



杜红武闯荡东北20余年 意外和猪结缘 从打印机修理工到 黑猪司令

一群黑猪在大兴安岭的深山里活奔乱跳,吃的是橡子、榛子、蓝莓,个个体型匀称亮丽健美,肉质含低胆固醇、低脂肪。抓到一只现场宰杀,空运到萧山,第二天便到永康。这便是近来风靡永城的大兴安岭黑猪,主人就是永康人杜红武。



黑猪是养殖两年

杜红武正接受辽宁卫视采访,因为养猪他成为名人。

记者 程高赢

从修打印机、复印机做起 围着朋友创业

1974年出生的杜红武是我市经济开发区炉头村人。19岁那年,初中文化的他就跟兄长杜新华去大庆闯荡,干起修理打印机、复印机的行当。

当时东北机关单位用的打印机、复印机大多从日本进口,杜红武对此一窍不通。全靠哥哥带我,我自己拆开,再装回去,渐渐地也就学会了。杜红武回忆,20世纪90年代初修理一次的收入是500元至2000元不

等,除去衣食住行花销,一年下来能结余2000多块钱。

1992年大庆油田的工人月工资才200元,我这行当丝毫不比他们差。杜红武怀揣一种乐观的心态,在大庆闯荡了好多年,积累了不少财富,直到1998年,他开了一家经贸公司,专门销售、维修办公设备。

再后来,他又倒腾三类物资,专供大庆油田,他还给企业做过配送,专门供应大米、豆油、鸡鸭鱼肉等

食品。

谈起早年的创业生涯,杜红武总结:那个时候,不是自己来决定做什么,而是看你认识的朋友圈子在做什么。由于他的朋友大都大庆油田,早年的创业项目他都围着那帮朋友转。

直到2012年,他开了一家专榨豆油的油厂,自己进口设备,自己设计生产线。这个油厂还是专供大庆油田,7万多亩的大豆每年能榨700多吨油,赚到了不少钱。

去大兴安岭打猎、抓鱼,发现黑猪商机

2007年至2009年这三年里,杜红武经常跟朋友去大兴安岭打猎、抓鱼。他发现那里有非常多的野猪,这让他看到了商机:东北人都习惯吃黑猪肉,能不能把黑猪改良下,搬上南方人的餐桌?

有了想法,他马上和朋友一起行动起来。2010年秋,他在大兴安岭投放了500只内蒙古纯种黑猪仔,因为缺乏养殖经验,500只猪仔没能抵御过寒冬,全部冻死,杜红武一下损失40多万元。

第二年开春,他又投放了1000

只猪仔,并住在农场细心记录、观察,最终成功繁育出大兴安岭黑猪。

如今,在杜红武的农场里有多少只猪,他不知道;存活率有多少,他也不知道;今年能向市场供应多少只,他也不知道。因为它们都在深山里,一共多少只,在哪里,我无法统计,只能确定一个大概的数量。杜红武笑称,自己想吃黑猪肉还得看运气,因为捕捉黑猪是一件很麻烦的事。

除了放养黑猪之外,杜红武还在五常地区种植了100多亩稻花香大米。杜红武说,办榨油厂那会儿,经常要装

卸大豆。冬天的时候室外积雪深,很多大豆掉落在地没法捡起来。他就等到第二年开春雪化了之后再把大豆收集起来当肥料种植土豆、玉米、蔬菜,没想到种出来的粮食非常好吃。从那之后,杜红武就自己承包土地种植水稻,因为有豆厂提供的豆粕当肥料,他种出的大米绵软略粘,芳香爽口。

今年9月,杜红武回到永康开了家大兴安岭有机食品专卖店,专卖他的黑猪和大米。他说,黑猪肉每天只卖一只,保证新鲜;稻花香大米也是新米,卖完就得等明年。



出发,为人瑞 建档案

24日上午,志愿为百岁老人建生活档案的16名摄影爱好者在市档案局三楼会议室集合,开启了由市档案局与本报联合主办的“我为百岁老人建生活档案”活动的序幕。这些志愿者将分赴各地采访我市53名百岁老人,并为他们送上慰问礼品。 通讯员 周晖栋 摄

