

水稻、小龙虾轮作亩均增收1200元,记者探访桐乡这个省级示范基地——

割稻后养虾 不让田闲着

本报记者 宋彬彬 王志杰 共享联盟桐乡站 徐满卓 钱二伟 张利清

眼下正是小龙虾上市的高峰期,在桐乡市崇福镇的宏望稻虾生态种养基地,工人们将一笼笼鲜红肥美的小龙虾捕捞上岸,这里小龙虾的日均销量约5万斤。“今年亩产量达到350斤,比往年提高了50斤,行情也很好,前阵子一斤卖到40元呢!”基地负责人范洪喜笑颜开。

宏望稻虾生态种养基地是浙江省稻渔综合种养省级示范基地,自2019年试水稻虾轮作种养以来,面积从160多亩扩大到6200亩,年综合产值超5000万元,并带动了村民增收。

稻虾轮作种养究竟怎样操作?又是怎样帮村民增收的?日前,我们来到崇福镇探访。

下稻田抓虾 穿着防水服很吃力

晨光熹微,走进地势平坦的联丰村,宏望稻虾生态种养基地映入眼帘。小龙虾就藏在波光粼粼的水面下,偶有几只浮上来,原本平静的水面出现了几圈波纹。

“走,把防水服穿上,我们一起下田抓虾。”范洪洪刚安排发出一批小龙虾,来不及喝口水,就领着我们下到一块水深约50厘米的稻虾田里,手脚麻利地拉起提前放好的地笼,准备起笼收虾。

“快,搭把手。”范洪洪招呼我们。我们和他一道把地笼拉起来,随着一阵起网动作,顿时水花四溅,一网活蹦乱跳的小龙虾很快就捞上来了。一旁的工人李新亮赶快把货筐递过来,范洪洪把小龙虾倒进去,看着个头粗壮的小龙虾,大家都乐了。

一阵忙碌后,我们捞起了10个地笼,小龙虾装了满满两大筐,估摸着有50斤。随手抓起一只,只见它

双钳硕大、壳色鲜丽。我们不禁好奇地问:“老范,小龙虾养得这么好,有什么窍门吗?”

“我也是门外汉,走了不少弯路呢。”范洪洪擦了擦汗水告诉我们,他原本经营着一个家纺厂,看到稻虾种养前景好,便在2018年来到联丰村,承包了160多亩田试水养虾。起初,他把水稻和小龙虾混在一块种养,半年下来,小龙虾品质不高。

“想要养出高品质的虾,只能繁养分离。”听了崇福镇农经中心专家的建议,范洪洪打算试试。2019年10月,水稻收割后,范洪洪开始在一块田里养水草,然后在这块田里为小龙虾育种,水草、腐烂发酵的稻草,都可以作为饲料。到了次年3月初,育出的第一批小龙虾幼苗被转移到轮作田里,4月初就能起捕第一批成虾,随后继续投放小龙虾苗,直到6月中旬捕完虾后把田里的水放干,再种植水稻。龙虾粪便又可以肥田,有效减少了化肥的使用。

通过稻虾轮作种养,一块田能收一季稻、至少可养4批小龙虾,相比单纯种稻,每亩田每年可增收1200元。“小龙虾住得好,吃得也好,品质更有保证。”崇福镇农经中心主任冯志刚介绍,不少人以为小龙虾生长在臭水沟里,很脏,它们只是生存能力较强,其实它们更喜欢清水环境。这里养殖的小龙虾吃的主要是豆粕这种高蛋白饲料,脱壳的时候还要补钙,因此养出来的小龙虾个头大、肉质紧,吃起来更美味。范洪洪养殖的小龙虾还获得过嘉兴市龙虾王争霸一等奖、全省龙虾王争霸赛三等奖等。

穿着防水服深一脚浅一脚地走着,我们越来越吃力,而范洪洪丝毫不看出疲态,他说:“做农业就是要能吃苦,要早点把这批小龙虾卖出,过几天,稻田里就要插秧了。”



宏望稻虾生态种养基地。本报记者 王志杰 摄

本报记者和基地技术负责人范建良(右)把抓起来的小龙虾装入筐中。本报记者 王志杰 摄

点点手机屏 千里外也能“云种养”

初夏的乡村,满目葱郁。稻虾生态种养基地路网密集,广袤的田野中却不见成群忙碌的身影。我们心生疑问,这数千亩小龙虾怎样管理?

