

现代秋翁探索长兴苗木转型路

痴心一片赞红梅



本报记者 包璇漪
县委报道组 赵占东 丁珊

痴心一片,能换来怎样的结果?

对于长兴“花匠”吴晓红来说,爱梅成痴,让他12年前救下了长兴果农砍刀下的老梅树。十数载经营,他让开白花的古梅桩嫁接成红梅,带动长兴梅农打造一个产值上亿元的红梅产业,为长兴拿下“中国红梅之乡”的美誉。

“红梅赞”越唱越响亮,这两天,吴晓红正在红梅基地接待从丽江远道而来的梅农——他要在玉龙雪山脚下的拉市海旁,把1500亩青梅园嫁接改造成一座国际梅园,打造出可媲美富士山下看雪赏樱的文化盛景。

70岁的吴晓红,年轻时当过20年木匠,在二轻局做过木材采购,后担任长兴县驻浦东办事处主任,58岁退休那年,他与长兴的梅树结缘,在长兴民间得了“梅桩痴”、“花痴”的外号。

爱花成痴者,古来不少。冯梦龙的《三言二拍》里,记下了灌园叟晚逢仙女的故事,说是爱花成痴的秋翁,看到好花就要买下,身边银钱不够,就要典衣买花。吴晓红的“痴情”不逊色于秋翁,为了救下老梅树,他卖了自己的房子,买下成片的梅林。

梅农砍树,源于青梅之乡的衰落。长兴位于太湖之滨,栽培梅花有1400多年的历史,乡间遍植梅树,传统的青梅和以青梅为原料加工而成的乌梅,在明清时已负有盛名。到本世纪初,长兴仍种有5万亩青梅。然而,到2002年前后,因市场波动,青梅果的价格从高峰时期的每公斤7元跌至4毛钱,梅农伤了心,大批青梅树被砍伐当作柴火烧。

老梅树经历了岁月风霜,枝干虬曲苍劲,梅花踏雪凌寒开放,香气满溢乾坤,这是两千年来文人墨客咏叹不尽的“国花”,也是士人的精神图腾。可在当时,眼看梅树成片倒下,吴晓红无比心疼。“5块钱一株,我要买下这些梅树。”吴晓红卖了房子,从梅农手中买下了成千上万株老梅树。

因为当过木匠,吴晓红珍



资料图 王晋波 摄

木桩纹理里的岁月沧桑。业余时间,他也爱好扦插梅枝,做成盆景。可面对成千上万的老梅树,仅仅做一个花匠,怎能让他更好地活下去?吴晓红决心引进红梅,在老梅桩上采用高位嫁接技术,让开白花的青梅树,绽放出千万朵红梅。过去青梅树重果不重花,吴晓红要让梅树变身为重花不重果的园艺精品。

三四年的刻苦攻关,梅枝高位嫁接技术成熟。比技术攻关更难,是为红梅打开市场。先从上海世纪公园开始,吴晓红带着精心培育的红梅,在上海滩办起了梅花展。吴晓红的小儿子吴琅回忆,当年父亲带着红梅想敲开上海滩的门,为此尝尽苦辛。“梅花开放在最寒冷的时候,要做好各种保护措施,让红梅以最好的姿态出现在上海人面前。一开始,我们不要钱,只求公园一角,让红梅容身展览就好。”痴心的吴晓红,对梅花有坚定的信心,他知道,只要给梅树一个亮相机会,被传统文化熏陶过的中国人,一定会对这欺霜傲雪的灼灼红梅一见倾心。

他的痴心,没有付诸流水。如今,上海世纪公园梅园、杭州西溪湿地梅花景观、余杭超山省级梅花风景区、南京玄武湖梅园和南京中山陵等数十个以梅花为主题的著名景区里,绽放的都是长兴梅农精心培育的红梅。2008年,长兴被评为“中国红梅之乡”。梅农再不砍树,而是学会了在吴晓红的带动下,让古老的青梅树绽放出漫天红霞。现在,吴晓红的东方梅园里提供的是“梅

