



虾稻共作田上演新剧情 趁小龙虾打盹 罗氏沼虾悄悄爬上来

湖北日报全媒体记者 黄璐 通讯员 刘琼艳 曾俊伟

盛夏时节,虾稻共作田里,小龙虾进入“休眠期”,而罗氏沼虾正在环沟里欢快生长。

以虾稻共作闻名全国的潜江市,正在探索这种新模式——虾稻共作环沟套养罗氏沼虾增效模式。

一田多收,一水两虾。小龙虾和罗氏沼虾无缝衔接,增加了单位面积产量,提高了综合种养效益。



养殖户张方武将罗氏沼虾捕捞上岸。(湖北日报通讯员 张明峰 摄)

一水两虾 巧用百来天高温期套养

8月20日,晨光熹微,在潜江市白鹤湖管理区冉集办事处4组,养殖户张方武将一笼笼活蹦乱跳的罗氏沼虾捕捞上岸。

这是7月2日投入的虾苗,同批共有1.5万尾。

白鹤湖管理区农办副主任王锐、高级农艺师王关林现场称重:短短一个半月,单尾罗氏沼虾平均重量已达25克。等到9月中下旬销售时,预计达到75克左右。

为什么会想到一水养两虾呢?

王锐介绍,他们经考察了解到,水稻种植前后,小龙虾逐步进入“休眠期”,环沟田环沟基本处于闲置状态,而当环沟水温升至20℃以上时,正适合罗氏沼虾生长。国庆节前后,赶在气温降至15℃以下前完成捕捞销售,巧妙利用百来天的高温期套养罗氏沼虾。

“更重要的是,罗氏沼虾与小龙虾养殖技术非常相近,混养不仅可以高效利用时间空间,而且可以带来显著的增产增效成果。”王锐说。

去年6月,张方武抱着试一试的态度,在自家31亩稻田3亩环沟内投下1万尾罗氏沼虾苗,没想到当年纯利润达到1.2万元。

在他的带动下,同村两名养殖户也成果斐然:环沟净水面每亩产量92.4斤,每斤销售价格40元,纯收入超3000元,虾稻共作总面积每亩增收300元以上。

“当然,问题也存在。”张方武说,“去年的投苗成活率仅30%左右。相比小龙虾,罗氏沼虾对水质、环境要求更高一些,特别是水体溶氧要求5毫克/升以上。”

今年,张方武重新出发。在王锐、王关林的指导下,投苗前,他对环沟进行换水改底、种植水草、加深水位等;运输时,

选择专业车辆带有氧运输虾苗至田间地头;投苗后,要求环沟保持水深80—100厘米,并通过加水、增氧机等方式创造缓流水24小时以上,确保水体溶氧达到5毫克/升以上。最终,投苗成活率顺利提升至98%以上。

组队攻关 破译养大虾的“密码”

今年,白鹤湖管理区在“虾稻共作环沟套养罗氏沼虾增效模式”基础上设计了稻虾环沟套养、混养和池塘套养、混养两类四种模式,挑选22户稻虾种养户,示范总面积超1000余亩。

8月21日,在新湖办事处罗氏沼虾示范养殖基地,养殖户李思军正从示范养塘中取样测量。“5月27日投苗,今天打样10尾称重,平均重量达到30克/尾,最大的42.5克/尾。”

“总体来看,两类模式既有相似之处,也有不同的一面。池塘套养、混养,投入更大、入门难;稻虾环沟套养、混养技术简单易操作。”王关林说,从社会层面看,环沟混养模式不仅保障优质稻米生产,也丰富了农产品种类,增加了农业综合效益,更值得推广。

为此,该管理区倾力组建专业技术团队,开展技术攻关,着重攻克投苗成活率、养殖密度、饵料选择、中药预防病害等一系列关键技术难题。

生态环境非常重要。“与小龙虾一样,水草为罗氏沼虾提供了躲避敌害、休息、脱壳等一系列活动的重要场所,每一株水草都像一把保护伞,保护着罗氏沼虾的生命安全。”王关林说,通过试验,我们发现环沟水草比例约占占水面三分之一最为适宜。

