



码上看报



码上订报

水培蔬菜玩出“新花样”

活鱼“活”菜蘸酱搭配寄,组合销售成“年宠”

1月11日,时值隆冬,一片萧瑟。但在山东省日照市岚山区高兴镇厉家湖村国成家农场的水培蔬菜大棚里,却是生机勃勃、绿意盎然。水培池里,蔬菜青翠欲滴。水池里,鱼儿自由欢快地游动。于国成夫妇正在忙着采摘蔬菜。

“快到春节了,家家户户都在准备年货,我们的蔬菜是供不应求。”于国成说,“今年特别忙。为了满足市场需求,我们特别设计了一套‘生菜加鲈鱼’的礼盒,寓意着生财和年年有余。”

“现在,人们吃饭既追求口感,也重视健康,对高品质的蔬菜需求量大增。我们的水培蔬菜绿色有机、口感清脆甘甜,深受顾客的青

睐。”在岚山区,水培蔬菜已经成为餐桌上的新宠,许多餐饮店都从于国成这里订购。

“我们用营养液代替土壤进行培育,全程无需施肥、喷药。”于国成拿起一棵生菜,向笔者展示。菜根干干净净,清澈的水珠顺着白白的根,滴滴落下。“这是我们自己配制的营养液,没有‘科技与狠活’。你看,我们养鱼的水,就是菜地循环过来的。”于国成指着门口的鱼池说。

2019年6月,于国成开始种植水培蔬菜。为了把水培蔬菜推销出去,于国成没少费功夫。“刚开始,去市场上卖菜,但是销量并不好。很多人觉得我们的菜价较高,回家炒着吃一顿,有些奢侈。”于国成回忆

说,“后来,我发现大家下馆子时,反而不太在意菜价。于是,我们就转变销售思路,专供饭店。”

“山东人在饭店点餐,都喜欢来一盘生菜蘸酱。但市面的酱不是太咸,就是香料太多,容易盖住蔬菜本身的香气。”于国成觉得自家的菜,一定要搭配相得益彰的蘸酱。他开始找厨师调配,联系工厂生产。“我把四种不同品种的生菜装为一篮,每篮搭配一盒定制蘸酱,组合销售,蘸酱只赠不卖。”于国成介绍,“别看这盘菜在饭店卖几十块钱,点的人可多了。”为了售菜,设计了一款蘸酱,大家都说于国成经营有头脑。

水培蔬菜火起来后,如何运输成了于国成要解决的问题。“这是我

申请专利的运输盆。把蔬菜固定在盆里的高密度泡沫板中,泡沫板与盆底之间有一块空间用来放入营养液,保障蔬菜运输时的新鲜度。”

“现在,我们这里还承接了研学活动,为此我设计了一款蔬菜书。”于国成打开身旁一个精致的纸盒给笔者展示起来。“这是一个可以模拟水培菜种植的蔬菜书,绿色的盒子里是配好的基质。小朋友买回去,把盒子放入水中,就能在家水培种植小白菜。”

“我们的水培蔬菜以盆为单位出售,每盆售价10元。”于国成介绍,农场有四个水培蔬菜大棚,每个占地700多平方米。以种植叶菜类蔬菜为主,如乌塌菜、奶油生菜等,年总产量可达16万盆。(王飞达 赵心月)

大棚芽苗菜 种出好光景

“以前我一直种植普通的蔬菜品种,在农业部门技术员的推荐下,我去山东学习了无土栽培芽苗菜技术,这个冬季,我的芽苗菜销售一直火爆,深受客商欢迎。”说起自己的产业,陕西省靖边县镇靖镇榆沟村回家创业的的大学生郝文悟心里美滋滋的。

近日,来到靖边县镇靖镇榆沟村,只见蔬菜大棚里温暖如春、绿意盎然。置物架上绿油油的芽苗菜长势喜人,郝文悟正忙着打理芽苗菜。

“这一批是昨天刚装盘的菜,每天要固定浇一到两次水,还要检查一下看是否成长健康,像这种根非常白的,就说

明它很健康,我们就放心了。”郝文悟一边干活一边给笔者讲解种植方法。

目前,芽苗菜培育基地已成功培育出豌豆苗、萝卜苗、黄豆苗等多个品种的芽苗菜,每天产出芽苗菜约150公斤,每公斤能卖到16元。这些芽苗菜凭借着第一手新鲜、运输费用低、无中间商差价,深受靖边县城的超市、蔬菜批发市场、火



