

他是当地山核桃种植的带头人,在“我在富春山乡有个家”活动中,通过“结亲”带来游客上万人次,最后还引来一个投资2000万元的“美丽项目”——

何奉奇:在没有路的地方走出一条“幸福路”

在杭州市富阳区西部万市镇海拔600多米的方里村,有一位村民叫何奉奇。他曾荣获国家科学技术部授予的“星火科技致富能人”;还荣获过由中宣部、中央文明办、全国绿化委员会和国家林业和草原局联合颁发的“全国绿色小康户”。

从2019年开始,他积极响应“富春山居·味道山乡”活动,他家成为“我在富春山乡有个家”的代言家庭,通过“结亲”接待游客上万人次。他还以此为契机,引进杭州富勒生态农业有限公司,为万市山乡美丽经济发展作出了实实在在的贡献。

热情待客引来美丽项目

今年10月30日,“新时代里展新貌·杏福路上话小康”2020“富春山居·味道山乡”第十二届银杏节开幕式,在万市镇杨家村银杏主题公园举行。何奉奇前期对接的项目——杭州富勒生态农业有限公司与万市镇签订战略合作框架协议。

该项目位于方里村青岭头,流转山林、土地约650亩,注册资金2000万元,是集民宿、休闲观光、种植、养殖、体验活动等于一体的生态绿色农业基地养生游乐旅游度假项目。

如今,该项目已经动工,计划重点建设服务区、景区、种植区、养殖区、体验活动区等5大区块,包括种植藏红花等药材。

这个项目的引进,多亏了“富春山居·味道山乡”活动。

2019年,何奉奇积极参加“我在富春山乡有个家”活动,他的家庭成为了代言家庭。去年下半年,经朋友介绍,家里来了一位游客——德国籍的夏铭亨。来者都是客,何奉奇邀请夏铭亨一家吃了饭,“自己家里烧的饭,没收钱”。过了一段时间,夏铭亨夫妇又来了。熟络后,他向何奉奇询问山林旅游开发的有关情况。第二天,他们一起游览了万市镇的何务村、杨家村、白马村等地。

夏铭亨第三次来到方里村,是带了两位朋友一起来的。看了方里村的山林后,他们觉得这里虽然交通环境一般,但是生态非常好,“有竹林、有地、有田”。

后因新冠肺炎疫情影响,夏铭亨没再来方里村,但他与何奉奇的关系,一直通过微信维系



着。一来二去,两人的关系更加密切。

今年上半年,在万市镇党委政府的支持以及何奉奇的帮助下,夏铭亨承包了方里村500亩山林。一大批果树、中药材相继种植在山林间。

该项目将充分利用万市山乡生态绿色基地的森林竹林自然景观,形成“可览、可游、可玩、可养、可居”的环境景观,以及集“自然—生产—游乐—康养—研学—度假”于一体的景观农业文化旅游综合体。

12月7日,笔者走进三门绿馨家庭农场的种植基地,只见村民们正忙着采摘台湾葡萄柚,不少游客在现场购买,一片繁忙景象。农场负责人郑海亚高兴地说:“今年台湾葡萄柚喜获丰收,亩产量在3000公斤左右,亩产值6万多元。”

三门绿馨家庭农场位于亭旁镇上蒋村,种植的水果有火龙果、蓝莓、樱桃、东魁杨梅等,其中东魁杨梅就有400多亩。

郑海亚觉得光种杨梅,土地利用率低,要增加经济效益,让效益最大化。于是,她到省内外水果种植基地参观考察,“不能走传统的路子,要有自己的特色,要种就种我们当地没有的水果。”

郑海亚了解到台湾葡萄柚皮薄,果肉柔嫩、多汁,口感爽口、清甜,香气浓郁,且含有丰富的维生素C、E、P以及叶酸、水溶性纤维素等,对防治糖尿病、高血压等有很好的辅助功能,也有利于皮肤保健。郑海亚说:“我通过参观考察,市场调查,认为台湾葡萄柚是一种新兴水果,营养价值高,适合‘三高’人群,且我们当地没有人种植,发展前景广阔。于是,我决定在杨梅树林中套种台湾葡萄柚。”

郑海亚与林业部门专家商量,提出自己的想法。专家们说:“杨梅对光照要求比较高,但台湾葡萄柚对光照要求不高,可以在杨梅林中套种台湾葡萄柚,且台湾葡萄柚生长期比较短,种下去3年就可以投产。”

2015年,郑海亚投资10多万元,引进了1.8万多株台湾葡萄柚苗种,在杨梅山上套种了30多亩。

然而,种植并非一帆风顺,由于没有种植技术,当年就有几十棵台湾葡萄柚死了。林业专家现场察看后说是被冻死的,台湾葡萄柚很怕冷,在零下5摄氏度就要冻死。为了种好台湾葡萄柚,郑海亚买来书籍,边种植边学习,遇到难题向林业专家请教,逐渐掌握了台湾葡萄柚种植技术。

