

三年“闭关”，只为种出好草莓

李锦波的“种植经”

这几天,台州市黄岩区中德农场负责人李锦波喜忧参半:喜的是自家的草莓销量火爆,没怎么做宣传,前来订购的顾客一拨接着一拨;忧的是订单太多,草莓供不应求。

4年前,李锦波盯上了优质草莓种植。为此,他“闭关”3年,潜心研究种植技术,2024年才正式开始种植,一举获得成功。跨入生态农业领域14年,李锦波解决了农场发展路上一个又一个难题。如今,种植优质草莓这个课题,是他日程表上的重中之重。

“我偏要试试看!”

中德农场生产的草莓其实卖得不便宜,1斤卖到上百元。要说品种,基本都是“红颜”“建德红”等,在市场上挺常见。但偏偏回头客络绎不绝。究其原因——原生态。

前些年,李锦波去德国、日本学习生态农业,曾经品尝过国外有机草莓的味道。但让他下定决心尝试种植,则要追溯到5年前的一次日本之行。那是一个偶然的机

会让李锦波陷入思考,为什么人家的草莓能够做到纯有机、卖出高价,而国内的草莓产量虽多,精品却不多,仍在低价位竞争。

“虽然难种,我偏要试试看。”回想当时的心情,李锦波如此说道。

三年“闭关”

多年前的一次旅行,李锦波接触到德国的有机农场,顿时心生向往,内心埋下了从事有机农业的“种子”。2012年,李锦波放下他的制造企业,跑到黄岩北洋,承包了300多亩土地,转身下地,当起农民,打造他心中向往的农场——中德农场。他以生态绿色的方式生产,水稻、青菜、西瓜、百合等农产品受顾客好评,常常一出产就被抢购一空。

但草莓种植,李锦波始终没碰过。如今开始涉足,其实心里没底。好在他不缺耐心,大展拳脚前,先花上三年闭门苦修,誓要把草莓种植的秘诀钻研透彻。

草莓体质娇嫩,对温度敏感,对土壤要求颇高,易遭受的病虫害名单一连串,想要种好,还得了解草莓的诸多特性。于是,圈了块田,盖了个大棚,李锦波上手了。

首要了解草莓对气温的喜好。李锦波带着员工日日做实验,不时开关大棚,给大棚升温散热。大棚里永远挂着一个温度计,不同的时间段,不同的温度,草莓的生长变化,都要记录。慢慢地,他得出一套规律,在一定温度范围内,草莓喜欢白天温度高点、晚上低点,“比如当晚室外低于0℃,那么下午3时就可以关上大棚了,草莓虽然晚上不喜欢太热,但还得在8℃以上。”

记录下控制温度的诀窍,还得研究如何防治病虫害。不打农药,他就通过物理方法。走进他的草莓基地,随处可见黄蓝两色的黏虫板,这是利用昆虫的趋色性,在板上涂抹环保专用胶粘住草莓附近的害虫。黄板主要用于防治蚜虫、粉虱等害虫,蓝板则针对蓟马、螨类和多种蝇类。如今,这些知识早已不是“秘密”,但做起来不简单,费时费力。“日日都得围着草莓打转,就差捧在手心了。”李锦波说。

除了这些,还得科学养地。菜籽饼、碳水稻壳……李锦波带着团队为草莓量身定制了一套绿肥的配比。

陈述结果是简单的,但3年的钻研并非一帆风顺。第一年,李锦波只种了1亩试验田,试种成果,他以“惨烈”来形容。第二年,他不敢盲目扩张,保持规模,继续死磕,略有起色。第三年,他将试验田扩大到2亩,小心验证,加以实践。整个过程,李锦波几乎日日泡在田里。劳动力算上他自己只有7个人,体力活一样别想落下,弯腰屈膝,面朝黄土背朝天,脸被晒得如同包公。但他乐在其中,恨不得睡在草莓地里。

“其实就是跟草莓做朋友。”李锦波说,“你对它好,它也会给你好果子吃。”

“这草莓真的好吗”

