

三门哈密瓜,比新疆的还要甜

近日,笔者来到位于三门县浦坝港镇跃进塘的富达果蔬专业合作社“东方蜜1号”哈密瓜种植基地,只见钢架温室大棚一个挨着一个,公路边停着3辆货车在收购哈密瓜。合作社理事长方道会告诉笔者:“这批客商是宁波来的,他们得知我们这里哈密瓜质量好,特地来收购。”

三门县于2007年开始从上海农科院引进“东方蜜1号”哈密瓜种子种植,由于经济效益高,发展迅速,到今年全县种植面积已突破2万亩,总产值2亿多元,成为三门种植业的支柱产业,促进了

农民增收、农村经济发展。

三门富达果蔬专业合作社现有社员152户,种植面积1600多亩,以种植黄秋葵、西兰花、哈密瓜等果蔬为主。

据三门县农林局专家介绍,跃进塘土壤肥沃,土质好,矿物质丰富,是盐碱性土,生长条件优越,非常适合种植哈密瓜。种出来的哈密瓜质量特别好,清脆爽口。哈密瓜一般在12月中旬种植,翌年4月初就可以采摘,到8月底结束,可以采摘4-5茬,亩产量达到2500公斤左右。

在种植中,三门富达果蔬合作社

社实行统一供应种子、统一技术指导、统一时间施肥、统一防治病虫害、统一销售“五统一”。

下洋墩村社员方明今年种植了70多亩哈密瓜,是最多的一户。他欣慰地告诉笔者:“有了合作社的统一管理和技术指导,我们社员种植起来轻松多了,产品销售也不用担心了,我们只要把瓜种好就是了。”

在该合作社种植基地,笔者看到,大棚里躺着一个个乳白色的哈密瓜,社员们正忙着采摘。方道会说:“我们合作社

种植的哈密瓜经农技专家检测,糖度达到15-16度,比新疆哈密瓜高出3度左右。由于质量好,省内外客商从互联网、电视等媒体上看到后,纷纷来人来电购买,现在线下销售批发价每公斤9元。线上销售由于包装、快递成本增加,一箱4个重2.8公斤左右,根据路程远近则要卖68、78、88元不等。”

宁波客商接着说:“你们这里哈密瓜质量好,尽管路远一点、价格高一点,我们还是要到你们这里来购买。”

朱曙光 朱芳芳

文成举办全县土鸡蛋生产技术培训现场会

4月19日,文成县桂山乡举办春防实训会议暨全县土鸡蛋生产技术培训现场会,浙江大学派驻桂山乡科技特派员王友明副教授应邀参加会议并作专题讲座,文成县科技局局长吴昌银参加观礼会并讲话。

会上,桂山乡乡长雷文宾介绍了该县基本情况、农业发展现状和下一步发展效益农业的设想。吴昌银介绍了科技局的部门职能,希望充分发挥科技特派员、高等院校、文成科技专家微平台等人才、技术、信息等方面资源,服务好全县的“三农”工作,引领全县农业产业健康发展。文成县畜牧局局长刘小昌介绍了省市县畜牧产业发展的相关政策,并提出了加强动物防疫的要求。王友明作了“春防技术要点”、“无公害土鸡蛋生产技术和市场前景”专题讲座,分析当前土鸡蛋产业发展现状,剖析产业热点、难点问题,解决畜禽安全生产问题,探索土鸡蛋产业健康可持续发展路径,在土鸡蛋品牌建设、文化发展、产业提升、拓宽市场方面提出相关建议。文成县绿环合作社介绍推介了发展土鸡蛋的创业经验。与会人员还实地考察了文成县绿环合作社土鸡蛋生产基地。

随着人民生活水平提高,高端畜产品需求也不断增加。桂山乡海拔800米,环境优美,特别适合发展高端畜牧业。在文成县农业、科技等部门的大力支持下,在科技特派员的引导下,该乡发展高山土鸡养殖,取得了一定的经济效益和社会效益。

