



## 种粮大户的『卖粮经』

盛夏的一天,见到张玉明时,他正在镇上的武城县众祥农业发展有限公司“粮食商行”窗口,对去年存入商行的麦款进行提取结算。“去年存了一年定期,现在到期了,总共161.61吨,按照存入时每斤1.55元的价钱结算,卖了50多万元。”他笑着对记者说。

今年50岁的张玉明是山东省武城县刘王庄村种粮大户,种了300多亩地。去年小麦丰收后,他便把小麦从地头直接拉到了众祥农业公司“粮食商行”,烘干后以一年定期方式进行存储售卖。

对于为啥选择这样的卖粮方式,有着多年种地卖粮经验的张玉明有自己的盘算。“在‘粮食商行’存一年,除了能锁定价格外,商行还给运费补贴、分红收益,另外还送小麦玉米种子。”他说,比起小麦收获后现场就卖掉,仅运费补贴加上分红收益,就能多收入1.6万元。

位于鲁西北的武城县是产粮大县,2019年底,武城借助成为山东省财政金融政策融合支持乡村振兴战略制度试点的契机,对接县内有能力的新型农业经营主体,探索建立“粮食商行”。众祥农业公司成为首个人选的农业经营主体。

众祥农业公司总经理、“粮食商行”负责人耿兆江说,“粮食商行”将传统耕、种、管、收农业社会化服务进行延伸,为农户提供代烘干、代存储和收购服务,“农户可结合自身情况,像银行存钱一样选择‘活期型、定期型、入股型’等不同的存储方式,存粮时间越长收益越高。”

耿兆江介绍,活期型只补贴农户运费,但可提供代销售服务;存一年定期,可获得运费补贴、分红收益和小麦玉米种子;入股型则以6个月为期限,商行收取最高每斤3分钱的仓储费用,最终根据市场价进行结算。

这让农户存粮卖粮有了更多选择。“2021年我尝试了一下,选择了存一年定期,多卖了不少钱。”张玉明说,“粮食商行”解决了困扰他多年的粮食晾晒难、存储难问题,既省时省力,还实现了增收。尝到好处后,他此后年年把小麦、玉米都存到“粮食商行”。

武城县农业农村局王风广说,“粮食商行”在解决农民“晒粮储粮难”和“潮粮售卖难”的同时,还在一定程度上避免了粮食产后损耗和小农户自行存储致使霉变而产生的粮食质量问题,实现了粮食增值、农户增收和节粮减损。

今年众祥农业公司“粮食商行”已收购小麦8000多吨,代存储3000余吨,服务600余户小农户和种粮大户。“商行收购潮粮后先烘干再存储,可以将粮食损耗降低8%到10%,商行服务的农户亩均增收130多元。”耿兆江说。

(据新华社)

## 李国太的致富“鹿”

近日,刚一走进河南省鲁山县背孜乡柳树岭村的梅花鹿养殖基地,一群梅花鹿就害羞似的躲到一个角落里,在主人李国太手中树叶的“诱惑”下,好大一会儿,才怯生生地来到了场地中央。

“梅花鹿胆子特别小,见到陌生人就会躲开,我们这个地方地处大山深处,森林覆盖率达90%以上,空气清新,比较僻静,很适合养鹿。”李国太说。

李国太今年30来岁,前些年曾外出打工。“有一天闲来无事刷抖音,发现一个养梅花鹿的视频,顿时有了兴趣,就决定回乡创业养梅花鹿了。”李国太说。

今年春节前,他从太康那边引进5

公6母梅花鹿,开始了创业路。

据李国太介绍,母鹿幼崽养到18个月后可以交配,孕期7个月左右,幼崽出生3个月内主要吃母乳,三个月后可以“断奶”了,母鹿基本上是一年一产崽,一般一胎一只,双胞胎的概率很小。

“目前我这里的母鹿已经产下4只幼崽了,都是公的。公鹿出生第二年就可以采鹿茸,一头成年公鹿一年可采2次鹿茸,5斤左右,按现在的市场价格,能卖上万元。”李国太说。

除了给梅花鹿喂食栗树叶、杨树树叶外,李国太还特意种了2亩多的苜蓿草,并配套建设了一个饲料仓库,购置了一台粉碎机。“梅花鹿是杂食性动物,几乎不挑食,啥草都吃。”李



国太说。

李国太打算9月再从东北那边引进30余头梅花鹿,除了卖鹿茸外,也准备卖鹿肉,把事业做大。(乔新强)



