

舞钢市李安有 创业打豆腐 终成豆腐王

□本报记者 丁需学 通讯员 陈会敏

11月10日,在舞钢市矿建街道张我庄村李安有的豆腐作坊,几名务工人员熟练地做着豆腐,李安有则忙着招呼来拉豆腐的客商。

今年47岁的李安有,是张我庄村人。他把豆腐生意做得风生水起,被人称为“豆腐大王”。

李安有的豆腐作坊已经创办了六年,每天的豆腐供不应求,舞钢几乎每个乡镇集市和各大超市都销售他的豆腐,周边县区的商家还主动上门来采购豆腐。豆腐生意的火爆,让李安有不仅实现了自主创业,而且还带动同村五六名妇女家门口就业。

1995年,21岁的李安有随同村年轻

人一起南下广州创业,在外打拼12年后,带着淘来的第一桶金回到家乡。凭着在外闯荡的见识和经验,他开了一家灯具店。可是,三年后,店铺不仅没有盈利,还欠下一笔外债,他不得已关掉店铺拉豆腐的客商。

老话说,世上有三苦——撑船、打铁、磨豆腐。创业门路那么多,李安有为何偏偏选了这么一个苦差事?

“我父亲就是磨豆腐、卖豆腐出身,他的豆腐在十里八村颇有盛名,我也因为从小耳濡目染,对豆腐的制作过程了如指掌。虽然卖豆腐辛苦,但是绝对不赔钱,只要用心干,成规模,一定会成就一番事业。”李安有说。

说干就干,李安有在自家建起了200多平方米的豆腐作坊,垒了三个大地锅,自己忙不过来,就雇两个人来帮忙。

做豆腐对李安有来说是轻车熟路,再加上他的父亲在一旁指点,做出的豆腐不用任何添加剂,豆香味浓郁,味道纯正。

如何打开销路,成为摆在李安有面前的一大难题。仅卖热豆腐销量小,只能养家糊口,况且各大超市都有自己固定的豆腐货源,让他们接纳自家的豆腐还真不容易。

为了打开市场,李安有每天蹬三轮,车往返于小菜店和大超市之间,每到一处,他都让人先品尝再购买。他的豆腐,只是闻起来就有一股清香沁人心脾。一些顾客吃了他的豆腐后,就非他的豆腐

不买。就这样,市场逐渐打开了,名声渐渐传了出去,外地客商也慕名而来,他在家不用出门豆腐便被抢购一空。

为了保证豆腐的新鲜,针对夏季热豆腐容易变质的情况,李安有每天只磨450斤豆腐,冬天每天要磨1550斤豆腐。

卖豆腐的收益如何?李安有粗略地算了一下:每斤豆子产2.2斤豆腐,他批发给市场的价格是每斤豆腐1.8元,除去豆子的成本、燃料费用和人工工资,每天纯收益240元,一月下来就是7200元。如果在冬季,每天纯收益1460元,一月下来就是43800元。“这样的收入,咋说也比给人打工强。重要的是,自己当老板,再也不用看别人的脸色。”李安有对豆腐生意充满了信心。

鲁山县周鹏 新法养蛋鸽 “孵”出生财路

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强

11月7日,鲁山县碾子营乡三山村村外山坡上,连排的蓝色大棚引人注目。大棚内,胖嘟嘟的鸽子或在进食或在饮水,“咕咕咕”的叫声此起彼伏。

“这里是我们引入的‘双母蛋鸽’技术,目前这项技术在‘养鸽界’处于领先地位。”该鸽子养殖基地负责人周鹏介绍。

据了解,鸽子一般是一公一母配对后才能产蛋,目前绝大多数养殖场都是一公一母配对饲养。通过引入“双母蛋鸽”技术,把两只母鸽放在一起饲养,可以提高产蛋量、节省公鸽“吃白食、不下蛋”的成本,使鸽子养殖基地效益更高。

今年47岁的周鹏,之前在鲁山县一家企业工作,了解到鲁山县出台了创新创业优惠政策。因此,当他接触到浙江大学研发的“双母蛋鸽”技术后,在碾子营乡乡长王文举的力邀下,把鸽子养殖基地落户到了三山村。