花超市”,大大小小的各种各样的梅树应有尽有,吴晓红的公司,不但提供最好的红梅,也提供富有美感的景观设计,让梅花以美丽而富有文化联想的姿态出现。痴心一片,让吴晓红有别于普通花匠,匠心专注到极致,是否终将迈向艺术?他辑录出《历代名人咏梅诗词五百首》,出资出版了线装本的“梅花书”。他的梅园培植出“东方朱砂”新品种,通过了梅品种国际登录。他还把痴心与匠心传递给儿女,大儿子袁枫枫已接过接力棒,正全力研发梅花深加工产品。眼下并非花开时节,可东方梅园里总有一股芳香沁人心脾,原来是梅花香水散发的香气。

痴心不止一人。在长兴县泗安镇的快活林生态园里,也有一个痴心的园艺匠人。30年前,童鸣初成了远近闻名的“树痴”。他做苗木生意,但4个林场出售一般苗木赚来的钱,多数都被他投进了快活林里。这里,收容着各处因旧城改建、公路拆迁而卖掉的大树。当苗木市场出现价格波动,其他苗农遭遇难关时,童鸣初花费十多年心血打造的造型树却开始走俏市场。用紫薇枝干造型出篱笆,用万年青造型出六角亭,用茶花枝干造型出2米多高的花瓶,童鸣初在一年一度苗木对话中体悟:只要肯“钻”进去,苗木、园艺可以升级成文化创意产业,这是艺术的广阔天地。

长兴县林业局副局长张建华说,一个“花痴”,一个“树痴”,两个人身上,正揭示着长兴苗木产业转型升级的方向。十年间,立足长三

角的区位优势,长兴打造出28.3万亩的苗木产业,拿下了中国红梅之乡、中国银杏之乡、中国金钱松之乡的牌子。眼下,在苗木产业往精品化、艺术化的转型升级过程中,政府要大力鼓励和提倡的,正是吴晓红和童鸣初这样的现代“花匠”精神。他们专注其中,却不再局限于一个个盆景一株株树苗,而是种出了创意无限的精品大农业。

【现代秋翁感言】



“冰雪林中著此身,不同桃李混芳尘。忽然一夜清香发,散作乾坤万里春。”梅花过去是文人的雅玩,在盆景里琢磨,怎样让每个方向都能看见花朵,怎样看老树新枝的趣致,是旧时花匠的匠心。今天,除了继承他们沉潜其中的专注,还要有今人的宽阔大视野和深邃目光,才能在小小苗木里做出一番大事业来。琼枝只合在瑶台,谁向江南处处栽?匠心虽如故,雄心更超拔,才能雕琢出今天的江南好风景。(吴晓红)



扫一扫,收看视频报道。

瑞商会商治堵工程

本报瑞安12月8日电(记者包敦远 瑞安日报记者李心如)本报12月6日报道了瑞安商城周边交通拥堵状况令人担忧。今天,记者从瑞安市治堵办了解到,针对瑞安商城周边拥堵的问题,瑞安市政府专门召开了专题会议。瑞安市公安局、财政局、市政园林局、治堵办、公共资源交易管委办、旧城办、发改局、安阳中心城区管委会等多个部门进行协商,解决瑞安市政府和瑞安商城周边交通改善的问题,近期交警和市政园林局将有两个工程动工。

交警部门介绍,瑞安商城西路和商城南路的道路中间将设置隔离护栏。“目前已经签订合同,等新一批护栏到位,我们马上组织施工,希望通过这项措施能改善交通状况。”秩序中队队长蔡志刚说,商城西路与滨江大道交叉路口、商城南路与瑞祥大道交叉路口,这两个路口的红绿灯架设在也在进行中,这也有助于改善周边道路的交通。

瑞安市市政园林局将对瑞祥大道商城大厦前路段进行施工改造。“修改中间隔离绿化带,拓宽车道,并且设置公交车专用道,方便客运车辆上下客。”据介绍,目前工程在计算报价,很快将进入招投标阶段,预计本月底能够开工。

