



码上看报



码上订报

从“白领”到“新农民”——

90后大学生蝶变“樱桃大王”

2012年大学毕业后,王蒙一直在山东青岛一家国际贸易公司工作。舒适的环境,稳定的收入,喜爱的工作,对于王蒙来说,在这个岗位上也许是可以奋斗一辈子的,直到父亲打来一通电话,王蒙的人生轨迹出现了大的逆转。

王蒙的父亲种了800亩樱桃,前期养护下足了功夫,2017年应该到了坐果期,但是这一年樱桃树却只开花不结果。无奈之下,父亲给王蒙打了电话,让他回家一起管理樱桃大棚。接到父亲的电话后,王蒙决定返乡创业,帮助父亲渡过难关。

交了200万元“学费”

王蒙是土生土长的胶州人,

虽然从小生活在农村,对家乡有一份特殊的感情,对农活也不陌生,然而想把樱桃种出名堂来,谈何容易。

“到了果园,我才发现樱桃种植比我想的要难得多。”为了解决樱桃树只开花不结果的难题,王蒙征得父亲同意后,踏上了外出“取经”的道路。他先后到辽宁、甘肃、陕西及省内的泰安、烟台等地学习。经过虚心请教,他终于找到了解决办法。返回胶州后,他改进了樱桃的水肥管理模式,用了一年时间,成功闯过了创业路上的第一关,大片的樱桃树开始陆续结果了。

看到樱桃纷纷坐果,王蒙十分高兴。可是不久新的问题又出现

了,就在樱桃成熟时节遭遇了连日阴雨天气,很多大樱桃出现了裂果。“当时裂果占到了一半,只能忍痛扔掉,那一年我们损失了200万元。”王蒙说。为了找到解决办法,王蒙再次踏上了“取经之路”。

学成归来后,在王蒙的精心管理下,2018年园里的50亩樱桃实现了大丰收,产量足足有10万斤。

长途跟车卖樱桃

“种出来”的问题解决了,“卖出去”的难题又摆在了面前。

原先当地果农都是在家里等着水果商贩上门收购,由于信息不对称,难以掌握最新的价格行情。“为了让大樱桃卖上好价钱,

我决定把大樱桃销往南方。”王蒙说。“上海、广州等地有国内比较大的水果集散地,以前我们从未涉足过,为了打开市场,我想去闯一闯。”在一天晚上9点多分拣完大樱桃后,王蒙怀着憧憬和期许的心情跟着大货车往嘉兴果品批发市场进发,凌晨3点多到达了目的地。他带着样品挨个摊位推销,经过1个多小时的努力,终于有一家客户同意购买大樱桃。紧接着第二家、第三家……“当天我带来的两吨大樱桃成功在当地销售完毕,价格也卖到了60元/斤。”王蒙不无自豪地说。

樱桃卖出了名堂

初涉市场尝到了成功的喜

悦,激发了王蒙更大的设想。

王蒙种植的大樱桃品种优,个头大,品相好,口感佳,但价格却难与进口车厘子相媲美。为此,王蒙在保证大樱桃品质的同时,开始培育品牌,迎合当下优质化消费需求,增加产品附加值,“樱之语”商标应运而生。王蒙通过网上平台、对接商超等方式广泛开拓销售渠道,不仅减少了中间销售环节,可以做到新鲜送达,而且销售价格较以前上浮了15%以上。在王蒙的努力下,大樱桃卖进了上海超市,并逐步打开北京、上海、深圳等一线城市的市场。“樱之语”也成了远近闻名的金字招牌。

(刘炳美)

返乡创业女青年 带动村民共致富

走进江西省抚州市金溪县双塘镇对塘村丘陵山地,可见成群的香猪出没于茂密的树林间,自由撒欢、啃吃青草。山地放养的香猪,脂肪含量低,肉质鲜嫩,深受消费者欢迎,这少不了对塘村村民乐金红的付出,她不仅返乡种粮千余亩,更是带领村民采取山地放养的模式发展香猪产业,共同走上致富之路。

1988年10月出生的乐金红,在外创业做面包致富后,时刻牵挂着家乡发展。2019年春,乐金红说服丈夫孙红沅转让城里的事业,夫妻双双返乡承包农田1100余亩,由面

包房“老板娘”摇身一变为“女能手”。

因为思维开阔,敢想敢干,乐金红在村内率先购置和使用耕田机、插秧机、收割机、无人飞行植保机等各类农机;大力推广应用物理防虫、生物菌肥防虫、工厂化智能集中育秧等现代农业技术;推行“优质水稻+优质淡水鱼”等生态高效综合种养模式,既减少了饲料支出,又有效防止水稻遭受病虫害、草害侵袭。同时,淡水鱼排出的粪便,可作为水稻的肥料,实现了生态循环良性互动。

(徐彩琴 邓兴东)



乐金红在喂养山地放养的香猪

每年五六月份是山东省平阴县榆山街道东阮二村小龙虾产出季。“今年小龙虾个头大,产量也高,一天最多能产百余斤。”近日,正在藕塘捕捞龙虾的东阮二村党支部书记孙其军说,“捞上来就被客户拉走了,市场供不应求。”

