

李其峰 临沂报道

曾是远近闻名的“养貂村” 如今一年卖出30余万只狗

胡德银可不是吹牛。从养马庄村两委今年统计的数据来看，去年村里这块占地1000亩的养殖园区里，400余位养殖户共开了120家养殖场，有规模数十只种狗的“夫妻店”，也有五六百只优质犬的标准养殖基地，全村去年一共卖出30多万只狗。

“俺这个村，养百余只狗的场子就有30多家，有专养大型犬的，有养小型宠物犬的，还有在村里开起工作室，用直播把狗卖到全国各地的。”介绍起村里的“养狗大户”，胡德银如数家珍。要问为啥村里出了这么多养狗能手，胡德银颇为得意地翻出手机里的照片，“我们这群人，可是养了40多年的水貂和狐狸，那么难‘伺候’的物种都养过来了，现在养些小狗还不简单？”

就像胡德银所说的，昔日的养马庄村是远近闻名的“养貂村”。

1972年，听说隔壁县城里有人靠着养貂赚了不少钱，村里几位农户凑了凑钱，从外地带来2只种貂。试养几年后，效益还不错，就在全村组织起了养殖技术交流。“从生活习性到配种产崽，当时全村老少爷们聚在一起出主意想办法，便是把这些‘洋货’在村里扎了根。”胡德银说，养貂能致富，这股风也渐渐地从村里吹了出去。“一村富”延伸“整片兴”，鼎盛的时候，全街道16个村有2100多人都在从

事养殖业。

“后来动物皮毛订单下降，卖不动了，剩下为数不多的订单，价格也掉得厉害，再投入精力养貂，也没啥利润。”胡德银说，从2016年开始，村里养水貂和狐狸等毛皮动物的农户就变少了。可不少人都把积蓄投入到了养殖基地建设上，乡亲们也搞了半辈子养殖，如今销路撤了窝，今后可咋找出路？

正在大伙犯愁的时候，市区里越开越多的宠物店给村两委班子提了醒：宠物犬现在这么受市场欢迎，既然养貂养不下去了，咱们是不是可以换个品种，腾出笼子去养狗？

养马庄村党支部书记孙青把想法告诉了村里几位养殖户，他们也觉得这是个可行的法子。在村两委班子调研了周边多个大型商铺、宠物活体市场后，孙青找来村里多位养貂大户一起算起了账：以前养水貂，一年就产一窝，幼崽饲养周期少说半年；这狗崽一年能产两窝，生长周期比水貂短，销路前景好，投资少，利润还差不多。养殖户们一合计，有得赚，那咱就干！

养殖户变更“赛道” 村里配套产业也完成转型

2017年初，养马庄村原本做毛皮生意的养殖户们开始转型养狗。起初把一只只种犬抱回家中的村民，心中多少有些嘀咕：“这养狗和养貂，能是一回事吗？”

但出人意料的是，转型过程要比村民想象得顺利。“以前养貂可精细着嘞，要控制好养殖场温度湿度，饲料单独调配，隔一小时来

名气可不小：开封狗市、北京通州狗市、鞍山狗市和成都狗市，以往全国几个大型宠物活体贩卖集散地，在如今的养马庄村，随处可见挂有它们牌照的车辆停靠。

直播卖狗粉丝超40万 电商掘金宠物经济

“老铁你稍等一下，你要看的那只比熊我们这里有。”1月30日，养马庄村的宏润宠物基地大厅里，村民李言涛正在短视频平台上直播。说话间，李言涛的助手从隔壁养殖基地找来顾客需要的犬种，在直播间定好价后，李言涛从养殖户手中买下了犬种，晚上他将驱车送往客户的目的地。

在全网拥有超40万粉丝的李言涛，在网络上从事着宠物活体售卖工作。“之前在老家费县的时候，因为没有那么多品类的犬种，生意一直不温不火。”得知临沂还有大规模宠物犬养殖园区后，李言涛当天便赶来，看完养马庄村的养殖规模，回到家的他兴奋得整宿没睡好，“养殖渠道打通了，感觉有海一样的商机在向我招手。”

