

天台县“古道果香党建联盟”为梨农当“靠山” 花还在树上，钱已打进协会账户



徐爱平吃过早饭，像往常一样走进梨园，查看梨树生产情况。近段时间，随着天气转暖，徐爱平最担心的是卷叶虫、梨森虱等病虫害，一有空就往地里赶。

徐爱平是天台县朱岗果木专业合作社负责人，在大淡溪谷地种有30多亩翠冠梨、黄花梨，带动30多个农户发展蜜梨300多亩。徐爱平是个种梨好把式，亩产最高能达4000多公斤。这个种植户还善用嫁接技术，能让一株梨树结出翠冠梨、黄花梨、苹果梨等多个品种。

位于福溪街道的大淡溪谷地是全省有名的蜜

梨生产基地，有翠冠梨、黄花梨4000亩，年产量超1000万公斤。时下正是梨花盛开季节，放眼望去，宛若十里香雪海。置身梨园中，花香沁人心脾。梨园内，游客三三两两，捕捉着最美的镜头。

“你看这花开得多好，是个丰收好兆头。”徐爱平开心的话语里似乎透着笑意，“有‘党建联盟’给我们当靠山，以后种植不用愁了。”

去年，大淡溪谷地的滩岭村、石塘徐村、三村村、金山岭村等4个行政村，以党建示范村滩岭村为龙头，整合滩岭蜜梨技术协会党支部，成立了“古道果香党建联盟”。联盟统一注册商标，各成员单位采用统一提供肥料、统一生产技术、统一分级包装、统一品牌销售的“四统一”模式管理，启用二维码质量追溯管理系统，短时间内，“福溪蜜梨”名声大振。

种水果，最担心果贱伤农，然而这种情况似乎根本不是当地果农所担心的。滩岭蜜梨技术协会负责人吕卫宇说：“我们去年最低保护价3元/公斤，

今年提高到了3.4元/公斤。”

吕卫宇的底气来自于“古道果香党建联盟”的品牌，联盟凝聚梨农力量，牵头大抓“肥药双控”，注重种植质量，同步推进乡村休闲旅游发展。

花香引得蜜蜂来，大客户也被引了进来。去年，单单广东汕头一个批发商，就从大淡溪谷地带走了900多万公斤的蜜梨。今年，当地举办了梨花节，在“古道果香党建联盟”的促成下，吕卫宇代表梨农与该批发商签订购销协议，价格上升10%，订金5万元，由对方包销。

“花还在树上，钱已打进协会账户上，这样的好事以前从来没有过。”吕卫宇说，按照这份订单，4个村的400多户梨农，预计能增加300万元的收入。

不只卖梨，当地梨农还谋划着卖花、卖景。“古道果香党建联盟”挖潜古道资源，推进水岸共治，治水造景，建设古道果香旅游精品路线。目前，4个村中已有3个跻身A级旅游景区行列。

徐平 杨德华 余启卫



现场采茶课

在湖州市吴兴区埭溪镇联山村大山坞，该镇成人技术学校把茶叶采摘培训课开到高山茶园里。

邓德华



护水不松劲

随着主汛期的临近，近日，建德市下涯镇党员青年志愿服务队的年轻干部、党员和志愿者，来到治水第一线的大洲溪河道两岸，检查水利堤坝设施，巡查水质环境，清理水面飘浮垃圾，向村民宣讲护水环保意识，确保溪水清澈，河道秀美，设施安全。

宁文武

达河瓷花

历史的底片，文化的芯片。江山市碗窑乡在新农村建设中，利用一部分古瓷残片，在达河村农房外墙壁上别出新裁，拼接成一幅幅美丽的瓷花作品。

瓷花作品外墙绵延500多米，绘有20多种窗花、墙壁画等各类图案和书法，成当地一道亮丽的风景线。

图为一家农户老房子上开放着的一株“梅花”，枝繁叶茂，令人神往。

祝日耀



三门农商行开展“妈妈式”服务

近日，三门农村商业银行董事长郑敏芝和县金融办相关负责人一起，来到位于三门沿海工业城的浙江雷速新材料科技有限公司，实地了解企业开工生产情况和面临的困难。

雷速新材料是一家于去年新投产的企业，主要开展新材料研发和推广，从事箱包、帐篷、橡胶制品、塑料制品的制造和销售等，生产销售形势较好。今年该公司想要扩大经营，却在资金方面存在较大压力，“无米下锅”。“请你们帮助解决一下吧！”

