

“蓝精灵”采摘好去处

青浦现代农业园区承包你的“莓”好时光

□记者 尹寅 摄/记者 夏常青

眼下,位于练塘镇的青浦现代农业园区蓝莓文化体验园里,总面积达500多亩的蓝莓全面进入成熟季。只见在大片的蓝莓地里,一颗颗“蓝精灵”缀满枝头,熟透的蓝莓包裹着一层厚厚的果霜,透出幽微的蓝紫,让人垂涎欲滴。



区内拥有一千八百亩蓝莓生产基地,园区自身拥有一千五百亩(26个品种)的蓝莓生产基地。

农业园区恒益蓝莓科技有限公司总经理穆廷云告诉记者,蓝莓采摘季活动期间,主办方将利用线上平台开展“云品蓝莓”网络购推推广活动,与“有播”、抖音直播频道、蚂蚁亲子等平台联合,进一步拓宽销售渠道,努力将蓝莓园打造成为高端又时尚的“蓝色休闲网红”采摘

地。同时升级了蓝莓快递运输包装标准,与顺丰速运公司合作,快速推进配送服务。“自2015年以来,我们每年举办蓝莓采摘活动,年均接待量均在1万人次左右。2020年,结合农旅一体化嘉年华建设,园区对蓝莓文化体验园内部硬件设施进行了完善,将体验园打造成一个花园式休闲采摘园,预计今年的游客接待量将有明显的提升。”

施泉葡萄早熟品种提前上市

□见习记者 赵一苇

近日,金山区施泉葡萄园的大棚里,一串串早熟葡萄已经提前一周褪去纸袋,紫色、黑色、粉色的果实张灯结彩般悬挂在葡萄架上,接受着阳光的洗礼。这几日工作人员开始忙碌起来,他们娴熟地将新鲜采摘下的葡萄分拣、包装,他们手中的早夏无核、寒香蜜、申爱、黑巴拉

多等四个早熟品种成为了今夏第一批与市民见面的鲜食葡萄。“申爱吃起来不错,甜度挺高的,老板娘帮我装两箱吧。”专程开车来选购的老客户显得轻车熟路。

顾客口中的申爱葡萄是上海农科院的新品种。施泉葡萄园负责人卢玉金介绍,申爱最大的特点就是甜度高。“一般西瓜到13度已经算挺甜了,今年申爱的甜度可以达到

18度。因为前段时间天气好,今年早熟葡萄的成熟期比去年的提前了2周左右,糖度最低也可以达到16度左右。”此外,申爱葡萄的口感好,没有核,可以连皮一起吃,是偏爱无核口味的市民的最佳选择之一。

另一款早熟葡萄黑巴拉多则是卢玉金从日本引进的品种。果粒呈椭圆形,甜度可以达到16度,除了甜味浓郁外,还具有特别的玫瑰香

味,可连皮一同食用,亦是上市以来较受欢迎的品种。值得一提的是,今年7月,黑巴拉多即将结束三年有机认证转换期,将成为施泉葡萄园里首批“晋升”为有机食品的葡萄品种。目前,200亩的施泉葡萄园全程按照国家绿色食品规定进行生产管理,全部使用有机肥料,其中50%的葡萄品种正在进行有机认证。

作为金山区葡萄代表性品牌,施泉葡萄在加上生产技术和管理上有严格的标准,同时严控产量,全程

严格按照一根藤一串果的要求,每串葡萄只保持在400到500克左右,亩产控制在1500斤左右。“葡萄开花的时候,我们会给每株葡萄疏果、疏穗,只保留4~5厘米的穗长,这么做可以让葡萄充分生长,更好吸收养分,保障品质。”卢玉金说。

据悉,预计再过2周左右施泉葡萄即可迎来上市高峰,夏黑、醉金香、申华、巨玫瑰、金手指等将接过“接力棒”持续供应市场。目前葡萄的价格与往年持平,统一每斤25元。

确认过“眼神”,找准“对的人”

□石天泉

去年6月,作为第一批驻村指导员,我从市区来到乡村,正逢农产品丰产,连忙“仓促迎战”,好在“后援团”给力,农产品销量不错。今年又到此地,经过近一年的调研、探索和思考,这次农产品的促销做法更全面,周期更长,成效更明显。

