

一家瓜果蔬菜合作社的“种菜经”

翠绿的黄瓜苗、嫩嫩的辣椒苗……在台州椒江碧绿瓜菜合作社的菜园里,这些从山东寿光运来的蔬菜苗已经在此“安营扎寨”,长势喜人。合作社负责人潘德清说:“当地市民也能吃到本地种的新鲜北方蔬菜了。”

北方蔬菜南方种,这已经是椒江碧绿瓜菜合作社的第三次转型了。为带动合作社农户增产增收,16年来,潘德清从成立合作社,到对接商超,再到种植北方蔬菜,通过实实在在的三次转型,带领一方农户走向共同富裕之路。

一次转型:成立合作社 提高种植效益

合作社成立前,潘德清是蔬菜贩销大户。“蔬菜市场价格时好时坏,椒江三甲街道和下陈街道的村民收入受此影响很大,有时菜价很低,蔬菜卖不出去,村民只能心疼地看着新鲜的蔬菜烂掉。”潘德清说,市场经济条件下,一家一户单打独斗很难抵御市场风险,也无法做大做

强。

“由于对市场信息了解不多,菜农种菜心里没底,有时大白菜种多了,有时小青菜种多了,遇到行情差时,就卖不出去。”潘德清看在眼里,急在心上。2006年,潘德清联合周围几个蔬菜大户成立了椒江碧绿瓜菜合作社。

二次转型:农超对接 农民照单种植

合作社刚成立时,由于没有找到合适的经营模式,销售很困难。

“一般都是把蔬菜运到黄岩和路桥的蔬菜市场批发,有时生意不好,运过去一车,运回来半车。”潘德清说。

一次,潘德清像往常一样,在蔬菜园区装卸蔬菜,台州华联超市一位采购员刚好路过,询问了该合作社蔬菜种植及用药

安全等情况后,开心地说道:“这正是我们要找的蔬菜啊!”就这样,椒江碧绿瓜菜合作社的蔬菜打入台州华联超市。由于蔬菜品质好,过了一段时间,其他的超市也主动找上门。

农超对接后,拓宽了销售渠道,为菜农提供了基本销售保障。在蔬菜销路上,合作社作为一个整体,相继与椒江几家大超市洽

三次转型:反季节种植 减少运输成本

春节前夕,北方的蔬菜价格飞涨。而此时南方却是瓜果类蔬菜淡季,如果北方菜在本地种植能否实现蔬菜价格下降?勇于尝试的潘德清再一次走向转型之路:着手移栽北方蔬菜种苗到本地种植。

“2021年10月份以来,北方蔬菜价格飞涨,我和社员商量后决定,从山东寿光引种黄瓜、辣椒到本地进行种植,减少运输成本,直供本地市场。”潘德清说。

由于南北方气候差异,有些黄瓜品种在南方种植易发霜霉病,辣椒易发灰霉病,合作社以年薪15万元,聘请了山东寿光的蔬菜种植能手李保国夫妻进行技术指导,加强科学管理。

今年50多岁的李保国,20多岁开始一直在山东老家种植辣椒和黄瓜,种植经验丰富。正在田间忙碌的李保国说,南方阴雨天数多,蔬菜的发病期就快,主要是如何

合作社成立后带来两大明显好处:一是统一购买高质量的菜苗、农药和化肥,严格控制药量,确保了蔬菜质量、无农药残留。二是通过统一订苗、统一购料,成本降低不少。一袋有机肥比市场价低10元,一亩地用4至5袋,仅此一项亩均即省四五十元。

谈签订合同,约定了各种蔬菜的种植面积,并商定最低收购保护价。这样一来,农户可照着合同种植,还能保证价格,既减少了以往种植的盲目性,又给菜农吃了定心丸。

据介绍,通过农超对接,合作社搭起了一座通往超市、食堂、酒店、农贸市场的桥梁,还减少了10%以上的中间环节成本,菜农的收益有了较大提高。

科学合理地施药。同时,他想把这个手艺传授给当地工人,让更多有技术的工人来这里帮忙干活。

潘德清说,之前也有一部分村民都尝试种过,但是品质和卖相都没有寿光运过来的好。现在他请来当地的种植能手来指导,如果可以的话,明年再介绍别的社员扩大种植。

徐丽平

入春后,我省天气多变,气温起伏变化大。近日,金华市农科院组织科技人员深入一线,指导农民开展农作物播种育苗工作。图为在该市苏孟乡一蔬菜育苗基地,农技人员正指导菜农给蔬菜秧苗覆膜保温。

