

蒙可畅:大苗山里多彩的“鸭鸡司令”

蒙可畅,“85后”的小伙。柳州市融水苗族自治县牧恩生态养殖有限公司总经理,“贝江村”品牌创始人。说到蒙可畅就自然会说到融水香鸭,他是融水香鸭的“代言人”,熟悉他的人都称他为“鸭司令”。

买卖香鸭论只不论斤

融水香鸭是国家级地方禽品种,品质好,可是规模养殖后,养殖户为了让香鸭早日出栏,喂养加工饲料进行催长,肉质大受影响。

为了让消费者买到货真价实的香鸭,蒙可畅大胆创新,要求养殖户生态放养,收购香鸭时论只不论斤,并强调养殖天数要达到100天以上才能出栏。

为避免香鸭扎堆出栏卖不到好价格,他还指导各合作养殖场,错开养殖时间。养殖户吃了定心丸,安心用五谷杂粮喂食,养足天数后就打电话叫蒙可畅来收购,香鸭品质有了保障。

在销售香鸭上,蒙可畅同样论只不论斤。顾客可在线下实体店购买,也可通过网上“点单”买产品,实行送货上门。蒙可畅的换位思考让销售节节攀升。

“我们放心养殖,销售的不用担心,且卖鸭不论斤,只要喂饱就行,当然好养了。”与蒙可畅合作的养殖户何秋田说。

2014年,融水水产畜牧兽医局将中国地理标志“融水香鸭”的唯一合法使用权授予蒙可畅的公司。

目前,他的公司与80多家养殖户合作,合作的养殖户中养殖规模最大的每一批养殖香鸭1.5万只。每个养殖户每年增加纯收入5万余元。他也被养殖户笑称为“鸭司令”。

“七彩土鸡蛋”销售全国

融水养殖的本地土鸡有家鸡、凤鸡、苗鸡、乌鸡,不同的土鸡产下的蛋也有着独特的颜色。比如:家鸡产下的蛋是褐壳的;凤鸡蛋是白壳的;苗鸡蛋是粉壳的;乌鸡蛋是绿壳的。就算同一鸡种产出来的蛋颜色也有差异。

蒙可畅把这些混合颜色的鸡蛋称为“七彩土鸡蛋”。经过精心组合包装后,每盒32枚蛋卖出了68元的价格。

同时,他通过向全国各地招募合伙人,通过代理人销售,使“七彩土鸡蛋”“飞”往全国各地。2017年,“七彩土鸡蛋”销售量高达1500万元。仅此一项,他就带领180多户贫困户走上了脱贫致富之路。他因此被养殖户笑称为“鸡司令”。

“这几年,我主要养殖母鸡,销售鸡蛋比销售肉鸡要好,且风险小,利润来得快。”与蒙可畅合作的养鸡户何秋亮说。

“苗山彩粽”旺销大米

融水种植有各种米,也有很多中草药。蒙可畅又放飞了自己的“多彩”梦。当别人还在卖着传统的白米粽时,他大胆创新,推出了“七彩粽”,其中有经典白米粽、小米粽、彩米粽、黑米粽、紫黑香糯粽、白蛋粽、咸蛋粽等。同时从一些植物及中药材中取色,经过处理,推出红米、黄米、紫米、黑米、橙米、绿米、彩米(混合)七彩米,每种颜色的米煮出来的香气各有不同。通过彩粽的销售,原每公斤6元的优质大米提高到每公斤20元。

“我们这些彩粽、彩米都是与安



▲蒙可畅呵护小鴨。

▲蒙可畅在观察鴨子。

▲蒙可畅在操作電商。

▲蒙可畅展示五彩雞蛋。

隆乡江门村合作,村民负责种植优质大米,我负责收购后利用互联网销售,增加了村民的收入。”蒙可畅说。

目前,与他合作的企业分别有广西融水铭株农业合作社、联众果蔬种植专业合作社、三融合作社、永富生态农业有限公司。同时,他还与香粉、大浪、汪洞、安陞等乡镇合作,销售这些乡镇所生产的农副产品。

