

转型季
聚焦农业新业态

稻田里蹚出生态种养致富路

“稻花香里说丰年,听取蛙声一片”,日前,河南省孟津县会盟镇扣马村张五奎创办的黑斑蛙养殖场,只见一行行碧绿的水稻之间,扑通扑通跳跃的黑斑蛙此起彼伏,高低相向的蛙鸣声不绝于耳。而在辽宁省西丰县陶然镇五云村的稻田里,养殖户常亮正挑选着个大肥实的螃蟹丢进桶里,脸上挂满了丰收的喜悦。



□文/陈显萍 李杰 张仁军 摄/马绍磊

探索“蛙稻共作”立体种养模式

今年64岁的张五奎,是扣马村里有名的“精明人”和走南闯北见过“世面的人”。近几年来,一直在外地帮助朋友料理事情,其间他了解到,黑斑蛙餐饮市场消费的火爆,带动了庞大的养殖市场。在深圳黑斑蛙价格高到25元每斤,且供不应求。种庄稼干农活出身的他,便对黑斑蛙养殖起心动念了。于是他回到家乡,先后深入湖北、湖南、四川等黑斑蛙养殖基地实地取经,经过几个月的学习、考察,详细掌握了黑斑蛙的相关养殖技术。

今年初,他结合本地稻田面积广,水资源丰富,非常适合稻蛙共生的特点,在向有关部门申报经营许可证和驯养许可证后,流转村民稻田地60亩,建起了占地35亩的“水稻+黑斑蛙”种养培育基地。并于5月初,从湖北引进优质黑斑蛙幼苗80万尾,投放到稻蛙养殖池中。如今,经过三个多月的科学培育,小蝌蚪已长成大青蛙,正自由自在在水稻田间嬉戏跳跃,成活率达50%以上,高于其他黑斑蛙养殖地区。

在现场可以看到,35亩稻田被切分成多块长条区域,区域中间长着碧绿的稻苗,稻苗四周挖了一圈浅浅的水沟,水沟向外连着田埂。张五奎投喂饲料后,起初只是零星几只“贪吃”的黑斑蛙从稻苗丛中跳出来,紧接着,黑斑蛙成群结队地扑向饲料,不一会儿就爬满了田边的投食板,整个田块“呱呱呱”的叫声此起彼伏。大约过了10多分钟,饱餐一顿的黑斑蛙或“扑通”一声跳回水中嬉戏,或返回稻苗下纳凉“消食”。

“我养的这批黑斑蛙,由于水质酸碱度适中,不仅生长得快,而且个头均匀、色泽艳丽,8

月份进入上市期,蛙平均重量在5两左右。”张五奎介绍说,养殖过程中要特别注意建好天网和围网,预防鸟类和蛇鼠等天敌侵害。同时,要把握好蛙苗的投放密度,1亩地只可投放5~6万尾,这样才能达到水稻和黑斑蛙的平衡状态。

夏天热,水稻可以给黑斑蛙提供一个遮阳避暑的地方,张五奎就把稍大些的黑斑蛙投放到设有围网的大稻田里,实现稻蛙共生。黑斑蛙不仅可以帮助水稻清除虫害和草害,蛙粪则是促进稻谷生长的有机肥。同时,黑斑蛙喜欢在水稻之间跳跃,这个过程,杂草被压倒了,土壤疏松了,水稻根部也实现了通风,减少了疾病的发生。

“蛙稻生态立体种养模式,周期短、见效快,大幅减少化肥和农药用量,既能实现农业绿色化生产,也能有效提高农田利用率,实现蛙稻双收。”张五奎算了一笔账说,今年,他是从河南省农科院引进的优质水稻,预计亩产稻子1200斤,上市的黑斑蛙,市场行情是每公斤40元以上,每亩地刨去各项成本投资,总收益远远超出了单一化生产。真正实现了从生态种养中蹚出一条致富路。

稻田养螃蟹,打开增收新路子

9月,秋高气爽,在辽宁省西丰县陶然镇五云村的稻田里,长成的螃蟹肥硕饱满,不时地爬过田埂,挥舞着蟹钳四处觅食。养殖户常亮正挑选着个大肥实的螃蟹丢进桶里,脸上挂满了丰收的喜悦。

“我一亩水稻田能产150斤的螃蟹,平均50元一斤,光卖螃蟹,一亩就有7500元的毛收入。不仅如此,我的蟹田米不上化肥不打农药,光是一亩蟹田米就比传统种植的大米多了几倍的收入。”常亮喜滋滋的介绍着,“稻田养蟹,一点化肥农药不能用,比起普通种植,不仅

收入增加了,还省下了化肥农药钱。里里外外算下来,这一亩地至少增收近万元。”

