

## 免费技术指导 带动村民“喜洋洋”

“大学生养羊果然不一样。”这些年,沈潭镇双垅村村民刘尊章养羊,一年收入10万元。他逢人便说:“跟着江波发‘羊财’了。”

在沈潭镇,提及彭江波的名字,村民无不竖起大拇指。大学毕业后回村养羊,一度引来广泛关注。“起早贪黑,开荒、割草、修圈、打针、看病、放羊,从来不当甩手掌柜,晚上就睡在羊舍边的小房子里。”村民们评价说。

致富不忘桑梓情。这些年,陆续有村民找彭江波买羊羔或母羊,他从来不藏着掖着,从羊舍布置到养殖要领,他都详细告知。“买羊养的家庭条件都一般,不能让老乡赔本。”彭江波说。

据彭江波估计,仅在醴陵市,就有不少于100户村民,在他那儿买羊,且在他的指导下科学养羊,获得了理想的收入。还有江西上栗市等一些地区的养殖场老板,请他当技术顾问。

## 完善产业链 期待更多人努力

这些年,彭江波养殖场羊的出栏量,每年稳定在约1600只的规模,靠着老客户带新客户,常常供不应求。

一路走来,经历过的艰辛,只有自己清楚。彭江波说,2016年时,黑山羊行情遇冷,他曾自学技术,跨界经营烤全羊,还到长沙跑市场代销羊奶为养殖奶山羊探路,但因量小及冬季羊奶销售惨淡等原因,不了了之。

“还好没放弃。”彭江波很庆幸,2018年,羊价蹭蹭往上涨,他果断扩大养殖规模。这次赌赢了,也坚定了他继续养羊的信心。创业至今,彭江波收获了优秀养殖户、吴运铎创业奖等荣誉,还被团省委选派到清华大学学习。

“看市场,看机遇,看胆量。”谈及创业经验,彭江波说,羊价从每斤十几元,到现在40元,自己赶上了好时代,尤其当下国家实施乡村振兴战略,年轻人在家门口就有实现梦想的机会。

“草料、屠宰、销售等产业链的上下游,还是一片空白。”彭江波说,黑山羊市场需求量大,价格总体呈稳中上升趋势,计划先把规模提高到年出栏3000头。“期待志同道合的创业者一起完善产业链,把养殖黑山羊打造成服务一方发展的名片。”他最后说。

如今,下了新苗,等待着农田丰收。

# 返乡当“羊倌” 生活“喜洋洋”

株洲晚报融媒体记者/刘毅 通讯员/章远洋 陆杏聪

2月24日,醴陵市沈潭镇双垅村,雪后的阳光穿过树枝洒在大地上,留下温暖的痕迹。村里的半山腰上,一栋白色外墙的羊舍里,一只只黑山羊膘肥体壮,咩咩的羊叫声此起彼伏。

早上7时许,尽管气温还很低,彭江波来到羊舍,拌料、喂料,忙得不亦乐乎。去年,他养的1000多只羊悉数出栏,收入可观。

在当地,今年33岁的彭江波养羊小有名气,时常有人前来“拜师学艺”,其养的羊远销江西、广东等地。

“在山里养羊是辛苦活,也是技术活。”2013年,大学毕业一年后,他从企业辞职返乡养羊,彭江波直言不讳,舍得钻研把羊养好,生活才能“喜洋洋”。



▲彭江波在羊舍喂料。 株洲晚报融媒体记者/刘毅 摄

## 倔强不甘心,选择兽医专业

高考填报专业,大家报会计、金融、法律等热门专业,彭江波却选择了“冷门”,填报了“畜牧兽医专业”,原因在于家里养猪失败了,想探个究竟。

那是2008年,生猪蓝耳病肆虐,家里养的200多头生猪全部被杀,倔强的彭江波不甘心,决心

通过大学学习寻找答案。在湖南农业大学学习期间,他考取了“全国执业兽医资格证书”,梦想能闯出一片天地。

“要不试下养殖黑山羊?”专业老师一句简单的建议,在彭江波心里生根发芽。大学毕业后,他买了10多只本地黑山羊交由父

亲饲养,自己进入岳阳的一家饲料厂工作。当时,他心里有自己的小九九。“在厂里学习关于饲料方面的知识,以后养殖用得上。”他说。

每月工资不到2000元,彭江波干了一年,在父母的反对声中,选择了辞职,回到故乡。

## 四川拜师学艺,引入新品种

2013年,彭江波用省吃俭用攒下的一万多元积蓄换来了17只羊,在老家的山上,开始了创业之路。

“本土黑山羊生长周期慢,大部分处于散养状态,缺乏规模化养殖企业。”彭江波调查后,瞅准了这一商机。“有一次看到一本资料,介绍了大耳羊的研究与选育。”他说,这本书以四川成都的一个养殖场为样本,详解了山羊

