



码上看报



码上订报

找到苗木行业新打法 小村种出花样年华

6月,苗木销售的淡季到了。照理说,以花木为业的浙江省绍兴市柯桥区棠棣村应该要冷清一阵子了。但事实上,村民们似乎并没有得闲。

近日,笔者来到棠棣村,当了一回花木销售助手。大清早,小徐园艺有限公司的百亩苗木园前,一辆运输货车已在等候。对花木品类不甚了解的笔者,一边“偷师”问着各种苗木的名字,一边协助公司负责人徐建华将上百株香樟苗、桂花苗装上大货车。

“做了20多年的花木生意,客户已经遍布全国各地。我们村里的花木老板们,一年四季都有忙头。”走在从苗木园回家的村道上,看着路两旁绿树成荫、别墅林立,从小生活在此的徐建华突然感触良多,他指着自家的房子对我说:“20多年前被村里公认的‘穷人家’,竟然靠着做老本行生意翻了身。小平房变成了大别墅,收入翻了20倍都不止,这样的生活,放在过去根本不敢想。”

徐建华感

慨,村还是这个村,行业还是这个行业。怎么过去的这20年里,好像什么都没变,又好像什么都变了。

棠棣村没变。村党总支书记、村委会主任刘建明觉得,在这个偏僻的小山村里,村民们因地制宜,始终以花木为业,一直是一条没走错的路。

棠棣村又变了。从颜值到效益到名气,这里都发生了翻天覆地的变化。如今,获得过“国家级美丽宜居示范村”“全国生态文化村”“全国乡村振兴示范村”等几十项荣誉的棠棣村,早已从那个环境脏乱的落后村变成了远近闻名的“网红村”。

85后棠棣村村民刘峰对此深有感触。他向我们描述儿时的场景。“我从小看着父母在自家不大的花圃里种植花木,那时候家门口路窄又泥泞,进出很不方便。”刘峰说,以前,父亲想要把花木卖出去,需要扛着茶梅、桂花苗早早出门,

然后坐火车去外地找市场,带回来的收益也不多。“这么辛苦还赚不到钱,我以后可不干这一行。”年幼的他暗下决心。

但后来,在外创业的刘峰发现,村里发展花木产业有了一套新打法。为了解决花木品种不佳、市场局限等问题,早前对花木市场有着一定研究的村书记刘建明,开始带着村干部、村民代表到上海、北京、广州等地的不少花木市场调研。没出过远门的村民们跟着村里的指导思路走,从进苗到培育到销售,每一步都稳扎稳打,慢慢也拥有了自己的客户群。

再后来,想把产业再做大一些的棠棣村民们,在村干部的带头指挥下,开起公司、打造基地。村里根据村民们的实际情况,探索出“公司+合作社+基地+农

户”的花木专业村发展模式,让产业发展更成体系。

棠棣村的花木逐渐打出了自己的市场,刘峰在十年前“食言”回到家乡,开始做起以盆栽零售和庭院设计为主的花木生意。靠着年轻人的拼劲和创意,他从零学起打响了自己的品牌,年收入也在十年间有了近十倍的增长。

如今,在这个有近500户村民的村子里,95%以上非粮食功能区的土地都种植着花卉苗木,95%以上有劳动能力的人都从事着花木生产与经营工作,棠棣村人均年收入已超12万元。(徐添城)

破壳! 返乡青年孵化出“疫苗蛋” 用于研制人用流感疫苗,年产值过亿元

6月27日凌晨两点,山东省聊城市茌平区冯屯镇山东泽邦农牧科技有限公司(以下简称山东泽邦)孵化车间里,公司技术管理员杨汝华正挨个校验孵化箱内实际温度和表显温度,以及孵化箱内翻蛋情况。

据介绍,这些鸡蛋并非为了孵化鸡苗,而是为了给人用流感疫苗研制提供合格的培养皿——10日龄鸡胚蛋。这些经过消毒、烘干、分级、孵化、照检等十几道工序生产出来的鸡胚蛋,将陆续运到武汉生物、北京科兴、华兰生物等国内多家大型生物医药企业。

“平时注射的流感疫苗,很多都是用我们的鸡胚蛋制作出来的。”山东泽邦总经理王泽群说,目前省内

涉足人用流感疫苗鸡胚蛋生产的企业仅有两三家,全国也比较稀少。

2019年,王泽群返乡,他从科研院所、高校企业等聘请了一批专业人才,成立了企业技术团队。“我们整天抱着各种标准研究,一项一项啃。从工艺流程优化,到高标准养殖车间、无菌检测实验室建设,再到环境和温度控制、饲料配比调整、运输方式创新等,我们用一年时间,把这块硬骨头啃了下来。”王泽群说,技术人员经常不分昼夜地反复研究控制鸡胚表面微生物、鸡胚内毒素、鸡胚血凝素等重要指标,最终实



查看“疫苗蛋”孵化情况

现了鸡蛋药残、饲料原料药残、蛋表面微生物检测、鸡群抗体水平等各项指标可检测、可量化。

由于产品质量过硬,他们很快拿到了武汉生物、北京科兴等大型生物医药企业的订单,公司也在全国行业内一炮而红。现在,山东泽邦年产1.3亿枚禽用和人用流感疫苗鸡胚蛋,年产值过亿元,带动200多人就近就业,成为行业内的标杆企业。(祝超群)

