

大如乒乓球,小如珍珠,名品葡萄颗颗夺人眼球

卢玉金:卧薪尝胆打造品牌葡萄的乡土专家

上海市优质葡萄评比金奖、全国早中熟优质葡萄评比金奖、全国乡村旅游行业观光采摘百强、国家葡萄产业技术体系上海综合试验点、全国林业系统劳动模范、上海市优秀乡土专家、上海市果树科技入户工程先进科技示范户……如今,在上海施泉葡萄专业合作社理事长卢玉金的名下,各种大小所获荣誉足有几十项之多,使他成为一个本市葡萄业界“获奖大户”。然而,面对这些荣誉与成绩,卢玉金说,荣誉只是一时的一个赞美符号而已,只有不懈努力、不断刷新纪录,那份荣誉才会真正显现价值。

□记者 陈宗健

卢玉金告诉记者,他是1988年开始接触葡萄种植的,虽说自己父亲是葡萄农,在起步时曾受父亲一些点拨,但更多时候还是靠自己去打拼。至上世纪九十年代中后期,卢玉金已对露地葡萄种植入门较深,在浙江老家“圈子里”开始渐渐做大名气,并率先琢磨起设施栽培那一档子事。当时,上海最大一家设施葡萄种植基地的老总也恰好找上卢玉金,诚邀他前去负责全面管理。于是,双方一拍即合。结果,卢玉金不负所望,当年即帮对方扭亏为盈,将其死亡线上拉了回

来。据卢玉金回忆,该基地原本亩产不足500斤,亏损严重,其主要原因是该基地种植不得要领,果树母枝上留芽太少导致长势过旺,最终影响了果树的坐果率。于是,他通过采用间伐术等手段合理控制密度,即适度增加母枝留芽数,结果使坐果率明显提升,使亩产一下飙升至3000斤,这对于当时颇注重产量的年月而言,可以说是一个了不得的创举与成果。

后来,市农科院又将卢玉金“挖去”,帮其在金山开发建设葡萄种植基地。直到2001年,卢玉金才真正结束了在上海替人打工的生

涯,开始有了一块属于自己的创业新天地,即上海施泉葡萄园。他从50亩做起,逐步扩展到200亩,主要栽种巨峰、巨玫瑰、藤稔、红地球等10多个国内外优良鲜食葡萄品种,并引进新品种比昂扣、巨峰芽变、紫大粒等进行试种、示范及技术推广。

卢玉金坦言,由于施泉葡萄园种植设施葡萄时间较早,在引种栽培时也曾走过一段弯路,如当初栽培的品种86-11、白鸡心等葡萄由于糖度低、品质差而导致产品滞销。后经品种改良与栽培技术更新,并对市场进行重新定位,重点发展优质高档葡萄,使葡萄品质与

销路逐渐回暖,葡萄价格也逐年提高,在提高亩产值的同时,真正打开了产品的市场销路。

卢玉金表示,由于上海好的葡萄早熟品种不多,所以他想未来在这一块上有所突破,通过杂交育种与加温技术等手段让葡萄提前成熟。此举一旦奏效,原本7—9月的3个月采摘期届时就能被拉长至6个月,变成6—12月的两季采摘。为了打造葡萄精品基地,卢玉金专心致志潜心于葡萄种植,在葡萄架式、标准化栽培、数字化管理等方面进行了广泛深入研究,将全部精力投到了葡萄新品的开发与新技术应用的研究之中,并不断丰富种植

品种,先后引进新品种达50多个,并推广多个适栽新品。由他研究成功的葡萄硬枝嫁接嫩枝新技术,能使每亩葡萄增收2500多元。

与此同时,他还利用自编教材,定期或不定期地为葡萄农们生动讲解葡萄栽培技术,从葡萄的生物学特性、葡萄土肥水管理、葡萄病虫害防治、葡萄的树相与管理等多方面为葡萄农层层剖析葡萄种植要领,并结合田头指导为各合作社农户实地传授“绑蔓、抹芽、留梢、疏果、疏粒、喷药”等相关种植管理技术,让更多葡萄农从中受益。据粗略统计,在近10年的时间里,卢玉金用他的技术直接为葡萄农挽回经济损失达4000余万元。

