



码上看报



码上订报

年轻人想回家承包土地种粮食 不妨先看看这个85后

再过几天,中国农业大学的实验团队就要第三次来农场驻站了。日前,山东省济宁市振东家庭农场负责人刘凡周正忙着给团队成员整理住宿的地方,“老家的房子再改造改造,给驻站研究生们一个安心舒适的生活环境。”

刘凡周,今年38岁,济宁任城区长沟镇后薛村人,返乡种地9年,是该镇第一家家庭农场的负责人。

初创业困难重重

2014年,29岁的刘凡周面临着将会影响一生的抉择。一边是已经有6年经验的管理工作,驾轻就熟,体面安稳;另一边是强烈的创业念头,令他心潮难平。

“当时正值国家鼓励农村土地流转规模化经营,经过认真思考,我最终决定返乡创业,投身农业农村,成为一名新农人。”刘凡周说。

当年5月,刘凡周一次性流转长沟镇后刘东村372亩土地。2015年小麦喜获丰收,这极大增强了刘凡周的创业信心。同年,他又流转土地424亩,共计经营土地1000余亩,创办了济宁市振东家庭农场有限公司,建设了面积500余平方米的粮食仓储库房,慢慢开始购置农用植保无人机、大型播种机、联合收割机、大豆免耕精量播种机、装载机等先进的农业装备。自此,刘凡周的种地事业逐步进入正轨。

勤学技术敢创新

为了实现增产增收,他不断引进新技术、新品种,创新管理模式。

2015年,经过多方论证,振东家庭农场与济宁市农科院达成合作,建设大豆试验示范基地。依托市农科院这一平台,刘凡周带领家庭农场踏上订单农业发展之路,开始大面积种植订单大豆,成为当地“第一个吃螃蟹的人”。与此同时,刘凡周还毫无保留地把相关种植技术和经验分享给了周边农户,同时以“公司+基地+农户”模式带动周边大户发展订单农业,收益比传统种植生产模式高出20%。目前,这一示范模式已经辐射面积5000余亩,每年可增收100余万元。

携手科研院所助力示范推广

随着规模的扩大和技术的提高,刘凡周多次参与各种农业试验与示范推广。包括2016年任城区小麦高产创建、夏玉米高产创建,2017年任城区耕地质量提升、化肥减量增效示范等。2017、2018年同济宁市农科院合作,开



刘凡周正在试验田里抽取实验气体。

展“麦茬直播夏大豆绿色增产增效栽培技术”大面积推广示范。2019年、2020年与山东省农科院作物所合作,开展冬小麦播期试验。

2020年,在济宁市农科院的介绍下,振东家庭农场同中国农业大学农学院区域农业发展研究中心展开合作,建立了长期定位试验基地。试验基地主要分为两大板块——大豆高产技术探索与粮豆轮作多样化种植模式研究,涵盖大豆播期、品种、密度、氮磷试验以及作物生产节氮增效、固碳减排、资源高效利用等研究。2021年,他被特聘为中国农业大学试验基地负责人,下一步,双方将继续展开合作。

(张超)

一年四季地不闲 多元经营多赚钱

4月7日,阳光明媚,河南省舞阳县保和乡宗堂村烟叶育苗工场里,一排排烟叶育苗大棚格外壮观。

宗堂村历来有种烟的传统,村民、种烟能手王铁功几年前投资租赁土地建起了占地8亩的烟叶育苗工场,建有育苗大棚16个。

“今年全乡烟叶种植面积比去年增加了几百亩,我将16个育苗大棚全部

育上了烟苗,供应保和乡、文峰乡2000多亩烟田移栽。从今年2月中旬开始育苗,经过一个多月的精心管理,目前烟苗长势良好,到4月25日前后就可以移栽了。”王铁功说,除了育苗烟苗,他还每年种植烟叶60余亩。今年,为了倒茬,减少多年连作导致的烟田病虫害,他把去年的烟田种成了小麦,在育苗工场南边预留一块地种烟,最近正在

施肥、起垄、打畦,为移栽做准备。

“这几年育苗卖商品烟苗,每年能挣七八万元;种烟卖烤烟,每年能挣二十五六万元;烟叶移栽后我在育苗大棚里种植吊瓜、羊角蜜、甜瓜等时令瓜果、蔬菜,每年又可以挣十来万元。一年下来,毛利达40多万元。”说起近几年通过种烟发家致富,王铁功非常自豪。

(郭富乾)

生态鱼自养自销 一天多卖1200元



“养殖生态鱼就是不一样,平均每斤卖到了12元,还没一个人讨价还价。算下来,一天就多卖1200多元。”3月25日,四川省泸州市纳溪区打古镇白云村生态鱼养殖大户、退伍返乡创业青年李勇一边拉起网起鱼,一边喜滋滋地说。

