



码上看报



码上订报

80后返乡创业青年卖火牛羊“压缩饼干”

“前段时间,牛羊‘压缩饼干’的销售迎来旺季,外地的‘回头客’、新客户接单不断,今年再打开本地的市场,将秸秆里‘淘金’的绿色、低碳富民产业链做大做强……”近日,山西省阳高县80后返乡创业青年王美萍告诉笔者,连日来,企业的订单不断,虽然忙点儿、累点儿,但心里还是乐开了花。

何谓牛羊“压缩饼干”?秸秆经过专业机械的筛选、粉碎、高温杀菌、高压压缩后,制成的一种压缩饲料,尤其适合于牛、羊等反刍类牲畜的饲养。2019年,怀着对家乡“生于斯,长于斯”的深厚情感,出生在阳高县狮子屯乡罗家屯村的王美萍返乡创业。当年,她瞄准环保生物质压块产品项目,上马了5条现代化生产线,将农田秸秆及纯天然木质废料、边角

料等,制成秸秆压块燃料、揉丝草包、草球(牛羊“压缩饼干”),大胆探索秸秆变废为宝、延伸产业链的新模式。

牛羊“压缩饼干”不仅是牲畜喜欢的“美味佳肴”,而且因其易于存放、饲喂方便等特点,受到养殖户的青睐。2021年12月,王美萍的企业生产的牛羊“压缩饼干”正式投产上市后,仅半年多的时间,3000多吨的库存就销售一空,主要销往河北、内蒙古、宁夏等省区。

“破解秸秆禁烧难、农民大量秸秆无法处理、焚烧秸秆污染环境这三个难题,将粮食作物收割后留下的农业废弃物——秸秆,通过机械化的生产设备,再延伸出一个产业链,即,秸秆燃料化、饲料化、肥料化,‘淘’尽秸秆里的‘金

子’,达到经济生态双赢。”王美萍说。

王美萍的企业成立以来,秸秆变废为宝的理念让村民的思想发生着改变。罗家屯村整村推进秸秆回收,王美萍采取免费帮助农民春耕的方式换取秸秆原材料,降低了种植户的耕作成本。村民王新金说,他家种了100多亩玉米地,往年为处理秸秆犯愁不说,春耕时雇佣农机耕地,一亩地还需要花50元人工费。现在不仅秸秆不用自己处理,还能享受免费耕地,这样一算,每年能节省8000多元。除这种模式外,王美萍还采取与他人合作的方式收购秸秆,目前罗家屯村周边10万亩的玉米秸秆都被她的企业收购,许多玉米种

植户从中受益。此外,王美萍的企业每年在生产高峰期招聘的工人达40多人,其中脱贫户就有31人,解决了村民在家门口就业的问题。

2022年,王美萍返乡创业的事迹被中央、省及本地媒体多次报道。2022年11月23日,王美萍作为大同市推进乡村振兴的典型人物,获得2022大同“最美家乡人”称号。王美萍表示,下一步,她将进一步挖掘秸秆饲料化的潜力,在本地推广秸秆压缩饲料,让



更多的养殖户受益。同时还计划再建设一个1万吨的有机肥加工项目,让秸秆肥料化,最终实现农作物秸秆的综合利用,助力乡村振兴、产业富民。(双红)

小杂粮的生意经

1月15日,在陕西延安宝塔区河庄坪镇万庄村,一家农业科技有限公司的主播(右)在直播带货。

陕北黄土高原是小杂粮的主要产区。近年来,当地积极发展订单农业,通过推进规模种植、延长产业链条、加强品牌营销,带动小杂粮产业高质量发展,在丰富人们餐桌的同时,帮助当地百姓致富增收。

邹竞一 摄



种植小生姜 探索大产业

1月9日,在河南省宝丰县商酒务镇益康农业公司院内,公司负责人李伟旗和员工老李在1号冷库为客户抬出满满的最后一箱生姜,为过去忙碌的一年画上了一个圆满的句号。

“2022年生姜种植规模接近200亩,平均亩产达15000斤,纯利润达12000余元。这是种植生

姜几年以来,收成和效益最好的一年。”李伟旗高兴地说道。

今年56岁的李伟旗2014年回乡创业,流转土地600余亩发展种植业,并于2019年从山东生姜研究院引进全新产品“生姜1号”开始试种,当年就获得了大丰收。2020年,他斥资100多万元修建了

