

答疑

Jim Quigley 译者 贾红颖

引言。写这篇文章时，犊牛笔记已经发表了6年多了。这是一项非常有意义的“练习”，使我有机会和数以千记的人员分享关于犊牛和犊牛管理的信息。在过去的六年里，我收到了很多人的数百个问题。但是最近我收到了一个问题，我觉得有必要专门就此问题写一篇犊牛笔记。在正式开始回答之前，我简单介绍下问问题的人和为什么要问。

谁问的问题？

关于犊牛笔记的问题是来自世界各地。我已经收到了来自巴西、加拿大、墨西哥、孟加拉国、埃及、新西兰、伊朗、俄国、波兰、韩国等地的笔记和问题。这些问题来自农民、兽医、以及中等学校和大学的学生们、饲料行业和制药公司的员工等。大部分是来自致力于解决问题和改善管理的生产者。

很多的问题和笔记来自于大型牧场的人员，这些牧场年饲养犊牛万头以上。但是也有很多问题是来自于小牧场或“后院牧场”仅仅有1到2头犊牛。

犊牛笔记已经翻译了西班牙文和葡萄牙文（译者：中文版也正在翻译过程中）。遗憾的是，我本文西班牙文和葡萄牙文水平有限，不能很好的使用这两种语言答疑。偶尔我也会收到西班牙文的问题，对于这些问题我会找人翻译。

为什么问我？

嗯，这是一个非常好的问题！我认为是运营网站，写作关于犊牛管理的文章使我看起来像一个“专家”。重要的是要牢记许多“专家”实际上并没有拥有或管理牧场，他们在某些方面很擅长，因为他们读了很多“书”、有很多理论知识，他们能够给出对于牧场有意义的信息是非常珍贵的礼物。

我认为我孩子的祖父母是专家。他们每次来拜访（很少来），他们四处走动来感知是非常重要的。什么事情他们都知道（毕竟，他们养大了他们自己的孩子，对吧？），他们在各种主题的所有活动（尤其是养孩子方面）给出建议。然后在他们造成的问题清除之前，他们开车离开。当我们打电话抱怨我们的孩子，我们的祖父们很舒服的知道，如果我们能采纳他们的建议，每件事都会很完美！所以，那才是专家。

人们问什么问题？

大部分的犊牛笔记都是关于幼龄尚未断奶的犊牛。有些人会叫做“奶瓶”或“潮湿”犊牛。因此我收到的问题也是基于这一部分小团体。毫无疑问，大部分问题是关于疾病-普遍的是腹泻。以下是过去几个月我收到的一些问题汇总（和简单答案）。

- 我的犊牛发生腹泻-我该怎么办？ **犊牛笔记 21、42 和 43**
- 娟姗牛和荷斯坦有区别吗？ **是的！娟姗牛是不同的... 只是我们对两者的区别理解的不够**
- 在哪可以找到肉用犊牛的信息？ **肉用犊牛饲养相关的网站链接和资源。** - 夸苏谷歌搜索引擎可以帮助你得到更多信息
- 犊牛瘤胃可以产生多少 β 羟基丁酸？ - **犊牛笔记 55**
- 多久饲喂初乳？ - **犊牛笔记 1、2 和 3**
- 肠道发育和犊牛存活有关系吗？ - **当然有！肠道是新陈代谢活跃的器官之一。也是最大的免疫器官之一**
- 饲喂牛奶和代乳粉有区别吗？ - **是的。相比于强化的代乳粉，牛奶中蛋白和脂肪含量更高，离子和维生素含量更低**

- 我可以移动喂奶机来增加牛奶摄入量吗？-可以。犊牛笔记 7
- “加速”和“加强”饲喂项目怎样？-犊牛笔记 84 和 85
- 犊牛血清的总蛋白和初乳有关系吗？-有！通常来说，犊牛饲喂初乳，在 24 小时内 IgG 水平和总蛋白含量都会升高。可以使用总蛋白的量（容易测量）作为 IgG（相对难测量）的估计值
- 为什么这头蠢牛不吃开食料？-有很多可能的原因。确保犊牛是健康的，方便饮水以及开食料质量好。当他饿了就会吃开食料！

还有很多问题...