周旭宝

种好一棵“搔痒树” 凝聚龙六一村人

日前,天台县始丰街道龙六村村支书徐中伟将城区一建设工地上2棵已有20多年树龄的紫薇树移植到了自家门口,一时引来了村民们的围观。

从去年开始,该村兴起了一股种植紫薇树的热潮。村里也趁热打铁,为村民们免费发放树苗。大家你家房前种几株,他家屋后种几株,热热闹闹的植树场面让这个平时缺少活力的村庄充满了生机。

龙六村靠近城区,紧邻景区。尽管区位优势明显,但因村庄由7个自然村组成(最多时有13个),各村相距最远的达五六公里,以致发展难以形成合力。

“这几年,天台乡村旅游发展得很快,许多村凭借油菜花、牡丹、桃花等吸引了游客,尝到了发展甜头。”周边村庄的变化让徐中伟深有感触。一个偶然的机会,他看到工地上有2棵大人小孩都喜欢的紫薇树,再联想到当地国清寺内就有一对深受游客喜爱、被称作“搔痒树”的紫薇树,顿生建设“森林村庄”、“紫薇特色村”的念头。

徐中伟把个人想法与村主任朱发苗一商量,两人一拍即合。随后,他们在村两委会上抛出建议,大家经过一番讨论,都觉得“走绿色发展之路,建设特色森林村庄”这条路值得一试。看着村两委干部干事有目标,村民们仿佛又看到了希望。

徐平 郑晓刚

说干就干,村两委购进了3520株紫薇树苗,租用了8亩地用于种植,然后分期分批分发到户。在租借的地块上种植时,许多平时看似对村里发展不闻不问的村民自告奋勇投入劳动力,错过了集体劳动的村民,还向村干部抱怨没有通知到他们。

“今年县里提出‘全域旅游’战略,我们龙六村要抓住机遇,好好发展自己。”徐中伟说,紫薇是观赏性很强的树种,如果全村都种上,那就会形成规模效应,等满村开满紫薇花时,不愁村里的乡村旅游搞不起来。

以前,村里没有一个明确的发展思路,历来是走一步算一步。如今,紫薇树种下了,村民有了一个共同的发展方向,兴村的热情也就被提起来了。最近,该村结合“两学一做”活动,开展了“对标找差距,比学谋发展”大讨论。徐中伟抛出三个问题:“村里要不要发展?”“村里如何发展?”“村里要发展什么?”

思想的闸门一打开,各种有利于发展的意见都跟着出来了。大家纷纷认为建设“紫薇特色村”只是一个招牌,必须要有其他做配套;有的说要搞旅游,必须提前拓宽中心村的通村道路;有的说,可以利用村里的池塘养殖龙虾,搞休闲垂钓;有的说,可以将村后的小山圈起来养殖山兔,发展狩猎旅游……



养殖场变身精品民宿

武义县熟溪上游的大公山段,原先沿溪两岸有养猪、养鸡、养鸭、养鹅场20多家。自“五水共治”开展以来,武义县把河道两侧500米以内列为禁养区,大田乡大公山村限期拆除了沿岸20多家养殖场。去年该村又投资700多万元,在河岸原养殖场旧址建起一水洞精品民宿,并开设农耕体验、水上游乐、观景垂钓等项目,成了都市客人休闲旅游的好去处。

图为空中俯瞰河水环抱、绿树掩映的武义水洞精品民宿美景如画。
张建成

指尖上“逛”遍 安吉美丽乡村示范村

“安吉的美丽乡村果然名不虚传,让我们坐在家就能‘逛一逛’。”近日,甘肃省庆阳市农办组织考察团到安吉考察美丽乡村建设。在与安吉县农办对接后,先从网上了解了安吉美丽乡村相关情况,并作出了这样的评价。

这个网上途径即“安吉农办”微信平台。据安吉县农办工作人员介绍,近年来,安吉美丽乡村对外知名度不断提高,外地考察团一拨接一拨,不包括乡镇(街道)接待在内,该农办平均一周的接待量在6批次左右。“通过网上途径,一来是为了减轻接待任务,二来可以让全国各地参观团、游客能更方便地了解安吉美丽乡村建设。”工作人员说。

