

选良种 学技术 拓市场

常山“西瓜大王”郑雨章的种瓜秘诀

近日,天刚蒙蒙亮,郑雨章就来到地里查看西瓜长势。今年50岁的郑雨章,已有26年的种瓜经验,这几天正是西瓜大量成熟收获的时节,他最担心的就是裂瓜问题。

郑雨章是常山县东案乡田蓬村人,2001年承包了常山县金川街道菖蒲塘村的15亩地,开始种瓜。一路摸索,一点点拓展、带动,他从一个人种瓜到组建西瓜协会,如今整个常山县种植西瓜的农户有400多户,种植面积约3000亩,这还不包括在外省租地种瓜的人员。在他的带领下,种西瓜已成为当地农民增收的主渠道,他被常山人亲切地称为“西瓜大王”。郑雨章的种瓜法宝是什么?他总结出三招制胜秘诀。

第一招:选好品种,卖出理想价钱

说起西瓜,消费者大多关注甜不甜,可在郑雨章看来,远不止这点。

1997年,郑雨章只身前往上海帮人种西瓜,发现雇主家的西瓜不但易管理,而且售价高、效益好,一打听,得知种的品种叫“拿比特”。这个品种收获早,下市晚,而且皮薄甜度高。2000年下半年,郑雨章回到常山,在金川街道菖蒲塘村租用了15亩土地,开始尝试种“拿比特”。

当时和郑雨章一起尝试种瓜的还有另外4户农户,结果第二年夏天,家家都迎来了大丰收。“不但还清了家里的贷款,还赚了5万多元。”郑雨

章说,种瓜能挣这么多钱,一下子吸引了一大批村民加入种瓜行列。

“那时,常山农民说,但凡盖上大房子的村民都是种西瓜的。”郑雨章说,当时普通西瓜的批发价是每公斤0.4元,而“拿比特”西瓜的收购价却高达每公斤4元,相差十倍,亩均收益2万多元。“两个人精心管理,就能打理10亩至15亩的瓜田,一年可赚几十万元。”在郑雨章的影响下,整个常山县,规模最大时有700多名农户种植西瓜。

东案乡瓜农郑志华,在常山县球川镇种西瓜多年。2001年,见到郑雨

章种西瓜的效益好,他也租了15亩地开始种“拿比特”西瓜,凭借夫妻二人的勤劳苦干,2009年,郑志华一家盖起了三层楼,还买了车。“掌握了种植技术后,西瓜产量和收入一直很不错。”郑志华说,这些年每年都有20多万元收入。

2007年,在郑雨章的带领下,瓜农们联合成立了东案乡西瓜协会。协会成了大家交流种瓜经验、攻克生产难题的重要平台。现在,常山县种植的西瓜品种也随行就市,引进了“蜜童”“兰芯”“岚蕙”“京玲”等市场走俏的十来品种。

第二招:钻研技术,突破种植难题

西瓜是传统的大众水果,生产季节性较强。对此,郑雨章和瓜农们想出了一个妙招:就是错峰生产,采用大棚种植,每年5月、6月就可以采收西瓜,然后再种第二茬西瓜,这样就避开7月、8月露天西瓜上市的旺季,9月、10月再收获第二茬西瓜。合理错峰,效益翻倍。

“广东、江苏、湖南、湖北等地都有我们的大客户。”郑雨章说,随着市场拓展,又带来了一个令人头疼的问题:长途运输易造成西瓜破裂,损失不小。2009年,常山县农业农村局推荐瓜农种植耐贮藏、甜度高的“蜜童”西瓜,但无人敢种,郑雨章

又成了“第一个敢吃螃蟹的人”,他带头在自家的5亩地里进行试种。

第一茬瓜出了问题,看上去很红的瓜瓤却一点也不甜,不知道是怎么回事?经多方请教,郑雨章发现“蜜童”西瓜存在“上红”快、“上甜”慢的问题。于是,调整收瓜时间,第二批瓜就大获成功,且市场价比此前种的“拿比特”贵了一倍。2010年,常山的瓜农们又开始大面积种植“蜜童”西瓜。

如何让西瓜走向高端市场?2018年,郑雨章利用自己在宁波市农科院学到的立体种植技术,开始搭架挂藤种西瓜,让西瓜吊着生长,均匀受光,

表皮颜色好看,并严格控制每根藤上的西瓜数量,以保证果实养分充足。这样不仅让西瓜外观好看,而且品质也大幅提升,甜度增加,市场批发价高达每公斤20元。

“瓜好一半苗。”为破解西瓜重茬问题,2019年,在郑雨章的指导下,田蓬村引进了一套育苗嫁接设备,通过将西瓜苗嫁接到南瓜藤上,育出的苗实现了“土地不轮作、年年有瓜收”的目标,突破了西瓜地不能连年种的技术难题。如今,田蓬村村集体拥有1000平方米的育苗大棚,每年育苗200多万株,为村集体带来70多万元的经济收入。

第三招:培育品牌,拓展全国市场

郑雨章说,常山县西瓜平均亩产可达6000多公斤,而且由于品种好,品质高,批发价一般是市场上普通西瓜的2至3倍。“近年来,常山西瓜的市场知名度越来越高,常山人会种瓜的名声也越来越大。”

但市场也会波动。2006年开始,国内西瓜行情出现了一个“拐点”,往年一直畅销的常山“拿比特”西瓜在上海等地出现滞销。郑雨章利用多年跑市场结识的人脉,将当年生产出的西瓜

