

新民晚报 | 综合新闻

上海农林学院学生延雷军办农业公司—— 大学生老板卖原生态大米

“阿姨、爷叔,大米3元钱一斤,是我们学校自产自销的原生态大米啊……”新年伊始,在上海光大会展中心举办的农博会上,一个大米展柜前一字排开十多名大学生推销员,向顾客卖力地吆喝身后堆成小山的大米。领头的延雷军是上海农林职业技术学院园艺园林系的大三学生,不过,他的另一个身份是上海西域园农业科技有限公司总经理,这次他是带着同学员工来做大米生意的。

和经销生意。延雷军说,公司的愿景是向全国更多的农民推广生产技术,采用“公司+农民专业合作社+农户的发展”模式,争取与相关的科研机构、农林部门、高校科研单位建立长期联系,开展技术合作。去年,延雷军的公司获得了上海市大学生科技创业基金会“天使基金”20万元的资助。目前公司主要从事新农业的生产、加工及销售和电子商务。“除了完成学业,我还要花大量的时间处理公司的事

情,甚至经常要赶到外地联系业务,但这让我过得格外充实。”他说,在周围一批同学的共同努力下,公司的经营已步入正轨,不仅和国内的几大电商达成了初步合作意向,还与新疆喀什地区的农民专业合作社签订了第一批50吨红枣采购合同,产值高达1000万元。这次,上海农林职业技术学院师生在海湾基地试种了上海农科院育种的“水稻花优-14”品种,面积超过百亩,抢收稻谷83.37吨,

目前正值上市时节。这个品种的大米不仅吃口香糯,而且还是绿色产品。在销售这批大米时,学校立即想到了延雷军的公司。一位阿姨说:“昨天我就来买过大米,今天特意再来买6袋送人。本地大学生自产自销的大米,吃着安全放心。”延雷军说,大学生的创业项目并非一定要“高大上”,能从最简单的销售做起,积累起“叫卖”经验也是很重要的。
本报记者 王蔚

“做生态农业的成本不能太高,有机不一定最贵,更不是有钱人的专利。”说这话的是台湾人黄一峰,曾在美国康奈尔大学学农。2012年,黄一峰在北京和来自上海的余进结缘。余进是湖北人,1986年毕业于江苏农学院(现为扬州大学)园艺系。两个种草莓人随后合作在崇明港西镇种植生态草莓,带农民致富。黄一峰的父亲曾开辟了南台湾农村的第一个观光采摘草莓农场。父亲去世后留下10亩地,传到他手里,爱种不种都要种。原来台湾的草莓也因为打农药过多,当地人不吃。黄一峰就开始琢磨怎样种植生态草莓。种草莓最怕的是“二点叶螨”,俗称“红蜘蛛”,一旦染上就需要喷药,喷药一星期就能导致草莓秧死掉。黄一峰研究出利用捕食螨来吃掉“二点叶螨”的办法。
余进大学毕业回湖北老家三年后来崇

搞生态农业,就在降低成本上动脑筋—— 两岸农科生崇明种草莓

明,与大学同学、崇明姑娘结婚。他做过占地5300亩的崇明东平森林公园第一任书记,管过园内500亩地的果园。昨天上午,在假日岛农庄的生态草莓基地,黄一峰介绍了有机栽培,余进则进一步说到了全封闭的基质育苗。经多方考察,他们用锯末、稻壳再加有机肥培育出来的先天种苗能确保有机无病,被称为“脱毒苗”,以后就可以少用药甚至不用药。

草莓种植有学问,怎么吃也有讲究。余进认为,草莓运输的半径不能超过200公里,在物流全程冷链的条件下,草莓在2小时以内鲜食味道最佳,6小时也不错,12个小时吃到还有营养,因为这个状态下的草莓是“活体”。不过余进还特意加了一句,如果2个小时能带到家里应该马上放进冰箱冷藏,在0℃它还是“活体”,可以保存三天。
推广生态种植方法,关键是成本。黄一峰

和余进收集崇明当地的微生物,如秸秆、芦笋杆、豆粕和水产品的下脚料可以作氨基酸肥,放在田里,然后生产出让人交口称赞的生态草莓,这就是被崇明县农委高度认可的崇明家扶果蔬专业合作社的“杰作”。现在,港西镇附近的农民也“复制”了假日岛农庄的生态栽培法种草莓,长势特别好、味道特别甜。一般夫妻两人种5亩地,去掉10万元的成本,纯利润可达20万元。 本报记者 朱全弟

