从养野兔走出来的李义妹	(90
特种养殖: 要有足够的信息和人脉	(94

“蚂蚱公司”的虫子生意

郭庆峰 傅新春

沧州有个与众不同的农民，豆子地里生了豆虫，别人喷药，他却在电视上打广告，敞开收购；沧州东部沿海一带蝗虫成灾，每年国家动用直升飞机灭蝗，他却以每斤 12 元的价格收购；下一步，他正琢磨开发“生态杀手”——美国白蛾。这个与众不同的农民名叫白贺兵，是沧县大官厅乡白贾村人。

摇钱“虫”白贺兵

沧县大官厅乡白贾村一片油绿的棒子地旁，几个盖有白色纱布的大棚很是显眼。

“刷——刷——刷”，大棚中发出异样的声响。定眼一看，嚯！黑压压的一棚蚂蚱。

白贺兵拿了把青草，走进一个大棚。“轰”的一声，黑压压的蚂蚱，如同接到命令般扑了过来，咬食着白贺兵手里的青草。

蚂蚱的学名叫“蝗虫”，这可是祸害庄稼的害虫之一。沧州东部沿海的几个县市，农民一提起蝗虫，大都“谈蝗色变”，因为上了年纪的老人都经历过蝗灾。

“蝗虫来时，遮天蔽日，一脚下去，就能踩死上百个，个把小时，蚂蚱就把一亩地玉米叶子啃光，只剩下一根根玉

米秆，蚂蚱简直就是与人夺食呀！”黄骅市滕庄子乡大浪白村 63 岁的村民杨树林如是说。

别人“谈蝗色变”，而白贺兵却要养蝗虫。他说：“蝗虫是害虫，更是商品，一些地区食用蝗虫的量很大，比如山东不少地方，请客吃饭，离不了油炸蚂蚱这道菜。很多人都喜欢吃这一口，我收购、养殖的蝗虫主要供食用，市场特别大。”

人称“神经病”

因为把蝗虫生意做出了名堂，目前白贺兵成立了沧州白氏蛋白昆虫有限公司，而且生意越做越大。但是在 8 年前，白贺兵养蝗虫的做法还是引来周围人异样的眼光，大家都管他叫“神经病”。

2000 年，白贺兵结束了三年的军旅生涯，回到了养育他的白贾村。

隆冬时节，闲下来的农村人，年轻的猫在家里打麻将，上了年纪的站在墙根下晒太阳。在多数人看来，这就是农村人的正常生活。

然而周围的乡亲们却发现，刚从部队复员回来的白贺兵有些“不正常”。他既不打麻将，也不找同龄人闲聊，有人说：“不就当了两天兵嘛，还挺牛。”

白贺兵在干什么呢？原来白贾村内有一大片枣树，前些年，由于缺乏管理，枝条疯长，结果少，效益低。

看到这种情况，白贺兵就发动几位老技术员为村民搞技术讲座，而且还自费买来电脑、技术光盘，放在大队部义务为村民们播放。这样折腾了一个冬天。

白贺兵的“折腾”换来了两种声音。有人说他：“也

不知道出去挣钱，瞎折腾什么，神经病。”但是有的人却不这么认为“这孩子和别人脑瓜不一样，不知想搞出什么名堂。”

白贺兵说，他当兵三年，学了两点：一是敢闯、敢干的精神；二是掌握了不少知识和先进思想。他回农村最大的想法是，用学到的知识使自己和乡亲们由穷变富。

两年后，白贾村即将荒废的枣林里一嘟嘟红枣挂满了枝头，全村人都服气了。说风凉话的那些村民，也改变了对白贺兵的看法。

他又“疯”了

村民对白贺兵的看法刚有所改变，就发现他又“疯”了，因为白贺兵开始养殖蝗虫了。

2001年，不甘寂寞的白贺兵到山东考察市场时发现，那里的蝗虫消费市场潜力特别大，饭店里都把蝗虫当做下酒菜。谈起养殖蝗虫的市场前景，人家说：“只要有货，有多少，我们要多少。”

当年，白贺兵靠仅有的积蓄，建起了两个40平方米的大棚，开始养蝗虫。

让人没想到的是，没过多久，白贺兵的蝗虫生意开始火爆，并赚了几万块钱。扩大规模、发动亲戚朋友养殖，仍不能满足市场需求。后来，白贺兵采取时下最为流行的“公司+农户”的方法，发动农民养殖蝗虫，共同致富，并且注册成立了沧州白氏蛋白昆虫有限公司。

