



码上看报



码上订报

编辑:张朝辉 校对:党菲 美编:王樱羽 2024年1月17日 星期三

大棚养鸡降本提质、「黑科技」调控生产、一路跨界锚定文旅

# 小产业撬动大市场 小伙将贵妃鸡「玩」出新花样

每逢假日,位于福建省龙岩市上杭县古田镇苏家坡村的上杭古田贵妃农庄总是吸引着不少游客前往。观赏贵妃鸡、体验捡鸡蛋、鸡蛋彩绘……农庄以丰富多样的方式为游客带来集观赏、游玩、美食品鉴等一站式体验。

农庄内,身披黑白花羽、头戴凤冠,走起路来昂首挺胸、形似贵妃的贵妃鸡作为“主角”,吸引了众多目光。早在15年前,正在琢磨着乡村创业经的雷金荣便注意到了这鲜为人知的贵妃鸡。贵妃鸡属于外来品种,成本价高,但其个头小、炖汤鲜美,不油腻,营养价值高。正是看好这一特色,雷金荣坚定地开启了养殖之路,于2008年在上杭县古田镇成立福欣牧业贵妃鸡养殖基地。

为了养好鸡,雷金荣利用荒废的大棚作为鸡舍,冬季保温、雨季避雨。鉴于割草喂鸡、人工成本高,喜爱琢磨的他开创了“一种草食家畜禽的散养大棚”实用新型专利,运用草笼养殖法,在30厘米高的网格草笼内种草,节省饲料、降低成本,同时,将鸡粪作为草的天然有机肥料,让草根得以复生长,形成良性循环。

固然是好的农特产品,也愁销路。“起初因为大家对贵妃鸡不了解,不敢尝试,当时贵妃鸡并不如普通家鸡好卖。”雷金荣另辟蹊径,避开了禽类批发市场,而是将贵妃鸡的销路寄托于酒店和餐饮店。在得知朋友的酒店宴请多、且面向中高端消费者后,雷金荣“安利”起了贵妃鸡。朋友在他的建议下,基于客家人“无鸡不成宴”的饮食习惯,推出新菜“滑炒贵妃鸡柳”“芙蓉蒸蛋”“酒香鸡”“生滚鸡汤”等。这样一套全鸡宴,让贵妃鸡一传十、十传百,不仅逐渐打开了当地餐饮市场,产品更是销往安徽、甘肃、广东等地,广受食客欢迎。

时间一久,贵妃鸡市场行情的波动引起了雷金荣的注意。“春节过后一个月是鸡蛋销售淡季,3月-9月是鸡苗销售旺季,11月到来年春节则是鸡和鸡蛋需求的旺季。”雷金荣介绍道。为了顺应市场需求,雷金荣投资建设了自动化鸡舍,用来调控生产,增减鸡苗、种鸡的投入。

“通过手机、隔着屏幕就能实时查看鸡舍的环境指标参数。”雷金荣表示。此外,他也想出了“土”办法制作贵妃鸡咸蛋,以农产品加工的方式提升附加值,延长保质期,应对春节后销售淡季。

看着贵妃鸡养殖基地渐渐走上正轨,雷金荣又盘算起了新的规划,那就是进一步延伸产业链,结合当地畲乡风情和红色旅游文化,打造贵妃鸡主题休闲农庄、餐饮体验店,借着体验式林下经济和休闲农业的东风,让乡村一二三产业链更好地融合发展。(据东南网)

## “慢蜗牛”爬出致富“快车道”

1月8日,在河南省鲁山县尧山镇尧山村白玉蜗牛养殖基地,一只只拖着褐色螺壳的蜗牛慢悠悠地爬来爬去。

“我养的品种叫白玉蜗牛,它浑身上下都是宝:蜗牛壳富含钙质,可以作为饲料原料;蜗牛肉味道鲜美,高蛋白、低脂肪;蜗牛黏液是化妆品的原料;蜗牛粪便是有机肥。我把养殖室的温度控制在25℃-30℃,就是为了确保蜗牛的营养。”基地负责人时留庆介绍说。

蜗牛养殖基地每个房间两侧,靠墙放置着两排钢柱

架子,每个架子从上到下排满了一个个抽屉“格子间”,一个抽屉就是一“池”,这就是蜗牛的“家”。工人们打开一个个“格子间”,轻轻地将菜叶、红萝卜等食物缓缓平铺进去。不一会儿,只见一只只蜗牛伸出触角,慢慢地爬到食物上,开始“大快朵颐”起来。