常亮今年是第一次稻田养蟹,螃蟹苗是从盘锦进来的,西丰和盘锦的气候有很大的差别,上半年,他把蟹苗投入到稻田里,原本是抱着试验一下的态度,没想到竟然成功了。“稻田养蟹一田双收,比单纯的养蟹或种水稻,收益要大得多了。”常亮说。

稻田里的螃蟹外壳薄脆,肉质肥厚、细嫩,深受消费者好评,还没上市就订出去几百斤。“蟹田米”质量也高,还没收割,就以每公斤10元的价格订出去了。“现如今人们生活水平提高了,对食物的要求也高了,这种绿色食品更是‘抢手’。”常亮兴奋地说:“刚开始宣传的时候,我在朋友圈说是有机稻,他们都不信,等我上传了稻田里的螃蟹后,就没人怀疑了,朋友圈的人抢着给我发红包,有订几十斤的,还有订几百斤的,地里螃蟹还不大的时候,田里的稻子先订没了!”

常亮介绍,蟹属于甲壳类动物,对化学品非常敏感,化肥、农药的使用会影响其成活生长,稍有不慎,就会大面积死亡,因此稻田里放进螃蟹后就不能打农药和除草剂等,这样的绿色食物大家吃得放心,还没上市就供不应求,根本不愁销售。

“稻蟹共生这种养殖模式,能提高稻米的品质,也能降低螃蟹的养殖成本。螃蟹在稻田里既能清除杂草,又能捕食水稻虫害,连续多次蜕掉的外壳和排泄物还能提高土壤的有机质,增加土壤肥力。螃蟹的活动对水稻根部土壤进行了有效疏松,对提高产量大有帮助。同时,稻田水浅、遮光,有利于河蟹生长。”常亮对记者说,稻田养蟹将种植与养殖密切结合,提高了土地和水资源的利用率,降低了生产成本,不仅社会效益明显,生态效益也很显著。

【动向】

网红主播助力云南丰收节 2秒售罄云南咖啡1.3吨

□张萌

2秒钟售罄1.3吨云南咖啡;3分钟卖空11万份云南鲜花饼;75吨丽江芒果,140吨昭通苹果一登场就被抢购一空……近日,阿里巴巴全球好物推荐官、淘宝第一主播薇娅以一场连续4小时的直播,拉开了为期12天的阿里巴巴云南丰收节。据悉,阿里巴巴将火力全开聚合经济体13个涉农部门,打造电商+直播+县长+村播+旅游等多种形式,带动丰收节云南特产销售。

本次云南丰收节,是阿里巴巴与云南省商务厅,共青团云南省委,云南农垦集团牵手共同助力云南脱贫攻坚,推动乡村振兴,向亿万消费者推广云南本地农产品、旅游产品的系列活动,将体现吃喝玩乐结合、正宗产地、时令鲜美的特色。

为了拉近丰收节与年轻人的距离。薇娅精挑细选50余款云南特产,为其直播代言,让薇娅的粉丝们不止爱上明星同款,更有机会爱上彩云之南的独特风味。

“听薇娅的不会买错!”来自阿里巴巴云南百余个种植基地的咖啡、石榴、苹果、芒果、松茸、鲜花饼等50余款特产,与飞猪云南旅游线路组合成为吃玩云南正宗原产地的1000个理由,从直播间源源不断飞向全国各地。

最终,直播4小时,实现销售超3000万元!其中,云南特产凯特芒果销售140余吨,装满13米长的重型卡车18辆;昭通青苹果销售超过75吨,装满10辆重型卡车。

其中,特别值得一提的,作为云南最重要的特产咖啡,从来在原产地卖不上好价,但这一次在薇娅直播间,云南咖啡却热得烫手,直播2秒钟,售罄1.3吨云南小粒咖啡。火爆的销售,致使参加直播的云南农垦集团咖啡有限公司总经理、云南咖啡厂厂长徐智勇,不得不在直播中途紧急电话补货。

来自昭通市昭阳区的副区长张兴走进直播间,为昭通苹果代言,与薇娅互动。“以前推介苹果跑全国,今天推介特产上淘宝。”如今,“官员玩直播”已成新趋势,截至2019年6月,全国有50多位贫困县县长在淘宝直播,为本地农产品代言。一些县长更被调侃为“被县长耽误的金牌销售”,安徽砀山县副县长朱明春,4次直播卖出砀山梨膏和砀山油桃近3万件,销售金额达257万元。

王牌网红、县长直播,阿里巴巴还将在云南启动“村播计划”,将为云南省建立村播培训基地,培训1000名村播,将直播间搬进田间,让特色好物从田间飞向城市。据悉,阿里“村播计划”自2019年1月启动以来,已覆盖全国31个省、市、自治区的270个县,开展村播近5万场,成功打造了一批农民网红,参与用户超过2亿。