



码上看报



码上订报

独创“反季节繁殖技术” 年销鲫鱼苗超10亿尾

眼下正是鲫鱼苗生产旺季,在广东省广州市南沙区东涌镇鱼窝头村,广州市建波鱼苗场有限公司(以下简称“建波公司”)一片火热景象。建波公司年销鲫鱼苗超10亿尾,全省排名第一。

鲫鱼苗销往全国

该公司负责人何建波介绍,公司承租鱼窝头村800多亩鱼塘,其中有约700亩用于苗种标粗。由于鱼塘多、产量大,建波公司出苗的轮转速度很快。在繁忙出苗时期,一般在晚上7-8点开始工作,到晚上11点左右下班休息,翌日清晨5点出苗、装箱、发车。到了上午又开始到标粗塘忙刮鱼等工作。

“长速快、抗病强、产量高、体质健康、养殖个体大,客户反映很好。”何建波描述“穗丰鲫”鲫鱼苗优势。他介绍,在不同模式鱼塘里,混养鲫鱼一般投放300-500尾/亩,不用专门投喂饲料,按照平均每亩收获300尾鱼计算,养殖良种1年时间可达1斤/尾,卖10元/

斤,每亩可收入3000元左右,在很多地区已够支付塘租和电费,对养殖户来说是很理想的收益。最近几年,每年增产1亿尾,还是很难满足全部客户的需求。

目前,鲫鱼养殖遍布全国,“穗丰鲫”不仅满足广东本地养殖需要,还大量销往外省。何建波介绍,这两年出现疫情,对公司影响不大,公司处于“鱼苗不够卖”的状态。

产学研合作 提高繁育能力

建波公司如此大的“穗丰鲫”销量,源于对技术的深入掌握,不仅提高每年10月到次年5月鱼苗产量,还独创“反季节繁殖技术”。“在非正季,我们也可以生产出来,但是成本高,成活率低,我们的技术在于把成本降下来,成活率提高。”何建波说。

何建波建设了一套“水源净化水处理”设施,除了净化水质外,最重要的作用,就是把水温常年稳定在22-25℃,实现鱼苗常年稳定供应。据了解,6-8月,鱼苗市场售

价约为450元/万尾。

从2005年开始,建波公司从江西九江、海南三亚引进彭泽鲫和尖鳍鲤亲本,杂交培育“穗丰鲫”。而且,公司每年从产地补充野生种质资源,并坚持多代精准选育,到目前,两种亲本的保有量均达到数万尾,有充足的选育基础。

对于当前危害较重的孢子虫等病害,何建波也摸索出一套诀窍。例如在每个季节,环境和天气变化,消毒和杀虫方法要及时调整;要注意到最细微的环节,包括不同水层温度对药物的影响等。结合多年生产经验,建波公司制定了严格的技术规范,包含了亲本管理、苗种生产、鱼苗培育、成鱼养殖等各个方面。

“我的想法就是继续专注做好鲫鱼苗,发挥优势,不断提高产品质量水平。”何建波表示,还打算继续扩大经销商网络,强化“公司+基地+经销商+农户”建设,进一步做强做大品牌影响力,推动良种健康养殖。

(据《南方农村报》)

特色农产三花鹅 致富路上“向天歌”



榆树村的三花鹅振羽向天歌。

央广网长春11月7日消息(记者郭东隅 通讯员赵楠楠)初冬,晴空万里,吉林省桦甸市桦郊乡榆树村赤羽大鹅专业养殖合作社,嘹亮的鹅鸣声此起彼伏,上万只大鹅摇摇摆摆,一派热闹的景象。

“这批大鹅从出壳到现在已经养了近俩月,明年三月份进入产蛋期。现在大鹅市场行情好,通过卖种蛋再到销售成鹅,每只鹅能净挣100多元。”养殖户李汶泽正在养殖基地忙着扩建施工。

李汶泽是村里养鹅产业的带头人。他说,榆树村海拔高,光照充足,这里养出的三花种鹅具有繁殖率高、耐粗饲、适应性强、仔鹅饲料转化率高等特点。每年开春,大鹅开始集中产蛋,每只鹅每个产蛋期产蛋40-50枚。“合作社今年引进了新技术,下个产蛋期每

只鹅产蛋量有望达到80枚。”李汶泽说。

尝到了养鹅的甜头,李汶泽便带领乡亲们共同发展养鹅产业。2019年,赤羽大鹅专业养殖合作社成立。合作社采取“种鹅饲养+种蛋销售+肉鹅屠宰加工”的产业模式发展,利用基地平台,为村民提供鹅苗、饲料、技术和销售渠道。10户村民陆续加入到合作社中。

林青是合作社的一名社员,他今年饲养了2800多只三花鹅,增收近30万元。“以前家里经济来源只是靠种地,卖粮钱就是年吃年用。我加入合作社后开始养鹅,跟着市场走,卖种蛋和成鹅。”

目前,合作社大鹅养殖规模逾5万只,种蛋市场供不应求,全部销往哈尔滨、长春、沈阳等地孵化场,年净利润可达750万元。

特色种植带“火”小农场

走进山东省宁津县刘营伍乡龙潭村的幸福家庭农场,络绎不绝的游客正忙着采摘。不远处,孩童们在游乐园里嬉戏玩耍,农场东部还建有养殖区,猪舍里的荷兰小乳猪膘肥体壮,旁边的树林里鸡、鹅正在踱步觅食。