销往四川成都,虽然价格没有以前那样高,但还是暂时解决了当年5月上市的第一茬西瓜销路问题。到了7月,露天种植的“拿比特”开始大批上市,由于这个品种的西瓜不耐长途运输,运到半路,部分西瓜就开始烂了。郑雨章当即决定:缩短运输距离,运往长沙。当时长沙市场上并没有这个类型的西瓜,正是这个临时决定,又打开了一个新的市场,当年,25万公斤常山“拿比特”西瓜在长沙抢占了市场。

随着市场的一步拓展,同时也是为了降低运输成本,不少农户带着经验和技能选择在销售地种植西瓜,一批本地的种植能手被高薪聘请。瓜农郑志福说,去年他在江苏省连云港市种植了70亩西瓜,赚了50多万元,今年打算扩大到120亩。目前,在江西、湖南等地租地种西瓜的常山瓜农多达70多人,成为常山人闯市场的一道亮丽风景。

葛锦熙 吴婧涵 祝雅斌

水产新品种黄姑鱼“全雌1号”通过国审

近日,由省海洋水产研究所领衔培育的黄姑鱼“全雌1号”通过全国原种与良种审定委员会审定,成为舟山市获批的首个水产新品种,也是今年我省主导培育的唯一一个水产新品种。

黄姑鱼是我国重要的海水养殖鱼类,针对黄姑鱼雌雄生长差异大(雌鱼生长比雄鱼快30%)、规格不整齐等问题,项目组制定了详细的育种技术路线,通过学习世界上先进的水产性控育种经验,进行黄姑鱼全雌苗种培育技术的自主开发,先

后突破黄姑鱼雌核发育、伪雄鱼诱导、分子育种以及全雌鱼培育等关键技术。经过近20年的科技攻关,终于培育出“全雌1号”新品种,并创建了黄姑鱼全雌苗种规模化制种技术,实现了这些技术的中试及产业化。该品种规格均匀,生长速度比常规的黄姑鱼品种提高28.28%,养殖产量提高40%以上,养殖效益提升约50%,相关技术指标均达到国际领先水平。

目前,项目组已初步建立了“育繁推”一体化技术体系,建设苗种规

模化繁育基地3家,在舟山、宁波象山、台州大陈岛、温州洞头等地建立示范养殖企业20余家,养殖面积1000余个网箱,养殖水体5万立方米以上;在福建宁德、山东日照、威海等地推广网箱、池塘养殖面积200余亩。该品种将为我省乃至全国的海水鱼类养殖提供优质新苗种,推动全雌育种技术的提升与普及,有效带动海水养殖产业提质增效。近3年,黄姑鱼“全雌1号”创产值5250万元,利润1575万元,成为沿海渔民增收致富的新途径。

沈海硕

葡萄藤下种土豆 农民增收四千万

连日来,在乐清市湖雾镇跃进塘的葡萄产业园里,农户老陈和工人们忙着收获小土豆。在他身后,一辆辆货车进进出出,将一袋袋“珍珠小土豆”运出葡萄园,准备销往各地。

今年,该镇“珍珠小土豆”首次迎来大丰收,总产量可达数千吨。这些小土豆圆润饱满,煮熟后,味道松软甘甜。由于品质好,小土豆投放市场后,十分走俏,成为村民致富的“小金豆”。

与众不同的是,“珍珠小土豆”种在原有的葡萄园里,采用立体化种植模式。这种模式让土豆、蔬菜等作物和葡萄共享空间,在确保葡萄不减产的情况下,大大提高了土地利用效率,同时也增加了农户收益。

立体种植带来的高效益,这是让村民们想不到的好事。湖雾镇是乐清市最大的葡萄种植基地,有葡萄种植户100余户。皮薄、汁多、个大、味甜的湖雾葡萄,深受周边市民喜爱。然而,每当葡萄收获后,数千亩葡萄园便处于漫长的“冬眠”期。农户们曾尝试种植其他作物,但由于缺乏技术,始终不见成效。

近几年,小土豆在市场上供不应求。为提高土地利用效率,帮助农户增产增收,湖雾镇牵线搭桥,在专家的指导下,推广“葡萄藤下种土豆”这一全新的种植模式。

在该模式中,利用定头村原有的葡萄产业园,新建60亩高标准小土豆种植大棚,同时,安装现代农业物联网智能水肥一体化控制设备,全程采用机械化种植采收。收获的土豆以订单模式销售,为农户解除后顾之忧,实现可持续生产。

今年该镇“珍珠小土豆”总产量预计达8000吨,年产值有望达4000万元。当地700户农户及村(社)因此增加收入。

在日前刚刚落幕的乐清“甜美共富”葡萄文化节上,湖雾镇与浙江东日股份有限公司签订了“葡萄+小土豆”现代农业园全产业链建设项目共富协议。该公司将为该项目提供专项资金帮扶和技术支持,帮助湖雾进一步完善打造1350亩“葡萄+小土豆”现代农业全产业链农业园。

接下来,湖雾镇将投入1300万元,注册特色商标,建设日产10吨小土豆预制菜综合加工厂和专业销售公司,并完善小土豆专业合作社、专用有机肥基质厂、育种工厂等配套设施场地,让小土豆产业由单纯种植向加工业延伸,进一步增加收入。

张珈玮



村民正在收获小土豆