



刘九谷雇用村民精心照料鸡(资料片)。
本报通讯员 陈作进 摄

放弃70万年薪 深山老林养土鸡

2009年,刘九谷、郭鹏、李俊清三个年轻人,放弃了大城市的工作,来到沂源承包了一片山林,养起了土鸡。经过几年的发展,养殖已初具规模,三人还创办了专门的鸡蛋销售网站。总经理刘九谷告诉记者,下一步他们要把全县的养殖户集中起来,然后通过他们的电子商务平台进行销售,带领村民一起致富。

本报记者 李超

一拍即合,三位高材生转战山村

刘九谷是山那边生态农业科技有限公司的总经理,他之前在一家世界500强企业从事销售工作,年薪到了70万元。但是在北京的工作压力大,加上行业发展出现瓶颈,也出于对农村的热爱,刘九谷准备回乡创业。“我也是从农村出来的,对农村有感情,再说现在的城里空气质量差,生活成本也高,还不如回到农村自己创业。”刘九谷告诉记者。

刘九谷说,他在北京上大学时,结识了老家是沂源县刘家洞村的郭鹏,工作期间,又结识了在一家跨国公司从事营销工作的李俊清,不长时间,三人成了莫逆之交。后来,三个人经常到郭鹏的老家玩耍,他们也逐渐喜欢上了沂源。

“山那边生态农业科技有限公司的成立,其实是源于我们三个对农村田园生活的追求和对生态农业的

热爱。”刘九谷说。

据其介绍,沂源属季风大陆性气候,地形属中低山丘陵区,境内无客水流入,山青水秀,森林覆盖率达到55.7%,土壤多为壤土、砂壤土,富含钾、钙等矿物质营养元素,生态环境和自然条件非常适合养殖土鸡。于是经过慎重考虑,他们三人决定在山林养鸡,多方面考察论证,三人开始合资创业。

“农村环境好,发展机会更大”

2010年2月,刘九谷等三人和村民刘希平达成协议,注册资金100万元,在刘家洞村创建了占地约300余亩的沂源山那边生态农业科技有限公司。接下来,他们承包了一片山林,在山林中建起5个高标准鸡舍,购进1000只鸡,由刘九谷和刘希平负责试养。

后来,养殖获得成功,刘九谷又引进了近万只鸡苗,扩大了养殖规模。“我们在喂养过程中严格按照有机食品的生产标准,采取山林放养,以食生物、昆虫、草籽及有机饲料为主,饮用山泉水,不喂任何添加剂、激素和其他药品。天然的生态环境,科学的饲养方法,让蛋鸡孕育出自然美味、营养全面的山鸡蛋。”郭鹏告诉记者。

据刘希平介绍,现在



夏季是产蛋的旺季,刘九谷雇用村民捡鸡蛋(资料片)。
本报通讯员 陈作进 摄

养殖规模在逐步扩大,由于饲料等都是纯天然的,所以鸡蛋的品质较高,一枚鸡蛋能卖到两元多钱,公司的效益也是逐渐改善。刘九谷表示,现在的农村已经今非昔比,国家对“三农”越来越重视,农村有很多机遇,农村的发展

空间也更大,做农业产业会有好的发展前途。

“农村环境好,土地等各种资源比较丰富,人际关系也比较简单,如果真想创业,农村是很好的选择,我认为回农村创业将会逐渐成为一种趋势。”刘九谷告诉记者。

2014
近读
淄博

乡村
纪
事



依托电子商务 惠及更多乡民

据了解,为了让消费者切实看到养殖场的全过程,该公司创建了蛋壳网,在上面建立了“农场直播”板块,在养殖场周围安装摄像头,实现了农场直播,让消费者实时动态了解山那边生态农场的全天候生活状态。

“农场直播”是蛋壳网在国内首创的有机农场生活,改变了消费者购物方式,提高了产品的信誉度。就这样,山那边公司瞄准有机生态产业市场,坚持自建全产业链,源头有保障,品质全程可控。

“我们主要是通过网络销售,下一步随着公司的不断发展,我们要做大电子商务以及整个农产品冷链物流,把更多更好的农产品销售到大城市。”刘九谷表示。

据悉,现在公司的鸡蛋主要供应大城市的大商场,可以说是供不应求,公司产品主要以母婴消费群体为主,逐步形成了固定的客户群体。目前日产有机山鸡蛋2000枚左右,网上摆摊直销京城市民的厨房,年销售收入超过100余万元。

后来,刘九谷等三人通过对沂源林下养鸡的调查,得知全县山林面积为100多万公顷,其中商品林50多万公顷,很多农民依托自己承包的山林,发展林下蛋鸡养殖,他想把资源整合起来,依托蛋壳网,提升农超对接水平,和众多养殖户抱团打天下。

刘九谷介绍说,下一步还要依靠合作社扩大养殖规模,连接广大种植养殖户,以企业标准化为示范,专业合作社制定技术规范,确保货源供应。



鸡在山间自由活动(资料片)。
本报通讯员 陈作进 摄

齐鲁晚报 今日淄博

C07 2014年2月10日 星期一
编辑:王亚男 美编:朱金阁