



码上看报



码上订报

一棵冬枣树的『七十二变』

一件件精巧的木雕、一盒盒精致的点心、一片片精美的茶叶……记者见到这些产品时,一时很难将它们与“冬枣树”联系起来。

“可事实是,这些都是从冬枣树衍生而来的。”山东省滨州市沾化区冬枣产业发展中心主任刘登枝告诉记者。

沾化区具有悠久的冬枣种植历史,2011年5月,“沾化冬枣”就被原国家工商行政管理总局认定为“中国驰名商标”。去年,沾化区30万亩的冬枣林共产出冬枣6.3亿斤。近年来,聚焦产业增效、枣农增收,当地持续加大品牌打造,促进产业链条延伸。

在位于沾化区的滨州尚亿食品有限公司原料加工车间,几名工人正在分装样品、调配馅料。馅料研发负责人牛绍峰说:“以冬枣为媒,我们研发出了莲藕冬枣、菠萝冬枣、冬枣蜜柚等十余种馅料,制作出了冬枣酥、冬枣糕、冬枣颗粒等8款糕点。”

“冬枣营养价值高,口感甜而不腻,一经推出便广受好评。”公司董事长王利芯介绍,目前,公司3条馅料加工线的日生产能力可达80吨,订单量相比同期增长了80%。“我们去年收购了5500吨冬枣,今年收购量要翻一番左右。”

在沾化区下洼镇的枣木雕刻非遗工坊内,大到家具、人物雕塑,小到手串、桌面摆件,形态各异的枣木雕刻品让人眼花缭乱。

选料、蒸煮、烘干、雕刻、抛光、上漆……作为当地最早学习枣木雕刻的手艺人,工坊创办人丁国勇讲起制作流程来头头是道:“跟其他木头相比,枣木更加坚硬,存放时间越长,颜色越亮。”

每年,丁国勇的工坊都要收购100吨左右的枣木原料,聘请的雕刻师傅都是周边村的枣农。“他们农忙时就去种枣,农闲时就来雕刻,每人每天工资300元左右。”他说。

不起眼的废旧枣木经工匠的巧手雕刻后,价位随即翻了好几倍,从百元至万元不等,“前几天,枣木马扎都卖断货了。”丁国勇笑着说。在他的带动下,沾化区各村镇已有40多家枣木雕刻商铺。

走进沾化区冬枣研究所,记者还看到了冬枣花蜜、冬枣蜜枣、冬枣精酿啤酒、冬枣芽茶等一系列产品。“枣树全身都是宝,在外东奔西跑,不如回家种枣。”采访中,村民调侃的一句玩笑话,却恰恰道出了冬枣产业发展的秘诀。

在沾化,一棵冬枣树实现了“七十二变”,既结出了鲜食的冬枣,还能“炒”出茶叶、“酿”出蜂蜜、“刻”出木雕……小小的冬枣,不仅积累着产品形态的“量变”,更带来了美好生活的“质变”。

(据新华社)

返乡创业养蚕抽丝 织出幸福新“丝”路



王桃桃和母亲讨论起今年的养蚕收成

在安徽省阜南县黄岗镇一处桑蚕家庭农场,坐在轮椅上的王桃桃查看了养蚕大棚后,和母亲讨论起今年的养蚕收成,说话间脸上洋溢着丰收的喜悦。

王桃桃是一名90后,出生在阜南县鹿城镇。聊起返乡养蚕的原因,王桃桃说,这缘于自己的奶奶。“在我的心目中,奶奶心灵手巧。小的时候,就跟着看她养蚕,然后,看她将蚕丝一根根抽出来,又如变魔术般织出了蚕丝被。”

2018年,王桃桃带着自己开网店积攒下的近70万元返乡了。她准备将奶奶养蚕织被的老手艺发扬光大,在离家20公里的黄岗镇开始种桑养蚕。“2019年10月,我流转了150多亩土地种桑养蚕,并成立了桑蚕家庭农场。但是,因为缺乏养蚕经验,第一年就亏了十多万元。”

为了快速掌握养蚕技术,她在向奶奶请教的同时,还参加了县里举办的专业培训班。此外,她购置了网络教材,每天晚上在家学习。

“如果桑叶有保证,养蚕基本上一个月就可以结束一批,每年可养蚕3到5批次。每次蚕宝宝进棚,我几乎都是吃住在这里。每天早晨4点多就要起床,先给养殖棚进行消毒,然后指挥工人割桑叶投喂,观察蚕宝宝进食等。随着蚕宝宝长大,它们的食量也越来越大,最多的时候,这几棚蚕宝宝一天就要吃掉10多亩的桑叶。”王桃桃说。