该公司总经理林芳恳求说。

针对企业负责人提出的困难，郑敏芝当场予以答复：“今天我们过来，就是想帮助你们小微企业解决实际困难，对你们提出的贷款需求，我们回去会商量，尽力帮助解决。”

“非常感谢你们，为我们解决了困难。”林芳说。

当天上午，除了雷速新材料，三门农商行和县金融办领导还走访了浙江双冠建材股份有限公司、浙江众爵新能源汽车公司等多家企业，调查

研究，上门问需，切实为企业解决资金困难。

据了解，近年来，三门农商行在服务地方企业方面，有针对性地创新开发金融产品和服务，优化企业融资结构、贷款审批流程，减轻企业融资成本，开展“五心”“妈妈式”服务，最大限度帮扶企业渡过难关，助力企业发展。

“今年，我们计划在三门沿海工业城增设一家支行，以便更好地帮助企业解决资金短缺等困难。”郑敏芝说。

朱曙光 郑叶飞

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

一张如玉的澄心堂纸、一幅淡雅的水墨画、一副精致的白金手镯，从古代的文房四宝到如今的金银玉石，文玩种类不断增多，文玩市场也正在不断扩大。然而，如何让文玩艺术真正地走出小圈，走进大众生活呢？

浙江中臻盛典控股有限公司董事长、杭州凌浩网络科技有限公司创始人苏建军深耕艺术品收藏行业十几年，他凭借着自己对行业的见解及积累的经验，打破了传统文化产业在时间、地域上的局限，创新了文化艺术品市场的交易规则，推动文玩产业向线上交易模式的转型。在“艺术收藏网”App上，你能轻松淘到紫砂陶瓷、玉翠珠宝、书画篆刻、纪念钱币以及茶道、香道、插花等传统文化文玩好货。

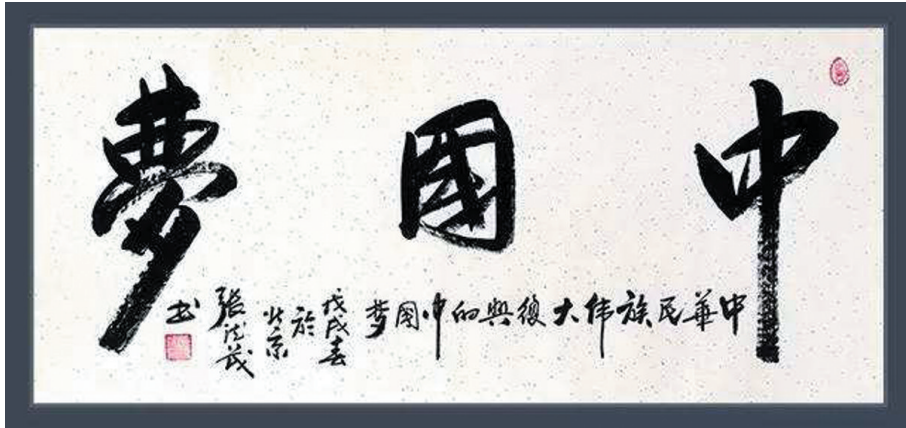


打造“文化艺术品+互联网”平台

随着中国经济蓬勃发展，艺术品市场也出现一片繁荣景象，人们在已经满足了物质生活的同时，追求高品质的文化生活也成为了时尚，一家小店已经跟不上市场的发展和需求。“我一开始也只是经营一家位于吴山广场的文玩小店。”在杭州文玩界，大家都知道在吴山广场有一块知名的“淘文玩”的地方，但渐渐地苏建军也发现了一些圈内的问题所在：“收藏的难点在于文玩艺术品没有一个衡量价值的标准，而且很多藏家会有交易场所少、出手难、变现难、鉴定难等问题。”



