



码上看报



码上订报

保鲜青花椒卖全国 找准“赛道”无“椒虑”

8月19日上午10时,四川省南充市营山县国际工业港暨重庆配套产业园,一辆卡车从这里出发开往上海,里面满载真空包装好的一袋袋青花椒。

“这是今年新一季的保鲜椒,当下正在热销。”重庆丰源花椒有限公司负责人杨华忠说。2019年,他来到营山县成立椒宝宝花椒有限责任公司,辐射带动营山及周边区县青花椒种植、加工与销售。

今年,青花椒行情低迷,杨华忠认为好品质的保鲜椒,市场接受度不错。另外,找准“赛道”,开发副产品,也可更好应对市场波动。

**锁定“主赛道”
他将保鲜椒卖出“第一”**

8月中下旬,南充的青花椒已经下树。走进“椒宝宝”深加

工中心,扑鼻而来的是独有的馨香,让人精神为之一振。

“最忙的是六七月份,那时候正值花椒上市。每天,中心里堆满了从种植基地送来的新货。”杨华忠说,“椒宝宝”加工中心占地40亩,配有冻库和烘干中心。收来的青花椒在这里被加工成保鲜椒和干花椒销往全国,并出口日本、韩国等海外市场。

“青花椒的上市期只有两个月,如果能在其他时节让消费者品尝到新鲜货,这在当时是一个很好的商机。”杨华忠告诉记者,普通鲜椒加工成干椒,价格大约在8-20元/公斤,但经保鲜后,价格基本可以翻番。

目前,丰源花椒年产保鲜椒2000多吨,已成为全国最大的保鲜椒加工企业,也是全国唯一一家做保鲜椒出口贸易

的企业。而与其血脉相承的“椒宝宝”,年产保鲜椒近500吨,也是川内最大的保鲜椒加工企业。

**开辟“分赛道”
花椒副产品花样百出**

当下,面对青花椒价格走低,杨华忠坦言与种植户相比,行情对他们这样的加工企业影响相对较小。

“今年,我们的产品价格低于去年,但原料成本支出也减少了,所以利润空间还在。另外,消费虽然少了但品质好,我们可以更从容地开拓市场。”据悉,今年,“椒宝宝”生产销售的保鲜椒较去年有望增长至500吨以上。

而除了保鲜椒、干椒等主打产品。如今,花椒副产品在丰源花椒和“椒宝宝”的产品线上也扮演着重要角色,而这最



杨华忠(左)了解新收购的花椒品相。

早源于他在生产线上的一次意外发现。

2016年,杨华忠好几日在车间里巡查时发现自己竟有些睁不开眼,这种“症状”在青花椒蒸汽杀青时尤为明显。

“后来一打听,周边生产保鲜椒的同行也有这种情况。”杨华忠敏锐地察觉,其中大有门道。他找人将这些“水蒸汽”收集冷却凝固成液体,并送至西南农业大学的实验室里。很快,专家告知他这些液体中含有很高的油脂成分,能提炼出花椒芳香油。

花椒芳香油可作为天然增

香剂使用,也可添入食品与日化用品中,且价格惊人,一公斤可卖到八百元。而今,通过提炼生产花椒芳香油,杨华忠一年可创收上百万元。

“开发花椒副产品,是花椒深加工的一个未来趋势。”除了花椒芳香油,杨华忠计划下一步深度开发花椒籽副产物。“花椒籽除了可以提取油脂,还能提取花椒蛋白肽、花椒黑色素。”小小青花椒,一身都是宝,加快产品开发,挖掘青花椒的附加值,在杨华忠看来也是决胜市场的重要举措。

(据《四川农村日报》)

养殖“二代野猪” 年产值达300万元

“不要小瞧这200多头野猪,再过几个月就可以卖100多万元。”近日,新疆吉木萨尔县老台乡杨庄村村民尚玉宝开心地告诉笔者。

尚玉宝是远近闻名的野猪养殖大户,他养的野猪以青草为主食,瘦肉率高达85%,在市场上很受欢迎,批发价为每公斤80元左右,供不应求,主要销往乌鲁木齐和北京、上海等地。

2009年,尚玉宝回山东老家探亲时发现不少人从事野猪养殖,市场依旧供不应求。于是,在做了充分的市场调研后,尚玉宝从山东引进了两公两母4头人工繁殖的二代野猪搞起养殖。

虽然是二代野猪,但依旧野性十足。尚玉宝从养殖一开始就吃了经验不足的亏。“种猪下了第一窝崽儿后,小仔猪放养在树林

里。”尚玉宝回忆说,“别看这些猪崽小,可能折腾了。经常有小猪仔从简易的围栏‘越狱’出逃,在戈壁滩找上半天是常事。”

野猪慢慢长大,好斗的天性暴露无遗。“刚开始养殖没有经验,圈舍的养殖密度过大,野猪经常为争抢食物和水打架。”尚玉宝说,“有时候甚至打得遍体鳞伤,造成伤口感染死亡。”意识到养殖密度过大,尚玉宝重新修建了高