“三山村这片山坡地,不仅阳光充足、空气清新,排水也十分方便,非常适合养鸽子。”周鹏介绍说。

周鹏的鸽子养殖基地共流转山坡地83亩,2020年9月开始建设,一期建成9个鸽棚,每个鸽棚占地500平方米,能饲养2000对鸽子。鸽子养殖基地于今年一月份引进“秦深鸽”种鸽1300对,目前已繁育出种鸽4000对。

“目前,在南方的一些超市,每个鸽子蛋能卖到5元。一对母鸽每年可以产蛋100枚左右,经济效益十分可观。”周鹏介绍说,“鸽子蛋不仅富含多种营养物质,而且易于消化吸收,在南方市场颇受欢迎。给鸽子喂的是粮食,以确保鸽子蛋的品质。”

“5年之内,我们基地要发展到8万对蛋鸽,届时将位于国内‘双母蛋鸽’养殖技术和养殖规模的前列,也能够向周边群众提供数十个就业岗位,促进他们增收致富。”谈及未来发展,周鹏信心满满。



11月13日,在位于安阳市殷都区磊口乡安河村的安河种养专业合作社种植基地,负责人郭志飞、郭玉保和采菊能手正在分析研判今年太行菊和胎菊的产量。近年来,该合作社依据当地独特的气候、土壤、地形优势,以“合作社+基地+农户”经营管理模式,发展太行菊、胎菊100余亩,让加入合作社的村民、留守妇女实现了家门口就业。 毕兴世 摄

叶县王金伟 带货农产品 开辟“云销路”

□本报记者 丁需学 通讯员 王岚莹 靳源源

“就剩最后20单了,兄弟们快点儿下单了,29.8元拍一发三……”11月10日,叶县带货主播“秃哥”面对镜头,向直播间的网友们推销河南特产烩面。

短短两个半小时,直播间观看人数达2387人次,点赞量2.1万余次。此次直播销售的产品,来自河南省同乐食品有限公司。

“非常感谢‘秃哥’帮我们直播带货,希望通过这次活动,让更多朋友尝到河南特产。”河南省同乐食品有限公司总经理刘同举说。

今年46岁的“秃哥”,大名叫王金伟,来自叶县夏李乡。去年,他拍了几个短视频发到网上,没想到因此走红。于是,他便走上了直播带货这条路。在直播带货赚取佣金的同时,他不忘家乡的发展,义务为家乡特色农产品带货,拓宽了销售渠道、提升了产品知名度,带动了

村集体和群众增收。王金伟此次直播带货共获佣金1.9万余元,他全部捐给了叶县夏李乡人民政府。据了解,此笔捐款将用于该乡改善人居环境、助农助困助学等工作。

授人以鱼不如授人以渔。王金伟还在夏李乡成立了澧水湾电子商务直播间,向本土“网红”传授直播经验,提升他们的语言表达、临场发挥等方面的能力,让手机成为新农具,让直播成为新农活,让更多农民依靠网络富起来。

汝州市谷秋玲 踩着缝纫机 奏响致富曲

□本报记者 丁需学 通讯员 魏森元

11月8日,走进汝州市陵头镇申坡村杨庄自然村一处农家院,可以看到一台偌大的缝纫机放置在院中,一旁的厢房内传出“哒哒”的声音,是六七名村妇在用缝纫机加工衣服。

“缝纫机是用来制作羽绒被和蚕丝被的,我现在白天领着大家做衣服,晚上自己做蚕丝被。”小院的女主人谷秋玲介绍说,制衣作坊是今年9月份新上的项目,之所以这个项目有两个原因,“一是我早年在制衣厂务工懂得制衣技术,二是想着让村里的留守妇女有钱挣。”

43岁的谷秋玲“目标”不大,实现这个“目标”却走过了一条艰辛的路。谷秋玲原是鲁山县库区乡人,早年在广东、北

京等地的制衣厂务工。2012年,谷秋玲在北京务工时,结识了同在北京务工的申坡村村民申永才,两人志同道合喜结连理。

“那时候家里穷,盖房子的钱全是向亲友筹借的。”谷秋玲说,由于公公年纪大需要照顾,婚后两人便没有再外出务工,而是想着在家干点事。后来,一心想改变困境的谷秋玲和申永才一起到青岛闯荡,选择了制售蚕丝被行业,在青岛一干就是三年。

