



经济特刊

JINGJI TEKAN 2021年12月14日 星期二



丹凤县棣花镇万湾社区鼓励支持村民大力发展火龙果等特色农业产业,持续促进农业增效、农民增收、农村发展。图为12月10日,村民在万湾利民农民专业合作社火龙果基地剪枝。目前,全村有20多名村民在该基地通过务工实现增收。(白志鑫 摄)

养殖林麝踏上小康路

巩琳璐

初冬时节,记者走进商南县金丝峡镇毕家湾村苏家庄组,只见蜿蜒的山路向大山深处延伸,路旁是清澈见底的小河。路的另一旁坐落着几排厂房,那里是毕家湾村林麝养殖基地。

走进毕家湾村林麝养殖基地,只见院子里晒满了麝鹿爱吃的苦苣菜。养殖基地的主人刘峰军和家人正忙着将苦苣菜一一铺开。从曾经的建档立卡贫困户到如今的产业致富带头人,刘峰军脚踏实地,虚心学习,吸取教训,慢慢地从一个“门外汉”成长为林麝养殖领域的行家里手。

“门外汉”变身行家里手

现在每天清晨6点,刘峰军准时起床,然后匆匆走进小厨房,熟练地把苹果、南瓜、胡萝卜、苦苣菜等切成条状,再把黄豆、玉米煮熟混合并磨成粉。7点,刘峰军走进前院,拿出数十个小铁盆摆放好,精心为林麝准备“早餐”。

见到陌生人前来,活泼的“小精灵”便在圈内撒欢、奔跑、跳跃、追逐。刘峰军说:“你别看它们现在蹦跳,其实林麝天生胆小,性格孤僻,喜欢独居,对环境极为挑剔,所以比一般的动物娇贵,需要精心照料。”

刘峰军依靠养殖林麝走上致富路,他是深思熟虑并通过深入学习后作出的抉择。2015年,他家还是建档立卡贫困户。那几年,由于父亲患上肺癌,母亲年近多病,儿

子又考上大学,刘峰军家的生活一度十分拮据。

一次偶然机会,刘峰军在电视上看到有关林麝养殖的报道后,他考虑到以前家里养殖过一些禽畜,但是这些受市场影响大,风险高,收益不稳定,而当地林业条件很适宜林麝生长,也适合人工养殖,虽然前期投资大,但如果养殖得当,就是一条致富的好路子。

下定决心后,刘峰军通过各种渠道了解林麝的生活习性和养殖方式,并赴甘肃和宝鸡、安康等地考察学习,积极争取这一项目成为省上相关部门的实验项目。

思路对头,说干就干。刘峰军四处借贷,大胆尝试,第一次引进8只林麝种源进行人工养殖,并注册成立公司,成为商南县首批林麝养殖项目。引进种源后,刘峰军继续深入学习林麝养殖技巧,仅家里那本厚厚的林麝养殖手册不知被他翻了多次,如今已破旧不堪。

经过刘峰军精心养殖,第二年,8只林麝繁殖成了16只。为了扩大林麝养殖基地规模,刘峰军扩建厂房,专门建成野化基地。他精心打造的林麝“别墅”和“花园”,只见排排圈舍错落有致,高高的围墙给足了林麝活动空间,圈舍四周有良田、修竹、泉水。

刘峰军说:“为林麝建‘别墅’和‘花园’,就是为了让林麝有回归自然的感觉。别看这家伙小,它们在野外能轻快敏捷地在险峻的悬崖峭壁上行走,能登上倾斜的树干,站在树枝上。它们善于跳跃,能从平地跳到2米以上。野化的林麝活动量大,抗病能力就更好。在周围架起高高的围栏,让它们在逛‘花园’的时候还能找到回家的路。”

经过两年的摸索,刘峰军越来越熟悉林麝的习性,也逐渐成为林麝养殖的“土专家”。“它的耳朵这样耷拉下来表明其不舒服了,有时候眼睛里面没有光,也能看出来是不舒服。”刘峰军边比划边说。

