

安顺市发展新质生产力调研采访报道之二

“一头牛”背后的新质生产力

□本报记者 李伟

阳光灿烂,夏风清凉。近日,走进贵州爱上大肥牛牧业有限公司(以下简称大肥牛公司),牛叫声此起彼伏,宽阔的牧场内,先进的肉牛养殖配套设施一应俱全。

大肥牛公司位于平坝区天龙镇,2021年4月平坝区通过招商引资引进该公司,同年9月,该公司初步建成4栋牛舍,并开始小批量饲养肉牛。此后,11栋牛舍全部建成,建筑面积达9万多平方米。

“公司的牛舍设计存栏量是1万头,平均保有量在5000头左右,饲养的肥牛是通过国外引进的优质肉牛品种进行繁育的,分别是纯血澳洲和牛、安格斯肉牛、西门塔尔牛3个品种。”该公司副总经理莫测介绍,公司充分利用科学的思维模式养殖肉牛,搭建了大肥牛产业大数据中心和“大肥牛”小程序,建立了大肥牛肉牛交易平台,采集、分析、处理肉牛养殖相关数据,助力提升肉牛饲养水平。

不同于传统的养殖方式,大肥牛公司将数字化、智能化设备设施、人工智能技术等应用于肉牛养殖全过程,使肉牛养殖更加科学、高效、便捷。

走进大肥牛公司高标准交易育肥场,一栋栋高大宽敞的钢结构牛舍整齐排列,牛舍里一头头膘肥体壮、毛色光亮的肉牛或悠闲地躺着或自由地来回走动,让人感到惊叹的是,育肥场内竟然没有一点异味。

莫测指着牛舍说:“我们在肉牛休息的卧床上铺了一层2公分的橡胶垫,确保肉牛睡得好,这里的每头牛都有9平方米的活动空间,肉牛吃好、睡好、生活得舒心,品质才好。”

“牛舍安装了自动化刮粪板,将粪便刮到粪沟,再利用沼液回冲,把牛粪收集到发酵罐,进行厌氧发酵,发酵好的牛粪进行干湿分离,成为有机肥,最后将有机肥还田,种植有机牧草再回收喂牛,真正实现种养循环。”莫测介绍。

在育肥场记者注意到,该公司牛舍内的牛都打着两个耳标。莫测介绍,肉牛耳朵上的两个耳标分别是:电子耳标和可视耳标。电子耳标上有不易被清除的二维码,通过机器扫描,能详细地查询到肉牛的养殖档案,包括入场前多少斤、免疫做了什么、驱虫用了什么药等;而可视耳标上写的是每头牛的“身份证号”,每个号码都是唯一的,跟随牛一生,根据两个耳标,即使肉牛到了餐桌也可以进行溯源。

走进大肥牛公司饲料生产加工车间,一堆堆金黄的玉米粒散发出浓郁的香味。

这些玉米片看似简单,却与众不同,经过多道工序才能加工而成。玉米有2%的杂质,玉米粒外还有一层蜡质,牛吃完之后,无法吸收,传统的饲养方法是生玉米磨成粉直接喂牛,经过分析,消化

吸收率只能达到60%。而在大肥牛公司,会先将收购的玉米粒除尘去杂,然后放入浸泡罐4至5个小时,再利用发酵罐产生的沼气带动蒸汽发生器对玉米粒进行蒸熟、压片、烘干,做成压片玉米喂牛,玉米消化吸收率提升到95%,其蛋白质和淀粉得以充分吸收,饲养的牛长得快,品质好。

摆脱落后的传统产业模式,实现产业创新,并探索新的发展产业生态,是发展新质生产力的关键所在。

打开小程序“大肥牛养牛小助手”,里面有三个板块“我的牛场”“供求信息”“犊牛交易”,每个板块功能不一样,但却是将大数据应用于肉牛养殖的全过程。在“我的牛场”板块,牛场主可通过牛只管理、物资管理、员工管理、牛场账本四大模块,实现对肉牛养殖全过程的控制;通过“供求信息”功能板块,用户可发布或搜索如土地流转等所需信息;“犊牛交易”板块,用户可对大肥牛就近服务网点进行查询和咨询,获取优质牛源。莫测说:“大肥牛养牛小助手可科学提升牛场管理效率,为养殖户提供高品质肉牛养殖服务体系。”

大肥牛公司的企业理念是“联农带农

富农”,通过平台带动实现共同富裕。

养殖户养牛有三大痛点:买牛难、养牛难、卖牛难。此外,肉牛的育肥也很关键,育肥阶段分草饲和谷饲,前期草饲,后期谷饲,养殖户可能会面临投入压力大、技术不到位,难以养出标准化的肥牛,导致终端的餐饮企业和屠宰场不用这样的牛。

通过大肥牛肉牛交易平台可以解决这些痛点。大肥牛公司提供牛犊交易的技术指导;另一方面养殖户将牛犊交易之后可以和公司置换小牛犊,扩大养殖规模,或者通过平台找到满意的交易对象。