今年27岁的李勇是在部队大熔炉

里磨练了两年的退伍军人。2017年退伍后,他就到广东湛江市打工,帮人养生态鱼。在这期间,李勇除了认真学习饲养技术、鱼饲料配方外,还专门回了趟老家了解水产养殖现状。了解到偌大一个打古镇农村还没有一个从事规模养殖生态鱼的大户,而周边集贸市场所售卖的鱼都是外地运输而来的时,李勇决定返乡创业,从事生态鱼养殖。

2019年3月,李勇回到家乡打古镇白云村,流转80亩正沟稻田,高标准建设生态鱼场,同时建立了鱼病检验室。为了确保养鱼收益,降低养殖风险,李勇主动对接之前打工那家生态鱼养殖大户,并得到全力支持,养鱼过程中所需技术、鱼苗、饲料配方均给予帮

助,让李勇的生态鱼场很快走上了正轨。这两年,李勇靠着80亩生态鱼场产出的4万多斤草鱼、鲤鱼、花鲢等常规生态鱼,实现卖鱼收入50万元。

“养鱼要增收,必须细算细账。”李勇告诉笔者,他2019年规模养殖的生态鱼陆续进入销售期后,由于一个人忙不过来,他都是以每斤8元的价格批发给上门的鱼贩。但他发现,虽然轻松了不少,但批发给鱼贩的价格和鱼贩卖出的价格相差了整整4元。

于是,2020年下半年开始,李勇就转变销售方式,每天下午请人帮忙拉网起鱼,早上自己驱车将鱼送到周边农村集镇市场由自己或家人销售。由于李勇的生态鱼品质好,卖出了口碑,每天投放到市场上的300多斤生态鱼12元/斤,基本不超过3个小时就售卖一空,轻松多卖1200多元。(邓建刚)

3月27日,在河南省鲁山县库区乡张湾村,一个标准化塑料大棚的钢管架上,分层摆满了白色的四方塑料盆,盆里下半部分是透气的沙土层,中间有2块气孔砖,掀开气孔砖,一些黑色的小蝎子出现在眼前。

“原来村里这二十来个大棚闲着没人用,里面长满了杂草,很可惜,加上这些年蝎子行情不错,就有了利用大棚养蝎子的想法。”今年41岁的吕延克说。

经过考察,2022年6月,吕延克先是改造了6个大棚,其中母蝎育苗棚2个,成品蝎子棚4个,又从附近村民手中收购了大量野生蝎子,开始了创业路。

“每个盆里能投放50-100只,这样一个6米×40米的标准大棚,能投放10万多只,4个大棚目前有小蝎子50万只左右,不过这种立体养殖模式比较费功夫,得逐个往盆里投喂黄粉虫和洒水保湿。”吕延克说,这一批蝎子生长情况良好,不少蝎子已经是第三次蜕皮了,目前已安全越冬,开始复苏进食了。

在另外2个母蝎育苗棚里,吕延克将盛装鸡蛋的泡沫板摞在一起,改装成了母蝎子的巢穴。“母蝎子目前有7万多只,再有3个月就该生产了,一只母蝎一次能产下二三十只小蝎子。”吕延克说。

在另外一个大棚里,几名工人正在翻地。“我准备把这几座大棚改造成地池养蝎,这些地池深入地下20厘米,可以保温保湿,一个大棚能改造出20个小地池,能养10万只蝎子,地池养殖比立体养殖省些功夫。按现在的市场行情,如果一个大棚能出棚8万只成品蝎的话,就能净赚10万元左右。”吕延克说。

(丁需学 乔新强)

大棚养蝎
每棚净赚10万元

平菇“技术控” 的致富经

在甘肃省宁县焦村镇玉村,每天天还未亮,村民袁艳丽便早早起床来到自家的平菇大棚,采摘、搬运、装车……把前一天订单好的平菇送到收购客户手中。

3月的宁县,春意正浓,在袁艳丽的平菇种植大棚内,一排排菌棒整齐摆放,一颗颗平菇从菌棒两端的袋口长出,有的刚刚冒头,有的像花朵一样,看上去鲜嫩肥硕。

八年前,袁艳丽和丈夫利用老家九岷闲置的窑洞搭建架子试种平菇,但因场地限制,最开始种植不到1万袋菌棒。

随后,为掌握和学习更高效的种植平菇技术,袁艳丽通过正宁实地考察种植大户以及网络自学种植资料的方式,不断掌握平菇种植的要领。

“平菇要长得好,不仅要有好的培养料,还要有适宜的温度和湿度,因此,需要根据天气情况进行喷淋滴灌,确保大棚温度适宜平菇生长。”谈起平菇种植技术,袁艳丽说的头头是道。

此外,为保证每天出售的平菇新鲜度,袁艳丽每天晚上还会和收购客户采取提前打电话预定方式,并根据订单数量提前采摘后送货上门。

“目前自家菌棒规模达到3万余袋,订单最多时每天可以出售500余斤,每斤按照批发价3.5元至4元,每年大概最少也能收入5到6万元。”望着眼前的平菇,袁艳丽喜笑颜开地说。(李建强)