“荤素搭配也很关键。”王关林介绍,除了常规技术措施外,养殖前期一个半月左右,可以投喂黄豆浆、玉米粉等“素食”。但后期,则必须适当添加小龙虾麦、鱼糜、螺蛳肉等“荤菜”——这就是养大虾的秘密。



罗氏沼虾(左)和小龙虾,两虾共生。(湖北日报通讯员 张明峰 摄)

生态养殖 万亩推广潜力巨大

随着效益凸显,越来越多的养殖户自发参与到套养罗氏沼虾中。

“去年他们试养的效益还不错,所以今年尝试跟着在环沟内混养罗氏沼虾,田埂上也种上黄豆,初步实现绿色生态种养。”肖桥办事处稻虾种养户徐华彩说。

王关林说,通过此模式试验、示范,每亩虾稻共作田可直接增收300元—600元,是虾稻共作模式很好的补充,而且该模式与长江中下游地区自然气候适配,推广应用潜力较大,有望成为当地农业发展新引擎。

目前,白鹤湖管理区正不遗余力进行探索——

2025年力争推广此模式面积1万亩以上,同步推进罗氏沼虾育苗技术,计划标粗育苗200万尾以上,着力解决推广该模式种苗供应这一技术“瓶颈”。

在产品销售环节,依托现有的小龙虾交易体系,充分利用成熟的渠道和市场资源,完成市场化运作;通过餐饮企业、工厂加工和农村电商等渠道打通终端消费市场,逐步形成产销多元化以及一二三产业协同发展格局。

“难办”的结婚公证办下来了

湖北日报全媒体记者 黄璐 通讯员 崔嫣 成妍

“金杯、银杯,不如老百姓的口碑!”

近日,从市民蒋先生手里接过锦旗,潜江市纪委监委派驻市纪委监委纪检监察组(以下简称纪检组)副组长田富华笑了。

原来,蒋先生在为外地姐姐代办结婚证手续时,由于历史遗留问题,需要开具相关证明,往返奔波多个部门,一直未能办妥。他认为工作人员不作为,刻意刁难他,希望纪委帮他讨个说法。

“群众反映的问题必须及时核实清楚。”纪检组组长陈巍安排工作人员到相关部门调查了解情况。

据调查,当事人的结婚申请书存在身份证号填写涂改、存在难以认清的问题,结婚申请书是1992年提交,时间久远,核实起来困难。

“虽然是历史遗留问题,涉及时间长、部门多,但也不是不能解决,更不是工作人员推托不办的理由。”田富华介绍。

为彻底解决蒋先生的诉求,纪检组协调公安、司法、民政等部门多方联动,查阅当年办理结

婚登记时的原始资料,比对办证人员的字迹,确认申请书上的涂改是办证人员手书错误所造成,并非当事人个人伪造,从而成功进行公证。

“虽然没有故意刁难,但不愿意费心费力去办,也存在主动作为不够,为民服务意识不强的问题,这是群众办事难的主要原因……”事后,纪检组认真进行原因分析,对相关部门分管负责人进行谈话提醒,要求对工作人员开展批评教育。

6月上旬,纪检组又专门组织驻在单位窗口服务岗位人员,以此次事件为反面教材,开展专题纪律教育活动,教育引导党员干部严守党的工作纪律、群众纪律,想方设法解决百姓反映的“疑难杂症”“急难愁盼”问题。

“执纪执法为民、纠风治乱为民,是我们的出发点和落脚点,我们将一手抓教育预防、一手抓监督执纪,深入开展不担当不作为专项整治,教育督促党员干部始终将群众利益放在首位。”潜江市纪委监委相关负责人表示。

3个月促成200桩“科技姻缘”

湖北日报讯(记者黄璐、通讯员何珂、孙亦欣)“3个月内,企业发布的技术需求就顺利完成对接,效率真高!”近日,提起湖北科创供应链平台带来的成效,潜江方圆钛白有限公司首席研发工程师肖栋直呼“没想到”。

