

留学归来扎田埂 董娇阳种出“致富稻”

本报讯 记者赵天乙报道 脚蹬雨靴、裤脚沾泥，穿梭在铁岭县凡河镇五角湖村的稻田里，仔细查看水稻长势——这是“新农人”董娇阳的日常。谁能想到，这位精通田间管理的姑娘，曾是留学归来的大企业职员。2023年，她毅然返乡承包300亩土地，用两年时间从农业“小白”成长为奥洋米业负责人，在黑土地上书写了属于铁岭人的拼搏故事。

“从一颗种子到一捧稻米，需要143天的精心呵护。”董娇阳说，初回乡村时，就连走田埂都让她犯难，如今却能精准把握立夏种稻、小满插秧的农时规律。面对朋友“留学回村不划算”的质疑和长辈对她

“吃不了苦”的担忧，她在乡亲们的支持下咬牙坚持，不仅实现稻蟹双丰收，还建起大米加工厂，延续了父母辈创下的粮油产业根基。

为了让家乡大米进入消费者视野，董娇阳把留学时学到的新理念融入销售环节。她试水短视频电商，从起初面对镜头的羞涩窘迫，到后来坐在田埂上分享农耕日常，意外收获爆款视频。她还将镜头对准乡亲们，用真实的乡村故事打动网友，让“铁岭大米粒”的账号逐渐积累起人气。

带着对铁岭大米的自信，董娇阳扛着电饭锅和样品，辗转沈阳、天津、南京等多个城市开展试吃推广。在枣庄的一次推介

中，一位阿姨品尝后当场订购50公斤，称赞“这米有小时候的香味”，让她更加坚信优质农产品的市场潜力。

如今的董娇阳对乡村振兴有了更深的领悟：“乡村不是‘退路’，而是‘舞台’。”她已规划好发展蓝图：短期内将凡河大米打造成地标产品，借助智慧农业系统开展预售；长期建设免费乡村直播间，教村民玩转新媒体，并打造农耕民宿体验园，通过“农产品+乡村旅游”的模式，让乡亲们的收入更多元。“能让地里的粮食畅销，让村里人露出笑容，才是真正有价值的事。”这位爱拼搏的铁岭姑娘，正用实干为家乡发展注入新活力。

辽宁人吃的牛肉 7成出自这里

每天清晨，铁岭西丰县英华村的辽北黄牛交易市场准时“开嗓”——5000多头牛的哞叫声、经纪人的吆喝声，和着东北大碴子味口音的讨价还价，勾勒出东北最大黄牛交易现场的鲜活图景。

凭借年62万头的交易量，这座市场不仅撑起辽宁人的“肉盘子”，更成为东北三省“牛经济”的顶梁柱。

悠久的历史

据当地老人回忆，西丰在明清时期就已响当当的黄牛集散地。那时的交易全靠“袖里吞金”——买卖双方把手藏进棉袄袖子，用指尖比划数字谈价格，既防泄密又显诚信。

1992年，这里建起首个规范化市场，河北、山东、河南、湖南、湖北、安徽的客商坐着绿皮火车赶来“淘牛”，西丰黄牛也一路南下，成了华北餐桌上的香饽饽。

如今的交易市场，早已不是记忆里的模样。占地65亩的场地里，12个交易区像棋盘般整齐铺开，488个圈栏能同时容纳上万头牛。

每头牛入场都要过“防疫三关”：测体温、查健康、全身消毒，并配备专属“身份证”，从进场到出场的信息全程可追溯。市场负责人王俊伟拍着胸脯说：“咱这儿连病牛的影子都见不着，就是要让辽宁老乡吃得踏实！”

升级迎来逆袭

2022年，市场迎来“逆袭时刻”。政府拉来红伟牧业投资升级，开业当天就卖出2000头牛，入账超2000万元。

数字交易大厅里，养殖户动动手指就能查行情；检疫室里，高科技设备让注水牛、病残牛无所遁形。

吉林来的养殖户高丽竖起大拇指：“这儿的繁殖母牛，那叫一个‘带劲’！牵回去保准能生‘牛尖子’！”

在这儿，牛不仅是牲口，更是致富密码。据开原的闫超回忆，他一家6口人靠着100万本金入场，如今每个集拉20多头牛，进账1万多。“5年赚了500万，在开原买了房，还提了辆越野汽车！”他笑得合不拢嘴。

西丰的周国军更“野”，从大车司机转行贩牛，专业往广西发肉牛，几年下来净赚200多万。

让辽宁老铁吃上“平价放心牛”

