

今日视点

创新能人陈高汉不走寻常路

石子滩上种出“省十佳”草莓



陈高汉在观察草莓生长情况。

通讯员朱曙光 记者杜成敏 报道 在台州三门县横渡镇坎下金村外的石子滩上,一片钢架温室大棚尤为显眼。谁也不会想到,这片泥土都找不到的地方,有人种出了获浙江省十佳、全国金奖的草莓品种。这位敢于大胆创新、另辟蹊径的人叫陈高汉。

另辟蹊径 种出“空中草莓”

48岁的陈高汉是临海杜桥人,他当过农民、做过油漆匠,也

承包过建筑工程,有一定的经商头脑。2011年9月的一天,陈高汉得知横渡镇坎下金村外有一大片空地,可以低成本承包下来搞农业开发。当陈高汉兴致勃勃跑到现场,却发现那是一片荒芜的石子滩,杂草丛生。“连块像样的泥土块都找不出来。”陈高汉说。

但陈高汉没有放弃,他觉得那片石子滩周边山有水,空气优良,有开发的价値。“能否另辟

蹊径,找到一条不寻常的农业路子。”他四处搜集信息,终于从杭州一位草莓种植的朋友那里得知,有一种高架无土栽培草莓技术,最高亩产可达4000公斤,比土地种植品种高出1000多公斤。了解情况后,陈高汉立刻动身去朋友那里“取经”。

2012年12月,陈高汉承包下横渡镇坎下金村120多亩石子滩,开始了他的草莓无土栽培之路。他先后投入300多万元,建起15个钢架温室大棚,选取了日本草莓高架设施和无土栽培技术,利用可再生资源椰糠为基质,种植起了“空中草莓”。

高投入高回报

2013年9月,陈高汉成立三门高汉果蔬专业合作社,注册了“嘎清爽”商标,并引进“庄姬”和“红颊”两个新品种。

“庄姬”草莓是很受消费者欢迎的牛奶草莓,吃进嘴里有一股浓浓的牛奶味,椰香被夹在牛奶味里,更加醇厚。“红颊”草莓一口咬上去,甜中带酸,很清口。”陈高汉介绍说。

在陈高汉的精心种植下,2014年1月,他的“空中草莓”一上市就大受欢迎。“以杭州、上海超市采购量最大,品质好的每公

斤可卖到120元,普通的散装售价也在每公斤60元到80元之间,比普通草莓销售价格要高好几倍。”陈高汉欣喜地说。

陈高汉介绍,高架无土栽培草莓成本一亩要20多万元,比普通草莓高一倍多。但它有很多优点:高架让草莓远离了地面、泥土,不但能减少病虫害发生,而且清洁卫生;高架上草莓采光更好,能有效控制植物根部的温度和湿度,大大提高了草莓口感、光泽;还可以节约土地,不需要工人辛苦地弯腰劳作,减少工人的劳动强度与时间。

“机器换人”提质再增效

有了不错的经济效益后,陈高汉胆子更大了。他从扩大种植规模,提高草莓品质上下功夫,再投资。

2015年,他再次投入380万元,建起了4个连栋钢架温室大棚,并从浙江省农科院农艺所引进了“越心”、“越丽”、“桃薰”、“天使”、“小白”等草莓优质新品种种植,目前已发展到50多亩。

2017年元旦,陈高汉到玉环漩门湾观光农业园旅游,发现游客兴旺,他再次看到了商机。经过商谈,他从农业园区承包了50亩土地,把“空中草莓”搬进了

去。9月,他的“红颊”、“白雪公主”、“越心”等草莓品种成熟,吸引了大批游客前来自由采摘,同时专门供应当地高档宾馆、饭店,取得了很好的经济效益。

在草莓生产中,陈高汉的合作社实行标准化、信息化和自动化种植管理。从日本引进了智能一体化管控水灌溉和加温设备,建立了温室智能化和肥、水、药一体化控制系统,在高架下铺设肥、水输送管网和加温系统,做到定时定量灌溉肥水,适时加温。工人只要操作按键,就能将营养液等输送到高架的椰糠内,保证高架种植槽内有充足的肥水,温度保持在10℃至25℃之间。这样,既促进草莓迅速茁壮生长,提高草莓产量,又节本增效。