卢玉金毕业于浙江农学院果树专业,目前是上海瓜果协会常务理事,新近又光荣加入了中国共产党,成为一名又红又专的优秀乡土专家和金山葡萄产业的带头人。

2013邯郸旅游项目招商会在沪举行

□记者 舒鉴明

本报讯6月28日,“2013邯郸(上海)旅游项目招商会”在上海浦东国际会议中心举行。作为国家历史文化名城,此次活动推出了成安县中国禅都二祖禅文化生态园、磁县北朝历史文化体验中心、大名县大名府旅游、馆陶县陶艺文化创意园、广平县双李温泉度假村建设等共计23个招商项目,旨在进一步发挥历史文化名城和旅游资

源大市的优势,挖掘“历史文化名城”底蕴,推进该市旅游业的发展。

邯郸是河北省最南部的一个城市,晋冀鲁豫四省交界,是全国著名的太极拳之乡、磁州窑之乡、成语典故之都,是“国家历史文化名城”、“中国优秀旅游城市”、“国家园林城市”。这里是战国七雄之一赵国的都城,8000年前磁山文化的发源地,这里还有百余项非物质文化遗产。

今年,邯郸市委、市政府提出把邯郸建设成“宜居、宜业、宜游,富强邯郸、美丽邯郸”奋斗目标。为实现这一目标,邯郸市政府借上海在全国的辐射优势,召开此次旅游项目招商会,得到了上海市旅游局和上海旅游行业协会的关注与支持。会上,邯郸方面还向来宾详细介绍了邯郸的多项独具特色的旅游项目,同时表示对前去邯郸投资的投资商,将给予更加优惠的奖励政策。

此次活动由邯郸市人民政府主办,邯郸市旅游局、德安杰环球顾问集团承办,展示了邯郸丰厚的人文、历史、自然资源,展现了“成语之都、太极圣地、时尚邯郸”历史文化名城的内涵和魅力。“逛古城、品成语、练太极、登太行、圆美梦”,生态山水游、文博修学游、红色经典游、中原文化游……邯郸的旅游的开发潜力巨大。

□短讯

全国纺织新品开发研讨会在松江区召开

6月27日至28日,第15届全国纺织新产品开发研讨会在松江区举行,这也是该年会连续第三年在该区举行。论坛上,中国纺织信息中心副主任、中国纺织服装品牌创业园总经理胡松透露,作为专业服务于国内纺织服装行业的平台,过去两年创业园已举办了近百场产品对接会,今年园区还将启动一期建设,包括4万平方米的时尚产业中心。

在为期两天的论坛中,来自中国家用纺织品行业协会、中国服装协会、国家纺织产品开发中心、东华大学、香港理工大学的专家教授,以及来自青岛海尔股份等企业,围绕“科技驱动需求,设计创造价值”这一主题,探讨我国纺织产品的创新模式、材料与技术、趋势与设计等。

通讯员 江哲

工商嘉定分局首创“网上消费维权联络点”

工商嘉定分局参照12315“五进”联络点的设置要求,已在3家电商企业网站设立“网上消费维权联络点”,在其主页醒目位置公示联络点的工作职责、联络员联系方式及申(投)诉处理流程。对联络点定期开展培训和走访,督促其完善消费纠纷和解制度、投诉受理处理制度、信息报送和分析制度等工作制度。同时,通过追溯企业处理消费纠纷的痕迹,加强对指导监督,对于妥善处理消费纠纷有着积极的作用,做到网络消费纠纷网络解决,从而将“消费维权进网站”落到实处。 通讯员 嘉恭轩

普及蔬菜病虫害防治知识 提高种植户安全生产意识

日前,嘉定区安亭镇光明村对蔬菜种植户进行了为期两个月的蔬菜病虫害防治知识轮训。培训内容主要包括蔬菜安全用药和病虫害防治技术。培训结束后,种植户领取了蔬菜安全生产档案记录本,并与村里签订了安全生产责任书。 通讯员 刘必华