的集约化养殖技术,而这技术,正是他想学习的。于是,彭江波和朋友,坐上了前往四川的火车。

精诚所至,金石为开。在养殖场门口守了一个礼拜,老板终于接受了彭江波及其朋友。3个月时间,他学会了养殖技术。

后来,在养殖场一位老技术员推荐下,彭江波又去了四川另一家养殖场。“之前主要养黄山

羊,到第二个养殖场才真正接触到黑山羊。”彭江波说,当地的努比亚黑山羊能长到一百多公斤,生长速度快,适合规模化养殖。他如获至宝,用8000元买了一只带回醴陵。

过了没多久,这只努比亚黑山羊与他之前饲养的本土黑山羊杂交出30多只羊崽,受到周边村民青睐。

## 母羊做B超,管理出效益

尝到甜头后,彭江波准备扩大养殖规模。他向朋友借款,从四川买回了100多只努比亚黑山羊。由于掌握了饲养技术,这批羊生长状况良好,陆续续续产下200多只羊崽。

“荒芜的山地,空着让人心疼。”2014年,彭江波在村里流转了180多亩山地,新建黑山羊养殖基地,设计存栏800只。在这里,羊舍被分成若干个隔间,黑山羊们分室而居。在山上,彭江波种植了牧草,供黑山羊食用。

“外行人看热闹,内行人看门道。把羊养好,真不容易。”彭江波说,传统的放养模式是小打小闹。作为一名新农人,他更强调“精准”二字,有一套独特的“养羊经”。

在彭江波的养殖场,自动刮粪、自动投喂水、搅拌及供暖降温设备一应俱全,羊群生活在干净的空间里。“公羊和母羊分开养殖,其中怀孕的母羊又是另一个单独群体,有的身上还做了标记。”他说,只有精准掌握每一只羊的生长状态,才能最大限度节

约成本。去年,彭江波从朋友那儿借来仪器,给母羊做B超。“精准确定羊是否怀孕,是否会产生效益,这样就不会盲目地养殖。”他说。

如何让羊长得又好又快,彭江波没少费心思,做过很多尝试。“什么羊喂什么草,喂量多少、如何搭配,羔羊什么时候断奶、育肥、出栏,都有一套标准。”彭江波笑着说,这是他的“商业机密”。

# 筹资十万改水田

本报讯(株洲晚报融媒体记者/陈地 通讯员/李放鸣)阳春乍暖,在攸县宁家坪镇龙泉村米谷湾里,一片约6亩的农田被厚厚的黄泥新土抬出了原地面,这就是该村九汤组投入10万元资金整改出来的基本农田。

据悉,九汤组共41户,176人,

只有150多亩水田,其中还有5.9亩水田分布在米谷湾湾子里。这里群山围困,地势低洼。往年,每当夏秋时节,上游的江水集中汇集,常将水利畔之田淹没;加之一处新建的水利设施又抬高江床,直接将这片低洼田打入“水牢”中。

留住祖宗田,成为全组人的共

识。全组村民决心以实际行动来救出这片“水浸田”,他们多措并举,先争取各级领导的重视,获得了相关项目资金的援助,后又积极争取异地利老乡的大力支持,还发动本组村民“众筹”资金。

去年,抓住秋收后的农闲时节,组里开始施工,先租用挖掘机将这

## 你有没有注意到 “八连杯”平价酸奶 黯然“退位”了

株洲晚报融媒体记者/刘芳

“如今的酸奶早已不是以前的酸奶,身价倍涨。”近日,市民温露在购物时发现,印象中酸奶大多是三四元一杯,现在想试试新口味,都得七八元,甚至更贵。

2月27日,记者走访发现,老酸奶、风味酸奶等曾经的“网红”酸奶纷纷被移至货架边角位置,取而代之的是被贴上“0蔗糖”“高蛋白”“低脂”“益生菌”等标签的酸奶,一杯最低也得10元。

## 品种在变,价格上涨

温露是一名酸奶爱好者,每周都要采购两次,基本保证每天喝一杯。

“以前喜欢喝红枣酸奶,后来迷上了老酸奶,再后来又买蓝莓酸奶、燕麦酸奶等。”如今,温露更喜欢0蔗糖酸奶,“0蔗糖、0代糖、0添加,除了生牛乳和乳酸菌,没有其他添加,适合减肥期饮用。”

酸奶品种在变,价格在上漲。温露说,以前的原味酸奶最多5元一杯,而现在的酸奶基本上都在5元以上。如今随便走进一家超市酸奶区,高端酸奶往往占据了三分之二的货架,而原来风靡一时的红枣酸奶、燕麦酸奶等“八连杯”平价酸奶已不能称需货架。

“酸奶产品迭代的背后,是消费者对健康的追求和另一种形式的消费升级。”天虹超市分部经理周峰表示,一些包装精致、主打健康的高端酸奶,定价动辄每盒七八元甚至更贵,酸奶正在成为继奶茶之后的又一定价越来越高的饮品。