目前,陈高汉的合作社草莓种植基地每亩已达到3000多公斤,并于2015年通过国家无公害食品认证。

“将一片荒芜的石子滩改造成草莓种植基地,不仅自己取得较好的经济效益,也为坎下金村创收、村民就业提供了机会,陈高汉的创新精神是乡村振兴的有效实践。”横渡镇党委书记牟永宝高兴地说:“我们将一如既往地支持该合作社的发展,进一步促进其发展壮大。”

磐安加快“四大基地”“五大花谷”建设



陈新森

近年来,磐安坚持以“两山理论”为指引,充分利用磐安的好山好水好资源,大力发展生态经济、美丽经济、养生经济、共享经济,努力打通拓宽“两山”转换通道,在推进以“沪上人家”为代表的“四大基地”的同时,加快“五大花谷”建设。

磐安还加快发展以休闲养生旅游“一号产业”为龙头的绿色产业体系,扎实推进以“沪上人家”为代表的“四大基地”的同时,加快“杜鹃谷、樱花谷、玫瑰谷、芍药谷”等“五大花谷”建设,积极推出“共享农屋、磐安山居”等项目。磐安高姥山的杜鹃花

谷总面积达1万多亩,核心区2000多亩,内有毛鹃、映山红、云锦杜鹃、马缨杜鹃、天目杜鹃、大锦杜鹃等100多个杜鹃品种,分布区域广、密度高、花色美,还建立了占地100多亩的杜鹃物种园。

磐安森林资源丰富,生态环境独具优势,他们大力发展森林旅游、森林康养,拓展“森林+”发展模式,培育森林生态养生、中药康体养生等系列产品,推进乡村振兴,“乡村慢生活+中医药健康养生”的主体业态加快形成。以中药材、茶叶产业为基础提出创建的“江南药镇”“古茶场文化小镇”被确定为省首批特色小镇、第二批特色小镇培育名单。

杨梅树成致富树 全凭科学来帮助

农技“大咖”颜丽菊服务“三农”接地气

范宇斌 刘蒸蒸

暮春时节,台州临海古城街道许墅村的杨梅山上,青青的杨梅幼果已挂满枝头。

“你看这两颗杨梅挨得这么近,得掐掉一颗,不然到时候挤在一起,杨梅容易烂果。”许墅村弘宝杨梅专业合作社的果园里,颜丽菊又跟果农强调起疏果的事。

“杨梅好吃,管理也蛮难。”该合作社负责人王天榜说,“颜老师一年总要跑好多趟,到村里讲课,到山上指导。”

杨梅是临海市继柑橘之后的第二大水果产业,该市种植面积13.3万亩。而在果农那里,颜丽菊的“江湖地位”并非一蹴而就。

1984年,颜丽菊从台州农校毕业,成为临海市双港林特站的水果技术员。当时,临海白水洋上游村等地刚开始引种东魁杨梅,果农们无不期盼着杨梅树早日结果,卖上好价钱。

但因技术缺乏、管理不当,许多果农种植的杨梅出现投产迟、品质差等问题。颜丽菊一趟趟地往村里跑,推广控梢保果、矮化修剪、疏果、病虫害防治等技术。

年轻技术员的一腔热情,农户们一开始并不能接受。“本地水梅卖两三角1斤时,东魁杨梅就卖三元五角了,一筐抵得一担。”颜丽菊说,正因如此,果农们不舍得给果树“瘦身”。“疏果是为了获得优质果品和持续丰产,这个道理他们听不进去,觉得这是白白扔钱。”

