

走山乡话发展

武义农民请市民进村

新玩法,农田卖起泥巴味

本报武义10月12日电(记者徐贤飞 县委报道组 温君凯)今天下午,武义县履坦镇后桑园村的一口鱼塘里笑声阵阵。一场泥塘足球赛正在进行中:岸边,女人和小孩们紧张地呼喊着;塘里,男人们奋力地“冲杀”,双腿被淤泥“拉扯”着,用力过猛,一屁股坐在泥塘里。岸上,顿时发出一阵哄堂大笑。

不远处,橘子、菱角、冬瓜、番薯都摆着摊,时不时有市民前来购买。后桑园村村民、鱼塘主人徐达眯着眼睛笑着,“销量应该不会少于上回的抓泥鳅活动,卖掉100担橘子没问题。”

丰收时节,一块田,一口塘,除了售卖农产品,还有其他的新玩法吗?徐达今天就给出了两招,上午举办鱼塘抓鱼大赛,所抓的鱼全归市民;下午举办泥塘足球赛,有兴趣的市民可以临时组队参加。请市民到泥塘里滚滚,我们再卖土货,既让城里人感受乡村生活,又售卖了农产品,一举两得。

“请市民下田滚泥塘、玩泥巴,这主意真是逼出来的。”徐达说,今年武义连发两次洪水,他家的鱼塘都被淹了,鱼跑掉许多,“前段时间,一口7亩的鱼塘,抓上来的鱼才卖了五六百元钱。”

怎么办?难道就听天由命吗?徐达不这么想。41岁的他,本来就是一位很潮的农民。他网名“黑马”,玩户外、玩网络都是把高手,在武义当地论坛上也是大名鼎鼎的角儿,5年前才回到村里投身农业,承包了18亩鱼塘,20亩莲田。

本想图安稳发展农业,可又遭遇洪水。“我就想起老本行了。玩呗!让城里人过来玩,他们有浓浓的乡愁,我就给他们机会,零距离亲近自然,到泥塘里滚滚去。我只收适当的门票,抓到的鱼也归他们。”徐达和几个朋友一合计,想出了这一妙招。

9月中旬,徐达小试牛刀,在武义当地论坛、QQ群里发布了“鱼塘免费抓泥鳅”的消息,吸引了众多“粉丝”。因他家鱼塘多年不投肥、不投料,塘泥干净,抓鱼的活儿老少皆宜。百米位市民带着孩子在鱼塘里抓泥鳅,打泥仗,疯狂了一天,还意犹未尽。国庆前夕,徐达又发布了第二次抓鱼消息,同时举办泥塘



在武义县履坦镇后桑园村举行的泥地足球赛中,有本土的6支草根男女足球队参赛。

张建成 温君凯 摄

足球赛,足足有两三百人报名。这回,徐达拿出了一口3亩的鱼塘,怕鱼不够,还专门采购价值2000元的鱼投入塘中。

3条竹竿,几张渔网搭起的球门,像模像样。方佳宁骗过对方守门员,好不容易站稳,射门,哇!球进了。全场一片喝彩声。方佳宁朝天大吼,可一不小心,倒在了泥塘里。这位26岁的小伙子,是昨天才得知泥塘足球赛的消息,今天一大早特意从金华赶来。原来就爱钓鱼,也爱踢足球的他,想尝尝在泥里玩球、抓鱼的味道。一天下来,他浑身是泥巴,但兴致高涨,“花50元的门票,这么玩上一天,实在是太合算了。”

醉翁之意不在酒的徐达,这还只是“小搞搞”。他已有了下一步的打算,想成为一名乡村旅游经纪人,以他在网络上的吆喝能力,用带市民“下田上山”寻找乡愁的模式,通过各种活动,帮农民销售农产品。“如果用这个思维卖农产品,那天地就开阔了。农田里能找出许多新的玩法,农产品完全可以在玩中卖。”徐达说。



武义农民举办“秋收杯”泥地足球赛。

王东方 摄

短评

同样是受灾的农户,徐达的聪明才智让人惊叹。田还是那块田,也没什么大的投入,但是换了个思路,就能开出一片新天地来。所谓“天无绝人之路”,关键在于有情怀、视野要开阔。徐达的聪明

就在于,他能够把网络与农业结合起来,也能准确把握市民乐意亲近自然的心理,并一步一步去实现计划。又是一个丰收的季节,各类农产品“卖难”又会陆续传来,徐达的思路值得借鉴。

民情同期声

跨界奖励的是与非

陈醉

“无偿献血20次,可免费乘公交、景区,免门诊费”,最近,这一“献血新规”在宁波落地。

献血奖励早已有之。据《献血法》、《全国无偿献血表彰奖励办法》、《公民献血达到一定数量后,本人和亲属可享受免费输血待遇。不同的是,最近的献血奖励开始跨界了。

不久前,浦江规定“无偿献血在4000毫升至8000毫升者,其直系子女参加中考可获得1至3分的加分”,而陕西宝鸡则要求“公民在领取机动车驾驶证前、男女青年在领取结婚证时、高中毕业生在接到大学入学通知书后,都应无偿献血一次”。