三年里,谷秋玲和申永才春秋两季赶往青岛制售蚕丝被,夏天返回家乡照顾孩子和老人。“每年春秋两季,我们在青岛待六七月,能挣六七万元。用这些钱还完了账,家里的生活慢慢地有了起色。”谷秋玲说,2018年下半年,她和

丈夫回到申坡村,决定在家乡发展。

回村后,谷秋玲制售蚕丝被、羽绒被,申永才在汝州城区干零工。“农村消费水平低,我们的售价也低,一条羽绒被利润只有十多元,一条蚕丝被利润也不到一百元。”谷秋玲说,刚开始干的时候没名气、没客户,靠的是质优价廉赢得了口碑,打出了名气。

为宣传自己制售的蚕丝被,谷秋玲建起微信群在网上推销,慢慢把生意做开了。“一年下来能挣三四万元,虽然比在外面挣得多,但能照顾孩子和老人,这比什么都重要。”谷秋玲说。

像谷秋玲一样在家创业致富的农村妇女不多,更多的是作为留守妇女在家照顾孩子,她们送孩子上学后便无所事事。看到村里的姐妹们闲着无事,谷秋

玲有了新目标,要让村里的留守妇女有活干、有钱挣。

今年9月,懂得制衣技术的谷秋玲投资3万元购进10台缝纫机,在家里开起制衣作坊,吸纳村里的留守妇女务工。“秋玲是我们村的‘人才’,给我们找了活干,工钱还公道,我一个月能挣3000多元。”村民申爱锋说,“之前送完孩子就没事了,人很颓废,现在有活干、有钱挣,感觉精神头儿比以前强多了。”

“村‘两委’干部对我们家非常支持、照顾,我也有义务为村里的姐妹们找出路。”谷秋玲说,现在制衣业务刚起步规模还小,只有七八个姐妹来做工,等村里的其他姐妹培训熟练后再购买更多的设备,带着大家一起挣钱奔小康。

培育新型农民 助力乡村振兴

济源

本报讯(记者黄红立 全媒体记者许金安 通讯员侯琪琳 郭小梅)“老师,俺家的石榴树不知道咋了,剪都剪不及,是修剪方法不对吗?”“果树啥时候追肥最好?”……10月29日,济源示范区织城镇柏平村党群服务中心会议室座无虚席,由示范区农业农村局组织的高素质农民培训班在这里举行,58岁的村民李平向老师提出了自己在果树栽培中的疑问。

“老师讲的东西都很实用。难得与专家面对面,得把握好机会!”李平笑着说。

当天下午,老师组织学员到附近的一处石榴园,现场讲解栽培、修剪等技术,并答疑解惑。

和李平一样,谈及高素质农民果树栽培培训班,柏平村委会成员李文

强赞不绝口:“理论和实践相结合,老师不仅为我们讲解了病虫害防治、果树嫁接等知识,还指导我们做好秋季施肥,收获真不小,希望老师能常来。”

据了解,该县高素质农民培训班围绕优质粮食生产、果树栽培、中药材种植、家畜养殖、电子商务、休闲农业等方面多次开展专题培训,采取线下与线上、理论讲解与基地实训、室内学习与外出观摩相结合的方式,今年已培育高素质农民900余人。

“我们将持续培养一批有文化、懂技术、善经营、会管理的高素质农民,带动农民现代农业理念、科技文化素质、生产经营管理技能等整体提升,为乡村振兴提供有力的人才支撑。”济源示范区农业农村局相关负责人说。

伊川

11月1日,伊川县高素质农民培育项目经营管理型基层治理带头人培训班在伊川县汇丰酒店开班,来自该县吕店、白沙、白元、葛寨等乡镇的村“两委”干部参加了培训。

开班仪式上,该县农业农村部门有关负责人强调了要全面实现农业强、农村美、农民富的乡村振兴战略,实行“资源变资产、资金变股金、农民变股东”的改革,让村集体和农民享受入股分红收益,进一步增加农民经济收入,切实让农民富起来。