胡肖飞 摄



科技强农助企业占领种业新高地 今年宁海青蟹育苗预计突破 5000 万尾

“今年客户已预订了500多万尾青蟹苗,最近正在抓紧育苗。”眼下,正是水产种苗繁育、销售时节,近日,当笔者到位于宁海县一市镇的宁波华大海昌水产科技有限公司了解今年水产种苗繁育情况时,公司总经理邵时会笑着说了这个好消息。

天气慢慢转暖,自然生长的青蟹也即将从冬眠中醒来,但在宁波华大海昌水产科技有限公司的育苗基地里,一只只约摸两个拳头大小的青蟹已“大肚便便”。技术人员喻国洪介绍,目前户外环境的青蟹还处于冬眠期,通过室内人工培育,控制池温、水质、饵料等方法,让基地内的青蟹提早进入了繁殖期。

蟹苗供应一直是青蟹养殖产业的卡脖

子关节,青蟹苗种供应不足,养殖规模受到制约。作为一家专注繁育水产种苗的现代种苗企业,宁波华大海昌水产科技有限公司于2019年组建了由宁波市海洋与渔业研究院、宁波大学海洋学院、中国水产科学研究院东海水产研究所等单位专家组成的产学研团队,开展“拟穴青蟹抗逆(病)良种选育及繁育技术”攻关工作。2020年终于突破拟穴青蟹规模化繁育的技术瓶颈,成功实现了年产500万尾青蟹苗的产量。

邵时会笑着说:“今年育苗基地扩建了2500多平方米,预计能繁育青蟹苗5000多万尾,仅青蟹苗的产值就能突破1000万元。”

如今,公司繁育的青蟹苗除了供应本

地和三门、玉环等周边县(市)外,还远销江苏、山东等地,销售版图进一步扩大。去年,该公司被认定为“省级拟穴青蟹良种繁育基地”和“省级拟穴青蟹原种场”。

拟穴青蟹规模化繁育,是宁海科技强农占领种业新高地的缩影。近年来,宁海实施“125N”现代种业工程,推动现代种业产业链、创新链、供应链、价值链全面升级。去年,宁海与上海市农科院畜牧兽医研究所、浙江万里学院等单位签订合作意向,共同选育“岔路黑猪”;“甬优”系列杂交水稻制种2.28万亩、290万公斤也再创新高,获评省级良种(水稻)繁育基地县。最近,省级缙蛭、青蛤良种场也已在宁海建成投产。

方景霞 仇丹娅

新年首批『南太湖2号』销售580万尾

省水产种业公司专注做好『一只虾』文章

眼下正是水产养殖户购买种苗时节。近日,在位于德清的省水产种业有限公司的罗氏沼虾良种扩繁基地里,虾苗销售十分火热。虾苗车间里的工人拿着捕捞网,将虾苗打包装箱,再搬运上车,发往各地。

“这里的虾苗品质好,买回去后,公司技术人员还会给我们提供一系列养殖服务和技术指导,所以我每年都来这里购买虾苗。”这次,养殖户戴红根买了376万尾虾苗,在灯光下,他和工人一起点苗,看着水中体色光洁、大小均匀的虾苗,他对未来的养殖充满信心。

2022年公司虾苗销售取得“开门红”,第一批“南太湖2号”虾苗销售580万尾,是历史同期最高纪录。

省水产种业有限公司成立于2018年,现建有罗氏沼虾种虾培育基地500多亩,罗氏沼虾良种扩繁基地160亩,并建有配套的数字化公共管理服务中心2000平方米。依托生物科技、数字科技,公司打造了育繁推一体化的现代种业新模式。

“水产种业的经营发展经历了一场技术变革,从粗放走向精细,从大众走向专业,从单一走向多元。”公司总经理徐婧说,通过打造集软硬件于一体的智慧水产物联网管理平台,能够实现水产种业的生态化、设施化和智能化可持续发展。

正是基于智慧水产物联网管理平台的数字化管理,2021年,省水产种业有限公司实现营收4055万元,比上年增长约50%,其中,虾苗繁育7亿尾,种虾销售2.75万公斤。同时,公司利用数字化技术手段优化生产流程,不仅提高了产量,还实现了降本、增效和保质,水电能耗同比降低20%,劳动力节省15%,种虾优质化率提升15%。

“新的一年,我们还是要专注做好‘一只虾’的文章,紧紧围绕打响打好‘种业翻身仗’的历史使命,筑牢发展基石。”徐婧表示,接下来,公司将着力打造水产领域数字化产业链平台,积极实施“双强”行动,通过数字手段串联育种、育苗、养殖、流通等环节,整合全链资源,打造数字种业升级版。组建“未来农场”复合型高素质育种团队,通过人才引进、培养、孵化等形式建设育种科研专家库,高效推动科技成果从实验室走向车间,助力乡村产业振兴。

沈宇翔 陈露婷