有着经商经验和致富头脑的孙其军上任后,注重培育特色产业,将村庄闲置坑塘进行改造,种上莲藕,并发展藕虾混养模式。

万事开头难,东阮二村开始尝试虾藕混养时,也曾遭遇损失。藕在5-6月发芽,这个时间段要确保藕塘里没有小龙虾,不然会导致藕产量降低。由于缺乏经验,第一年龙虾没能及时出塘,将藕苗啃食得严重,导致莲藕长势太差,收入自然受到了影响。

“后来我们慢慢改进,每年七八月份下虾苗,在莲藕出芽前将长成的小龙虾捕捞完,保证好时间差。如此一来,不仅长出的莲藕品相极好,养殖的小龙虾也是个大均匀、颜色红亮干净。”孙其军说,如今东阮二村藕虾混养模式已经非常成熟。

小龙虾以水底微生物为食,豆饼渣能促进水底各种微生物的繁殖生长,每天捕捞完小龙虾,孙其军把磨好的豆饼渣用铁锹撒进水里,捕捞网重新放回水中,为第二天的捕捞做准备。

“下一步,我们继续探索稻虾混养模式,藕塘南边的150亩水稻,都套养上小龙虾。这样,时间上和藕塘养殖的小龙虾上市时间实现互补,我们村就能一年四季有虾供应。”孙其军介绍。另外,小龙虾能净化水质,种植出来的水稻是绿色无公害,大米也能多卖不少钱。

(郭梦桐)

「藕」遇小龙虾 一塘实现双收

盐碱地里的“软黄金”

近日,记者来到宁夏盐池县惠安堡镇老盐池村,一片蓝色的大棚映入眼帘。这些大棚与传统果蔬大棚不同,棚高只有1.5米,棚底自地面向下挖30厘米,形成一个大坑。“棚里养殖的是螺旋藻,目前未经加工,你们看不出它们的形态。”宁夏盐池县怡健生物工程有限公司董事长张德智告诉记者。

盐池县地处鄂尔多斯地向黄土高原的过渡地带,地势

南高北低,海拔在1100米至1800米之间,是干旱、半干旱过渡区域。日照长、温差大、雨水少,使得盐池县成为国内最适宜藻类养殖的地区之一。

“螺旋藻作为一种漂浮在海里的藻类,富含丰富的植物蛋白,1公斤螺旋藻的营养含量相当于1公斤水果和1公斤蔬菜营养含量的总和,堪称藻类的‘软黄金’。”张德智向记者介绍,“2020年,我们公司就

已经投资1.2亿元,在这里建成1500亩螺旋藻养殖基地及1000座螺旋藻棚。”

同时,为了提高产品的附加值,怡健生物公司在加工环节也下足功夫。记者在该公司生产车间看到,传送带有节奏地转动,几十个工人忙碌不停。“螺旋藻生长周期一般在4天左右,之后我们对螺旋藻进行杀菌消毒处理,并经过水泵打压到生产车间,通过脱水、

压缩、烘干等工艺,将其制成螺旋藻粉。同时,我们还利用现代生物破壁工艺技术,对其发酵、压榨、过滤、提取后升级制成蛋白粉、压片等高端产品。”怡健生物公司生产经理徐鑫说。

去年,怡健生物公司的年产值达到6000万元,产品主要销往日本、美国、泰国及西欧等国家和地区,出口创汇600万美元。(据《经济日报》)

蓝莓变盆景 年入二十万元

7月11日,在河南省鲁山县库区乡东许庄村的豫尧农林科技有限公司的一座大型玻璃温室里,数千株盆栽蓝莓享受着水肥一体化的滋润,青枝绿叶透露着勃勃生机。

“这是今年才育的幼苗,都这么大了。温室大棚里面育苗效果就是好,一般两年后就可以开花结果,然后当作盆景出售,

这些年平均一年能卖出1000盆左右,根据每棵树的树形、结果量,价格从150元到300元不等,能收入二十多万元。”豫尧公司负责人邢亚丽说。

目前,邢亚丽在东许庄村的蓝莓种植已达1100余亩,蓝莓采摘旺季日用工200多人,平时有40名长期工进行园区的日常浇水、施肥、修剪、除

草等,豫尧公司年发放务工费140多万元。

豫尧公司目前已经掌握了组培蓝莓苗的核心技术,最多时一年能卖出蓝莓幼苗上百万株,收入可观。“经常有人问能不能栽在盆里当作盆景在家里养,我也就有了培育一些盆栽蓝莓的想法。”邢亚丽说。

豫尧公司利用草炭土、椰

糠、珍珠岩做底料,培育出的盆景蓝莓,如果精心管理,每棵可结果3-6斤,最多的能结10斤。

“蓝莓当作盆景卖其实是我们的副业,不过能让喜欢蓝莓的人在自家种棵蓝莓,吃上最新鲜的蓝莓,也是我们‘蓝莓人’的心愿。”邢亚丽说。

(乔新强 郭家奇)