小规模,大产业,藏牛于民,联农带农富农,才是发展牛产业的关键,目前,大肥牛公司在贵州省内联农带农养殖肉牛千余户,有效带动养殖户创新肉牛养殖模式,增加肉牛附加值。莫测介绍,下一步公司将不断加大科技投入,通过肉牛大数据交易中心平台的服务体系助力肉牛产业转型升级,改变传统的自繁自养模式,用数字化、智能化的方式引导农户科学喂养、分段养殖,通过平台带动农户富起来,让产业赋能乡村振兴。

新时代 新征程 新伟业

紫云自治县、西秀区“非遗”摄影作品展在上海举行——“海上·非遗”聚焦安顺

本报讯(记者 王思源) 6月27日,由上海市摄影家协会艺术推广委员会主办的“民俗风——安顺市紫云自治县、西秀区非遗摄影”作品展在上海举行,旨在展示安顺独特的自然风光以及非物质文化的独特魅力,让更多人了解安顺、知晓安顺,吸引更多人来安顺旅游,感受安顺的民族之美、风情风光之美。

摄影作品围绕“紫云·风蕴”“西秀·风物”“安顺·风景”三个主题,以大山深处原生态环境和国家级、省级非遗传承人为聚焦对象,将山水风光、非遗项目、民俗元素与环境写真人像的摄影相结合,涵盖西秀区、紫云自治县非物质文化遗产、民俗、手工技艺以及安顺自然风景等,由上海“海上·非遗”摄影团队拍摄,用镜头记录安顺秀丽的自然风光,非物质文化遗产的传统技艺、传习活动、制作过程。“安顺地戏”“蜡染技艺”“苗族刺绣”等国家级、省级非



摄影作品展览现场

遗,以及黄果树大瀑布、坝陵河大桥、云山屯等均在作品中亮相。

2023年7月,上海“海上·非遗”摄影团队10名摄影人组成的赴黔(安顺)公益摄影队,深入西秀区九龙山国家森林公园、云峰景区、刘官乡、蔡官镇、紫云自治县板当镇、坝羊镇、猫营镇、猴场镇以及格凸河景区等地,以安顺最具特色的地戏、屯堡侗寨、苗族蜡染、亚鲁王、布依族“六月六”、苗族跳花节等众多非遗项目为拍摄主题,利用图片、短视频、沉浸式VR等形式,立体、形象地展现安顺原生态的自然风光、人文历史、民俗风情、非遗文化。

据悉,上海“海上·非遗”摄影团队“非遗”题材摄影实践已有10年,上海“非遗”作品2018年在上海国际民间艺术节、云南彝族“非遗”作品和2023年拍摄的安顺“非遗”作品分别在2021年和2023年江苏省“长江文化节”的“未来非遗”当代视觉艺术展中展出。

(上接1版)

“学校按照《贵州省农村义务教育营养午餐推荐带量食谱》和学生电子营养师食谱进行科学配餐、营养供餐,每顿保证6种食材以上,均是‘三菜一汤’加水煮蛋和适量水果严格做到每周25种食材以上与2次固定豆类食品。”彭军告诉记者,该校还推行“明厨亮灶”工程,在食堂的加工区、烹饪区等区域安装了摄像头,并在食堂大厅显眼位置配有显示屏,师生可同步

看到烹饪加工的全过程,进行实时监督。

在关岭自治县顶云中心小学,随着一阵下课铃声响起,各年级学生相继来到食堂用餐,学生们自行盛好饭后,有序排队打菜,最后在食堂值班教师处领取水煮蛋和水果。

“今天有我喜欢吃的土豆炖排骨和炒花菜,我要多添一点饭。”该校四年级(7)班的学生左思思说,学校每天的菜品都不一样,还有鸡蛋和水果,既营养又好吃。

在该校食堂里,除了有老师为每名女生分发水煮蛋和水果之外,两个出入口和就餐区还有值班老师维持秩序,每个班级也有陪餐老师与学生一同就餐;食堂墙上张贴的食堂管理制度、饮食和配餐卫生管理制度、食品采购验收制度和管理人员职责等内容清楚了然。

“我校始终将学生餐作为重点工作来抓,在学生就餐就餐环节,要求每天至少有一位学校领导、一位中层干部和一

位教师陪餐,每班上午最后一节课的老师下课后要组织学生有序进入食堂排队取餐,并回到指定地点就餐,取餐时尽量做到吃多少打多少,不铺张浪费。”该校副校长谢立琼说,学校供餐食品每顿按照“三菜一汤”加水煮鸡蛋、适量水果或牛奶、面包,并且学校每周会将本周带量食谱在班级家长群进行公示,每天也会将饭菜图片转发至班级家长群,自觉接受家长及社会的监督。

紫云人与广东荔枝的故事

□本报记者 姚福进

从烟农到荔枝

近年来,一批紫云人赴广东广州、东莞、茂名、惠州、佛山等地承包荔枝农场管理经营,成为了荔枝农场主。学中干、干中学,他们逐渐掌握了荔枝的种植管护技术成为行内人。近日,记者走进他们,了解他们的“荔志”故事。

