

客人来了,草莓火了,采摘游摆上桌面了

# 东付村:小草莓的大产业梦

文/片 本报记者 马辉 范少伟

正值草莓大量上市的季节,在素有“邹城水果村”之称的邹城市中心店镇东付村,这里的草莓种植户也在享受着如同春天般的喜悦。每逢休息日,来自周边县市的自驾游一族扎堆到来,去大棚里采摘新鲜草莓,不到中午,很多刚刚长出来的草莓就卖得差不多了。然而,无心插柳成荫的同时,这里的村干部也在喜悦中反思着,这么多的人流,花上百十元油钱,买上几十块钱的草莓就回去了,如何把人留住?这成了当地人现在一个急需突破的课题。



在东付村的草莓大棚旁,前来采摘的市民络绎不绝。

## 采摘游产业之路 还需从头规划

这样火爆的景象对于东付村来讲,无疑是突如其来的幸福。没有什么宣传,也没有什么准备,今年从元旦过后,东付村便迎来了一拨又一拨的客人,他们尝试着问,能不能采摘些鲜草莓,然后按斤两给钱,一些种植户就这样做了。没想到,口口相传,东付村的草莓名声很快传了出去,每到了节假日,很多来自济宁城区、邹城、兖州、曲阜的市民便会驾车而来,到村里采摘草莓。今年,东付村的草莓,不再只是往外批发销售,进村采摘销售的量已占到了整个产量的近四成。于是,种植户们纷纷搞起了采摘销售的生意。

“来采摘草莓,没有停车场,车只能停在路边,采摘的草莓想尝鲜,却找不到自来水,中午要吃饭也只能到市区去解决……”一位市民说出了自己采摘草莓的感受。在东付村还没有做好迎接游客的准备时,客人便扎堆来到了,如何顺应这种商机,营造良好的村容村貌,已成了东付村人目前一个急需解决的问题。“东付村种植草莓的时间只有三年多,当时只是想着增加产出,保证村民收入,谁也没有想到,采摘游却突然之间火了。”程学良告诉记者,只是卖草莓,挣的纯粹是草莓钱,没有其他收益,村里没有地方开饭店,搞旅游设施,以前也没有这方面准备,人来了也留不下。

程学良说,他们为了打造东付村的草莓品牌,这两年也做了不少工作,他们注册了“富东牌”无公害绿色草莓,并设计印制了自己的包装盒,但是,受土地的限制,草莓种植的规模化、集约化是他们今年想提升的方面。“毕竟,无论是外销还是采摘,目前都处在一个很尴尬

的境地,为了保证渠道,外销的量必须要保证,市民大老远来到村里采摘,也不能不卖给他们,现状是,市场不愁,产量和环境都需要提升。”

“市民扎堆来到东付村采摘草莓,采摘游已初成气候,这种机遇不能抓住的话,这对东付村来讲,绝对是种损失。”分管农业的中心店镇党委委员张现同告诉记者,现在他们也意识到了这一问题,在继续抓草莓质量、扩大种植规模的基础上,必须要着手提升东付村的环境。“我们打算先整修一下村里的路,增加一些供市民休闲、休憩、餐饮的设施,并通过举办互动性的活动,力争把东付村打造成山东草莓第一村。”张现同说,但是,现在对于东付村来讲,目前要走的路还很长,但是在规模化和节约化的路上,也面临着土地流转、资金等诸多困难,这也需要有关部门的政策支持。

“邹城市中心店镇东付村的草莓发展,有其特定的区位优势,当地政府在注重保护当地农民利益的同时,还应注重产品的品牌化运作。”济宁市农委农业产业化相关负责人表示。

(张传芹对本文亦有贡献)

## 每逢节假日,市民扎堆驾车来采摘

10日上午,正值周日,天气晴好,在靠近邹城市中心店镇东付村的一段104国道,许多个通往村子入口旁的道路上都停满了私家车,一位当地村民也瞅准了这一商机,在路口支摊卖起了饮料,尽管品牌并不知名,但生意依然是火得不得了,旁边摆满了卖完饮料剩下的纸箱。

“我家的草莓摘完了,往里去,里面还有好多呢。”在村口,草莓种植户孔德金坐在自家草莓大棚旁,

悠然地往里招呼着前来采摘草莓的市民,他告诉记者,自己家种了20多亩的草莓,除了往邹城市里一些大型超市供货,在休息日里,80%的草莓都是用不了一上午的时间,就被前来采摘的市民买完了。“由于我家的大棚在村口,很多来采摘草莓的市民会首先就近采摘,因此,我家的草莓卖得最快。”孔德金说。

记者在东付村走访看到,这里的草莓大棚随处可见,很多私家车

不断地拥入村子,大多数市民都是“组团”而来,或邀上三五好友,或举家出动,衣着多为休闲运动,脸上也洋溢着轻松。“通过朋友知道的,主要是带着孩子来感受下田园风光,在休息日里放松一下。”来自兖州的陈先生告诉记者。种植户李刚告诉记者,来采摘的客人每家发一个盆,在种植户指定的大棚,市民可以自由采摘。“采摘来的草莓每斤8元钱。”

## 昔日“水果村”,改种草莓种出大市场

东付村紧靠着煤矿和电厂,距离邹城市区仅有10公里左右,出了村口就是104国道,交通位置十分便利。这里素有“邹城水果村”之称,早先,这里的村民就开始种植桃树、葡萄等经济作物,然后把收获的水果卖到矿上或邹城市区。

2008年,东付村村支部书记程学良开始酝酿村里的产业结构调整,当时,邹城市周边的草莓种植尚未形成规模,在市里,一斤草莓都能卖到几十元一斤,他想,要是把这个项目引到村里,不仅可以改善村里水果品种的结构,还能大大增加村

民的收入。

当时,时任该村村支部书记的崔祥见说动了几户村民,第一年,村里共上了20多亩草莓大棚。第二年,这些草莓受到济宁周边市场的欢迎,销售基本处于供不应求,每亩草莓能收益3万余元,比一般的水果品种能高出好多倍,于是,很多村民纷纷加入种植草莓的大军,并适时成立了草莓种植合作社,由崔祥见担任社长,2009年,该村的草莓种植面积已达到数百亩,而现在,村里的草莓种植面积已达到1000余亩,占到了全村耕地的近一半。“这些草莓主要是供应

邹城市区及济宁城区的观音阁市场,市场的缺口还依然很大,草莓销售的前景很好。”崔祥见说。

孔德金是村里第一批种植草莓的村民,他原来一直在做运输生意,2008年,他看好了草莓这块市场,便不顾家人的反对,第一年便投了12万元,共种了6个大棚。令大家都没想到的是,他一年后就收回了全部的成本,随后他又不断扩大种植面积,现在共有近20亩的草莓大棚,除去成本,孔德金每年的收益都能在30万元左右,他已经是村里名副其实的草莓种植第一大户。

今日运河

运河看点

联系电话: 0531-3411111

1-msty.com