

集精品桃种植、桃文化演绎、休闲旅游为一体

# 浦东大团镇建千亩桃业创新基地



图为果树专家在新品桃示范基地查看新品桃的生长情况。

□通讯员 陈志强 文/摄

本报讯 一个集精品桃科技种植、桃文化演绎、休闲观光旅游为一体、规模上千亩的桃业创新基地,年底将在浦东新区大团镇初现雏形。

在浦东浦东新区大团镇初现雏形。

在东大公路北侧的园艺村,建设中的桃业创新基地呈现一派繁忙

的景象。根据规划,基地建设总面积1088亩,分布着600亩桃子、200余亩水稻、100亩蔬菜、100亩中草药等。项目分三期推进,计划总投资1.13亿元。在600余亩精品桃科技种植区,错落有致地分布在环绕基地周围和中央,不仅有大团蜜露、新凤蜜露、湖景蜜露、白凤、黄桃、蟠桃等传统优质水蜜桃,还有拉拉山壹号、复兴1号、中津白桃等新品种。建立了100亩新品桃示范基地,通过引进新品、创新种植方式、开发深加工技术等举措,优化品种,提升品质,延伸鲜桃上市期。除了露地自然栽培外,新建成30亩大型连栋设施大棚。设施栽培通过人工控制温度、湿度等指标,可以提高桃子的品质,错开桃子上市期。

走进桃文化演绎区,新建成的桃文化展示馆、桃木根雕艺术馆、茶文化馆等建筑分布在桃林中。桃文

化展示馆,有关我国栽培桃子的历史、品种演变、桃文化起源、桃文化诗词意境、有关桃的趣闻轶事等,也将一一展示。桃木根雕艺术馆,是利用淘汰的老桃树创造根雕艺术,让人们感受根雕艺术的魅力。

除了春天赏桃花,夏天品桃子,这里还将打造自然野趣特色的休闲旅游文化基地。如中医药文化基地,通过开辟中草药种植、中医药展示、“桃花源”太极健身基地、篆刻文化等,形成丰富多彩的格局。茶文化馆既有沏茶、赏茶、饮茶等茶艺,还开发“桃花茶”供人品尝。桃子熟了,还将邀请市民前来品尝“蟠桃会”,让游客充分享受乡村野趣和桃园风光。

据悉,去年3月,上海强星通信集团公司特地成立了上海东元农业科技发展有限公司,正式启动在沪郊最大的产桃区——大团镇打造桃

业创新基地项目。目前,连接各种植区、展示区的道路已由原先的田间黄泥路建成了平坦开阔的水泥路。到年底,将完成道路、绿化、桃文化展示馆、桃木根雕艺术馆、茶文化馆等建设。2015年桃花盛开时,桃业创新基地将正式开始迎客。

据大团镇副镇长董力强介绍,大团有1.2万亩桃林,是沪郊最大的产桃区,发展旅游观光农业大有可为。通过建立桃业创新基地,在科技兴桃、品种品质品牌方面起到示范作用,推动传统农业向现代农业转变。同时还设想将古镇风貌保护区、多利农庄、润堡生态葡萄园、乐依虹产业基地、张高渔业、民乐生产基地等旅游景点串成“项链”,带动休闲旅游农业发展,满足城里市民回归自然的心理需求,挖掘农业增效、农民增收的潜力,促进农业生产转型升级。

奉贤黄桃销售已近尾声

## “农社对接”拓宽销路增添信心

□通讯员 肖文华

本报讯 今年,奉贤黄桃成熟期早,又遭遇连续几天大雨,缩短了采摘和上市高峰期,黄桃损失严重。进入9月中旬,青村镇万亩黄桃销售已近尾声。由于黄桃上市量减少,价格走俏,优质黄桃每斤卖到10元以上。广大桃农卖完桃子话收入,辛苦过后喜上眉梢:“虽说今年黄桃丰产丰收之路走得有点艰难,但政府采取多种举措,拓展销售渠道,使桃农充满信心。”