3年一晃而过,2024年,李锦波“出关”了。他划出10亩地,开始培育第一批面向市场的草莓。即便如此,9月至11月的第一茬,依然被他作为疏果之用,舍弃不卖。

2024年底,朋友过来品尝他的“战果”,一看结出的草莓,品相不如外边的丰满,甚至显得消瘦,将信将疑:“这草莓真的好吗?”李锦波底气十足:“那要看你眼里什么是好的。”

对此,李锦波解释说,按照市场上的标准,现在的顾客往往以肥为美、以大为美,这又促使种植户想着法子让果实看起来丰满圆润。但其实化肥用多了,草莓的水分过高,便

如肥肉,口感并不清爽。“而且用化肥种出来的蔬果,亚硝酸盐的含量会偏高,对身体健康不利,一旦吃多,人体也会本能地排斥。”

对于自家草莓,李锦波信心十足。他也不做线上销售和宣传,佛系售卖,老顾客来问今年的果蔬,他就顺便提一提草莓这个新选项。这一提不要紧,从去年12月初开始,农场里负责采摘的员工可忙坏了,顾客排起了长队,单子排到了今年3月中旬。值得一提的是,这些订单全是个人买家,清一色的“自来水”。

“从现在的订单来看,已经有40万元的

保底收入了。”李锦波说,“我还挺高兴,不是说我草莓种得好,而是这再次证明了我的思路是对的。草莓的单产附加值高,市场潜力巨大。”

农场忙不过来时,李锦波会请附近的农民过来帮忙。前些日子,草莓大棚里的活太多,一对同样种植草莓的夫妻应邀前来搭手。看到李锦波的做法,夫妻俩很惊奇:“你这不用化肥、农药,真能种好吗?”李锦波哈哈大笑,赶紧说道:“有兴趣吗?我教你们啊!”

陶子寒

尹超的别样致富路

“农场走多种经营的道路,种养结合赚生态钱。”近日,在龙游县石佛乡上溪村,龙游神坞农场负责人尹超说,目前农场有4300亩山林,他在深山种植红豆杉的同时,还种植了山茶树、茶叶和甜橘柚、桃形李等,并且在山上放养黄牛,搭建猪舍养猪。

春节前夕,农场养殖的生猪、黄牛畅销。“生猪出栏价为每公斤18元,养一头猪有400多元利润。”尹超说,农场一年出栏1000头生猪,还有存栏母猪50头,山上放养的黄牛有120多头。

尹超的老家在石佛乡上溪村。2009年,他考入上海理工大学。2013年大学毕业,因为专业对口,尹超顺利进入上海烟草印刷公司工作。一年后,他跳槽到上海印钞公司上班,收入不错。

缘何放弃上海“白领”的工作,回乡当农民?“最初的想法是帮助父亲打理农场,增加收入。如今,我是爱上了这山这地,搞农业还是有前途的。”尹超说。

尹超的父亲尹耀昌曾经在龙游县溪口镇办造纸厂。2007年,尹耀昌承包了石佛乡4300亩山林,种植了红豆杉、山茶树和甜橘柚等作物。为了增加农场收入,2014年尹耀昌在山里放养了8000只鸡,并打开了上海的市场。

2015年,尹耀昌扩大养殖规模,尹超干脆辞去工作,在上海专职做起了农产品销售。之后,尹超深入了解农场的运作,也将自己的理念注入农场的经营中。因为农场的客户大多是朋友圈的好友,于是,尹超经常组织烧烤趴、露营趴、啤酒趴……邀请大家来感受农场的环境和生活。

尹超说,2017年至2020年,每年农场要分批次放养土鸡七八万只,经济效益不错。后来,因为各种原因他放弃了土鸡养殖,改养生猪、黄牛。放养黄牛的同时,他还利用农作物秸秆、谷壳来喂牛,“这生态黄牛,很受消费者欢迎,已宰杀了四五头。”

目前,该农场种了500亩油茶树、300亩茶叶和20亩甜橘柚、30多亩桃形李,今年还准备种露天西瓜、甜瓜和高山蔬菜。

马上又到采茶季了。“去年,农场加工了1500公斤春茶,每公斤卖400元至1600元。”尹超说,走生态种养的多种经营之路,农场收入稳定,抗风险能力也强,未来一定会发展得更好。

胡宗仁 张彦博 王启挺