

热辣滚烫依旧

西塘“村BA”带着“加分项”重磅回归

■全媒体记者 高宇伶

本报讯 西塘镇从不缺少美景美人美事,在这片广袤的沃土上,孕育着诸多“村字号”的品牌。4月7日晚,“凌龙智尚”杯西塘镇第十一届男子篮球联赛暨2025年嘉善县农村文化礼堂“村BA”篮球联赛·西塘站带着全新“面孔”强势回归。

当晚的西塘镇市民广场灯光璀璨,人流如织。伴随着雄壮的《运动员进行曲》,本次赛事35支参赛球队的队员们迈着矫健整齐的步伐依次入场,他们以最具特色的风采展现体育精神,奏响入场式的最强音。

启动仪式后,2025年嘉善县农村文化礼堂“村BA”篮球联赛·西塘站揭幕战开打。首场对战双方来自华联村篮球队与沈道村篮球队。变向突破、妙传助攻、上篮得分……赛场上,双方队员尽情飞驰,比分交替上升,球员们精彩突破、奋勇拼搏、激情飞奔,将体育精神发挥得淋漓尽致。

“这是每年我们最期待的活动,今天打得很尽兴!”沈道村队教练刘永坚在取得首场比赛胜利后激动地表示,这样的活动为大家带来高强度的对抗体验与零距离的观赛氛围。随着近年来篮球运动在西塘镇的普及,越来越多的“年轻血液”加入其中,对于球队的未来与发展,他十分看好。

本届赛事还得到了西塘镇本土企业浙江凌龙智尚科技股份有限公司、浙江利诺军科智能设备有限公司

以及浙江中呈建设有限公司的大力支持。“村BA”携手本土企业,是“流量+产业”“体育+产业”互相推动的有效融合,这样特别的跨界合作,也为西塘镇的传统企业打开了更为广阔的市场推广和宣传空间。

值得一提的是,今年恰逢长三角生态绿色一体化发展示范区成立六周年。六年来,西塘镇在推动经济社会发展高质量发展的同时,也高度重视全民健身和乡村体育事业的繁荣发展。今年的赛事西塘镇还邀请了长三角一体化示范区先行启动区金泽、朱家角、黎里和姚庄4个兄弟乡镇的篮球代表队共同参与,以篮球为纽带,推动长三角体育交流和文化融合,让篮球文化在长三角这片热土上呈现出新的生机与活力。

据悉,本次篮球赛于4月7日晚开赛,一直持续至6月中旬,共计80场次球赛。接下去,西塘镇将继续围绕本镇特色篮球文化,探索更多的“赛事+”,让其成为提升人民群众生活质量的“加分项”。同时,借力火爆出圈的“村BA”,带动农文旅深度融合,让体育力量为乡村振兴注入动力与活力。



扫描二维码
观看视频



热力十足 干窑奏响文旅融合“春日交响曲”

■全媒体记者 董天
通讯员 黄佳丽

本报讯 春意盎然的清明小长假,干窑镇欢乐羊村迎来旅游小高峰。园区入口处,戴着卡通羊角发箍的孩子们蹦跳着拽着家长往前跑,扫码闸机“滴滴”声此起彼伏。

“妈妈快来!电子票在这里刷!”当天上午9点,小游客俞玥辰举着手机蹦到闸机前,身后蜿蜒的队伍里,不少年轻人正低头核对购票二维码。

“逛吃”是春游的主题之一。午后的美食区蒸腾着奶茶的甜香,灰太狼咖啡屋凭借萌趣主题吸引亲子家庭。服务员端着拉花咖啡穿梭其间:“小朋友要不要试试这款饮品?”隔壁美羊羊餐厅里,孩子们吃得亦乐乎,收银台“吐出”一长串订单——三天1.91万元的营收背后,是“再来一份”那此起彼伏的呼喊。

文创消费持续升温。扭蛋车成为“吸金王”,三天吸引超3000人次体验。“让我来扭!”扭蛋车前扎着羊角辫的小女孩跺脚高喊,塑料球滚落声与电子音效交织成欢乐乐章。扭蛋车让工作人员忙到嗓子沙哑:“补充了好几次扭蛋,家长都说比抓娃娃机刺激。”羊爷爷书店里,小朋友们抱着绘本不撒手:“这本和动画片里灰太狼拿的一模一样!”

