



码上看报



码上订报



转换思路

『谷底』养牛巧赚钱

今年以来,四川省泸州市农村的肉牛养殖户都叫苦不迭,其肉牛价格几乎遭遇“腰斩”,去年卖活体肉牛都是18—20元/斤,而今年初却突降至12—13元/斤。目前,活体肉牛市场虽然回升至14元/斤,但对养殖户来说,依旧是连饲养成本都不够。

然而,近日笔者在泸州市纳溪区大渡口镇鹿羊村采访时获悉,该村肉牛养殖户杨方银每头肉牛却有3000元的利润。经笔者打探,他能有这么大的利润,是因为有三大致富法宝。

法宝一:流水饲养

“从跨入肉牛养殖开始,我就采取流水养殖模式,卖了几头就及时补栏。流水分梯次养殖有两个好处:一是保证随时都有肉牛卖;二是可以随时应对市场变化。价格高有利可图时及时出栏,价低时可以延长喂养时间。今年2—3月,肉牛市场陷入了低谷,那段时间我的20多头肉牛已经到出栏的时候,但由于价格实在太低,就稍微推迟了出栏时间。一个多月后,肉牛养殖市场有了起色,我才开始陆续出栏肉牛。”杨方银谈起他的流水饲养肉牛赚钱方法,颇为自信。

由于杨方银的养殖规模不大,一旦市场有变化,推迟出栏的头数也不多。同时,他一般几天才出栏一两头肉牛,从整体来看,受市场波动的影响就减小,养殖风险也小了很多。到年底前,他今年出栏的36头肉牛,依然要给他带来超过10万元的收入。

法宝二:酒糟当料

在杨方银的肉牛饲料库房里,堆放的除了玉米、麦麸皮、豆粕外,更多的是晒干的酒糟。“用小米高粱酒糟碾细辅以米、麦麸皮、豆粕等精料,既保肉牛生态品质,也降低了饲养成本。”杨方银说。

杨方银告诉笔者:“酒糟养牛好处很多,一是酒糟里含的酒精可杀菌,继而增强牛的免疫力;二是养出的牛肉质红润细嫩,牛肉味浓;三是省时省力省钱,1头500斤重的架子牛一年的育肥时间里要节约支出超过1000元精料钱,真正做到了降本增效。”

“用酒糟育肥架子牛虽然能省上1000余元,但酒糟喂牛容易上火。”杨方银说,酒糟配精料要根据上火的程度,搭配用黄柏皮等熬制的清热祛火中药,每10天就要为牛灌服一次。

法宝三:自屠自卖

杨方银养肉牛之所以在价格跌入“谷底”时也能稳操胜券,除了他采用流水养殖和酒糟喂养,“自屠自卖”也是非常关键的一环。

杨方银每隔两三天都会屠宰1头已检疫的肉牛到农贸市场销售,除去检疫、市场管理等费用,1头肉牛卖完下来都有3000元左右的净利。“自屠自卖虽然要辛苦些,但的确有账可算。”杨方银说。

如今,杨方银就靠着“流水饲养+酒糟当料+自屠自卖”三大法宝,成功蹚出了一条“谷底”养牛也赚钱的增收之路! (张静欣 周超文)

古村怎样吃好“文旅饭”

每逢旅游旺季,山东省曹县魏湾镇张康村周边占地百余亩的围村林便会成为游客观赏拍照的好去处。由于比邻黄河故道遗存的万亩荷塘湿地,这里的刺槐和杨树郁郁葱葱,成群的白鹭或蹁跹飞舞,或嬉戏觅食,观鸟台上的摄影机位颇受欢迎。

人与自然和谐相处的景象在村民看来非常难得。在以往,地处黄河故道的曹县部分古村经济落后,乡村建设发展缓慢,基础设施建设滞后。村里一位老人说,有的乡村

坑塘疏于管理,一到夏天,蚊虫滋生,气味难闻。

作为黄河入鲁第一市,菏泽境内的黄河蜿蜒185公里。在曹县,为了让黄河故道古村面貌一新,当地近年来结合黄河故道自然资源禀赋,深挖文化底蕴,不断治理生态环境,发展特色文化旅游项目。

同时,曹县依托乡村文旅延伸农业产业链。在距张康村不远的董楼村,游客们可以在生态种植园的圣女果区里体验采摘乐趣。村企生产车

间里,当地特产莲藕变成一罐罐包装精美的藕粉,不仅成为游客的伴手礼,还通过电商直播间销往全国。

除了发展生态采摘园,董楼村借助万亩荷塘风景区资源优势,形成水稻、莲藕种植和龙鳖虾、长江蟹水产养殖相结合的多样化农业业态,并在此基础上加工生产荷叶茶、故道香米、藕粉等优质农副产品。目前,董楼村荷叶茶年产20吨,产值600万元,故道香米年产1万吨,产值5000万元。(据新华社)

张银生的葡萄被提前“包圆儿”

