

这里历史悠久,文化底蕴深厚,宋太祖赵匡胤曾率兵征战于此,清代大画家蒋和之竹广为流传;这里交通便利,沿江、扬溧等高速穿村而过;这里产业兴旺,朱林现代产业园区环绕其间,无节水芹畅销市场;这里环境优美,蓝莹莹的天,清凌凌的水,美丽的村庄,百姓生活的“大花园”。

富美龙溪 文韵屯山

本报记者 蒋建君 通讯员 周双庆



屯山村一角

产业富村 致富增收

“美丽乡村建设,资金是保障。”朱林镇龙溪村党总支书记陶小兵告诉记者,新农村建设的

能“等靠要”,“随着朱林现代产业园建设,龙溪村向现代服务业、高效农业转变。为服务两个加快,村组干部在茅山旅游大道建设中不分昼夜,率先百分百完成搬迁任务。”

“为增加农民收入,龙溪村走‘合作社+农户’形式,成立蔬菜专业合作社。”陶小兵说,目前水芹种植1000多亩,春、秋两季亩产12000斤,亩效近万元。

“我们强化水芹种植全程监管,打造无公害蔬菜,销往苏锡常、湖南、长沙等地。”赵炳亮说,目前正值水芹销售旺季,4月底开始种植下一茬水芹。与赵炳亮一样,陈明亮种植水芹100亩,年收入50多万元。作为水芹经纪人,他们指导农民种植水芹并组织销往各大中城市。

“目前,龙溪村主要有租赁型、物业型、经营型三种经济。”陶小兵说,通过购置门面房、建设标准厂房、盘活闲置土地用于出租,年收入100多万元;通过物业服务和水芹专业合作社经营,年收入30万元。2017年,村集体经济收入130多万元,农民人均可支配收入26000元。

环境美村 巩固成效

“美丽乡村建设规划是‘龙头’。”陶小兵说,龙溪镇聘请常州规划院完成屯山村美丽乡村规划。

“环境整治是重中之重,去年投入近200多万元开展全覆盖拉网式村庄环境整治。”陶小兵说,其中投入40万元对龙溪村垃圾箱全面整治,投入23万元对屯山、庄基等村安装路灯,投入50万元建设邻里中心健身广场,其中屯山村垃圾分类作为全区四个试点村之一,建立健全长效管理和考核机制,聘请卫生保洁、道路保洁、河道保洁员共19人,绿化专职管护人员1名。

文化养村 精神源泉

在屯山村八角亭和村民下棋的史保华对记者说:“屯山又叫青

竹山,朱林清代画家蒋和,年少时常在屯山竹林穿梭,观察竹叶后成为大书画家,乾隆皇帝钦赐为举人。”并在朱林街上创办了江南第一家民间学堂——松山义学。

鉴于此,屯山村以“特色文化名村”为主题,推动公共文化基础设施建设,从而丰富群众精神文化生活。

记者感言:

美丽乡村建设不仅要环境美,还要产业强、百姓富,更要具有区域特色,富有浓郁乡村气息。龙溪村以我区两个加快和朱林现代产业园建设为契机,抢抓沿江、扬溧穿村而过及茅山旅游大道建设先机,结合农业结构转型升级,大力发展“三型经济”,用实际行动诠释今年一号文件阐述的“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕、乡村振兴”的宏伟蓝图。

一坛「蜜蟹」何以醉千里

“一蟹醉千里,酒香也怕巷子深。”3月6日,茅山竹海商贸有限公司副总经理周鑫告诉记者,去年来,长荡湖蜜蟹远销北京、上海、广州、山西、陕西和甘肃、新疆等地供不应求。

“主要材料为长荡湖金蟹,加上金坛非遗封缸酒为主要辅料,还有茅山19味养生中草药,最后秘制成长荡湖蜜蟹。”周鑫说,蜜蟹秘制过程精心制作,经特殊工艺处理保鲜期1至3个月。

早在2006年留学英国期间,周鑫就感受到电子商务的便捷。回国后,他瞄准国内消费市场,认为电子商务必须要有自己的拳头产品,现在电子商务过了“单打独斗”年代,没有好的策划、团队和资金实力难以支撑,茅山竹海农产品商贸有限公司是一家线上线下于一体的专业性销售公司,对选种、种植、施肥、用药等全程监管,将最好最安全的农产品提供给老百姓的菜篮子、果盘子。

“去年,在镇江举行的海峡两岸农展会上,长荡湖蜜蟹半小时不到就被抢购一空。好的口味固然重要,但包装也重要。”周鑫说,长荡湖蜜蟹制作工艺和包

装设计获国家专利。作为金坛自驾游协会会长,他将农产品销售与休闲旅游对接,整合并发挥800名自驾游会员资源,通过组织开展自驾游活动购买旅游商品,解决老百姓种水果易卖水果难的问题。

