

# 我省首次评出“百佳家庭农场”“十佳家庭农场服务联盟”——

## “小农场”这样带动大发展

□ 本报记者 吴琼

9月20日,“农行杯”首届江苏“百佳家庭农场”“十佳家庭农场服务联盟”发布活动在南京举行,南京市浦口区邵贤豹家庭农场等100家家庭农场被评为2022年江苏省“百佳家庭农场”,常州市新北区新家庭农场联盟服务中心等10家家庭农场服务联盟入选“十佳家庭农场服务联盟”。

家庭农场以家庭成员为主要劳动力,以家庭经营为基本经营单元,从事农业规模化、标准化、集约化生产经营,是现代农业的重要经营方式。“小农场”如何带动农业大发展?从入选名单的农场中一窥究竟。

——运用新技术,拓展新路径。苏州市吴中区许涵芳家庭农场运用嫁接技术改良培育新品种,通过在白玉枇杷树上嫁接早黄枇杷树枝条,提升枇杷成熟期、改善果型大小;不使用除草剂,通过将农场修剪下来的枇杷树枝叶等农业废弃物加水、加菌种发酵,制成有机肥,提升枇杷品质;运用物联网技术,精准管控枇杷生长过程,提早枇杷上市时间,延长采摘上市期,农场产出的枇杷售价也从原来的每斤25元左右逐步提高到了50元左右,部分

精品溢价率达300%。

“我们正在探索枇杷产业的延伸发展方式,走多元化、品牌化的三产融合发展之路。”农场主许涵芳介绍,通过与科研院所和企业合作,他们先后开发了枇杷果干、枇杷花茶、枇杷果酒、枇杷露、枇杷蜜等枇杷系列产品,最大化获取枇杷产业的高端利润。许涵芳还自掏腰包发起组建服务家庭农场的众联家庭农场发展联盟,为15家家庭农场开展生草栽培和生物多样性技术指导,协助4家家庭农场开展数字农场建设。

——绿色生态,向质量要效益。仪征市铜山镇铜山村靓月家庭农场农场主薛勇2011年开始在本村流转土地规模种植水稻小麦,种植面积最高峰达到3300亩,可是到年底一算账,投入和回报不成正比,虽然没亏本,但也没怎么赢利。

“种得多不如种得精。”经一番学习、调研后,薛勇成立家庭农场,多方学习取经,改种优质稻米,引入新技术新设备,“现在消费者对于粮食安全很注重,我们通过互联网、农场协会等接到的订单,大部分都要求是有机稻米。”薛勇说,今年农场正在申请有机水稻认证,“农场使用物理杀虫和有机肥,进行稻鸭共作,在保证水稻品质和

产量的同时,减少了种植成本。”

——运用新媒体,创新销售模式。为运用新技术解决“靠天吃饭”难题,南京市浦口区邵贤豹家庭农场农场主邵贤豹,邀请南京农业大学博导现场指导,并结合农业农村部门提出的农业科技意见,改种新品种甜瓜西州蜜25号。“通过试种,这一品种表现出了优异的抗病性和稳产高产的特点,市场销路一路走高。”今年,邵贤豹开通了微店,通过网上销售西甜瓜2万公斤,收入达15万元。

早在2013年,我省农业农村部门即在全国率先出台促进家庭农场发展的意见,经过近10年的发展,全省家庭农场总量已突破17万家,家庭农场成了农民收入的增长点,产业兴旺的着力点,农业供给侧结构性改革的试验田。

“首批获选的‘百佳家庭农场’‘十佳家庭农场服务联盟’,符合规模适度、生产集约、管理先进、效益明显的要求,践行了农业生产经营规模化、标准化、集约化发展方向,在全省具有较强的示范意义。”省农业农村厅副厅长许善平表示,近年来,我省优化省级示范家庭农场评定条件,突出“最佳规模效益”导向,采取限额推荐、逐级审核、择优评定、动态管理的办法,构建了省

市县三级示范联评制度,累计培育各级示范家庭农场超过1.9万家,其中省级示范农场达2855家。

为引导家庭农场强化成本核算、提高记账效率,2021年,我省为家庭农场“量身定做”了电子记账软件——家庭农场随手记App,目前记账用户已经超过2万家。今年6月,家庭农场随手记App被农业农村部农村合作经济指导司在全国推广。

针对家庭农场普遍面临的农业社会化服务发展还不充分、附属配套设施需求难以满足、资金来源渠道不够畅通、人才较匮乏、抗风险能力较低等难题,我省引导支持各地因地制宜探索构建家庭农场服务联盟,全省现有各级各类家庭农场服务联盟近200个。对于家庭农场发展中面临的共性难题,省农业农村厅会同省财政厅支持省农村改革试验区重点围绕强化家庭农场在粮食稳产保供方面的作用,开展了一系列探索创新,农药零差价集中配供、水稻收入保险试点、“小田变大田”、种粮家庭农场养老保险补贴政策等一批制度性成果得到转化推广,粮食类家庭农场附属(配套)设施用地多元化集约化供给机制、土地租金合理形成机制、家庭农场综合保险等改革试点正在有序推进。