“商城周边的拥堵问题,早已是治堵办的‘研究对象’了。”瑞安市治堵办主任杨明龙说,“但是,这个‘对象’却是越研究越复杂,并非一两个

工程就能立见功效的,商城周边的治堵还是得缓缓去治。”

据了解,市治堵办对瑞安商城周边拥堵的问题,特地委托市城乡规划设计院研究制定《瑞安商城周边交通改善规划方案》,该方案不仅围绕商城周边做考察研究,而是将研究范围扩大到虹桥路、沿江东路、瑞光大道、瑞祥大道、滨江大道这五条重要交通干道形成的一个拥堵“怪圈”。

市治堵办尤其注意交通微循环的改善。“在这一范围内,分割成商城微循环区域、滨江社区微循环区域和望江社区微循环区域。”杨明龙说,“在这些区域内,形成‘这边进那边出’的循环圈,通过小范围内的交通流畅,带动大范围的交通流畅。”

针对商城西路流动摊贩的问题,需要联合各个部门的力量来共同解决,初步方案是划定一个区域,在规定的地点、时间和要求下进行经营活动。

“但治堵并非一朝一夕就能完成的,”杨明龙介绍,相关社区、单位的配合很重要,“最重要的还是市民们对治堵的理解和配合,在循环圈内养成良好的出行习惯,也是为交通治堵出一份力。”

热线96068-1
佳友民情快车
佳友微博: http://weibo.zjol.com.cn/uyjy7404
电子信箱: yjy7404@126.com
微信号: jiaoyouminqingkuai

宁波:获批码头减载靠泊

本报宁波12月8日电(通讯员施向荣 采兵 记者陈醉)今天,宁波-舟山港大榭港区招商国际码头有限公司一阶段工程(2#、3#泊位)减载靠泊能力获浙江省港航管理局批复。这是交通运输部《沿海码头靠泊能力管理规定》实施后,浙江首个按《规定》获批的码头泊位。

按照设计能力,此两泊位原本仅能靠泊15万吨级集装箱船舶。减载靠泊能力获批后,在最大吨级、最大载重吨、吃水、靠泊速度等限定条件下,两泊位将可减载靠泊20万吨级集装箱船舶。

据宁波市港航管理局介绍,除招商国际码头外,宁波港口还有两家码头减载靠泊能力论证报告已通过专家审查,正等待有关部门批复。

近日,中海环球19000TEU集装箱船舶的顺利投运,表明航运市场船舶大型化将是大势所趋。根据世界船舶发展趋势判断,未来到港的集装箱船舶吨位和频率将会持续增加。实行码头减载靠泊,既是适应集装箱船舶大型化发展的需要,也有利于缓解宁波集装箱码头靠泊能力不足的矛盾,进一步提高现有码头使用效率。

龙泉:森林资产网上拍卖

本报讯(见习记者金春华 市委报道组 郗鸣 潘斌)近日,龙泉市中级人民法院在淘宝“司法拍卖”频道以62万元起拍价开拍一处森林资源资产,成为浙江首例涉及林权抵押贷款的司法资产处置。

周某由于生意需要,以林权证所属森林资源作抵押担保,向邮政储蓄银行龙泉支行贷款。因未按期归还贷款,邮政储蓄银行诉至该市人民法院,法院判决周某需归还借款本金210216.35元。但周某一直未予履行,后邮政储蓄银行申请执

行,但除了抵押的林权证外,周某已无其他财产可供执行。案件进入拍卖程序后,为将司法处置资产最大化,该森林资源资产在龙泉市中级人民法院淘宝店上架,成为浙江省第一例网拍的森林资源资产。

开拍前,龙泉市人民法院司法网拍工作人员前往市林业部门就森林资源的林权证过户、采伐规划、许可证的办理等政策性问题进行咨询和沟通,拍摄了山林视频,开通了12368法院监督热线,确保程序公平、公正、公开。

