



枫泾镇立足『桥头堡』书写新篇章

# 一个古镇的『C位』出道

长三角科创中心、长三角路演中心等一系列项目的落地,让枫泾成为万人瞩目的焦点,2020年,乐高乐园正式签约落地枫泾,再次将枫泾推上流量风口。金山地处上海的西南,枫泾又是金山的最北部,借着长三角一体化发展的东风,一下子从边缘走向了长三角一体化发展的中心位置。未来,金山将借势长三角一体化、“四大更新”等战略,站在“桥头堡”最前端。

地跨上海金山枫泾与浙江平湖新埭交界处的张江长三角科技城,是国内首个跨省市一体化开发的产业园区,总规划面积87平方公里,平湖境内45平方公里,枫泾境内42平方公里。落户于张江长三角科技城的德耐尔公司是一家集研发、制造于一体的高新技术企业,主营业务包括节能科技、空气压缩机和气体后处理设备领域的技术开发,落户当年,产值就达到近3亿元。去年,德耐尔公司还接到西门子公司近千万元的大订单。

然而,两年前,企业因租赁厂房的条件影响,发展受到阻碍。在得知企业有厂房扩建的需求后,长三角科技城的工作人员主动服务上门。最终,德耐尔工厂扩建项目选址在科技城平湖园,研发总部则

选址在金山枫泾园。

在长三角高质量一体化发展的背景下,落户枫泾的企业,既能享受到上海在资源方面的优势,又可以享受到浙江在土地和劳动力方面的双重红利,真正实现资源共享、优势互补、互利共赢、融合发展。

据统计,枫泾2020年完成招商引资签约额32.49亿元。上海乐高乐园度假区、阿里巴巴飞天园区、中经云智慧科技园等重大项目相继签约,华平金山智慧产业园一期项目开工建设,完成工程量的40%,临港枫泾先进制造业基地二期项目已领取产证、三期项目即将竣工验收,宝柏科技、精科智能等产业项目也相继落地。

2018年以来,张江长三角科技城完成概念方案编制、长三角路演中心建成试运营、长三角现代农业园区加快打造、长三角首届中国农民丰收节成功举办、率先试点跨省医保实时结算持续推进……

一系列联动发展行动悄然展开,党建、交通、医疗等各领域都在发生令人欣喜的新变化。

去年12月28日,长三角一体化省际互联互通项目姚杨公路——叶新公路通车暨西塘——枫泾毗邻公交首发仪式举行。至此,这条西起浙江省嘉善县丁枫公路,东至上海规划324省道(叶新公路延伸段),全长4.33公里的跨省道路正式通车。

第一批体验乘坐的嘉善市民先后登上氢燃料电池公交车,前往枫泾古镇游玩。家住姚庄镇的沈金鑫兴奋地表示,道路通车后,原先30分钟的车程被缩短至3分钟,大大节约出行时间与成本。

枫泾镇地处三省五市交汇,沪杭铁路、沪杭高速公路、320国道、申嘉湖高速、A7高速途经境内。作为长三角一小时交通圈的圆心,这里是金山打造长三角高质量一体化发展“桥头堡”中的最前站。省际间“最后一公里”出行难题解决了,方便的不仅是金山、嘉善两地超130万常住人口,枫泾、西塘两大古镇景区近1300万游客也将从中受益,两地在文化、旅游等方面的交流融合也愈加畅通。

全球最大乐高乐园签约落户枫泾镇,就是因为其特殊的地理位置,满足乐高主题乐园“空间上要离市中心远,但时间上要离市中心近”的选址条件。在乐高启动入驻中国的计划之初,曾做过几年的选址考察,枫泾因其重要的区位、便利的交通、深厚的文化底蕴、宜居宜业的环境,顺利进入“海选”初赛,而促使乐高乐园度假区最终落子的,则是枫泾生机勃勃的发展势头和不可限量的未来。

目前,金嘉已连通公交化省际客运班线1条,毗邻公交线路8条。持续巩固和深化平安边界“十联机制”。区交通委副主任沈炜表示,未来,枫泾将开启一体化城市管理和社会治理新模式。加快首批叶新公路、兴豪路、朱吕公路断头路建设,有序推进第二批省界断头路方案研究,包括G320枫泾段改扩建、G228出省段新建、善新公路新建、枫美路改扩建。

“如今,枫泾无论在产业发展、古镇建设、社区发展和乡村振兴方面,都有了日新月异的变化。”区政协党组成员、副主席候选人,枫泾镇党委书记张斌表示,在他看来,枫泾近年来的发展,都离不开古镇更新、产业更新、社区更新和乡村更新。

枫泾镇新枫路上原派出所和税务所的办公场实现合并,原税务所办公场地“腾笼换鸟”后,华丽转变为枫泾主入口处的特色民宿。据悉,未来两年内,枫泾民宿预计将达到100间客房,使游客来枫泾从观光游变为休闲度假体验游,从古镇游转为全域游,由此实现一日游向二日游转变。