“今年荔枝挂果不多,但市场行情好,好品牌的冰荔300元1斤、糯米糍80元1斤,普通荔枝最低也要10元1斤。”在东莞市黄江镇承包荔枝农场的紫云人石桃元说,他承包了130亩荔枝,今年共采摘9000多斤,上周已全部卖完。

石桃元是紫云板当镇兴联村人,曾是一名烟农,在兴联村种植了10多年的烤烟,后因土壤肥力下降,影响烟叶的生长,出现了收入下降的情况。

为持续增加家庭经济收入,2021年,石桃元赴东莞市黄江镇承包了两个荔枝农场,一个荔枝农场面积50亩,每年承包费2万元;另一个荔枝农场面积80亩,每年承包费3万元。

“承包的两个农场里全是25年以上树龄的老荔枝树,要想挂果好、品质好,能早熟、抢得市场先机,如何管护就成为了一门学问。”石桃元说,为掌握更多的荔枝管护技术,他与妻子租住在荔枝农场附近,常年在荔枝农场里劳作,修枝、施肥、打药、除草等工序都是自家干,只有采摘荔枝时偶尔会请人帮忙。

“东莞荔枝品质较好,不愁销,大部分荔枝销往粤港澳大湾区,还有一部分荔枝销往国外市场。”石桃元说,每到荔枝成熟季节,常有港商来农场收购荔枝。

来到黄江镇承包荔枝农场的第二年起,石桃元就坚信,只要勤劳,管护好每一棵荔枝树,投入的资金和劳动总会有回报。截至目前,石桃元每年采摘销售荔枝的收入有20多万元,除去承包费、药物和人工成本,纯利润12万元。

从工厂到农场

“要在荔枝产业上‘淘金’,学好荔枝管护技术是关键。”在东莞市大朗镇承包荔枝农场的紫云板当镇兴联村人罗金保告诉记者,荔枝树每年1月开花,这时需注意观察每棵荔枝树开的是什么花,如果开的是雌蕊就不用管,要是开的是雄蕊,就要打药及时把雄蕊花打掉,让荔枝树重新开雌蕊,因为雌蕊才挂果。

上世纪九十年代,罗金保赴粤务工,在东莞市先后进了几家工厂,做着按时上班、赶货加班的工作,成为了一名工厂员工。

为挣更多的钱,2012年,罗金保从工厂辞职,来到有中国荔枝之乡之称的东莞市大朗镇,承包了两个荔枝农场来管理经营,面积共120亩。此后,罗金保在学中干,干中学,逐渐掌握了荔枝的种植管护技术,成为了行内人,完成了从工厂员工到荔枝农场经营者的华丽转身。

“我承包的两个农场,虽然每年只需要2万元的承包费,但荔枝农场种植的都是小苗,前两年只投入没收入。”罗金保说,经过两年的精心管护,第三年荔枝挂果产生效益,采摘销售后除去人工等成本,有10万元的利润。再过段时间,罗金保农场的荔枝将采摘销售完成,紧接着,他将给荔枝树施肥,补充荔枝树的营养,为来年荔枝丰收打下基础。

“施好肥后,我们有1个多月的休闲时间,到了9月修剪荔枝树,紧接着10月对荔枝树进行控水管护。”罗金保说,为方便与本地人及荔枝种植行家交流,他租住在农场附近的本地民居寨子里,通过交流学习不断积累荔枝管护技术。

随着管护技术的提升,以及自己辛勤的付出,10余年来,罗金保荔枝农场的利润一直保持在每年平均20万元左右。

从商人到农场主

“这两天,我正在采摘销售一种名叫仙进奉的荔枝,通过线上、线下销售到全国各地,每斤售价80元。”在广州市增城区承包荔枝农场的吴海浪说,来增城区承包荔枝农场已有3年,前两年荔枝挂果好,销售尚可、价格稳定,除去荔枝农场的承包费外,还有不少利润。今年广东一带的荔枝挂果普遍较少,呈现有价少现象,按广东人的话讲:“今年是小年,荔枝挂果少属正常现象,不是管护技术问题所致。”

吴海浪是紫云板当镇同合村人,之前长期在紫云县城和板当镇街上经营水果生意,2021年到广东省广州市增城区承包了一个面积100余亩的荔枝农场;经过3年来的管理经营,吴海浪从水果经销商转型成为了荔枝农场主。

“桂味,刚下树,有需要的老板下单;明天早上仙进奉接单……”记者浏览吴海浪的微信朋友圈发现,荔枝成熟季,他的朋友圈都是销售荔枝的信息。

“广东荔枝品种较多,比如冰荔、妃子笑、莞香荔、桂味、糯米糍、岭丰糯、观音绿、塘厦红等品种是知名荔枝品牌,我承包的农场里有10多个荔枝品种。”吴海浪说,增城区位于东莞市的北面,增城荔枝要比东莞荔枝晚熟半个月左右。目前,东莞荔枝已基本采摘销售完成,增城荔枝正在采摘销售,巧打了上市“时间差”保证了收益。

近年来,紫云像石桃元、罗金保、吴海浪一样,到广东承包荔枝农场的人越来越多。目前,全县共有1000余人到广东各地承包荔枝农场,带动乡亲在荔枝农场的务工数量达2000人。