几周以前，我收到了一个确实喜欢养犊牛的饲养者的问题。这个人（我们称为 Sally）已经在大型农场工作了几年，从而有兴趣自己买了一块地，开始了自己的生意。这是一个很重要的问题，因为青年牛饲养产业已经变得非常成熟，很多牧场主正在寻找饲养者帮助他们养犊牛。所以，一个很重要的问题，对 Sally 和他想要养的犊牛们来说有非常大的影响。

以下是我写内容的摘要：

亲爱的 Sally,

我给你的建议如下，找到正在做这件事的人（拥有饲养犊牛产业的人）。和他们聊天-在他们舒服的前提下，尽量多的收集详细信息。讨论内容关于-资金、成本、费用、边际效益等。项目方面的问题关于-犊牛健康、营养、牛舍等。尽量多的问问题直到他们要把你赶出去。严肃的说，尽你所能发掘饲养犊牛相关的各种问题。如果你有了这些资源，在离你的郡稍微远一点的地方拜访几个牧场。如果你住在美国，可以拜访威斯康辛和加拿大，看看这些地方是怎么做的。花费这几百美元来做调研会是很好的投资，可以节约日后的几千美元。

读、读、读，重要的事前说 3 遍。犊牛笔记、轻松产犊和 PDHGA(<http://www.pdhga.org>) 是很好的参考资料。使用互联网，尽量多的参考青年牛生意的相关信息。

当你完成以上两项任务后，撰写一份计划书。越详细越好，包括可能的消费者，他们的消费能力是多少，你期望的成本是多少等。如果你想获得融资，你必须有一份商业计划。

根据你的住在哪里，以下推广服务可能会帮助你拜托困境。

有一些更多的信息，我并没有放在简短的邮件回复中。

Sally，核心的这个词“生意”。任何人想要犊牛为生，实际上是在开展一个“生意”。很多内容四关于犊牛饲养的生意部分，而不仅仅是饲养和照料犊牛。老板必须要解决工人、资本、税费、库存、贷款、环保、记录等无数和做生意-任何生意-相关的各种问题，如果我们不做可能永远都无法想象可能会有什么问题。

我给 Sally 的建议是和其他人交流，尤其是关于钱的问题！犊牛饲养是一门生意。也就是你赚取足够多的钱（收入）超过你投入的成本，从而创造利润。如果你不能覆盖你的成本，或者创造足够的利润，养犊牛的生意就无法长久。你必须时刻牢记，你是在和其他养犊牛的生意在竞争。你需要做的更好，或者成本更低（或者两者都做好）。你的产品（犊牛）所拥有的价值必须高于成本。做生意如果只考虑好玩是非常容易的，但是运行牧场（一门生意！）的内容远不止好玩。真正成功的犊牛饲养者对此有比较好的理解，也就是不仅仅是养犊牛的学生，更要学习如何更好的运营一门成功的生意。

成功的犊牛饲养者也会有“专家”团队，帮助解决运营过程中各方面的问题，包括兽医、饲养、商业顾问、推广代理商、银行家和其他人等，作为资源库帮牧场做出正确决定和资源配置。最终 Sally 做最后的决定，并为结果买单。他可能会成功，也可能失败。

一个成功的饲养者也会有计划。最好是写到纸上的，但是一些人也会有“脑子里”的计划。你需要知道你在第一年、三年、五年想成为什么样子，制定一个计划指导你应该如何实现目标。目标可能会改变，所以计划也需要调整以和目标匹配。阶段性的评估目标和计划，

帮助你明确自己是否正在实现目标的道路上前进。

Sally，有了计划，以及足够多的信息后，进入冒险之旅吧。是犊牛饲养的学生，同时也是犊牛生意的老板。对制定的目标积极乐观，充满信心。熟悉你的产品，同时有熟悉你的市场。将你自己和竞争者差异化，你将会做的很好。祝好运！