

余长寿:生态养牛效益高

夫妻面坊办得好 一年纯利20万

牛舍建在山背处,青贮围着牛圈种。近日,走进达州市渠县三汇镇菜家山,只见清山汉子家庭农场40余亩的牛舍基地坐落于青山绿水间,这里远离居民聚居点,绿植茂密,肉牛养殖场无异味。原来,该农场注重标准化规模养殖与产业化经营相结合,构建起肉牛饲养、青贮饲料种植和有机肥生产的产业链循环模式,养殖效益不断提升。



余长寿给肉牛喂食

玉米饲料为主,掺入豆粕,并搭配应季的皇竹草、黑麦草、燕麦草等,保证肉牛品质。

渠县大小酒坊酒厂无数,每年产生的大量酿酒废弃酒糟随意堆放,造成了环境污染。为此,农场请来畜牧养殖专家,按照一定的科学配比,将酒糟添加进饲料中。肉牛摄入了掺加酒糟的青贮饲料,不但能够更快地育肥,而且抗病性更好,肉质口感更佳。

余长寿致力创建自己的产品品牌,不断推进产品提档升级,实现农产品质量可追溯。农场精准对接市场需求,提高牛肉附加值,将牛肉系列产品注册为“犇萃”商标;在成立渠县长农有机肥料有限公司的同时,将其产品注册为“地禾喜”商标。目前,这两个商标的系列产品深受消费者喜爱。

余长寿助力创建自己的产品品牌,不断推进产品提档升级,实现农产品质量可追溯。农场精准对接市场需求,提高牛肉附加值,将牛肉系列产品注册为“犇萃”商标;在成立渠县长农有机肥料有限公司的同时,将其产品注册为“地禾喜”商标。目前,这两个商标的系列产品深受消费者喜爱。

场还帮助乡邻共同发展。

在余长寿的带领下,该农场所在的长久村相继成立11户肉牛养殖家庭农场并抱团发展,创建起家庭农场联合经营体。余长寿任联合理事长,以自己的家庭农场为龙头,对其他家庭农场实行资金支持、技术辅导、市场信息共享、种养销一条龙的传、帮、带服务,取得了良好的社会效益和经济效益。

“一头肉牛出栏价平均在2.2万元左右,利润约有4000元,比起山沟沟种地好得多!”余长寿说,现联合体家庭农场年出栏肉牛1000余头,产值超2000余万元。长久村的建档立卡贫困户于2019年已全部脱贫,现全村人均可支配收入达1.2万余元,走在全县前列。清山汉子家庭农场因此入选国家家庭农场典型案例,余长寿本人也荣获我省2020年“优秀职业农民”称号。

(罗敏)

生态优先 发明实用专利技术

肉牛养殖,最大的问题就是粪污污染。该农场农场主余长寿向记者介绍,农场从源头——过程——终端处理三个环节层层入手,力求将污染降至最低。

余长寿通过长期摸索和实践操作,发明了一种实用新型专利技术——养牛场粪便收集装置,有效解决了现有肉牛粪便收集装置存在的结构复杂、成本高和无法实现固液分离等问题。

其次,农场建设了完善的地下排污处理系统,确保粪污不外漏的同时又便于粪污集中收集和处理,解决了传统化粪池和沼气池大量废弃物利用率不高的问题。农场还引进了有机肥生产线,可将固液分离后的牛粪以及饲料废弃物集中回收后,加入一定配比的米糠、玉米粉或木屑进行堆肥发酵。

“我们对肥料成分进行测定,配加适量的微量元素,最终经过烘

干后,打包装袋上市。”余长寿介绍,目前农场有机肥年产量达到3000吨,每年可多创收30余万元。除了面向市场销售有机肥,农场还积极将有机肥用在农场的青贮饲料种植中。

创建品牌 提高肉牛附加值

该农场坚持科学化、精细化喂养肉牛,以自产的600亩青贮

联合经营 致富不忘乡邻

在自身不断发展的同时,农

电商助泸州手工月饼走俏市场

“虽然距离中秋节还有一段时间,但今年我的手工葛根月饼对接上互联网后,每天10多个人帮忙都还有些应付不过来。”9月14日,笔者来到泸州市纳溪区永宁街道安富村村民邹礼的月饼生产车间,只见10余名工人正忙得不亦乐乎。

