

瑶山村葡萄‘丰产不增收’的经济怪圈如何破解？ 节庆活动可引流 提升品质很关键



盛夏已至，葡萄的丰收季又到了，辛苦多时的劳作终于到了收获的时候，本应该是一年中开心的日子，但“丰产不增收、丰收不增收”的怪圈却让果农发了愁。丰产了，价格低不说，还得担心销路，着实是一件烦心事。

□记者 何悦

现象 葡萄大量上市村民降价贱卖

石柱镇瑶山村，村后是低矮连绵的青山，面前是美丽的李溪，虽与城区只有十几分钟的车程，但在这里却能感受到远离喧嚣的宁静。

近日，瑶山村葡萄陆续成熟，走进该村可以看到，葡萄架上挂着密密麻麻的葡萄，昭示着又是一个丰收年，但今年葡萄的收益却让村民少了点丰收增收的喜悦。“以前是有赚头的，村民种植也很有干劲，今年就不行了，葡萄太多了，价格都很低。”瑶山村党支部书记陈朝福说。

据了解，瑶山村是我市较早种葡

萄致富的农村，种了十几年的青提，因为环境好，口感很不错。“以前青提根本不愁卖，每年成熟期，温州来的几个收购商就住在这边，每天采摘两三百箱运走，那时候光他们就能带走七八百箱葡萄。”陈朝福介绍，3年前，因为温州市场上的青提增多，以前的采购商渐渐不再合作，于是瑶山村村民不得不改种其它品种的葡萄，但受各种因素影响，村民还是面临了葡萄越来越难卖的困境。

“现在比较多的是红提，再就是早甜，夏黑早些时期成熟，已经卖完

了。”陈朝福表示，说是卖完，其实是半买半送给了老顾客，按照他的话说，“成熟期有限，过去就要掉果烂掉，红提的价格也可以预测得到，只有贱卖了。”

现在，瑶山村村民售卖葡萄都是到石柱集镇里和各工业功能分区，以散卖为主，但集镇里竞争激烈，果农争相降价，外出销售又增加了运输成本，而且种植户大都是老年人，也不会使用网络途径来吆喝，怎么向消费者推荐自己村里口感好的葡萄，成了瑶山村村民共同的烦恼。

原因 市场供大于求导致销售困难

瑶山村的葡萄为什么会滞销？原因其实有很多，品种质量、经营情况、推销方式等都会对销售结果造成诸多影响。在信息和物流都十分发达的时代，消费者在商品的挑选上有了更多的主动权，也有了更多的选择，同时，消费结构的升级也分散了消费者的购买力，这就容易让大量上

市的本地应季果蔬受到外地果蔬的市场挤压。

事实上，果蔬种植一向是集群性产业，种植规模大，涉及农户多，因为我市本地村民大多还是使用传统的种植方式，技术含量低，种植品种集中在市场需求大的主流品种，因此大家种植出的水果可能在外形、口感、

成熟期上都相差无几。大量新鲜水果集中上市，销售渠道单一，竞争激烈的同时也影响销量和价格。

换句话说，是生产过剩导致供大于求，形成一个买方市场，当自身竞争力薄弱的时候，就会面临一个较为劣势的市场环境，瑶山村葡萄滞销正是因为如此。

探索 提质创品牌打开销售新途径

如何对自己所生产的果蔬进行有效促销？其实，我市多地都已进行了有效探索。

做法一 利用活动经济，通过引流积累人气和热度，打造地域水果品牌。比较明显的几个节日就是永祥杨梅节、西溪蜜梨节和唐先葡萄节。永祥杨梅本就小有名气，但杨梅节的举办，让它一直活跃在消费者的视野中，在外地其它品种杨梅的竞争下也维持了一个不可撼动的地位。西溪镇寮口村的‘柏岩蜜梨’可谓真正是在节日经济下白手起家的明星水果，蜜梨节丰富多彩的传统节庆活动吸引游客，不断提升‘柏岩蜜梨’的知名度，然后靠其过硬的美味口感获得市场青睐，让村民从走出去到坐等买家的转变。唐先葡萄节现如今也成功打出了自己的名气，在永康，说起葡萄，首先想到的就是唐先镇的红富士葡萄。

