



梁妙根卖草莓。



“空中草莓”基地。



梁妙根的手有明显的沟壑。

赵记说事儿



# 从果商到果农的梁妙根 地不能闲着，人也一样

记者 赵云 通讯员 王华琦

大棚里的小番茄刚结束，梁妙根就买来了700株西瓜苗种下。“地不能闲着，人也一样。”他说。这句朴素的念叨，像极了这位52岁新农人的写照——从2015年跨界包下25亩草莓园开始，他就没让自己闲下来过。10多年来，他从种草莓的门外汉，成为农业种植的行家里手。这份对新事物的好奇、对细节的执着，正是新时代农人最美的样子。

## 爱尝鲜的“品种玩家”

到了晚上，梁妙根总在想，如何把草莓种得更好。“我把草莓种好了，顾客口口相传，还愁销路？”

果然，来基地采购的人慢慢多了起来。2018年，阿梁家庭农场评上“省级示范性家庭农场”，牌子挂在大棚门口，过往的人都会多看两眼。

草莓种得一年比一年好，梁妙根的脑子没闲着。他发现年轻人爱尝鲜，开始试种新品种。

白草莓“白雪公主”从日本引进，梁妙根是较早种植该品种的。当时，苗非常稀缺，他只进了300株。

“白雪公主”娇气得狠，种植要求也非常高。梁妙根举例，如果温度高了，草莓果子颜色发黄，口感就会变酸。因此，要严格控温，水肥控制更要精细。

“批发价100元一斤，零售价200元一斤。”梁妙根说，“白

雪公主”让他尝到了种新品的甜头。

之后，他又试种“香野”。该品种花枝长，堆砌的田垄就要高一点，但优点是产量高、口感好。“章姬”是从宁波奉化引进的，奶香味浓，在宁波很受欢迎，可惜温岭人不认。他不气馁，继续试。

现在他的大棚里，“红颜”“建德白露”“粉玉”“越雪妃”“梦晶”“梦之莹”“梦之美”“梦之瑶”“越王”“越秀”……数得上来的品种有十几个。“很多品种已经被淘汰，没再种了。”梁妙根说，现在草莓种植的竞争比较激烈，必须要不断推陈出新。

当然，他也有栽跟头的时候。去年买了“黑珍珠”的苗，以为能卖高价，结果种出来是“真红美玲”，口感不对，半亩地全废了。“新品种种植有风险，下次一定要和卖家签协议。”他总结道。

## 向更多可能探索

草莓8月种下，次年5月结束，空出来的几个月，能不能种点别的？梁妙根想到了种西瓜。

他将草莓园翻了土，草莓株翻进地里当肥料，省了底肥的钱。第一年种下去，头茬瓜熟的时候，他挑了个又大又圆的送到儿子班上。

老师夸品相好，结果切开，是个坏瓜，里面水分全蒸发了。“当时觉得倒牌子。”梁妙根摇摇头，更糟的是，他发现20亩的西瓜，差不多都是这样的情况。找农林专家检测，瓜苗没问题。最后分析出原因：高温、高湿天气，没及时降温通风。

“就当付了学费。”冷静下来，梁妙根接受了这个结果。

第二年，他请了个老师头来教，但种出来的精品瓜不多。第三年，他又请了种黄瓠西瓜的师傅。一株苗只留一个头茬瓜，怎么施肥、怎么控温、怎么吊瓜，一点一点抠细节。

黄瓠师傅说的每一句话，他都记在心里：下雨了，别人往家里赶，你要往田里走。看看沟渠堵了没有，地里有没有积水。

功夫不负有心人。这一年，西瓜大丰收，每亩地赚了近万元。

现在，梁妙根也成了种瓜行家。西瓜好不好，他看一下就知道。

去年，梁妙根又在万昌路另一侧包了20多亩地，开始种小番茄。“比起草莓，小番茄的市场更广阔。”他这么判断，挑战也不小——没有老师头，全靠自己摸索。但相比之前，他已经有了11年的种植经验。

小番茄是去年8月到10月分批种下的，红、黄、绿、紫等颜色都有，这样一来可以分批连续采摘。

今年春节后，梁妙根开始尝试“三件套”种植。年前，他在地里种下了甜瓜，3月底就能上市，5月结束；4月，他将在瓜地里套种水果玉米，等天气热起来，甜瓜怕晒，玉米株正好遮阴；7月玉米上市，再种冬毛豆。

梁妙根说，不管地里种什么，都不能没有一点马虎，细节真的能影响成败。

## 他还想再折腾

5年前，梁妙根建立的“空中草莓”现在还在。

种植框是镀锌铁焊的，排列时采用三角形结构，每侧三层。这样设计是有讲究的——一侧照东边的阳光，一侧照西边的，通风透光，种植密度大。

种植的土，是珍珠岩、泥炭土、椰糠混的。草莓摘完了，地也不闲着，种临安小番薯和青菜。“大棚里种的青菜，不长虫，也就不需要打药。”他说。

这个“大棚立体草莓套种临安小番薯示范”项目，还被写进了2022年温岭市创新农作制度实验示范项目的总结汇编。

回顾种草莓的10多年，梁妙根认为忙碌而充实。“现在，

我种的农产品，基本上都是顾客上门购买的。”对此，他觉得很有成就感。

当新农人，梁妙根认为自己成功了80%。在新基地里，他又有了新想法：结合农博会上的所见所闻，以及自己多年的种植经验，他想弄一个集采摘、休闲、观光等于一体的网红打卡点，吸引年轻人来打卡。