找准带货人

庄行农产品以蜜梨和大米为主,相较于蜜梨的季节性购销,卖米是庄行“全天候”的工作。我利用自身基层工作的优势,将群众性特征充分体现出来,在社区内挖掘“带货达人”,发挥他们的特长,以一传百,口碑型营销,促进农业丰产又丰收,截至目前已卖出大米6000斤。

找准吃货群

疫情期间,大量人群自行居家隔离,这催生出一批美食博主。面对此情况,我一边不断深挖庄行镇农业资源,力求在“有”的基础上挖掘“好”;一边充分运用微信熟人圈的优势,找准各大高校的美食群、吃货群,由“美食达人”体验后推广,带动本地当季、精品农产品销

售。截至目前已销售“金珠”番茄500斤。

找准量贩点

精品农产品一般不滞销,往往销售难度大的是量大价低的普通农产品,但这又是销售的大头,是全民致富的关键。在找出关键点后,一直尝试联系市区内设食堂的单位帮销。经过一段时间探索、挖掘,已有多家敬老院、社区食堂购买庄行大米,经过试吃后,计划长期采购。截至目前已购销大米20000斤。

找准大阵仗

高密度人口、潮汐式大流动、强购买力,这是城市社区人群特征,正符合庄行农业推广的需求。我从甘泉社区起步,对接庄行镇农业中心、旅游中心,开启“花米”下“幸福”庄行农旅形象和农产品进社区活动。从5月23日起,在甘泉路街道20个居民区内开展周期1个月的定点式巡展,今后将逐渐拓展至周边街道。

找准亮窗口

随着市区商业综合体的盛行,全品类的体验、大客流量和客流长

时间停留等特性,成为极佳的展示空间。在同批驻村指导员肖珺的引荐下,对接上百联中环、月星环球港等知名商业中心,围绕乡村形象展示和农产品展销,就举办“将与一面留‘花米’”活动达成一致。届时,将在7月中下旬庄行蜜梨集中上市期举办。按去年的展销情况,预计在早谋划、早启动的情况下,将有约20万元销售额。

找准广平台

蜜梨的销量才是丰收的硬道理。庄行“皇冠”蜜梨的品质、价格适合在超市大卖场销售。在同批驻村指导员顾经纬的牵线搭桥下,庄行蜜梨继续进驻农工商超市,并在旗舰店中设专柜销售。参照去年的蜜梨销售基数,今年蜜梨销售有望突破10万斤。同时,又邀请农工

商采购部相关同志前往蜜梨主产区进行实地走访调研、参观体验,便于对蜜梨销售的方式、展销位置、展台设计等提出更优化的方案。

找准形象店

为帮助庄行蜜梨树立、提升品牌形象,进一步提升庄行蜜梨价值。我联系到市区网红集市“万有集市”,通过集市—合作社生鲜直送,不仅免去中间成本,而且新鲜精准直达,将“好物卖好价,好物又很近”的理念体现出来。目前已与万有集市(静安店)达成初步意向,后续将推进与宜川店和高陵店的合作。

(作者系普陀区甘泉街道社区发展办主任、奉贤区庄行镇马路村指导员)

□简讯

市农科院生物所对接崇明示范基地并授牌

□通讯员 王亦菲 记者 施颢赞

近日,市农科院生物所对接乡村振兴科技支撑行动科技引领示范基地及专家工作站挂牌仪式,在上海崇明生态农业发展公司举行。

会上,市农科院生物所所长施标对市农科院乡村振兴科技支撑行动工作的推进情况和今后工作的推进要点做了介绍,并指出崇明区作为上海极具特色的生态港,未来农业发展前景光明,希望崇明生态农业发展公司在市农科院生物所对接服务下可以讲好发展故事,建好产业平台,做好企业标杆。

科技融合资本助力农业产业发展,有利于讲好崇明农业发展故事。崇明生态农业发展公司作为崇明区重点企业,今后将立足公司现状,在市农科院专家们的帮助下,推进企业向数字化信息化农业升级发展,助力上游合作社科技创新,带动域内农民创收增收。