“滴滴滴”,上午10时,范洪洪的手机响了,这是用于养殖管理的“百倍云”小程序在提醒,他点开一看,原来是一块虾田的水体溶氧量偏低,于是他轻轻一点,屏幕上的增氧机图标转动起来。1公里外的虾田里,增氧机开始运作,屏幕上的数值缓缓上升。

过了一会,眼看到了给小龙虾投喂饲料的时间,范洪洪又打开手机,查看各个田块的投喂情况。他发现个别工人只在一两个地方投食,于是立即打电话过去纠正,让工

人走动起来,尽量均匀地四处投食。

半小时后,我们跟着范洪洪回到基地办公楼,货车依次进场装货。在进门的一间会议室里,一块巨大的显示屏几乎布满墙面,屏幕不停地闪烁,呈现着基地每一个田块的实时状况。“一旦水质等参数超标,这块大屏就会闪烁报警,我们的手机也能收到提醒。”基地技术负责人范建良说。

这就是在当地政府支持下建成的数字稻虾智慧种养平台,它连接着100多个摄像头,还包括稻虾基地建起来的气象站、虫情测报灯、水质传感器等设备,这样一来,工作人员通过显示屏,就能清楚了解基地各处实景、气温、湿度等最新信息。

“种稻养虾都是技术活,精细监测管护怎能缺?”范洪洪说,有了数字大脑,他远在千里之外也能监控田块情况。

跟着老范干 村民心里踏实

范洪洪很忙,不停地有人催他发货,他还要负责帮农户把小龙虾及时卖出去。

上午11时,联丰村养殖户李金毛拉着100多斤小龙虾赶来了,过秤、登记、出货,前后不到半小时,而且货款当场兑付。

“跟着老范干,我们心里踏实。”李金毛喜滋滋地说,养小龙虾他是门外汉,但是范洪洪给他提供了小龙虾种苗、饲料和全套生产技术,小龙虾养大了,再由范洪洪统一收购,让他没了后顾之忧。去年,李金毛利用冬闲田养了11亩小龙虾,净赚2万元。

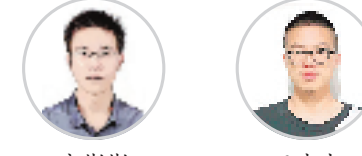
范洪洪稻虾轮作种养成功后,前来取经的人络绎不绝。一个人富不算富,范洪洪想跟农户们合作,让

他们也参与稻虾轮作种养。于是,他以自己的桐乡市宏望生态农业科技有限公司为依托,陆续流转6000多亩冬闲田,然后交给农户合作养小龙虾,养好后又还给农户种粮。这种“龙头企业+农户+季节性流转”的模式,带动了50余农户发展稻虾轮作种养,此外还吸纳了100余位农民在基地就业。

“我们村养小龙虾的农户越来越多。”联丰村党委书记沈伟忠说,全村稻虾轮作种养面积达到2400多亩,村里每亩田的流转费用也从720元涨到930元。为了带动更多农户增收,去年,崇福镇还成立了“稻虾产业党建联盟”,11个行政村和稻虾养殖企业抱团发展,为农户开展产品推广、技术指导等服务,帮助养殖户解决产业发展难题50余个。

站在基地办公室往外看,平平整整的稻虾田边上,一些市民正带着小孩钓龙虾。范洪洪告诉我们,这是他们和崇福镇联手打造的农旅项目,投入1500万元,打造集稻虾轮作、休闲垂钓于一体的示范基地。

