

栾川狮子庙镇发展虹鳟鱼养殖,特色养殖牵动特色旅游,探索出一条深山区农民发展高效特色农业的新路子——

虹鳟鱼游出的鲜活样本

本报见习记者 朱艳艳 特约记者 李艳 文/图

阅读提示
近日,伴着绵绵秋雨,我们驱车从栾川县城出发,一路向北,经过近50分钟的盘旋山路后,位于狮子庙镇朱家村的“高山渔村”出现在眼前——

干净整洁的环村水泥路两侧,徽派风格的民居错落有致,清澈见底的山泉从海拔1000多米高的遥遥岭汩汩流下,泉水流入沿路而建的鱼塘内,成群的虹鳟鱼在池中嬉戏,偶尔还微微探出头,似乎想感受这弥足珍贵的秋雨……



鱼塘里的虹鳟鱼



一网下去,就有收获

新鲜

深山区“游来”虹鳟鱼

“鱼在水里欢实,俺们心里美得狠。”狮子庙镇朱家村支部书记朱留仓一边告诉记者,一边拿渔网把飘落鱼塘的树叶、树枝打捞上来。虽然淋着雨,但他说话时脸上满是笑容。

狮子庙镇位于栾川县城西北,属深山区,境内森林资源丰富,但耕地面积较小,当地村民种过黄姜、金银花、山植树,都没有获取好收成。

2010年春,狮子庙镇干部在外出考察产业项目时,发现养殖虹鳟鱼有巨大的市场前景。虹鳟鱼原产北美洲等地,肉质鲜美、肉多刺少,富含多种营养物质,在北京怀柔、山东潍坊等地,一些群众靠养殖虹鳟鱼致富。

“虹鳟鱼对水温、水质都有很高的要求,北京、山东等地的养殖户是靠打井,把200多米的地下水抽上来养鱼的。栾川海拔高、气温低,从山上流下来的天然山泉水,正好满足虹鳟鱼的生长需要。”狮子庙镇党委副书记张建福说,考察回来后,他们找到瓮峪村的周松军,鼓励他带头试验养鱼。

“以前连鱼都很少吃,别说养鱼了,又是很不好伺候的金贵鱼种。”周松军说,在养鱼前,他到北京、山东等地学习养殖技术,又咨询了省、市、县水产部门,当年秋天,他才从山东买回了1.8万尾鱼苗,在家门口的仿自然鱼塘内试养。

“一年多时间,鱼苗从10克长到了750克左右。”周松军说,2011年春节前,这批刚长成的虹鳟鱼一售而空,刨去成本,挣了20万元!见虹鳟鱼养殖确实能致富,周松军趁热打铁,成立了冷水养殖合作社,村民纷纷入股,如今入股村民已有100多户。

作难

养鱼容易养鱼难

2012年,狮子庙镇在全镇推广虹鳟鱼养殖,采取“政府引导、公司带动、合作社引领、农户散养合一”的模式。

“养鱼比伺候孩子难多了!孩子不得劲了还会哭,鱼有毛病了直接翻肚子。”回想起第一次养鱼的经历,朱留仓仍心有余悸。

2013年7月23日,生态养殖示范基地“高山渔村”在朱家村开业,朱留仓参加开业仪式。“我正在台上讲着话,家里的电话就打来了,鱼出事了!”朱留仓说,仪式一结束,他就赶紧往鱼塘跑,一看便傻眼了——上百条虹鳟鱼翻着肚子,妻子坐在鱼塘边痛哭。当时,他才把买来的6000尾虹鳟鱼放进鱼塘一个多月。

得知此事,镇党委书记李向儒等赶到朱留仓家了解情况,并联系省水产科学研究院专家帮忙。第二天,专家赶到朱家村,当场解剖死鱼查出原因:不注意消毒和防疫,鱼得了细菌性烂鳃病。

“这边用着药,那边鱼死着。”朱留仓说,病急乱投医,别人说啥办法都试,听说辣椒水能杀菌,就往池塘里泼辣椒水;听说把烟叶泡到水里能治病,就找来烟叶往池塘里扔。

“泼辣椒水,鱼死得更厉害。”朱留仓说。直到8月初,细菌性烂鳃病才被完全控制,但6000尾虹鳟鱼只剩下了300多尾。

像朱留仓一样,在养殖虹鳟鱼时由于缺技术,“学费”的村民还有不少。为了减轻损失,镇政府几次请来专家,为养殖户们“传经”。

发展高效农业 壮大县域经济

收获

虹鳟鱼带活乡村旅游

“俺们这儿祖祖辈辈都是以务农为生的,有本事的年轻人都外出打工了,留下来的就只会干农活。养鱼让俺们长了见识,也让城里人开着大车小车载往村里来。”朱留仓说,这两年的变化,是以前想不到的。

