

葡萄熟了,长沟镇的葡萄长廊又变得热闹起来。作为知名的水果品牌,长沟葡萄一直凭借其酸甜可口的味道抓住了很多消费者的心。其间,不乏很多驱车慕名前来的外地市民,少则买几斤尝尝鲜,多则买上百斤送亲赠友。

受天气等因素影响,今年长沟葡萄产量略受影响,但较去年涨了不小的价格,葡萄种植户们心里如同葡萄一样——甜。

在行情逐年上升的情况下,对于长沟的葡萄种植户来说,还有很长的路要走,如何延长储存期、不断提升品质,让长沟葡萄这个品牌叫得更响、走得更远,是当地政府和果农最大的心愿。

本报记者 马辉 庄子帆 实习生 杨欣

零售价较去年涨了近1元——产量虽受影响,价格弥补了损失

8月26日上午,在济梁路长沟镇驻地,葱绿的葡萄长廊连绵道路两侧,一串串颗粒饱满的葡萄被摆到了农户支的推子上,吸引了不少车主停车购买。家住济南的陈先生每到葡萄的成熟季节,都会开着车专门来购买,今年已经是第5年了,每次都买一百多斤,送给亲戚、朋友吃。

今年,受天气等因素影响,金藤、巨峰两个品种的产量有所下降。葡萄种植户许广居告诉记者,去年他家的葡萄亩产量有2500多公斤,但今年预

计只能收2000多公斤,“二月份时天气太冷了,有的葡萄被冻死了,特别是金藤这个品种,属于早熟葡萄,开花时遇到雾天,授粉遭到破坏,今年亩产才300多公斤,比去年每亩减产约1000公斤。”许广居说。

虽然葡萄的产量有所下降,但是今年的价格较去年高了不少,这让种植户们感到很欣慰。周边地区葡萄的产量也受到很大的影响,济宁其他县市区的商贩来得很频繁,种植户在销售方面不用费很大的功夫,记者了解到,今年葡萄的零售价

在6元/公斤-7元/公斤,比去年同期上涨了近1元,批发价也上浮了0.4元/公斤。

官玉金种葡萄已经是第5个年头了,按理说产量该达到最高的年份,但受冷空气的影响,产量没有上涨,勉强与去年持平,但今年葡萄价格的上涨,弥补了产量减少的损失。“去年中秋节前后葡萄是5块钱一公斤,今年葡萄的价格每公斤在6元左右,这样算下来,今年的收入每亩能比去年增加2000元左右。”官玉金说。

市民有需求,种植户也“尝起鲜”——不少新品葡萄,颇受消费者青睐

采访中记者了解到,目前长沟还是以巨峰品种的葡萄为主,近两年有不少农户种植了“升级版”的无籽巨峰。付邦田从去年开始种植换代的巨峰,套袋后亩产能达到3000公斤/亩。“这与品种较传统的巨峰相比,产量高,口感好,而且储存的时间长,只要不碰,能放一周的时间。”付邦田说,更重要的是套上袋之后,抗病能力强,原本需要一周喷一次药现在只需半个月喷一次,少喷一次药,每亩地就能省30块钱,更重要的是种出来的葡萄更“健康”了。

不仅品质上去了,而且价格也较传统的巨峰高1元/公斤。记者看到,换代后的巨峰颗粒晶莹剔透,没有多少灰尘,传统的巨峰与之相比在卖相上就逊色不少。路过此处的刘先生停车来买葡萄,直接奔向了无籽套袋的巨峰,问了问价格之后,便买了5斤。付邦田告诉记者,现在无籽套袋的巨峰越来越受欢迎。

记者了解到,不少种植户的葡萄园里不种单一的品种,一般有3-5种。张书军的5.5亩地里的葡萄园有4个品种,每一品种的成熟时间相差10天左右。“考虑到市场需求,今年

还特意培育了15颗成熟期较晚的黄金香,中秋节左右成熟,一直能持续到国庆节。”张书军说,由于是第一次尝试,存在风险,不敢大面积的种植,看过明年的行情之后,再决定是否扩大种植规模。

付邦田告诉记者,很多顾客来买葡萄的时候都会问有没有青提、玫瑰香等这些品种,“有市场,就要去尝试,今年我就培育了40棵青提,明年就能结果了。”付邦田说,如果这里的气候适合种植这个品种,销量也不错的话,就会考虑扩大种植。

价涨了,品种多了,销量也不错,但却依然卖不远——

长沟葡萄欲走得更远,仍需提品质、延长储存期



一些新品葡萄,让种植户尝到了甜头。张晓科 摄

靠着路就零卖,不靠路就批发——就近销售模式,仍未得到改变

桥子村的张芹种了10多年的葡萄了,现在已经发展到12亩的种植规模,每亩地有2000公斤的产量,由于不靠马路边,张芹家的葡萄销售一直都很单一,只能卖给商贩,虽然销量不算差,但价格却卖不上去。张芹告诉记者,当前葡萄的批发价与零售价相差很大,批发价在5.4元/公斤,零售价能卖到6-7元/公斤,每亩地的收入相差两三千元。

与靠近济梁路的种植户相比,他们不用愁销路,所以在销售时摆出“高姿态”,不会批发

给商贩。“往西走不远就是高速公路的入口,来自各地的人经过这里一般都会停下来买点,不会担心葡萄卖不出去,够卖就不错了。”种植户张书军说,零售比批发能多赚不少钱,剪下来之后直接摆到摊上卖,也不用多费功夫。