看着家门口的游客多起来,不少村民坐不住了。“店内售小龙虾的工具和饵料,一套10元。”村民许惠芬利用自家房屋开出了便利店。端午假期,崇福镇第三届龙虾节在宏望稻虾生态种养基地举行,慕名而来的游客近万人次,许惠芬的生意也跟着火起来。她还在抓紧装修房子准备开农家乐,她满脸期待地说,未来,这只“小龙虾”一定会带来更多的收入。



宋彬彬

王志杰



扫一扫 看视频



“数字+珍珠”怎样助力富民强村? 一起去诸暨“中国珍珠第一村”瞧瞧——

河蚌刚出水 珍珠卖“上云”

本报记者 苗丽娜 共享联盟诸暨站 刁卓璐 通讯员 杨佳娜

阳光照耀着湖水,随风飘摆的垂柳映在碧绿的湖面上,湖里的小鱼儿不时探出脑袋,荡起一圈圈涟漪……

这里是以珍珠产业为特色,有“中国珍珠第一村”之称的诸暨市山下湖镇新长乐村,全村80%以上的人员从事珍珠相关产业,覆盖养殖、加工、销售等。2017年,村民逐步入局电商、直播。目前,从事珍珠电商产业的村民有300多家,2021年线上销售额达38亿元。今年,新长乐村被列入绍兴市第二批乡村振兴先行村培育名单。依托珍珠产业,该村正在打造“互联网+生态珍珠业+乡村旅游”产业链,努力从“中国珍珠第一村”进阶为“中国珍珠电商第一村”。

近日,我们跟着新长乐村党总支书记何立新,在村里体验珍珠从出水到“上云”的全过程。

划着小船查蚌 一拉网船就摇晃

走进新长乐村,映入眼帘的便是一大片景观湖和村体育公园,景观湖旁一排排小洋楼整齐统一,像是一处高档别墅区。

令人想不到的是,这一大片景观湖曾经因为养珍珠而“黑脏臭”。“以前为了提高珍珠产量,缩短养殖周期,大家向塘里倾倒鸡鸭粪,蚌塘发黑发臭,查蚌的时候手伸到水里都会留下一层黑绿色的脏东西。”何

立新说。2017年2月,诸暨出台“禁养令”,一场珍珠养殖污染大整治自此掀起。山下湖镇珍珠养殖总面积从8000亩减至4200亩,且必须保证蚌塘出水为Ⅲ类水。

虽然养殖面积减了,但产品质量、附加值在提升,山下湖镇珍珠行业总产值不降反升。

走过村里公园的拱桥,我们看到一位头戴褐色鸭舌帽、身穿蓝色工作服的村民,正划着不锈钢渔船查蚌——就是查看河蚌的生长情况,如果发现死蚌就要立即捞出,以免影响水质和其他蚌的生长。他叫魏均水,今年68岁,从10多岁就开始养蚌,目前受雇于当地一家珍珠养殖企业。他说:“以前公司最多的时候有3万亩水塘,现在都退养了。现在养蚌虽然生长周期慢一些,但质量更好了。”

坐在船上,拉出养蚌的网查看,查蚌的活儿看似轻松。于是我们跟着老魏一起上阵。刚一坐上小船,船就开始剧烈摇晃,我们绷紧了身子,心都提到了嗓子眼。阳光反射在水面上,明晃晃的让我们睁不开眼,天气很热,再加上紧张,不一会儿,我们的衣服就汗湿了。“这片塘大概60亩,从早上7点半到下午4点半,我每天都要拎网查蚌。现在天气热了,蚌容易晒死,所以要多检查几次。”说着,老魏拎网捞起一个蚌,指导我们根据蚌壳上的圈晕判断河蚌的“年龄”。由于控制不好重心,我们不敢将身体探出船体太多,



