

浦江吆喝农产品妙招频出

农产品喜获丰收,如何让农民卖得容易、过得舒心一点呢?今年,浦江县各乡镇(街道)实招妙招频出,拓宽销售渠道,不仅村集体从中获益,农民更是实现了增产增收。

开设农产品直销店

在浦江县发展全域旅游的大背景下,逐年增长的客流让村集体收入稳步增长,也让老百姓的农副产品搭上了“顺风车”。但是“家门口”生意缺少规范,缺乏品牌效益,老百姓收益有限等问题日益突出。

为推动农副产品的经营品牌化、生产规模化、质量标准化,不断增加老百姓收入,全县15个乡镇(街道)相继打造销售平台:虞宅乡在新光村建设农副产品展销中心,销售茜溪沿线村庄的农副产品,打造“茜溪”品牌;大畈乡在上河村旅游集散中心开设“土特产销售中心”;中余乡在城区人流密集地段开设“中余黄桃直销店”;前吴乡开设“通济乡愁”农产品直销店等等。

农产品直销店基本采用“公司+村庄+党员+农户”的生产管理模式。由专长农户包干种植加工土特产,推出富有特色的主打农副产品进行产销管理,各村产品统一使用标准化、品牌化包装,由党支部与农户签订产销协议,按照协议价格实行统购统销、集中销售,消除农户盈亏焦虑,让农户专心致志搞生产;由乡农产品质量检测中心进行抽查检测,剔除不合格产品,并在包装上张贴“产品产销”二维码,确保所有产品来源可溯、去向可追。与此同时,在展销中心,每天安排一名入党积极分子、党员或预备党员值班,为农副产品“吆喝”“推销”,助力全乡农副产品打响品牌、提升销量。

村干部代言

浦江各地葡萄陆续上市热卖,其中当数黄宅镇蒋才文村“品控基地葡萄”热度最高,串形均匀、色泽漂亮、甜度高、口感好,受到各地“吃货”青睐。蒋才文村“品控基地葡萄”有着区别于普通葡萄的粉色包装,细心的“吃货们”还发现,包装箱上加盖了“蒋才文村股份经济合作社”的公章。

原来,为进一步提升葡萄品质,打造品牌效应,蒋才文村在上级部门的指导下,在全县先行试点65.4亩“葡萄品控基地”,通过政府指导、签订控产提质承诺书、农户交叉控产、改造连栋大棚、规范科学种植等方式提升葡萄品质。同时,由村里三位有着30多年种植经验的老葡农进行义务质量监督,符合品质的葡萄,统一使用加盖了“蒋才文村股份经济合作社”公章的粉色包装箱,并统一销售。现在平均每公斤葡萄销售价格比控产前提升了6~10元,村集体对葡萄收取部分费用用于品牌维护和后续管理。通过“合作社+农户”的葡萄产业发展模式,在保证葡萄品质的基础上,进一步增加了葡农和村集体的收入。

仙华街道后郎村有400多亩桃李,每棵桃李树可年产桃李李100~200公斤,平均每亩产量已达5000公斤。果园里每天都有四五十人前来采摘,甚至有上海、杭州、义乌等地的游客慕名而来。销售价格根据品种不同而不同,大个的每公斤10~16元,小个的每公斤4~6元不等。村主任张必成为桃李李代言人,照片在网络上广为流传。

在虞宅乡新光村村口,一座凉亭改建的农副产品销售店里,出售的农副产品包装上都有一张特殊的贴纸,贴纸上印有村支书手机号码,并声明本产品由某某村党支部推荐,有质量问题可以找村支

书。这特殊的“标签”,让外来游客拿起包装左看右看,觉得既新奇又贴心,有的还真照着号码拨过去。“梅干菜给我两包”“素粉面给我三包”……此起彼伏的要货声在小店里不断回响。

微店网上直销

今年,作为农业大镇,坑坪镇率先为自己的高山蔬菜搭建好平台,微店开张首日销售额便突破5000元。随着“消薄番茄”“消薄西瓜”“消薄桃”等逐步上线,农产品销售量保持稳定增长。

今年,浦江县葡萄、中余黄桃、仙华桃李等都带二维码宣传,宣传信息随着转发逐日扩散,消费者基于朋友圈的信任动动指尖就能购买。微店平台帮农民解决了多年来销售难、价格低和增收难等难题。农产品“触网”不仅是农产品在线上或线下的销售问题,更是帮助全县几十万农民脱离贫困,实现精准扶贫的一个大战略。