由三百园改建而成的山麓精品民宿,开放不到两年的丁聪美术馆……“破旧立新”在枫泾随处可见,2017年起,枫泾镇吸引各类投资超过200亿元,完成30多项基础类、功能类、产业类项目建设,正是这些重点项目的实施,助力枫泾特色小镇不断更新,也为枫泾小城镇建设打下坚实基础。

记者 王巧月



在上海成英草莓种植专业合作社的包装间里,负责人兼“草莓盟主”盛成正在打包今天的“联盟”订单。一颗颗大小匀称,果香扑鼻,刚从大棚里采下的新鲜草莓被统一装进包装盒,贴上快递单号,送往各个买家的手里。就是这一颗颗红色果实带来了“致富经”,而受益的不光是盛成,还有许多金山草莓农户们。

近年来,我区一直不断推进草莓产业发展,立志把金山草莓打造成当地的农业品牌和农民致富新的经济增长点,2011年“鑫品美”草莓品牌应运而生。去年12月7日,为金山草莓更好地抱团闯市场,区农业技术推广中心、区农业科技教育信息中心、区农联会联合24家草莓种植合作社,组建了“金山鑫品美草莓产业联盟”,为草莓的销售拓宽渠道,带领农户统一发展。

这精挑细选的24家草莓种植合作社采取资源共享、优势互补的产销合作模式,通过统一品种、统一生产标准、统一品牌、统一包装、统一价格、统一销售方式,保证产品品质,树立“鑫品美”草莓品牌形象。

想要“草莓联盟”走得远、走得好,就要从“量”保证到“质”。产量太大、品质不高,会造成草莓售价不高,挣钱难是多年来金山草莓种植户们普遍反映的问题,草莓的“质量”也就成了重中之重。一颗草莓从生长到上市,大概需要五六十天,最少要经过30多次检查,以确保草莓的品质。只有品控严把关,草莓品质得到保证,才能真正让“鑫品美”闯出去。

盛成说:“在监管生产上,区农技中心统一配送农药,采用物理防控,在病虫害防治方面严格把关,使用生物有机肥代替化肥,使得草莓种植的产量和质量不断提升。”区农委还会组织农业技术人员下乡指导,让草莓在品质上真正实现绿色、安全。

同时,为控制每份订单的品质,打包时,必须保证每颗草莓的重量都不低于25克,甜度不低于13度,外观呈圆锥形,不空心,生物农药的安全间隔期达到14天,每盒草莓都必须贴上可追溯二维码,让市民了解草莓详细的田间档案记录……而这些都已成为“鑫品美”草莓的“标配”,草莓的“质优”夯实了联盟的根基,市民们吃得安心、放心,也使得刚成立的“草莓联盟”有了稳定的客户,更多上海市民知道了金山“鑫品美”草莓。

去年,受新冠肺炎疫情影响,农户纷纷把草莓的销售渠道转到线上。“草莓联盟”也看到了线上销售的巨大潜力,决定着重把销售的重心从线下零售转移到线上电商,一并创建“鑫品美农产品”微信公众号和“鑫品美农产品”微信小程序,还推出提货礼券,结合小程序线上线下提货,同时借助媒体图文、视频、微信“金山味道”视频号等进行多渠道宣

传推广,为金山“鑫品美”草莓的销售拓宽渠道,打响名气。

但我区大多数草莓种植户年龄偏大,对于新零售、供应链和电商方面都不熟悉。因此,作为青年创业者,盛成便承担了“联盟”中的销售拓展和维护工作,除了草莓采摘、送货外,他还负责线上商城订单的分发、流转和记账等,将草莓线上销售的订单共享给“联盟”中的其他草莓种植户。

如今,正是草莓上市的季节,每天“草莓联盟”的线上订单就有七八十单,采摘草莓、挑选草莓、打包草莓成了盛成每天必不可少的任务,忙并快乐着的他表示:“我们的草莓被圈内认可,线上订单的增加,也让我们更有信心。”

现在,“鑫品美”线上零售价在五十多元一斤,去除所有的成本、包装、快递费用后,实际上到农户手里的价钱可以达到28或30元一斤,这极大程度上提高了农户的增收,使“鑫品美”成为农民增收致富的一把“金钥匙”,而带给农户们稳定的收入就是“草莓联盟”成立的初衷。

同样地,抱团闯市场也解决了之前小户无法对接大平台的困难。目前,“草莓联盟”已成功与叮咚买菜、诚实现果、呈祥果业等平台合作,同时还积极与盒马等平台对接,努力稳定住草莓节前节后的价格,保障农户们的收支平衡。

纵观金山近十年的草莓产业发展,从无到有,从有到优,在草莓产业面对各种困难挑战的时候,区农委带领广大农户抓重点、补短板、强弱项,成立品牌“鑫品美”,组建“金山鑫品美草莓产业联盟”,打响金山草莓的名气,让草莓真正变成金山农民的“致富果”,“草莓联盟”也不断指引农户在致富道路能越走越远。

记者 杨惠聪

金山草莓联盟带动产业发展

## 一颗草莓里的『致富密码』