一时间,“献血”成热词,引来口水一片。有人认为,这让无偿献血变“有偿”,在一定程度上构成了对无偿献血制度的“反噬”。也有人担心公益活动中考分数挂钩,会引发家长为了加分而大量献血,这对没法献血的家长和孩子来说有失公平。

所有的质疑都没有错,但不得不说的是,任何一项政策的实施,都可能与初衷背道而驰。譬如,给见义勇为者加分,本是一项弘扬社会正能量的好政策,但在实施过程中,就出现过有父母为让子女加分而策划“见义勇为”事件的闹剧。因此,我们更乐见一些对政策善意的解读。

因地制宜打造文化综合体

下城:乐园建到家门口

本报讯(记者 马悦 区委报道组 郑斌)最近,家住杭州下城区的陈新再也不用羡慕农村伙伴的文化礼堂了。离她家几步远的巷子里,新开的潮鸣街道社区文化综合体,健身、书画等文体活动精彩纷呈。“想什么时候来都行,生活一下子多姿多彩起来了。”

寸土寸金的闹市区,如何满足居民们的文化需求?今年以来,下城区整合基层文化资源,在每个街道推出一个集教育、历史展示、传播、娱乐等多种元素于一体的文化阵地——社区委文化综合体,让居民在家门口就能享受文化大餐。

“这里是城里人的‘文化礼堂’。”下城区委宣传部负责人说,虽然室内场地最大的只有2000平方米,小的仅几百平方米,但社区充分利用公园等延伸空间,让基层文化辐射至“最后一公里”。

见缝插针、因地制宜,下城区对街道文化站、楼宇的顶层等进行改造,通过挖掘整理居民住宅周围的历史文化遗存、人文自然景观等,把一段段美好记忆融入社区文化综合体。天水的唐经幢、武林的沙孟海

各地屡出“献血奖励”奇招,不得不说不,背后的原因是沉重的“血荒”之痛。

世界卫生组织提出,人口献血率达到10%至30%方能基本满足本国临床用血需求。当前,发达国家人口献血率约为40%。而在现有的无偿献血政策下,去年我国大部分地区献血率仅为9.4%,献血量捉襟见肘,有时候一天的采血量只够满足临床一半的需求,很多手术不得因此推迟。

如果通过类似的奖励“挂钩”,可在一定程度上营造出全社会浓厚的献血氛围,激励更多的人参与无偿献血,也不失为一根能“救命”的稻草。关键在于,奖励政策需要凸显公平性、人情味。

能否设置一些充满温情而不是让人咋舌和尴尬的奖励呢?在德国,一般献血者可以得到15到40欧元的营养补助费,可能也包括献血站的车费,最多奖励40欧元;在美国,献血者可以无偿观看演唱会……而此次宁波的“献血奖励新规”,其出发点正是为了营造出无偿献血既是义务、责任,也是一件光荣和有尊严感的事的氛围。

为破解血荒,该怎样恰当使出“献血奇招”?这,考验着制度设计者和社会监督机制。让合理而有效的奖励政策出炉,让充满温情的“献血新政”在阳光下公平正地实施,我们对此充满期待。

江山猕猴桃畅销

奇异果,市场奇迹如何续

本报江山10月12日电
记者 杨振华
市委报道组 郑积亮 余静珂

江山市塘源口乡仓坂村,59岁的毛水根,已经在家里清闲了一阵。他种了20亩猕猴桃,往年要忙到9月底,今年8月20日一开摘,就把大部分卖完了。

“还没开始摘,一家家收购商就上门来订。”毛水根说,去年收购价格3.8元/斤起步,今年起步价直接提到4元,之后逐渐涨到4.5元/斤。到他家来“抢货”的收购商,总计30多批。

这般的收购景象,在毛水根身边不断出现。仓坂村一半以上村民种植猕猴桃,全村种植面积达1500亩。而塘源口乡,是江山猕猴桃最大的主产地,猕猴桃种植户1299户,种植面积达6000多亩。

种植户和猕猴桃,被一个个生猛的经销商争抢,源自销售终端的火爆:江山猕猴桃卖“疯”了!江山市区环城西路和农贸城,集中了两三百家售卖猕猴桃的商户。“正宗徐香猕猴桃”的招牌,在这里随处可见。

