衢江有个全市最大的兰园

目前,园主已经通过抖音直播将产品卖向全国

兰花是浙江省省花,它高雅清幽,超凡脱俗,是一种观赏性极高的植物,深受人们喜爱。在衢江区全旺镇的国家级高新农业园区三易易公司内,藏着一个衢州规模最大的兰园——衢江区幽兰谷家庭农场。日前,记者走进这座兰园一探究竟,发现园内两个总面积达4000平方米的玻璃大棚里,种植着园主从全国各地淘来的兰花珍品以及自己扩繁的兰花。目前,该农场的兰花种植数量已达6万多盆,园主还通过抖音直播将园内兰花卖向全国各地。

养兰爱好发展成了事业

"兰花低调而内敛,不以无人而不芳,很好地诠释了中国人谦逊、含蓄的美德。欣赏兰花,就是传播中华文化,是文化自信的体现。"记者望着似乎大同小异的兰花颇为困惑,低调谦和的园主叶瑾青便搬来一盆盆兰花,对着叶片、花型等耐心地科普:"从品种上分,兰花主要有春兰、蕙兰、建兰、墨兰等品种;而从瓣形、花色等方面分,又可以分为荷瓣、水仙瓣、梅瓣、素心、奇花等。"

在叶瑾青的兰园里,一个大棚种植的是面向大众市场的秋榜,这是墨兰的一个变种,因其花期在农历九月左右(古时朝廷考试放榜时)而得名,寓意非常好,是喜庆之花、吉祥之花。而另一个大棚则是更具个性、价值更高的艺草艺花区。这里的不少兰花叶片上有独特的花纹,每一盆兰花都堪称是独一无二的艺术品。兰花爱好者根据叶片形态就可以进行交易,而不必等到开花。

谈起为何进入兰花种植行业,叶瑾青说是有缘。他以前从事建筑行业,积累了第一桶金。2013年,事业遭遇挫折,心情苦闷的他偶然接触到了兰花。从养小苗到见证兰花的开花过程,时间久了,叶瑾青浮躁的心逐渐平静了下来。同时,他心中的田园梦也在召唤,2016年,叶瑾青顺势而为,开启了专业养兰的二次创业路。

养兰之路并非一帆风顺。起初,叶瑾青与朋友合伙共投入200多万元,从全国各地高价买入当时市场上流行的传统老品种春兰和蕙兰。然而,他们"冲"进去时,刚好站在了"高岗"上,投入的资金几乎每年减半蒸发,最终只能忍痛逐步淘汰边缘化品种。由于对市场动向缺乏了解,叶瑾青为此交了一笔昂贵的"学费"。

痛定思痛,叶瑾青深知要走自己的路才会有出路。通过深入学习相关文章和仔细观察市场,他得知兰花的流行趋势大约每4年至5年会发生一次变化。因此,从事这一行业最关键的是要把握品种和流行趋势,于是,他采取"两条腿走路"的策略:一方面,结合当下消费者对个性化的追求,选育培育新奇特的蕙兰艺草;另一方面,种养一些中低价位的品种满足大众市场需求。

培育的兰花开始卖向全国

如何判断一盆兰花价值的高低?叶瑾青带着记者漫步在静谧的兰园中,耐心地说:"首先,兰花讲究物以稀为贵,在有瓣形的基础上,还要符合三个核心标准,即平肩、捧不拆、舌头不卷,只要其中一项未达标,兰花的价值就会降低。"

经过十多年积累,叶瑾青在兰花种植方面已然经验丰富。这些年来,他选育的春兰品种"彩素""朝阳素"和"新月素",以及蕙兰品种"金粉世家",深受国内兰友们的喜爱。其中,"金粉世家"每苗价格可达10万元。去年,他选送的兰花"皓月彩素"还在全国春兰展上荣获银奖,今年选送的"桃花公主"又摘得铜奖。接下来,他的目标之一就是继续选育出好兰花,通过参加大型兰展,让更多的人了解衢州培育的兰花。

兰花苗虽价值不菲,但收益是否可观?叶瑾青望着苗圃解释道:"这些年来,我陆续采购了上万盆资源性种苗,其中99%尚未开花。培育初期投入较大,一直处于滚动式投入阶段,难以快速见到效益。"然而,正是养兰的过程让他慢下来,学会了脚踏实地。他相信自己的眼光,也愿意耐心等待。这个过程虽然缓慢,却让他倍感充实,他预计,今年进一步扩繁后,明后年将迎来可观的收益。

目前,叶瑾青主要通过网络销售的方式出售自家的兰花苗。自2023年年底开始,他每天傍晚5点至7点都会在抖音上开直播,粉丝已超一万。"直播过程中,我能直接接触到客户,可以更直观地洞察市场需求,从而更好地指导后端种植品种的调整。"叶瑾青感叹,时间完全不够,每天打理兰园、发货、选品都需要耗费时间。接下来,他准备招募新主播加入,用更多时间全方位展示自家的兰花,为客户带来更多的优质产品。