刚开始，白贺兵发动乡亲们养殖蝗虫，也遇到了不少阻力。与不少人谈起这事，对方一听就笑了：“养那玩意儿干嘛？弄不好成灾。”但是白贺兵却坚信，农民只要能赚到钱

就会去干。

2002 年，白贺兵发展了 20 多户农民养殖蝗虫，并以每公斤 16 ~ 20 元的价格来收购。这 20 多户农民，半年时间轻松赚了五六千元。

大家一看赚钱，养殖热情异常高涨。参与养殖蝗虫的农民越来越多。如今，白贺兵的养殖户已有 2000 多户。

采访当日，正碰上廊坊市文安县大寺庄农民王乐义交售蝗虫，他是用摩托三轮把蝗虫拉过来的。

“100 斤，1000 元。”拿到现金的王乐义心里美滋滋的，“养蝗虫是条致富路，不占劳力，好侍候，光老婆一人给蝗虫喂喂草就行了。”

“虫子总汇”

现在，白贺兵经营着蝗虫、豆虫、蝎子、地老虎、金龟子等 30 多种昆虫。这些昆虫有的是食用的，有的是药用的，有的是做饲料，有的是用于科学研究，有的是做成观赏用的工艺品。如今，南到海南、北到黑龙江，西到四川、东到江苏，都有白贺兵的客户。

采访当日上午，白贺兵就接到 10 笔生意的订单。订单有大有小，有的是说长期求购，有的说是要二两千蝗虫做科学研究。无论生意大小，白贺兵都认真对待。由小生意做成大生意，是白贺兵事业成功的经验之一。

别看白贺兵生意这么忙活，却不见他派一个业务员外出谈业务。因为，白贺兵做的是电子商务。

在白贺兵公司的办公室内，有 5 台可以上网的电脑，几名大学生员工坐在电脑前，随时发布、了解各种虫子的市场信息，并通过 QQ 与客户“聊天”，好多生意就是“聊天”

聊成的。

白贺兵还创办了自己的网站——中国蝗虫养殖基地白氏昆虫网，在网上除发布供求信息外，还及时地把邮发的货物通知对方。白贺兵说，这样成本低，效率也高。

因为白贺兵的“路子广”，他的公司简直成了害虫总汇。打开他的冷藏冰柜，蝗虫、豆虫、金蝉、哈虫、白刺毛等应有尽有。“蝎子正在冬眠呢！”白贺兵指着冰柜里的一个大箱子说。

遇到客户急需但又没有的虫子，白贺兵也不心慌，他应对方只管等着取货就行了。随后，白贺兵打开他在全中国20多个省市的供求网络，很快就联系到了货源。

白贺兵的客户不仅有一些企业、个体户，还有科研院校，他们需要研究某一虫子，一时找不到虫源，给白贺兵来个电话准能搞定。

前不久，远在陕西的西北农林科技大学植保学院急需2000只品相完好的蝗虫、金龟子标本，用于教学和科学研究。白贺兵接到订单立即组织货源，迅速给对方寄过去，解了学院的燃眉之急。

“我没有与你见过面，我怎么相信你？能与你做生意吗？”头一次与白贺兵做生意的人，一般都会有这样的顾虑。面对客户的质疑，为了让客户放心，白贺兵想出了一个绝招：“现场直播”。

什么叫“现场直播”？白贺兵花5000多元给自己的办公室、蝗虫养殖大棚，安装了四个摄像头，图像传输到电脑中。在与客户聊天时，可以通过网络把现场的情景播放给对方。

“人家要看养殖大棚，我就把摄像头调到养殖大棚内；人家要看公司营业执照、储藏室，我就把摄像头调到挂有营业执照的办公室和储藏室。”白贺兵说。

看到“现场直播”后的客户，对白贺兵的公司有了一个比较直观的了解，因此促成的生意是一桩又一桩。

白贺兵说，他的好日子刚刚开始，目前他刚从工商部门注册了一个商标“彩虫郎”，这个商标既有“采虫郎”的谐音，又有包罗各种昆虫的意思。

白贺兵认真地说，下一步他想开发美国白蛾，目前正着手做试验。

“那可是‘进口’的害虫，有关专家都拿它没办法，你想在它身上发财？”

“美国白蛾是害虫，说明它繁殖、适应能力强，如果收集或养殖起来做成动物饲料，岂不变害为宝了？”

白贺兵乐呵呵地说：“这些虫子都是摇钱虫儿。”

