

# 尝了“一带一路”甜头,开厂之后再开店 前方目标就是柬埔寨

2023 起步快跑



本报讯(晚报记者 何玉洁)近来,江苏大华联合纺织品有限公司董事长江晓伟格外忙碌。去年12月底就远赴美国、日本等国抢订单、拓市场,最近又将赶赴柬埔寨,不仅要落实自家企业的订单,还要为居然之家柬埔寨金边店开业忙碌。他表示,一年之计在于春,要把疫情造成的损失尽快弥补回来。江晓伟一方面抢订单抓生产,另一方面想办法帮助更多国内小微企业开拓国际贸易市场,抢抓“一带一路”更多商机。

早在2014年,江晓伟就积极响应国家“一带一路”倡议,在柬埔寨开设分厂,给当地带来了近2000个就业岗位。

去年底,和美国梅西百货就敲定了几个大单,产品来自柬埔寨分厂。公司就开启了无锡——柬埔寨的往来。公司派驻多位专员在柬埔寨工作,技术部的戴良余常驻柬埔寨,为当地工厂解决技术难题,差不多一年才能回家一次。生产管理部的王婷婷则是无锡、柬埔寨两头跑,主要负责制定企业生产计划。值得一提的是,去年柬埔寨分厂的产值已超过国内,产品远销美国、日本等国家。

在柬埔寨工作生活了一段时间,江晓伟发现这里的物资相对匮乏,有些日用品的价格较高,让当地居民望而却步。比如,国内一张2000元左

右的桌子,在那里售价近2000美元。“为什么不把国内物美价廉的日用品引进到柬埔寨?”江晓伟有了这样的想法。在一次偶然的的机会,他接触到国内家居综合体品牌居然之家。经过多次协商,两家企业决定合作在柬埔寨投资“搞事情”。经过一段时间准备,居然之家柬埔寨金边店将在今年夏天开业。江晓伟说,之所以有信心与居然之家合作,主要与做了近10年的国际贸易工作有关,积累了丰富经验,才有合作的底气。

在江晓伟看来,国内家居综合体发展得相当成熟,可以通过居然之家这个品牌带给柬埔寨人全新的生活

理念。一来能引进国内更多的小微企业来柬埔寨投资,二来能给当地居民带来更多质美价廉的物品,丰富他们的生活。眼下主要的工作是招商,他希望更多家乡的企业来柬埔寨投资。特别是对于小微企业来说,光靠自身力量去柬埔寨投资有困难,更有发展瓶颈,但有了居然之家这个平台后,就能为企业提供点对点需要的服务,助力他们共享“一带一路”商机。当招商工作接近尾声后,接下来则要考虑给当地居民带来更好的服务来吸引他们来这里购物,这些服务是电商平台无法媲美的,这样才能扎根柬埔寨。

## 横切竖切有讲究 不误好春光,育苗正当时

春回大地,万物复苏。翻耕松土、育种育苗、送技上门……锡城田间地头,繁忙的春耕备耕大幕已缓缓拉开。

### 水上“春耕”瓶内“生根”

池塘清淤、水草种植、按规格分母分拣、扣蟹下塘……江阴申港的螃蟹养殖户老徐正在自家蟹田里忙碌。为了让蟹苗更好地适应环境,放苗前要对池塘进行消毒、肥水,提前把螃蟹放进池塘围网,提高蟹苗成活率。徐师傅家的40亩蟹塘里将投放45000至46000只小蟹,等到金秋时节就能爬上市民的餐桌了。目前,江阴水上“春耕”正有序进行,亩均投放扣蟹1000至1500只,扣蟹规格30至60只/斤,预计本月底扣蟹春放基本结束。

相比水上的热闹场面,江苏东郁植物科技有限公司则显得有些安静,但就在这片安静中,新一年的花卉育苗工作早就悄悄开始了。在生产间里,6位穿着白大褂的工人正在操作台前小心翼翼地给兰花带芽组织的切分工作。“这后面有个芽,在这里横着切一刀更好……”公司经理胡春宏边指导工人边介绍说。这里采用的是组培技术,利用植物的休眠芽培养后种到培养基上,在人工控制的条件下进行培养,使其生成完整的植株。就拿蝴蝶兰来说,取下其开花株花梗上的休眠芽,将休眠芽经过表面消毒后,再放入

配置好营养液的玻璃瓶内,打破它的休眠,将花芽变成叶芽,长出叶芽后再把叶芽分割开来增殖到一定数量,符合计划排单量后就进入生产计划,再进行扩量、长个、生根。在工厂化的生产情况下,一个工人一天可以分割1500至2000棵种苗。

来到培养间,暖气扑面而来,数十排高大的层架上摆满了一个个玻璃瓶。这里的室温控制在28℃左右,每天光照在14至16小时,瓶中不少种苗在适宜的温度和光照下已经生根了。可别小看了这些幼苗,它们早已“名花有主”。“像瓶子里这些有叶、有茎、长了根的,就是一株成熟的小苗了,5月移栽到室外就能成活,现在出来的苗长到2024年春节就能开花了。”胡春宏告诉记者,春天正是种苗大规模生根的大好时节,他们从春节前到4月底这段时间都在抢抓生根工作,“一年主要的产量都在这个节点,等天暖后正好可以移栽到露天去。因为温度越高,植物越容易生病,过了5月大多数植物就栽不活了。其他时间都是准备工作,把母本芽的数量增殖到满足订单量”。

据了解,近几年受疫情和大环



兰花种苗



无人机植保作业

境影响,如苹果、大樱桃等木本水果种苗和园林乔木种苗订单量下滑明显,但是像兰花、绣球、蓝莓、草莓等快消类的种苗订单量一直在持续增长。“今年光兰花种苗的订单量就有200多万棵,蓝莓、绣球的苗子也都各有约50万棵,花卉种苗销量比往年增长50%以上。”胡春宏介绍,公司生产的花卉苗子和地被植物苗子几乎都被本地市场“包圆”了,乔木种苗和水果种苗,特别是苹果、大樱桃等种苗则主要销往北方。

### 春耕备耕进入关键期

在无锡市黄土塘种苗基地,新一年的西瓜苗也已种上了。黄土塘种苗基地占地45亩地,是目前无锡地区最大的西瓜种植基地,基地共有30多个大棚。虽然室外温度只有10℃左右,但是棚内的温度却保持在25℃左右,农户们正在集中开展西瓜秧苗的种植作业,每个大棚内有超过8万株西瓜种苗,今年已经销出去200多万株苗了。黄土塘西瓜名气响当当,不光深受本地老百姓喜爱,在江浙一带同样很受欢迎。如今,这里的种苗除了满足本地种植户的需求外,还销往东台、盐城、甘肃、山西等地,每年可带来1000多万元的产值。

锡山区水稻示范园区内,依托无人机精准植保作业,冬小麦苗情管理更高效科学。另一边的锡山区东港镇农户老汪种了50亩小麦,麦田杂草迎来了春季出草高峰,眼看着这几天田里的杂草越来越多,可把他急坏了。市植保部门的工作人员前来踏田调查,根据田间草相对症开方,指导其进行麦田杂草防除,直到除草剂落进了自家的小麦田,老汪的一颗心总算放下来。随着春耕备耕进入关键时期,全市植保工作人员将继续强化草情及小麦纹枯病、白粉病、赤霉病监测,做好技术培训和田头指导,落实好以春季草害防除和中后期病害防除为重点的春季围管措施,为全市夏粮生产保驾护航。

(潘凡/文、摄)