2024年10月，他把工作室搬进了养马庄村。有村里丰富的犬种做支撑，靠着自己在平台上的影响力，李言涛在网络上给来自全国的客户牵线搭桥买狗，店铺的销量也在当月创下新高。这种“前店后厂”的模式，也给村两委提了醒：在保持传统的养殖模式下，是不是也可以把销售的渠道在本村打通？

多年来，养马庄村的犬种售卖依旧保持着村里养貂时期的销售方式：由外地客商前来采

养马庄的“养犬经”

大年初二就接到省外订单，临沂这个村转型办起120家宠物养殖场



扫码看视频

1月30日大年初二，一大早，一辆挂着“苏H”牌照的车辆开到临沂市沂河新区朝阳街道的养马庄村。村民胡德银锁紧了脖子，哈着热气，从怀里掏出自家养殖场大门的钥匙，带着一行人一溜烟钻进了种犬的大棚里。

“青毛纯色，四肢有劲，两耳略尖，这批小家伙得卖个好价。”从狗栏拎出一只还未断奶的柯基犬，胡德银怎么看怎么喜欢。“去年我这个场子交易了1800多只狗，营业额110多万元。”从淮安赶来的采购商满是惊讶的表情，胡德银赶紧挥挥手，“就这规模，在俺村都排不上号！俺们村宠物养殖场有120家，去年全村养狗的产值有1.8个亿！”

养狗养出这么大个产业？这村咋这么厉害！

瞅瞅有没有打架的，有没有母貂食仔，幼崽互食的情况，太费神了。”说起以前的养殖经历，胡德银仍觉得十分不易，他拍了拍手头壮实的幼犬，“现在养这小家伙，做好防疫和卫生，打架撕咬的情况几乎没有，省事又省心，太好养活了！”

除了“更好养”，村里的养殖户们“会更养”。“饲料都是我们自己调配的，头一两个月幼犬肠胃比较弱，喂养形式以少食多餐为主；等到三四个月小狗开始长身体拉骨架的时候，饲料需辅以牛羊肉等高蛋白食物，让它们长得健康强壮；再往后狗崽要面临出栏或留下做种犬的选择，此时它们的喂养以多营养元素的粗粮为主，再配合精肉长身体。”胡德银把总结出来的养殖经验都记在了笔记本上，村里有人向他打听方法的时候就拿出来给人看，“我们都是老养殖户出身，几乎家家户户都有一本自己总结的‘武功秘籍’。”

这次转型，不单是养殖户们变更了“赛道”，村里之前养貂的配套产业，也跟着一起完成了服务项目变身。养殖园区内的动物诊所开始专门研究狗的“疑难杂症”，之前水貂护理的小店，摇身一变做起了宠物犬的美容洗浴。花开遍地，村民找对了路子，趁着近年兴起的宠物经济东风，昔日养马庄村养殖产业的风光又出现在大众视野。这“腾笼换鸟”的背后，是村民再次鼓起来的腰包和2024年全村超1.8亿元的产值。

从风生水起的养貂产业，再到默默转型养狗这几年，村民们戏称过上了“隐姓埋名”的生活。不过，如今“养马庄村”在宠物狗界的

购，再由他们售卖至全国。村民一直从事犬种的饲养，虽然养殖技术精进，但相对市场上高价出售的宠物犬，他们出售到采购商手里的宠物犬，利润回报并不高。

2024年年中，村两委拜访了临沂市畜牧发展促进中心专家，经过与专家们的一系列介绍讨论，孙青在笔记本上写下了三句话：成立行业协会，保持合作竞争；品种结构优化，打造品牌效应；开拓销售渠道，打造独立的销售集散中心。

