

沈昆:10年一心陪伴玉秃鱼的“渔三代”

在宁波人的食谱里,玉秃鱼是一种很受欢迎的水产。市面上的玉秃鱼以海捕居多,但在宁海西店,有一位年轻人,陪着养殖的满池玉秃鱼,已度过整整10年。他就是宁海海业盛茂水产养殖公司的沈昆。

日前,笔者走进位于宁海西店凫溪村的海业盛茂水产养殖公司,只见增氧机不停运转,沈昆穿着高筒雨靴,走进昏暗的养殖车间,给池里的玉秃鱼喂食。“这种鱼胆子小,趴在池底,把食料窝在身下吃,必须仔细观察,喂料多了或少了都不好。”沈昆轻声介绍,生怕惊动了鱼儿。

沈昆高高瘦瘦,是奉化桐照村人。“我是‘渔三代’,爷爷是打鱼的,父母在象山港鱼排上养鱼,到了我这代,却是在养殖场里养鱼。”沈昆说,养鱼对他来说,其实是跨界创业。他读的是计算机专业,毕业后在宁波一家企业干了3年,做设备维护。2010年时,舅舅林位江在凫溪村购地建厂,招呼他一起干,从此他便被玉秃鱼“黏”上了。

其实,沈昆他们最早养的是石斑鱼,可惜效益不好,舅舅俩合计后,决定转型,考察了好久,确定养玉秃鱼。玉秃鱼学名半滑舌鲷,当时在国内属于养殖新品种,他们从山东进了鱼苗,聘请了师傅,一面养一面学。“师傅干了不到半年就走了,我自己买了书,上网查资料,不懂就向水产研究院老师请教,慢慢琢磨。”沈昆说,养鱼的“门

道”就是这样一点点摸索出来的。

养鱼是一个高风险的行业,水质控制、喂饲料、防病害,各个环节都要照顾到,不能有丝毫马虎。养玉秃鱼还有个特别的地方,就是只能养雌鱼不能养雄鱼,因为雄鱼养不大。“但采购鱼苗时,没办法分雄雌,只能靠运气,靠谱的供应商很重要。”沈昆说,进鱼苗要进头苗,雌鱼占比会高一点,要是买来绝大多数是雄鱼,那就要亏本了,“一开始,我们不懂,吃了几次亏后才摸到路数。”今年上半年,基地进了10万尾鱼苗,养了4个月,最后发现4万尾是雄鱼,只好放归大海。

养鱼还是一件孤独的苦活,一天三次投饵喂食,还要清理池塘,沈昆吃住都在基地,连过年都不得闲。“我天天待在养鱼场,跟外界几乎没接触,一度担心老婆都找不到。”沈昆笑着说,他的妻子是奉化一家医院的药剂师,是经同学介绍认识的,婚后有了孩子,一家三口都住在养殖场,直到孩子要读小学,母子俩才住到奉化去,留他一人和鱼儿做伴。“好在是利用地下水养殖,水温常年保持在18摄氏度至22摄氏度,不用锅炉加热,省了不少工作量。”在养殖车间,沈昆用网抄起几条



鱼,查看生长状态。他说,玉秃鱼最少要养1年才能当商品鱼销售,养上两年条重有一公斤以上,在休渔期出售给酒店,批发价每公斤近200元,效益还不错。

几年历练下来,沈昆的养鱼技术已能独当一面,舅舅林位江放心地让他当起了“总管家”。目前,海业盛茂公司是省内唯一的规模化玉秃鱼工厂化养殖场,其出产的金秃牌半滑舌鲷是宁波知名水产养殖品牌,主要销往山东等北方市场。宁波市海洋与渔业研究院副院长吴雄飞对沈昆赞赏有

加:“这个小伙子做事认真,养出的鱼质量也好。如今,像他这样专心养鱼的‘渔三代’非常少了。”

10年养鱼下来,沈昆经历了不少波折,有一年连着进了几批鱼苗,养了一两个月后几乎全军覆没,损失50余万元。“鱼是给人吃的,质量安全第一位,千万不能乱用药。这几年,我们在琢磨用中药材来增强鱼儿的免疫力,抵抗病害。”沈昆说,现在他养鱼越养越有“味道”,“安安心心把这副担子挑好,这也是我作为渔民后代的一份责任。”

余建文

他种过菇,养过羊,多次创业失败仍不言放弃—— 开化徐明忠屡败屡战打开“致富门”

