



码上看报



码上订报

山羊装上定位器 土鸡贴上二维码

返乡大学生天马行空的想法,走出了一条“时髦”的创业路

“这是我去年拍的‘西瓜喂鸡’视频,没想到一下子就火了。”7月27日上午,詹津明向记者展示他获得700万浏览量的抖音作品。而走红视频的拍摄地点,正是他的创业基地——明锋家庭农场。

在读大学生回乡养羊养鸡,养殖用上“黑科技”、营销方式紧跟潮流……今年25岁的安徽省宿松县趾凤乡吴河村詹津明,用他天马行空的想法,走出了一条“时髦”的创业路。

大学期间,詹津明通过做淘宝服装店赚到了“第一桶金”。2017年,还在上大二的詹津明在一位养殖户家中,第一次接触到波尔多山羊。了解到该品种山羊具有体型大、生长繁殖快、适应性强等特点,他突发奇想:是不是可以将“波尔多山羊”引进到老家来养殖?

说干就干。2018年初,在得到校方批准后,詹津明放弃实习机会,回到吴河村。他用做电商赚到的8万余元和家里资助的20万元作为启动资金,引进了100头波尔多山羊和2000只皖南母鸡。

有过电商经验的詹津明,决定以线上销售为主。他用手机简单拍下实物图,并配上如“农村人不会做图”“现抓现杀,新鲜到家”“坏了包赔”这样的“土味文案”。无美颜、用品质说话的宣传方式,让他的产品很快赢得了顾客的青睐。随着抖音的兴

起,詹津明又抓住机遇,拍摄记录养殖人的日常,为农场带来了可观的流量。随着直播带货大火,詹津明又创立自己的直播团队,并聘请客服人员。一系列的操作让他的订单量“蹭蹭”上涨,固定客源也越来越多。2021年底,农场的月订单量就突破了10万,固定客源达2000人。

销售方式与时俱进,农场设施也配上“黑科技”。为了防止羊群走失,他在头羊身上安装了定位器,通过手机实现一键定位。他给每只鸡“贴上”专属二维码,顾客通过“扫一扫”便可以了解生长周期、出栏时间等详细信息。在第十三届安徽省大学生创业大赛中,这位“放羊小伙”荣获“创客之星”奖。

小有成绩的背后,是道不尽的辛酸。初建农场时,请不起小工,500平方米的羊舍、200平方米的鸡舍,他就和三级残疾的父亲一起,每天凌晨四点多就起床干活。有时候父亲忙或不在基地,他就一个人搬砖、和水泥、卸货……

2020年,詹津明将基地搬到了海拔700米

的山上。5公里陡峭的盘山路,他走过无数次。同年,由于缺乏养殖经验,购入的一批1万只皖南土鸡,死了近半数。二十多万元损失,对于事业刚有起色的他来说,犹如当头一棒,好在这些困难他都挺了过来。

一路艰辛之下,詹津明还不忘为家乡发展奉献青春力量。他优先收购周围农户的饲料,用羊粪换取农户的秸秆,不但实现废物利用,还有效减少了秸秆焚烧。此外,他还利用线上渠道帮助农户出售土特产,每年帮助农户卖货超15万元,常年雇佣村民务工,年支付务工费超过12万元。

(余永生 陈星)



红薯叶制茶巧增收

8月8日,在河南省上蔡县黄埠镇的小王营村,村民在红薯地里采摘红薯叶。这种红薯叶不是做菜肴的,而是要做成一种全新的产品——红薯叶红茶,村民给这种红茶起了个好听的名字——“王营红”。

近年来,该村甘薯绿色生态种植基地的负责人王留彦独辟蹊径,勇敢创新,多次赴国内著名红茶产区,邀请知名红茶制茶专业研究人员,共同



村民正在采摘红薯叶。

研制开发红薯叶红茶。经过豫鲁闽三地资深红茶制茶专业研究人员的反复试验、精心研制,以甘薯绿色生态种植基地红薯叶为原料的新品红茶“王营红”试制获得成功。

经茶艺师品鉴认为,“王营红”条

索紧结、乌黑亮泽,茶汤红艳厚实、清澈明亮,滋味醇香甜润、回味隽厚,是红茶中的“新秀”,具有很好的营养价值和极大的市场价值。后来,王留彦还以红薯为原点,延长红薯产业链,充分挖掘红薯的附加值,研发出红薯月饼、红薯干、红薯粉丝、红薯叶面条、红薯面条等一系列精加工农产品。

为做大红薯产业,小王营村甘薯绿色生态种植基地,坚持不用化肥、农药、除草剂、生长激素的绿色种植方式,倾力打造无污染、无公害的甘薯绿色生态种植和生产基地。并与河南科技大学甘薯研究所合作,培育适合长远规划的新一代红薯苗。