储藏地窖,有效提高了生姜种植产业抵御市场风险的能力。同时,他还花费17万元引进了以色列的水肥一体化滴灌系统,实现了精准浇水施肥,大大提高了生姜品质和产量。

“我种的生姜皮薄、肉嫩、味辣、鲜脆,所以每到收获季节都会有很多外地客商抢购,根本不愁销路。”说

起自己的种姜经,李伟旗很有自己的一番心得。

目前,益康农业公司已经研发推出了姜丝、姜茶、姜糕、姜糖等一系列深加工产品,同时与当地的企业合作,生产生姜洗发水,通过不断探索,把生姜产业链条拉长、产业做大。

(郭文华)

蜂农开启“一窝蜂”认养模式

1月初,市民张彦召骑着电动车,沿着乡村小路来到河南省平顶山市湛河区姚孟村养蜂户张兴元的养蜂合作社,“看望”他认养的小蜜蜂,并带回纯正的蜂蜜。

68岁的张兴元是一位养了30余年蜜蜂的老蜂农,早些年,他联合当地蜂农成立了养蜂合作社,由他负责提供技术指导、加工包销蜂蜜,其他养殖户只管到指定地点安心放

蜂。这样分工明确的养殖模式一定程度上刺激了当地养蜂业的发展,最多时发展社员300多户。

张彦召是在购买蜂蜜时认识的张兴元,当初因为她不停地询问真假蜂蜜的鉴别方法,张兴元就把她带到了合作社,现场摇取蜂蜜,张彦召也由此成了该合作社的“铁杆”客户。

受此启发,张兴元专门召开了社员大会,提出

了蜜蜂认养的销售模式,合作社的不少顾客像张彦召一样转身成了认养者。张兴元介绍,“一窝蜂”认养活动一方面解决了蜂蜜的销售难题,另一方面也解决了消费者寻求优质蜂蜜的难题。认养以一年为周期,认养者可以前往养殖基地实地挑选一窝蜜蜂,并贴上自己的专属信息,然后由蜂农严格遵循自然原生态的方式为其代养,等到蜂蜜产出的时候

由蜂农联系认养者,认养者既可以跟着蜂农实地前往掏蜜,也可以委托蜂农代为掏蜜。

“我们和认养者约定,一窝蜜蜂的认养费用为每年1000元,我们保证每窝蜜蜂每年产蜜不少于20公斤,不足20公斤的,由我们补足。根据以往的经验,一窝蜜蜂一年少则产蜜20公斤,多则达到30公斤左右。”张兴元说。

(丁需学 李向平)

「养兔大王」的致富经

顺着弯曲的山道前行,穿过一片茂密的树林,就能看见两幢蓝色的铁皮房子,这就是陕西省白河县茅坪镇联合村“养兔大王”刘世春的养兔场。

“这个月出栏1.5万只肉兔,下午就发货。”刘世春给客商打电话说,“我们现在已与重庆、西安等地的客商签订了肉兔收购协议。”

2017年,41岁的刘世春到重庆市打工,虽然挣了些钱,但他心里一直有返乡创业的想法。打工过程中,他发现四川人喜欢吃兔头、兔肉,便有了回家养殖肉兔的想法。2019年初,刘世春回到家乡,动员当地人一同发展肉兔养殖产业。2020年,他成立了白河县世春源农业开发有限公司,投资300余万元建起3000平方米的厂房,并购置安装专用设备及配套设施。兔子夏天不耐热,为了让母兔有舒适的环境,提高幼兔成活率,刘世春给养殖场的窗户装上了防蚊网,建起了通风系统,随时控制室温。为了提高效益,刘世春学习先进的养殖理念,先后从四川引进400只“伊拉”种兔、从山东引进300只“比利时”种兔,经过一年多的发展,赚了10万元。

如今,刘世春在肉兔养殖、配种、防疫等方面积累了丰富的经验,公司目前有能繁母兔1500余只,产品销售渠道稳定。此外,还流转了100余亩土地,发展循环农业,利用肉兔的粪便发展大豆、玉米、花生等农作物种植,将玉米秸秆加工成兔饲料,引进兔产品生产线上……

(赵久刚)

广告

信息直通车

花卉、蔬菜、林果、中药材、牧草、瓜果等种子
绿化、花卉、观赏、果蔬、杂果等苗木

本报特别声明,本栏目所有刊登的广告信息,只为广大读者互通信息之用,不作为签订合同或进行交易的凭证。如需交易,请读者慎重考察和咨询,避免发生纠纷。

咨询电话:029-87031701

●扶风县老支书苗木专业合作社供应:苹果苗鲁丽、蜜脆、土岐;樱桃桃苗(砧木:大青叶、马哈利、吉赛拉):俄8、美早、沙王、早大果;葡萄苗:阳光玫瑰。合作社长年提供优质苗木,种子及接穗,组织专业嫁接工人,承接嫁接业务,签订合同、保证质量。联系人:件先生(13992757293)地址:陕西省扶风县绛帐镇南件村