如今,刘峰军采用科学的饲料配方和养殖方式,使用先进的计算机监控系统对林麝的养殖过程实行全天候、全方位、全过程实时监控,彻底避免和消除了传统人工养殖的弊端,实现了对林麝吃饭、睡觉、活动、生育、生病等全过程的监控,以便及时发现异常情况,迅速采取有效措施,积极跟进,及早解决。目前,刘峰军的林麝养殖场建成圈舍150间,林麝存栏110只。

“多亏党的好政策”

雄性林麝分泌的麝香具有较高的药用价值,是一些名贵中药的主要成分。除此之外,麝香还是一种名贵的天然高级香料。

刘峰军介绍,秦岭地区复杂的地貌条件和多样的气候类型,为各种生物及生态类型的形成和发展提供了优越的自然条件,是陕西省林麝分布最为集中的地区,秦岭地区所产麝香具有产量高、品质优的特点。

“林麝一般可以活到20岁左右,成年雄麝一年可产麝香15—20克,1克麝香的市场价能卖450元左右。雌麝的能产双胞胎,有的产单胎,产一只雌麝能卖1万元到2万元,产一只雄麝能卖3万多元。如果一只雌麝产两个雌麝能卖五六万元,价格十分可观。当然,麝香是由国家相关部门批准并经专门渠道进行销售和生产加工,禁止私下买卖或交易,因此普通消费者日常接触的只会是含有麝香成分的中成药或香水等。”刘峰军说。

“没有国家扶贫政策和资金支持,我的养殖场就不可能发展得这么好,我也不会那么容易就脱贫致富。在我创业期间,政府给我帮忙争取创业贷款、互助资金。为了扩大养殖场规模,县发改局将我养殖林麝项目纳入苏陕扶贫协作项目,一次就为我争取到90万元的项目资金投入。现在,林麝养殖场总投资700多万元,每年收入在100万元左右。这真是多亏了党的精准扶贫好政策。”说起这些,刘峰军感慨万千。

从毕家湾村村委会到刘峰军所住的苏家庄,以前有一条通村水泥路,2010年被一场百年不遇的洪水毁坏,水泥路变成了土石路。一到下雨天,道路泥泞不堪,货车进山困难,林麝胆小怕惊,在车上只要一遇到颠簸就会不停地跳跃,有时候会撞得头破血流,如果损失一只林麝幼崽价值要上万元。扩建厂房后,刘峰军还需要从外地购置麝苗,在这样的山路上运输林麝,他每次都捏着一把汗。

毕家湾村党支部书记刘秀琴了解情况后,决定向上级争取资金重新铺设这条路。村上搞基础设施建设需要用钱的地方很多,刘秀琴排除困难,率先开工建设毕家湾到苏家庄的通村水泥路。阵阵机器轰鸣声中,挖掘机、铲车、人工齐上阵,3个月后,一条平整的水泥路通进了深山沟,刘峰军再也不用为路况担心,养殖场也越做越大。

闯出一条生态发展路

吃水不忘挖井人。林麝养殖成功不仅带给刘峰军前所未有的成就感,更辐射带动增加了周边一部分村民的



林麝

收入。为了满足林麝的“大胃口”,刘峰军流转村民荒地50多亩用来种植桑树叶。

每年夏天,刘峰军都会叫来村民采集桑树叶,晒干后储存在林麝冬天食用。“今年我还大量收购了村民种植的胡萝卜和在山上采的野草,胡萝卜是按照市场价格收购。根据品质情况,野草收购价在8毛钱一斤。”

养殖林麝规模达到年存栏100只时,刘峰军与有养殖意向的村民签订协议,由公司提供种麝和技术服务,通过“公司+基地+农户”的模式带动18名村民参与养殖,每年配股分红3000元。此外,刘峰军还聘请11名有劳动能力的村民到基地务工。随着基地养殖林麝数量的增多,他还将吸纳更多的村民到基地务工。