本次培训,采用“集中授课+现

场讲解+观摩实训”模式进行,授课老师的讲解得到了学员们的一致好评。其间,学员们外出观摩了温沟村、王村、孙村等红色教育基地,学习了先烈的事迹,重温了入党誓词。

经过为期12天的学习,培训班圆满落下帷幕。培训结束后,学员们进行了统一考试,考试合格学员获颁合格证书。学员们纷纷表示,学到了知识、拓宽了视野,希望以后多举办类似的培训,不断提升自己知识水平及专业技能。

(厅报)

商丘

11月2日,商丘乡村振兴学院2021年高素质农民培育第一期在商丘职业技术学院开班,来自该市各地的100名高素质农民参加此次培训。

商丘市农业农村局副局长、总农艺师王建设寄语参训学员,在今后的农业生产中作为有思想、有能力、示范带头人,为推动农业农村经济快速发展作出卓越贡献。商丘职业技术学院党委副书记、纪委书记陈哲介绍了该校高素质农民培训工作开展

情况,希望大家抢抓新机遇、学习新理论、掌握新技能,做新时代高素质农民的楷模。

据悉,商丘乡村振兴学院2021年高素质农民培育计划共300人,分三期进行。每期学习时间为期15天,所授课程将采取课堂理论教学、田间现场观摩、外出参观考察相结合的形式,激发学员积极性、拓宽学员知识体系,为乡村振兴提供有力的人才支撑。

(厅报)

科学饲喂让生猪抵御严寒

在低温季节,适当增喂一些抗寒饲料,可以加强生猪机体新陈代谢,增强体质,提高抗病力,缓解寒应激,从而促进猪的生长发育。常用的抗寒饲料有如下几种:

【酒糟类】

包括白酒糟和啤酒糟,除含有丰富的蛋白质和磷物质外,还含有一定数量的乙醇,热性大,通常称之为“火性饲料”,有改善消化、加强血液循环、扩张体表血管、产生温暖感等作用。冬季应用,抗寒应激作用明显。两者因对胎儿及雄性功能有不利影响,故不宜用于怀孕母猪及种公畜。

【根皮类】

蔬菜根皮中含有可产生御寒作用

的矿物质,用作饲料时,可增强养殖动物的抗寒能力。芹菜根、芜荑根、菠菜根、白菜根等蔬菜下脚料,以及胡萝卜、马铃薯、甘薯等块根,都可以用作御寒饲料。使用这类饲料时,一定要注意保留其外皮。

【粮食类】

黄豆性温味甘,炒用性热,属暖性饲料,含粗蛋白质37.9%,既是优良的植物蛋白饲料,又是抗寒保暖饲料。黑豆含粗蛋白质36.68%,性平味甘,炒用性极热,是较好的抗寒保暖饲料。大麦性温味甘,属暖性饲料,熟用效果好。另外,稻谷、稻草也属于暖性饲料。

(甘农)

降温了,鸡低温病咋防治

鸡在秋冬生长发育过程中,极易罹患软骨病和佝偻病,因常受低温原因引起,又被称为“低温病”。这是鸡在低温季节钙和磷等的代谢遭到破坏,引起骨骼组织生长异常而形成的一种营养性疾病。鸡发病后其正常生长受到很大影响,尤其是蛋鸡的产蛋量急剧下降,鸡蛋变小,质量变差。因此,在秋冬低温季节里,养鸡要重视“低温病”的预防和治疗。

【症状】

病鸡主要表现为发育不良、食欲不振、羽毛蓬乱,骨软变曲,软肋和硬肋骨接合处有圆珠样硬节、胸平而扁,向两侧突出。重者喙软如橡皮,可以弯曲、啄食困难,成鸡两脚疼痛不能站立、多数伏卧。雏鸡两腿弯曲呈弧形或X形,

脊柱弯曲、鸡叫无力。

【预防】

日粮配制要按鸡的营养标准,给予充足的钙、磷和维生素D,有条件的最好使用全价配合饲料,以保证鸡对钙、磷的需要。

鸡场要给予充足的日照照射(穿过普通玻璃的阳光无效),一般每天以日照16个小时为宜,日照不足的可用电灯光照替代;封闭式鸡场应加强日光灯的照射,每周增加10分钟为宜,保持恒定。同时补喂沙砾,以提高鸡对饲料的消化率。

适量补喂一些青绿饲料或青贮饲料,含维生素多(特别是含维生素D)的饲料,如青菜叶、胡萝卜、洋槐叶等。

(肃报)

