

甜蜜记忆酿就甜蜜事业

□王孝信

山花盛开,成群结队的蜜蜂又将开始辛勤地忙碌。养蜂人遍布在广袤的森林中,开启新的一年甜蜜的事业。

在前不久中国国际养蜂者大会暨国际蜂业展览会上,经中国质量万里行促进会评估认定,白山市蜂业协会前会长丁起先获“蜂业工匠”称号。同时获此称号的,全国只有12人。近日,笔者怀着崇敬的心情采访了丁起先。

甜蜜的记忆

今年70岁的丁起先出生在山东莱西,1959年春,随父母来到白山,落户到现在的板石街道。

在丁起先的记忆里,父亲早在山东的时候就养蜂,由于条件所限,尽管养的不多,但总能让亲戚朋友尝到一份不一样的甘甜。能吃上蜂蜜,让小伙伴们羡慕不已,这也成为丁起先童年最深刻、最甜蜜的记忆。

来到白山以后,父亲继续养蜂,成了一项不可或缺的家庭副业。丁起先在吃蜂蜜的同时,也喜爱留意、学习父亲的养蜂技术,少年的他希望将来长大后,也能养蜂,给全家人带来享受。让他没想到的是,几十年后,养蜂不仅为他创造了财富,而且成就了他的事业。

1970年,丁起先招工成为板石矿的一名工人。工作后,丁起先拾起

了少年时的梦想,悄悄养了3箱蜜蜂,终于,他凭着自己的努力,让家人和亲朋也吃上了蜂蜜,这让他很开心。随着改革开放的深入,丁起先养蜂的数量增加到8箱,工作之余,也给家庭增添一部分收入。在此期间,丁起先在父亲养蜂经验的基础上,不断总结、提高。同时,参阅了大量专业书籍,养蜂技术日臻成熟。

甜蜜的事业

小打小闹养蜂,丁起先感觉很不“过瘾”。1999年,他索性提前退休,离开工作岗位全力养蜂,一下子养了30箱蜜蜂,当年就销售五六千元,这在当时是一笔不小的收入。规模养蜂,初战告捷,更坚定了丁起先的信心,那就是养蜂行业大有可为。

丁起先带着他的蜜蜂走遍了白山,研究不同季节、不同植物的花期、产量、质量等,做到了心中有数。

为推动白山养蜂业的发展,2006年,在丁起先的召集下,成立了白山蜂业协会,他被推举为首任会长。协会不定期免费开展养蜂专业培训,提高养蜂业者的技能,带大家共同致富。到目前,白山蜂业协会已有会员近300人。会员不仅遍布六个县(市、区),而且有很多

外地养蜂户也加入其中。

今年61岁的王殿臣是板石街道新兴村村民,看到有些外地养蜂人带着蜜蜂来白山采蜜,他也动了养蜂的念头。2008年,经人介绍,他结识了养蜂经验丰富的丁起先。在丁起先的帮助下,王殿臣用三年时间,由两箱蜜蜂发展到10箱,并且有了每年几千元的收入,比他务农强多了。现在,王殿臣养了30多箱蜜蜂,年收入近10万元。住在三道沟滴台的关仁生提起丁起先满是感激,他是通过亲属认识了丁起先,并跟丁起先学习养蜂。丁起先上门指导,关仁生的养蜂技术逐渐成熟,一箱蜜蜂最多能出100多斤蜜,他的60多箱蜜蜂每年都给他带来极为可观的收入。关仁生说,能有今天,丁会长起到了至关重要的作用。

甜蜜的未来

采访中,丁起先说,经过比较,白山无污染、蜜源多、质量好,产出的蜂蜜也是一流的,可以说,在白山养蜂,有着别处不可比拟的先天优势。他也



本报讯 王竞晗 王可慧报道 抚松县抽水乡因地制宜,大力调整产业结构、转变产业种植模式,引领村民由传统农业向新型特色农业转变,探索产业扶贫乡村振兴新路子。

抽水乡结合实际引入树莓种植,建立树莓采摘园,每逢丰收时节,满园果香四溢,红扑扑的果实点缀在枝头,与传统农业相比收益更是可观。今年,该乡深

抽水乡种植树莓忙致富

度谋划特色树莓种植采摘项目,计划树莓种植由500亩扩大到1000亩。延伸产业链,上深加工生产线,发展树莓罐头、树莓饮料、树莓红酒、树莓玉米面条等相关衍生产品,不断提高附加值,带动村民增收致富,全力打造树莓之乡。

“以前我们家种植玉米大豆,找不到销路,收入也低,想出去打工,但没有办法照顾家中老小,现在不一样了,跟着村里种植树莓,经济效益高,政府统一收购,不愁着没销路。”抽水村种植户兴奋地说。



棚外绿意渐浓,棚内瓜果飘香。

下洼子村游出“致富鱼”