潜江方圆钛白有限公司是一家集钛白粉生产、销售和研发于一体的省级高新技术企业,是方圆钛白行业核心企业之一。

钛白粉被广泛应用于涂料、橡胶、塑料、造纸、印刷油墨、日用化工、电子工业、微机电和环保工业等多个领域。

为进一步提高功能型二氧化钛产品质量和批次间稳定性,方圆钛白致力于水解、水洗提纯、转窑煅烧和粉碎等工艺路线的优化,找到解决样品批次间粒径大小不稳定、分布不均匀的办法。

今年4月,方圆钛白在湖北

科创供应链“天网”平台提交了相关技术需求。在湖北科创供应链的撮合下,方圆钛白与湖北工业大学熊剑教授研发团队顺利“牵手”。

肖栋说,以前企业技术开发要靠自己摸索,人员少、成本高、周期长;现在通过科创供应链“天网”平台,发布企业实际需求,就能将科研单位、设备厂商、下游客户连接起来,解决企业实实在在面临的难题。

今年4月,湖北科创供应链“天网”平台上线以来,潜江以平台建设为切入点,健全工作推进机制,研究制定推广举措,合力推进需求对接。目前,该市共有582家企业注册使用科创供应链平台,全市高新技术企业运用平台实现全覆盖;发布需求461项,实现供需对接200项。

阳光玫瑰香了越南 黄金蜜甜了塞尔维亚 潜江水果漂洋过海闯市场

湖北日报全媒体记者 黄璐 通讯员 罗珊珊 袁梦莹

炎炎夏日,瓜果飘香。

8月19日,潜江市龙湾镇冯翔种植专业合作社葡萄园,阳光玫瑰果粒饱满,如一串串绿宝石。

“阳光玫瑰甜度高、果实脆,带有玫瑰香味,深受国外客商青睐。”合作社负责人冯桂云说,经武汉海关审批,合作社近日获得出境新鲜水果果园注册登记资格,成为江汉平原地区首个出境新鲜水果果园注册登记企业。

蔬果产业是潜江农业的主导产业之一。如今,越来越多的潜江优质水果飘香海外,从出口果品到“出口”种植技术,潜江国际“朋友圈”在扩大。

“走出去”的步子怎么迈?更大的市场如何闯?近日,湖北日报全媒体记者进行探访。

对接国际标准,从源头抓品质

冯桂云最近很忙。

今年8月起,合作社的阳光玫瑰样品持续不断发往国外,正在与海外客户商谈价格。

冯桂云从事葡萄种植近10年,种植面积500亩,年产量2000吨,出口以阳光玫瑰为主,主要出口到越南等国家。过去,合作社由于没有出口资质,葡萄出口销售受制于人。

为扩大海外市场自主权,他萌生自己办理出口资质的想法,并主动咨询海关。

“要取得出口资质,最重要的无疑是果品品质。”冯桂云说,为保证果品质量,合作社果园全部采取精细化管理。

走进葡萄园,现代化技术的应用无处不在。水肥一体化连体温室大棚,通过数字化管理,自动调控给肥、滴灌、通风,实现智能温控、高温报警、微量元素和水含量动态监测。在肥料上,使用微生物发酵的菌肥,种出的阳光玫瑰果肉硬脆、果皮薄脆、香味浓郁。

“果品出口有许多功课要做。”冯桂云说,海关要了解合作社种植情况和出口计划,帮助果园完善质量管理体系。同时,建好农产品溯源制度和生产记录台账,确保果品质量对接国际标准。

在各方努力下,7月29日,冯翔种

植专业合作社获得出境新鲜水果果园注册登记资格。

“以前合作社是‘借船出海’,现在则是‘驾船出海’。”冯桂云对未来发展充满信心。

“种植规模也是采购商下单的重要考量依据。”冯桂云说,今年,合作社又承包了400亩地,准备打开马来西亚市场,力争将来辐射东南亚。

在品种上发力,打好“差异牌”