淳安:农民用上免费液肥

本报讯(记者毛珺 通讯员方才军 郭楠)“只要打个电话,肥料立马送上门,从头到尾不收我一分钱。”说起这事,淳安县汾口强龙茶厂负责人余征仍带着几分不可思议。搭建智慧液肥配送网络,淳安县在杭州地区率先实现把液肥免费配送到农户家。

淳安县农业局科教站的一间工作室里,工作人员只要动动鼠标,就能实时掌握整个液肥配送过程:养殖场收集液肥量,液肥有效成分检测,种植基地液肥肥存量、使用量、沼液运输车在线调配及监控等等。“这个液肥配送平台24小时全程实时监测,我们坐办公室就能统筹调配,及时满足农户需求并配送。”工作人员介绍。

“养殖场废料经过发酵处理,免费送给农户当肥料,这样的生态循环既减少污染又降低种植户成本,一举两得。”淳安县农办科教站副站长严华健介绍。淳安县财政投资855万元启动畜禽养殖业排泄物综合利用工程建设。刚投入使用的智慧液肥配送网络,首批试点以全县5家规模养殖场为起点,收集养殖场的畜禽尿液和生活废水;以21家规模以上种植基地为终点,建设35个容量为50立方米的贮液池;配备4辆沼液运输车,把经过发酵处理后

的液肥免费送到农户的种植基地。

考虑到设计的合理性,淳安县当初找来省农业厅农业专家、专业技术公司出谋划策。根据农业专家的意见,收集来的液肥经过约20天发酵有机成分最合理,为此淳安设立成分检测站确保液肥安全性。专业技术公司设计给35个贮液池安装24小时全天候数据收集传感模块,今后农户可以不用打电话,平台监测到贮液池空了,自动配送液肥上门。

首批试验,农户纷纷叫好。淳安县潭头江清山地蔬菜专业合作社以种植叶菜为主,每天出产叶菜超过1000斤。试用了两个月免费液肥,当家人王江清给我们算了一笔账:原先种一茬青菜,每亩有机肥和化肥的平均成本为700元,使用免费配送的液肥后,每亩成本降至40元左右。以现在每亩地每年可种植6茬青菜来算,王江清每年可以节省的费用相当可观。

据统计,今年9月智慧液肥配送网络试运行至今,已为21个种植基地免费送出4000多吨液肥。预计2015年1月配送网络全部建成投入使用后,年液肥配送量将达到2万余吨。

眼下,淳安县正摸排全县60多家养殖场,计划把更多液肥纳入网络体系,为更多农户送上免费肥料。

挖不尽的瑰宝,道不完的情

(上接第一版)

同为“全国文化企业30强”的两家演艺集团,以北京演艺集团所拥有的国有资产资源、剧目创作能力和人才培养机制,结合宋城演艺的市场化运作能力、演职人员经验和灵活的体制机制优势,资本层面的绑定无疑将让两者之间的合作更加紧密,把国有院团的做大做强与民营经济的积极进入有机地结合起来。

打造精品唱响中国梦

经过近20年打磨,宋城演艺已成为多个旅游胜地“一生必看的演出”。

今年国庆黄金周期间,宋城演艺各项目单日最高的接待游客量就达18万人次,千古情系列日营收流水超过千万元,无论是单日还是累计接待游客量均创新高,成为全球最赚钱的演出之一。市场大获成功之后,宋城演艺将目光瞄向了下一个更高的目标:与北京演艺集团签约战略合作后,两家将联手打造大型歌舞节目——《中华千古情》。这台歌舞立足于中国恢弘的历史长卷,以其磅礴的舞台设计使演出突破了传统空间与感觉的界限,呈现出史诗般的美学感受,不久的将来,这出节目将登陆国家大剧院。

这里能听到蛮荒时代先民们不屈的呐喊,这里有秦皇汉武金戈铁马的荡气回肠,这里有大唐盛世的辉煌绚丽,有丝绸之路的美丽传说,

这里能看到郑和七次下西洋的惊涛骇浪。这里还能切身体验到,如今的中华民族又迎来了一次伟大的盛世,上九天揽月,下五洋捉鳖……

当剧终散场,在剧院上方面迎风飘扬的五星红旗下,在《歌唱祖国》的雄壮歌声中,中华儿女们将万众一心,共圆中华民族伟大复兴的中国梦!