结对帮扶定向消化

一方面,浦江通过结对打开配送渠道。例如,该县郑家坞镇吴二村大棚蔬菜主要供应结对部门配送链;大畈乡、花桥乡等山村农产品通过结对企业,以高于市场价的价格进行销售。

同时,通过开展工会活动消化农产品。由坑坪镇31个行政村参股成立的坑坪农村集体经济投资发展有限公司在雪坞村截拓岭石门顶处种植的十余亩西瓜已成熟。为了助力“消薄”,坑坪镇机关工会联合县政法委员会举办了西瓜采摘体验活动。选瓜、吃瓜、运瓜……别样的工会活动加上好吃的水果,既能助力“消薄”,又能帮助村民消化农产品。

顾循良 金梦华



手工婺式月饼

被列为金华市非物质文化遗产的糖古婺式月饼,选用优质大米,经过水泡、蒸熟、磨粉、拌馅料等10多道工序,采用传统工艺,现制现卖,深受消费者欢迎。图为金华市婺城区糖古糕点坊糕点师傅正在赶做传统手工婺式月饼。

孔德宾



根艺品俏销

开化县逸雅阁工艺品有限公司在当地农商银行1200万元贷款支持下,自2017年下半年开始面向全国各地销售开化当地的根艺品、农林土特产品等。吸引了上海、江苏、福建、甘肃及杭州等地游客前来购物,平均每月客流量达10000人次。

齐振松 柯林峰



花里淘金

湖州市吴兴区球溪镇乔溪村,彩条、金箔纸、飘带等五颜六色的纸片,在妇女们的手中,一会儿就变成了精美的绢花、松梅竹等装饰品。近年来,球溪镇采取“政府+企业+农户”的方式,对农村留守妇女进行绢花、编织等手工艺培训,并由企业定点收购,带动农村妇女在家就业增收。目前,全镇有1200多名农村妇女从事手工绢花等产业。

邓德华

又见记忆中的黄色金针菇

衢州市柯城区珍客来家庭农场的冷库里,一簇簇晶莹剔透,色泽金黄的金针菇近日正待收割,欲销往食用菌生产大省——福建。

针对近年来金针菇市场白菇一家独大的局面,珍客来家庭农场在生产白菇的同时,引进恢复生产只存在人们记忆当中的黄色金针菇。

据了解,这一错位生产、经营,取得令人羡慕的销售业绩。目前珍客来家庭农场日产1000公斤黄色金针菇也难以满足市场需求,5000立方米的冷库生产已达满负荷。

吴铁鸣 李海定



江岩岛池塘鱼虾贝混养效益喜人

连日来,玉环各地的南美白对虾养殖池塘陆续开始起捕对虾。

在玉环市玉城街道江岩岛海边一口池塘里,养殖户陈官平正在起捕南美白对虾。“我这口池塘属于海水池塘,面积约40亩,采取鱼虾贝立体混养,充分利用水体空间。5月上旬开始投放第一批南美白对虾苗,数量有110万尾,一个月后,投放第二批对虾苗,数量100万尾,两批对虾苗都是台州三门那边苗场提供的,属于一代苗,200多元一万尾。5月下旬投放美洲帘蛤苗和泥蚶苗,规格均为每公斤40万粒,8月下旬再投放毛蚶苗,规格也是每公斤40万粒。”

陈官平说起养虾如数家珍:“除了虾和贝,我还在对虾长到三公分大时往池塘里投放了6000尾体长两公分的黑鲷苗,十多天后再投放2000尾鳊鱼苗。当池塘里出现病虾时,这些鱼苗能及时将行动笨拙迟钝的病虾吃掉,防止虾病扩散,起到‘清道夫’的作用,对正常的对虾没什么影响,同时,这样混养的黑鲷和鳊鱼品质比普通单养的好很多,上市后很受欢迎。”

“虽然一代苗价格昂贵,但因为一代苗长得快,

所以今年7月中旬就开始小批量供应市场,个头已经达到正常每公斤80尾的标准,加上市面上量少价不赖,效益不错。到了最近这半个月,对虾长势良好,第二批投放的对虾苗个头都已经远远超过每公斤80尾,价格一路飙升,这几天卖到80元一公斤。另外,我这口池塘属于海水池塘,养殖的南美白对虾口味要比淡水池塘养殖的对虾好很多,价格也比别人高出许多。”