# 南京发布试行意见 护航帐篷露营地健康发展

本报讯(记者 付奇)9月21日,南京市文旅局、南京市公安局、南京市园林绿化局、南京市消防救援支队联合召开“推进帐篷露营地健康发展”新闻通气会,发布推进南京帐篷露营地健康发展的试行意见,引导露营地业态健康合规发展。

《意见》对帐篷营地的设置选址、安全防护、环境卫生、设施设备等方面作出具体要求。《意见》规定,露营地帐篷的点位

设置应规范、有序,每个帐篷营位设立面积原则上不得超过40平方米,营位之间的距离不得小于2米,露营地内的营位数量不少于20个;露营地(场地)设置明确的标识牌、警示牌和区界;每个帐篷配备1个灭火器;配备相应数量的安保人员全程值守。目前,南京具有一定规模、运营相对规范的固定露营地31家,房车等非固定式帐篷露营地100多家。

▲上接1版 “现在交警、治安、刑警、巡特警和派出所等警力常驻警务室,每天60余名民警、辅警实时‘进工厂’,1000余路警企共建安防视频监控联网共享共用。”徐圩新区公安分局相关负责人介绍。为构建“化工警务”新模式,徐圩新区公安分局推动护航保障产业发展阵地前移,建立“警网融合惠民中心”“警企联动服务中心”,试点“项目警官制”“首接快调制”,全面推动警务数字化转型,打造石化产业基地“5分钟警务圈”。

做好“加法”,加一码守护,多一分平安。“我们还打造了助企服务、护企发展的‘N+’套餐,按人口、治安、刑侦、禁毒、网安等警种职责,梳理安全服务、案件侦办、便企服务、教育培训等10类66个项目,提供‘菜单式、个性化’服务。”徐圩新区公安分局相关负责人说。

今年以来,连云港公安机关以全市156个重大项目集中开工建设为契机,主动靠前服务,当好企业运营“勤务员”、经济发展“护航员”,推出便利措施,优化营商环境,助企业增信心稳发展。

9月8日,在中哈(连云港)国际物流基地一班整装待发的“中欧班列”线上,港口公安分局副所长孙科和民警徐仲正在沿铁路线开展治安巡逻。“检查集装箱有没有被撬痕迹,铅封有没有被封、未封的情况。”孙科说道,其间,他们对铁路沿线限界护栏及周边围墙等重点部位开展检查,确保现场的安全生产作业。

“平日除了常态化巡防、精准化打击之外,我们还要对重点区域、重点时段,对货物、列车、场站进行全方位安全检查。”孙科说,全天候、无死角的监管实现了班列警情零发生,护航“钢铁驼队”跑出经贸往来加速度。

“在坚持每日常态巡防的基础上,各级公安机关主动上门服务企业内部巡防工作,引导内部单位各种保卫力量走出

办公室、传达室,有针对性地开展日巡、夜巡、车巡、步巡等24小时不间断巡逻。”连云港市公安局巡特警支队相关负责人说,“这样可以最大限度提高见警率,形成全方位、全天候的治安防控高压震慑态势。”

“我们公司的危险化学品试剂告罄了,但是研发任务迫在眉睫,急需公安机关协助完成备案和申请。”近日,江苏诺泰澳赛诺生物制药有限公司发来一条求助微信。知悉情况后,连云港市公安局开发区分局大浦派出所立即查阅该单位存档环评并通过视频远程进行核查,开通绿色通道,协调相关业务部门,仅用不到10分钟,就为企业办理好相关手续。

聚焦问题,做好“减法”提质增效。连云港公安机关深入推进“放管服”改革,部署开展护航经济发展攻坚活动,制定推出《全市公安机关优化营商环境八项服务措施》,向上积极争取优惠政策,向下主动释放更多审批事项,为护航企业发展创造更多“闪转腾挪”高速前进的“绿色空间”。

8月6日,中国(江苏)自贸试验区连云港片区内,“中华药港”药企员工郑欢欢在猴派派出所全国异地办证点拿到新办的身份证后,感慨道:“幸好咱们派出所可以办理异地身份证,省去了4000多公里的奔波,不然我还得请假回趟黑龙江老家。”

连云港市公安局人口管理支队相关负责人说:“今年以来,我们为市内各大重点项目企业员工办理‘一站式’户口迁移1200余起,办理、签发全国异地身份证3200余张。”