兰园欣欣向荣,共富效益也进一步凸显。叶瑾青说:"兰花植株小巧,管理便捷,老人们也能轻松上手。目前,农场雇了三四个工人,他们每年在家门口就能增收3万多元。"此外,农场还带动了十余名农户投身兰花种植,叶瑾青为他们传授技艺、提供销售渠道,其中收益较高的农户年收入可达十多万元。

衢州日报

衢江区晋航家庭农场茭鳖共生绘新篇

"你看,这批茭白现在长得很好,预计5月份就能收了。"近日,记者走进位于衢江区杜泽镇潜灵村的衢江区晋航家庭农场,看见该农场负责人刘国松正在郁郁葱葱的茭白田里忙碌着,还不时查看在茭白苗间游荡的小甲鱼。

衢江区晋航家庭农场成立于2013年,2023年依托衢江区水产技术推广站的全程技术指导,该农场以50亩核心示范基地为突破口,创新推广"茭白——甲鱼绿色生态种养模式",蹚出了一条生态循环、提质增效的农业发展新路。

"茭鳖共生能促进资源高效利用。甲鱼在茭白田中仿野生养殖,以福寿螺、小鱼虾为食,排泄物经微生物分解后转化为茭白的天然肥料;茭白叶则为甲鱼遮阳降温,稳定水温。"衢江区水产技术推广站工作人员相告,在这种模式下,甲鱼活动促进了水体流动,茭白根系吸附净化水质,光合作用释放的氧气则为甲鱼生长提供优越环境。这一模式不仅节约成本,更保护了周边水域生态,实现"一水两用、一田双收"的可持续目标。

茭白田成为甲鱼的"健身房",甲鱼成为茭白的"营养师"。在这一循环链条下,该农场茭白亩产量达2.1吨,甲鱼亩产100公斤,年总产值突破300万元,亩均增收超3万元。相比单一种植模式,生态种养模式下,亩均增收超6000元,综合效益提升15%以上。更让人欣喜的是,农场还通过生物防治、物理诱控等绿色技术,使病虫害发生率降低40%。而农药化肥的减少使用,使得茭白品质得到显著提升,优质商品率提高30%,成为市场上抢手的"生态菜"。

作为衢江区水产技术推广站的示范点,该农场在技术攻坚、模式推广中始终得到专业支持。衢江区水产推广站专家团队定期驻点指导,从种苗选育、水质调控到病害防治,均提供"全周期"服务。农场通过现场观摩、免费培训等形式,将技术红利辐射至周边200余亩农田,带动30余户农户年均增收2万元以上。

此外,衢江区水产技术推广站还联合科研单位开展试验示范,通过冷库保鲜、电商销售等延长产业链,进一步提升"杜泽茭白"品牌价值。这一"政府+技术+农户"的协作模式,为衢江区万亩茭白基地建设注入了强劲动力。

衢州日报

文艺搭台话消防 乡音乡戏护青山

本报讯(记者 张丽莹)3月19日是省森林消防宣传日,为提高森林防灭火知识普及率,提升森林防火和全民生态文明意识,衢江区林业、应急管理、公安等部门在杜泽镇联合开展森林防火宣传活动。

当天下午三点,杜泽镇杜氏宗祠内座无虚席,婺剧折子戏《穆桂英下山》正在精彩上演。演员们水袖轻扬的身段和高亢激昂的唱腔,引得台下老戏迷们都忍不住跟着节奏打起拍子。

"《穆桂英下山》这段节目比较吸引人,表演得相当好,大家看了都比较开心。"杜泽镇一村村民童林山说。

表演间隙,三轮知识竞答让村民从"看戏人"变成"防火明白人"。"森林防火期内禁止哪些行为?""被火围困时正确的逃生方式是什么?""我国森林防火报警电话是什么?"随着主持人抛出问题,台下观众争先恐后举手,答对的可获得布袋、雨伞、水杯等物品,上面印有森林防火宣传标语。这种寓教于乐的"一对一"讲解、宣传,让大家对农事用火规范、文明祭祀等知识,有了更深入的理解。

"我今天回答的两个问题都回答对了,我还了解了森林防火报警电话12119。森林防火当然是很重要,特别是过段时间就要清明了,这样做大家都有消防安全意识。"童林山说。

"戏曲表演穿插了森林防火宣传,讲到了很多防火知识点,让我更加强了防火的意识。"杜泽镇四村村民许华说。

除了婺剧演出,传统民乐与现代技艺的交响同样扣人心弦。唢呐独奏《百鸟朝凤》婉转啼鸣,应和着春天的蓬勃生机;二胡独奏《战马奔腾》的弓弦间似有千军呼啸;杂耍《青春律动》妙趣横生,村民们频频举起手机拍下精彩的一幕幕。