据悉,4月4日至6日,园区总营收达23.34万元,客流量与消费活力双双攀升,青草坡上的风筝与彩色泡泡交织出一片假日喧闹,欢乐羊村展现出假日经济的强劲势头。

清明小长假的火爆,不仅为欢乐羊村带来可观收益,更折射出乡村旅游从“单一观光”向“体验消费”的转型趋势。

绿荫环绕的南亩渔村,白墙黛瓦倒映在粼粼水波间。临河の木栈道上,几位戴草帽的游客正抛竿垂钓,鱼线划出的银弧惊起一串水鸟。作为干窑镇火爆的“田园会客厅”,这座毗邻旅游景区的度假村三天迎来客流高峰,累计营收约6万元,假期内客房全程满房,连两栋独栋别墅都被预定一空。“早上现摘的菜还带着露水,客人抢着体验采摘!”农场负责人笑道。主打“从田间到餐桌”的渔村餐厅里,清蒸白水鱼和酱爆螺蛳的香气勾得食客垂涎。

与此同时,三公里外的干窑镇假日酒店前台电话响个不停。酒店大堂的茶歇区坐满拖着行李箱的游客,来自上海的林先生一家捧着旅游宣传册计划行程:“上午逛羊村,下午去渔村钓鱼,晚上回来还能在酒店KTV给娃娃庆生。”文旅融合的春风不仅吹热了景区,更带火了整个乡村产业链。

高价水果频现 你遇到“水果刺客”了吗?

■全媒体记者 马叶芬 鲁宇韬

本报讯 近年来,一些高价水果在市场上悄然走红,时常有消费者在选购时因未留意价格就结账而被“刺伤”,这些水果外表可能普通,价格却让许多消费者望而却步。

4月7日上午,记者来到县城世纪大道上的一家大型商场,在位于一楼的连锁水果店内,“芒果凤梨”“辣椒芒果”“粉色恋人草莓”等新近上市的水果被摆放在了醒目位置。其中,刚到货的“粉色恋人”草莓盒装15个,售价为68元,价格颇为不菲。多数市民路过仅仅观望了下,也有个别市民选择下单尝鲜。“这款草莓表面是粉色的,咬开来是白色的,味道鲜嫩多汁。”店员告诉记者,顾客对这款粉色恋人草莓的认可度、接受度还是挺高的,“因为它口感好,草莓的果香味比较浓郁。”

眼下,大量上市的凤梨因其口感鲜美,成为了水果市场中的“明星”。记者仔细查看后发现,这里售卖的“树上熟凤梨”基本在每斤10多元,产地均为海南,而最近“走红”的“芒果凤梨”为每斤25.8元,单价比普通品种凤梨高出10多元,一个“芒果凤梨”售价在80元左右。根据现场的宣传展板介绍,“芒果凤梨”果型比较圆润,果眼较小,无需盐水浸泡和挖去果眼,“吃起来既有凤梨的浓香,又有芒果的风味,口感更好。”该水果店店长刘

慧介绍,这款“芒果凤梨”是近几年才有的新品种,虽然价格比普通凤梨高,但销量很好,每次进货都会一抢而空。

而摆在展区“C位”的“辣椒芒”因其外形酷似辣椒、果核细如牙签、皮薄肉厚,且每棵树上仅能结2~4个果实,成为了当下社交平台上备受追捧的“网红”水果,虽然其价格普遍在“贵妃芒”的2~3倍左右,但仍以其独特的口感和风味引起了广大芒果爱好者的热烈追捧。

记者了解到,这些新奇又高价的水果多是最近几年才有的新品种,那么,消费者会为这些高价水果买单吗?

