



码上看报



码上订报

年产值120万元  
娃娃鱼『游』出致富路

大鲵俗称娃娃鱼,是国家二级保护动物。四川省泸县奇峰镇宝丰村青年杨建章返乡创业,成立了养殖娃娃鱼的家庭农场。经过9年摸索,他掌握了娃娃鱼的自繁自养技术,走出了一条致富路子。

受到启发  
返乡创业养娃娃鱼

近日,笔者跟随杨建章来到他的娃娃鱼养殖场。“这里生活着大大小小的娃娃鱼,差不多有1.5万只。”几百平方米的室内养殖场里没有灯,几乎是一片漆黑。“因为娃娃鱼害怕光线,黑暗的环境才有利于它们的生长。”杨建章说。

2014年的一天,在外务工的杨建章看到媒体上的娃娃鱼养殖案例后,发现里面说的娃娃鱼养殖所需要的水质、水温、海拔、气候等条件,他的老家几乎都符合。

光凭一个案例可不行,杨建章随即找到一个广东的娃娃鱼养殖户,在他的养殖场里学习了3个多月。带着一份坚定,杨建章回到家乡,利用泸县养鱼塘多、能够为娃娃鱼提供充足饲料的基础条件,打了水井,建起了养殖场,开启了特色水产养殖之路。

潜心钻研  
掌握自繁自养技术

“每一条娃娃鱼都有自己的标识牌,才能在市场上流通。”杨建章说,从鱼苗喂到商品鱼,正常生长周期在3到5年,每条娃娃鱼能达到3斤以上。

杨建章成了全县第一家娃娃鱼养殖户。一切都是从零开始,遇到困难在所难免。鱼池修错了、娃娃鱼生病了,各种问题层出不穷。靠着致富的梦想,杨建章边学习边实践,一本《娃娃鱼养殖技术》被他翻来覆去地研究、试验。几年来,杨建章一共投入20多万元,一心扑在养殖上。

“只要了解娃娃鱼的习性,掌握它的生存条件就很简单。娃娃鱼生存要求的水源就两种,一种是山泉水,一种是地下水。”杨建章说,家乡的地下水没有受到任何工业污染,冬暖夏凉,抽起来的水温就在18℃左右,正好适合娃娃鱼的生长。

线上+线下  
致富路越走越宽

“通过这几年摸爬滚打,已经完全掌握了养殖技术,销路越走越宽。”杨建章还掌握了野外繁殖技术,现在也有了自己的娃娃鱼繁殖场。“目前卖了1.5万斤左右,预计全年能达到2万斤,年产值120万元左右。”

“娃娃鱼分为食用类的黑色娃娃鱼和观赏类的金色娃娃鱼,食用类娃娃鱼60元一斤,而观赏类娃娃鱼一斤就能卖到1200元。”金色娃娃鱼是娃娃鱼里的贵族,主要用于观赏。

“现在我主攻销售。”杨建章说,目前是通过线上和线下相结合的方式销售。线上主要通过抖音、视频号、快手、小红书等进行宣传和销售;线下主要售卖给客商。

(曾佐然)

## 种产销一体模式,让平菇越种越红火

近日,走进山东省济南市莱芜区方下街道西五龙口村的蘑菇大棚,一棒棒菌包堆成一米高的“小墙”,整整齐齐的映入眼帘。大棚内,菇香扑鼻,朵朵平菇鲜嫩肥硕,长势喜人。

“你看我们种出来的平菇,不仅品相好,口感好,而且产量高。”种植大户元荣刚指着菌包上的蘑菇说到,“从菌种到菌包,我们在蘑菇种植的每一个环节都严格把控,再加上多年的种植经验,蘑菇只会越种越好。”

不断提高种植技术、更新种植设备,是西五龙口村蘑菇产业发展的助推器。

“我们村里的村民有专门采购菌种的,也有专门研究菌包的。”村党支部书记元岱伟介绍说,“村民之间经常相互交流种植经验和技巧。哪款菌种质量好,产量高,抗病强、怎么改善菌包里的成分、哪里产的菌包更好,他们之间都相互学习,一点也不忌讳。”

