

中山公园、上海植物园设摊卖橘 果农、政府共谋出路破解“丰年困局”

柑橘丰产40%，橘农们却愁眉不展，原因就在于柑橘的价格仅为去年的一半，且销量持续低迷。为解决橘农的销售困境，昨日起，市林业总站组织橘农在中山公园等4家公园设摊卖橘，引来市民竞相采购。然而，无论是2008年受四川广元柑橘大实蝇入侵的影响，还是今年的“丰年困局”，十几年不变的低价，让占全市三分之一果树种植面积的橘子也遭遇尴尬。据记者了解，目前市区各级政府部门正谋划改良橘子口感、改种其他高附加值的果树等方式为果农谋求一条新出路。

本报记者 瞿艳花



中山公园市民购买柑橘。

本报实习生 余博文 记者 马骏 摄

》城市扫描

杨浦欲打造“中国未来硅谷”

本报讯 记者 范彦萍 大连路总部研发集聚区、五角场功能区，分列杨浦区的一南一北，今后，这两大功能区将形成南北互动格局，这也是杨浦区打造“中国未来硅谷”的举措之一。杨浦区区长金兴明在日前举行的2012杨浦发展国际论坛上发表主旨演讲称，杨浦区将学习借鉴硅谷金融模式，打造杨浦科技金融功能区。

据悉，目前南部已集聚包括浦发硅谷银行、上海国际创投、诺亚财富等在内的一批国内外知名金融机构，北部功能区则依托财大科技园，集聚起包括美国硅谷银行上海办事处、创新工场上海基地、上海大学生科技创业基金会等在内的机构。

三林老街上演千米“城隍出巡”

本报讯 记者 顾卓敏“家家自有蓝呢轿，个个争穿红裙。妆出新年新气象，烧香邑庙去纷纷。”这首《竹枝词》里面描述的就是上海著名的城隍庙。老上海庙宇多，庙会更多。其中最大的“出会”就是“城隍出巡”，常有“万人空巷”的盛景。日前，在浦东三林镇，“城隍出巡”及千米行街表演就在“三林老街”上演了。

上周末的三林老街，一早就聚集了很多居民，大家都穿着红裙、长袍，大有乡土气息。上午9时，随着一声铜锣，近千人的长队就抬着“城隍老爷”走上了三林老街。据记者了解，出巡队伍仿照旧时习俗，一路表演着绕龙灯、打莲香、荡湖船、挑花篮，还有“猪八戒”背着“媳妇”、“蚌壳精”摇着“蚌壳”。沿途围观的居民有一路跟着跑的，有站在高凳上的，老街二楼的窗户都打开了，人头攒动，争相观看。

“明灯”书画联展在二大会址开幕

本报讯 记者 范彦萍 由静安区政协、杨浦区政协和江苏省南通市政协共同主办的“明灯”书画作品联展日前在中共二大会址纪念馆隆重开幕。本次书画联展，来自沪上乃至全国书画界大家陈佩秋、高式熊、韩天衡等，亲临书画联展开幕式，为书画展剪彩。此次书画联展将展出至11月16日，11月19日—23日会移师五角场800艺术区展出，之后还会于11月27日—12月4日在南通博物馆展出。

上海市协力律师事务所
合同纠纷 公司顾问
股权纠纷 公司解散
公司清算 破产清算
电话:021-88880490 传真:8821151
电子邮箱:quabo148@163.com
《青年报》常年法律顾问

公园直销7小时，卖出6000斤

“橘子一元一斤，一元一斤。”昨天早上六点半，来自崇明横沙乡祥鑫柑橘合作社的6400斤橘子准时运至中山公园，新鲜的口感、便宜的价格吸引了众多附近晨练的居民，不一会，橘摊前就排起了十几米的长队。每天来公园晨练的于阿姨剥了一个同伴买来的橘子尝了一口，也马上排队挑了一袋。“外面水果店起码两元一斤，一元一斤确实很便宜，而且口感也不错。”于阿姨表示。

看着火爆的阵势，带队前来的横沙乡农业服务中心朱建飞也撩起了膀子，帮着农户搬橘子装袋。他告诉记者，今年横沙乡共种植1.5万亩柑橘，预计产量在3.2万吨，然而由于今年柑橘供大于求，批发价每斤仅四五毛，加上交通不便，目前只销掉了约10%。上周接到柑橘进公园的通知后，他长舒了一口气：“这6000多斤橘子是昨天下午从地里刚摘下来的，连夜从横沙岛摆渡到长兴后再走长江隧桥运到中山公园，

为的就是保证这些橘子的新鲜度和口感。”

截至昨天下午1点，这6000多斤柑橘全部销售一空。对此，朱建飞表示：“没想到销售会这么火爆，我们决定，立马再到田里采收一万斤柑橘明天继续来卖。”

据记者了解，此次市绿化市容局开放公园，让橘农进园直销柑橘是借鉴2008年柑橘“果实蝇”和今年“海葵”台风后的果品进园的成功做法。继昨天在中山公园、上海植物园的直销点铺开，今起杨浦公园、复兴公园也将增设两个直销点，预计整个直销过程会持续两至三周。

增产不增收，果贱伤农成定局

昨天，记者从市林业总站获悉，今年是柑橘生产的“大年”，预计全市柑橘产量在二十多万吨，较去年增长近40%。由于市场供大于求，柑橘批发价一路走低，从10月刚上市的8毛一斤一路下探到现在的四五毛一斤，价格已触底。不仅如此，销售也出现了困难，往年同期销售通