同样是水果出口,浩口镇的甜香蜜果蔬菜种植专业合作社,却有不同方式。

在合作社甜瓜基地,负责人祝必胜一边查看果苗长势,一边与远方的合作伙伴沟通:“这是今年研发的甜瓜新品种——黄金蜜,美人玉的升级版,皮更薄,肉更脆。”

祝必胜介绍,合作社在塞尔维亚买了600亩土地已开始平整,明年可种植研发的甜瓜新品种。

谈起与塞尔维亚结缘,祝必胜十分自豪:“好品种自然能引来市场关注。”

去年,一位专门做进出口水果生意的吴老板,在品尝美人玉甜瓜后,赞不绝口,当即希望带到塞尔维亚去。

祝必胜介绍,塞尔维亚水果大多靠进口,价格较为高昂。走水运需要数周时间,水果容易坏掉。正因如此,塞尔维亚向他们发出邀请。

“美人玉、黄金蜜是公司独有品种,在国际市场上就能脱颖而出。”祝必胜认为,打好品种“差异牌”,讲究的是“人无我有”。同时,做到“人有我优”,才是赢得市场的关键,这离不开科学规范的种植管理技术。

为培育出独特品种,20多年来,祝必胜联合武汉高校团队,持续投入研发新品种。曾连续3年,每年尝试20种方法,终于研发出适合江汉平原种植的高品质甜瓜。

“预防高温,采用冻干粉,保证高温下根系能生长。预防低温,撒撒菌肥,让它发酵产生热量。”祝必胜说,通过制定严格生产标准,依靠专业技术团队提高种植技术,精准施肥、科学采摘,甜瓜每

亩一季达6000斤,而且香甜可口。

不久,祝必胜将带着他的技术团队前往塞尔维亚,把这份“甜蜜”事业传递到异国他乡。

建强供应链,扩大国际朋友圈

据了解,目前潜江水果仍以内销为主,外贸份额占比不超过1%,部分种植企业“走出去”的积极性不高。

“部分国家的水果出口价格可能和国内差不多。”冯桂云坦言,外贸对种植管理有更加严格的标准,企业需要付出更多的生产和管理成本。此外,大多数水果种植企业缺乏熟悉外贸业务的人员,要想顺利“出海”还需要委托专业外贸公司,无形中增加了运营成本,使得不少企业打了“退堂鼓”。

运费成本也是企业面临的现实问题。祝必胜说,水果容易腐烂,为了保证品质,大多时候就得选择空运,随之而来的必然是更昂贵的运费,让人有点吃不消。



龙湾镇冯翔种植专业合作社葡萄园,一串串阳光玫瑰挂满枝头,清香扑鼻。(湖北日报通讯员 袁梦莹 摄)

10个科技创新平台获专项奖励

湖北日报讯(记者黄璐、通讯员李国平)近日,返潜湖国家湿地公园管理处获得潜江市发放的2023年度科技创新平台载体建设后补助资金10万元,用于开展科普宣传教育。

“我们将合理合规分配使用补助资金,用于科普基础设施改造,进一步提升科普宣传能力。”管理处保护科科长杨军介绍,该处依托返潜湖丰富的生态资源,整合园区内贺炳炎将军在返潜湖开展革命斗争的革命史实,围绕湿地生态保护、革命传统和乡村振兴等主题,着力打造“返潜湖红绿新讲堂”科普宣教品牌。

去年,潜江市委、市政府深入优化营商环境,出台《进一步加强科技激励若干措施》,对获批的国家级、省级科普教育基地分别给予20万元、10万元的一次性奖励;对获批的省级院士工作站给予建设主体20万元的一次性奖励;对获批的省级专家工作站给予建设主体10万元的一次性奖励;对获批的科技小院给予建设主体20万元的一次性奖励。

潜江市财政局相关负责人表示,今年,该市发放2023年度科技创新平台载体建设后补助资金120万元,用于支持10个符合条件的平台进行科技创新。