"老年人这块防火意识相对弱一点。戏曲深受老年人欢迎,通过这个活动,让他们了解更多森林消防知识、增强森林防火意识。"衢江区林业局党组成员、副局长马卫东说。

通过传统文化与森林消防知识竞答的结合,这场两小时的活动既传承了非遗文化,又搭建起森林防火安全的教育新平台,实现文化惠民与防火宣传的双赢效果,有效破解了森林消防宣传"最后一公里"的难题。

据了解,此次活动覆盖杜泽镇周边5个行政村,累计发放宣传资料1000多份,受教育群众超500人次。

"森林防火人人都是践行者,通过今天的宣传,希望大家一起行动起来,齐心协力严防山火,用实际行动共同保护和建设好'蓝天常在、青山永驻、碧水长流'的美丽家园。"马卫东说。

"衢江东方广场"与衢江传媒集团签署战略合作协议

本报讯(记者 张丽莹)3月26日,衢州市衢江东方广场商贸有限公司与衢江传媒集团签署战略合作协议。此次签约标志着双方合作迈入一个崭新的阶段。双方将整合媒体资源与商业优势,共同探索"传媒+产业"的创新模式,助推衢江商贸经济与文化协同发展。

上午10时,在东方广场中庭,"衢江东方广场"与衢江传媒集团举行签约仪式,并签署战略合作协议。

根据双方具体需求,衢江传媒集团依托报纸、广播、电视、E览衢江、衢江发布微信公众号等平台,利用活动策划、外宣网络等资源,更好地与"衢江东方广场"重点业务相结合,进一步提升"衢江东方广场"的业务品质和品牌影响力。

"我们将借助传媒集团的多元渠道,打造品牌高地,通过购物节、文化演出等活动,激活衢江的消费,为市民创造更多的惊喜,更好地服务我们衢江的发展。"衢州市衢江东方广场商贸有限公司总经理周爱说。

下一步,双方将以"传媒+产业"融合为突破口,在今年二季度联合推出"衢江东方好物节""十周年店庆"等系列活动,通过线上线下联动,创新消费场景,助力市民品质生活。

大洲镇举办"青年说"8090+宣讲比赛

本报讯(记者 杨晨)为深入学习、贯彻党的创新理论,提升年轻干部的政治素养与业务能力,近日,大洲镇举办"青年说"8090+宣讲比赛,全镇1990年以后出生的干部踊跃报名参赛。

比赛现场,选手们以"学思想·重六干"为主题,紧密围绕党的二十大和党的二十届二中、三中全会精神、习近平文化思想展开,宣讲形式丰富多样,整个比赛活动高潮迭起。在宣讲过程中,大家纷纷按照"绿水青山就是金山银山"理念提出20周年、"红船精神"提出20周年、"两子文化"提出20周年等重要时间节点,将自己的所学、所思、所想与自己的工作相结合,将党的理论和生动实践案例相结合,讲述大洲发展的好故事。选手们各有侧重、各展所能,既有理论深度,又充满故事性,精彩的宣讲不时赢得阵阵掌声。

"今天也刚好借助大洲青年说这个活动,将平时的所思所想所干,分享给各位领导、同事。接下来,我将以此次活动为契机,以学促干,以干促想,在接下来的工作中结合新质生产力,促进大洲镇更高质量发展。"大洲镇8090宣讲团成员何毅说。

此次"青年说"8090+宣讲比赛,不仅为年轻干部提供一个展示自我的平台,也进一步激发了他们学习党的创新理论的热情,为大洲镇的发展注入新的活力。

"本次活动也是镇党委加强年轻干部队伍建设的重要组成部分,以此激励青年干部不断提高自身政治素养和业务能力。相信他们接下来,会以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志、更加务实的作风投入到工作中去,以实际行动展现大洲青年干部的责任与担当,推动大洲高质量发展。"大洲镇党委书记蓝宏俊说。

区市场监管局开展清明祭祀用品专项整治

本报讯(通讯员 毛艺慧 刘文强)清明将至,为规范祭祀市场秩序,区市场监管局自3月中旬以来开展祭祀用品市场专项整治行动。

此次行动以祭祀用品店、城乡结合部商超为重点对象,重点核查经营主体证照资质,同步规范明码标价,严查冥币、香烛等商品质量,全面清查印有人民币图样、宣扬封建迷信内容的冥币及纸扎祭祀品。

截至目前,累计出动执法人员120人次,检查商户86家次,现场指导整改明码标价不到位等问题10个,下架不可降解塑料花60把,销毁违规冥币2700余匝,进一步推动清明期间群众祭扫活动文明安全有序。