

专卖小羊羔 蔡老头算准“增收账”



专门用于产崽卖小羊羔。因此,他在当地还赢得了“蔡羊羔”的称号。“我自繁自养且只卖小羊羔,是因为小羊羔里蕴藏着比卖育肥商品羊更大的财富,而且时间短、效益高,真的有账可算。”蔡明昌说。

蔡明昌从事自繁山羊养殖已有10余个年头。前些年,他都是将母羊产下的小羊羔自己喂养长大成商品羊后才进行售卖,且每年都集中在冬季羊肉销售旺季才出售,以赚取更多的利润。但由于喂养时间长达10个月甚至一年,而重量也在40公斤左右,且因销售时间集中,市场价格起伏不定,蔡明昌并没有从育肥商品羊养殖中获得理想的收益。

虽然育肥商品羊没有获得自己想要的收益,但蔡明昌在养殖商品羊的过程中发现,市场上小羊羔一直以来都十分抢手,很多都要靠提前预购,且价格也高于育肥商品羊,更重要的是小羊羔饲养时间

短,两个月断奶后只需再喂养一个月就可以出售了,减少了饲料、人工等饲养管理成本,提高了养殖效益。

自繁售卖收益高

从2016年以来,蔡明昌就由自繁自养商品羊向自繁售卖小羊羔转变,并逐渐扩大母种羊存栏量。目前,蔡明昌常年母种羊数量都保持在100只以上。针对常态喂养下1只母羊一年才能生产1只羔羊的规律,蔡明昌在市区畜牧专家的指导下,采用肉羊杂交繁育技术,通过同期发情、人工授精处理的方式对其进行杂交,每年1只母羊可平均生产羔羊1.5只。

蔡明昌掰起指头给笔者算起“增收账”,他的100余只母羊在杂交技术的支持下,一年可生产150余只小羊羔。按两月龄断乳,三月龄出栏,每只小羊羔平均长到17~18公斤,每公斤售价60元计,每只小

羊羔能卖到1000余元,除去喂养母羊一年及一个月小羊羔共450元的饲草成本,一只小羊羔可获利700元左右;而若育成商品羊达到40公斤出售,每公斤40元计,仅能卖1400元,除去母羊的养殖成本900元,利润仅有500元,这期间还必须确保饲养的商品羊能健康长大,一旦养殖期间因病等出现意外,收入还将大打折扣。

蔡明昌还告诉笔者,他的小羊羔之所以受市场青睐,是因为市场需求远大于商品羊,无论是做羊肉串、烤羊排、手抓羊肉,还是烤全羊,都需要15公斤左右的羊羔,也只有15公斤左右的羊羔才能做出鲜美可口、鲜嫩多汁的美食,尤其进入冬季,羊羔市场需求量更是供不应求。

由于繁育小羊羔出售时间短、利润高且基本不生病,这几年,蔡明昌靠着每年出栏的150余只小羊羔,轻轻松松收入12余万元。

(周超文)



村民将柠檬装箱

老观镇 千亩柠檬迎来丰收季

本报讯 初冬时节,南充阆中市老观镇的1500余亩柠檬陆续进入采摘期。笔者刚走进老观镇岳林垭村柠檬产业园,柠檬的清香便扑鼻而来,绿油油的枝条上硕果累累,60余名工人背着背篓,手持剪刀,来往穿梭于柠檬产业园内,采摘、称秤、装车,忙得不亦乐乎。

“大家只采摘红袋柠檬,注意不要往地上放,要用剪刀剪,不要扯、不要压……”笔者看到,秋满园柠檬专业合作社的管理人员正手持喇叭,在果园里一边指导工人采摘成熟的柠檬,一边讲解着采摘的技术要点。

当地村民李太元是采摘队伍中的一员,他熟练地拨开包裹着果实的绿叶,看准目标后,左手握住红色果袋包裹的果实,右手拿着剪刀,随着清脆的“咔嚓”声,果子已然落入手中,动作十分熟练。“采摘满一背篓大概是15公斤,背起来也不重,动起来身体也暖和,我们实行计件制,采得多收入就多,我们两口子年纪都大了,留守在家里,到基地采果一天下来

有200多元收入。”李太元嘴上说着话,手里活却不停。

秋满园柠檬专业合作社管理人员何开航介绍,10月20日开始采摘第一批柠檬,采摘人员主要来自本地村民,也有来自邻近村社及周边千佛、白驿等乡镇的村民,平均每天需要70余名工人,每年仅村民在园区务工的收入就达100余万元。

据介绍,今年,秋满园柠檬专业合作社的1100余亩果树预计可采200万公斤柠檬,先期所采的近40万公斤柠檬全部运到安岳进行分选、冷藏和深加工,接下来采摘的150余万公斤柠檬将在本地进行拆袋、分选和冷藏。

近年来,老观镇以岳林垭村为中心,采取“支部+农户”“合作社+农户”的模式,大力发展柠檬产业,建成岳林垭村、天回山村、卧龙山村10公里的环形产业带,让柠檬成为当地名副其实的增收致富“黄金果”“甜蜜果”,成为全镇产业发展的新亮点。

(本报通讯员 莫子君)



图片新闻 TU PIAN XIN WEN

直播卖腊货 订单八方来

近日,在内江市东兴区永福镇东岳社区,村民付萍和丈夫夏建勋正在直播平台推广“夏三嫂”腊货,忙得不亦乐乎。

据悉,“夏三嫂”腊货品牌由付萍和夏建勋共同创建。入冬以来,付萍每天坚持拍照、摄影,发朋友圈,上传“抖音”平台,通过直播展示食材品质、制作环境、工艺流程等,将自家的香肠、腊肉等腊货制品推广到北京、上海、浙江、广东、云南等地。(李建明 摄影报道)



同呼吸 共努力 齐行动