但不靠路两旁的种植户,销路确是个大问题。张芹家的葡萄一直以来都是自己找销路,“都是靠亲戚、朋友找销路,像我们这样的没有那么多朋友,只能靠以前的老客户,因为价格比其他家的

葡萄便宜,所以每年都能勉强卖完。”张芹说,12亩地,只有两亩地是零售出去的。

张芹告诉记者,她家一直种植传统的巨峰,而这个品种的特点就是不易存储,不能长距离运输,一般只能放两到三天,所以葡萄卖不到省外去,只能销售到济宁城区和济宁的各个县。“村里种葡萄的都是自己找销路,没有想过抱团发展,我曾想过要支大棚,种早熟的葡萄,赶鲜也能卖上高价,但是前期的投资太大,就放弃了。”张芹说。

成熟期不一致,储运也是个问题——叫响长沟葡萄,还需提档升级

“长沟葡萄要想走得更远,品牌叫得更响,必须要不断地提档升级,并在延长储运期上做文章。”作为长沟种植葡萄的发起人,任城区长沟葡萄协会会长许建也在考虑着,如何让长沟葡萄的脚步迈得更大,销售区域更广。

许建告诉记者,前几天,有来自安徽、江苏、上海等地的客商上门来采购长沟葡萄,一要就是几吨,可是目前的情况是,各家各户相对比较散,成熟期也不一致,虽然各家都在使用长沟葡萄的统一包装,但是在品牌的集聚性上,还需要做一些工作。其中,最主要的

还是葡萄的口感、味道和储运期长短,这些都需要通过技术去改良。

为发展壮大葡萄基地建设,长沟镇政府也在悄然出手。长沟镇政府宣传办公室副主任李宗顺告诉记者,为提高果农的科技素质,他们在春季接连办了几次培训班,邀请相关专家现场指导,大大提高了果农葡萄种植的技术水平。目前,长沟葡萄基地葡萄种植面积已经达到1.2万亩,近几年新引进金手指、夏黑、超级无核、金星无核、巨玫瑰等10多个名优葡萄品种,葡萄种植

专业村12个,种植户1500余户,年销售收入1.4亿元。户均年纯收入6万余元。

“镇上鼓励果农种植大棚葡萄品种,这样能延长葡萄的销售期,使得早熟葡萄在7月份就能早上市,价格也能更胜一筹。”李宗顺告诉记者,为了能给长沟葡萄的销售提供更好的环境,镇上专门投资百余万元硬化了葡萄长廊前的路面,并对马路市场进行了清理,实施形象塑造,规模扩张,功能拓展和产业链拉长,加快葡萄生产的集约化、市场化、标准化进程。

齐鲁晚报·今日运河

招 聘

加入我们吧!

■ 报名截止时间9月6日,面试时间另行通知
■ 咨询电话: 0537-2676663, 联系人: 马文青

金宁家居“8·31开仓日”即将引爆

找熟人? 找朋友? 找关系? 都不如这次!
买家居等十一? 无需再等待!

由金宁工商联家具业商会主办并金通运营的,济宁家居业龙头企业金宁家居与近1000家一线家居品牌工厂联手,共同打造“8·31开仓日”即将在2013年8月31日金宁家居广场隆重举行。

本次“8·31开仓日”汇集区内近1000家一线家居品牌,全部与其工厂直接签订协议达成促销。众所周知,金宁家居的雄厚实力决定其强大的资源

整合能力,及品牌服务管理能力,举行“8·31开仓日”是金宁家居将其众多品牌进行资源整合,场内全部品牌都将全部推出工厂直销价进行销售。

金宁家居透露,借深拟传媒置业营销规划机构的导入力量举办“8·31开仓日”应该算是今年规模最大的家居促销大礼包了。通过工厂直接让利,营销让利和商场补贴相结合

的方式,以单品专供、品牌金场工厂直销价、礼品促销等多种手段,保证了本次活动为名副其实、不可复制的实惠选择。除了大力度的让利惠民之外,还有多家区内外高端品牌家居秒杀活动,秒杀产品打出的都是市民们以往从未见过的惊喜产品,高端礼品,并且价格极低,相信没有比这更实惠不过的了。当然,整场活动中,还有必不可少的抽奖环

节,而且本次的抽奖与以往有所不同,商场增加了抽奖的频率,同时还增设现金奖,每天按照不同时段抽奖,只要在金宁家居商场内购物满一万元即可领取抽奖券一张参加商场抽奖活动,只要您有足够的幸运,幸运大奖超乎您想象!

金宁的领导说,本次金宁家居开仓日活动是力度超大的年度促销活动,是开业十多年来首

次大规模举办的活动,举办此类活动的主要目的在于:在当前经济疲软的形式下,进一步拉动济宁当地的经济消费,活跃整个家居市场。另一方面,也为了再回馈所有的济宁市民,将“感恩济宁、回馈市民”这一永恒不变的主题持续到底,保证到时会会让广大济宁市民第一时间以最实惠超值的价格买到他们最心仪的产品,真正做到福享全民。(金宁)

主办:齐鲁晚报 生活日报 承办:齐鲁晚报·今日运河

齐鲁晚报·今日运河

我们努力为客户创造价值

买车, 我们只等这一天

9月6日

2013齐鲁(济宁)秋季车展

2013年9月6日—8日 地点:济宁市体育馆

TEL:0537-2366549 2366539 2108110