栾川分为北川和南川,老君山、鸡冠洞、龙峪湾等已开发的旅游景点主要集中在南川,北川一般少有游人。从去年起,朱家村走上了依托虹鳟鱼养殖发展乡村旅游的道路。胜似观赏鱼的虹鳟鱼,纯天然的森林氧

思考

如何让虹鳟鱼“游得更欢”

不同于草鱼、鲢鱼等,虹鳟鱼是享誉世界的名贵冷水鱼,它的养殖对技术要求非常高,是一种高投入、高回报、高风险的水产养殖。随着虹鳟鱼养殖量的增加,“卖鱼难”问题也随之出现。

“靠游客来吃很有限。”张建福说,对于大多数养殖户来说,养鱼没出路,让他们走向市场推销产品,却十分困难。为此,镇政府多次对外开展虹鳟鱼美食推介活动,并与市里的星级酒店建立合作关系,推广

吧、精致舒适的农家宾馆……朱家村吸引了大批游客到此品鱼赏景。

朱留仓笑着说,去年八月、九月,他家仅靠农家宾馆就收入两万多元;今年,从洛阳、郑州、三门峡、西安等地来吃虹鳟鱼的游客络绎不绝。

特色养殖带动特色旅游,这样的商机也吸引了大学生的目光。狮子庙村25岁的李鹏大学毕业后,在武汉已谋得一份不错的工作,当他看到家乡不少人已养殖虹鳟鱼致富,便动了回家创业

的心思。

到潍坊考察后,李鹏果断辞职。“头两年养殖虹鳟鱼,镇里还免了鱼塘的租金。”李鹏说,他在朱家村租了4个鱼塘,养了3000尾虹鳟鱼,还在池塘边开了家农家饭店。

截至目前,狮子庙镇已形成了覆盖6个行政村的高山虹鳟鱼产业园,建设鱼塘总面积7万多平方米,养殖规模100多万尾;完成徽派风格民居改造136户,建设农家小院、农家宾馆22家,促进1000多人就业。

虹鳟鱼美食,但部分虹鳟鱼仍面临“嫁”难题。

“只有普通市民买账,销路才畅通。”西工区七一路专门销售活鱼的一位老板提建议说,他们可在市区设立专门的销售点,同时在栾川到市区的沿途县乡建立直销点,车辆每过一个直销点,就卸下活鱼在当地销售。

市水产技术推广站负责人韩大国建议:一方面,要最大限度发展特色养殖。在养殖过程中,要提高养殖技术、细化深加工、扩大产品销

路,增强抗风险能力。养殖户可加强与高校、科研院所的交流与合作,主动向外地同行业知名企业“取经”,通过打造品牌拓展市场。

另一方面,要完善基础设施,整合旅游资源。将农家旅游的范围从朱家村扩展到全镇甚至整个栾川北川地区,提高农家宾馆的接待水平、档次,增设木质栈道、垂钓点、摄影点等。

虹鳟鱼,“游出”了发展的路径,也“游出”了发展的思考。

市场的需求 农民的渴求

楚自己到底“特”在哪里?也就是说,一定要吃透自己的情况,明白自己的优势,知道自己的“长板”,从而扬长避短,充分利用本地的资源优势,让特色“开花结果”,让资源变“真金白银”。

发展高效特色农业,要着眼打造品牌。品牌就是市场,品牌就是竞争力,品牌化是现代农业生产的重要特征。一个品牌的成长、成名,不是一朝一夕的事,无论合作社还是广大农户,一定要有长远眼光,从点点滴滴做起,一步步打造品牌,逐步实现用品牌的力量撬动市场的目标。

发展高效特色农业,最重要的一点是政府部门服务要“到

位”。农业本身是弱质产业,个体经营、分散经营的农民,面对千变万化的大市场,他们往往“两眼一抹黑”。政府部门要俯身当好“保姆”,真正做到贴身服务,让农民闯市场有“主心骨”,在致富路上有“领路人”。

发展高效特色农业,是市场的需求,更是农民的渴求。我们期待河洛大地涌现更多特色鲜明的高效农业!

洛平点睛

“存话费送手机” “购机送话费”

哪个更划算?