如今看着李言涛这位个体户把直播工作室办得这样成功，更是让孙青对村子未来的发展规划有了信心。

30亩交易市场在规划 “养狗村”里盘算着大梦想

2024年11月，村两委经过多次召开养殖户代表会议后，全村上下做出了三项计划：一是要在村里成立宠物行业协会；二是在村里办电商培训班；第三，利用在村头流转出来的土地，盖一座占地30亩的宠物交易市场。三项计划得到了全村养殖户的同意。在孙青看来，做好这三项，村里养殖户们未来的收入肯定还会再上一个台阶。

“2025年1月，我们村里成立了‘养马庄村宠物养殖协会’，村两委班子参与，声望高的养殖户牵头，大家在协会里交流养殖售卖经验，划分了售价范围，同时共享市场资源。我们村两委班子成员做好对外宣传和村里日常防疫，给村民搭好‘戏台’，我们在幕后当好‘服务员’”。孙



养马庄村内有120家宠物养殖场。 康聚恺 摄



大年初二，李言涛正在自己的宠物工作室进行直播。 李其峰 摄

青介绍，随着协会的成立，后两项工作也正在紧锣密鼓地开展中。

“发展电商直播和打造属于我们村自己的宠物交易市场，目的都是为了给养殖户们拓宽销售渠道，我们有了自己的销售渠道，就等于有了

市场主动权，可以合理定价，村民收入也会相应提高。”

春节前，村两委挨家挨户收集了养殖户们的意见，统计了有意向参与电商培训的人员名单。等到年后开工，村两委从当地请来的几位

电商直播达人，将在村党支部活动室为报名的养殖户们集中讲课。“网络直播虽不是什么新鲜事，但打造线上宠物市场在各大直播平台还是大有可为。我们村里年轻人有想法，老一辈有技术，靠着两代人的智慧，我们相信一定能把村里的电商做起来！”望着手里报名电商培训的人员名单，孙青信心十足，“这里面还有好多回乡的大学生，他们有见解、懂网络、有网感，大家伙的心齐往一处使劲儿，养马庄村的狗市一定能越叫越响。”

“新生代”盼望着能在互联网上闯出名堂，上了年纪们的养殖户们则更期待在村头空地规划出来的这片宠物交易市场。

“头些年，我就想过啥时候在村里也可以办一个大一点的‘养狗大集’，全村这么多好的犬种，一定能把咱们养马店村、临沂的种犬品牌做好。”在村前头规划出的30亩宠物交易市场建设用地前，胡德银每天都回来转一转，“年后开工了，我也要来帮把忙，我们这些‘老把式’网上那些事研究不明白，可培土垒砖有的是劲！”看着摆在一旁的砖瓦和土方，他和村民所期待的“万犬同吠”盛景，也正从设计图中徐徐铺开，逐步落地成为现实。

相关链接

1月30日下午，养马庄村的临沂新起点种犬借配基地，百余平方米的小院里停满了车。来的都是全国各地的种犬培育客商，他们此行的目的也很明确，来找村里“明星种犬”——“小男孩”，让它和自己带来的种犬进行配种。

这是只啥样的狗，能让来自全国各地的商贩大年初二就慕名前来？

一只狗叫价48万元

小村何以引来“业内明星”落户

李其峰 临沂报道

“小男孩”闻名养宠圈

“这只种犬去年有人曾出价48万元想购买，它也是我手里配价最贵的种犬，单次‘出场费’就要1万元。”在临沂新起点种犬借配基地，经营种犬借配生意的胡红科得意地介绍着他饲养的卡宾犬“小男孩”。

两年前，胡红科花近30万元买下了刚出栏的“小男孩”，这只卡宾犬无论是血统，形体还是性格，都是繁育种犬中的佳品，这也是促使胡红科花大手笔购买的重要原因。优秀的品质让“小男孩”闻名养宠圈，从2024年初，全国各地的各类演出展会，广告商单就接连不断，频频曝光的“小男孩”名声大噪，其在镜头前优秀的表现也吸引了不少客户赶来配种。“别看今天才大年初二，‘小男孩’就要和两只优质犬‘约会’。它目前配种的日程已经排到了今年6月份，大年初二不来‘赴约’，再见面就要等半年之后了。”