“以往1亩地没有深加工时,每亩收入大约在几千元钱,现在1亩地的产值在1万元左右,理想状态能达到1.5万元。”“王营红”推向市场以后,反响很好,王留彦打算进军更大的市场,让“王营红”红遍全国。

(据《驻马店日报》)

养殖水蛭 年入300万元

8月12日,在河南省汝州市小屯镇季寨村附近的水蛭养殖基地,盛延召正在给水蛭投喂食料并查看水蛭的生长情况。

今年44岁的盛延召10余年潜心研究水蛭养殖,屡赔屡养,坚持不懈,终将小水蛭养成了大产业,年收入达300多万元,并带动了汝州市及周边一批水蛭养殖专业户发“水蛭财”。

为了对水蛭有更深入的了解,盛延召日复一日地与水蛭为伴,守在水池边观察研究。经过八年的试养,盛延召探索积累了一整套水蛭孵化、养殖、加工等技术。2017年,盛延召终于走出了连续8年亏损的阴影,当年盈利4万多元。

盛延召告诉笔者,水蛭养殖是高投入、高产出的短平快项目,一般一年一个养殖周期,需要4-5个月时间,产出比可达10:8。正常情况下,1亩水面可养殖12万尾,亩产600公斤左右,折合成干蛭86公斤,按照当前市场价1800元/公斤的价格,价值15万多元。除去人工、饲料等费用,净利润可达10万多元。

2018年,尝到了养水蛭甜头的盛延召扩大养殖规模,在自己承包的苗圃地里,先后建设高位池14个,水面面积达13亩;建设水塘两个,水面面积达12亩。原来试养场的5亩水面,盛延召改建成了孵化场。孵化场每年除为自养提供200万尾水蛭苗外,还可向社会养殖户提供优质水蛭苗400多万尾,初步形成了集孵化、养殖、销售于一体的一条龙生产企业。

(丁需学)

“为什么要把稻田围起来?”“稻田里除了水稻,还有‘别的’,不围起来怕它们跑了。”

吉林省松原市前郭县红光农场村民杨春喜口中的“别的”是指螃蟹。他从去年开始拿出100亩稻田地,试验稻渔综合种养,取得了成功,收入翻了一番。

近年来,松原市大力推广在稻田中放养河蟹、鲫鱼、泥鳅等苗种,积极开展稻蟹、稻渔共生的综合种养模式。这种方式充分利用了稻田水域的生产能力,在不影响水稻生产的前提下实施河蟹(鱼)共生养殖,通过河蟹爬动、鱼类摄食改善稻田土壤,进一步提高水稻品质和产量,实现稻养蟹(鱼)、蟹(鱼)养稻、稻蟹(鱼)共生的绿色生产。鱼蟹清除田中杂草和害虫,排泄物还可肥田,水稻又为河蟹生长提供了丰富的天然饵料和良好的栖息环境。另外,杜绝使用杀虫剂、除草剂等农药和化肥,有效缓解了水田面源污染,形成了良性的生态循环系统。

这种方式,提升了米质,促进了渔业增产,为农民增产增收开辟了新途径。目前,松原市蟹田米市场价达15元/公斤,比普通米高1倍,畅销往北京、上海、广东等地。蟹田米亩均增效近300元,生态鱼蟹亩均增效近800元,蟹田米和生态蟹供不应求。

“在保障水稻稳产的前提下,利用稻田湿地资源开展水产养殖,形成季节性的农渔种养结合的生产模式,具有不与粮争地、一水两用、一田双收的特点。”松原市相关负责人如是说。

(郭小宇)

能种能观赏,彩色蘑菇铺就致富多彩路

蘑菇除了食用之外,还能创新出什么样的消费场景呢?

在山东省临沭县曹庄镇,有一家专门从事蘑菇菌种销售的农业合作社,他们独辟蹊径,将原本在食用场景中出现的蘑菇,变成了集观赏、手工种植、科普教育、DIY设计场景于一身的各类多彩蘑菇,年产值达到了1000多万元。

合作社负责人程洪杰告诉记者,自然界蘑菇品种有3万多种,真正可以食用的在2000多种,平常见到的,能食用的在60多种左右,而适合家庭种植的品种,经过筛选淘汰,他们最终选择了20多个品种。

这些多彩蘑菇,消费者买回菌袋后,只需用喷壶喷上水,注意避免阳光直晒,一周左右就可以出菇,半个月后,就可以采摘。

除了销售菌种,合作社还搭配上DIY设计的盒子等,让多彩蘑菇成为亲子教育、阳台种植爱好者钟爱的产品。

据悉,这些多彩蘑菇,都是经过严格筛选检验过的,可以放心食用。程洪杰也郑重提醒,如果是在野外发现蘑菇,不论是色彩鲜艳的,还是平常颜色的,一律不能去尝试食用,以防发生中毒情况。

(据《农村大众》)

稻蟹、稻渔共生的综合种养模式,实现一水两用 一田双收