新长乐村文化礼堂里,主播朱朱(右)为珍珠饰品带货。

只能远观。

待我们下船后,老魏又划到塘中心继续查蚌,没有我们拖累,他轻快了许多。只见他抓起养蚌的网,脚踩在船边,船体和水面的倾斜夹角几乎达到了45度。

直播开蚌取珠 开400个蚌手都麻了

珍珠养殖污染大整治后的新长乐村,不断探索新的出路。“是退养倒逼大家做直播。比起传统养殖,直播效益更高。”何立新说。

驱车数分钟,我们来到离新长乐村3.4公里、位于华东珠宝城旁边的诸暨蒂蒂珠宝有限公司,见到了年轻的创业者、27岁的新长乐村村民何振钢。他是公司负责人之一,正在做开蚌取珠的直播。

“现在开的是冰糖小巴,一组10

个蚌498元,再来一组给你加开两个蚌!”面对手机屏幕上的留言,何振钢一边拿着刀开蚌取珠,一边回复着。

直播间隙,我们上直播台体验开蚌,别看主播能轻松剖开,我们手生,需要非常使劲才能切开一条缝。

“一般从中午12点半开播到下午4点半,日均开400个蚌,这些蚌都是村民养的、刚出水的新鲜货。其实开蚌到200个就已经比较累了。”何振钢说,“不仅要动刀,还要不断地说话和网友互动,一天播下来,嗓子哑了,手也麻了。”

目前,像何振钢一样做直播的新长乐村村民有142户。为了保证“中国珍珠第一村”的口碑,但凡有空,何立新总会走到村民家转转,一来可以监督是否有以次充好等不诚信行为,二来可以为货品质量有保证的村民吆喝几声。即使不上门,

他也会通过手机关注村民们的直播间。

在富民的同时,如何因势利导,借助直播开拓集体经济“造血”的渠道?这成了何立新日思夜想的问题。为此,今年4月,新长乐村在山下湖镇党委和政府的支持引导下,以村集体全资入股的方式,成立了珍珠电商直播强村公司——诸暨市昕乐珠宝有限公司。公司成立后发展迅速,截至6月5日,公司为珍珠直播带货的总成交额已突破300万元,预计今年通过直播可为村集体盈利200万元以上。

统一规划运营 看重品质和口碑

珍珠电商直播强村公司成立后,新长乐村两委班子就考虑把分散的直播户集中起来,并聘请专业电商团队和乡村运营团队,对村庄珍珠电商产业进行统一规划运营,还创建了村级珍珠电商品牌“珍与”,用于公司产品推广。

和养殖户的开蚌取珠直播有所差异,强村公司的直播多是为项链等珍珠饰品带货。

“宝宝们,山下湖珍珠第一村给你们发福利啦!9到10毫米点位的无核珍珠项链,正圆无暇高光高亮,499元上5条!”接下来是为新人准备的福利,38颗10到11毫米点位的晨曦之光全珠项链,正圆有瑕疵,接受不了瑕疵的不要拍,99元一条,

共20条,上车!”

晚上9时,我们来到新长乐村文化礼堂,强村公司的主播朱朱正在这里直播,货品有珍珠项链、珍珠胸花、珍珠手链、珍珠耳环等,这些饰品用的珍珠原料,主要是向本村村民收购的。

刚开播5分钟,虽然在线人数只有118个,但主播推出的每一款珍珠饰品都在1分钟内被抢完。“我们现在做的是品质和口碑,而不是流量。”朱朱说。

强村公司成立以来,新长乐村已向村民开展直播培训30场,孵化农民直播间20个,提供就业岗位40个。

经“珠光宝气”加持,新长乐村的人居环境、村庄内涵、精神文明建设都有了明显提升。近年来,在镇政府支持下,村庄已先后投入3000余万元,完成道路硬化、路边绿化、河塘整治、文化广场等基础设施建设。今年,新长乐村还将投入1510万元,打造直播电商培训配套民宿农家乐、智慧化卫生间、珍珠驿站等项目,为电商直播产业赋能。

诸暨山下湖镇党委书记余灵君介绍,“数字+珍珠”深度融合的产业体系正在山下湖镇形成。“新长乐村的珍珠电商直播强村公司为山下湖镇乡村振兴探索了一条新路径。”



苗丽娜