笔者打开“安吉农办”微信平台,在“美丽乡村”一栏内,高家堂、双一、尚书土干、洪家、横山坞、余村、刘家塘、马家弄、长林垓、黄杜、鲁家、鄞吴等12个村名列其中,任意点击一个村,就会以图文并茂的形式展现村庄风貌。

“这12个村都是创建成功的美丽乡村精品示范村。”工作人员表示,一段时间下来,各村下方的点击量和点赞数不断攀升,还有不少网友留言:“这样便于大家事先了解美丽乡村信息,做到心中有数,提前谋划接下来的考察路线。”他说,今年全县还有9个美丽乡村精品示范村将迎接验收,一旦创建成功,这9个村也将被列入其中。

除了美丽乡村,该微信平台上还推介美丽乡村参观考察点,内含横山坞村、“大年初一”风景小镇、永裕竹业公司等,并逐一标明地址和联系电话。“这些考察点是根据以往大多数考察团的意愿综合推荐的,我们还将进一步完善,将精品民宿也纳入其中,让考察点更加丰富。”该工作人员表示。

据悉,自2008年安吉开展美丽乡村建设以来,共建成精品示范村12个、精品村152个、重点村12个、特色村3个,12个乡镇(街道)实现美丽乡村建设全覆盖。2014年中国美丽乡村(安吉)幸福指数主观问卷总分得分高达85.12,安吉居民整体幸福感提升。

赵新荣 陈玉兰

平湖每年供沪农产品销售额达8亿元

眼下正是春季芦笋上市的季节,这几天,位于平湖市新埭镇的新广庄园果蔬专业合作社显得特别忙碌,工人们早上6时左右就钻进大棚开始采摘芦笋,大概中午的时候开始分拣包装,下午农产品营销经纪人就会来收购当天采摘的芦笋。合作社负责人沈金龙介绍,他的合作社位于新埭千亩芦笋精品园内,精品园与上海蔬菜集团建立了紧密型合作关系,他种植的芦笋大部分是供应给上海市场的,现在每天的供应量在1500公斤左右。“有了上海这个大市场,芦笋不愁没销路。”沈金龙笑着说。

在平湖,不少农户像沈金龙一样通过对接上海农产品市场走上了致富路。笔者从该市农经局获悉,平湖农业

接轨上海起步较早,具体可以追溯到1999年。当年,该市在上海举办了一场平湖西瓜的推介会。自那以后,平湖农产品开始走向大上海。通过主动对接,与上海蔬菜集团旗下的几个批发市场建立了紧密型的合作关系,平湖产蔬菜和水果在上海受到了市民的普遍欢迎,成了餐桌上的常见美味,特别是鲜蘑菇,上海市场70%的份额是由平湖提供的。据了解,目前平湖每年供沪农产品销售额稳定在7-8亿元。

此外,为方便农户了解上海市场,平湖还与上海建立了农产品价格共享机制。每个星期,上海方面会将当地6个较大农产品批市场的农产品价格共享给平湖,平湖市则会将这些价格信息公布在

平湖农村经济信息网市场行情一栏里,以方便农户随时查询。

通过十几年的主动对接,平湖农产品在上海赢得了良好声誉,但农业接轨上海是一项庞大的工程,需要长期坚持下去。市农经局产业科相关负责人介绍,过去平湖因为距离上海近,农产品入沪优势明显,现在随着物流业的发展壮大及高速公路网的完善,供沪农产品的竞争是越来越激烈。该负责人表示,今年该市农业接轨上海主要工作是做好三件事。

第一件是力争与上海市农科院签订一份战略合作框架协议。上海市农科院在蔬菜种植及农产品加工方面在国内具有较高的影响力,合作有助于提高平湖市农业技术水平和农业科技人员的业务水平。

第二件是在上海建立农产品批发直销点。目前意向是在虹桥和西郊国际这两个上海最大的农产品批发市场建立平湖农产品的直销点。前期已与上海方面进行了沟通,接下来会进一步跟进。