10月15日,在河南省鲁山县辛集乡贯刘村村民张银生的葡萄园里,二三十名村民忙着采摘阳光玫瑰葡萄,不到半天工夫,10余亩的葡萄就“罢园”了。

“我的阳光玫瑰葡萄2个月前就被江西南昌的一个大客户看中,提前给了10万元的定金,并交代等过了寒露,糖分达16个以上再采摘。”张银生说。

张银生从2018年开始引种阳光玫瑰葡萄。“我以前种的是传统品种,一直卖不上高价,就想引进新品种。”张银生说,“这几年摸索出了经验,葡萄品质越来越高。”

张银生种出高品质阳光玫瑰葡萄的诀窍在于多施农家肥。“一亩地施用牛羊粪40多方、芝麻饼200多斤,这样结出的葡萄才口感好、甜度高,受市场欢迎。”张银生说。

张银生还说,在他的葡萄园里,每串葡萄都经过精心的修剪,果形十分漂亮,每颗葡萄都在10克以上,甜度在16个点以上,亩产控制在5000斤左右,基本上每串都是精品果。“我的阳光玫瑰葡萄采摘期延后了20多天,这些天昼夜温差大,葡萄糖分积累快。只要葡萄品质好,就不愁卖不出去,自会有懂行的客户花大价钱买走。”张银生说。(乔新强)

新型农民彭军的“生意经”

小时候觉得搞农业没前途,下定决心长大以后坚决不插田的彭军,今年在武陵区创新创业大赛中凭借“稻芹蛙”农业种养新模式获得了返乡创业组的三等奖。

彭军是湖南省常德市武陵区芦荻山乡李白溪村人。2021年以前,彭军一直从事蔬菜批发生意,全国各地跑,同时在四川、云南、广西等地承包土地,种植香葱、大蒜等经济作物。

在外奔波十几年,彭军一直期待有机会在家乡扎根。

一直关注着乡村振兴政策和家乡发展的彭军,得知常德国际农产品交易中心坐落在芦荻山乡时,他觉得机会来了。

基于之前的经验和人脉,他分析常德市场的水芹菜供小于求。在充分调研后,他果断出击,一举承包了527亩土地,拿出其中10亩作为水芹菜种植基地。

决定回乡做“新农人”的他计划带领村民走一条和以前传统农业不

一样的路子。

如何更好实现农民增收、农业增效,彭军开始尝试水稻套种水芹菜,“晚稻收割后就种植水芹菜,这样不仅水稻不减产,还能增收一季菜,早稻、晚稻、水芹菜三季轮作,耕地就得到了更充分利用。”

2021年10月种下水芹菜,2022年5月采收完毕,平均亩产近5000公斤,彭军种植的水芹菜一经问世便走俏市场,每亩收益达到两三万元。水芹菜的火热销售让李白溪村的其他村民看到了致富的机会。在彭军的带动下,不断有本地农户加入了水芹菜的种植行列。

马上又到新一季的水芹菜种植时间了,彭军计划今年将冬季水芹菜种植面积扩大到300亩,带动更多农



户一起种植。

如今,彭军已经摸索出了一套农业发展模式,4月至9月的水稻以订单带种形式为主,不施化学肥料,不打农药,力图做无公害优质大米。今年,彭军又创新把黑斑蛙套养在稻田中,再次增加土地效益。

目前,彭军的合作社托管服务土地面积2000余亩;吸纳水稻、蔬菜种植从业人员30人,蔬菜加工销售人员30人,农产品销售人员20人;带动灵活就业岗位70个。(据《湖南日报》)

黄粉虫成了黄金虫

一个个不锈钢架子整齐排列,一层层黑色匣子里金色小虫子翻爬不停,10月16日,在河南省栾川县陶湾镇张盘村祥荣凯农业科技有限公司,工人们正在观察黄粉虫状况,调节温度、湿度条件,喂食麦麸、萝卜和菜叶……

“这些小虫子名叫黄粉虫,俗称‘面包虫’,富含蛋白质、矿物质和17种氨基酸,有很高的营养价值。”该公司负责人马明明说。

2018年,一次偶然的机会,在外做建筑机械的马明明听说养

黄粉虫这一行业,了解养殖市场和发展前景后,他决定回乡发展黄粉虫养殖。

马明明说,在第一年的养殖过程中,由于经验不足,存在很多的困难,但是摸着门道后,黄粉虫养殖就比较简单了,从卵长到幼虫,只要每天喷水就行,长到开口虫以后开始喂蔬菜,长到成虫就喂麦麸和蔬菜,从卵到成虫大概时间是90天就可以出栏卖钱了。经过长时间的摸索,现在改善了很多,产量和存活率基本不成问题。

经过6年的建设,马明明的养殖规模已扩展到5亩左右,有生产车间3个,内设养虫区域、筛虫区域和烘干区域。目前养虫在15000盒左右,在车间养满虫的情况下,一个月可产虫15吨,将养成的虫烘干后可达6吨左右。

黄粉虫不仅可以食用,活的成虫还可以销往鱼市、鸟市,黄粉虫的皮和粪还是极佳的鸡饲料和有机肥料。下一步,马明明打算办理食品经营许可证,做黄粉虫深加工。

(赵博 朱晓杰 尤鹏飞)