

余林波：淤泥里“淘金”的种藕人

左手提着高压水枪，对着淤泥猛冲；右手沿着荷茎往下探，然后用力一提，一根1米多长的白胖莲藕瞬间从淤泥里被拔了出来。

“荷莲全身是宝，秋冬吃藕，赛过吃肉。”新鲜的莲藕，脆嫩香甜，是人们爱吃的时令菜肴。挖藕时节，种藕人又开始忙着在淤泥里“淘金”。近日，笔者来到绍兴市越城区富盛镇乌石村，与种藕大户余林波共享丰收喜悦。

出淤泥而不染 挖藕是门技术活

秋天的乌石村，田野色彩缤纷。行走在干净整洁的田间道路上，随处可见碧绿的蔬菜和满塘的莲藕。走近余林波的荷塘，一眼望去，只见塘面上漂浮着些许残荷。原来，为方便挖藕，余林波提前把荷叶清除，只留矮矮一截荷茎露出水面。

穿上连体防水裤，戴上皮手套，左手拎着一根高压水枪，余林波走入荷塘。塘水浅，淤泥深，他却如履平地，健步如飞。看准一根荷茎，锁定莲藕位置，

余林波提起水枪，对着它四周一顿猛冲，紧接着右手沿着荷茎往下探去，再用力往上一拔，一根洁白的莲藕从淤泥里露出真容。

“你们看看，有1米多长，每节都长得很饱满。”余林波举起莲藕喜滋滋地说。在他看来，挖藕考验体力，更是一门技术活，不仅要快，还不能折断。“折断了，不但留在淤泥里的莲藕难以挖出来，淤泥也容易进入莲藕孔，清洗很麻烦。”余林波说。

“莲藕刚上市时，新鲜脆爽，每公斤能卖十五六元。”余林波说，现在莲藕完全成熟，更适合加工成藕粉，挖藕也进入高峰期，每天要挖上万斤，除了销往农贸市场，更多是卖给制作藕粉的人。

余林波说，今年他的莲藕长势跟去年差不多，亩产2000多公斤，刨去种子、肥料和人工等成本，每亩净利润约3000元。“我有近百亩莲藕，收入比打工强。”他心满意足地说。



天时地利人和 种藕之路越走越宽

2020年底，余林波和另外3位种藕的老乡一起到绍兴寻找合适地块。经过乌石村时，看到该村正在进行土地招投标。“富盛是山区，避风，且交通网络发达，运输不愁。”4人当即拍板，顺利拿下254亩地，其中余林波面积最多，有90亩。

刚拍下这些地时，有些还是荒地，余林波及时翻耕。2021年，莲藕种下去，当年就获丰收。如今，余林波的种植面积达到118亩。在他看来，乌石村是块风水宝地，种藕有着天时地利人和的优势。

天时，当然是很少遭遇恶劣天气，有利于莲藕的生长；地利，除了交通之便，乌石村毗邻东鉴湖，引水方便且水质优，还有绍兴人喜欢制作藕粉，新鲜挖出的莲藕，当天便销售一空；人和，则是当地村干部和村民对种藕人的大力支持。

乌石村党总支书记、村委会主任王全康表示，余林波等种藕大户的到来，盘活了土地资源，在为村民带来土地租金收入的同时，还提供了更多

就业机会。种藕过程中，播种、除草、治虫等环节都需要人手，让村民在家门口有活干，村民口袋自然鼓了。而且，夏季荷花盛开，香气扑鼻，游客纷至沓来。

为了支持种藕大户在当地发展，乌石村自掏腰包完善藕塘周围基础设施，原本坑洼的田间小路变成了平坦的水泥路。如今，乌石村有荷塘面积300多亩，莲藕成为该村继蔬菜之后，种植业的又一张“金名片”。

3年来，余林波已在乌石村站稳了脚跟，他种出的莲藕，深受农贸市场和藕粉制作人的青睐。当然，他自己也学会了制作藕粉的技术。现在，余林波不但卖鲜藕，还卖藕粉，种藕的效益越来越好，路子也越来越宽。

余林波对未来有着更深的考虑，想在藕田里套养泥鳅和黄鳝等，搞立体种养，把藕田的经济效益最大化。“以前在宁波尝试失败了，现在我四处请教，想再试试。”余林波满怀信心地说。 王晓宏 张梦霞 周可阳

从贩藕到种藕 当过兵的他有股韧劲

今年46岁的余林波是江西潘阳县人，年轻时曾当过兵，皮肤黝黑、身材偏瘦，但眼神透出一股执着劲儿。20多年前，他携妻带子，从江西到宁波打工。起初，他贩卖莲藕，从嘉兴等地批发莲藕，到宁波的农贸市场销售，卖不完时，还得拉到金华、台州等地销售。

一年中有3个月无新鲜莲藕上市，且进货价格高，利润薄，余林波的收入有限。后来，在老乡建议下，他在宁波市鄞州区承包了70多亩水田，开始自己种藕，走上了产销一体化之路。