## “0添加”“0蔗糖”占“C位”

随着健康和抗衰意识的不断提升,年轻消费群体对糖分摄入越发谨慎,酸奶品牌纷纷抓住了“无蔗糖”消费的风口。

“大概5年前,只需在酸奶中添加果粒、谷物燕麦来营造丰富的口感便可提高零售价,桑葚、牛油果、红枣也是酸奶中最常见的添加物。”一位业内人士表示,原味酸奶是产品线中最基础、最便宜的单品之一,而现在,“0添加”“0蔗糖”的概念被广泛印制在饮料、酸奶等饮品的包装上,成为低温奶领域又一个“兵家必争之地”。

记者走访多家超市的低温奶制品区域发现,开放式冰柜的最底层,一般是零售均价不超过5元一杯的“平价酸奶”,与顾客视线齐平的货架上,一定是摆着品牌主推的“0添加”系列产品。

“与顾客视线齐平的位置,是销量最好的位置。”周峰介绍,没有各种添加物的酸奶会更健康一点,这也是很多年轻人追求的消费趋势之一。对于他们而言,最先考量的早已不是性价比,他们会为喜欢买单,会为体验、健康、品质买单。

# 你有没有发现 小区快递柜悄悄撤了 末端投递“最后一公里”之争,驿站占上风

株洲晚报融媒体记者/任远

“门口的快递柜撤了。”最近,住在某单位宿舍楼的刘女士被快递员告知,原本位于大门附近的快递柜撤走了,“对面菜鸟驿站把生意抢走了,快递都放那去了。快递柜难以维持,就撤走了!”

记者走访多个小区发现,快递柜撤柜并非个案。我市多个小区的快递柜布点发生调整,部分快递柜停止运营。曾经红极一时的快递柜,在末端物流“最后一公里”的争夺战中呈式微之势。



▲中泰财富湘江原本快递柜扎堆的位置,已有快递柜被撤走。记者/任远 摄

## 现象 快递柜悄然撤走

中泰财富湘江一号楼下,快递柜曾扎堆。“进门处,丰巢、富友和中邮速递易三家公司的快递柜一字摆开。”住户李女士告诉记者,不知从何时起,中邮速递易的快递柜不见了,只剩另两家公司的柜子还立在那里。

## 分析 与驿站之间的较量

我市的快递柜基本为双向收费。根据使用的快递柜大小,快递柜管理企业向快递员收取0.2元至0.3元的存放费。超过免费存放时间的,则向收件人收取1元至4.5元不等的超时管理费。驿站一般为单向收费,如菜鸟驿站对快递员的收费为0.3元至0.4元,比快递柜稍贵。即便如此,许多快递员仍然更倾向于将快递放在菜鸟驿站。

“驿站的体验感更好。”快递员陈先生说,驿站能存放的快递更多,也更方便,就快递员而言,

## 声音 消费者各有所爱

对于这场末端物流之争,消费者对于竞争者持不同态度。许多人更倾向去驿站取件。市民刘女士说,驿站不向消费者收费,即使由于出差、工作忙等原因没有及时取件,也不会被收费。也有市民支持快递柜。在一家事业单位工作的高女士说,因

## 记者手记 “最后一公里”之争,争的是服务和品质

任远

快递末端投递是快递服务链条的最后一环,直接影响着消费者的购物体验。快递柜与驿站间的“最后一公里”之争,说到底争的是服务和品质。

事实上,关于“最后一公里”的吐槽一直未间断。快递柜兴盛

时,其他地区也有快递柜撤走的现象。金丰小区的一位业主说,几个月前,小区楼下的快递柜撤走,大家更愿意去菜鸟驿站取货。不远处的香草园等小区,部分快递柜也被撤走。

“这些快递柜的使用率不高,

放在那里还要收取电费、物业管理费,自然就被撤走。”快递员刘先生

说。记者联系到一家快递柜管理公司。公司工作人员坦言,他们确实撤走部分小区的快递柜,对快递柜布点进行优化布局。

站。”陈先生说,以中建·御山和苑周边为例,快递柜的使用率已下降了一半以上。

记者了解到,快递柜运营商的营收模式主要包括四个方面:向快递员收费、向用户收取超时费用、柜体广告费和其他增值服务。快递柜成本包括柜体成本、场地租金、设备折旧、铺设代理佣金、维护维修和电费、网费、通信费、管理费等。“快递柜使用率下降,仅靠上述几项收入,很难实现盈利。”分析人士指出。

站一放了之,既无电话也无短信提示。

“很多时候都是自行在淘宝应用软件上查询,才知道包裹已经被放在了菜鸟驿站。如果是普通物品也就算了,生鲜产品哪里经得住这样放呢?”高女士说。

是物流末端之争的关键。消费者是用脚投票的,要想在这场竞争中获胜,不先要提升效率,更要提升服务质量、改善消费者的体验感。毕竟好的服务才是让企业在市场中长青的根本。在这一方面,相关物流企业还得多想些招。

在品质为王的当下,服务才