过节流行送山茶油

记者 施美园 应玲菲

过年过节送油,不知不觉中成了市民送礼的选择。而近年来,山茶油更是备受大家青睐。

楼家乡山茶油精选野生山茶籽,采用纯物理的压榨工艺,经去壳、烘干、粉碎、清蒸、压榨、过滤、精

炼等多道工序精制而成,从而成就了楼家乡纯天然、无污染的健康食用油。

咨询地址:兴达一路13号永康市楼氏食品有限公司
咨询热线:4008268267

白云居生态酒店
热带丛林中的美食乐园
承接婚庆、生日、乔迁酒宴、同学会、战友会及会议,可提供上门服务。
电话:87191219 2883501(订座部)

林峰饭店 走红30年 因为有 三怪

记者 应玲菲 见习记者 姚岚

但凡历史悠久的餐馆都会有自己的独到之处。今天,我们说一说林峰饭店和其他饭店不一样的招数。

怪现象一 不做年夜饭生意

在旧时,凡是逢年过节俗称“三日慢”,意思是这几天大家都在家自己烧团圆饭,不会到外面吃。而现在,大家为了图方便,都会出来下馆子。所以,年夜饭是大多数饭店每年的重头戏。而与众不同是,林峰饭店从开业以来就不做年夜饭生意。一直在林峰饭店做厨师的林峰小妹林香翠说:我们每年营业到农历十二月廿八,来年正月初六开张。

以前大家在家里吃年夜饭,餐馆没生意,关门很正常。而现在为什么林峰饭店还是坚持不做年夜饭呢?

原来,前几年林峰饭店还没搬到塔海来的时候,林香翠和家人很难有机会在一起吃上一顿饭。一次,她的女儿说:学校放假了,同学的爸爸妈妈都带他们出去玩,而我的妈妈反而更忙了。女儿的话让林香翠听了十分内疚,觉得应该多抽点时间出来陪陪家人孩子。有一年,很多顾客要求做年夜饭,甚至要给他们加钱,老板娘差点被说动了。但林香翠一直坚持不做,终于换得饭店在一年里难得的几天休假时间。

怪现象二 不扩张,不走团购,不追潮流

现在是一个“互联网+”的时代。我市不少餐饮店在团购、朋友圈中都下足了功夫,想在互联网经济中占据高点。而林峰饭店也不曾参与其中。也有不少顾客劝其做促销、搞团购,但都被林峰一一拒绝了。

几十年来只开一家店,只做老味道,每天宾朋满座却不扩张。在这样浮躁的时代,有餐饮人说他们任性,也有人说他们固执。可在大多数餐饮人看来他们更像是“隐士”,是生长在尘世的修行者。

从18岁起跟父亲学做菜,一直做到临产,凡事林香翠都要亲力亲为才会放心。这也是林峰饭店一直扩张不开的重要原因,但正因这样每一道工序的考究,才能保证林峰饭店30年老味道不变的真相所在。

怪现象三 只推荐合适的,不推荐贵的

老板,我们第一次来,您有没有推荐的菜?每当顾客这么问,饭店服务员十有八九都会推荐几个硬菜,价位高的招牌菜。而在林峰饭店,服务员不仅不推荐这些硬菜,身为老板的林先生还会建议顾客点上葱花肉、青菜香菇,这些十分普通的家常菜。

以上几种现象,与其说是林峰饭店的怪现象,倒不如说是林峰的一种生活态度。因为几十年如一日的产品已经经过了市场检验,顾客的味蕾已经被培养出来,大家对饭店的忠诚度也十分的高,即便是在如今日新月异的餐饮界,也不会把它打倒。不挣不抢,做好自己的本分,打理好原有的生意,林峰饭店成为我市餐饮界独树一帜的标杆。