

撸鸟、观鱼、赏龟……

这个基地提供“水陆空一站式”萌宠体验

□记者 许怡彬 摄文

在上海市青浦区,有一个专业养殖观赏鱼、观赏龟和鹦鹉等水、陆、空不同种类动物的基地。在这里,可以体验摸摸毛茸茸的小鸟,静观七彩神仙鱼成双成对,还能认识各类乌龟不同谱系的迭代发展。

撸鸟,和鹦鹉Say hello

听着清脆的鸟鸣声、摸摸毛茸茸的脑袋……肩膀上,有只黏人的鹦鹉不时探头索要摸摸,是种什么体验?在“撸鸟馆”内,笔者体验了一把养鸟人的乐趣。

几十种颜色各异、活泼可爱的鹦鹉,栖息在精心挑选的树干上,它们或静静伫立,或追逐嬉闹。走近一些,非洲灰鹦鹉像一个成熟的长者,静立一旁,不动声色。“灰鹦鹉比较善于说话,它有三岁小孩的智商、五岁小孩的情商,能通过观察面部表情、语气神态,感知人的情绪,非常聪明。”拥有十几年鸟类培育经验的养鸟行家王保军介绍道。

全身雪白、头顶黄色凤冠的葵花凤头鹦鹉乍一看像一位翩翩君子,优雅得体,喜欢和人亲近,不过可不要被它的表象所欺骗,当你一转身与其他鹦鹉互动时,他会扑腾着翅膀大声叫喊来吸引你的注意,互动性很强。

联腾观赏鱼基地负责人朱夏旭介绍,从今年3月启动鹦鹉养殖板块,仅4个月就建成了集

展示、孵化、繁育于一体的“沪赏鹦飞”中心。

“目前存栏大概1500只,经过科学繁育,将成倍数增长。”由于幼鸟比较脆弱,害怕有病毒,为了保障环境的安全与卫生,非工作人员不能进入孵化室。在孵化室外,笔者隔着玻璃看到刚破壳而出的小鹦鹉。“这些是刚孵出来的几日龄小鹦鹉,名为‘亚马逊’和‘和尚’。”朱夏旭说,别看这小小一只不起眼,等到它们长出羽毛后可进行销售,亚马逊鹦鹉每只售价在4万元左右。和尚鹦鹉相较便宜些,每只大概2000元。

“从出壳开始到自然进食,都需要人工喂养,鸟的一生你都得管他,尤其是下蛋后的孵化,为了提高存活率,我们都是人工孵化的。”王保军表示,来自世界各地不同产地的鸟类,生活习性不同,脾气也不同,每个品种所需要的温度不一样,食物也不一样。

自由恋爱的七彩神仙鱼

在一尺见方的小水缸里,自由恋爱的七彩神仙鱼两两成对被安置在单独的“豪华婚房”内尽享“二鱼”世界,缸内的陶罐就是为其产卵准备的,刚出生的鱼卵会附着在陶罐上。因为七彩神仙鱼的卵具有黏性,野生状态下,它们会寻找平滑的水草将卵附着在它的表面,可养殖缸里没有那么多水草,因此便定制了这专用的小产床来代替水草。

被水族爱好者称为“热带

鱼之王”的七彩神仙鱼,体长20厘米,一般可以存活10—15年,体色丰富多变,会随着光照影响产生体色变化,颜色绚丽丰富,因此受到水族爱好者的追捧。

在观赏鱼市场,七彩神仙鱼价格不菲,这不仅仅是因其高颜值,更是由于复杂的繁殖和喂养过程。

“刚开始不懂,在大池子里养殖,鱼的运动量很大,身材瘦长且皮实。”但七彩神仙鱼是一种观赏鱼类,鱼体浑圆的观赏价值才是最高的,苗条的身形反而不受市场欢迎,无奈之下,这批鱼最后只能当作功能性“奶妈鱼”进行出售。

而恰好这是一种需要“喂奶”的观赏鱼。“喂奶”时成群的小鱼紧贴鱼妈妈的身体啄食,就好像一群孩子追着妈妈吮吸母乳一般。原因是大鱼体表会分泌一种类似鸡蛋清的营养物质,就如同奶水一样,因此才有了“喂奶”一说。等到长到一定程度,小鱼才能开始摄食丰年虾等鱼类饵料。

此外,七彩神仙鱼对pH值、硬度等水质参数要求非常高,这就要求每周固定的换水频率,以保证水缸和水质的清洁。“其实养殖七彩神仙鱼是个比较耗费人力的行业,所以我们确立了‘重质不重量’的高质量发展路线。”朱夏旭表示,现在基地将主要精力集中在少数几个以IP渔场的马来血统为主的好品种培育繁殖上,优异的品质反而收获了更高的附加值,单条售价也实现了翻番。



小小乌龟蕴含大产业

虽然大学专业是机械设计,但朱夏旭从小就对小动物有着浓厚的兴趣,大学毕业后更是潜心钻研,自学养龟技术,成为一名“无师自通”的养龟行家。2020年,他成为联腾观赏鱼中心的负责人,将自己的养龟爱好付诸实践,开辟出一个规模不大、精品不少的乌龟养殖天地。

