

浙江省余姚市临山镇葡萄产业发展研究

沈铭¹

(浙江海洋大学, 浙江 舟山 316000)

【摘要】发展特色农产品产业是带动农村经济发展的重要途径。葡萄产业是余姚市临山镇特色支柱产业,但在发展过程中存在种植户种植葡萄模式固定死板、种植区域比较分散、种植户销售途径缺失、葡萄种植技术继承者难觅等问题,应该通过采取拓宽葡萄销售渠道、提升农户专业知识、改善大棚种植环境、乡镇府牵头寻找传承者等措施,加快葡萄产业发展,助力乡村振兴。

【关键词】特色农产品 农村发展 品牌农产品

【中图分类号】F326.13 **【文献标识码】**A

临山古镇历史悠久,从唐代始便有明确行政归属,位于余姚市西北部,总面积 49.7km²,属亚热带季风性气候,阳光充沛,雨量丰富,优越的地理位置和气候条件为该镇发展特色农产品打下坚实的基础。临山镇被称为“葡萄之乡”,2017 年葡萄种植面积达 766hm²,拥有近 100 个国内外名优品种,全年葡萄产量达 3 万 t,年产值 2.5 亿元。2018 年农业总产值 14.6 亿元,同比增长 6%。葡萄特色农产品作为临山镇第一产业的基石,品种众多,物美价廉,多年来该镇一直注重提高质量、打响品牌。1986 年成立葡萄协会;1989 年被评为全国农村专业协会先进单位;2003 年成功创建宁波市最大的葡萄绿色农产品基地——味香园葡萄基地,同年创建国家级无公害基地,通过省绿色农产品品牌认证;2004 年在宁波市名优葡萄评比会中,共获 4 个金奖(美人指、红萝沙里奥、贵纪玫瑰、矢富罗莎)和 7 个优秀奖(秦龙大穗、奥山红宝石、奥库斯特、美人指、无核白鸡心、粉红亚都密、温克)。

然而在特色葡萄农产业得到蓬勃发展的同时,一些问题也逐步凸显出来,如种植户种植葡萄模式固定死板,种植区域比较分散,种植户销售途径缺失,葡萄种植技术继承者难觅等。

基于上述问题,通过研究临山镇葡萄特色农产品发展历史、优势及存在的问题,以此提出通过帮助葡萄产业兴旺带动农村发展的对策。

1 临山镇发展葡萄产业的优势

1.1 地理优势

临山镇位于余姚市隶属于宁波市,当地经济发展具有一定的优势,与上虞慈溪相邻,向北即是杭州湾,可以说地理位置优越。而北亚热带季风气候也是十分适合发展葡萄特色农产品,加之土壤类型多样,有盐土、潮土、红壤、黄壤等,多样的气候和土壤类型也是多样葡萄种可以成长并且广受人们喜爱的重要原因。

¹作者简介: 沈铭(1998-), 男, 浙江宁波人, 硕士研究生在读, 研究方向: 农业经济与政策。

1.2 经济优势

2018年，临山镇全年实现地区生产总值170.8亿元，2019年10月，入选“2019年度全国综合实力千强镇”。在2019年20强县市评比中浙江省独占14席，慈溪市和余姚市分别以56653和54502排名第八和第十三位，当地人民收入可观。因此葡萄在成熟季节时市场总是供不应求，相邻市民也都会来此购买特色葡萄。临山葡萄既是馈赠亲朋好友之佳品，更是老幼皆宜的营养水果。在消费市场的推动下，葡萄市场继续保持迅猛增长态势。

1.3 品牌优势

在宁波市林业局和浙大农科院园林研究所的支持下，临山镇味香园葡萄种植基地致力于技术水平的提高，已建成余姚市味香园葡萄研究所，引进宁波市国外葡萄引种中心。味香园葡萄专业合作社大力推广先进栽培模式，引进开发优质新品种，建设以品牌为核心的区域化专业生产基地，带动了全镇葡萄产业的快速发展，目前全镇葡萄种植面积达到800hm²，成为宁波市最大的鲜食葡萄产业基地，获得了“中国葡萄之乡”美誉。

1.4 旅游优势

临山镇作为千年古镇，素有“千年临山卫·江南葡萄沟”之美誉，山水风光旖旎，名胜古迹众多。2020年，临山镇味香园葡萄专业合作社通过发展采摘游、观光游，加强农旅对接，吸引了市内外大量游客和果品经销商，共向社会提供葡萄果品2.86万t，产值近2.2亿元，占全镇农业总产值的1/3。既推动了临山镇旅游业的发展，同时也推动了葡萄特色农产品市场的发展。

1.5 生产管理优势

味香园葡萄种植基地在栽种和培育葡萄时与正常的露地种植葡萄不同，大胆创新和突破生产方式，从开始的露地、套袋到现在的大棚养殖，这种模式的转变延迟了葡萄的销售和上市时间，大大提高了味香园种植农户的经济效益。而在味香园管理层和镇政府的帮助下，农户的售卖方式也有革命性的变化，从街头售卖发展到以旅游业为依托的葡萄代销模式，同时由味香园牵头，滞销的葡萄可以经由农户同意后回售给农业合作社，帮助种植户减少经济风险，让农户有更高涨的种植热情。

