



老方葡萄园推广立体复合种养模式

瞄准现代化农业， “老方葡萄”更成熟



本报记者 竺捷 图 竺捷

盛夏,地产葡萄熟了。近日,记者在句容丁庄的老方葡萄园里看到,一串串诱人的“夏黑”垂挂在葡萄架上。当地村民也开始忙碌起来了,忙着把葡萄装箱上市。作为我市葡萄的代表,“老方葡萄”的品牌之路如何走,特别是在其创始人方继生去世后,品牌还有多少上升空间?这是很多人关注的问题。

1 推迟了几天 本地“夏黑”小批量上市

葡萄与草莓、水蜜桃、梨并称为我市地产水果的“四大花旦”,是夏秋市民果盘子中的主要品种。镇江是苏南片区葡萄栽种最多的区域,经过近几年的快速发展,全市栽种面积达到6万多亩,除了丹徒有一部分,九成以上在句容。目前葡萄种植基地主要有丁庄老方葡萄合作社、后白和宝堰的应时鲜果基地、上党苏润葡萄园、丹徒嘉年华葡萄合作社等。

地产葡萄品种分为早、中、晚熟三期上市。早熟品种中,除了目前上市的无核“夏黑”外,还有少量天峰葡萄;中熟品种有“巨峰”、“金手指”、“醉金香”、“巨玫瑰”、“藤稔”等,从每年的

8月5日左右开始上市,一直可供应到国庆、中秋;晚熟的品种有“美人指”、“魏可”、“黄玉”等,国庆节之后才成熟。

今年气候比较正常,光照好,没有形成大的波动,前段时间由于温度略低,“夏黑”成熟期比往年推迟了三四天时间。现在只是小批量上市。

以丁庄老方葡萄园为例,这里种植着1.2万亩葡萄,其中“夏黑”约为2000亩。丁庄老方葡萄专业合作社负责人方应明表示,“我们的夏黑葡萄每斤零售价16元,批发价格还可以再低些,巨峰葡萄还没上市,预计价格为10元一斤,总体而言今年价格与去年持平。”

2 继续做大做强 “葡萄大王”后继有人

镇江的葡萄看句容,句容的葡萄看“老方”。“老方葡萄”源于1990年,是从方继生试种两亩巨峰葡萄开始。两年后,葡萄挂果产生经济效益,方继生当年就动员村里13户农民一起种植,葡萄园发展到200亩。1996年,全村葡萄园已发展到300亩,方继生成了远近闻名的“葡萄大王”。

2012年12月29日,“老方葡萄”的当家人、全国劳模方继生因病去世。他的离去让很多人关注“老方品牌”的传承问题。令人欣慰的是,方继生的儿子方应明继承了父亲的事业。这两年,“老方葡萄”继续在做大做强。

这几年,老方葡萄名气响

了,不少外地种植户慕名找到这里,想学技术,要购正宗农资。对此,方应明一点不保守,全盘教授,所有品种和技术输出都是无偿的,农资也仅收成本价。安徽、浙江、南京,甚至远在江西,都有种植户跟着他们在学。每次在丁庄举办的葡萄培训班,外地学员成为一大特色。

而在品牌之路的探索上,方应明也想出了不少新招。据介绍,近几年他们申请成功了几个新商标,分别用于不同的销售形式:散装葡萄用“丁庄”,普通盒装的用“老方”、“继生”,高档礼盒中有不同颜色和品种的葡萄混搭,用的商标是“七彩玉”。通过这种商标组合,锁定不同的购买人群,追求最大的市场效益。

3 市场之路走得早 “老方葡萄”不愁卖

去年,老方葡萄销售没有遇到困难;今年,老方葡萄园又扩大了一二千亩,产量上去了,会出现销售困难吗?

老方葡萄园1.2万亩,如果按每亩地产出1吨葡萄来算,一年的产量就是1.2万吨,这么大的量,他们是如何解决销售问题的呢?