经过精心管理,套种的30多亩台湾葡萄柚2018年开始挂果,2019年开始投产,亩产量1000多公斤,今年预计亩产量在3000公斤左右。郑海亚欣喜地说:“不少客户得知我的农场有这么好的葡萄柚,纷纷来来电购买,每公斤20元还供不应求。”

看着一个个金黄色的葡萄柚挂满了枝头,郑海亚信心满满地说:“明年3月份,我准备再引进一批台湾葡萄柚苗种,把剩下的杨梅林都套种上台湾葡萄柚。”

三门绿馨家庭农场:
杨梅林中套种葡萄柚

亩产值增加6万元

朱曙光

自信“晒”家乡,带动乡村游

“我家住在方里村青岭头的高山上,山上有很多特色土特产,有高山西瓜、石笋干,还有跑马场……”何奉奇在“味道山乡”小程序上的“晒家”视频里,这么推荐自己的家。他说这是一个很好的机会,有信心把自己的家乡推荐出去。

第一个到何奉奇家的,是杭州的温红英老师一家。何奉奇说,当时带温老师一家在周边玩了一圈,之后就被认作了“大哥”。温红英一家前后来了20多次,有时候带家人,有时候带同事,有时带的是摄影协会的摄影师……

今年3月初,何奉奇管理的知勤谷民宿迎来了首批游客——富阳城区的两位母亲与她们的孩子。

游客陈斯舜曾在去年入住“知勤谷”,优美的风景与清新的

空气给她留下了深刻印象。在朋友圈里看到万市野樱花盛开后,她便有了“如果民宿疫情防护措施做到位,就一定要来”的想法。仔细咨询后,她便邀请好友一起来到了方里村。

何奉奇说,至今已接待来自上海、江苏、杭州等地的游客超过1万人次。

成为代言家庭一年多来,何奉奇凭着憨厚老实的性格,热情好客的接待方式,赢得了“结亲”户的好评,不但增加了自己的经济收入,还带动了村里经济的发展。

方里村多毛竹,笋干是当地的特色农产品。村民何晓峰说,以前的笋干都是批发给小商贩,现在来玩的游客多了,笋干都是按公斤卖,一公斤能卖到80元,一年下来,至少能增收3000多元。

村里的西瓜,以前都以批发

销售为主,价格每公斤1.6—2.5元。去年,因为“富春山居·味道山乡”之万市清凉行活动,高山西瓜一售而空,且销售价格上涨至每公斤4元,农户收入有了实实在在的增加。

方里村还种植了5000多亩山核桃。不少农户在山核桃去蒲、挑空籽之后,批发给商贩,虽然轻松,但收益不到成品销售的三分之一。何奉奇说,从去年开始,农户慢慢转变销售思路,自己完成去蒲、挑空籽、暴晒加工等多道工序后,运到临安去加工,尝试销售成品山核桃,这样收益更高。

今年更是明显,因山核桃收购价较低,何奉奇带着不少农户一起去临安加工山核桃,“如今不愁卖,游客很喜欢万市的山货”。陈启明就是将山核桃转为成品售卖的村民,今年他就增收了5000多元。

种植山核桃建起“绿色银行”

说起山核桃,还是离不开何奉奇,因为他是万市山核桃种植的带头人。

方里村曾是一个平均海拔600多米的高山村,交通不便,信息闭塞,经济条件落后。上世纪80年代初,何奉奇就根据当地独特的地理、气候环境带头种植山核桃、石笋等经济林,取得了较好的经济效益。

何奉奇担任大青村(今为方里村大青自然村)支部书记以来,发动全村村民调整林业产业结构,做大“山”字文章。通过全村

上下10多年的努力,山核桃种植面积达到了5000余亩。

2019年,方里村的农户依靠山核桃增收300多万元,最多的农户年销售额超17万元。20多年来,方里村先后获得“杭州市都市农业专业村”“杭州市山核桃示范基地”“浙江省森林食品基地”等称号。

不仅如此,何奉奇不断钻研山核桃生产和管理技术,虚心向有关专家请教,更新知识,帮助村民积极推广应用新技术,如今已成为当地山核桃生产的“土专

家”。

他还曾办起山核桃加工厂,开设两家土特产专卖店,解决了山核桃销售难的问题,促进了山核桃产业的稳步发展。

“大青自然村的山核桃种植户,每年人均收入达到4万元左右。”何奉奇说。

正因为此,何奉奇获得了国家科学技术部授予的“星火科技致富能人”“全国绿色小康户”,浙江省级农村科技示范户等20多项荣誉。

王杰 温欣欣 盛亚丹 陈柳青