由于团购数量减少,加上今年奉贤黄桃产量增加、成熟期雨水偏多等综合因素,黄桃总体销售相比以往两年明显滑坡,价格也随之下落。面对量多价跌的市场,广大桃农在政府相关部门的指导下,坚持冒雨抢摘,多方艰难销售,努力减少损失。据不完全统计,今年大多数桃农每亩收入仍在万元以上。青村镇解放村老丁今年种植3亩多黄桃基本靠零卖,总收入超过5万元。虽然比去年有所减收,卖得也辛苦,但他心平气和地说:“不可能年年像去年那

样卖好价,比起种植其他农作物,收入还是不错的。”工农村王士明全家种植3亩多黄桃,去年卖到9万元。今年由于劳力不够损失不少,卖了近8万元,但仅比去年减收了1万多元。

尽管在丰收之年遇到“卖桃难”,大多数农户的收入比去年减少,但很多桃农认为,今年地产品市场出现“滞销”现象,幸亏政府各有关部门想尽办法,千方百计为农服务,积极组织和落实农产品销售专业合作社走“农社对接”之路,在

上海市区建立直销点,拓展黄桃销售渠道,使相当数量的黄桃运往上海城中心销售,从而减轻了本地市场销售压力。今年,上海锦乡农产品产销专业合作社通过“农社对接”,已在上海杨浦、长宁、普陀、闵行等区的街道社区建立30多个优质农产品直销点,每天在市区销售黄桃30吨左右,今年共销售黄桃近200吨。“农社对接”闯出的新渠道已让桃农和合作社看到了希望。“农社对接”缓解“卖桃难”,初见成效。

短讯

崇明巴士长途客运站成功创评四级站

安全、舒适、便捷的候车环境,不断提升的长途客运能力和服务质量,使崇明巴士长途客运站于近日成功创评四级站,成为崇明岛上首个拥有上海市城市交通运输管理处颁发资质的客运站。

崇明巴士长途客运站占地面积2500平方米,拥有封闭式营运场地,售票、候车、安检、上下车各有独立区域,车站还设有综合服务台和广播室等,面积174平方米的候车室内配有监控探头、安检仪、电子屏幕和广播设备。 通讯员 周倩云

## 致富路上的领头雁

——记崇明庙镇鹤龙村翠冠梨种植大户董建忠



董建忠在查看翠冠梨品质。

□通讯员 施玲 记者 忻才康

提起庙镇鹤龙村翠冠梨种植大户董建忠,对于崇明中西部地区的林果种植户而言,几乎无人不晓。是他率先引进种植成功翠冠梨;又是他示范引导,使农民切身感受到依靠科技才能脱贫致富的道理;更是他的执著与胆略,造就了当地特色产业的形成。

认准方向 说干就干

董建忠曾是一名油漆工,18岁起一做就是10年,但他不愿这样做到老。于是,他当起了农民。1999年,

他回到鹤龙村承包20亩土地,栽下2000株翠冠梨树。这一新品种,是他几经外出考察取经寻觅的经济作物。种完后,董建忠有点担心:自己是不是太冲动了?这么多果树,自己不懂种植技术,如果长出来卖不掉,怎么办?赔本可就麻烦了,辛辛苦苦干了10年的油漆钱可要打水漂了。后来转念一想,钱都投进去了,只要自己肯吃苦、多学习,别人能种好,自己也能行。