时留庆介绍,这个蜗牛养殖基地建设历时半年,投资30多万元,总容量为1万窝,目前投产3000窝。每1000窝就需要两个人饲养,能出成品蜗牛1万斤,蜗牛的

生长周期是4到5个月,长到35至40克就可以上市销售,每斤40元左右,除去电费、饲料和人工,净利润可达15万元。待今年夏季满负荷养殖后,每茬利润将达50余万元。

谈及未来发展,时留庆充满信心地说:“尧山镇是旅游大镇,每年游客有上百万人,有很大的销售市场,今年他将全力打造集恒温大棚养殖观光、农旅体验区、蜗牛美食餐厅及蜗牛主题民宿于一体的生态养殖农旅示范基地,形成一条蜗牛产业链。”

(张馨丹 杨柳)

## 回收花生秧 巧用助增收



眼下,虽是冬季农闲季节,但山东省临沭县大兴镇一些农户却闲不住,他们有专门加工花生秧的,还有专门下乡贩运花生秧的,忙得不亦乐乎。

走进东后村一处花生秧加工场地,只见一垛垛花生

秧堆积如长龙,场地负责人李登卫开着一台大型叉车穿梭其中,不断将花生秧放进粉碎机里。

李登卫的这个花生秧加工场占地8亩左右,每年秋收的时候,农户纷纷把收获的花生秧带着果送到加工场,进行果秧分离、分拣,无需给加工费用,只要将花生秧留下来就可以。用机器脱出来的花生很干净,基本上不需要清理,

回家直接晒干就能销售。花生秧加工成优质的饲料,每公斤可以卖到1元左右,很受养殖户们欢迎。李登卫从事花生秧加工有十多年了,客户遍及周围百余里。

西尧村村民张兴宝今年60岁,从事花生秧贩运十几年,每年花生收获时,他就会和妻子开着运输车到百里远的地方,从事花生秧贩运生意,一天下来,可以挣500元至1000元。据了解,每年冬季农闲的时候,西尧村有80%的农户从事花生秧贩运生意。如今,在大兴镇,像李登卫、张兴宝这样的村民有很多,他们回收利用花生秧巧增收。(李从磊)

## 90后新农人:脱下白大褂 追梦到田野

徐甲甲是出生于安徽省淮南市凤台县岳张集镇的“90后”女孩。在赛场上,她熟练地操作植保无人机,飞机定向飞行、精准喷洒,在空中划出一道道漂亮的弧线;回到田里,她又能娴熟地驾驶收割机来回穿梭,金灿灿的稻粒从出粮口倾泻而下,堆满了车厢。如今的徐甲甲,已经是位种田的“好把式”。

这位“新农人”,曾经是位护士。2019年夏天,徐甲甲告别城市,脱下白大褂,头戴草帽、卷起裤脚,一头扎进田间地头,变成彻彻底底的“新农人”。作出这个选择

时,她正好27岁。

前些年,她的父亲创办了凤台县怀彪农机服务专业合作社,并坚信,大块田耕种、现代化设备、科学管理,是现代农业发展的方向,把女儿叫回来,肯定能有所作为。

徐甲甲刚回来的时候,正好赶上稻田施肥喷药,她面临着第一个挑战——操作植保无人机喷洒药物。她先是报名参加了无人机培训班,在培训基地夜以继日的练习,从理论到实践都钻了个透,鼓足了劲头拿到了专业的资格证书。然后回到田间,经过磨合,无人机的操作越发的熟练,干劲十足,在父

亲手把手的教学下,又钻研了插秧机、收割机、旋耕机、铲车……为了学好这些农机操作,她的双手,血泡好了再起,起了又好,被磨破的血肉最终成为一层厚厚的老茧。现在,这些农机对甲甲来说都不是问题,别看她个子不高,只要坐上驾驶位,手扶方向盘,再大的“铁牛”也得乖乖听话,任她操作。

凭着身上的那股韧劲,徐甲甲迅速成长,先后参加了省、市各种技术培训和技能大赛,成为一名“新型职业农民”“全能农机手”。如今,她已成为当地高素质农民的“领头雁”。(杨玲)