8月16日,余青青(右)在枞阳县青园心家庭农场和工人一起查看菜苗生长情况。

安徽省铜陵市枞阳县枞阳镇新丰村位于长江的一个江心洲上。2014年,村里土生土长的女大学生余青青辞去城市工作返乡创业,成为一名“新农人”。回乡后,余青青和家人创办安徽省金铜蔬菜种植有限公司和枞阳县青

## 返乡女大学生的花样种菜致富经

园心家庭农场,共流转380亩土地进行蔬果种植。近10年来,她扎根田间,不断尝试运用新技术、引进新品种,探索高效种植新模式。自家产业不断发展的同时,也带动周边100多名村民就业增收。

今年7月,余青青经营的枞阳县青园心生鲜食品配送中心在枞阳县城开始试营业,进一步提升了蔬果产品收购、销售和配送能力,也帮助更多当地农户打开销路。每天,余青青都要往返于县城的配送中心和江心洲上的蔬菜大棚,她说:“我想进一步提高产量和品质,带动更多群众致富,为乡村振兴贡献自己的一份力量。”

周牧 摄

## 免袋技术和产品引领苹果种植新方向

农业科技报记者 胡海飞

8月18日,由陕西宏保旺生物科技有限公司主办的2023年宏保旺免袋嘎啦苹果“果·商”见面会在陕西省渭南市合阳县举办,来自陕西、山西、甘肃等地的宏保旺免袋技术和产品各区域负责人、种植户代表、果品收购商以及果业专家等50余人参加了会议。

在首先召开的座谈会上,来自各地区的宏保旺免袋技术和产品区域负责人、种植户代表分别介绍了今年使用宏保旺苹果免袋技术和产品的效果;果业专家对我国苹果种植的发展形势作了详细的分析与介绍;各果商与果品代办代表分别就今年使用宏保旺免袋技术和产品生产的秦阳及嘎啦苹果的收购情况作了介绍。陕西宏保旺生物科技有限公司总经理冯育前以合阳县甘井镇使用免袋技术和产品的嘎啦苹果种植面积不断增长为例,介绍了该技术和产品的推广与应用前景。

会后,与会者一行来到了合阳县甘井镇果农陈占民的果园,实地观摩和品鉴了其使用宏保旺苹果免袋技术和产品种植的嘎啦苹果。据陈占

民介绍,今年6月,因一直找不到套袋工人,他便将8亩嘎啦果园平分,一半进行套袋种植,另一半进行免袋试验种植。“在投资较少的情况下,使用宏保旺苹果免袋技术和产品种植的苹果无论是个头、色度、果形、糖度、口感、硬度以及产量等方面均优于套袋果园,收入更高,明年我将会在全园使用。”陈占民向前来观摩的与会者介绍说。

随后,渭南市果树研究所所长张默与陈占民进行交流后发现,在每亩果园平均需套袋1.2万只的情况下,每年果袋和摘袋人工费用超过3000元,而免袋苹果仅需喷施6次宏保旺免疫膜,成本仅为600元,二者至少相差2400元;每亩套袋果商品率为60%-70%,而免袋果可接近90%,对比可提高30%左右,且免袋果要比套袋果早成熟至少一周以上,糖度高出3度,果面光亮鲜艳,果肉较为紧实,可溶性固形物含量较高,利于储存和运输。“使用宏保旺苹果免袋技术和产品生产的嘎啦苹果在生产、销售及省时省工、减

少人工投入等方面更具优势,符合我国农业从业者老龄化加剧,人工少的趋势。”张默表示。

近年来,陕西宏保旺生物科技有限公司一直致力于我国苹果生产技术的革新。目前已在陕西、山西、甘肃等地进行了免袋苹果技术和产品的推广,取得了较好的效果,受到了诸多种植户、专家及果商的好评。据悉,合阳县甘井镇从去年仅有的6余亩免袋嘎啦苹果试验田,到今年已发展到530余亩,宏保旺免袋技术和产品在当地已取得了一定的成绩。目前,95%以上的免袋嘎啦苹果均被果商订货,受到了果商的青睐。当地果农在了解到该情况后,纷纷表示明年将采用技术和产品种植嘎啦苹果。预计明年甘井镇免袋嘎啦苹果的种植面积将会增加到3000亩以上。“下一步,我们将继续着眼于我国果业人工少、投资成本高的形势,继续加大免袋苹果生产的推广力度,为我国苹果产业的提质增效和高质量发展作出贡献。”冯育前说道。