随着互联网发展，苏建军想到了传统的艺术品收藏模式可以与互联网相结合，这样可以打破时间、地域的局限。他还想到了很多玩转文化产业的新模式，利用分享、共享艺术的新经济模式，解决藏



让艺术“活”起来 “艺术收藏网”App让文玩艺术走进千家万户

家的难题。苏建军告诉记者：“我的初衷很简单，我想让更多人认知艺术品，艺术品的价值是值得人人去传承的，这也是我们正在做的事——让艺术品真正‘活起来’！”

“艺术品拍卖会、收藏品典当、古玩鉴赏，相信对于广大的艺术家和艺术品收藏爱好者都不陌生。但是如何整合这些线下的资源，做一个‘互联网+文化艺术品’的综合平台，让艺术品买卖更加便捷，解决收藏爱好者碰到的各种痛点？”苏建军说。

苏建军利用他十几年来在线下积累的丰富资源，深知行业的痛点；以线下体验、品鉴为基础，线上营销推广、数据分析、在线支付为工具，为卖家和买家搭建一个便捷、透明、安全的“艺术收藏网”App平台。

玩转艺术品，“一元鉴宝”最受欢迎

“手上有件古玩如何典当变现？”“热爱收藏玉器，却不知道哪里有最佳上品？”“玉器、贵金属不知道如何鉴赏？”这些让广大艺术品收藏爱好者平日里烦恼的问题都可以在“艺术收藏网”App上解决。

通过“艺术收藏网”App，不仅传统的商家可以入驻移动商城开店，专业人士也可凭借自己的专业技能知识，为收藏爱好者收费答疑解惑。“一元鉴宝”这个专区是现在平台最热门的栏目，据介绍，用户上传清晰的艺术品照片，支付一元钱就可以请到行业内最专业的专家鉴定出它的所属年代以及参考价值。

在鉴宝专区，可以看到很多用户上传的艺术品。“一件家里的老东西——花瓶竟然鉴定出来是康熙年间的，价值九万多元。”苏建军解释道，很多艺术品是家里传承下来的，现在很多年轻人不了解它真正的价值和出处，通过这个栏目不仅可以帮助用户了解到艺术品真正的背景以及收藏价值，还增加了趣味性，让年轻群体也逐渐喜欢上文玩艺

术。

苏建军透露道，为了增加好玩性和趣味性，今年还将正式上线“艺术品租赁”和“我要拍”这两大特色创新版块。

艺术品可通过平台展示下单租赁的方式出现在收藏爱好者家中、公司、酒店、会所、经营场所等，不仅可以丰富文化生活，提高环境品位，还受时间、空间约束，降低展示观赏成本。“比如一副张德茂的字画价值非常昂贵，可能用户一时购买有压力，那么就可以通过租赁的方式把这幅画挂在自己家中好好欣赏，如果确实喜欢也可以购买下来，这是一种很好的体验消费方式，相信这种共享租赁艺术品的方式会很受欢迎。”苏建军解释道，“我们的宗旨是让艺术品租赁像租花卉盆景一样轻而易举，继而使室内蓬荜生辉。”

此外，平台上涵盖玉器、字画、钱币、纪念章、文玩、瓷器、油画、国画、琥珀、紫砂壶、沉香等上百种

艺术品类型，拥有各种有趣的拍卖玩法及视频直播解说，还能够保证产品交易的真实性和安全性。值得一提的是，不同于一般的线上拍卖，“我要拍”拍卖环节是真正地“重在人人参与”，只要用户参与了竞拍，就算没有竞拍成功也没关系，反而会有金额奖励你此次的参与。

在未来，苏建军还会针对如今艺术品行业变现难、融资难的问题，搭建“艺术金融”平台，把传统的当铺搬到线上，也就是对艺术品进行评估、专家鉴定参考价值，再通过典当让艺术品变现，让艺术品活起来。

“我的目标是让有价值的艺术传承到顾客的手中，让文化沉淀下来才是真正的艺术。中国上下五千年，我们要将这种传统文化发扬光大，要让艺术品实现它真正的价值，发展文化产业，让艺术品可以走进千家万户中。”苏建军说道。

本报记者 徐璐璐