锅店的欢迎。

“今后我打算通过网店线上平台,让绿色的芽苗菜走进千家万户,打开更广阔的市场空间,把靖边的绿色芽苗菜推向周边市县乃至全国各地。”郝文悟说。(榆乡)

一头能卖一万元 赶着毛驴奔“钱”程

隆冬时节,走进位于湖北省襄阳市襄州区双沟镇张岗村的襄阳毛驴生态园,200余头膘肥体壮、体型健硕的毛驴正在饮水吃草。

“现在每斤驴肉在60元左右,通过延长产业链,每头驴的价值可达1万多元。”临近春节,全国各地的消费者慕名前来购买驴肉系列产品,生态园负责人崔香富忙得不可开交。

2001年,第一次吃到驴肉的崔香富,没想到味道鲜美有嚼劲。襄州本地没有养殖毛驴的习惯,物以稀为贵,他开始筹

划卖驴肉的生意。每年腊月前,购入一批毛驴屠宰后销售,销售范围逐步从双沟镇扩大到周边乡镇和襄阳市区。

2019年,崔香富注册成立襄州区崔香富养殖场,在张岗村租了200亩岗坡地,首批50头驴苗进场。几年时间里,他的养殖场年循环养殖出栏毛驴近200头。

“毛驴相比其他牲畜,易饲养、风险小、利润高。出栏一批填补一批,年收入能超百万元。”崔香富说,毛驴浑身都是宝,驴肉口感好、营养高,驴奶

是天然的富硒食品,就连驴粪也很抢手,是天然的农家肥。

为了提升毛驴的附加值,崔香富把养殖、育种、屠宰、加工、餐饮、电商融为一体。他推出“小毛驴”系列研制产品,制作出多道驴肉特色菜、卤制品、阿胶膏等,利用抖音等平台销售。

如今,崔香富靠着小毛驴致了富。“3年内将毛驴养殖规模扩大到1000头以上,年销售产值破千万元,带动更多农民养殖毛驴。”崔香富信心满满。

(肖欣 任伟)

1月10日,寒风凛冽,路上的积雪还未化尽,侯呈义麻利地收拾绳子、袋子等工具,往车斗里一放,驾驶农用三轮车小心翼翼地往镇上为农服务站赶去。为农服务站里,化肥、农药等各类农资装满了仓库,一旁,采购物资的农户正忙着装车、算账。

今年52岁的侯呈义,是山东省德州市庆云县尚堂镇北侯村的种粮大户。之前,侯呈义种了20多亩地,分布在7个不同地块,每年夏秋收,只有像他一样的“大户”起早贪黑地忙,没有了户户忙秋收的景象。到了数九隆冬,更是家家“猫冬”。

跟土地打了30多年交道,侯呈义最有发言权。耕地零散,种啥的都有。即便有好品种,成不了规模,效益也不高。再就是地块小,机械施展不开,种地成本居高不下。曾有农户因租种耕地产生纠纷,许多农户宁肯耕地闲置,也不愿意出租,侯呈义一语说中了乡村产业发展的尴尬。

眼下,乡村变了。各级政府支持发展适度规模化经营,支持家庭农场、农民专业合作社、种粮大户等新型农业经营主体,提升经营规模,引导小农户与现代农业发展有机衔接。

一条条沟渠被疏通,一座座泵站被重修,田间路纵横交错,水网密布,大条田一眼望不到边。看到种地大有赚头,侯呈义申请了助农贷款,又承包了200多亩地,个人种植规模超300亩,成了名副其实的“种粮大户”。好政策助力下,去年粮食大丰收,小麦和玉米加在一起,累计亩产均超过了2800斤,昔日零散的“巴掌地”变成了高产田。

(马俊良 李煜群)

从不想继续种地到个人种植规模超300亩 一位种粮农民的转变