现在，市场供应的牛肉占据辽宁人餐桌的7成，养活了超1000名从业者。每周一、三、六开市时，西门塔尔、夏洛来等优质品种扎堆亮相，靠着一手货源，价格比市场价低不少。“下一步，咱要让更多辽宁老铁在家门口吃上‘平价放心牛’！”王俊伟望着市场里熙熙攘攘的人群，眼里满是憧憬。

从百年前的袖口交易，到今天的数字市场，这座东北牛王，正用一头头牛的故事，续写着辽宁乡村振兴的传奇。

本报记者 赵天乙

开原下肥镇“一镇一小丫”带货 稻田变直播间

本报讯 记者赵天乙报道 近日，开原市下肥镇的金色稻田里热闹非凡，一场以“一镇一小丫”为主题的户外直播带货活动在此拉开帷幕。本土网红主播与当地农业合作社携手发力，通过镜头向全国网友展示鹭田大米的种植环境与品质优势，仅2.5小时便收获订单2142单，累计售出大米21420斤，销售额突破8.5万元，让这份来自辽北黑土地的优质农产品成功走出乡村、热销全国。

此次直播的亮眼成绩，背后是下肥镇党委、政府破解农产品销售难题的精准施策。今年以来，针对本地特色农产品，该镇创新推出“一镇一小丫”电商带货模式，以本土网络红人影响力为桥梁，串联起辖区成熟的农业产业资源，搭建起“主播+合作社+农户”的产销对接新平台，为乡村振兴注入电商动能。

为确保直播质量与成效，下肥镇政府组建专项工作小组，从选品到选人进行全流程严格把控。在选品环节，工作人员深入田间地头，对辖区内多家农业合作社、种植基地进行实地走访摸排，最终选定康禾种植养殖专业合作社作为合作主体。该合作社深耕绿色大米种植多年，采用生



通过直播带货，不仅销量翻了番，还打响了品牌知名度。

受访者供图

态种植技术，所产鹭田大米颗粒饱满、口感香醇，凭借过硬品质通过多项绿色食品检测，成为此次直播的核心优势产品。在选人环节，经过多轮筛选，最终敲定全网粉丝超300万的主播“小月远嫁东北”担任“助农小丫”，其淳朴接地气的直播风格与乡土农产品高度契合，直播过程中通过现场蒸煮、实地探访稻田等互动形式，让网友直观感受产品魅力，有效提升了购买转化率。

“以前我们的大米主要靠线下批发，销量不稳定，现在通过直播带货，不仅销量翻了番，还打响了品牌知名度。”康禾种植养殖专业合作社负责人表示，接下来，将继续与镇政府携手，借助电商平台扩大销售渠道，带动更多农户增收致富。据下肥镇相关负责人介绍，未来，该镇将持续深化“一镇一小丫”模式，培育更多本土助农主播，挖掘更多特色农产品，让电商成为助力乡村振兴的重要抓手。

全省畜禽粪污资源化利用工作会议在昌图县举行 把“治理难题”变“发展钥匙”

本报讯 记者赵天乙报道 10月20日至21日，全省畜禽粪污资源化利用工作会议在昌图县举行，来自全省各地的政府负责人、行业专家及从业者组成“取经团”，以“培训+观摩”模式，共探粪污治理与畜牧业绿色发展路径。

会上，全国畜牧总站、省生态环境厅、省农业农村厅分别解读粪污利用重点政策、分享养殖领域执法经验、部署下一阶段工作。“这是把‘治理难题’变‘发展钥匙’的关键举措。”市农业农村局畜牧产业发展科科长张哲说，此举将助力农村环保、农业增效与农民增收。

政策落地成效，得看现场实践。10月20日下午，参会人员先后来到昌图县3个观摩点：亮中桥镇永丰村的集中堆沤点，年处理粪污超3万吨，有机肥让玉米亩产增30公斤；大兴镇卡楼村靠“村集体主导+农户参与”，粪污收集率超95%；老城镇胜利村的“液体厌氧发酵囊”，实现“粪污—沼气



来自全省各地的政府负责人、行业专家及从业者组成“取经团”。

受访者供图

—肥料”循环，科技治污模式获点赞。

“我们联合中科院建发酵装置，还规范养殖设施，服务农田9000多亩。”老城镇镇长陈正中介绍当地“双赢”成果。

作为承办地，铁岭近年通过强化顶层

设计、推广典型模式等举措，已建成2900个村屯集中堆沤场（点），畜禽粪污资源化利用率达83.8%。

下一步，铁岭将持续提升治理水平，推动“污染源”变“宝贵资源”。