陆龟体型大,有自己专门的养殖区域;钻纹龟喜欢游泳,装备有净水系统的深水池是他们的独有生活区;孵化乌龟需要特定的温度和湿度,单独孵化房是必需的……眼下,基地迎来了一年当中最繁忙的时节——乌龟产蛋旺季,朱夏旭小心翼翼地取来一盒龟蛋,只见上面都用铅笔清晰地标注了日期和品种,用LED灯照射龟蛋。“如果血丝几乎完全消失,就意味着乌龟即将破壳。”朱夏旭欣喜地说。

多年来,基地在筛选和繁育乌龟品种上摸索、总结出适合自身的发展方向,尤其是钻纹龟的繁育体系,已经培育出市场独有的第七代小丑皇冠龟,其具有超越现有皇冠的纹路表现和独特的壳纹,每只售价高达20万元。

发展特色种养产业是实现富民兴村和推进乡村振兴的有效路径之一。联腾观赏鱼中心以特色养殖为抓手,大力引导观赏鱼、观赏龟等生产养殖向高质量发展转型升级,以产业发展带动村镇区域发展,促进农民“家门口”就业,挖掘一二三产业融合,拓宽产学研全方面发展,为乡村振兴赋能添翼。

特种养殖撬动大产业。如今,基地已初步形成了集观赏鱼、观赏龟、鹦鹉的繁、养、销一体化格局。去年,七彩神仙鱼一年销售了3万多条,年销售额达80多万元,乌龟蛋、成品龟和龟苗的销售收入400多万元,有1万多只乌龟从这里走向全国。

新农人扎根“青蟹之乡” 直播变农活带富一方百姓



□傅飞扬 胡宇嘉

望向浙江省台州市三门县健跳镇繁荣村青蟹养殖塘,阳光洒在水面上,碧波水产共富工坊负责人谢碧波和村民们乘坐小船,一起将捕蟹网放至养殖塘的各个位置。只见她手持渔网,动作娴熟,迅速完成了撒网工作,等待第二天清晨收网。“我们一共有五口塘,总面

积120亩左右,随着养殖方式的改进,亩产大概能达到120斤至140斤。”谢碧波说。走出校门,跳回“农门”,作为“80后”新农人,谢碧波已拥有10多年青蟹养殖经验,在健跳镇的指导帮助下,她建立起共富工坊,推动村集体经济增收,助力乡村振兴。

“我们通过精养的模式,用纯贝壳类作为饲料去喂养螃蟹;培藻培菌,用科学的指导方

法进行螃蟹养殖。这样一来,养殖的青蟹会有一股独特的香味,它的蟹黄是金黄色的,壳又薄又脆,味道鲜美。”谢碧波说。

三门位于中国黄金海岸线中段,有海水养殖面积20.3万亩,是浙江海水养殖第一大县,素有“中国青蟹之乡”“中国小海鲜之乡”等美誉。2023年,该县青蟹养殖面积达8.9万亩,产销达1.47万吨,产值超15亿元。

为更好地推广三门青蟹,早在2011年,谢碧波便开始发展生鲜电商产业,成为当地第一个开网店销售青蟹的“吃螃蟹的人”。“当时恰逢电商行业与生鲜物流兴起,借着这个契机,我想把家乡的青蟹卖向全国各地。”谢碧波说。

多年来,谢碧波不断探索电商销售新途径。如今,她借助直播带货的方式,进一步拓宽青蟹销路。

在碧波水产共富工坊,谢

碧波化身直播带货达人,热情洋溢地解说三门青蟹。直播间里互动不断,吸引网友下单。“目前我们每天的订单有五六十个。最好的时候能达到200多个订单,销售额在7万元左右。”谢碧波说。

一花独放不是春,百花齐放春满园。2022年,谢碧波主动与当地“共富柚一村”党建联建组织签订合作协议,承包联建组织内的15口养殖塘,帮助蟹农统一采购蟹苗、混合饲料、传授青蟹销售经验,带动村民增收。

截至目前,谢碧波帮助健跳镇近100户蟹农处理销售问题,“蟹必剥”品牌全年销售额已突破1000万元,农民人均月收入增加1000元以上。直播变农活,带富一方百姓,这也是近年来三门县大力培育新农人队伍的缩影。

以健跳镇为例,该镇始终坚持党建引领,以“三支队伍”

建设为抓手,打造新农人孵化实训基地,分层分类制定个性化培训课程。今年以来,当地已举办电商直播、农技提升等5场培训交流活动,加快推进新农人培育。

“接下来,我们将锚定‘三支队伍’建设持续发力,依托共富工坊等平台,坚持外引内育,采取‘理论+实践’培养模式,着重培养一支数量充足、贴合需求、技艺精湛的农村发展型人才队伍,让知乡情、通商理、爱家乡的优秀新农人助力乡村振兴事业。”健跳镇党委委员、副镇长叶舟表示。

(来源:中国新闻网)

新 型农业经营
主体

龙头企业·家庭农场·合作社·新农人