□王法权 张玻

朝鲜族特色民居依山而立,清澈河流穿村而过……珲春市密江乡下洼子村冷水鱼养殖基地里,鱼儿追逐嬉戏、欢快成长。冷水鱼项目作为脱贫攻坚的一个亮点,带动村民走上致富路。

“冷水鱼对水质要求特别高,得天独厚的水资源,给下洼子村养殖冷水鱼提供了优越的环境。”密江乡党委书记金吉范说。

俗话说:“靠山吃山,靠水吃水。”自脱贫攻坚战打响以来,密江乡充分挖掘自身优势,多举措、多渠道筹措资金,打造多个富有特色的产业项目,总投资378万元的下洼子村冷水鱼产业项目就是其中之一。项目坐落在青山绿水间,2017年正式投产,养殖红点鲑、棒子鱼、大西洋鲑等,不仅为下洼子村贫困村民提供就业岗位,还改变了村民靠天吃饭的收入模式,更帮助下洼子村摘掉了“穷帽子”。产业的成型、项目的发展不是一

蹴而就的。下洼子村第一书记李君说,早在2013年,该村便明确了发展冷水鱼养殖目标并着手实施,但因资金问题,项目进展缓慢。脱贫攻坚战打响后,密江乡政府积极争取项目资金,2017年,该项目具备了投产条件。但项目投产之初,由于村民们缺乏养殖经验和专业养殖技术,更不懂如何宣传推广,无法打开销路。

为解决这一问题,下洼子村积极转变思路,村干部、驻村干部带头到其他地区参观学习养殖经验,邀请延边州和珲春市农业农村局相关技术专家、技术人员进行现场养殖指导。他们利用微信等方式大力推介冷水鱼,通过走访酒店等经营场所,及时了解市场行情。经过不懈努力,2018年春节前后,冷水鱼销售量激增,不到两个月的时间便销售了5000余斤,销售额达15万元。随着销路的打开,经常有人开车专程来买鱼。



汪清县大兴沟镇红日村村民关波通过成立庆丰农作物种植家庭农场,大力发展养牛业,带动农民增收致富。

那丹伯镇做强“牛经济”

□隋二龙 赵蓓蓓

一直以来,黄牛养殖都是东丰县那丹伯镇最具特色的“名片”,那丹伯镇黄牛也蜚声全国。今年,那丹伯镇继续加大工作力度,围绕当地黄牛产业,倾力打造“第一牛镇”,助推“牛经济”跨越发展。

40岁的李可新是那丹伯村村民,养牛二十多年,不仅成了村里养牛的“好把式”,还成了远近闻名的黄牛经纪人,每年收入几十万,日子过得越来越红火。

要想黄牛卖得好,规范销路很重要。以往,由于黄牛市场不成熟,部分经纪人垄断价格,那丹伯镇黄牛市场发展也曾遭遇低谷。如何做大做强黄牛产业,带动更多农民增收致富?那丹伯镇政府从为养殖户和客户“牵线搭桥”着手,规范流程,吸引越来越多的人前来交易。

目前,那丹伯镇养殖存量达到7万头,黄牛养殖户800多户,经纪人队伍发展到500多人,年交易量20万头,交易额达到3亿元。那丹伯镇也成为东北非牧区最大黄牛交易集散地,黄牛产业已成为当地百姓发家致富的特色支柱产业。

近日,笔者走进辽源市西安区灯塔镇古洞村的“那里庄园”,6栋大棚风光无限。

每天早上,庄园负责人纪贵林都来到大棚里查看温度。

前段时间气温较低,需要随时放好大棚外的帘子,确保没有问题,纪贵林开始采摘草莓。

“过完春节就开始卖,现在草莓可是应季水果,微信里不少人下单,我们都是现摘现送,保证新鲜。”纪贵林开心地说。

7点左右,工人到岗,他则要开着自己的现代轿车将订单草莓送货上门。

此时,来到大棚“上班”的9组贫困户李忠兰已经穿好了劳动服,开始到5号西瓜棚里梳理藤蔓。

藤蔓上的西瓜已经散发出诱人的清香,李忠兰和同伴蹲在地上熟练地忙着手中的活儿。

“守家在地就有这份像样的工作,不然60多岁了去哪儿人家都不用,在这干一天还有70块钱的收入,家里日常开销够用了!”李忠兰很是知足。

临近中午,送货回来的纪贵林一点儿不觉得疲惫。“今天又送出去了100多斤。”指着空空的后备箱,脸上洋溢着幸福的笑容。

“配送是一方面,周六、周日还有不少人来采摘,都是回头客。有时候一天能来70多人呢!”纪贵林十分自豪。

那里庄园除了西瓜大棚、草莓大棚,还有2栋大棚里种的是草莓柿子。1人多高的柿子秧上挂满了红红的果实。

“这柿子泛点红就能吃,口感可好了,供不应求。”介绍起精心莳弄的果蔬,纪贵林滔滔不绝。

余下的一栋大棚里,茂盛的樱桃树正在拼命地吸收养分。“只要掌握好休眠期,明年2月份左右就能挂果!”纪贵林的语气中充满期待。

如今,那里庄园已成为一个田园范儿十足的立体农业综合体。在这里,6栋大棚一年四季不闲着。

通过辛勤劳作,那里庄园收获的不仅是春色满园,还有小康路上的幸福相伴。

「那里庄园」春色满园

□隋二龙 庞智源