

牟森林的别样“种瓜经”

第一次见牟森林,是今年春节刚过,在他开设的黄岩巨丰农资经营部。当时,准备出门种瓜的台州市黄岩区茅畚乡瓜农,把农资经营部围得满满当当,牟森林站在人群里,笑容憨厚,熟练地给乡亲们推荐西瓜种子。

1986年出生的牟森林,微信名叫“务农青年”。在家家家户户种瓜的茅畚乡,他接过父辈的锄头,种过瓜卖过瓜,后来,又在家乡的群山间开了种子店。如今,入行已近20年。

这通常不是他这一代人的选择,身边的同龄人大多闯入钢筋水泥的城市,过上远离农田的生活。而18岁时,生活的洪流,将他席卷至四川远离人烟的荒野上,面朝黄土背朝天,当起了瓜农。

从一个完全不懂种瓜的“愣头青”,到种瓜“专家”,再到台州市人大代表、黄岩区瓜农协会副会长,这20年里,牟森林在人生的“瓜田”里,蹚出了一条属于自己的小径,并越走越远。而昔年栽下的“种子”,也从茅畚这个山乡出发,向更广阔的世界蔓延开来。



一

2004年的冬天,四川成都彭山县的一片土地旁,停了一辆大卡车。车上下来一群人,有老有少,协力搬运机器、家具、物资,他们即将开垦这片田地,撒下西瓜种子。接下来一年里,这片田地的收成,决定着大伙儿吃不吃得饱饭。

牟森林是其中年纪最轻的那个。他的祖父牟锡育是茅畚最早一批瓜农,父亲一度走出茅畚办厂,但生意衰败,无奈只好重拾老本行。

牟森林大一没念完就辍学,跟着家里人踏上种瓜之旅。白天,他跟着长辈们劳作;夜晚,睡在西瓜棚旁边。周围是漫无边际的农田,一眼看不到边。

对于那时的牟森林来说,人生的前景是灰色的。唯一的盼头,是次年,家里能靠这片瓜田赚到钱,扭转家里的困境。

对于种西瓜这件事,他说不上陌生,毕竟西瓜是茅畚的支柱产业,左邻右舍都是瓜农。但真到了现场,他才发现自己一窍不通,最

初根本帮不上忙。

父亲给了他最简单的任务,每天早晚关棚、放棚。

虽然简单,但也是最累的。第一年,家里包了60亩地,400个大棚,800个棚头。牟森林每天早晨5点半起床,等他放完棚头,天刚蒙蒙亮。晚间则要看着天开始关棚,从6点半到7点开始,等关完棚,天也就黑了。

第一年,家里没赚到钱。因为对当地地形缺乏了解,瓜田选在低洼的地方,当年7月,彭山发洪水,牟森林一家只收到第一茬西瓜,后两茬的收成直接泡汤。一年的辛苦几乎白费,牟森林清醒过来,不能只会苦干、傻干,要从失败中吸取教训。

次年,他们选择了高地,从头开始。牟森林开始全身心地投入,研究如何种好瓜。这一钻研,他发现,气候、土壤、地形、品种都会影响西瓜的生长,内里学问诸多,从此开始着迷。没两年,他对种瓜已是得心应手,可以独当一面了。

二

2007年,不少老乡种的瓜都得了枯萎病。牟森林的父亲牟云翔是茅畚乡西边村的党支部书记,在瓜农中名望颇高。当时,不少瓜农请他们一家去地里勘察。

在现场,大片感染镰刀菌的西瓜坏死,这让牟森林大受震撼。原来西瓜对枯萎病的抵抗力是比较弱的,当同一品种的西瓜在同一片土壤里种得太久,抗性会更弱,从而引发大面积病变。

这让牟森林的兴趣从种瓜转移到了西瓜种子上。他想枯萎病的抗性,会不会因为品种的不同,而有所改变呢?

他挑了一块地,选了4个品种试种,记录每个品种的生长情况。后来,试验的品种增加到20个,直至300个。这过程中,牟森林愈发体会到种子的重要性。

2005年,四川成都一片的瓜农流行种植“早春红玉”西瓜,牟森林家的120亩地,这个品种占了三分之一。但那一年,不少瓜农买不到种子。当时,牟森林就尝试联系种子的源头企业新农人种子科技有限公司。这一举动,解决了一部分瓜农的用种难题。

2007年,对西瓜品种、生产技术已有所了解的牟森林,又拉着父亲直接跑到新疆农科院。在此之

前,那里的种子几乎都通过渠道出售,极少卖给个人。

“当时为了谈下来,我们订了300公斤种子。”至今回想,牟森林还带着苦笑,“原本的出发点,是想帮茅畚的乡亲们搞定货源。”

这一年,牟森林一家只卖出160公斤种子。但一来二去,积攒了进出货的渠道和经验。刚刚20岁出头的牟森林,已然跟着父亲走南闯北,与各大种子沟通、谈判。

牟森林印象最深的是2009年的一次安徽合肥之行。那一阵子,台州瓜农的主栽品种是“黄子金玉”甜瓜,该品种的种子主要出自安徽一家种业公司。它在江南地区的代理权掌握在一家嘉兴种子公司手里。

