



码上看报



码上订报

养猪十余年后他进军种猪业

# 800头母猪起家 6年变成一万头

从养猪学徒到猪业大咖,一路走来,流过汗,流过泪,但他一直坚守。由饲养员到企业老板,身份不断改变,但不变的是他养好猪的初心。他便是山东正裕农牧集团(以下简称“正裕农牧”)总经理何超,一位在养猪业扎根近20年的资深养猪人。

入行多年  
从抵触到逐渐热爱

2004年,何超大学毕业,来到TOPIGS国际(中国)种猪公司(以下简称“托佩克”)工作。殊不知第一天便被派到了养猪场,猪场枯燥且高强度的工作给了何超一个下马威。因为防疫的原因,何超常常只能待在猪场,最长的一次,13个月没出过猪场的大门。看到同学们在其它行业发展得有声有色,巨大的落差感让何超产生了很强的抵触情绪,甚至一度产生了辞职的想法。

得知何超想要辞职的消息,托佩克时任总经理孙玉贤和他进行了一次谈话,打开了何超的心锁。当时何超负责的是育种AI培训工作,常常要出差到各地给养猪人做培训。为了尽快熟悉各项操作,何超在完成一天的培训

后,还经常深夜躲在宿舍背诵猪场管理手册。

转机出现在2006年。当时,山东招远的一个种猪场从托佩克公司引进了500头祖代种猪,何超被派驻过去做育种服务。后来,由于工作出色,便被留下来做场长。

破釜沉舟  
创业瞄准种猪市场

2015年,为了实现自己的养猪抱负,何超决定创业,正裕农牧由此诞生。这一次,他几乎押上了全部家当。

创业之初,何超就瞄准了种猪市场。2016年初,正裕农牧引进800头纯种加系种猪,同时通过“种猪+冻精+体系”育种模式的引进,正裕农牧拥有了完整独立的种群和育种体系。

2018年,非洲猪瘟进入我国。当时养猪人纷纷减产观望。但何超却认为这是一个机会,在2019年投资建立了第二个猪场。

2020年猪价飞涨,各大集团开始疯狂扩张,这时温氏股份向正裕一次性采购了16000多头二元母猪。由此,正裕农牧驶入了发展快车道。2020年,正裕农牧一共销售了37000多头种猪,赚

取了1.6亿元利润,也在山东打响了名声。

发展壮大  
育种用数据说话

业务发展稳定后,正裕进一步扩张,又在近两年新建了两个猪场。何超介绍,目前正裕农牧在山东烟台有4个种猪场,母猪存栏量约1万头,每年可向市场提供6万头种猪和18万头商品猪。

为了保证种猪的产品质量,正裕农牧坚持开放性选择专业的育种公司进行合作,不断引进外部优秀种猪基因进行育种,提升母猪群繁殖性能。据介绍,公司相邻两个配种循环的猪精产品厂家一定不会重复,而且同一厂家两次提供的猪精也不能出自相同的种公猪。这样可以避免近亲造成种猪性能退化,同时能吸收不同品系种猪的优势进行育种。

何超认为,未来育种企业必然会向精细化方向发展,市场应该更多关注种猪质量,以数据说话。何超表示,公司目前正在研究“育种可视化系统”,帮助客户了解种猪性能,产品好坏一目了然,使优秀的种猪实现优质优价。

(据《南方农村报》)

# 手握两秘笈 种西瓜亩入万元

时下,四川省泸州市纳溪区上马镇云台寺村公路边,10亩“冰糖麒麟”西瓜喜获丰收。“这几年靠种西瓜挣钱,且每亩要赚上万元,这除了本身需要懂管理技术、先人一步选择优良品种外,依托公路边自产自销也是我多赚钱的原因。”陶业芬说。2019年,她将自家的10亩土地全部种上西瓜,当年种的10亩西瓜就给她带来了

我有,先人一步才能获得理想的收益。”

谈论到种植技术时,陶业芬说,利用地膜覆盖,是西瓜丰收的前提。同时,她在瓜地四周挖出可以能排能灌的排水沟。雨水多时,水就从排水沟流走;天干时,就引水进排水沟保瓜地湿润不缺水。“新技术、新品种,不仅让我充分利用了土地,还为我提高了经济



陶业芬在地头选摘西瓜。

12万元收入。

陶业芬说:“种植西瓜重要的是品种的更新和种植新技术的应用。”于是,这几年在西瓜品种的选择上,陶业芬总要先人一步。前年别人种黑米西瓜,她就种“口口脆”;去年别人跟风种“口口脆”,她就种“早春红玉”;今年别人开始种“早春红玉”,她却引进了目前被称为西瓜之王的“冰糖麒麟”。“只有改换优良品种,做到人无

效益。越是优质品种,越需要标准化生产。”

由于陶业芬的西瓜田地处于交通要道边,又在公路边摆摊销售,每天都能卖出西瓜2000斤以上。陶业芬介绍,由于销路好,加之价格高,今年她的10亩地膜西瓜产量平均达3000斤,按4元/斤计,亩产值可达1.2万元,除去人工管护及种子等成本,平均每亩要赚1万元。