除了种桑养蚕,王桃桃还在阜南县开了制作蚕丝被的门面,平时由亲友帮忙打理。王桃桃把眼光放到了互联网上,开始直播销售自己手工制作的蚕丝被。

问到未来的打算,王桃桃说,她依靠已掌握的养殖和制作蚕丝被的技术,开始走上一条“养殖+加工+销售”的发展路子。“目前,我已经生产出了高中低端三个档次的蚕丝被,单品价格在1000元到2000元不等。我在县城租了门店,通过线上线下宣传推广,慢慢已经被消费者认可,销售量也在不断增加。”

(据央视网)

“鸵鸟抗病能力强,生长速度快,饲养简单,浑身是宝。”近日,河南省宜阳县莲庄镇礼渠村鸵鸟养殖基地,看着围栏里健硕的鸵鸟,负责人安德兴喜悦之情难以言表。

前两年,养鸡专业户安德兴看到外地有人养殖鸵鸟,“饲养简单,经济价值还高”便萌生了养殖鸵鸟的想法。经过考察,他发现南方地区鸵鸟的肉、蛋、羽毛市场广阔。

很快,他便和朋友合伙投资建设了养殖基地。“刚开始,因技术不够成熟,出现雏鸟误食稻草造成大量死亡的情况,100只雏鸟最后只剩下不到40只。”安德兴说,为提高饲养水平,他们不断到各地学习最新的饲养技术。

经过一段时间的摸索,安德兴将养殖重点放在了种苗孵化上。相比肉鸟养殖,种苗孵化技术含量高、场地要求低、回报率高,平均每只雌鸟每年可产蛋70枚,按每只450元计算,去掉人工、饲料等养殖成本外,每只种鸟年收益可达5000元。

安德兴说,目前养殖基地有养殖大棚9座,种鸟存栏量450只,7台鸵鸟蛋孵化机,年出苗约1.5万只,利润近80万元。

在安德兴的带动下,莲庄镇已有10多户村民参与鸵鸟养殖。

(许吉安)

一粒小种子长成“紫色”大产业



紫麦,学名叫“紫优5号”,落户明集镇已两年。“去年,中科院专家推荐这个紫麦品种,我当时抱着试试看的心态,种了100亩。”山东省邹平市明集镇种粮大户刘水波说。到了收获季,紫麦亩产1100斤左右,与传统小麦产量相当。但是市场价格每斤达2元,比普通小麦高出了5毛多钱。刘水波100亩地卖粮收入了22万元。

刘水波介绍:“紫麦属于功能性营养小麦,营养价值非常高,不仅富含花青素,硒和锌元素的含量也很高。”看到效益,附近村民纷纷跟种,截至目前,明集镇解家、西宋、苏桥、窝村等村共有2000余亩紫麦田。

“现在人们越来越追求食物的营养价值,我瞅准了这个商机,将紫麦预留出一部分,联系当地的面粉加工企业,进行二次深加工。”刘水波说,“紫麦的营养价值很大一部分存在于麦皮里面,所以我采用的是‘吃干榨净’的全麦研磨技术。”他还注册了“明紫坊”品牌,对面粉进行了统一包装,做成5斤一盒的高档礼盒,市场零售价11.9元。

刘水波算过一笔账,如果单纯卖小麦,每亩可收入2200元;如果深加工,目前每斤面粉售价为8元,按照每亩地产出900斤面粉计算,可收入7200元,去除面粉加工、包装等费用,利润为3600元,市场发展前景巨大。

据了解,刘水波最近还请专家设计出了紫麦全麦面条、紫麦精酿白酒,主打紫麦优良的营养价值优势,不断增加紫麦附加值,进一步延伸“紫色”产业链。

(李蓓蓓)

种下铁皮石斛 开出致富“良方”

6月8日,种植户在浙江省诸暨市东白湖镇的铁皮石斛有机种植基地采摘铁皮石斛花和铁皮石斛鲜条。该铁皮石斛有机种植基地占地200多亩,是由回归的乡贤创办,该基地除了产出铁皮石斛鲜条、盆栽以及铁皮石斛粉、铁皮石斛酒等多种相关产品外,还作为当地乡村旅游的特色景点吸引了上海、杭州、苏州等省内外游客前来采购、游玩。

初夏时节正是铁皮石斛花盛开的季节,诸暨市东白湖镇的铁皮石斛基地进入采花期。据了解,铁皮石斛是浙江省诸暨市东



白湖镇的特色农业产业,近年来,东白湖镇始终坚持农业优先发展,重点做活做特铁皮石斛等特色农业产业,同时积极推进乡贤回归和青年人才引进,加快农业

数字化转型,推进农特产品交易服务中心、惠农综合平台以及直播经济的发展,多渠道促进乡村振兴和百姓共富。

(徐昱)