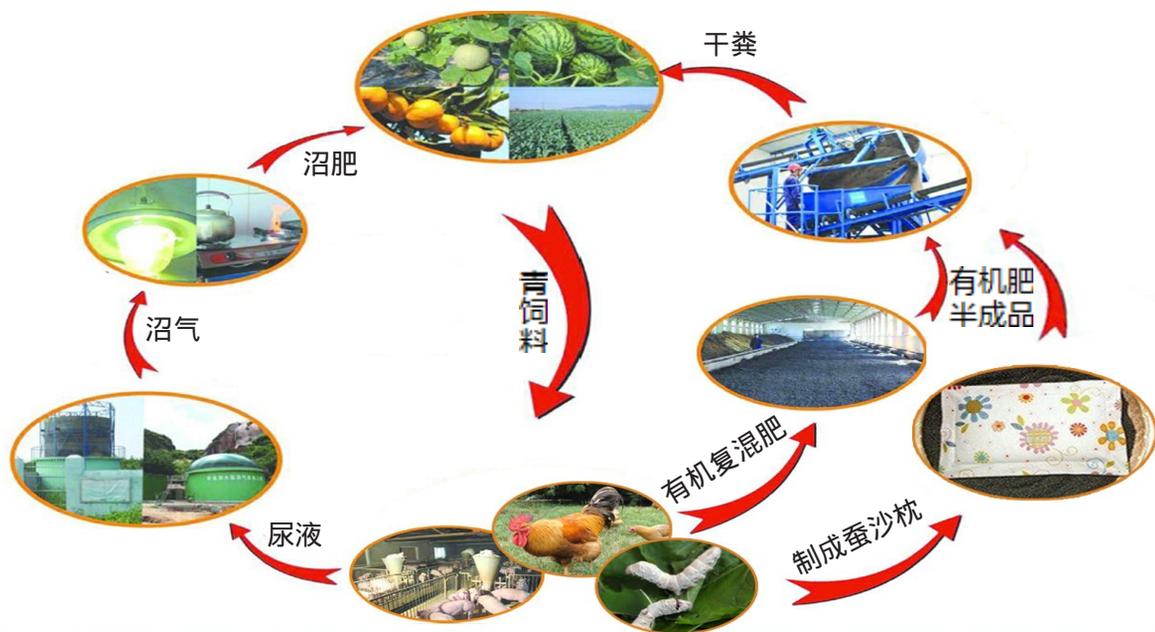


有机肥成为农商联姻的 嫁妆 变废为宝 玩转循环经济实现多赢



红豆杉和鸡、桑树和黑木耳,有啥关系?大家会说,两者八竿子打不着。但是,我市不少养殖户、合作社探索发展循环农业经济模式,让它们走到了一起,实现经济效益和生态环境双提升。

记者 田妙联

猪粪变有机肥 年省20万元

浙江伟丰肉食品有限公司一直有个难题,那就是5000多头两头乌每天产生的大量猪粪。

我们要是直接将猪粪扔掉,会污染环境,况且它们也能作有机肥,扔掉太可惜了。伟丰公司负责人付美贞说。

为此,近年来,伟丰公司加快实施猪沼蔬菜(水果)农牧结合生态循环养殖模式,采用干湿分离技术,将干粪堆积发酵制成有机肥料。

如今,这些有机肥成了好嫁妆。付美贞说:我们将这些有机肥免费赠给蔬菜大户,他们合计有1700多亩基地,而条件就是他们种出来的蔬菜由我们统一采购,输送到各食堂网点和线上天猫店。

同时,该公司还建起沼液贮存池、氧化塘、沼气净化装置、沼液输送管道等农业配套设施,把沼气应用到炊事、照明等方面,经沉淀过滤后的沼液引到贮存池,利用沼液喷、微灌系统进行有效利用。

利用沼气照明后,不仅煤饼不用烧了,每年还至少可省3个月电,这

一合计就省了六七万元,而猪粪成了有机肥后经济效益也能达20万元。付美贞说。

蚕沙护养桑园 制婴儿枕上线销售

日前,市联农蚕桑专业合作社温室外,醒目地堆着几袋桑枝条碾碎的木屑,由木屑做成的菌棒一根根地放在桑林间。

因今年蚕茧收购价低,该社就利用废弃桑枝做养料套种黑木耳。没想到,20多亩桑地竟长出1000多公斤干木耳,额外赚得近10万元。

该社技术人员施鹏感慨道:桑树全身都是宝,桑叶可制茶,桑枝可抽黑木耳,蚕粪可当肥料、做枕头。以桑为导,合作社可发展的产业多着呢。

据介绍,采集收购回的大蚕沙经发酵处理,每年可产100多吨有机肥,90%都化作春泥护养桑园,剩下的制成小包装零售。小蚕沙则加工生产为婴儿枕,以每只68元的高价在门店、淘宝出售,今年销售额已达数万元。

