



县域经济样本调查③

□ 本报记者 纪伟 杨珂 李明

初夏时节，东营市利津县盐窝镇黄河口滩羊产业园内，黄河口滩羊产业技术研究院研究员王继维穿戴好鞋套，走进一尘不染的实验室，如往日般记录肉羊理化指标。

一墙之隔的羊棚里，通体白色的黄三角肉羊正悠闲采食。就在4月底，这批具有稳定雪花性状的“雪花羊”，正式通过新品系成果认证，研发团队数年的努力结出果实。

1994年，盐窝镇盐中村村民石新成开着小货车，第一次把从邻家收来的40多只黄河口滩羊卖到了北京。那时的他不会想到，如今，黄河口滩羊全年供应北京市场达20万只，市场占有率超十分之一，利津也是山东唯一能将鲜羊肉直供北京农贸市场的肉羊产区。在全国各大消费市场，黄河口滩羊的身影也随处可见。

支撑这一庞大销量的，是利津县年出栏肉羊370万只、存栏170万只的产业根基。其中超过90%的产能，都聚集在常住人口不足5万人的盐窝镇。

一面是贫瘠的盐碱地，缺肥沃草场、无区位优势；一面是蓬勃发展的羊产业，成规模、有口碑、能富民。怎么做到的？

盐碱地里养出一只不膻的羊

此时的黄河口滩羊，仍未摆脱为全国羊肉产业链提供配套服务的“附属角色”，与宁夏盐池滩羊的品牌先发优势形成了明显差距

万里黄河从黄土高原裹挟泥沙奔涌而下，行入入海口处缓缓沉积，生出广袤的滩涂湿地。黄河口滩羊中的“滩”，便源自这片土地。

土质偏碱、水草稀疏，对小麦、玉米来说是“生长禁区”，却孕育出盐碱蓬、芨芨草、藜茅等耐盐碱植物。这些看似普通的野草，正是黄河口滩羊风味天成的密码——膻味极轻，肌理细腻，自带清香。

一面是农作物低产的困境，另一面是滩羊日积月累的口碑，当地百姓自然从种地转向养羊。

20世纪90年代，石新成开着货车奔波在卖羊路上的那些年，全国的贩羊致富故事也在同步上演。彼时，国内肉羊市场尚未成熟，内蒙古、新疆、甘肃等牧区依托天然草原迅速扩产，但活羊价格由牧区散户自定，缺乏市场定价权。而利津盐窝镇、河北唐县等农区，虽非肉羊主产区，却凭借丰富的贩运经验，逐渐成为全国活羊流通的枢纽。

牧区产、农区贩、全国吃，这个格局一直持续到本世纪初。

2003年，新修订的草原法施行，牧区禁牧休牧，天然放牧受到限制，牧区肉羊养殖逐步转向圈养、舍饲模式。这一变化，让农区与牧区的养殖差距逐渐缩小，盐窝镇顺势转型，从单纯的贩运、屠宰，迈向规模化育肥。2008年前后，14个养殖园区陆续拔地而起。

与此同时，国内肉羊市场的竞争格局也在悄然改变：2005年，宁夏盐池滩羊成功注册地理标志，成为国内首个获得法定背书的羊肉品种；内蒙古小肥羊以火锅业态为载体，提升消费者对“草原羊”认知，抢占大众市场。市场正式从“卖原料”转向“卖品质、卖品牌”。

新格局下，黄河口滩羊放弃传统贩运模式，依托本地耐盐碱植物资源，保持肉质优势，做起育肥生意，并逐步摸索出“规模化舍饲、120斤左右出栏、全国批发”的路子。

在盐窝镇走访几家养殖户就能发现，家家都有自己的养羊手艺十分自信，谈起饲料配比等育肥细节，颇有心得。养羊行当有个关键指标——日增重，也就是平均一天长几两体重。通过本地行业协会的培训，现在盐窝的养殖户大多都能实现日增重七两，而业内常见水平大致在五两左右。

但不容忽视的是，此时的黄河口滩羊，仍未摆脱为全国羊肉产业链提供配套服务的“附属角色”——没有独立的区域公共品牌，育肥后的肉羊多为下游品牌代工赋能，自身产业价值未能充分凸显，与宁夏盐池滩羊的品牌先发优势形成了明显差距。就在养殖户为羊产业的阶段性收益感到振奋时，产能猛增、品牌乏力、品质不均等潜藏的隐患，已悄然埋下。