“他自己也是一只摇钱虫儿。”旁边一名村民凑过来说。

刘建伟养獭兔发家致富

刘华杰

徐水县大王店镇南隆善村刘建伟的獭兔养殖场里异常的热闹，来自附近村落的獭兔养殖户和一些外地的客商听说他的一批成品兔和种兔要销售了，都纷纷前来购买，“他的成品兔品种纯，毛色亮，销路好！”一位来自蠡县的客商说。

刘建伟 35 岁，在当地早已是獭兔养殖业的名人。1992 年高中毕业后，由于家境的原因他放弃了考大学的机会，和父母一起磨起了香油。

1995 年初，受国际毛皮市场价格的影响，国内獭兔的市场呈现出异常红火的现象，獭兔的价格出奇得高，吸引了很多的农村百姓都跟风在家养起了獭兔，一时间农村养獭兔的现象蔚然成风，岂料市场变化令人难以预料，不到一年的时间，由于缺乏必要的信息通道和相应的养殖经验，再加上很多人只是一哄而上的片面追求养殖数量而忽视了毛皮的质量，结果致使獭兔虽多却卖不上价钱甚至是卖不出去，很多初次尝试獭兔养殖的农户几乎血本无归。此后，一连几年，獭兔的市场很是低迷，很多的农户对獭兔都不敢再过问。

可是，刚结婚不久的刘建伟和妻子经过一番斟酌后，决定在家里搞獭兔的养殖，他的这种冒天下之大不韪的做法招致了诸多亲朋的反对和很多乡亲的耻笑，不少人认为，一个出校门没多久的书呆子怎能养好很多老百姓都不敢养的獭兔？可是刘建伟却有着自己的想法，他从众多乡亲们失败的例子中看到，要想养好獭兔，首先必须要有优良的品种，保证毛皮的质量，其次还要适时把握好市场的动态，及时了解市场的供求信息。此后，他购买和翻阅了很多有关獭兔养殖方面的书籍，然后又亲自到山东和北京的一些大的獭兔养殖场去考察和学习，引进了很多的优良獭兔品种。通过不断学习和探索，刘建伟积累了丰富的獭兔养殖方面的经验，为了能够及时地了解獭兔市场的行情，他还和很多外地客商建立了联系。

功夫不负有心人。第二年，刘建伟牛刀小试养殖的 100

多只獭兔便为他创造了 5000 多元的利润。初次尝到甜头的他并不满足眼前家庭式的散养，随后几年，刘建伟不断扩大养殖的规模，2007 年 3 月，他又投资 10 万元建立了占地一亩多的獭兔养殖场。

由于刘建伟养殖的獭兔品种优、毛皮质量好，很多商户纷纷慕名而来，求购种兔和成品兔的人络绎不绝，再加上他的诚信经营，很多外地商户都和他建立了融洽的合作关系。在他的带动下，原来持否定和观望态度的很多村民又重新养起了獭兔。对于很多养殖户提出的问题，他总是悉心解答，并且将自己多年的养殖经验毫无保留地传授给乡亲们。刘建伟说：“将来我要建立一个獭兔毛皮的加工厂，让附近的养殖户不必再为销路发愁，我要带动更多的人富起来。”

“比”出来的富裕村

冯立城

余家岭是河北省滦南县倭城镇一个只有 120 余户人家的小村，走进村里，时常会遇到热热闹闹的场面：采购毛皮的、运送饲料的、讨教技术的……这个不临山不靠水没有啥资源的小村庄，自 2003 年以来养殖貉、貂、狐毛皮动物，年实现收入近 200 万元，成了远近闻名的富裕村。村民们喜滋滋地介绍说，大把票子都是“比”出来的。

余家岭村地势低洼，种植水稻有几十年的历史，上世纪 90 年代末期，由于供水紧张水费增加，种稻的成本加大，

但受传统种植模式的影响，村民们始终都走不出“一亩稻”的束缚。1998年村民刘作民到外地参观取经后引进50只貂进行饲养，刘作民当时心里也没有多少把握，他只是觉得外地人能靠养貂发展致富，自己凭啥不能呢？当年刘作民养貂赚了1万多元，第二年刘作民貂存栏翻番达到100只，净赚两万多元。

村民刘恩存、刘作江、刘建平三人以前都是以种水稻为主，他们和刘作民一比较，自己种一亩稻还不如人家4只貂挣得多。比出了差距之后，刘恩存等三人立即行动，也效仿刘作民开始养殖狐、貉等毛皮动物，结果三人当年获利全超过1万元，一年顶8年种植水稻的收入。