凭着他一腔热情和干劲,他的梨园在2002年开始正式产果,但由于当时技术不精,长出来的翠冠梨“个头”比较小,“卖相”不好,产量又

低,基本上没有销路,或是自己吃,或是送给亲戚朋友尝尝鲜。董建忠心想:这样下去,真要血本无归了。

学习技术 孜孜不倦

不经风雨,长不成大树;不受百炼,难以成钢!经历了第一次亏损的董建忠终于明白了一个道理:搞农业光有胆量也是不行的,技术才是关键。于是,他除了向书本自学翠冠梨生产管理技术外,还时常跑到县林业站向专家请教实际种植中遇到的问题。后来专业农民培训项目的出现,让他欣喜万分,使他有幸学习更系统、更全面、更先进的技术。每次上课,他都带着很多问题来,还经常把老师请到自己的果园现场指导。没多久,他就认识到果园的品种搭配和整枝修剪是影响产量和效益的两大根本原因。他既喜且忧,喜的是自己找到了原因,可以想办法解决;忧的是解决这些问题要伤筋动骨,改造整个果园,可能会影响当年的产量。而且,头痛的是不知该如何下手。为此,他又带着问题请教市、县果树种植专家,通过多次的现场会诊,果园整改方案正式出炉。董建忠如获至宝,每一个环节、每一个步骤都按方案进行,从不马虎。不出两年,他的果园就面目一新,不仅全面恢复到了正常年份的产量,而且树势和果实品质均有明显提升,大小年也没有了,管理也更加规范省力了。尤其是通过合理布局、品种改良和科学的授粉技术的应用,使得

整个果园的经济效益翻了一倍多。这让董建忠激动不已,也让他尝到了科技种植的甜头。

提高品质 拓宽销路

有了技术和经验的董建忠并没有就此满足,他想继续通过学习,种出更好吃的梨。他在摸索出如何实现连年优质丰产稳产的基础上,开始试验应用果实套袋,通过在果园株行间选留原杂草,或种植绿肥作物等途径,改善果园的土壤和果树的生态环境,并全面配合市、县科研人员开展各种科学试验,提高翠冠梨品质。自2006年起,在镇里组织开展的生梨品质评比中,他的产品一直名列前茅。今年,他种植的翠冠梨在上海果品商业行业协会组织的梨品质评比中荣获了银奖。

“我种的梨和别人家的有所不同,树形好、产量高,果型大、品相好,甜度高,畸形果少。”董建忠向记者说,“记得去年,我的一个朋友买了几箱翠冠梨送给他启东的亲戚,没几天,那个启东亲戚通过翠冠梨箱子上的电话联系我,说再买几箱生梨,启东买不到这么好吃的梨。还有一次,我接到一个上海口音的电话说要过来买梨,但当时我自己种植的梨已经卖完了,带他到了村里另外一个种植户那买了梨,后来那个上海人说这个梨和原来的吃口不一样,是不是你家的梨啊。他这么一问,我就告诉了他实情。”梨的品质好了,销路也就上去了,效益也就好

了。董建忠算了一笔账:今年自己种了50亩翠冠梨,按每亩产4000斤,每斤销售价4元计算,扣除成本,今年的净收入可达15万元以上。这不仅比油漆工的收入多了很多,而且职业形象也体面了许多。

示范辐射 共同致富

科技改变人的思维,也改变人的生活。种梨如此,发展农村经济同样是这个理。有了科学的理念做支撑,只有初中文化的他凭着对农业的热爱,在自己土生土长的家乡闯出了一条致富路。他想,自己作为科技示范户,要辐射带动周边的农户共同致富。为此,他毫无保留地向周边梨农传授栽培技术,还引导鼓励有意向的农民开展梨树生产,他不但在技术上加以指导,还在销路上给予帮助。通过他的引领与帮助,现在鹤龙村有30家左右的农户种植了翠冠梨,而且几乎个个都是种植能手,从施肥、用药、防治再到疏果、保果,他们心里都有一套科学的管理方法。

董建忠不仅带富了周边农民,带活了一方经济,也使他获得了莫大的荣誉,连续多年被评为市、县优秀科技示范户。面对成绩和荣誉,董建忠并没有陶醉和懈怠。他说:“我才40出头,未来的路还很长。虽然经过十多年的学习实践,翠冠梨种植技术也日趋成熟,果园连年丰收,但果树生产仍存在以产量求效益,采收后的分级、包装等跟不上,以及高档果品少等问题,因此利润空间依然存在。”随着人们生活水平的不断提高,优质果品和新奇品种一定是消费市场的宠儿。”当被问及今后的打算时,董建忠淡定而幽默地说:“我还在路上……”