农场负责人李海燕早期在北京等地经营商超。前几年,刘营伍乡积极吸引外地人才,宣传当地葡萄种植等优势资源,李海燕看准了商机,来到龙潭村创办起了家庭农

场。从最初的葡萄种植、创办游乐园,到后来拓展果酒酿造,以及栽培火龙果、麒麟西瓜、有机香瓜等新的种植品种,培育荷兰小香猪等养殖品种,引进孔雀、鸵鸟等各类观赏珍禽,吸引了一大批游客前来“打卡”消费。如今,幸福家庭农场已逐步转型成为一个集水果采摘、亲子游乐、观光团建、种植养殖深加工和农家乐民宿于一体的现代农业综合体。

李海燕介绍,农场里种植的水

果、养殖的家禽,除了游客现场采摘和订购以外,还销往安徽、浙江、广东等地。目前,农场建有果木大棚13个,栽培经济林木、果木1.2万余棵,培育养殖品种20余种,带动了周边村庄近30名村民实现了家门口就业。

“乡里的创业环境好,在土地、资金、宣传上很支持,明年我想再进一步扩大农场规模,引进新的采摘项目,扩大农场影响力。”李海燕满怀信心地说。(张瑞康 阙淑娟)

“藕大姐”朱锦红:莲藕田里淘“金”忙

“长藕,尽管忙一点,但收益大,忙也开心。”11月3日上午,在江苏省宝应县现代农业产业园有机荷藕高效种植示范基地,“藕大姐”朱锦红兴奋地说。

2004年,朱锦红只种植莲藕50亩,面积不算大,可她十分“上心”,从品种选择到施肥管理、防病治虫等每一个环节,她无不细致过问。经过磨练,朱锦红渐渐掌握了莲藕生产“门道”,不断扩大种植规模。到2022年,莲藕种植面积已达2000多亩。朱锦红说,今年莲藕生长长势喜人。她算了一笔账:今年亩产可达2000多公斤,比往年亩增300-400公斤。种植地标“大紫红”“美人红”“小暗红”品种,以及引进鄂莲系列等众多品种的绿色生态莲藕,可满足不同消费者的需求,市场销售供不应求。每亩剔除各项成本,纯收益每亩超过500元,“藕大姐”仅种植荷藕就可获益100多万元。

“种植莲藕,还会有额外的收益。”朱锦红说。“莲藕+水产养殖”综合种养高效模式的运用,让朱锦红抓住了机遇。朱锦红采取“藕+龙虾”套养模式,选择在每年的7月下旬放虾苗,过了一两个月,龙虾便陆续上市。“虾苗不能放早,否则,由于藕嫩,藕芽容易被苗吃掉。”朱锦红对藕田套养小龙虾模式技术俨然“土专家”一样如数家珍。朱锦红说,今年藕田套养小龙虾额外增加收入80万元左右。

由“一产”延伸到“二产”,朱锦红莲藕生产又闯出来新路。她投资500多万元,选择在宝应县荷藕产业融合发展示范园加工集中区从事荷藕加工,每天加工莲藕产



“藕大姐”在直播间介绍宝应藕产品。

能30吨左右,全年加工莲藕近万吨,年产值3000余万元。

利用抖音等平台宣传宝应莲藕产品,更给朱锦红带来了无形的收益。朱锦红取名“藕大姐”,白天在田头、车间,晚上在家里,到直播间里为宝应藕产品做形象宣传。在她的直播间里,购买莲藕产品的消费者络绎不绝。“‘抖音小店’里每天营业额300元左右。或许不算多,但自己很有成就感。”朱锦红说。(据《新华日报》)

糯玉米一年种三季 亩入万元

10月26日,笔者来到四川省泸州市江阳区黄叙镇来龙山村蔬菜种植能手廖友明的第三季玉米地头,看到一株株晚熟玉米伫立地头,茎秆上还挂着一个一个已经成熟的玉米棒子,剥去外壳,玉米颗粒饱满、嫩绿诱人。这也标志着蔬菜种植能手廖友明今年试种第三季糯玉米获得成功。

今年2月下旬,廖友明采用大棚套小拱棚的办法,移栽种植了1亩“中科4号”玉米。廖友明介绍,较之直播,育苗移栽利于保全苗,每亩可节省种子30%以上,而且可有效提高食用糯玉米的防虫抗病能力。在种植模式上,廖友明采用的是单行、宽垄、密植和小拱棚覆盖种植,行距80厘米,株距8-10厘米。廖友明说:“这种种植模式便于在80厘米的行距里再套种上两行夏玉米。夏玉米收获前再套种上第三季玉米,一年

三收,三季总算起来,亩收入很可观。

由于管理精细,廖友明的食用糯玉米第一季在6月收获。第二季在5月下旬下种,8月底收获。第三季在8月下旬下种,10月中旬成熟。每一季成熟前一周就提前在玉米地的行间下种,确保玉米有足够的生长期。

廖友明介绍,由于他家的“中科4号”玉米抗病早熟,穗大,吃起来很糯香甜,虽然价格卖到了4元/斤,但每天一送到周边市场便被抢购一空。“第三季玉米亩产量与第二季产量相比,虽然要低一些,但从采收来看,至少亩产800斤,但批发价都卖到了4元,依旧可以收入3000多元。这样加上前春夏两季近7000元的收入,全年第三季玉米亩收入就有1万元。”廖友明喜滋滋地说。

(刘畅 周超文)