从为别人育肥到为自己育种，利津羊生意跨越百亿级

黄河口滩羊「逆袭记」

公众智库

本期支持专家

王可 山东省农业科学院畜牧兽医研究所、山东省羊产业技术体系首席专家

杨果 中国科学院西北生态环境资源研究院研究员、黄河口滩羊产业技术研究院院长

370万只

利津县黄河口滩羊年出栏肉羊370万只、存栏170万只，超90%的产能聚集在常住人口不足5万人的盐窝镇

4200亩

建设黄河口滩羊产业园，核心区肉羊标准化养殖基地占地面积4200亩，投资5.7亿元，建设高标准羊舍400栋，成为全国单体规模最大的肉羊标准化养殖基地

120个

利津县肉羊精深加工年产能提升至140万只，实现120个产品精细分割，发布“黄河口雪花羊”品牌

131.7亿元

2025年，黄河口滩羊全产业链产值达131.7亿元

60万元的羊棚，谁买单？

产业走到十字路口，往前一步是现代化，原地踏步是被淘汰，退后一步则是多年形成的富民产业走向萎缩

“房间里的大象”，常被用来指代人们都知道，却避而不谈的问题。2019年，肉羊产业粗放扩张这头“大象”，开始挪动身躯。

此前数十年，盐窝镇靠“贩运+育肥”，把肉羊产业做到了县域罕有的规模。家家户户参与、村村都有养殖户，活羊交易量常年位居鲁北乃至华北地区前列。对普通农户而言，养羊门槛低、见效快、市场稳定，一度被视作“稳赚不赔”的家庭增收项目。高峰时，全镇从事肉羊养殖、贩运、屠宰、加工、餐饮的从业人员超过3.5万人。

但繁荣背后，问题早已层层累积。一方面，产业规模迅猛扩张，让环境承载力逼近极限。到2019年，全镇肉羊年出栏量突破260万只、存栏量接近100万只。另一方面，随着环保政策不断完善，盐窝养殖户当时使用的“1.0版”羊棚，因缺少专门的粪污收集设施等，亟待改造。

产业积淀日久，内生革新之势自然生发。赵玉胜是养羊的“土专家”，后来成为盐窝镇滩羊产业协会会长。以赵玉胜为代表的当地养殖户抱团走出家门，奔赴全国各大肉羊主产区学习，迅速推出“2.0版”羊棚：划分饲喂区、休息区，增设简易粪污收集池和沉淀池，配套通风设备和防疫设施，告别了“靠天吃饭”的粗放养殖。

但新问题接踵而至：一栋标准化现代羊棚，造价飙升至60万元，虽然使用年限提高，但仍远超一般农户的承受能力。如果让农户独自承担改造投入，一旦市场价格波动，很可能一夜之间陷入亏损，多年积累付诸东流。

产业走到十字路口，往前一步是现代化，原地踏步是被淘汰，退后一步则是多年形成的富民产业走向萎缩。

关键时刻，当地作出了一个颇具魄力的决定：转型风险由政府扛，资金压力由政府担，平台建设由政府干。

2019年，黄河口滩羊产业园启动建设，核心区肉羊标准化养殖基地占地面积4200亩，投资5.7亿元，建设高标准羊舍400栋，成为全国单体规模最大的肉羊标准化养殖基地。

初夏时节，漫步盐窝镇黄河口滩羊产业园，一排排高标准羊棚连绵铺开在盐碱地上。

走进棚舍，饲草味裹挟着干爽气流扑面而来。棚内光线通透，饲喂通道静静排布，粪污收集槽隐于地下，不见传统羊棚的杂乱。

2021年集中落成的这批棚舍，正是集各家所长的“2.0版”。设施齐备，价格也“亲民”：一栋标准羊棚年租金4万元，日常用水、物业安保、地磅称重、全域防疫由园区免费提供。这样的棚，共有310栋。



图①：黄河口滩羊产业园。图②：黄三角肉羊通体白色。图③：黄河口滩羊产业技术研究院科研团队在实验室作相关研究。（□资料图）



从“一车活羊跑全国”到百亿产业

从棚舍迭代到全链补齐，从零散售卖到品牌直达，黄河口滩羊产业能级的跨越，最终落脚于群众腰包

穿行园区，羊群声声此起彼伏。

“老羊信”赵子彬早已适应了新节奏：依托机械化饲喂设备，一座棚舍里的千只肉羊全部投喂完毕，用不到一刻钟。

他靠在棚舍边，回忆起2019年以前散养的日子。那些年，每天凌晨4点便得起身，饲喂、巡栏、疫病排查……羊吃饱了，他还饿着。忙到夜里10点，倒在床上一看手机，日均步数3万多步。

一样的羊，两样的养法。多年来散户迈不过的养殖规模“隐形天花板”，就这样突破了。

“羊二代”石虎的养殖片区格外热闹，6座标准化棚舍里，6000余只肉羊膘情匀称。靠着园区统一管护、集中防疫、抱团拓市场，他不用再像父亲石新成那样奔波千里贩羊，只专心精养细管，年销售收入便能冲破3000万元。