“实现中华民族伟大复兴,是中华民族近代以来最伟大的梦想。而我们打造的中华千古情歌舞节目,就是用艺术的形式对中国梦进行阐释,用艺术的形式来唱响中国梦。”黄巧灵说。

中国的崛起让世界空前渴望了解中国和中国文化,源远流长的中华文明给了《中华千古情》取之不竭的创意之源。

通过回顾中华民族的昨天,展示中华民族的今天,宣示中华民族的明天,宋城演艺和《中华千古情》在文化传承与发展中,为助推演艺精品战略、践行中国梦注入新的生机和活力。

线上线下联动打造文化新地标

抓住明天,才能留住未来。

宋城演艺除了在资本市场长袖善舞,不断壮大传统阵地,还积极利用互联网培育新兴市场,线下、线上亮点不断。

就在这几天,户外真人秀《奔跑吧兄弟》的同名电影在宋城演艺旗下的景区千古情景区开机,多位明星在景区内吸引了大量人气;

一开始,仿佛回到过去,黎族村里,正在上演打柴舞、织锦、制陶、黎族八音,80多岁的老人李玉英安静地坐着织锦;民居船屋里,在槟榔树的簇拥下,上千件古旧黎族生产生活器具静静地述说着过去……

走着走着,又恍惚进入互联网世界——乞丐用佛山无影脚的秘籍交换小孩的苹果未遂,于是抢走苹果,此后,苹果成了类似时光机的利器,每次咬一口苹果,就能把人转换到一个不同的空间和场景,舞者和观众一起开心起来。

游客的不同穿越体验,正是千古情产品在市面上的又一次探索衍生——从做传统演艺到转型互联网企业。

“互联网时代,人们还会在线下消费什么?”这是近一年来宋城演艺总裁张娴所思考的问题,“电影院、旅游、餐饮。我们的市场空间还很大。宋城每年的人流量达到1000万人次以上,如何才能将游客当作用户来经营?”

依托千古情景区和剧院,宋城演艺打造线下社交新场所——中国演艺谷,采用类似百老汇演艺集群的商业模式,以演艺文化为主题,以“千古情”系列演出为王牌,以话剧、音乐剧、戏曲、杂技和各类表演形式

为支撑,以影视创作和电影院线为补充,辅以流行音乐会、街头表演艺术秀、舞蹈舞剧演出、国际文化交流等时尚元素,成为特色休闲目的地和城市娱乐新地标。

依托千古情演艺资源及演艺人才资源,宋城演艺成立宋城娱乐,在内容和渠道方面进行延伸。明年,宋城演艺将联合电视媒体推出各种综艺栏目,涉足微视频、微电影。明年春节,一部3D魔幻大片《钟馗伏魔》将在全国院线上映。许多人不知道的是,这部电影的投资方正是宋城演艺参股的大盛国际。

明年宋城演艺还将正式上线移动端终端产品,用户只需下载一个APP,就可以享受电子购票、景区导览、移动游戏等各种互联网服务。

以旅游演艺为立业之本,向城市演艺、影视等内容拓展延伸,发挥各板块的协同效应,打造综合性的企业生态森林——这或许正是宋城演艺未来的最大想象空间所在。

宋城演艺的雄心不仅仅体现在国内的布局上。据了解,宋城已经有了向海外布点的计划,“文化输出”计划一直在紧锣密鼓地推进。

从旅游演艺到城市演艺,从线下到线上,从国内到海外,从传统企业到互联网企业转型……在中国文化加速走出去的新时代中,生逢盛世的宋城演艺能否成为最具指标意义的代表?

让我们共同期待!