连云港公安机关把做好“减法”警务,作为优化营商环境、护航企业发展的重要抓手举措。积极推进“一窗通办”“一网通办”,深化“简政放权”,按照“减材料、减环节、减跑动”要求,对行政审批事项进行减瘦身,推行一次告知、一表申请、一网通办,审批时限和申报材料压缩54%,审批效率提升30%。



盐城农发大丰粮食科技产业园日前投用,建成200米取岸式码头、6栋粮食平房仓、2.73万吨粮食筒仓和日处理1000吨粮食烘干线,承担粮食烘干、仓储、加工、检测、贸易、物流转运以及粮食作物种子研发、检测、加工和农技推广。图为21日拍摄的粮食筒仓。  
通讯员 童棹凡  
本报记者 范俊彦 摄

# 从家庭手工作坊到直播产业化发展——

## 宜兴紫砂壶的屏前幕后

范君浩正在聚精会神地制作一把壶。

冷冽的螃蟹刀刮过湿润的紫泥,传来轻微的“沙沙”声。已经到了修型的紧要关头,他要用刀将壶身修得饱满舒展、匀称润雅,这把壶才能不负“西施”的美名。通过拼多多的店铺直播屏幕,这个过程正被观众仔细观察,他们对无影灯前的紫砂壶点评欣赏,也有人注意到了背景里正在制壶的范君浩。

许多宜兴人,或者身在宜兴的紫砂从业者,都身处这两重氛围之中。向内,他们不断构建和强化自己对紫砂壶的认识;向外,他们穿透那一方小小的屏幕,寻求外界对紫砂壶价格和价值的认同。

### 殊途

16岁学打铁,22岁跑三轮车运货,24岁做壶,27岁开家庭作坊,39岁经营紫砂店,44岁考取紫砂工艺师职称,54岁直播卖壶……王洪星的履历,是宜兴紫砂从业者的典型写照。

改革开放之后,紫砂壶热销广东和港、台地区以及日、韩、泰等国,产量不足。王洪星丢下让他一年收入过万的三轮车,开始一心做壶。那时候王洪星的一把壶只卖三五元钱,最贵的一把25元。做壶第一年,除去开支,他发现只有2万多元结余,有一年甚至赚了7万多元。

范君浩也是从这个时期走过来的。与半路出家的王洪星不同,范君浩是坐在泥凳上长大的,其父范乃芝是“紫砂七大家”蒋蓉的弟子。做壶这件事,范君浩从小就耳濡目染。到了18岁,他进入宜兴市紫砂二厂,成为制壶艺人。

美的启发,有时只需一瞬。20岁时,范君浩的制壶师父做了一把梅桩壶,让他拿去烧。他至今还记得那把壶的气韵——梅枝冰肌铁骨,梅花暗香浮动。接过壶的那一刻,他心里忽然一动:我什么时候能做出这么好的壶?

做一把茶壶并不难,难的是做一把好壶。范君浩一个泥条一个泥条地拍,一个壶嘴一个壶嘴地挖,一跪一跪地刮,一刀一刀地修……做了20年,终于有一把壶具备了当年师父那把梅桩壶的神韵。

### 野心

一把壶一把壶地做,这个过程对范君浩来说,并不是理想之选。他15岁做茶杯销售,19岁认为“得学学制壶手艺”,再后来又觉得“两只手干不过四只手,四只手干不过一群人”,决定自己开店。

用范君浩的话说,创业过程是“九死一生”。他一开始做组合茶具(即茶壶加茶杯),后来觉得赚钱太慢,又尝试过做紫砂办公杯、品茗杯、茶叶罐。5年

里,庞红亮把紫砂的赛道都跑了一遍,只剩下茶壶这条赛道了。“再做不成,就不干紫砂了。”

2016年,庞红亮开始全力做紫砂壶。第一年,他单凭卖几十元一把的壶,一口气赚了二三十万元。他的经验是:“同时有6款产品,你只要把其中一款产品的性价比做强,跟别人有鲜明的对比,那些经销商、批发商自然就找你了。”

回想起来,庞红亮觉得,这种思路跟拼多多这种电商平台的“爆款引流”策略颇为相似。

超前的营销思维和想要出人头地的野心,让庞红亮的紫砂生意大有起色。短短两年时间,他开了5家分店,年销售额突破3000万元。但他觉得,要在自己不熟悉的领域赚到钱才有兴奋的感觉,而这个不熟悉的领域,就是互联网。

2018年下半年,庞红亮决定,进军互联网。他在网上反复摸索、尝试,转战了多个平台。2020年,他在拼多多上开了三家店,做起了直播,效果之好出乎他的意料。他回忆:“有些东西9块9都没人买,但是我们的壶,两三千元一把都能卖出去。东西好,人家自然抢着要。”

