

林书强： 让小海参撑起共富产业链



在苍南县霞关镇有这么一个小伙，他把北方的海参带到老家，在霞关海域养起了海参。在他的带动下，当地一些渔民也将原本的黄鱼养殖改养海参，取得了不错的经济效益。改养海参的渔民王朝军说：“跟养黄鱼相比，养海参的好处是可以避开台风，收益高一些。”

徐小风： 在东山上打造了一家花园民宿

沿着浒溪线往上，行至山腰处，可见宁波市奉化区溪口镇东山村。这里视野开阔，见远山、眺村镇，是留给很多人的第一印象。

“花庭·东山上”民宿就坐落于此。如果不是有心前来，这个由主理人徐小风一手打理的花园并不引人注目，很容易让人错过花季。

对于徐小风来说，与其说是在这里经营民宿，不如说是回家。“我的外婆家就在这里，6岁前，我在这里长大。”徐小风说。

2019年的一天，徐小风回外婆家时，发现邻居的住房正要转手，就盘了下来。拆除、修整、添置装饰，花了一年多的时间，“花庭·东山上”民宿的10间客房终于落成。

之后，徐小风又对民宿进行微改造、精提升，在游泳池边搭起了一个法式风格的前台接待房间，还在花园里种上雏菊、红枫等花木。

“春天有玉兰，夏天有绣球，秋天摘柿子，冬天看飞雪，再加上一年四季随机出现的日出日落和云海，总有好风景。”她说。

除了有自然天成的风光，依托“千万工程”为乡村带来的活力，东山村村容村貌焕然一新：整修了1500米长的道路，改造了路灯，重铺了环村石板路，民宿发展有了“硬件”支撑。

“花庭·东山上”凭着住客们口口相传，很快就成了别人口中的“宝藏民宿”，每间房的价格在1000元以上，却依然走俏。

“最近有一对客人入住，本来只住一天，但后来又多住了两天，因为喜欢这里的安静氛围，适合放松。”徐小风说，“客人说他们不需要那么多打卡点，民宿就是他们的目的地。”

这种对于“松弛感”的追求，正在成为一种出游趋势。从生活中出逃，又在另一个地方回归生活。

然而，从乡村发展来看，仅凭“花庭·东山上”这个精品民宿作为招牌，虽然能吸引客流，引来商业拍摄团队在此取景，但终究力量有限。

“我们要打造聚集区，并且和周边的资源串联起来。”东山村书记徐佩伦说，热闹和繁华不是定位，坐落在雪窦山风景区中轴线上的村子，“安静”“休养”才是关键词，也对应市场需求。

“冬天住在这里可以去商量岗，雪窦寺离这里也不远，周边还有3条古道。”徐小风说，游客来了，他们还会组织观看露天电影、制作手工农副产品。

“我们会用好‘千万工程’经验，打造露营基地、景观平台并开展美化亮化工程。”徐佩伦说，他们还成立了“花开东山”农文旅融合式共富工坊，盘活村里的闲置农房，引入社会资本，带动村民增收。

随着更多业态的引进，东山村将迎来更多游客，焕发新颜的乡村将和纷至沓来的人群一道，成为一道流动的风景线。

苟雯 李安琪

台风刮走黄鱼 小伙带回海参

这个小伙名叫林书强，父辈早先从事黄鱼养殖。林书强家不说大富大贵，也算是衣食无忧，可是在2006年，台风“桑美”来袭，一下子就把养殖的黄鱼全部卷走了。那次台风给他家带来经济损失约200万元，“父亲20多年的辛苦积蓄，被那一场台风全部刮没了”。

“当时我跟父亲提出是不是可以尝试改养海参？”林书强说，一方面，养殖海参相比养殖黄鱼最大的优势是，海参养殖期完美地避开了台风季；另一方面，在同样大小的海域，海参的养殖数量

要比黄鱼多，产量高。但对于当时的林书强来说，这完全是摸着石头过河。

2008年，林书强从大连引进海参苗进行养殖，当年活海参市场收购价高达300多元一公斤，林书强一家尝到了养殖海参的甜头。于是，当地几户人家也跟着一起养起了海参。虽说海参售价高，但养殖成本高、投入大，市场价格波动也大。第二年，海参价格受到市场冲击，一下子下滑了近半，当地一些养殖海参的农户选择了退出，但林书强家仍然坚持。



摸索养殖方法 避开价格波动

在经历了“滑铁卢”之后，林书强和家人一方面结合苍南海域情况摸索适合的海参养殖方法；一方面根据市场价格波动，想办法让海参躲过低价时段再销售。

之后几年，从做记录、进行数据分析，到摸索出最佳引苗时间，林书强根据当地海域情况，结合父亲多年的海域养殖经验，加上自己对海参养殖知识的学习，逐渐形成了一套适合在霞关港海域养殖海参的方法。

“大连那边养殖海参是圈养，就是围出一片海域，把海参苗放进去。但我们这边不适合，我们的养殖方式叫‘活水筏式吊笼’，就是把海参苗放进笼子里，再把笼子吊在自然海域里养。”林书强介绍说，这种养殖方法可以最大程度地模拟原生态海参生存环境，让笼子里的海参生活在流动的海水中，同时又能有效减少海参的含沙量。

除了摸索养殖方法，林书强还开始对海参进行简单加工。由

于海水温度的关系，在霞关海域养殖海参需要在10月到11月下旬，到次年4月才能收获，虽说这个时间段完美地避开了台风季，但4月收成时，往往是海参市场价格最低的时候。“在市场价格最低的时候卖，肯定吃亏，我就想着对海参进行初加工。”为此，他购置了净水、水煮、烘干、冷藏等方面的设备，把养殖的海参加工成干参或者半干参，这样存放时间久，可以保存到下半年海参价格上涨时再销售。

成立专业合作社 产销互助奔共富

王朝军是霞关人，和林书强一样，父辈以养殖黄鱼为生。在林书强家改养海参后，王朝军家也跟着一起养起了海参。2014年，林书强便和这些养海参的家庭联合成立了苍南县天瑞生态养殖专业合作社，开始抱团养殖销售海参。

王朝军说，以前养黄鱼，平均一年销售额几百万元，但台风一来就有倾家荡产的危险。大家抱团一起养海参之后，特别是把海参加工成干参、半干参之后，虽说市场收购价格的波动以及其他各方面的原因，会对收入带来影响，但跟养黄鱼比，可以说是“富贵稳

中求”了。市场行情瞬息万变，林书强的事业也不时受到冲击。2016年，林书强发现，自己养殖的海参遇到了销售瓶颈。为此，他另辟蹊径，转攻市区各大农贸市场。他找到农贸市场的商家，不收商家的货款，把海参放在商家店里寄售，让商家成为他的配送点，提供生鲜海参配送服务。

林书强说，近年来，海参市场波动较大，如果是单一的养殖海参，效益不高，还得靠销售带动养殖。为此，他注册了“霞关港”海参商标，以优质产品打造好口碑。目前，林书强的海参养殖做

得有声有色，养殖数量也是当地最多的一家。他的养殖场有20来名工人，都是当地的老渔民，平均年龄超过65岁。“他们岁数大了，出海太辛苦，也吃不消了，我就把他们请过来帮忙，也算是解决剩余劳动力。”每年海参收获时节，林书强还要请100多人来帮忙处理海参，而这些人都是当地的留守老人和妇女。

“相同海域，养海参比养黄鱼产值更高。”林书强表示，如今养殖效益相对比较稳定了，接下来他的工作重心就是打响“霞关港”这个海参品牌，带动当地人共同富裕。

蔡挺