崇明巴士举行安全防范应急预案演练

□通讯员 季振华 摄/文

本报讯日前,一辆满载乘客的班车正要出站,车厢里突然冒出浓烟,司机迅即打开车门,又急忙提起车载灭火器进行紧急灭火(如图),与此同时,乘务员一面用逃生锤破窗,一面引导乘客有序快速疏散——当人们为眼前的一幕惊呆的时候,是一声哨响,才知道原来是崇明巴士为处置车厢突发事件而进行的应急预案演练。

吸取厦门公交车纵火案的惨痛教训,根据市安监局和巴士集团关于开展安全生产应急预案演练的通知要求,崇明巴士先是组织一线人员特别是司售人员对易燃、易爆物品种类的辨别、各类突发事件的正确处置程序、灭火器逃生锤的使用和车厢应急门的开关等进行了系统培训。为使应急预案演练取得实效,公司对演练各个环节作了周密安排,强调参与演练的人员要有实战意识,在车厢有突发事件发生的时候,严格按科学正确的程序和方法进行处置,做到临危不惧,处变不惊,提升处置车厢突发事件的快速反应能力。



依托品牌和市场优势,以电子商务为营销载体

大瀛公司做大休闲食品国内市场

□通讯员 许双喜

本报讯光明食品集团长江总公司所属的上海大瀛食品公司(以下简称“大瀛食品公司”),依托品牌和市场优势,以家禽食品加工、紫糯玉米生产为主业,以电子商务为营销载体,以追求生态、安全、健康的食品为保证,在专业化和集约化的理念下,围绕细分市场,促使企业成功转型,将大瀛休闲食品引领国内大市场,促进企业发展实现新突破,力争用三年时间再造一个新的大瀛食品公司。

——买断优质种源,拓展紫糯玉米市场。紫糯玉米是大瀛食品公

司的主打产品之一,也是当今消费者满意度较高的食品。为做精、做优紫糯玉米产业,做大、做强紫糯玉米市场。凭借在优质玉米种源上独家享有的优势,目前,大瀛食品公司的紫糯玉米种植面积已经从原先的1500亩增扩到10000亩。与此同时,合作社种植+公司统一收购、分散初级加工+公司集中制作的生产经营模式,在防范优质种源外流,削弱企业竞争力的同时,也支撑了企业做大、做强紫糯玉米市场的需求。

——实施并购连锁,休闲食品挺进国内市场。经过品鉴和口口相传,如今大瀛食品公司生产的小

包装鸭制品成为沪上80后、90后和年青主妇爱不释手的休闲小吃,上海各门店和代销点的销售记录也攀升到历史最高峰。为走向更广阔的国内市场,近两年,大瀛食品公司休闲鸭制品在成功走进了北京全聚德、摆上了高铁和动车组餐车的同时,已经在上海以外的8个大、中型主要城市布点,在更大区域、更大市场上扩张产品销售。今年,大瀛食品公司在拓展产品市场和销路方面又推出新举措:以企业并购和建立连锁门店为纽带,着力把休闲鸭制品产业打进东北和华北等省市地区。前不久,大瀛食品公司领导专程前往武汉,与当地影响较大

的飘飘食品公司,重点就企业并购和建立连锁关系进行了业务洽谈。

——拓展电子商务,加快产品销售模式转型。电子商务已成为当今市场营销新模式,大瀛食品公司在开设网上门店中尝到了电子商务给企业所带来的好处。据初步统计,近两年,大瀛食品公司通过与天猫、淘宝商城、拍拍商城等等大型著名网站网建立网上销售业务,每年实现的网上销售金额,平均以50%的速度递增。今年,大瀛食品公司加快电子商务销售模式步伐。目前,增加从事这项工作的队伍力量、引进熟悉掌握电子商务功能的技术人员、建立和健全网上销售制度流程,同时把总公司相关产品纳入该电子商务平台,实现总公司农业企业产品,电子商务销售平台资源共享。