第三件是完成农业的招商引资任务。上个月中旬,上海台协永续农业发展联谊会在上海举办了一场小型农产品推介会,平湖市组织人员进行了对接。本月,上海台协永续农业发展联谊会组织有意投资农业的客商和会员到平湖市来考察。接下来,平湖市还会积极组织参与在长三角城市等举办的各种农产品展示展销会及农业投资洽谈会,推介一批农业招商项目,推出一批品牌农产品。

谢付良

“茶二代”为秦望茶业增添“新鲜度”

眼下,正是春茶采摘繁忙的季节。这几天,位于绍兴市柯桥区平水镇剑灶村的绍兴市秦望茶业有限公司总经理汤帅亮忙着处理一个接一个的订单,这位“茶二代”凭着一套独特的种茶、制茶、卖茶技术,闯出了一番新天地。

秦望茶业座落在珠茶发源地平水镇,是一家集绿茶种植、生产加工和销售于一体的现代化绿茶生产商,公司拥有珠茶加工流水线2条,红茶加工流水线1条,年生产能力达200吨,其中龙井茶10吨、日铸茶8吨,并通过ISO9001:2000、QS等质量管理体系认证,建立起了一整套可追溯质量管理控制体系。

据介绍,这拨春茶经历了几个“非常时期”:去冬今春的“霸王级”寒潮给春茶生长带来了一定的影响。而对于刚刚从父亲手中接手茶叶事业的汤帅亮来说,无疑更是一种考验。“其实从去年下半年开始,我们就在应对有可能出现的灾害性天气做准备。”汤帅亮说。

为了今年有个好收成,秦望茶业从去年下半年就开始对茶园实施增肥措施。其中采购油饼比前一年的量增加了一倍,使茶树抗病虫害能力增强,产出的茶叶颜色更加翠绿、质地更加肥厚,炒制出来的干茶也更加香醇。

“对于我们茶企来说,首先是品质,再是品牌,只有优良的品质,才能树立好品牌。”汤帅亮说,除了在制茶工艺上,他们对烘干机进行了改良提升,确保温度均匀性,使茶叶原有的色泽和香味能最大限度地得到保留。同时,他们还做起了文化和茶相结合的文章。

“包装上进行了创新,我们用越窑青瓷文化来提升商品附加值。”汤帅亮说,绍兴是越窑青瓷的故乡,相传越窑青瓷的历史就是从烧制茶具开始的,为此公司将传统的中国茶文化 with 越窑文化结合,推出了以越窑青瓷文化为主题的茶具和包装。

作为“茶二代”,汤帅亮清楚地知道,在当前竞争激烈的市场里,好茶叶还要会吆喝,所以每一次参展或推介活动,汤帅亮都不会放过。此外,他还利用网络平台,在宣传茶文化的同时,不忘打响自己的品牌。

“要卖茶,不但要推广饮茶的意义,更要推广茶文化。”汤帅亮表示,通过推广,让市民爱茶,从而带动企业的发展。今年他们又在新横溪村承包了150亩地,将与现有的平水镇剑灶村老基地形成一个面积达500亩的规模茶园。

钟伟 许东海



创新中国产业园·东新分园



园区概况

创新中国产业园东新分园暨智谷创新广场地处下城区善贤路4号,已规划地铁五号线,BRT快速公交换乘中心,交通便利。总面积27368平方米,共地上四层,地下一层。

园区定位

以建设创新型科技园区、大学生创业基地为重点。为产业化企业、大学生创业、初期的小微科技企业的孵化培育、服务式小型办公室等提供多种办公创业空间。

园区配套

公共服务大厅(含总台服务、洽谈区、小型会议室、大型多功能会议室、休闲吧、咖啡吧等)、内部食堂、健身活动中心、桌球娱乐室、顶楼足球场等。提供企业注册代办(大创免费代办)及财务委托管理,免费参加区组织的创业实训及一对一团队辅导等多种服务。旨在打造服务式创新广场,企业家们的创业俱乐部。

招商热线

钟先生 18105711266 0571-56920112

联系方式:杭州市下城区科学技术局 0571-85820615