

## 今年多赚了三四万——“羊馆”武小斌的网路卖羊记



新华社西安2月8日电：今年多赚了三四万——“羊馆”武小斌的网路卖羊记

新华社记者 孙正好、梁爱平、姜辰蓉

年关将至，35岁的“羊馆”武小斌有些忙。

上午9点，零下12℃。他提着一大桶玉米，冒着严寒走向了家门口的羊圈。

“咩——咩——”，武小斌唤了几声，150只山羊像翻滚的云朵一样涌过来，将他团团围住。顺着5米长的食槽，武小斌一字溜地将玉米撒了下去。

这是武小斌养羊的第5个年头。跟很多中国人一样，到了年关，他也习惯算算自己今年的收成。

“今年是养羊收入最好的一年。”武小斌算了一笔账：1斤羊肉至少多卖了5元。每只羊按50斤算，总共150只羊，算下来就是37500元，这都是多赚的。

这个数字，连武小斌自己都有些惊叹，毕竟2017年这个时候，他所在的泥河沟村连快递都发不了。当时他还在为羊肉的销路发着愁。

泥河沟村，隶属陕西省榆林市佳县，人均可耕地只有两分，全村800多人收入来源主要靠山地种枣。除了种枣，武小斌又养了100多只羊。“没办法，就想多个保障。”

泥河沟三面环山、东临黄河，2017年之前几乎与外界隔绝，客商很少来，即便来了，价格也是压到最低。没有路，羊肉卖不出，只能在本村销。“价格起不来，1斤25元左右。”

2017年8月，全长828.5公里的沿黄公路通车，从泥河沟到佳县县城，20公里的路程都是柏油路，开车只需半小时。

可以发快递了！——这是武小斌当时的第一反应。曾走南闯北打过零工的他，知道“能发快递，羊肉就能卖到天南海北。”

接上互联网，武小斌找到了西安、广州的几家线上农户市集平台，推介泥河沟“纯吃草的生态羊”。客户多起来，羊的身价也贵了。“1斤涨到了35元左右，1只羊多卖好几百元。”

当天下午，武小斌又忙着打包羊肉。越是年底订单越多，最近他每天都得去两趟佳县县城发快递，主要是羊肉和枣。

小汽车奔驰起来，武小斌开始聊起车轮下的沿黄公路。“没这条路的时候，我们去县城去通镇，只有一条很窄的山路，人工凿出来的，出去一趟得五六个小时。你看现在出山多方便，随装、随走、随到。”

武小斌告诉记者，几十年前他的父辈还在黄河上拉纤走船，当年把大批的红枣逆水运到府谷县，一个来回要20多天。

到了县城，武小斌轻车熟路，连续跑了两个快递点，不少人跟他打招呼，托他下趟带点枣或羊肉。这些人，以前与武小斌隔着几重大山，甚至都不知道泥河沟在哪。如今，他们都是武小斌朋友圈的熟客。

回到家，武小斌继续“电商生活”：网上推介，接单打包。“现在村里有了1000多只羊，但都是老年人在养，不会上网，不会真空打包，我就代办了。”

武小斌又一次开车往县城方向驶去。后备箱里，是打包好的羊肉。车窗外，左边是奔腾而去的黄河，右边是巍巍高耸的群山。前方，12米宽的柏油马路冲开了群山与黄河的夹围，伸向了最宽广的远方。

“最主要的原因是济南本地商场银座和贵和在消费者心中有着根深蒂固的地位，而且他们在早期通过卡消费将消费者牢牢绑定。

我有个朋友叫做时间。她跟我真可算作两小无猜，默默陪了二十多年我才开始真正认识她。她原本没有面孔，却因为我总是用文字为她拍照，而因此可以时常伴我左右。时间她原本无情，我却可以把她当作朋友，因为她曾经让我明白，后来也总是经常证明，无论做什么事情，只要我付出耐心，她就会陪我甚至帮我等到结果，并从来都将之如实交付与我，从未令我失望。正是因为有了时间作为朋友，我才可能仅仅运用心智就有机会获得解放。

当前文章：<http://www.internetcashmint.com/news/j78-20180121.pdf>

发布时间：2018-02-21 00:27:01

[饮食男女 163](#) [倚天屠龙记](#) [蜗居](#) [广东体育](#) [英超积分榜](#) [迈瑞宝](#) [婺源](#)  
[高中生必读的励志书籍](#) [人生必看的25部励志电视剧](#)