“这些新品种的水果价格会高一点,一方面是因为产量比较稀有;另外,在种植采摘方面要求也会高一些。”刘慧告诉记者,随着消费者对水果品质要求的提高,果农和供应商也调整了策略,专注于高价位的“精品水果”。“我们店内提供试吃,还有展板介绍,90%的顾客都会买。”刘慧表示,这些高价水果并不愁卖。

不过,在嘉善大道的另一家水果店,记者看到,店内水果基本比较平价,如“海南金钻凤梨”每斤在9.8元至12.8元之间,未发现“水果刺客”。据店内店员介绍,此前店内曾进货过一批果型比较圆润,果眼较小,无需盐水浸泡和挖去果眼,“吃起来既有凤梨的浓香,又有芒果的风味,口感更好。”该水果店店长刘

拍卖公告

受委托将于2025年4月16日14时在嘉善县罗星街道下塘街245号会议室举行拍卖会,现公告如下:

一、拍卖标的:

三、报名要求:有意向参拍者须是具备一定规模的农业生产经营企业或家庭农场,近两年从事经营1000亩以上农业种植(提供相应的证明材料),报名时凭营业执照、法定代表人身份证、公章以及委托书、代理人身份证原件。

联系电话:18857373138 (670138)

浙江诚规拍卖有限公司
2025年4月9日

一棵雪菜兴一方

蒋惠云:“小雪菜”背后的“共富经”

在嘉兴聚农食品科技有限公司的厂区内,负责人蒋惠云正忙着验收新收割的春雪菜。今年,公司试种了一个雪菜新品种——“嘉雪一号”。蒋惠云是嘉兴聚农食品科技有限公司董事长,也是嘉善县第十七届人大代表,更是当地有名的雪菜种植“土专家”。他是从工商部门“下海”成功转型的企业家,也是心系发展、为民代言的人大代表。在他的大力推动下,“杨庙雪菜”不仅远销海外,还跟随神舟十一号、神舟十三号载人飞船2次“飞”上太空,实现了从田间地头到宇宙空间的华丽“出圈”。

变革破局者:
让“老味道”搭上新时代的“快车”

说到雪菜,嘉善人总能回想起轻啜慢饮热粥时,作为配菜的雪菜在唇齿间弥漫的那股鲜咸滋味。雪菜是嘉善县的传统美食代表之一,天凝镇更是凭借着300多年的悠久种植历史,享有“中国雪菜之乡”的美誉,天凝镇的“杨庙雪菜”也曾享誉国内外。

但令人惋惜的是,“杨庙雪菜”的销售模式传统且单一,七成的产品销往大型商超。随着互联网电商的迅速崛起,商超客流量与销售额双双下滑,“杨庙雪菜”的销售也一蹶不振,产业发展陷入瓶颈期,“老味道”面临着“酒香却困于巷深”的危机。

“守艺不能守旧,老字号更要闯

新路!”蒋惠云是地道道的天凝镇光明村人,吃着家乡雪菜长大的他立誓不能让“杨庙雪菜”走向“末路”。为此,蒋惠云果断地带领嘉兴聚农食品科技有限公司开启了“杨庙雪菜”的变革之旅。

当直播电商的东风吹进青翠菜地,蒋惠云带着父老乡亲们赶起了时髦,让“杨庙雪菜”搭上了直播电商“直通车”。沾着露水的雪菜地变身田间直播间,工厂腌渍车间成为沉浸式展销场地,淳朴的“民”星们用方言绘声绘色地讲述着腌制技艺的非遗故事。凭借着这一创新做法,2024年“杨庙雪菜”线上销量一路飙升。

为了更好地迎合当前消费市场需求,蒋惠云积极探索“杨庙雪菜”和不同食材间的混搭,推出毛豆雪菜、豆板雪菜、笋丝雪菜等多种便携袋装产品,轻松叩开年轻消费者的心门,给他们带去多元的味觉体验。

