

市场阳光玫瑰价格“大跳水”，地产果受影响却不大

高品质地产阳光玫瑰依旧“香”

本报记者 周迎
本报通讯员 茅蓉芳

“又大又甜的阳光玫瑰，6块钱一斤，快来看啊。”8月中旬以来，阳光玫瑰葡萄价格“大跳水”的话题，在网络上沸沸扬扬。街边的水果摊位上，“阳光玫瑰6-8元/斤”的牌子也十分常见，“阳光玫瑰自由”已成为今年水果市场的独特“风景”。但在我市诸多种植优质阳光玫瑰的农业大户中，销售价格超40元/公斤的为大多数，精品果售价甚至超过60元/公斤。

“低价潮”来势汹汹

“今年阳光玫瑰的批发价格与去年相比，下跌了近七成。”近日，我市官塘桥农批市场的相关负责人在接受记者采访时如是说。

在市场负责人的信息汇总表格中不难看出，去年同期，市场的阳光玫瑰批发价格为40元-44元/公斤，哪怕是品质卖相稍逊些的果子，价格也能达到30元-32元/公斤。而今年的表格中，12元-17元/公斤的价格已成常态，22元/公斤的阳光玫瑰在批发市场已属于“顶级货”。

一年之隔，价格相差之大令人咋舌。该市场负责人表示，这一情况从8月初阳光玫瑰上市时就已出现，市场的阳光玫瑰大都来自浙江的湖州和杭州，还有部分来自常州，本地葡萄基本不会进入批发市场。“近年来，全国的阳光玫瑰种植面积不断扩大，外地葡萄种植面积大，供货量足，加上价格优势，利于批发销售。”

作为我市大宗水果的集散地，农批市场价格箭头的指向，直接影响着终端市场。在低价批发的背景下，8月以来，我市众多小商贩和自营水果店，频频打出12元-16元/公斤的价格，也就不难理解了。

在大部分消费者的理念中，过去动辄60元/公斤的阳光玫瑰价格过高，购买时也常常犹豫。而今年不但在水果摊位上能看到低价的阳光玫瑰，在大型商超和优质水果店中，品相不错的阳光玫瑰，价格也就在20元-30元/公斤。

“镇江果”质优有门道

虽有“低价优势”在前，



王呈 崔世林 摄



但我市不少消费者在一些摊位购买“低价”阳光玫瑰时，大多会遇到个头偏小、色泽黄绿、口感过甜、没有玫瑰香味等情况。这和过去吃到的镇江本地产的“阳光玫瑰”有着不小的差距。

“葡萄是我们镇江的四大应时鲜果之一，从2015年引进阳光玫瑰以来，我市的种植技术和栽培模式的推广，可谓全省领先。”谈及镇江地产阳光玫瑰的发展，市农科院研究员芮东明如数家珍，多年来，他致力于葡萄产业的技术推广和模式创新，更见证了“阳光玫瑰”在我市发展的各个阶段。

近年来，我市高效设施农业发展迅猛，在葡萄产业的应用上尤为明显。“过去，我们的葡萄大都是露天种植，但近年来，优点众多的避雨栽培模式已成为众多葡萄种植户的共识。”芮东明说，以阳光玫瑰为例，通过避雨栽培，整个生长周期只需使用低毒低残留农药6次左右，而在葡萄6月上旬套袋至8月中旬上市之间，葡萄都被“保护”在袋中，上市前一个月之内不会使用任何药剂。“现在的低毒低残留农药的残留期没有超过1个月的，所以我市上市的优质阳光玫瑰完全是安全和健康的。”

有了“安全”保底，再说果形。近年来，我市积极推广产量、果形和粒重的“三控”技术，相较于外地动辄2000公斤-2500公斤/亩的产量，我市优质“阳光玫瑰”的产量大都控制在1250公斤-1500公斤/亩，每串果粒数控制在60粒左右，串重为0.625公斤-0.75公斤，可谓

串串精品。

“严格的品控下，不但能让果形和风味达到最佳，同样的成熟时间，我们的阳光玫瑰底部糖度就能达到18%，肩部糖度达到20%左右，并催发出浓郁的玫瑰香味。”芮东明说，近年来，我市还试验推广促早栽培技术，推动少量优质阳光玫瑰提前半个月上市。

高品质不能光靠说，还得有实际证实。在2023年度江苏省优质葡萄品鉴暨江阴璜土第十五届葡萄文化节上，我市斩获3金2银的好成绩，获奖率超50%。其中，阳光玫瑰就获得了金奖。而在2023江苏最美绿色优质农产品（葡萄）企业评选活动中，句容市老方葡萄科技示范园和丁庄万亩葡萄专业合作社均获得“最美绿色优质农产品（葡萄）企业奖”。