到打饼、烘烤,制作时间长、费工夫,每一道工序都不敢有半点含糊。“就拿手工制作面团来说,先是经过发水用手揉拌均匀,而后用猪油浸渍面团,半小时后再将面团擀成面皮,盛入融入葛根粉的馅料中,最后把面皮卷起来进行‘打结’,这一道工序才算完。”邹礼强调:“在用油渍浸面团上,也要按相应的比例,多了浪费且有油腻感,少了又不够火候,必须按比例才不会有油腻感且口感外酥里嫩。”

传统技艺制作的月饼馅饼一般是由瓜子、芝麻、白糖、红糖、猪油等材料调配而成。“最考验手工月饼制作人的功力是在原料的搭配上。”邹礼说,1公斤面粉搭配多少鸡蛋、猪油、红糖都有标准的计算方法。

“不仅如此,传统月饼制作在烘烤上还有一番讲究。”邹礼说,月饼是三分制作七分烘烤,“火候



邹礼在摊晾葛根大月饼

大小对月饼的口味有很大影响,原来使用的‘吊炉’就像一口大锅,锅底烧火,锅盖上面也烧火,月饼在锅里烤,十几分钟才能烤熟。邹礼经过改良后,制作了新式的现代铁

炉,分上下两层,中间是烤箱,这样月饼受热均匀,大约7分钟就能出炉,既加快了烤制速度又不失传统风味,也更加卫生。”

电商快车助力卖得欢

在邹礼的月饼制作车间里,大家忙得不亦乐乎,而在他的包装车间同样紧张有序。4名工人同物流公司人员一起,有的核对购买者信息,有的填单,有的把打包好的月饼装车……“我们力争做到客户当天下单就当天发货,让客户能第一时间收到心仪的手工月饼。”邹礼说。

为了赢得更多消费者青睐,在市场上占有一席之地,邹礼打起了“电子商务”的主意。“以前,月饼在销售渠道上要么靠批发零售,要么靠企业统一购买发放给员工。”邹礼表示,电商不失为一条新的销售渠道。

2017年,邹礼就早早与纳溪

区电商中心签定销售协议,借助电商中心的“赶场天”平台,将月饼的制作过程图文并茂地在电商平台进行程展示,扩大了葛根月饼在消费者中的影响力。

质量过关,电商销售,邹礼的月饼在网上声名鹊起。由于纳溪电商中心拥有自己的快递物流,月饼发往新疆、西藏也只需3天。2017年,邹礼通过纳溪电商中心卖往全国的月饼近8万个。“今年我的目标是10万个。”邹礼说,通过电商销售既保证了收益又让消费者吃得安心,而且利润也远高于批发给商贩。

“虽然每年中秋节前一个半月就打响了月饼销售大战,但我的月饼因为是全手工制作且以原生的葛根粉为主料,尽管价格为8~10元一个,却依旧每天都有新订单‘飞’来。”邹礼欣喜地说。

(雷生 本报通讯员 周超文)

手工月饼成了“抢手货”

2005年8月,在外务工的邹礼回到家乡,眼看中秋节即将来临,拥有精湛制糖技艺的他,打算制作手工月饼售卖。为确保客人能够吃到传统风味的月饼,邹礼采用传统手工技艺制作。没想到,当年中秋,邹礼赶制的1万余个月饼在全镇成了“抢手货”,卖得一个不剩。由此,邹礼也开启了创业生涯。

“手工月饼的工序相当多,共有20余道工序。”邹礼说,从选料

“每天制作5000公斤干面卖得完吗?”看到面坊堆放着的面条,笔者不禁问道。“下午就有批发商过来拉面了,我们还要给城区、周边乡镇副食店送面,销路根本不愁。”陈英告诉笔者,每天制作的面条当天就能销售一空。

“我们还请了当地村民来面坊上班,解决了他们的就业问题。”陈英告诉笔者,虽然现在机器一条龙制作面条,但他们两个人还是忙不过来,于是请了5名村民到面坊上班,每月工资3000多元。

谈及面坊一年的收入,高在洪高兴地说,从事面条加工工作虽然辛苦,但一年下来利润在20万元左右,辛苦也是值得的。

“今年下半年,我们还要扩大面坊的规模,增加干面的制作量,满足更多市民需求,让面条走向更广阔的市场,带动更多村民就业。”陈英信心满满地告诉笔者。(唐泽学 本报通讯员 兰自涛)

厉行节约

反对浪费

勤俭节约 从你我做起……

每一粒粮食都来之不易 珍惜他人的劳动成果也是一种美德