标准猪舍、野猪放养区,逐步扩大养殖规模。2016年尚玉宝还在吉木萨尔县城开了一家主打猪肉的餐厅,生意火爆。

“现在年出栏200头左右野猪没问题,除了野猪,还有驴,每年也可以出栏200头左右。”尚玉宝自豪地说。2013年,尚玉宝成立养殖专业合作社,如今已吸纳100多个社员入股,年产值能达到300万元左右。(任东升)

90后小伙把葫芦变成工艺品

“这个是苹果葫芦,寓意着平安;这个是鹤首葫芦,外形酷似‘鹤首’……”8月10日,在河南省郑县冢头镇拐河村的葫芦种植大棚里,90后小伙宋梦克热情地向大家介绍自己的葫芦品种。

种植大棚里,连片的葫芦藤蔓上已经结出或大或小、造型各异的葫芦。宋梦克介绍,他种植的葫芦是供文玩观赏的专用品种,每年10月开始收获。

宋梦克做过厨师,也当过小工……后来偶然接触了网络直播平台,便毅然回到家乡,重拾自己儿时喜爱的葫芦文化,圆自己的“葫芦梦”。

2017年,宋梦克在自家4亩地里种了勒扎、缩结、鹤首等20多个类型的葫芦,每天早出晚归,吃住在葫芦棚里,精心为葫芦造型、缩结。经过细心管理,一枚枚葫芦幼果慢慢长成了

一个个精美的工艺品。随着葫芦产量增加,他开始通过网络拓宽自己的销售渠道。

走进宋梦克家里,院中房檐下挂满了葫芦,楼上储物间堆满了葫芦。工作室里,精致小巧的文玩葫芦,以及造型各异的葫芦工艺品琳琅满目,让人目不暇接。由于热衷葫芦雕刻艺术,宋梦克通过这几年的积累,在自家建起一个小型的葫芦博物馆,周围人都叫他“葫芦

王”,也叫他“宋馆长”。

随着技术的日益成熟和工艺的改进,宋梦克的产品日渐丰富,收益也逐渐增多,每年能达到20万元,这笔可观的收入也更加坚定了宋梦克拓展葫芦产业的信心。

截至目前,他的葫芦在网络平台的宣传下销售到全国各地,大量的订单也成为他坚持种植、学习工艺葫芦制作的动力。

(李军辉 鲁振宇)

大姜秸秆:从“让人愁”到“挤”精油

日前,望着一望无际的大姜田,山东省潍坊市峡山区太保庄街道太保庄村党支部书记邓新发满眼欢喜。“大姜长势好,姜田周边碍眼的大姜秸秆不见了。”

在农作物秸秆当中,最难处理的当属大姜秸秆。小麦、玉米秸秆能做饲料、肥料,还能通过生物气化技术用做清洁能源,而大姜秸秆过去一直无法还田,燃

值也低,不易腐烂,牲畜不吃,纤维也没有任何用途。“以前都堆在地头、扔到沟里,腐烂的味道实在难闻,不仅影响环境,还影响交通。”大姜秸秆一度让邓新发想起来就头疼。

如今,在峡山的田间地头已很难寻觅到大姜秸秆的身影,因为它们都被运去了山东大艾姜山农业科技有限公司。

“企业从姜农手里收来大姜秸秆,晒干、粉碎破壁后,经过多道工序,就能生产出大姜精油。”该公司副总经理孙锡庆介绍说。这项技术是由艾姜山科研团队与高校合作研发出来的。后来经过多次的工艺改良,终于在去年,让大姜秸秆从一“愁”变成了能加工姜精油、姜醇等产品的一“宝”。

去年,该公司共收1.3万吨大姜秸秆,制成了10多吨姜精油,目前,这些姜精油已被国外客商订购一空。据悉,该公司每年可加工处理10万亩以上大姜产生的秸秆,能提取粗油50吨,产出姜精油40多吨,剩余废渣还可制成生物燃料和生活用品,实现大姜秸秆的无害化循环利用。(郭杰)

『种养结合』
双向生金

“我用养兔子的粪便来做底肥,施到果园和庄稼地里,果树和玉米长势好,土壤也不会板结。”8月6日,河南省宝丰县周庄镇余东村村民刘延召向村民讲解着自己种养结合的致富秘诀。

刘延召今年47岁,不仅在当地流转了240多亩土地种植梨树、桃树和粮食作物,还养殖了1000多只獭兔。

獭兔繁殖能力强,生长周期短,很快,刘延召的獭兔养殖规模不断扩大,销售也不是问题。

“兔粪发酵后,施到地里,不会对环境造成污染,还省了不少买化肥的钱。”刘延召说,“兔粪发酵池就建立在梨园和养殖场之间,用兔子粪便种植出来的水果和粮食价格高还抢手。”

在獭兔养殖过程中,刘延召没有忘记自己的初心,他不仅免费为有养殖意向的群众发放种兔、笼具,为他们免费培训技术,还按照保护价格进行回收,带动了周庄镇中和寨村许多困难群众及周边200多户群众走上獭兔养殖致富路。

“现在我买了烤炉,建了冷库,计划做兔肉深加工产业,一旦技术成熟,将继续扩大养殖规模。”刘延召说。(丁需学)