颜丽菊传授的杨梅种植“秘籍”逐渐在果农中深入人心,一系列科学的管理方法得到推广普及,促成了杨梅优质高产。有一件趣事,颜丽菊一直记得。“白水洋有对父子都种了杨梅,父亲按我们教的方法疏果,儿子却不肯舍得摘除。结果老爸的杨梅通风好,营养足,落果少,果子又大又甜,收入反而更多。”颜丽菊说。

“我去村里上课,就给他们讲这个例子,比讲一百遍科学道理都有效。”而“颜老师”也从此成了果农心中的技术“权威”。仅在上游村一地,就建成2200亩早丰优质东魁杨梅核心

示范基地,杨梅总产值达2000多万元,最高株产值8000元。上游村也成为全国一村一品专业示范村、浙江省兴林富民示范村。

杨梅是一种“娇气”的水果,怕雨、怕虫,果农急需专家“支招”。“颜老师帮我们引进了杨梅网室避雨栽培技术,给杨梅树挂上‘蚊帐’,防止果蝇产卵。”王天榜指着那一堆银灰色的网膜说,“过几天就可以往架子上挂了。”

“五月挂网,采前再加盖薄膜,能有效防虫避雨。”颜丽菊介绍,弘宝杨梅专业合作社前几年修剪挖冠做得比较好,他们因此选择这里作为浙江省种植业主推技术示范基地。

杨梅种植技术不断成熟,颜丽菊也从当年初出茅庐的小姑娘,成长为如今的技术“大咖”。参加工作至今,她主持或参与50多项课题,有18项科技成果获奖。

几十年的上山下乡、授课指导,让颜丽菊与农户结下了不解之缘。每年杨梅开花、结果等生产关键季节,找颜丽菊咨询的果农特别多。有些果农早上五六点钟就上山干活,碰到问题随时会打电话咨询,经常把她从睡梦中叫醒。

繁忙的下村讲课、上门指导之余,才是颜丽菊开展专业研究的时间。杨梅采摘季节,她每天要到杨梅种植资源圃,白天采样,晚上对品种特性进行测定记录,一直要忙到夜里10点多。

这样的忙碌,颜丽菊并不觉得多辛苦。“现在条件好了,来去都开车。”她说,刚参加工作时,下乡都是骑车,还常常要扛着自行车翻越界岭水库大坝。“有一次去村里讲课,裤子都摔破了,觉得很难为情的。”

颜丽菊的工作热情也感染着周围的年轻人。同事蒋蕊毕业于南京农业大学园艺专业,2015年参加工作。“跟农民打交道,颜老师是我们的榜样。”蒋蕊如是说。

今年“五一”前夕,颜丽菊获评浙江省劳动模范。从事农技推广工作30多年,而今,她也十分关心基层农技推广队伍的建设,尽力使农技队伍真正成为服务“三农”的强大“后盾”。



颜丽菊指导果农进行疏果。 刘蒸蒸摄

创业故事

看桐乡80后海归如何掌舵亿元企业

徐光

2001年,父辈白手起家建立嘉兴永发电子有限公司;2013年,夏小丽从父辈手中接过接力棒,担纲起企业再发展、再出发的重任……短短几年时间,嘉兴桐乡姑娘夏小丽从一个海外归来的留学生,转变为为企业发展的掌舵人,她和永发电子有限公司经历了哪些故事?

“我接手企业管理工作的过程中,从一支小规模的核心团队开始,到打造出属于自己的一片天地,其实可以算得上是二次创业。”谈起自己的“二次创业”历程,夏小丽笑着说,虽然困难、问题、麻烦不断,但好在有一支核心团队为自己撑起了一片蓝天。“我感恩这支团队的付出,也感恩自己有幸与这支团队一起成长,更希望这样的‘再创业’模式,能给我们企业指明一条今后发展的路径。”夏小丽坦言。

大学本科毕业后,夏小丽选择去澳大利亚的莫纳什大学读研。回忆起来,这对当时一个尚未出过国门的女孩来说,其实是一种挑战。但这份经历对她来说,最重要的是一方面锻炼了独立生存的能力,磨炼了自己;另一方面,海外留学的经历,让她能够熟练掌握一门外语,这些对企业今后从事外贸行业等有很大的帮助。其实,从选择出国留学这条路开始,自己心里是有一定的思想准备,回来以后是要为接手企业做准备的,包括选择了金融会计领域