茅山竹海电子商务与所有电子商务平台进行对比后,选择主导性的业务软件为微信营销。周鑫认为,微信营销好处是见效快,兼顾线上线下,缩短市民与平台间距离,让微信商城成为一个看得见、摸得着的虚拟商城。

“如今,长荡湖蜜蟹有了完整销售体系,在全国招收地区微商总代理。”周鑫表示,目前研发团队还在开发新口味,以不同规格、价格满足各种人群需求,并与高校食品系教授沟通,将通过科技进行自然保鲜,真正让内陆、严寒地区市民吃上鲜美可口长荡湖金蟹。

“电商时代拼得是速度、质量和信誉。”周鑫告诉记者,茅山竹海与省供销合作总社“地平线”无缝对接,挖掘金坛软米、长荡湖大闸蟹、长荡湖野鸭蛋等名特优农产品,通过“互联网+”和“电商+自驾游”等模式,使金坛名特优农产品畅销全国各地。 蒋建君



指前镇:菜农种“节日菜”收益高

本报讯 刚刚过去的春节,对于指前镇王母观村的菜农来说,个个是喜不自禁,因为种了反季节的“节日菜”,菜农们实实在在赚了一把。该村菜农潘珍华告诉记者,春节期间,他家种植的2亩多的大棚莴笋、西兰花、豌豆苗等“节日菜”全都卖了个好价钱,收入达2万多元。

指前镇王母观村是我区大棚蔬菜重点产地。自2015年起,该村菜农程学贵采用大棚内增温技术,种植春节期间上市的黄瓜、莴笋等“节日菜”,一举获得成功,亩均“节日菜”净效益超过万元。“节日菜”价格高,市场好销售。一时间,指前镇王母观村菜农纷纷调整大棚蔬菜种植结构,家家开始种植春节期间上市的大棚蔬菜。

为了提高全村菜农“节日菜”种植的技术水平,王母观村蔬菜专业合作社及时邀请区、镇农科人员举办“节日菜”种植培训班,并在区园艺部门的帮助下,引进了品质优、产量高的新品种,提高市场竞争力。去年冬天,王母观村种植的100多亩大棚“节日菜”,在春节期间纷纷上市,成为市场的抢手货,莴笋、西兰花、豌豆苗等在大棚边就被菜贩抢购一空,为王母观村菜农带来收入近200万元。

赵小平 吴汪俊



薛埠镇罗村农机专业合作社理事长武志明,坚持“让农业成为有奔头的产业,让农民成为体面的职业”,把握国家政策,流转土地160多亩,购置插秧机、收割机等各类农机具20多台套,新增粮食烘干机3台,为农民提供粮食从播种、育秧、植保、收割、烘干、销售“一条龙”服务。春耕在即,他对所有农机进行保养和试运行,确保拉得出、打得响。 蒋建君 文/摄

农机“蓝背心”便民服务队在行动

农机合作社助粮食生产“新飞跃”

本报讯 连日来,区农机“蓝背心”便民服务队来到金城镇,征求农机合作社和基层农机手意见。

小华农机:订单农业是农机经营上最大收获

小华农机合作社社长小华提出优惠大户“订单套餐”:小麦收割种田大户每亩50元、水稻60元,机插打包种田大户每亩300元,均比散户低。2017年糯稻每担卖出180-220元高价,被江南制粉厂和种子子公司收购。他认为,只有走多种经营道路,才

能降低自然灾害、市场因素风险,去年农机服务收入达40多万元。

白塔农机:打包经营,农机服务成乡村“土豪”

白塔农机合作社流转土地800亩,服务面积3000亩,农机服务年收入60多万元。社长吴忠平表示,去年合作社耕翻、轧田等打包服务每亩330元,水稻收割每亩70元,小麦旋耕播种每亩120元,粮食烘干每百斤10元,农机年收入60多万

元。800亩水稻全部加工成大米,成功进入无锡、上海等大市场。

丰悦农机:村级集体经济发挥杠杆作用

丰悦农机是培丰村成立的农机服务组织,2017年服务面积4000亩,通过合同订单作业、代耕代种作业,实行土地托管、土地租赁承包等,达到区域化种植、规模化作业、集约化经营目的。把散户责任田流转村里,通过村农机合作社集体经营,带动更多农民从土地上解

放出来,并把流转过来的田块,按育秧、栽插、收割、机耕作业、植保和机具维修再分包给有管理、经营和作业能力的农机手,既发挥农机手个人作用,也便于合作社管理。

农机“蓝背心”走访中了解到,金城镇主动对接贫困户,免费提供农机服务和各类帮扶,有效解决外出务工贫困户和无劳动能力贫困户的土地闲置问题,受到当地农户一致好评。

莫锁龙 徐欢