核心提示

预存一定金额的话费就能得到一部新手机,话费分月返还,这种“存话费送手机”的活动取消了不少消费者钟爱的购机方式。然而,近日记者走访市内三大运营商的营业厅发现,“存话费送手机”活动越来越少,取而代之的是“购机送话费”。

“零元购机”相继取消

近日,市民姚先生想办一部合约版iphone5S手机,当他在营业厅咨询时得知,像过去那样预存几千元话费就能“零元购机”的活动取消了。

“我和爱人的手机都是参加预存话费活动送的,绑定固定的号码,每个月消费一定额度就返还部分话费,很方便也很实惠。如果需要自己支付购机款,那无疑提高了成本。”姚先生说,iphone6即将发售,如果在没有补贴的条件下购买,显然划不来。

随后,记者走访中国移动、中国电信多家营业厅了解到,近期“存话费送手机”活动已相继取消,目前主要的促销活动是“购机送话费”。在另一家运营商的营业厅里,“存话费送手机”活动仍在进行中,但用户只有在选用一定额度的套餐资费后,才可实现“零元购机”。比如,预存2999元可获得一部三星S4手机,如果按照24个月合约返还,用户需选择不低于296元的月套餐,预存款才能全额返还,实现“零元购机”;如果选择低于296元的月套餐,那么预存款中将被扣除一定购机款后再分月返还。

营销成本与收入支出之别

“存话费送手机”活动淡出的消息传出后,引起不少想通过预存话费买手机的消费者关注。

相关运营商均称,对于此前已经参加“存话费送手机”活动且话费暂未消费完的消费者,依然可以继续消费,不受影响。

对于取消“存话费送手机”的原因,记者从某运营商处获悉,一是因为此前国资委发布通知,要求运营商未来3年连续降低营销费用。运营商削减营销费用的方式,主要包括减少合约机补贴、减少实物产品营销赠送、减少广告营销费用等;二是税费“营改增”后,企业成本有所增加,需要压缩开支降低成本。

相关运营商解释,“存话费送手机”或者“购机送话费”,其实都是通过话费“返还”的方式给予用户一定的优惠。这两种方式对于消费者来说区别不大,但对运营商来说主要区别在于财务方式,“存话费送手机”属于营销成本,但“购机送话费”则属于收入支出。

业内人士分析,国资委规定出台后,为了管控营销成本,运营商或将尝试全新的促销方式。

“存话费送手机”“购机送话费”哪个更划算

记者在走访中发现,目前“购机送话费”成为各大营业厅最普遍的促销活动。

中国移动纱厂南路营业厅的工作人员介绍,“购机送话费”需要用户花钱购买手机,然后根据用户消费额度,每月按照套餐资费返还一定比例话费。

与“存话费送手机”相比,“购机送话费”的优惠力度有多大?该工作人员为记者算了一笔账。以购买裸机价为699元的某手机为例,按照每月88元的话费套餐,两年时间购机款和话费的总价为2811(699+88×24)元。如果以“购机送话费”的合约形式购买,购机价为899元,每月返还37元话费,相当于每月话费款51元,两年时间的总话费为2123(899+51×24)元,比裸机购买节省了688元。

该工作人员还表示,用户选用的套餐资费越高,享受的优惠力度越大。在合约期内,根据用户的套餐资费,可为用户节省30%至50%的话费。

“最近正值大学生开学,很多新入网的用户都参加了‘购机送话费’活动。”中国电信宝泉营业厅的工作人员说,对于新购机用户而言,从营业厅购机仍具有相当的吸引力。

业内人士表示,“购机送话费”是否划算,主要看消费者月话费额度。如果接近或超过套餐承诺的话费额度,则划得来;如果每月话费低于承诺的话费额度太多,则不划算。 本报见习记者 李冰

好来历·原生态放心安全生活资源推荐

(即日起至十月八日,凡在好来历专卖店购买任意产品均有礼品赠送)

胡麻油 59元

传统压榨工艺
健脑降脂
不含胆固醇
有“陆地深海鱼油”之称

亚麻籽油 98元

常温物理压榨
减肥降脂
被誉为“血管清道夫”
“月子油”和“聪明油”

纯天然 原生态 非转基因 五千年药食历史 来自内蒙古大青山

洛阳老酒
手工酿造 纯粮固态发酵
百性价格 一线名酒品质

好来历24小时订购热线: 0379-66778866
集团客户及售后服务: 0379-63350000
洛阳老酒20分钟送达全城餐桌专用热线:
0379-66777766

尽悉原生态优质安全生活资源
登录好来历官网
www.lyhl.com