

“长沟葡萄在济宁还算是有点名气的,知道靠的是什么吗?口碑!当年就是我们就推着六七十辆三轮车到城区卖出来的,好吃人家才会买。”8月31日,在任城区长沟镇的葡萄采摘园,长沟镇第一个把葡萄种植引入当地的种植户许建告诉记者。

从上世纪80年代几十亩的种植面积,到现在的万余亩,长沟的葡萄经济已逐步产业化、品牌化。现如今,如何让长沟葡萄进一步“长大”,走出鲁西南,成为摆在人们面前的一大课题。

# 长沟葡萄遭遇成长的烦恼

文/片 本报记者 马辉 张建丽



## 1 当年百棵苗 如今万亩多

任城区长沟镇,位于济宁城区的西北方向,以盛产优质葡萄著称。在济梁公路的两侧,葡萄园连成了片,眼下,长沟葡萄才刚刚上市,很多市民专门开车去购买。说起长沟葡萄的种植,还要追溯到20多年前,一个名叫许建的当地年轻人按捺不住一颗悸动的心,一直想改变传统的农业种植方式,正是他当年的一个决定,改变了长沟的农业结构。

一次偶然的机会,他到烟台时发现街上卖的葡萄很好吃,价格也挺高,而济宁城区却没有一个销售

葡萄的商户。于是,他萌生了种植葡萄的念头。当时通讯不方便,他通过写信向青岛莱西的种植户了解情况,最终许建确定,就种植巨峰葡萄了。于是,他带着几百元钱坐车跑到了青岛莱西,买回了第一批百余棵葡萄苗木,而这百余棵葡萄苗木经过这些年的繁衍,已长遍长沟镇的各个村庄,面积达到上万亩,其中连片面积近7000亩。

“刚开始也就种了1.5亩地,虽然种植没什么经验,但是很上心,1985年长得很好,1986年收获了第一茬葡萄。”许建回顾道。许建现在

是长沟葡萄协会的会长,长沟种植葡萄第一人,家住长沟镇孙街村。第一茬葡萄下来之前的两年是许建最难熬的两年,村里人在背地里议论纷纷,都认为他不务正业,这让当时的许建感到了巨大的压力。许建说,第一茬葡萄大约收获了1500多斤,当时除了熟人上门购买外,他就每天带两个筐子去济宁城区卖。当时一个工人的月收入约为40多元钱,而他当时每斤葡萄就卖到了1.5元,物以稀为贵,虽然价格高,但是他每天都能卖出去近200斤。那一年,他收入了4000多元钱。

## 3 八成本地卖 市场需开拓

长沟葡萄的“短腿”就是外销,目前八成以上都是销往济宁城区及周边,只有少数销往南方一些城市。“为了进一步提升长沟葡萄在全国的知名度,‘长沟葡萄’地理标识现已上报国家质检总局,争取年内完成国家地标产品申报批复和省级著名商标申报工作,进一步打响长沟葡萄品牌。”王风响对记者说。

“我们打算同嘉祥、曲阜等三个合作社一同成立联合社,在种植技术、销售方式等方面进行优势互补。长沟葡萄目前的种植面积扩张和产品品质提升都不是太大的问题了,关键是如何打开国内市场,解决长途运输的问题,这是长沟葡萄需要解决的一个问题。”当谈到长沟葡萄如何打开国内市场时,许建告诉记者。

“目前,我们正在积极推进葡萄休闲观光园的规划建设,并高标准规划了葡萄休闲观光园,规划面积1万亩,核心区5000亩,其中包括济梁公路沿线的3000米绿色长廊和150套观光亭、经营房。”王风响向记者描绘出了长沟葡萄发展的蓝图,下一步,他们将投资200万修建改造四条道路,推动葡萄基地向一级路发展,逐步扩大葡萄基地规

模。

同时,他们将加大保鲜、储藏、运输等环节的新技术开发引进,延长葡萄上市时间,让市场一年四季都能见到新鲜的长沟葡萄。同时,拉长葡萄产业链,大力推进葡萄深加工,争取法国客商投资的葡萄庄园项目能够谈成,确保高新区客商投资的葡萄保鲜项目能够落地。

“金乡大蒜,烟台苹果,寿光蔬菜,这些产品都获得了国内市场的认可,打开了市场,而作为实力尚未足够强大的长沟葡萄,在积极打造品牌的同时,更要狠抓产品质量和开拓市场,如果任何一方面懈怠了,都无法突破这一瓶颈。”济宁市食品产业协会的相关负责人表示。



## 2 品牌已注册 “李鬼”也很多

看到了许建的葡萄生意初战大捷,很多同村和邻村的亲戚朋友也坐不住了,他们向许建要了些葡萄苗木,也开始尝试种植葡萄。1987—1988年,长沟镇葡萄的种植面积已经达到了近百亩。亲戚传亲戚,朋友传朋友,长沟葡萄的种植开始迅速扩张,到了1995年,整个长沟镇的葡萄种植面积已经达到了数百亩。“当时很多同乡都一同议好价格,然后骑着三轮车一早就去济宁城区卖葡萄。别人问,我们就说是长沟的,六七十辆卖葡萄的三轮车走在路上,也是相当壮观。”一位朱姓种植户告诉记者。

“长沟葡萄的品牌是靠口碑传出来的,我们2001年才正式将‘长沟葡萄’注册为商标,以前都是在城

区销售,或自己用三轮车拉着去卖,后期小商贩会上门收购,销路较为单一。”长沟镇副镇长王风响说,1999年,为了规范长沟葡萄的种植和销售,种植户们一同成立了长沟葡萄协会,推广了套袋、避雨设施栽培、保鲜等技术,并从种植、施肥、喷药、包装等方面对所有种植户的葡萄进行统一指导管理。近几年,随着政府扶持力度的不断加大和新品种、新技术的广泛推广,葡萄品种已由单一的巨峰发展到玫瑰香、无核等10多个品种,总面积达到1万余亩,葡萄售价也从原来的1.5—2元/斤升至现在的3—5元/斤,平均亩收入从6000元升至15000元,年销售收入1.5亿元。

许建坦言,长沟葡萄的发展称

得上顺利,但是曾经历过两个小波折,一次是2004年的病虫害,让整个长沟葡萄减产了近1/3,他们专门从中国科学院请来专家“救火”、支招,好在第二年并没有种植户退出种植市场。再就是,随着长沟葡萄的知名度越来越高,很多济宁其它地区的葡萄种植户由于自己葡萄上市较早,会打着长沟葡萄的旗号在济宁城区销售,更有甚者,外地葡萄就在长沟葡萄园外打着长沟葡萄的旗号销售,极大损害了长沟葡萄的品牌。

“这两年,工商、综合执法部门都加大了对这种行为的清查力度,葡萄协会也加大了行业自律的力度,凡是发现这种行为的种植户,我们会将其剥离协会组织。”许建表示。