做法二 从种植到加工，延长产业链。2013年，因为多种原因，永祥杨梅出现滞销情况，导致种植户丰产不丰收。面对杨梅尴尬的处境和持续增长的种植面积，为了解决杨梅鲜果销售和深加工的现实问题，江南街道拱坝下村成立了宇兴杨梅专业合作社，并专门去台州市仙居县学习制酒技术，提高杨梅附加值，延长产业链。

做法三 提高品质，走精品高价路线。石柱镇毛山村使用堆肥桶制作的有机肥种植土豆和毛芋，在质量和口感上都比一般品种好了不少，“有机蔬菜”的名号让它们成功打入一线城市的高消费市场，以多倍价格签订收购协议。

无疑，对于种植大户和合作社来说，打破怪圈要做好调研规划、风险管控，多措并举错开大量上市的买方

市场，打造从种植到加工、销售为一体的产业链，尽可能地提高产业的经济效益。对于散户来说，就需要创新销售方式，利用‘互联网+’为产品找销路，打开新的销路。

前些日子，海南的基地果农直播获得了很多关注。这是近两年来崛起的行业特色新现象，通过直播海南四季果品吸引全国消费者目光，逐渐成为新的全国性原产地直播标杆，有的果农‘直播卖水果’年销售额达近千万元。以前，消费者是按需‘采购’，想买什么东西就到网店里找，现在越来越多消费者是在看直播的时候被直接‘安利’，一边看一边就顺手下了单。

当然，因为有些果蔬具有不易运输储存的特点，且快递成本并不低，散户在选择电商销售的时候还需‘抱团取暖’，探索利益最大化的模式。

虎踞峡水世界 灯光节今日开幕

百元年卡还有余量在售

“自然美景·休闲户外”系列报道⑤

□记者 应柳依

虎踞峡有唯美的自然景致、好玩的游乐项目，白天清爽宜人，那么晚上有什么吸引人的地方呢？即日起至下月10日17:00~22:00，景区经过缜密准备，专门聘请了60多名设计师倾情打造了梦幻灯光艺术节，除了“玫瑰”“花海”，这里还有“星光”“璀璨”“灯光隧道”……一场场流光溢彩、浪漫唯美的视觉饕餮盛宴等您来赏。

近年来，虎踞峡景区已累积投入1亿元，相继在三条峡谷内开发了冰河地质景观区、天然水世界游乐区、接待服务区等多个旅游功能分区，已初步集合休闲观光、科普教育、度假商务、水上游乐及夜视功能为一体的复合型景区旅游综合体。

夏日里，令游客心驰神往的莫过于冰凉沁肤的水世界了。据了解，虎踞峡水世界天然山泉泳池是建在深15米天然水池内的标准泳池，海啸池及水滑道的水同样也是天然的山泉水，当您在景区内清凉戏水的同时，还能滋润肌肤。海啸池更是环绕着演艺大舞台，是游客集中嬉水的区域，除了有手摇小船、水上滚轮、拱门桥等水上项目供您选择，还有波涛汹涌的人工海浪让你惊险刺激玩到嗨翻天。

相关链接

年卡特惠信息

凡在本报办理虎踞峡年卡，仅需100元即可在有效期内到景区享受以下优惠：

- 1、本人持年卡可无限次免费入内；
- 2、本人持年卡可享欢乐水世界项目七折优惠，所带随行人员皆可享景区门票和欢乐水世界项目七折优惠。

如何购买年卡

咨询电话：
15805799228 (792038)
13506598750 (658750)
购买地址：永康市总部中心金贸大厦4楼永康日报社

扫码微信
咨询购买



如何使用年卡

购买年卡的游客需要带上卡和身份证到虎踞峡景区办理激活，激活后的年卡带上有效证件方可随时使用。