刘作民等人短短几年率先富裕，对村里人触动不小：养殖毛皮动物成本不高，在自己小院就能干成，别人能干，自己为啥就不敢干呢？一番认认真真地“比较”和“算账”之后，2001年村里养殖毛皮动物的农户超过了60户，但仍有少半农户持观望态度。这一年，60多个养殖毛皮动物农户年收入都在2~3万元。这下子，没有搞起养殖的户怨自己胆子小、观念落后，搞起养殖的户怨自己规模小、放不开手脚。于是，在2004年的秋天全村几乎家家户户都在搞毛皮动物养殖，毛皮动物存栏一下子就达3000余只。

在养殖过程中，村民们更是时刻忘不了“比”，比谁家养的毛皮动物个头大、品种新，比谁家养殖成本低，比谁家养殖技术好，左邻右舍比，兄弟姐妹间也要比。在反反复复的“比”中，村民们感觉出了差距和不足，村里的毛皮动物越养越精。目前，余家岭村年销售各类毛皮达5000余张，年收入三四万元的户有40多家，年收入超10万元户有20

多户。

梨花飘香金蝉鸣 特种种养富百姓 ——魏县果农抢种金蝉侧记

邢银田

“种瓜得瓜，种豆得豆，今天你在这郁郁葱葱的梨园中，埋下一根根希望的枝条，两年后就能从地下钻出一个个‘金蛋蛋’般的金蝉，每亩可以增加收入1万元……”河北省农业产业协会金蝉养殖加工技术推广总站高级顾问郝建民的精彩演讲，使“中国鸭梨之乡”河北魏县的一些梨农们高兴得合不拢嘴。一向凭经验种地的老农，对种树条长金蛋听起来就像神话传说的玄乎事儿，是否敢于尝试呢？

2008年5月4日，在魏县仕望集乡乡长郭晓峰的带领下，笔者来到郭堂村陈书平的家中，男女老少正手持编织袋争先恐后地抢领细小的树条，不一会儿，13500根枯干的枝条被22户农民一抢而空。陈怀民老汉从人群中挤出后，捏起一根约30厘米长的枝条说：“就这1小根儿，1块2毛钱呢！”他指着放在编织袋上的七八捆枝条：“这一丁点儿干树枝900块钱呢”“这么贵的枝条你为什么还要买那么多呢？”中年妇女陈月霞插嘴说：“如今，不相信科学不行，什么塑料大棚呀、水果套袋呀，谁认识得早谁就早受益。我家有5亩梨树，树下种其他作物无法生长，听技术员介绍果树地里种爬蚱（金蝉）简单易行且效益非常可观，你说谁

不想发财呀！要不是春天手头紧，我这5亩梨树地里全种上爬蚱，我买的1800元枝条，只能种3亩地，等秋天梨收获了再把余下的2亩也种上爬蚱。”

陈庆秀老汉说：“我本来想等人家成功后再种，可听了技术员的讲解，看到乡亲们抢着要种，我好说歹说才给我挤了半亩地的爬蚱苗。”老陈随手折断一根树条，右手拿着枝条向左手心磕了几下，他指着从断痕处掉下的白色细小颗粒说：“看到了吗？一颗白粒就是一个爬蚱，长成后至少可以卖到2毛左右，这一个小枝条上有上百粒呢，能长出一斤爬蚱，一亩地500个枝条，可产爬蚱500斤呢！每斤20元就可卖到1万块钱，现在如果不买种苗，等人家都发财后自己一定会得红眼病的。”陈怀岭说：“谁说不是呢，我也想种，可惜我今天来晚了，没有抢到金蝉苗子，只好等下次了，总站站长王顺令告诉我下批苗子会很快就来，春秋均可种植，要不就后悔死了。”

郭堂村种植金蝉的积极性为什么这么高呢？该村支部书记陈俊德说：“我们村现有果树面积1400亩，每逢夏天的晚上，人们都会拿着手电筒在自己的果树地里捉金蝉，每亩捕捉的野生金蝉可卖500元左右。一些农民听说河南等地搞金蝉人工养殖获得了成功，我们也想尝试，于是我村经济能人陈书平与我县教师进修学校的陈孟学等人多次外出考察，与我省农业产业协会金蝉养殖加工推广总站取得了联系，并与其签订了金蝉养殖加工技术合同。人工种养金蝉的生产技术一推出，再加上合同的保障，立即使广大果农纷纷尝试，便出现了抢购种苗的境况。”

郭晓峰乡长说：“近年来，乡政府深知农民梦想在有限