据方应明介绍,他们的自主市场销售之路走的比较早,所以有一些好的积累,目前渠道主要有几方面:其一是葡萄成熟后,就有从北京、江西、山东等地的水果批发商贩过来拖,用的是专业物流车辆,这是长期的合作关系。除此之外,就是句容及周边地区的销售,因为句容靠南京比较近,这几年他们将南京作为一个

主要突破口进行攻关,现在已经取得了不错的效果,每年的销量占到葡萄园总量的四成左右。

方应明表示,进军南京市场是个考验。南京的葡萄来自全国各地,如果品质不好势必被淘汰,而如果能长期立足至少表明品质是好的。而且南京人购买力旺盛,南京的大型水果批发市场又与全国各地批发市场相联系,所以今后南京市场仍然是他们的一个主战场,仍要继续抢占更多份额。

这几年,到老方葡萄园采摘的顾客也越来越多。从地理区域来统计,老方葡萄园也有过统计,从多到少依次为南京、镇江、苏州、扬州,很多都是自驾游的客人。



老方葡萄园工人忙着将“夏黑”装箱

4 调整种植结构 走现代化农业之路

2013年,丁庄老方葡萄专业合作社共有社员1100多人,带动周边镇村2000多户农民,葡萄种植户人均纯收入20600元,葡萄园年产量达1万多吨,年共同销售总额1.096亿元。

而现在,丁庄老方葡萄专业合作社社员已达到1398人,带动效应十分明显。而除了带动周边村民致富,异地规模种植“老方葡萄”也在铺开之中,今年,江西、南京、常州等地的近千亩葡萄园也开始进入了丰收期。

老方葡萄专业合作社的发展,采取以丁庄村为核心,通过“合作社(协会)+示范园+农户”的运作机制,带动周边村共同发展,它历经23年时间,建成了江苏省第一个万亩葡萄示范基地。2011年,老

方葡萄顺利通过中国绿色食品发展中心“绿色食品”认证,葡萄示范园从生产管理到市场销售实行五个统一,即“统一品种育苗、统一技术指导、统一供药供肥、统一质量标准、统一品牌销售”。

方应明表示,这几年,他们也在不断调整种植结构,引进早、中、晚熟葡萄新品种,并示范推广,从而极大地丰富品种构成,彻底改变了单纯以巨峰系品种为主的局面,拉长销售时间,使葡萄品种向多元化、高档化、优质化方向发展。

如今,老方葡萄科技示范园,不仅在致富群众和农业结构调整方面起到了促进作用,同时成功走出了一条集生态、旅游、观光、高效为一体的现代化农业之路。

相关新闻

最便宜5元/500克, “夏黑”价格亲民

本报讯 这两天,葡萄大量上市,几乎占据了整个水果市场。超市、菜场内,随处可见一片片深浅不一的紫色。大家最喜爱的“夏黑”,最便宜的只有5元/500克。业内人士说,这只是开始,等到葡萄销售高峰来临,价格还会更低。

在我国,葡萄主要分布于新疆、甘肃、陕西等地区,充足的日晒将它们变得酸甜可口。《水果分布详解》上介绍,葡萄汁是炎症病人最好的食品,对于身体虚弱、血管硬化和肾炎病人的康复有很好的辅助疗效。种植葡萄和吃葡萄多的地方,癌症的发病率也会低一些。

梦溪路上一家较大的水果超市内,各个品种的葡萄被一串串安放在货架上。巨峰葡萄10元/500克、夏黑葡萄8元/500克……老板说,品种虽多,这两年大家最喜欢的、最有名气的还是夏黑葡萄。江苏科技大学东校门附近一家水果超市内,很多大学生在买葡萄,这里的夏黑葡萄6元/500克。询问发现,这些葡萄大多来自云南和浙江,本地货只有“老方葡萄”。

朱方路冷批市场内也有几名小贩在卖夏黑葡萄的,他们的葡萄是个统一价,5元/500克,比超市、小店里的都要便宜。尝了一颗,口味倒也甘甜。小贩说这些葡萄都是批过来的,一天基本能卖大几十斤。一旁,一家水果店的老板对他们的价格很有怨言:“夏黑怎么会这么便宜啊,真正的夏黑都要卖到10块钱一斤的。”

“夏黑”为什么卖得这么便宜?市园艺技术指导站研究员费宪进说,5元/500克的夏黑比起去年确实便宜一点,但也不会是假的。“夏黑”只是一个品种,本地市场上的大多是外地的“夏黑”,口味不一,并不一定都很甜。“受大环境影响,今年葡萄的团体购买率下降了不少。各个品种的葡萄一起进入市场竞争,价格确实会低一些。”他说,现在葡萄刚刚开始大量上市,等真正的高峰来到时,价格可能还会更低。(记者 王露 实习生 李帆)