一个只有初中文化的农民,他种菇、养羊、养兔,多次创业失败却不言放弃。如今,他的养蜂产业做得风生水起,靠的是什么?靠的是一双勤劳的手和不怕吃苦的精神。他就是开化县华埠镇联丰村的徐明忠。

种菇: 尝到甜头后不幸遭遇火灾

见到徐明忠时,他刚从常山县回来,一路风尘。

今年50岁的徐明忠,初中毕业后就在家务农,但种好家里的一亩三分地很难让他过上体面的生活,因为没有更多的土地资源,即使再勤劳也难以致富。徐明忠决定到外面闯一闯,给自己找一个机会。

1993年,从未出过远门的徐明忠,第一次出门到上海种植金针菇,租地、搭棚、种菇、卖菇,虽然辛苦,但让他欣慰的是种了1万菌棒,竟然赚到了1万多元,“那时的1万元,可以说是一笔巨大的收入,我从来没有看到过这么多钱。”徐明忠笑着说,首次种菇就让他尝到了甜头,靠着这笔钱,他也成了家。1996年,徐明忠带着妻子江友英又到上海种植金针菇,夫妻相随,安营扎寨,这一种就是13年。

一年、两年、三年……夫妻俩齐心协力,从最初的1万菌棒,增加到5万菌棒,收入从每年1万多元增加到5多万元,13年下来赚了几十万元。然而,天有不测风云,2008年“五一”节期间,夫妻俩回开化老家喝喜酒,没想到一场大火把菇棚烧成灰烬,菇棚里的菌棒、日用品和钱物等全部被烧毁。这时,小孩也到了上学的年龄,父母年纪也越来越大,需要有人照顾,徐明忠决定回老家,另谋出路。

养羊: 二次创业再次受挫

徐明忠在上海卖菇时,看到羊肉市场比较好,养一只羊能赚100多元,夫妻俩商量决定养羊。2008年,徐明忠投资10余万元,从嘉兴购买了88只种羊,办起养殖场,开始了第二次创业。“88是一个吉利数字,希望发点‘羊财’,冲冲晦气。”徐明忠说。

夫妻俩起早贪黑,割草、放牧,精心喂养,很快从88只种羊扩大到180多只。看着一只只肥肥的羊,徐明忠觉得可以卖个好价钱。但计划不如变化,2008上半年,羊肉价格还是每公斤30多元,下半年一下子跌到10多元,不及原来的一半,无奈之下,徐明忠以6万元的总价把羊一次性卖了,夫妻俩辛辛苦苦白干了一年不说,还亏掉了本钱。养羊受挫之后,徐明忠听说养兔效益不错,又购买了20多只种兔。兔子繁殖力很强,一年不到就繁殖到200多只,本想通过养兔补点损失回来,不料再次遭遇市场行情下滑,不但没赚到一分钱,反而亏得更多,创业再次受挫。

养蜂: 屡败屡战东山再起

虽然养羊失败了,养兔也失败了,但徐明忠没有泄气,也没有被困难吓倒。2010年,徐明忠投资27万元在华埠镇上买下一间店面,开起了一家小

饭馆,由妻子负责经营。他自己则边打工边寻找机会。

当时,开化的蜂产业开始异军突起,“户养十桶蜂,增收一万元”成为农业新的经济增长点,许多农户通过养蜂走上了致富路。徐明忠觉得这是一个机会,于是他花了6000元,从当地蜂农手中购买了30桶土蜂,开始养蜂创业。开始由于不懂技术,产量不高,采收的蜂蜜大部分都是自己吃,或送亲戚朋友。

后来,徐明忠通过参加培训、购买学习资料自学等方式,掌握了不少养蜂知识。慢慢地,他的养蜂规模不断扩大,从30桶发展到300桶,收入从几千元增加到几万元。2018年,徐明忠出售蜂蜜100多公斤、种蜂200桶,赚到6万多元。因当地养蜂的人多,为了扩大规模,提高经济效益,徐明忠开始前往周边县市寻找蜜源林。

因为养蜂容易受自然灾害影响,所以养蜂具有一定的风险。为了加快中蜂产业发展,近年来,开化出台了一系列扶持政策,蜂农参保还给予适当补助。去年,徐明忠抱着试试看的心态,投保了200桶,一旦受灾,可按合同获得理赔款2万元。这下子,徐明忠养蜂的信心更足了。“再也不用担心中蜜蜂逃跑了,也不用担心亏本,只要一心把蜂养好就是了。”徐明忠高兴地说,今年他把生产规模扩大到500桶,并全部投了保。

方争游 钱小华