挖藕有技术，种藕门道也不

少。余林波从品种、种子的选择到如何种植，都力求做到最好。品种他选用湖北的“鄂莲5号”，该品种产量高、抗病性强、淀粉含量高，吃起来比较糯，特别适合制作藕粉。种子同样要选精品，他亲自到莲藕基地，挑选个头壮实、匀称的做种子。

清明节前后，莲藕种下去。这时，常常会出现“倒春寒”天气，余林波便随时观察天气，如果气温低，荷塘要保持高水位，为刚种下去的莲藕保暖；如果气温高，水位就要低，避免泥田温度走高，莲藕枯死。当然，施肥得当，对莲藕生长也很重要。莲

藕生长期，余林波几乎每天去荷塘边观察荷叶的变化，如果叶子偏黄，则是营养没跟上，需要及时抛撒肥料。

摸出种藕门道的余林波发现，台风对藕田影响很大。遇到台风，荷茎常常大面积被吹倒，导致整株枯死，产量不稳定，有时亩产只有1500公斤左右。

余林波清楚，种藕光有门道不行，还需天时地利。为此，他边种藕边寻找适宜的种植基地。其间，他结识了不少来自绍兴的藕粉制作高手。“虽然绍兴挨着宁波，但台风影响不大，你可以去绍兴试试。”有高手建议。

沈建君：把陶山甘蔗卖向全国

医药学家陶弘景手捧甘蔗，身旁两名孩子喜笑颜开，飞云江从他们身后流过，为陶山甘蔗提供充足的养分……这是瑞安陶山甘蔗



“瑞陶”品牌主打产品外包装上的一幅画。

创建“瑞陶”品牌的沈建君，是土生土长的瑞安人。2012年，他在乌克兰工作时，就对家乡的甘蔗产生了浓厚兴趣，并注册了陶山甘蔗商标；2013年，他开始策划设计甘蔗包装盒；2014年，他辞去在乌克兰的工作，返回家乡做蔗农，立志要让家乡的甘蔗走进千家万户。

改良甘蔗粗加工机器

2016年，沈建君组建了瑞安市瑞陶甘蔗专业合作社并担任理事长，同时注册了“瑞陶”品牌商标。为了打响品牌，他加入了陶山镇甘蔗协会并担任理事。也就是这一年，他设计出新款甘蔗包装礼盒，并注册了专利和版权。2017年，他意识到传统的销售方式已无法满足现代消费者的需求，在与团队成员深入探讨后，将目光投向了电商和直播这两大热门领域。

随后，沈建君与相关部门合作，开始推动陶山甘蔗的电商化发展。他与多家知名电商平台合作，通过线上店铺，展示陶山甘蔗的品质和独特魅力。他还与当地物流公司合作，确保商品能及时送到顾客手中。

随着网上甘蔗销量的增加，沈建君又对甘蔗粗加工的机器动起了脑筋。“刚开始做甘蔗电商时，甘蔗全是手洗的，一次只能刷洗两根。后来我托朋友帮忙设计了甘蔗清洗机，经过多次改良，现在这机器一次能清洗六七根甘蔗，且几乎是全自动清洗，效率大幅提升。”沈建君说。

销售和加工的转变，让陶山甘蔗逐渐走出瑞安，走出温州，走向全国。

第一次做直播效果好到爆

“刚开始时，我也尝试种了几十亩甘蔗，后来一边要种甘蔗，一边要做好甘蔗销售，两边没法兼顾。”为了帮助蔗农卖好甘蔗，沈建君放弃了甘蔗种植，一心为蔗农做好服务和销售。

直播平台的出现，为沈建君和他的团队销售甘蔗提供了有力的渠道。他们精心设计各种营销活动和直播带货形式，展示陶山甘蔗的独特魅力。

“第一次直播是在‘快手’平台上。当时我压根不知道要怎么直播，加上那时直播带货还不是很成熟，我就把手机号码和微信二维码放上去引流，让人意想不到的，效果好

到爆！”说到第一次做直播，沈建君很开心，因为那次直播后，他微信的好友申请接连不断，一天就增加了300多位微信好友。而这些当时加的微信好友，现在有不少已成了他的老客户，每年甘蔗成熟时，这些老客户都会提早跟他预约购买甘蔗。

得益于网络广阔的覆盖面和线上销售的便捷性，短短三个月，沈建君团队的甘蔗销售额就突破了500万元。这不仅给他和他的团队带来了可观的利润，也解决了当地甘蔗销售的难题。

“原先一捆甘蔗(10根)价格在40元上下，现在一般情况能卖55元，品质最好的一捆可以卖到60元，这样算下来，一亩甘蔗每年可增收五六千元。”如今，沈建君的甘蔗年销售量达21万箱。

近年来，随着甘蔗销量的稳步上升，甘蔗的保鲜问题也一直困扰着他。“从没放弃过甘蔗保鲜这个难题，一直想摸索出一个低成本的保鲜办法，也多次造访过相关科研部门，但还是没有很好的办法。不过，只要我不放弃，相信一定能找到一个低成本的甘蔗保鲜办法。”沈建君说。