2 临山镇葡萄产业发展存在的问题

2.1 固有的特色农产品销售思维

对于味香园葡萄种植基地的种植户来说，不需要思考是否存在更加优越的销售渠道和市场，在葡萄成熟季来临时，将葡萄采摘下来，卖给来访的旅客或是提供给酒店、送入超市等，大多是一些年纪较大的农民，并没有较高的文化素质和学习欲望，因此不理解网络销售以及网络直播带货等销售渠道，固有思维虽然可以帮助合理地规避风险，却也失去了前往更新更高的平台销售产品的机会。

2.2 喷洒农药和避雨栽培模式不够完善

多数葡萄种在种植成长过程中大多会有的缺点，就是抗病性差和未能进行合理的避雨栽培。以维多利亚葡萄种为例，以早熟、丰产性好、耐运、果实饱满、品质优越等特点广受种植户的喜爱，但它的缺点也是十分明显，抗药性差，农户如果无法掌控单次喷洒农药的剂量，剂量过多该葡萄种就会出现激素膨大现象，并且极易出现僵果情况。同时因为维多利亚种在中国种植，虽然通过大棚改善种植环境，但在南方不完善的避雨栽培模式下，常常也会表现出不着色或上色不完整的情况，在夏季高温季节和产量高的时候尤其明显。

2.3 葡萄种植户传承者难寻

根据味香园葡萄种植基地的统计数据发现，现存基地种植户平均年龄在 50 岁以上，青年人基本没有种植葡萄的知识，也难以忍受年复一年的除草施肥灌溉。在老一辈葡萄种植户离开后，味香园这个葡萄特色庄园品牌或将走向没落。

2.4 其他特色葡萄品牌的严峻挑战

味香园牌特色葡萄种在浙江省已经具有一定的品牌效应，但也面临同种葡萄的其他品牌的挑战，如上海马陆葡萄、上虞盖北葡萄等，对于当地人来说，他们自然更愿意购买本土的葡萄品牌。味香园品牌提升市场竞争力的关键是创新，要成为浙江省乃至全国的知名特色葡萄品牌，必须要形成专业化的生产模式和管理模式，并在葡萄口味上下大功夫，通过嫁接杂交优化的方法，形成该品牌独有的葡萄种，覆盖到各年龄段，以自身创新独特的优势，抢占市场份额，脱颖而出^{[2][3]}。

3 促进临山镇葡萄产业发展的建议

3.1 改善并拓宽葡萄销售渠道

味香园葡萄种植基地应与政府展开合作，通过讲座或请葡萄养殖专家来帮助基地种植户运用更先进的方式栽培葡萄，给他们创造一个互通有无的平台，可以相互交流不同品种葡萄的培育方法，共同进步。引进专业技术人才，帮助种植农户改变固有思维，让他们理解并学会灵活运用互联网+模式销售，从简单的摆摊销售、供销给各级超市、回售给种植基地等固有模式转变出来，通过学习网上售卖模式，帮助农户创造更多的经济效益。目前的网络环境中，存在多种网络销售模式，如短视频营销、微信营销、体验式营销等等。以短视频营销为例，近年来，随着抖音、快手等短视频平台的兴起，涌现出了一大批新式网红，同时直播带货模式也在短视频平台流行，品种从化妆品、零食不断革新，进而发展到各地特色农产品带货。当地政府也可以通过网络平台帮助当地滞销或过剩农产品找到新的销售市场，而这对于原本就有品牌效应的味香园牌葡萄更是锦上添花。这种销售模式和销售平台是全新的，可以帮助合作社葡萄种植户获得更多利益，这也是拓宽销售渠道的优势^[1]。

3.2 提升农户专业知识改善大棚种植条件

当前，多数葡萄存在抗药性差的问题，为减少甚至避免出现“打错药”“打多药”的情况，葡萄种植基地应该定期对种植户开展专业培训，不断提高农户的种植水平。此外，要改善大棚的种植条件，加强大棚的避雨能力，同时通过培训等方式让农户精通避雨栽培的技能。

3.3 镇政府发力寻找传承者

面对味香园种植基地多数农户年龄偏高、当地青年不愿意传承的现实问题，镇政府应该在初中或中职定向寻找一些年轻人，帮助他们去了解种植葡萄可以带来的切实利益，在充分尊重他们意愿的前提下，引导他们学习专业知识和技能，与他们签订类似管培生的合同，在一定时间，如两年乃至三年的培训后，让他们可以逐渐接棒老一辈种植农户，让味香园这个葡萄特色庄园品牌走出浙江。

4 临山镇葡萄产业发展总结

总的来说，认清现状，分析临山镇葡萄产业存在的问题，制定出有利于解决葡萄产业发展问题的对策才是重中之重。政府、合作社、农民要共同发力，奏响临山葡萄产业最强音。政府要宏观调控，为葡萄产业发展提供政策上的帮助；合作社要强化组织建设管理，加强培训，提高农民文化素质和技术能力^[2]；农民要主动提升自身综合素质，转变观念，开拓创新，促使临山镇葡萄

产业健康平稳发展^[3]。

参考文献:

[1] 赵芸, 黄解宇. 农产品供应链主体协同机制研究——以山西为例[J]. 技术经济与管理研究, 2019(10): 147-150.

[2] 徐兴兵. 农民专业合作社联合下我国农产品区域品牌构建与运行机理[J]. 改革与战略, 2018(2): 102-105.

[3] 沈鹏熠. 农产品区域品牌的形成过程及其运行机制[J]. 农业现代化研究, 2011(5): 588-591.