在蒋惠云的带领下,“杨庙雪菜”再次焕发生机,雪菜产业不断发展壮大,为乡村全面振兴注入了强劲动力、为共同富裕打下了坚实基础。

共富领路人:
奏响跨越山海的产业协奏曲

是农业企业家,更是人大代表,蒋惠云深知自己的目光不能仅仅局限于眼前的这“一亩三分地”,他要跨越山海,让更多人尝到共富的甜头。

200公斤一掬,称重装车、满载发货……这段时间,在庆元县隆官乡黄坑村的雪菜田里,农户们抢抓好天气,在田间忙着收割、运送、装车……数小时后,一车车雪菜集中运往600公里外的嘉兴聚农食品科技有限公司进行深加工,实现“山与海”的对接。这一笔订单,预计可为村集体增收100万元,带动周边200余户农户户均增收2.3万元。

雪菜共富的佳话,还得从2021年说起。隆官乡人大代表在接待选民时得知,本地的农户们怀揣着对雪菜种植的憧憬和期待,但由于缺乏经验和技术,他们对种植雪菜的前景着实感到迷茫。对此,隆官乡人大奔赴结对的天凝镇,实地走访企业,细致对接雪菜种植引进后的具体工作。蒋惠云的嘉兴聚农食品科技有限公司更是与隆官乡黄坑村股份经济合作社签订了嘉善——庆元雪菜收购协议。公司不仅提供优质种源和标准化种植方案,更创新采用“保底收购+自主销售”的双轨制——既以高于市场价18%的价格兜底收购,又保留农户对接高端市场的空间,这给当地高山雪菜产业的发展注入了信心和希望。

“生雪菜味苦无虫,是绿色生态食品,隆官乡土质松软,地力肥沃非常适合种植!”“雪菜种植植株间距不宜太疏,以间距15~16公分比较适合。”在天凝镇人大的助力下,蒋惠云还让“代表课堂”翻山越岭来到了隆官乡田间地头。

“我们搭建的是共富共赢平台。”蒋惠云指着来自黄坑村雪菜的质检报告解释道,黄坑村昼夜温差大、土壤肥沃,种出的雪菜清嫩爽口,高品质的雪菜保障了公司的优质原料供应,也让山区农产品实现溢价增值。蒋惠云的这一套将技术植入产业链、让资源对接市场的协作模式,真正激活了偏远山村的“自我造血”功能。

民心守护者:
脚下沾泥土 履职接地气

作为一名来自农业企业领域的人大代表,蒋惠云的履职笔记里满是富有“泥土味”的思考。

当选为县第十七届人大代表的蒋惠云立即进入角色,连轴转地走访调研了全镇10家雪菜加工企业以及光明村、新联村的300多户雪菜种植户,摸实情、听诉求、想法子……为的就是能交出一份不负选民的履职“答卷”。

在走访调研过程中蒋惠云发现,从前以种植、腌制雪菜为生的村民们如今都已上了年纪,不少人都已退出行业,可他们家中弃用的露天腌制池还散发着异味;而那些仍旧从事这行的村民們也在为尾水收集处理难的问题发愁着。

2022年2月初召开的嘉善县第十七届人大一次会议上,蒋惠云郑重地向大会提交了《关于做大做强雪菜全产业链 助力惠农富民的相关建议》。他提出,要通过建设雪菜集中腌制基地,引导300多户雪菜种植户向集约化方向发展,打造以雪菜生产为基础、加工销售为延伸的产业化发展格局,构建雪菜全产业链,进一步增强杨庙雪菜的市场竞争力,促进雪菜产业的健康发展。

在天凝镇雪菜产业化综合体西南侧,7亩基地上方支起了钢结构棚顶,配上了污水处理系统,这个标准化的古法腌制基地里上万坛雪菜正在腌制着。面对此情此景,蒋惠云心中的那份成就感难以言喻。“一个基地大家都能用,村民们的钱包鼓起来了,村里的生活环境更好了,我对得起选民对我的信任。”

“我将不断提升履职能力,多谋发展之计、多献务实之策。”蒋惠云以专业所长履代表之职,为共同富裕鼓与呼,续写着“一棵雪菜兴一方”的传奇。

■全媒体记者 丁雯怡
通讯员 邱丽娟