“菌+蚂蚱”“菌+草莓”“菌+西瓜”……

“菌+N”种养轮作让土地增效

6月29日,河南省宝丰县闹店镇司庄村蚂蚱养殖基地负责人曹灿超正忙着把一车新鲜的青草投放至养殖棚。透过塑料棚膜看去,拇指大小的蚂蚱在大棚里欢蹦乱跳,“沙沙沙”的扑腾声不绝于耳。

曹灿超养的蚂蚱品种是“东亚飞蝗”,每年养殖4茬,每茬亩产1000斤左右,按现在的市场价每斤30元,每亩地的收益在12万元。

蚂蚱养殖是短平快项目,但由于对温度需求高,只适合在每年4月初至10月中旬养殖,10月下旬到来年3月间大棚就闲置了下来。如何把有限的空间发挥出最大的效益?曹灿超犯了难。经过多番查阅资料,请教技术人员,他发现蚂蚱养殖的“空窗期”刚好适合培育羊肚菌。

每年一棚两收,返乡创业的80后

曹灿超又如何把“菌+蚂蚱”做成了一道风景?他的回答很简单:“不偷懒,多探索。”

据了解,蚂蚱和羊肚菌轮作不仅可以实现土壤原生态修复,起到为羊肚菌生长抑杂菌、抗重茬的作用,同时,菌渣和蚂蚱粪便均可就地还田作为有机肥,能促进羊肚菌生长,真正做到一地多用,提高了土地利用效率。

“最后一茬蚂蚱出棚后,种上羊肚菌,亩产大约1000斤,亩均多收益4万元。”曹灿超介绍,“菌+蚂蚱”的轮作模式不仅让“冬闲棚”变“效益棚”,还为村民提供了就业岗位。

这是宝丰县依靠珍稀菌轮作模式促进农民增收致富的一个缩影。

无独有偶,走进宝丰县珍稀菌产业园,一排排整齐的大棚分立田间。

“3月底羊肚菌采收结束后,我们就在棚里种上瓜果蔬菜,目前棚里的‘8424西瓜’已上市。”宝丰县弘亚菌业负责人曼永峰介绍,轮作模式让棚内废物有效利用后,种出来的瓜果蔬菜口感和卖相都特别好。

在不断的实践改良中,宝丰县针对珍稀菌生长周期短的特点,挑选草莓、精品西瓜、圣女果等果蔬在大棚种植,并将菌棒、菌渣作为肥料实现环保利用,使其原料“源于自然,回归自然”,培育和发展独具地域特色的农产品品牌,深受消费者青睐。

宝丰县的这种轮作模式解决了大棚的土传病害,有效填补了大棚生产空当,起到了为蔬菜生长抑制杂菌、提供营养、抗重茬的作用,释放了种植潜力,实现了土地经济效益的最大化。(丁需学 李红果)

近期,四川省隆昌市石燕桥镇四方井村的青椒迎来收获。林间地头椒香四溢,浅丘沟壑间,村民们头戴草帽,麻利地将青椒下枝、去叶、剪椒、入篓……

“往年一亩地能收1300余斤鲜椒,今年一亩地只能收800斤鲜椒,减产近四成。”隆昌市开心花椒种植农民专业合作社理事长舒奎洪告诉笔者,今年花椒产量虽少了,但合作社收入却有望增加。“按市场价格估算,今年我们合作社产值有望达到350万元,比去年多40万元左右。”

花椒减产却增收,背后原因何在?

市场回暖,种植技术和品种助力

“减产主要是受去年以来高温干旱天气的影响。”舒奎洪表示,虽然产量减少,但随着行业复苏,市场需求旺盛,青椒干货价格从去年的17—18元/斤升至26—28元/斤左右,涨幅约40%。“青椒干货价格后期还有上涨空间,预计会达到33元/斤左右。”舒奎洪说。

面对减产明显的现实,仅依托市场行情并不足以填补损失。对此,舒奎洪带领社员探索青椒矮化密植、主枝回缩、压枝摘芯、催老促花等前沿技术,有效降低了种植成本,并实现了花椒产量的提升。

“通过这些技术,我们一亩地从种植60—70株提升到了120—150株,鲜椒产量由400斤/亩提升到了1500斤/亩,经济效益大幅增长。”舒奎洪说。

另外,合作社还在品种选育方面下功夫,成功培育出了适应性更广泛的“开心花椒1号”和“开心花椒2号”新品系,产量再度提高15%—20%。”

注重产品品质,抱团发展合作共赢

产量上去了,确保产品品质,是合作社的主攻方向。

“我们使用动物粪便发酵有机肥,采用生物制剂燃料进行烘烤,自主研发了花椒上料机、选刺机、手动研磨器等六项专利产品,确保出售的花椒麻香醇厚浓郁、干净无杂质。”舒奎洪介绍,基于优良品质,其合作社成功打通山东、青海、河北等多个省份的销售渠道,并与他们建立了稳定的合作关系。

“我们为社员免费提供技术代管等服务,就是为了确保青椒的品质。”舒奎洪认为,严把品质关,大家抱团发展、合作共赢,才能有所收获。另外,舒奎洪还不断提高青椒产品附加值,延伸花椒产业链条,让曾经作为废弃物处理的花椒籽、花椒叶、花椒杆发挥最大经济效益。(洪渝)

青椒减产却增收 这个合作社有啥秘诀?