常超过50%，今年销售量却不足30%。

此外，据市农技推广中心果树专家王秀敏介绍，上海大规模橘树兴起于上世纪七八十年代，由于橘树粗放易于管理，在当时被大面积推广，种植面积达全市果树面积的三分之一。

“目前，全市共种植橘树约10.6万亩，以崇明、浦东为最，其中崇明三岛达8.7万亩，占全市面积的80%以上，其次为浦东新区，约1.4万亩。”然而，在王秀敏看来，上海根本就不适合种植柑橘。“上海处于柑橘种植带的最北缘，其实并不是特别适合种橘。上海冬天比较冷，不利于橘树生长，只适合种植温州蜜橘中的宫川等少数品种。最关键的是，上海人并不爱吃本地橘，这些橘子大部分被迫销往北方一些二线城市。”

“留在上海市场上消化的本地橘估计不到40%。”市农委种植办主任陆峥嵘也向记者证实，橘树是目前上海所有果树中经济效益最差的一种。

》回放

受“橘蛆事件”影响 上海公园设点扶助果农

2008年，受四川广元“橘蛆事件”的直接影响，上海本地生产的柑橘销售大大低于往年同期水平，出现比较严重的滞销情况，出口也严重受阻。同时，售价大幅下滑，橘农损失严重。为了想方设法帮助农民解决滞销问题，崇明县政府与上海市农委在崇明县联合召开柑橘销售推介会，邀请各大超市采购商、水果批发商参加，并请上海市果品行业协会人士作推介，以期有效引导市民的消费行为，消除社会负面影响，帮助橘农摆脱困境。

与此同时，市绿化市容局作为全市果树生产管理部门，利用公园里市民多这一优势，帮助果农在公园设立直销点销售柑橘。设置直销点的公园除了免费提供桌椅、茶水外，还为橘农提供包装、称重、维持秩序的工作人员包装、称重、维持秩序。整个销售活动将持续一周。

》出路

改良柑橘品种 开拓北方市场

果农“弃橘”转换品种

每到柑橘成熟的季节，朱建飞总要捏一把汗。在他的印象中，种植29年来，桔子批发价从来没有突破过1.1元，与桃子、葡萄、梨这3个亩产经济效益动辄过万元的果树相比，平均盈利仅三千余元的桔子地位尴尬。由于效益低下，很多农户直接将桔树砍掉改种葡萄、桃子等经济效益高的果树。

事实上，一些乡镇也谋划改种一些高附加值的果树来提高经济效益。崇明绿华镇相关负责人介绍，目前绿华镇正在培育猕猴桃、火龙果等高价水果。未来的规划，不单单靠单一的柑橘产业来支撑整个农业经济的发展，改变柑橘一家独大的局面。而在青浦，20万红心柚子苗正在培育中，等2年果树相对成熟后再交给农民种植。据市

农技推广中心统计，2009年全市共有橘树15万余亩，而到了今年，这个数字仅10.6万亩。

改善口感增施有机肥

王秀敏告诉记者，目前，政府部门的定位是不再继续发展橘树的种植面积，并通过疏除过密橘树、增施有机肥等技术手段改良现有的宫川、尾庄两大品种的柑橘的口感和甜度。而接下来上市的晚橘“满头红”品种，也是通过嫁接改良后的柑橘品种之一，售价可以达到2至3元一斤，相对成为柑橘中的高价产品。自2009年至今，已对200余户农民进行试点。

“虽然相对于全市1.4万橘子种植户的数字相比，这个数字显得很小，但是由于零星分布，带动了周边农户，近几年上海柑橘的口感确实提高了很多。”王秀敏说。

开拓市场标准化生产

目前，大部分采摘下来的橘子都直接作为“统货”销售至市场，业内人士认为，如果有一个标准化技术标准的普及，将采摘下来的橘子根据这个标准按好、中、坏进行分拣销售，情况可能会好很多。例如崇明前卫柑橘公司，对优质橘进行礼品包装，20个精品橘能卖至二三十元。据了解，目前等级标准正在制定中。

不仅如此，上海橘农普遍有等贩子到田头收购的心态，如果不积极开拓北方市场，那么就永远没有市场。”朱建飞告诉记者，为了柑橘销售，横沙鼓励承包面积达500亩以上的大型柑橘合作社派驻1至2名销售人员长期驻扎东北，开拓北方的销售渠道。

打造品牌开发农业游

“如果没有品牌建设，上海的橘

子永远没有特色。”王秀敏认为，上海的柑橘当务之急是建立自己的品牌。目前，经工商部门注册登记，并在本市具有较好声誉的柑橘品牌主要有上海前卫柑橘公司的“前卫”牌、上海绿华农贸总公司的“飞岛”牌、上海祥鑫柑橘专业合作社的“祥沙”牌和上海大河柑橘专业合作社的“老港”牌等。在此基础上，农业科技人员积极开展优质柑橘的“评优、推介”活动，使郊区柑橘品牌质量意识不断提高。

而另一方面，不少专家提出，大力发展农业游，打造柑橘文化旅游线路，也不失为是一种打响品牌知名度的可行之路。事实上，目前正在发展柑橘农业旅游的崇明，已经有不少先行一步的农户尝到了甜头，不仅橘子的价格翻了好几番，而且也带动了周边餐饮和住宿，是一举多赢的好事”相关人士表示。