“你看这些微灌设施,15分钟就能浇完一个棚,省时省力。过去,我们都是拿着水管,人工一排排的喷灌,一个棚得干1个小时。”元荣刚说。

为了方便村民销售,村里建立了多个蘑菇收购点。

村民每天把采摘的新鲜蘑菇拉到收购点,过地磅称重后,直接装车拉走,平均每天有80多辆车载着西五龙口的蘑菇前往全省各地。“现在平菇价格好,基本都保持在两块多钱一斤,今年也能卖个好价钱。”元荣刚高兴地说。稳定的销售渠道,让村民手中的蘑菇可以实时结算,立马变现,种植户们也越种越带劲。

如今,西五龙口村形成了种产销一体的平菇种植模式,让村里的蘑菇越种越红火。除了省内,还吸引了江苏等邻近省份的蔬菜商户来进货。(据《大众日报》)

## 从一季鲜到四季甜 巧打错季牌“甜蜜”不断档



时值寒冬,在甘肃省金塔县大庄子镇永丰村的温室大棚里,瓜蔓葱茏,滚圆翠绿的西瓜挂满藤蔓,一派生机勃勃。种植户梁虎娴熟地摘下西瓜,小心翼翼地装进筐。

“这一座大棚,西瓜产量在七千斤左右,能卖两万块钱!”梁虎高兴地说,他今年

种了两棚西瓜,有早、中、晚熟3个品种,长势好、品相佳,十分畅销。

大庄子镇历来有种植西瓜的传统,出产的西瓜具有皮薄、汁多、味甜等特点,是远近闻名的“西瓜小镇”。

如何进一步做大做强本土西瓜产业?近年来,大庄

子镇立足资源禀赋,大力发展以温室大棚为主的设施农业,采用物理防虫、水肥一体化、自动控温管理等高效种植技术,不仅保证了西瓜品质,实现了土地循环利用,也让村民增收致富。

为不断提升西瓜品牌知名度,大庄子镇注册“年公”西瓜商标,统一设计品牌形象、商标标识、包装设计,有力保障了西瓜品质。

近年来,金塔县依托独特的自然条件,大力发展日光温室、钢架拱棚等设施农业,积极探索反季节种植技术,拉长产品供应和销售周期,逐步实现了“错茬种植、四季有瓜、全年供应、品牌响亮、优质优价”的发展目标。

(据《甘肃日报》)

## “葫芦村”的致富经

在山东省聊城市东昌府区堂邑镇路庄新村,沿街大大小小的商铺多是做葫芦生意。随便走进一家,桌子、地面上随处可见葫芦,有的“个矮”,有的“肚圆”,有的柄长接近半米……

“我们村一年到头围着葫芦转,种完了收,晾干了再加工出售,没有淡季。”村党委书记王士滨说。过去,当地人直接售卖地里的葫芦,总担心销路,现在他们换了一种卖法。

王士滨说:“葫芦寓意‘福禄’,本就受消费者欢迎,我们通过在葫芦上烙刻吉祥

图案或词语,让葫芦成为一种文化载体,单个能卖到上千元甚至更高。”

记者在一处加工点看到,村民李三红正在赶制一批刻有“吉祥如意”字眼的葫芦。李三红10多年前从零开始学习烙刻葫芦,现已成为技术骨干。

随着私人订制需求激增,当地逐步从葫芦加工产业向文化创意产业转换,尝试将葫芦开发生成乐器、酒具、药具、烟具、虫具、花瓶……“买葫芦除了挑工艺,还得看眼缘,看起来长得奇形怪状的葫芦说不定能卖得很

贵。”王士滨说。

在路庄新村,打包发货和直播带货的声音好似村庄的“背景音乐”。去年,路庄新村下辖自然村路西村引进了一个近20人的直播团队,通过直播间销售葫芦。该团队负责人刘洪斌说:“村里免费提供直播场地,我们每卖出去一单就拿出1毛钱给村集体,每个月的销售额有二三十万元。”

目前,堂邑镇形成了集葫芦种植、加工、销售于一体的葫芦产业化经营,葫芦种植面积达1.2万亩,年产值达6亿元。(据新华社)