“年轻人在网络平台发布基地的照片、视频，对我来说，就是最好的宣传。”梁妙根说。

这条农业路，梁妙根已经走了10多年，他未曾想过停歇。他身上最可贵的，是那股不服输的韧劲：年年折腾，年年进步。



梁妙根种植的小番茄。

## 开局失利，信心不失

占地25亩的草莓园，用于种植的草莓大棚只有六七亩，剩下的都是茅草丛生的荒地。干劲十足的梁妙根叫来了工人，将草莓园全部开发出来，大棚原先用的毛竹架子，全部改成铁管。这一改造，就花了20多万元。

梁妙根选了8亩地进行试种。听说临海有种草莓的，他就开车过去买了草莓苗。当时，草莓的品种基本上只有“红颜”。

现实给了他当头一棒，这次试种并不成功。“我不知道怎么种，请的人也不知道怎么种。”梁妙根称。

苗种下去，很长时间不长，原来是种得太深了，闷在土里发不出来。请教了其他种植户后，梁妙根又叫工人，将苗旁边

的土铲掉。这样一来，用人成本又上去了。

开花时节更糟，本该长在垄沟一侧的果子，有的却长在了里面，导致挨不着阳光，全烂在地里。“这是我们摘的方向不对。”梁妙根事后才发觉。

除了草莓，梁妙根还种了各种甜瓜。因为不懂，他在摘瓜前施了肥，导致瓜都烂了。

购苗、人工等费用，梁妙根投入了20多万元，却只收回近10万元，损失很大。“我把水果店也盘出去了，一心扑在草莓园里。面对失败，当时压力非常大。”梁妙根坦言，但他很快调整了心态：每个人都是从零开始，只要有信心、有决心，一定能成功。

## 指尖的泥垢，地头的收成

第二年，梁妙根出现在建德的草莓大棚里。

他蹲在地头，看人家怎么起垄、定植、控水，一看就是半天。农户问他是来买苗的？他掏出烟递过去：“苗要买，技术也想学。”那年，他专程去建德采购苗种，条件是对方提供全程技术指导。

温岭组织草莓培训会，他场场不落。他最早到，最晚走，散会了还追着专家问，问得人家都记住了他。城东街道农业服务中心的技术员也来过几回，手把手教他怎么科学用药、怎么判断花期。

他把学来的理论知识一点点往地里搬：定植深度要露出“芯”，开花位置要统一朝向沟外侧，侧芽要及时掰掉免得抢养分……这些在别人看来稀松平常的“门

道”，他像背课文一样记在心里，再一遍遍尝试。

新苗种下去，浇水后根部裸露，他蹲在地里一株株培土。侧芽冒出来，他不用剪刀，而是用手掰。草莓叶子上的汁液渗到手上，很难清洗。时间久了，那双手就变了样：指缝嵌着洗不净的泥垢，掌心也出现了沟壑。

喜悦的是，草莓终于种成了。一盘账，赚了10多万元。妻子开始帮他干活，亲戚们说：“还真让他弄成了。”

里面的辛苦，只有梁妙根自己能体会到。因为没有销路，他想了个笨办法——利用以前开水果店的门路，一家一家送。早上5点起床，采果、分拣、装箱，然后开着小货车到处跑。

## 从果商到农人： 敢闯的转身

梁妙根个子不高，精瘦，皮肤黝黑，典型的农人形象。“我是种草莓种瘦的，以前也是白白胖胖的。”梁妙根称。

1971年出生的他，是个不安于现状的人。小学毕业后，他就外出打拼，学手艺、打工、做生意。2008年，他还与人合伙造过船。

受金融危机影响，2009年，梁妙根再次改行，在人民路文化馆附近开了间水果店。这里人流量大，晚上生意好，他就将店改成24小时营业。当时，台湾的产品畅销，他还顺带卖起了台湾货。

水果店开得风生水起。然而，24小时的守店让他觉得有些疲惫。几年后，新区菜场开业，抛出两年免租的优惠，梁妙根便将水果店搬了过去。根据菜场的营业时间，他不用一天到晚守在店里。

做生意，梁妙根的眼光很独到。当时，三四米长的广东甘蔗在温岭还是稀罕货，新店开业时，他进了一批来卖，生意非常红火。草莓也是店里销售的水果之一，但批发进货的草莓，往往有着“上面大下面小”的猫腻，非常不好卖。于是，梁妙根直接到草莓园里进货，认识了很多种草莓的农户。

2015年，城东万昌路旁的一种植户准备转让草莓园。经过考虑，梁妙根决定盘下来。他没有任何种植经验，种草莓对他来说，完全是新的挑战。对此，妻子和亲戚们都持反对意见。

然而，梁妙根身上，从来不缺敢闯敢拼的劲。