庞红亮开始发力。他招揽了近20位主播,与上百位紫砂手艺人达成合作,将他们和他们的壶推进拼多多的直播间。短短两年,庞红亮的直播就成为了拼多多平台最具知名度的紫砂品牌之一,全平台紫砂壶销量第一名。今天,他的拼多多网店综合业绩已经超过亿,直播间里最多时有3000余人的自然流量同时在线观看。

“想想看,同一个时间里,你跟3000人做生意!”庞红亮说,他喜欢这种刺激的感觉。

### 突围

如果说庞红亮是靠敢闯敢试的冲劲获胜,那么,安徽人陶阳阳则是靠前瞻性的眼光,在紫砂江湖里打开一片天地。

方直接拍了下来。第二天,他又拿出一把1500元的壶,依然有人一口价买下。

这之后,陶阳阳开始有意识地培养客户,直播间里逐渐开始出现售价一两千元、七八千元,甚至上万元的精品壶。2020年5月,陶阳阳想进一步尝试,他策划了一个“陶工专场”,在拼多多平台上为知名紫砂手艺人开专场直播。

直播开始不久,陶阳阳拿出自己天天泡茶的那把壶,报价2600元,“直播间里26个人同时下单,我都惊呆了!”这一场,陶阳阳卖掉了80多把壶,销售额达20多万元。第二天,就有紫砂手艺人找到陶阳阳寻求合作,其中不乏业内知名大师级人物。至今,他已签下十几位知名紫砂手艺人。

这是一步出其不意的棋,但陶阳阳走稳了。他的“御茗香茶具官方旗舰店”成为拼多多平台的品牌黑标店铺,这是对其质量、信誉、效益的看重肯定,更是他品牌化升级、全面转型高端紫砂壶市场的关键一步。

今年7月底,拼多多正式启动了“2022多多新匠造”行动,全面推动各地乡村好物实力出圈。前不久,“多多新匠造”的专项团队也来到了宜兴,与紫砂壶的商家们探讨品牌化道路的可能性,这也让陶阳阳和手艺人更有底气了——他们希望借助互联网,借助类似“多多新匠造”的产品打造计划,输出好的紫砂作品,去谋求紫砂产业互联网化的新出路。陶阳阳说,在自己的拼多多直播间里卖过价格最高的一把壶是16万元,第二贵的是8万元。对他这样的商家来说,找到一个良好的营销模式,那种获得感和喜悦感也会让人上瘾。

### 同归

说到紫砂壶带来的喜悦,范君浩的感受更为具体。

这两年,范君浩收到很多直播间的邀请,希望他讲讲壶的鉴赏和制作。直播间里,他冷静地跟观众娓娓道来:“不要觉得紫砂壶水深。只要你懂一些相关的知识,水一点都不深。”他耐心地讲解紫砂壶的泥料、器型、装饰、分析技与艺,也在不经意间回顾着自己的制壶人生。

直播,给范君浩带来了崭新而愉悦的体验,也给他的紫砂壶带来了价值和



陶阳阳坚持自己高频率直播讲解紫砂壶,他说“已经习惯了跟壶友们隔着屏幕聊壶的感觉”



庞红亮在自家仓库检查每一把紫砂壶的品质



范君浩是陶阳阳长期合作的手艺人之一,“那友亦合作伙伴”的关系是他们最恰到好处的相处模式

价格上的认同。2020年以来,他做的紫砂壶的价格上涨了兩三倍。2021年,他的紫砂壶线下销售额有20多万元,线上则有近100万元。

这种感受,同为制壶手艺人的王洪星也深有体会。他除了自己做壶,还经营着一家紫砂壶店,有5位合作的艺人。他记得,2020年10月28日,他用微微颤抖的手把壶捧到手机镜头前,开始了直播生涯。这个看似规模不大的作坊,第二年就完成了数百万元的销售额。

基于互联网的电商平台,推动着紫砂行业以前所未有的速度发展。据统计,2021年,宜兴陶瓷企业经济总量为171亿元,涉及电商的交易额就有近10亿元,全年有1546万件紫砂作品从宜兴发往全国乃至世界各地。巨大的潜力,正通过拼多多等电商平台逐渐释放。

今年,拼多多的“多多新匠造”行动,将持续投入以十亿计的流量资源和补贴,扶持地方传统手工业品牌升级,扶持更多手艺人触网、上直播,培育更多商家实现数字化升级,助力县域和乡村的产业振兴、人才振兴。

在数字化浪潮和移动互联网时代的背景下,宜兴紫砂,接续了拥有7300多年历史的制壶工艺,在当地形成10多万从业者的传统产业,正走向一片更加广阔的天地。

李康 海燕文 大尾/摄

王洪星时常拿出自己以前做的紫砂壶,徜徉曾经的技艺