(丁春翔 刘跃先 周超文)

# 林下养金蝉 月入百万元

8月3日,在河南省平顶山市鲁山县鲁阳街道小贾庄村村民陈朝辉家中,十几名村民在清洗、分拣金蝉,前来卖金蝉的村民和批发金蝉的客户在排队等候。

“我自己连养带收,每天都有一吨多,以每斤85元的价格出售。”陈朝辉在算账间隙高兴地说。

小贾庄村邻近沙河的地方有

300余亩杨树林,精明能干的陈朝辉3年前在村里率先租用20亩杨树林,在林下种植羊肚菌,取得成功。在种植羊肚菌的过程中,陈朝辉发现夏夜的杨树上经常趴着很多金蝉,他就琢磨着如何采取人工干预的方式增加金蝉的繁殖数量。经在江苏等地取经,2020年,陈朝辉在杨树林里投放了第一批

种卵枝。今年,孵化率达20%,平均每个种卵枝能孵化150个金蝉。

陈朝辉说,近两年,从农历小暑节气到立秋前后的一个月时间里,他靠养殖和批售金蝉,每天有10多万元的销售收入。在陈朝辉的带动下,小贾庄村有200多人从事金蝉养殖或买卖,300余亩杨树林亩均收益达3000元。(丁需学)

# 双稻双虾 一田四收

眼下,在安徽省宣城市宣州区洪林镇,5000亩虾稻田连片成面,稻穗日益饱满,一派丰收景象。“这不是一般的稻虾轮作,是新型的‘虾+再生稻’轮作模式,让传统的‘一田双收’直接升级为‘一田四收!’”宣州区洪林镇棋盘塔生态农业股份有限公司董事长黄朝斌,一边查看再生稻生产情况,一边叮嘱农户们做好当前田间管理工作。

黄朝斌口中“2.0”版本的“虾+再生稻”模式和传统的稻虾轮作,到底有什么区别?

众所周知,传统“稻虾轮作”让水稻共生,一年起一季龙虾,收一次水稻。“能不能改进模式,让土地在翻倍升金的基础上,实现

继续突破?”去年,黄朝斌决定改进“稻虾轮作”模式,将普通的水稻种植创新升级为再生稻种植,这样的模式能直接实现一年起两次龙虾,收两次水稻。

什么是再生稻?再生稻就是头季水稻收割后,利用稻桩重新发苗、长穗,进而抽穗成熟的水稻。在操作上,只割稻株的上三分之二部分,保留下面三分之一植株和根系,并施肥培育,让其短时间内再长出一季稻子。简单来说,再生稻生育期短,种一次收两次,直接省掉中期的耕地、翻地、插秧等环节,具有省种、省肥、省工等优点。

“再生稻的优点可不止这些!”黄朝斌高兴地向笔者介绍,

目前洪林镇栽种的再生稻品种两端耐低温性强,中端耐高温好,同时耐渍抗衰。就算是去年受到强台风“烟花”影响,再生稻浸泡在一米深的水中10余天的情况下,水稻头季均产仍达到了695公斤/亩,再生季产达到278公斤/亩。

再生稻的优势,显而易见。和龙虾一起综合种养,有什么好处?黄朝斌介绍,目前龙虾实现错峰销售,每年3月初起虾苗销售,6月份起成品虾销售,龙虾均产达到160公斤/亩。目前,龙虾和水稻加起来亩均收益超过5000元,比传统轮作模式高出1000元/亩。

(刘畅)

# 葡萄园里种黄豆 果农多赚了一笔

近日,记者走进四川省西昌市安宁镇凤凰村,只见2亩葡萄大棚里,徐昌孝夫妇正忙着管护阳光玫瑰。

记者发现,徐昌孝家的地与旁边的葡萄园完全不同:别家的地里,每行葡萄之间都会掏比较深的沟,但他家的地却“一马平川”,不但不开沟,中间还有许多杂草。

“因为今年3月我们在葡萄架下套种了黄豆,才收完不到一个月,还没来得及翻耕。”徐昌孝告诉记者。

葡萄架下种黄豆,可以多收一季豆,多赚一笔钱。但这既是体力活,又是技术活,像徐昌孝这样的老农,为啥决定这样种呢?这得益于西昌在全市

范围内推广的葡萄粮经复合种植模式。

“大豆因其植株不高,生育期短,有根瘤菌共生固氮等特点,是葡萄园区套种的理想作物。园区套种大豆每亩可增收800元左右,若是菜用大豆、蚕豆,每亩收益可达1500元以上,还可以减少园区管理成本。”西昌市农业农村局负责人介绍,通过葡萄园幼苗幼树期大豆复合种植、初挂果期大豆复合种植、盛果期马铃薯复合种植、阳光玫瑰采收期早晚秋大豆复合种植等4种不同种植模式,将筛选出适宜西昌粮经轮作的种植模式1至2套,实现经济效益、社会效益和生态效益多赢。

(据《四川农村日报》)