今年,他又与白云乡瑶口村山茶油基地、红水乡黄奈村紫黑香糯基地合作,推广农耕文化“生态之旅”,通过生态旅游带动更多农民致富。

富了的蒙可畅不忘回馈社会,他先后50余次到老人院、儿童福利院等单位捐款捐物。

在蒙可畅的努力下,融水农副

产品走出一条有自己特色的路子,走出大山,走向全国!他先后获得2015年广西创新创业大赛二等奖;2016年柳州市电子商务先进个人奖;2017年全国农村青年致富带头人;2017年第九届“中国青年创业奖”创业新星奖;2017年柳州市“践行核心价值观”“向上向善好青年”奖。

(通讯员 廖子渊)

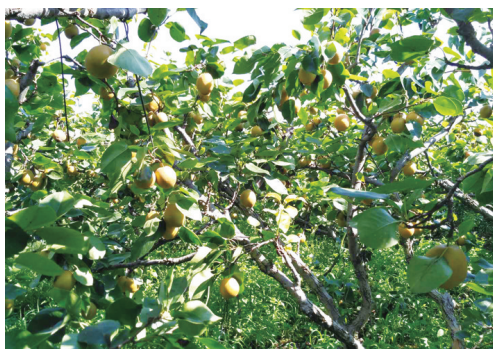
富川楼村黄花梨成丰产增收产业



▲村民在给梨子装箱待售。



▲村民在采摘梨子。



▲硕果累累的梨树。

今年夏季的七月末,高温酷暑,笔者来到富川瑶族自治县葛坡镇楼村黄花梨连片种植基地,看见连片的果树上挂满了梨子。经过上前询问摘果的果农了解到,梨园主人叫邓金亮。邓金亮说:“2000年,村委进行土地整合,号召村民统一种植黄花梨果树。刚开始时我还是半信半疑,经过干部多次上门做了大量工作后,2003年春才下决心种植近20亩黄花梨。现在回想起来种黄花梨种对了,它是我们村农民致富增收的一条产业路。今年黄花梨丰产又增收,每亩产量达8000斤以上。由于我所种的黄花梨施放了农家肥,果品多汁又比较甜,梨子通过线上线下销售,按每公斤4元的价钱卖出去。目前销售已接近尾声,主要销往广东、湖南及贺州等地,梨子那么好销,收成好,今年我们家增加了近10万元收入。”

楼村黄花梨销路好,得益于前些年工商部门为村民的黄花梨申请注册了“野猪楼”商标,在提高知名度的同时也打开了销路。今年黄花梨丰收了,全村农民增加了收入。该县葛坡镇楼村村干部翟主任告诉笔者,“互联网+商标”成为今年楼村农产品销售的一个新特征。

富川楼村有耕地面积6100亩,其中宜林宜果荒山5000多亩。过去,该村群众守着几亩薄田零星种些旱地农作物,收入普遍低,经济发展缓慢,每天过着日出而作,日落而息的贫困生活。为了改变贫穷落后的现状,该村干部群众转变思想观念,村

干部多次组织村民代表到区内外参观学习。近年来,该村因地制宜,发挥土地、水源、气候等优势,把引进种植黄花梨作为一个“短、平、快”发展致富门路的重点项目来抓,实施科技兴果,连片开发,并建立示范户以点带面进行推广。在当地工商、水果等部门的帮助下,该村不但掌握了黄花梨的种植技术,并且获得了市场销售信息,及时调整种植结构,不断扩大黄花梨种植面积,由于大力推广“优果工程”,该村黄花梨今年产量大获丰收。

邓金亮说,他开始种植黄花梨前几年,由于管理、天气等原因,黄花梨产量低,收入逐年减少。从今年开始全部改为施放农家肥,并且强化了管理,技术又到位,产量估计达6万多斤。目前,楼村黄花梨种植面积已由原来的100亩发展到现在的2500亩。

为解决黄花梨的销售和果农增产不增收的问题,该村健全销售服务网络,采取“网上促销”“注册商标”“协会带动销售”等多种促销手段。同时,利用“富川农业信息网中心”在网上寻找商机,发布黄花梨供求信息,吸引了区内外的经销商前来订购。

目前,楼村通过黄花梨水果协会开通了“绿色通道”,通过统一采收、调运、包装、批发,将松散、无序的销售变为集中促销,为黄花梨的畅销提供了保证。

(通讯员 陈献吉)