本市国家A级旅游景区复核结果公布 安亭老街景区被取消“3A”级

本报讯(记者 鲁雁南)记者昨天从市旅游局获悉,上海市旅游景区质量等级评定委员会日前组织对本市朱家角古镇等10家国家A级旅游景区进行了2013年度的复核。朱家角古镇、东平国家森林公园、枫泾古镇、锦江乐园、金山城市沙滩和碧海金沙景区

通过了国家4A级旅游景区的复核;田子坊景区、大宁灵石公园和高家庄园乡村俱乐部通过了国家3A级旅游景区的复核。安亭老街景区因区域布局调整、功能改造,部分旅游服务企业已歇业,不符合国家3A级旅游景区要求,故被取消“3A”质量等级。



2014 东风在沃
马年购指定车型得东风定制 3000元 3G通信大礼包

东风定制

- 超值手机: 可获赠联通“东风定制”超大屏幕智能手机
- 为您定制: 手机植入“东风专属APP”, 便捷更进一步
- 千元套餐: 随机获赠2年66元/月3G套餐(资费详询东风轻卡各专营店)
- 天天有奖: 百日内10万元微博好礼或交客户天天抽(2014年1月1日至2014年3月31日, 每日将送出价值1000元大奖)
- 人人有利: 凡来店客户, 扫二维码加公司官方微博/微信, 即获来店礼一份

具体促销信息请详询当地东风轻卡专营店。

上海东嘉 021-58148826 上海东嘉 021-33855770 上海海堰 021-66047599
上海东嘉 021-33855773

手机流量计费从月度到季度 资费从10元60M到60元450M不等

本报讯(记者 陈杰)自本月起,手机流量季度计费方式率先在上海正式实现全覆盖。截至1月6日,移动、电信、联通三家运营商的季度流量产品均已上线。此举意味着消费者拥有了更多选择权。去年7月,市消保委针对信息消费现状、信息消费发展趋势、手机流量等消费者普遍关心的问题,组织开展了全市范围的信息消费问卷调查。在本次调查中,“手机流量按月计费、过期作废”的合理性问题引发了全社会的广泛关注和激烈讨论。有54.43%的消费者认为不合理,45.57%的消费者表示可以接受,但近七成的受访消费者均希望手机流量能实现跨月度计费。市消保委会同市通管局多次与相关电信运营商沟通,并于2013年8月20日召开了座谈会。座谈会上,移动、电信、联通三家电信运营商公开承诺,在原有月度流量套餐的基础上,推出以季度为计费周期的手机上网流量套餐。

手机上网 季度流量产品一览表

运营商	套餐	流量	备注
移动	30元季度包	210M	到期后不自动顺延
	60元季度包	450M	到期后不自动顺延
联通	30元季度包	300M	到期后不自动顺延
电信	天翼流量卡 10元	60M	有效期90天可无限叠加
	天翼流量卡 20元	150M	有效期90天可无限叠加
	天翼流量卡 30元	300M	有效期90天可无限叠加

注:套餐具体详情以运营商的业务规则为准

新民图表 制表 叶聆

8.5折优惠利率越来越难觅 今年房贷政策不容乐观

本报讯(记者 金志刚)沪上银行收紧首套房贷优惠的举措,在元旦后进一步升级。据记者了解,工、农、中、建、交五大行及多家商业银行普遍收紧首套房贷优惠举措,除极少数优质客户可享受最低9折的优惠外,大部分将实行1.1倍基准利率,这意味着8.5折优惠利率可能会全面退出。去年年底,银行普遍收紧房贷政策。多家银行除了新开盘的个别楼盘贷款利率还有优

惠,最低能到9折外,首套房一律上浮至1.1倍基准利率。有调查数据显示,62个城市中有40个城市去年年底出现暂停房贷现象,部分城市首套房房贷利率还在基准上浮5%-30%不等,二套房更是上浮了10%-40%。汉宇地产分析认为,不排除后续二套房贷利率有再度收紧的动作。从整体来看,今年的信贷政策不容乐观。