

打造物美价优的“甜蜜”产业

□朱远哲

秋意渐浓，丰收在望。近日，在位于建设镇虹桥村的上海品仙果农业发展专业合作社内，两个品种的无花果先后迎来采收高峰期。每天都有上千斤的优质无花果从这里发出，为市民送去甘甜美味。

高标准种植 带来高品质美味

走进品仙果合作社，跃入眼帘的是翠绿油亮的叶片，扑鼻而来的是甜美馥郁的芳香。宽阔的田垄上，一行行无花果树排列整齐、枝叶繁茂，显得生机勃勃。

尽管天色还早，采收工人们已挎上果篮，将初绽紫红的果实采摘而下。无花果的成熟很有规律——每年8月中下旬，靠近地面的果实率先成熟，此后渐渐向高处推进，而等到最顶端的果实成熟，往往已到11月末。眼下，一人多高的果树上，熟果正处在膝盖的高度。

“我们主要种植两个品种——紫红色的玛斯义陶芬和黄绿色的芭劳奈，总规模达到80亩。”品仙果合作社负责人张树良介绍，玛斯义陶芬果实较大、芭劳奈则甜度更高，前者的种植比例大概为三分之二，后者为三分之一。

品仙果合作社产出的无花

果品质好，深受消费者及盒马、山姆等平台的青睐。据了解，合作社供给盒马、山姆的玛斯义陶芬，单果重量在45—70克，甜度可达18—20，外观都是零破损。

高标准、现代化的种植技术，是优越品质的原因所在。合作社内，果树行列的两端均竖立着高大的金属网架，在其牵引的金属丝限制之下，无花果树得以保持向上生长态势，枝干更加密集，工作人员也更容易进行田间管理和养护。

果林内，土地起垄整齐、沟渠分明，且覆盖以塑料薄膜，水土保持效果更佳。同时，在果园营建之初，便铺设了完善的滴灌管网，配合有机复合肥料的使用，确保无花果在各个生长阶段均能获得所需养分。完全无公害的种植流程，确保出产的无花果“即摘即尝”。

“这套系统是我们到其他产地深入考察学习后，结合崇明水土特点逐渐完善的。”张树良介绍，其有着水肥供应精准、利用率高，便于打理，产量稳定等一系列优势，相比于传统粗放的种植模式，综合效益更凸显。

物美价优 打造良好品牌形象

采收高峰日产千斤固然可喜，但对于品仙果合作社而言，

这个成绩还达不到预期。

天气是核心原因。“受到一系列恶劣天气影响，今年无花果产量下滑比较明显。”聊起年景，品仙果合作社负责人张树良不住地摇头。“比如今年，先是一二月遭遇低温，令无花果树难以发出嫩芽，拖累了植株生长和果实收获的节奏；再是七八月不间断的极端高温少雨天气，大大影响了无花果的生长。前两年，合作社无花果亩产一般都在三四千斤，今年预测仅有两千斤出头。”

比崇明更北的南通等产地，年初无花果遭寒冻情况更严重；南方的浙江金华等产地，今夏大批果实被晒得干焦，无花果行情上涨，“到处在求购，到处都没货。”

不少人找到合作社，开出高价想要拿货，但基本被张树良婉拒。张树良坦言，“对于各个渠道，我们都还保持着前两年的价格，不跟风涨价。”有人对此感到不解，但张树良十分坚持——年景好坏、价格涨跌都是常态，从合作社的长期发展来看，物美价优的品牌形象、长久稳定的合作关系，远比一时的超额收益更有价值。

因地制宜 融入乡村发展格局

品仙果合作社周边树林环绕，生态环境良好，吸引了不少



鸟类栖息，同时也给无花果带来了一定程度上的鸟害。为此，合作社工作人员每天早上五点半就下地采果，在最大程度降低鸟害影响的同时，也保证了鲜果送往市场的效率。

无花果不耐保存，对于超出包装运输能力的部分鲜果，合作社还通过制作无花果干、蜜饯等产品，进一步延伸产业链条、拓宽销路。

虹桥村发达的民宿文旅业态也为品仙果合作社带来了不少入园采摘的顾客。与合作社仅一路之隔，就坐落着一家峰盛轩民宿，客房整洁、庭院美丽，每逢周末假日，总不乏客人。民宿需要“玩法”，果园需要推广，双方一拍即合，建立了合作关系。

合作社的采摘园内，一对母女挎着果篮，边采摘边闲谈，分外惬意。“我带女儿来崇明骑马，先前在平台上挑选了虹桥村这家民宿，”市民孔女士说，“正好早晨没事，受到老板娘推荐，就跟女儿一起来这边果园采摘无花果。”