那几年,茅畚乡种瓜渐渐形成集群效应,农资一条街也建起来了。当牟森林向对方负责人讲述茅畚的情况后,负责人大吃一惊。之后,对方不仅授权牟森林销售“黄子金玉”甜瓜种子,还有“银蜜”等新品种。

牟森林载着50公斤种子,驱车900多公里,日夜兼程赶回茅畚,将一袋袋种子摆在自家的种子经营部柜台上。当天,乡里的瓜农差点踏破他家店门。

三

随着接触的种子公司规模增多,牟森林家又增添了不少种瓜试验田。到2014年,牟森林一家正式结束了四川的种瓜事业,回到茅畚,主攻种子买卖。牟森林的试验田开始遍布全国各地。

那时候,茅畚已基本形成了完整的西瓜种植产业链,山东、四川、安徽、云南等地的瓜农也纷纷不远千里来拜访。因为茅畚农资一条街的特殊性,牟森林总能第一时间接触到全国各地瓜农的需求。他与那些种子公司规模合作,在全国各地设立试验田,每年观察不同地域、气候和环境下的西瓜生长情况,记录产量、瓤色、甜度和口感。

虽说大本营从四川搬回了茅畚,但牟森林着家的时间并不多。

“全国各地的西瓜成熟期不同,能够排满全年。”牟森林说,“华北地区的瓜6月—9月上市,云南的秋季瓜9月—10月底上市,广东、海南等地则是11月到次年1月,福建是2月,紧接着3月—4

月,云南的秋季瓜接力,之后到6月,则是长江流域的瓜。”

为确保试种能够普及各个季节,试验田也自南到北,牟森林就得赶过去勘察。此前十年的种瓜生涯,让牟森林养成了事必亲为的习惯,“瓜是需要精心呵护的,要时刻关注,仔细管理。”到后来,互联网已十分方便,早年的客源稳定下来,都通过网络下单,但他每年仍有大半天时间在全国飞来飞去。

“西瓜种植对土地敏感,每隔几轮就要换地耕作,不同地域的生长情况、市场动态,都变化很快。”牟森林说,“我们在全国设置试验田,也想通过这种方式,给乡里乡亲提供一些选择方向。”

尤其是这两年,前阵子茅畚流行的麒麟瓜忽然受到市场冷落,这让他嗅到了危机。通过调研,他推测是因为茅畚原本的“套路”,如今已被各地的瓜农掌握,同时,各地也都推出了新的品种,

抢占市场。

“比方说河南商丘那边的瓜农,他们这几年喜欢种‘强者711’共富品种。这个品种成熟期早,抗性强,很有市场竞争力。”牟森林说,“各地也都在形成新的种植倾向。所以我们也必须改变,推陈出新,去适应市场。”

去年,他在与各地瓜农交流中发现,体型较大的西瓜卖不出去,顾客喜欢挑些小的,这与传统西瓜越大越好的观念截然相反。这一现象引起了牟森林的注意,深入调查后,他发现如今三口之家众多,还有一些年轻人自己在外居住,西瓜买来太大,吃不完也是浪费,因此越来越多人开始青睐个头小的礼品瓜。于是,他向瓜农们推荐一款“喜秀6号”的种子,这个品种的西瓜只比成年男人的手掌大一些,微一用力即可掰开,很符合当前的市场需求。

不出所料,今年,那批小个头的“喜秀”瓜供不应求,栽种的瓜农都赚到了钱。

四

“森林,你说我明年去哪几个产区好啊?”

“去长江流域产区吧,适合你。”牟森林笑着回复电话那头的老乡。

他解释说:“这是有一些经验的瓜农。西北气候适合种瓜,但依赖华中地区的市场,南边多台风,且品种类似,容易扎堆上市。长江流域市场大,竞争激烈,但对他而言,其实更保险。”

不知不觉,当年那个只会盖棚头的外行小伙,成了乡民眼中的“专家”,被冠上各种头衔。那份对茅畚乡亲的责任渐渐加重,为台州瓜农做些事,成为他自加的任务。

于是,牟森林每年又多

了一些行程——四处奔波为在外的瓜农解决困难。

有一年,在常山的台州瓜农遭遇假种子事件,发往安徽一处苗厂代育的瓜苗被以次充好。收到消息后,他及时介入,将瓜寄往有资质的检测部门,发现其中30%是杂瓜,最后通过法律途径,成功为瓜农维权。

2020年初,赴武汉种瓜的瓜农才到当地,新冠疫情就开始了。瓜农们只能步行前往田里,又拿不到瓜苗,后来饮食都成困难。他又紧急联系苗厂,协调物资和车辆,为瓜农运送过去。这一年,即便受疫情影响,这批台州瓜农的收成却保住了。

他也逐渐从更深的层面想问题:“现在都在说‘地瓜经济’,藤蔓向外蔓延,但根上不能出问题。”

这两年,茅畚在产业化上加大力度,准备建立西甜瓜种业科创园。他积极参与谋划,并准备在种业创新上尽己所能贡献力量。

“我们几个人集资100万元,用在种子培育上,只有品种有竞争力,台州的西瓜产业,才能更好地延续发展。”牟森林说。

当被问及,这100万元何时能回本时,他大笑:“谁还想着回本,只要能出些品种创新的成果,让咱们的瓜农有好瓜种就行!”

陶子骞