如今，盐窝镇的羊棚已迈入“3.0”阶段——光伏发电、智能温控、粪污资源化，且仍在持续迭代。参与设计羊棚的赵玉胜近期外出考

察，业内日趋成熟的立体化养殖模式，成了他重点钻研的新方向。

在他的设想中，“4.0版”羊棚将让肉羊住进“楼房”。

养殖设施的迭代，只是冰山一角。很长一段时间里，当地一直困在“就养殖抓养殖”的单一思维中，只重存栏、不重链条，只卖活羊、不做品牌。

产业要提质、要走远，链条短板绕不开。利津引入山东大童牧业有限公司（以下简称“大童牧业”）等企业，补上屠宰分割、精细加工、冷链物流、品牌销售、有机肥配套等缺失环节。曾经“一车活羊跑全国”的粗放流通模式，正被“从牧场到餐桌”的标准化供应链替代。

但深层次结构仍待拆解：如何破解羊肉品质参差不齐的行业顽疾？

在大童牧业副总经理朱永清看来，最大的症结在羊苗。早年盐窝肉羊羊苗大多依赖外购，来源杂、品种乱、跨区域周转层级多，进

栏时间分散，很难做到标准化饲喂、同质化育肥。

园区化运营之后，最大的变化在于掌握了源头主动权：统一引种、集中暂养，分批育肥、全程闭环监管，再叠加本地盐碱地特色饲草，从源头稳定肉质。业内普遍头疼的标准散乱、品质参差、供应波动三个老大难问题，逐步得到纾解。

如今，利津县肉羊精深加工年产能由20万只提升至140万只，实现120个产品精细分割。当地还发布“黄河口雪花羊”品牌，在北京、济南等地设立品鉴店、直营店。

2025年，黄河口滩羊全产业链产值达到131.7亿元，带动66个村1700户群众从事滩羊养殖，吸纳3.5万人进入产业链经营务工。

产业能级的跨越，最终落脚于群众腰包。“十四五”时期，利津县农村居民人均可支配收入增速连续4年保持东营市各县区前2位。

中国“雪花羊”，还要走多远

自主培育“雪花羊”，标志着黄河口滩羊从“为别人育肥”转向“为自己育种”，但从实验室到火锅店，尚需时日

道，凭借育种优势和成熟体系稳居主导地位，一只纯种进口优质种羊进价高达3万元至5万元。

毕业于新西兰林肯大学的杨果，目睹过高端羊肉分级定标、按级论克售卖，依托优质品种实现高附加值、高品牌溢价的产业逻辑一目了然。

一枚优质肉羊胚胎，可以让国内养殖户吃上高端市场的红利。从更宏观的视角看，种源安全关系国家安危。这一次，在黄河三角洲的盐碱地上，本土肉羊产业向着种业“卡脖子”难题发起了冲锋。

杨果在前期研究中发现，某些国外绵羊品种的肉质“雪花”性状，可能有助于提升肉羊品质。但雪花纹在肉里，看不见摸不着，要搞清楚究竟是哪段基因说了算，无异于大海捞针。

黄河口滩羊产业技术研究院成立后，团队采用更高效的全基因组测序技术，完成了2万余份样本肉羊信息采集与检测工作，以及2万余只绵羊表型性状采集与数据库构建。他们在海量的碱基对上上下下求索，终于锁定了控制“雪花”性状的主效基因，并据此培育出遗传性状稳定、肌间脂肪丰富的黄三角肉羊。

这一新品系最大的特点，是脂肪如雪花般均匀分布在肌肉纤维之间，形成自然的大理石纹理。具备这种性状的肉羊，被称为“雪花羊”。目前，团队已培育出3000多只黄三角肉羊核心群，在多项生产性能指标上也表现突出：产羔率达230%至260%；平均日增重达350克，6至

8个月即可达到130斤的出栏标准；单只可稳定产出雪花肉20斤。

自主培育“雪花羊”，标志着黄河口滩羊完成了一次身份跃迁：从“为别人育肥”转向“为自己育种”，从区域特产转向高端品牌。

山东是全国畜牧业大省，肉蛋奶产量常年居全国首位，但“大而不强、多而不精”的隐忧同样存在。黄河口滩羊的样本，恰好指向了山东畜牧业走出这一困局的两条路径：一条是向上游走，掌握种业自主，把产业“芯片”攥在自己手里；另一条路是向下游走，重塑品牌与价值链，即使没有传统牧区的品牌先发优势，农区畜牧业照样能靠产业链整合能力，在高端市场撕开一道口子。

4月底，黄三角肉羊通过新品系成果认证，但真正走向市场，还待待黄三角肉羊群体数量扩大至2万只后，通过农业农村部新品种审定，跻身《国家畜禽遗传资源品种名录》。这条路，才刚刚开始。

放眼全球，新西兰、澳大利亚凭借成熟育种体系垄断高端羊肉市场；国内宁夏、内蒙古等传统牧区品牌底蕴深厚；多地工厂化、集约化养殖模式也在迅猛跟进。黄河口滩羊虽有百亿底盘，但“雪花羊”从实验室到火锅店，尚需时日。站在新一轮产业变革路口，如何寻迹破地好羊，仍考验着从业者的智慧与担当。