老方葡萄科技示范园负责人方应明说，今年阳光玫瑰销售价格高级包装180元一箱，精品包装150元一箱，普通包装120元一箱，价格和往年持平。“老客户很信赖我们，也介绍了不少新客户来，阳光玫瑰的销售已经稳当。”

“做精品”打造金钥匙

当前，全市葡萄种植面积6.3万亩，其中阳光玫瑰种

植面积近1.6万亩，约占葡萄种植总面积的25%。

“今年阳光玫瑰葡萄上市比往年略有延迟，但在品质上要优于往年，其‘香’‘脆’特点俱佳。”市园艺技术指导站负责人说，我市阳光玫瑰葡萄栽培技术已较为成熟，通过采用避雨设施、有机肥替代、病虫害绿色综合防治等葡萄标准化技术，成熟后的阳光玫瑰果穗美观、粒大、果肉鲜脆多汁、玫瑰香味浓郁、糖度适宜、品质极优，深受消费者青睐。

近年来，为进一步放大葡萄产业的带动作用，我市积极推广葡萄优质轻简化高效栽培、肥水一体化、绿色防控等提质增效的生态种植技术，定期举办地产水果品鉴会或节庆活动，我市以阳光玫瑰为代表的葡萄在国家、省级展评推介活动中屡屡获奖，提高了本地优质葡萄品牌知名度、美誉度。

市农业农村局副局长调研员李传德表示，下一步，我市将做优做精葡萄产业，以创建省级水果标准园为抓手提升果品质量，不断加强品牌建设拓宽销售渠道，延伸葡萄精深加工链条，接“二”连“三”串起葡萄产业融合致富链，实现葡萄全产业链高质量发展，带动更多农户增收致富，让葡萄成为金钥匙，助力乡村全面振兴。



周迎 摄

搭建产销对接公益直播助农平台

丹阳一农场主
花500万办“农展馆”

本报讯(蒋须俊 萧五义 栾继业)“这是在我的农场中建设的农产品展览馆，目前整个装修布置已经结束，准备在国庆节过后对外开放！”近日，在位于丹阳嘉山脚下的访仙镇萧家村林业7队的福祿寿家庭农场，原先废弃的一方占地3亩水塘经过改造，变身成了一座农产品展览馆。农场主孙志彦看着眼前这一“杰作”，满是开心。

走进这个农产品展览馆，一块以展现农耕风光和田园蔬果丰收的大型显示屏和助农直播平台尤为引人注目。展厅两侧分门别类设有绿色有机农产品、寻味百年味道、江南鱼米之乡、印象丹阳、丹阳旅游农产品、非物质文化遗产农产品等六大区域，展位上陈列的名特优农产品，既有稻鸭共作大米、富硒特色米、丹阳黄酒、封缸酒、曲阿茶叶、瓜洲甜瓜、江南食用菌、小程螃蟹、“梨博士”梨等一大批产自丹阳的特色农产品，还有恒顺香醋、扬中咸秧草、茅山长青茶等镇江其他地区的农产品。

据孙志彦介绍，整个农展馆总投资近500万元。目前，已与30多个家庭农场、农民专业合作社、种养大户达成合作意向，所展示展销的名特优农产品已有百余种。今年45岁的孙志彦2014年时从安徽宿州来到丹阳创业，他和妻子选择萧家村林业队的这片丘陵岗地种植了310亩果树，主要种植樱桃、油桃、水蜜桃、梨、黄桃等，并成立了福祿寿家庭农场。近年来，他还紧跟电商直播的发展潮流，为乡村农产品线上线下销售拓展空间，在抖音平台注册了“福祿寿农场”账号，将平时拍摄的农场特色农产品和当地嘉山、七峰山等生态美景进行推介，吸引了不少游客前来观光和采购。

创业有成的孙志彦还想进一步走好农旅融合之路，助力乡村振兴、带动周边农户共同增收致富。3月，他决定在自家农场上开办一个农产品展览馆，对丹阳及镇江的名特优农产品进行展示展销和助农直播。孙志彦说：“我们的展厅和直播带货，实行的是公益助农模式，不收农民一分钱，也不赚取田间地头到消费者手中的差价。农展馆开馆后，农产品展示厅内的直播平台，也将成为镇江市乡村振兴助农平台直播基地，目前，已有镇江的高校与我们对接，将这里作为校外农产品电商实训基地，届时每周都会有学生来农场化身‘带货主播’上线直播。”

丹阳市农产品协会相关负责人介绍，作为协会会员，孙志彦的民办“农展馆”前景可期，这一产销对接平台借助直播带货方式，能够让更多搭上电商“顺风车”的地产名特优农产品走向大市场，为助农增收开辟一条新模式。