说到今后的发展,刘峰军信心百倍:“我通过研究发现,林麝的粪便有一种特殊的香味,可以用作有机化肥,能带动村民种植一些林麝喜爱的胡萝卜、南瓜等,以此带动村民发展生态农业。村民种植的蔬菜供林麝食用,林麝的粪便又能为蔬菜提供天然肥料,这样就实现了循环利用。我希望通过举办讲座和实地参观等方式,积极宣传林麝资源保护、利用及养殖等知识,并向农户提供林麝种源、专业饲料和技术支持,竭力帮扶和带动更多乡亲从事林麝养殖持续增收,让乡亲们小康大道上阔步前进。”

特别关注



刘峰军为林麝喂食

手工红薯粉条走俏

白志鑫

12月6日,记者走进丹凤县商镇社区,村民张书成一家正忙着晾晒粉条。小小的院子里,绳子上挂满了晶莹的红薯粉条。

今年56岁的张书成做手工红薯粉条已有3年多时间,每到冬天,他就早早收购红薯,当气温降到零下时,便开始制作粉条。今年,他从12月2日开始制作手工红薯粉条,已经生产了1500多公斤。

“最近来买的人特别多,现在已经卖了2000斤了。”张书成一边将扎好的粉条往绳子上挂,一边兴奋地说。

说起加工粉条,张书成讲得头头是道:“粉条要想好吃,最重要的是原料。红薯粉主要是通过提取红薯中的淀粉制作而成,制作过程首先要挑选品质好的红薯作为原材料,然后洗净晾干,用机器刮皮、绞碎、过滤、沉淀、晒粉,再将粉浆翻、盘、拉等,随后将吊出的粉条缓缓滑入滚水中,顷刻间就变成浅褐色粗细均匀、颇具韧性的红薯粉条,做好后还要放入冷库定型、晾晒等。”

为保证红薯粉条的品质和口感,张书成坚持用

传统的制作工艺,严把各个制作环节,以保证粉条的口感。

“手工制作的粉条,由于传统工艺制作过程繁琐、劳动强度大,好多做粉条的农户都改成机械生产了,但是传统工艺制作出的粉条入口劲道爽滑、耐水煮,特别好吃。”张书成说,“虽然现在购买机械加工粉条很方便,但大部分人还是觉得手工制作的粉条口感好、更劲道,手工红薯粉条的市场认可度很好,很有发展前景。”

张书成原本是村里的建档立卡贫困户,一度靠四处打工维持生计。在精准扶贫政策的帮扶下,张书成家里的日子好了起来,还盖上了新房子。2018年,张书成一家脱贫了,办起了手工粉条家庭作坊。“政策好,人干啥都有奔头。”张书成笑呵呵地说。

每年入冬做红薯粉条时,是全家最忙的时候。晒粉的那几天,他天天盯着电视或者手机上的天气预报看,楼上楼下跑几十趟搬运晒好的粉。为了节省成本,家里大部分的活都是他一个人包了。晒好红薯粉后,张书成要开着借来的小货车将红薯粉

运到粉条加工厂,再雇上10多名帮手一起制作手工粉条。

张书成告诉记者,由于缺乏资金,他无力购买设备、建冷库,所以每次都是去别人的粉条加工厂借设备来生产,然后支付机器使用费和工费。

“一车只能拉2000斤粉,不一定每天都能生产,所以产量比较受制约。”张书成说。

张书成去年制作了4500多公斤粉条,卖了近9万元。今年,他想继续扩大生产,多赚点钱争取完善设备,再成立手工红薯粉条合作社,带动更多的群众加入手工红薯粉条生产中。“这样一来,也不用来回折腾耗费人力、物力,更重要的是能够大大提高产量,每天都能生产,大家一起增收致富。”

“我们的粉条远近闻名,不愁销路,都不用出去卖,人们自己就找上门来买了。”张书成自豪地说,“在销量不愁的情况下,最盼望的就是增加产量,拓宽销路,卖出更多的红薯粉条。”

如今,对张书成一家而言,那挂在太阳下棕褐色的红薯粉条,是他一家人生活的全部希望。