关于未来，张树良有着一系列计划，“无花果市场需求仍很强烈，我计划年底扩大种植面积，再开辟60亩以上。”与此同时，品仙果合作社和瑞茵开心农场紧密合作，打造了10亩连体大棚，实现了无花果更早成熟、更晚下市，延长了采收周期，更适合市民游客现场采摘。

(来源：上海崇明)

青春，在黑土地上闪光



陈雨佳正在直播。图源新华社

□王鹤 沈易瑾

从体育老师变身为“种米姑娘”的青年创业者陈雨佳，为“村里的孩儿”插上音乐翅膀的乡镇小学老师李平……走进黑龙江，这片黑土地正因青年力量变得更活、更热。

“稻花深处是吾乡”

在黑龙江省宁安市渤海镇上官地村，有一位被乡亲们称为“种米姑娘”的青年创业者——陈雨佳。她放弃了城里的稳定工作，毅然决然返回家乡，书写

了一段动人的返乡创业故事。

陈雨佳的家在上官地村，这里独特的石板田和镜泊湖水的自然灌溉，孕育出了品质上乘、口感极佳的“石板大米”。然而，几年前由于销售渠道不畅，特色资源长期未能转化为经济优势，村民们面临“好粮愁卖”的境遇。“我之前并没有接触过种米、卖米这些事儿，但就觉得‘石板大米’的销量不应该是这个结果。”陈雨佳说。

2016年，陈雨佳辞去了高中体育老师的工作，回到家乡与母亲一起成立玄武湖大米专业合作社。随后，她用一年时

间走遍了北京、上海、深圳、广州等地，学习现代化农业管理模式和销售技巧，为家乡大米找到了新的出路。

“要先让大家认识我们、了解我们、相信我们，才能谈销路的问题。”陈雨佳构建了种植、加工、销售、乡村旅游融合发展的模式，组建电商直播团队，通过拍视频、做直播、开网店等方式，将“石板大米”品牌推向全国。她还采取“我的田，您做主”的庄主认种和粮票定制模式，实现了精准预售包配送，质量安全可追溯。

在陈雨佳的带领下，玄武湖大米专业合作社迅速壮大，吸引了本村及周边村民157户入社，附近村屯6900多亩石板田也加入了水稻订单种植，带动本村及周边农民500余人就业。合作社的大米年销售量约300万斤，每亩收入从5000元左右提高到近万元，彻底破解了“好粮愁卖”的难题。

“我们让大家看到了乡村发展的多种可能，也希望更多青年可以借助黑土地这个得天独厚的优势，做出一番事业来。”陈雨佳说，东北振兴需要

更多的青年力量，返乡创业不仅是一条可行的道路，更是一条充满希望和机遇的道路。

让“村里的孩儿”放声唱

“村里的孩子很少有去大城市的机会，在通往哈尔滨的大巴车上，一个孩子问我：‘老师，这是海吗？’我说不是，这是我们歌儿里唱过的松花江，你要努力学习，以后去看看真正的大海。其实我不知道孩子们什么时候才能看见真正的大海，但我知道，我们的歌声能让孩子们的青春和梦想泛起波浪。”黑龙江省安达市任民镇中心小学“90后”音乐教师李平说。

2015年，音乐教育专业毕业后，李平放弃留在城市工作的机会，选择回到家乡，经过考试，成为安达市任民镇中心小学的音乐教师。“村里也需要青年，想为孩子们做点儿啥。”这是李平成为一名乡村教师的想法。

和学校孩子们接触过后，李平发现，有的孩子特别有音乐天赋，对歌唱和弹奏有着浓厚兴趣。为了让更多热爱唱歌的孩子能有学习音乐和乐器的机会，

李平和同事在2019年创立“村里的孩儿”音乐班。利用课余时间，李平带着音乐班里的孩子一起学习音乐，一起唱歌。“村里的孩儿”音乐班学员也很快从几个孩子增加到几十个孩子。

通过短视频平台，“村里的孩儿”音乐班知名度越来越高，也给孩子们争取到更多走出去见见外面世界的机会。社会各界也伸出筑梦之手，给孩子们添置了崭新的乐器。

今年5月，李平和同事发起“村里的孩儿·蒲公英计划”，在安达市的大力支持下，中本镇中心小学也成立了“村里的孩儿”音乐班，20多名乡村孩子成了音乐班的新成员。“这是好的开始，我希望‘村里的孩儿’对生活乐观向上的态度可以像蒲公英一样，影响更多的乡村孩子，勇敢追逐梦想。”

(来源：新华社)

新 型农业经营
主体
龙头企业·家庭农场·合作社·新农人