下一步,他们还将利用空闲期,把1000多平方米的饲养室作为大球菇培育地,产生的菇渣等下脚料又可

作为有机肥,用来养护桑园。

污水发酵处理 灌溉红豆杉

唐先镇山里生态养殖场高山放养虫子鸡已有9年,也探索出一套循环经济产业链。早在去年五水共治前,养殖场就将1万羽虫子鸡产生的鸡粪发酵处理为有机肥,用于种植南瓜、萝卜、玉米、瓜果等农作物,果蔬成熟后再饲养虫子鸡。

去年,养殖场经整改后,还建起了300多平方米的化粪池,接纳高山养殖场的雨污流水,经发酵处理为营养液,通过管道直接灌溉喷洒50亩红豆杉基地。

将鸡粪经过资源化、无害化处理,最终实现高附加值利用。养殖场负责人胡根月说:原先虫子鸡尽吃自己养殖的苍蝇,现在加入自家种的南瓜、萝卜、玉米等辅食,营养更丰富了,下出来的鸡蛋每个能卖2元,还经常供不应求,而单根红豆杉也能卖到500元,年经济效益达300多万元。

发展循环经济,降低了企业自身成本,让我们切实尝到了甜头。付美贞颇有感触,循环经济的应用,给公司带来了显著的经济效益、生态环境和管理效益。

同窗25年后邂逅 促成校企合作 顶诚 牵手 水利水电学院 节员提质增效

记者 吕高攀

本报讯1日,时隔25年,两位高中同窗挚友又一次将手紧紧地握在了一起。

这一次,她们的身份却稍显不同,一位是浙江水利水电学院机械与汽车工程学院分院长,一位则是浙江顶诚工贸有限公司的总经理。双方互换的签名文稿不再是25年前临毕业即将各奔东西的互勉词,而是一份校企合作的协议书。

此前,项春院长一直比较关注制造企业,每次回到家乡,她都会和我探讨永康制造企业转型升级过程中遇到的难题和解决思路。顶诚公司总经理丁爱华表示,有好几次她在与项春的交谈中说起生产技术和流水线的改造想法,而这件事情也被项春记在了心里。

两个月前,项春专门组织了一支由多名专家和研究生学员组成的团队来到顶诚公司,深入到生产车间,对该公司目前采用的制造技术和生产线会诊。

专家团队一一诊断后,发现顶诚公司的模具设计和自动化生产水平都还有很大的提升空间,而浙江水利水电学院机械与汽车工程学院的长处就在于企业生产物联网技术的应用和模具设计制造工艺的先进性。一旦改造完成,顶诚公司的生产线的自动化水平可以将用工缩减为原来的三分之一,并且极大提升产品品质的稳定性。

希望能在数控技术、模具设计与制造方面达成合作,特别是获得技术方面的支持,现在专家团队已经提取了我们的生产硬件方面的样本和设计方案,针对这两个项目,他们会认真细致地会诊提升解决方案。丁爱华在参观了浙江水利水电学院机械与汽车工程学院的研究实验室之后,对今后的改造提升非常有信心。

永康农商银行推陈出新,客户经理包干网格化走访村庄,深挖信贷需求 巧绘“金融村图”做精农村市场

通讯员 应海燕

小应,你又来村里走访啊?今天到谁家了?要不要我带你带路?这么晚了,先到我家吃个晚饭吧?

晚饭就不用啦,谢谢你。请问,金岳周家在哪?我帮他带爱心卡送过去。

认识认识。走,我带你去。

走访完金岳周老人的家,永康农商银行江南支行客户经理将爱心卡送到了这位孤独老人手中,同时也让

她自己手中的石溪村金融村图画得更加完整了。

为全面践行支农支小支实的市场定位,江南支行推陈出新,提出以信贷客户为基点,实行客户经理包干制,进行网格化走访,沿着村路主干道、河流等手工绘制金融村图,要求每位客户经理在走访时记录好每家每户的家庭成员、经营项目、资产情况及资金需求,全面采集并建立农户信息档案,及时掌握农户的信贷资金需求,有效拓展价值客户、培育潜力客户,扩大农村金融市

场,为2016年的增户扩面工作积蓄力量。据悉,11月,江南支行共走访客户数116户,新增贷款35户;上门发放社保卡2800余张。

通过手绘金融村图工作模式,进一步增进了与农户之间的鱼水之情,永康人自己的银行永康最贴心的银行更加深入人心。