的专业等。她觉得早年的这些求学经历,不光是自己个人的宝贵财富,也对今后从事企业管理工作起到了很大的助推作用。

留学回来后,2010年到2011年,夏小丽用了一年多的时间,先后在上海的几家企业实习,更多的是希望多听多看多学习。因为在别的企业,由于思维方式和角度不同,自然而然会考虑到很多不同的东西。有一次,一个偶然的机会,她到企业的一个客户公司里去面试应聘,并且工作了一段时间。这家企业的业务是以零售为主,在这段经历当中,她学到了很多难能可贵的东西。比如,如何跟消费者打交道,终端对产品属性的需求到底有哪些,这些细枝末节的东西,作为生产厂商来说,不做市场调研是很难接触到的,这种经历,也可以说是锻炼了她的逆向思维。

回到企业以后,夏小丽拉起一支团队,成立了一家全新的公司——永达电讯。虽然电讯行业跟他们的老本行在产品、产业链上存在着一定的上下游关系,但从零开始,他们这支核心团队从零开始,是“门外汉”,从一开始就在不断摸索中前行。

目前他们已经跟不少国际化的品牌形成了长期合作。比如,每年和宜家家居的合作订单量几乎稳定在3亿元的年产量。他们将把传统的家居产品去做更多延伸,开拓一个不锈钢产品的新市场。

热点聚焦

借一体化东风,吴兴布局化妆品全产业链

美妆小镇打造“美丽产业”升级版

吴丽燕、刘乐平、沈晶晶、张菡

长三角一体化的脉动如今已传至距离上海200多公里的湖州市吴兴区埭溪镇美妆小镇。这几天,多家来自长三角甚至珠三角地区的企业前来洽谈,有意向在这里布局华东生产中心;中科院院士前来考察,想在这里设立化妆品研发中心,实现科研成果就地转化。而美妆小镇的工作人员则紧锣密鼓地商

量着今年化妆品行业领袖峰会的活动方案,期待吸引更多企业和人才关注。

“为抢抓长三角一体化机遇,我们划出8.97平方公里面积,全新规划美妆小镇二期。”埭溪镇党委书记厉云燕介绍,目前,科创中心孵化园已投入使用,跨境电商贸易平台、高端人才研发中心、美妆学院、化妆品博物馆等先后启动建设,一个集产业集聚中心、文化体验中心、时尚博览中心、人才

技术中心等一体的美妆小镇,正呼之欲出。

美妆小镇,是吴兴接轨长三角产业资源的缩影。吴兴区区域合作办负责人认为,一体化并不意味着同质化,明确自身定位,做大产业特色,是实现差异化发展、融入长三角一体化发展的关键。

走进位于美妆小镇的湖州御梵化妆品科技有限公司,工人们正忙着调试设备。“预计今年6月就能投产,年产值将达到3亿元左

右。”公司负责人张爱东告诉笔者,3年前,他们将生产基地从苏州迁到吴兴,“公司订单80%以上来自上海,我们看中的正是美妆小镇的集聚效应和完善的上下游产业配套。”

据统计,去年以来,埭溪镇累计引进美妆相关项目62个,总投资近160亿元。如今的美妆小镇,从化妆品生产到包材包装、从物流仓储到电商销售,一应俱全。更令人欣喜的是,眼下,小镇

还在着手布局化妆品原材料产业,他们将委托埭溪中学玫瑰研究所培育了30万株玫瑰种苗,计划初期在200亩示范基地试验,之后带动农民种植,从而构建一二三产融合发展链条。

在对接长三角产业溢出效应的同时,小镇还跳出长三角,将目光聚焦海外。眼下,亚洲最大的化妆品包材企业衍亨、韩国第三大化妆品企业韩佛等知名美妆品牌纷纷落户。