据悉,从2015年开始,连续两年玉环当地的南美白对虾普遍不大,后期光吃饲料不长个,相应的对虾价格一路走低,这与之前正常年景养对虾均获利5000元形成鲜明的对比。对此业内人士有的说是苗种问题,有的说是天气问题,还有的说是饲料问题,莫衷一是。

目前,业内人士普遍认为,苗种问题应该是主要因素。陈官平告诉笔者,8月份之前,天气持续晴好,一直高温少雨,而且又没遇上强台风、强降雨,这样的天气最适宜南美白对虾生长,对对虾养殖十分有利。进入8月后,降雨偏多,但是多为阵雨,对对虾养殖影响不大,总体上说,今年的天气还是比较理想的。

倪建军

红色风景线妆点南屏群众致富梦

“空山新雨后,天气晚来秋……”位于天台县南屏乡的浙东红色交通线上,上海登山协会的周平川和200多名队友一起,兴致勃勃地踏上古道,畅享绿水青山的美好。

近年来,依托绿色生态扬名的南屏乡不但炒红了浙东红色交通线——南黄古道,还顺利跻身国家4A级旅游景区行列。为丰富旅游内涵,该乡挖掘红色资源,传承红色基因,助力乡村振兴。

九龙村的粟裕将军公园内,一批游客面对初心墙上的党旗,举行重温入党誓词活动。每当这个时候,就是村义务宣讲员徐方老人最开心的时候,他热情地上前为大家讲解红色故事,传承红色精神。近阶段,徐方已为近千名寻访先辈足迹的党员讲解爱国主义和革命传统。

去年,九龙村以环境整治为契机,新建和恢复

了粟裕将军公园、粟裕将军纪念馆、浙东红色交通线(九龙古道)等6处革命旧址和纪念建筑。

村里不失时机地运用“红色旅游+乡村旅游”模式,在村集体屋办起了放心厨房,为游客提供吃、购等服务。村干部徐澍说:“我们能搭上旅游快车,享受旅游红利,改变集体经济空白的困境,起先真的没想到,下一步我们要加快发展,扩大服务内容,争取更好效益。”

乡党委将红色旅游与推进“两学一做”学习教育常态化制度化结合起来,建设常学常新的理想信念教育课堂,打造集教育传承、观光度假、民生改善于一体的综合红色旅游区,促进红色旅游与山水、休闲、度假、养生等绿色旅游融合发展、相辅相成,并发挥现有重点景点的龙头带动作用,引领周边红色景点快速发展。

近日,浙江省农业厅30余名纪检监察干部来到

南屏乡开展主题党日。大家走访同心茶楼、廉政小广场、四祠堂等地,缅怀革命先烈,接受党性教育。省农业厅机关纪委副书记朱跃华说:“这里的红色资源和党员廉政教育资源非常丰富,环境非常优美,乡村治理也非常好,值得广大党员干部学习借鉴。”

目前,该乡已推出3条红色旅游线路,景点沿线村庄纷纷发展特色农家乐,打造红色餐厅,提供将军套餐、红色干粮等,以红色旅游线打造绿色经济带,拓宽群众增收致富路,现已发展农家乐、民宿等30多家。乡党委书记徐峰告诉笔者:“我们注重党建引领红色旅游,把生态优势转化为经济优势,让各地党员增进对‘两山’理论的认识和感悟,让当地群众在绿色发展中实现致富梦想。”

徐赛君 杨德华 徐平



阳田 现代设施农业综合解决方案服务商

阳田是国内首家致力于为农业供给侧改革提供现代设施农业综合解决方案的平台型公司。

公司主要通过平台(农业种植技术研究平台、农业装备技术开发平台、果蔬产品销售支持平台)建设,整合全球农业资源,引进并转化国际先进的农业种植技术与农业装备技术,打造集农业种植技术集成、农业装备技术集成和果蔬产品销售集成于一体的现代设施农业综合解决方案,为从事农业生产经营的客户群体(农户、农企)提供包括规划设计服务、农业装备供应、种子种苗供应、专用肥料供应、种植技术服务和产品销售支持等一站式服务。

地址:萧山区进化镇华家垫村 电话:0571-82232269