老家是辽宁鞍山的胡红科，如今在临沂经营着两家配种基地。大老远从东北跑来临沂做生意，这养马庄村有啥魅力吸引着他？

胡红科的父亲也是做养狗生意的，在宠物经济快速发展的2013年至2019年，胡红科已经在互联网上的养狗圈中小有名气。2021年，来自养马庄村几位养殖户的电话，让他与这个小村子结缘。

“2021年起，村里的养殖户陆续联系到我，希望我能把优质的种狗带到村里借配。”胡红科说，初到养马庄村，他发现养殖园区里的宠物狗质量整体偏差，市场价格提不上去，育种方面急需精进，但1000亩养殖园区的规模，也让胡红科看到了村民对宠物狗养殖的热情以及临沂的市场空间。回去后，他准备了30只各类优质种犬带往临沂，这也是他第一次带这么多种犬去往外地。

“2021年起，村里的养殖户陆续联系到我，希望我能把优质的种狗带到村里借配。”胡红科说，初到养马庄村，他发现养殖园区里的宠物狗质量整体偏差，市场价格提不上去，育种方面急需精进，但1000亩养殖园区的规模，也让胡红科看到了村民对宠物狗养殖的热情以及临沂的市场空间。回去后，他准备了30只各类优质种犬带往临沂，这也是他第一次带这么多种犬去往外地。

村民有了优质种犬，经过更新迭代，出栏犬种的质量和经济效益也随之水涨船高。过去几年，胡红科已经从鞍山来往临沂百余次，与村民做生意的爽快劲，也让胡红科放心地将越来越多的优质种犬带到了养马庄村。

“明星”落户养马庄

“2024年初，村里人跟我反映说雄性种犬配价太贵，我盘算了一下村里还需要配种的市场缺口，决定把老家的生意搬到临沂来做。用省下的路费去降低配种价格，利好村民的同时，也减少了运输过程中给

种犬带来的各项风险。”2024年6月，胡红科的临沂新起点种犬借配基地揭牌剪彩，他带来了200余只优质种犬，成为养马庄村的新成员。

有了这些优质种犬的助力，经过数年的精心培育，如今的养马庄村养殖园区内，优质种犬遍地开花，曾经原始粗糙的养殖方式也走向精品化。“前些年出栏的狗崽一只才卖几十元，不论是品相还是血统，放到市场上都没有竞争力。改良品种，精细饲养后，价格较以往涨了不少。”养殖户们说，这一切的改变都要感谢把种犬带到养马庄村的胡红科，现在村里人说起他，还都向他竖起大拇指。

而在胡红科的视角里，村民能增收致富，都是源于他们自身的勤劳，这也是吸引自己“落户”养马庄村的主要原因。“这里的老乡以前是做毛皮动物养殖的，比起以往复杂精细的饲养程序，宠物犬的养殖难度对他们来说简直是‘小儿科’，这让我在配种过程中，免去了很多后期养殖技术辅导的难题，只负责放心提供种犬就行。”村民养殖有经验，做生意的豪爽也让胡红科心仪。“大家都‘识货’，了解优质种犬的市场价格，省去了做生意时的那些弯弯绕绕，沟通起来也痛快！”

当天晚上，胡红科送走客商，又开始收拾行李，准备带着“小男孩”参加2025年的第一个全国展会。“这次要带它去北京参加第12届北京国际宠物用品展览会，我把行程发布到社交媒体上后，已经有很多‘小男孩’的粉丝预约想和它合影了。”

胡红科说，这次出发还会和以往一样，带上村里很多养殖户的名片以及他拍摄的村里养狗产业的照片。越来越多的人通过小男孩了解到了养马庄村养殖园区，了解到了临沂还有这么大一座养狗市场。“小男孩”在全国参赛的步子越走越远，“临沂种狗”的牌子跟着它也叫越叫越响。



胡红科和他的“小男孩”。 李其峰 摄