一家名为“塘源口猕猴桃”的店里,老板娘和一名雇工几乎没有空闲。时有顾客上门购买,他们忙着装箱过秤;顾客走了,他们继续装箱、打包、贴快递单,这些要发往外



塘源口乡猕猴桃基地,游客体验猕猴桃采摘。

郑积亮 摄

地。“每天要卖几千斤,最多时候一天卖了8000多斤。”老板娘一边利索地拣果装箱一边说,她做这行已经十多年,预计今年可以卖出30多万斤。

网上销售的火爆,已经超过门市。如果你的微信里有江山的朋友,很可能“朋友圈”会被猕猴桃刷屏。环城西路上一家猕猴桃销售店老板娘说,她自己开了淘宝店,同时有十几个朋友在微信上帮她吆喝,粗略估计,猕猴桃经销店的微信代理队伍达上千人。

淘宝网上,江山猕猴桃也在旺销。天猫“江山旗舰店”负责人田少江坦言,搜索“江山猕猴桃”,其产品排名在前三,但他们的销量还不是最大的。“去年总共卖出98万斤,我们现在已经卖出30多万斤,猕猴桃一般卖到春节前后,到时总量肯定会大大超过去年。”

快递公司为了猕猴桃开设了特别通道。申通快递江山公司负责人陈苏红介绍,猕猴桃开售后,公司派出10人专门负责环城西路和农贸城的猕猴桃收件,从早上8时30分一

直忙到晚上6时,一轮一轮不停地上门取件。“这块市场份额我们大概占到了40%多,每天从我们公司发出去的猕猴桃,都在40吨以上。”

猕猴桃,又称奇异果。江山猕猴桃,也如同它的别名一样,创造了一个市场奇迹。猕猴桃产业在江山已形成了一个“市场高地”,省内外猕猴桃都被吸引在此集散。市场供不应求,但如何让这一产业健康持续发展?名声渐大、销售趋旺的喜悦下,江山猕猴桃经销商开始冷静思考,探索未来之路。

江山市林业局猕猴桃种植技术专家郑秀英介绍,江山猕猴桃种植起步于上世纪80年代初,其中徐香猕猴桃从江苏引进后,1997年开始规模化种植。目前,江山猕猴桃种植面积近两万亩,可以再开发5万亩,同时正在鼓励种植户向外发展。

“很多人误以为‘徐香’是品牌,其实是个品种,所以江山猕猴桃还缺一个拳头品牌。江山猕猴桃产业协会正在申请集体商标,申请成功后统一品牌、包装,可以提高市场知名度和占有率。同时,林业局正在修订江山猕猴桃栽培的地方标准,符合这个标准栽培管理的,达到相应品质的猕猴桃,以后可以由江山市场销售出去,江山也将从猕猴桃主产地,变为华东地区乃至全国最大的猕猴桃集散地。”江山市副市长徐文说。

爱助人的轮椅妈妈遭遇困境

请专家救救我儿子

本报天台10月12日电(记者包敦远)她两岁患小儿麻痹症,凭着超人的毅力坚持读到高中;20岁又报名参加自学考试,并拿到毕业证书和浙江省中医医师专业技术资格证书;30岁时,在找工作四处碰壁后,她又创办了自己的企业,帮助500人圆就业梦……

这个曾经的“轮椅女孩”,在9月10日生下了可爱的宝宝,升级为“轮椅妈妈”。她叫倪相莲,天台县街头镇人(详见本报2013年6月7日《金银花开天台山》报道)。

现年34岁的倪相莲,经历过无数的风风雨雨,从未被困难折服。但这一次,她焦虑起来:刚出生的儿子是个早产儿,31周加3天就来到这个世界,至今仍待在医院的保温箱里。孩子目前的情况主要是消化不良,不能自主呼吸,而且贫血。

这一个月,对于倪相莲来说简直是度日如年。她几乎天天在微信上求助亲戚朋友,希望能找到高明的儿科医生,救救自己历经千辛万苦孕育的骨肉。

农户捐款,把自己配的冻疮水赠予他人,为朋友们做力所能及的事……但是老天为什么要这样残酷地对我呢?如果真是我的错,请不要惩罚在我的身上。另外,我郑重声明:在网上求助,真的只是想找到好的医生。作为一个母亲,只想自己的孩子好起来,从没想过叫别人捐款,以前没有,以后也不会有!当我还在读书,没有任何收入的时候,村里叫我去办低保,我都拒绝了,何况现在好歹能有些收入了。”

很多好心人对倪相莲伸出援助之手想要捐款,都被她一一婉拒。不过,倪相莲其实也需要钱,因为她的资金都投入到温室大棚的建设中还负了债。为此,倪相莲希望能快速出售自己公司生产的金银花产品,现有400斤金银花共4000包,每包25元;另有10万棵紫薇苗,每棵售价0.5元至0.7元。如果有人愿意买,就能筹集到给孩子治病的钱。“只希望以这种方式接受大家的爱心。”倪相莲说。

热线96068
佳友民情快车
佳友微博: http://weibo.zjol.com.cn/u/yjy7404
电子信箱: yjy7404@126.com
微信号: jiayouminqingkuai