



丰收文旅活动周办了,农展会推销了,全国人大代表吆喝了,柿农最终受益了,方山柿迎来了最受瞩目的时代。

酒香不怕巷子深,好味自然引人来。方山柿看似“皇帝的女儿不愁嫁”,但欣喜之余,我们亦需思考,好果子虽然很抢手,剩下品相较差的果子怎么办?这是方山柿避不开的第二道考验。

# 十字路口的小柿子何去何从

## 高光背后永康方山柿产业的冷静思考②

### 从青黄不接到精准造血

现在柿子是越来越好摘了,市里的农技专家也常来培训。新柿树个子不高,采摘方便,老柿树主要是保证稳产。我们是鱼和熊掌都要兼得,老树保留着,新树也在种。不过你要是问我哪个口感好,我还是选择老柿树产的果子。在舟山镇红柿园村党支部书记、村委会主任徐小东看来,政府层面对技术的支持一直持续不断。20多年来,技术专家来了一批又一批,品种改良、试错、调整也一直没有停歇,这一切的背后就是希望能帮柿农增收增产。

徐小东一边和打理柿子树的村民打招呼,一边介绍起方山柿的试错历史:20年前,这些柿农也是青壮年,经历过方山柿种植的起起落落。为了老百姓多一些收入,政府也做了很多尝试,大家都是摸着石头过河。徐小东说以前有个村曾尝试打造万亩方山柿基地,最后因地势以及交通的缘故失败了。但失败不代表着放弃,每个高光背后,肯定铺满了勇敢的试错脚印。

我倒不担心没人种的问题,你这么想,如果柿子销路打开了,价格

上去了,一年能营收个十几万,那么年轻人都会来种柿树。相比在外打工,家门口就能赚到钱不香吗?对于柿农老龄化的共性问题,徐小东抱有乐观的态度。

市林业技术和种苗推广站站长江应尚蛟也印证了徐小东的说法:现在有农户在搞规模经营,已经有了一批“柿二代”。只要柿子有市场,就有人接班,老爸退掉,儿子接上去。应尚蛟告诉记者,目前大部分柿农还是粗放式经营,他们认为小富即安就够了,规模经营的主力军依旧还要靠专业户。

对方山柿而言,品牌是面子,品质是里子。为了从源头上提升方山柿的品质,近年来,我市对方山柿品种进行改良和提质,成功试验环剥、断头、矮化等方山柿优质高效栽培技术,为方山柿“强身健体”,促进柿农增收增收。不仅如此,我市还与多所院校展开科研合作,有效解决方山柿成熟期集中的问题。除了定期组织方山柿专业户外出考察学习,市相关部门还常态化组织农技专家深入田间地头指导,实地为柿农解决种植难题。

### 从深加工到“链”出好钱景

一面是鲜果的知名度在全国范围内有限,一面是产业链条不完善,作为一张永康水果的“金名片”,方山柿正站在转型升级的十字路口。

相较于其他地区大规模、集约化的柿子种植,方山柿的种植规模仍然太小。我市一位业内人士认为,在种植规模有限的情况下,方山柿应该走品牌化、高端化、精品化路线,用精品果去打市场,并且充分挖掘现有老柿树价值,打造老柿果品牌。

今年67周岁的任振韶和方山柿打了20多年的交道,种植了100多亩方山柿和20多亩太秋甜柿。老客带新客,新客成老客,任振韶创立的自主品牌“四十四坑”已经小有名气,不愁销路,甚至有不少来自东阳、杭州等地的客户在微信上找他订购。去年柿子季期间,他家光寄往杭州的方山柿就有上千箱。

不仅有品牌,“四十四坑”方山柿采用分级销售、礼盒包装的销售策略,去年最贵精品果卖到了60元一盒。

目前任振韶的方山柿鲜果和深

加工产品的比例为4:1左右。深加工产品主要有柿饼、柿切、柿子酒、柿子醋,带来的经济效益并不比鲜果低。一些小农户不会投入太大成本购买烘干机等相关设备,像柿饼这种产品基本是靠太阳晒。天气不好,柿饼的质量就容易受到影响,因此品控不是很稳定。任振韶说。

在次果利用率不高和深加工难以标准化之下,舟山镇在建的方山柿冷链保鲜仓储中心项目似乎成了关键一招。方山柿往深加工的方向走,是大势所趋。虽然我早就在做深加工产品这块,但真正推动绿色农产品精深加工转型升级,必定需要政府出马,这样种植散户才能获得更多的收益。任振韶说。

虽然方山柿卖得不错,但在任振韶看来,这并不代表方山柿真正走出去了:很多外地的客户说白了就是在外经商工作的永康人,他们自己吃或者送人会选方山柿。这就跟永康肉麦饼一样,名气已经挺大了,但在外购买的主力军依旧是永康人。

摘柿子 加工柿子  
晒柿干(均为资料图片)



### 从他山之石到为我所用

用方山柿打头阵,其他柿子品种也紧跟而上,就会形成1+1>2的整体效应,一柿兴到百柿旺的消费新蓝海也就不再遥远。

应尚蛟给记者举了个例子:我市早在2009年从日本引了个柿子品种,当时它还在品种保护期,后来保护期结束就大规模放开种植,现在我市种植面积已经达到1000多亩。

应尚蛟口中的日本品种就是太秋甜柿。作为早熟且采摘期长的柿子品种,太秋甜柿近年来在我市开始规模化种植。虽然种植难度相对较大,但林技推广人员克服了太秋甜柿水土不服的难题,最终实现早产高产的目标。

最近几年,市里的专家老师来得很频繁,他们指导我们种植投产的太秋甜柿已经初现规模。它的发展,在一定程度上可以弥补我市柿子产业的季节性空白。舟山镇大路任村党支部书记、村委会主任任长周说,这种“吃硬不吃软”的柿子,对方山柿的销售不仅不会产生冲击,反而起到相辅相成的作用。

大路任村山坞自然村的柿子大户俞德红这几天忙着给柿树施肥、整枝。他种植了将近80亩方山柿和20

多亩太秋甜柿,是我市比较早种植太秋甜柿的那批人。俞德红向记者坦言,太秋甜柿的管理难度确实比方山柿大,前者的树枝比较脆,且果实成熟后没有涩味,容易被鸟和野猪偷吃。但是太秋甜柿的经济效益更好,去年他家的太秋甜柿批发价为30元一公斤,而零售价能卖到40多元一公斤,比方山柿高出不少。

然而即使太秋甜柿给俞德红带来了更高的经济效益,他也没有继续扩种的打算。方山柿是永康特产,外面种不了,种出来的口感跟我们这儿比不了。太秋甜柿哪都能种,种的人会越来越多,我们没有地域性优势,所以我肯定还是以种方山柿为主。俞德红说。

给方山柿把脉了大半辈子的应尚蛟表示,由于经营成本不断升高,方山柿种植面积可能会逐步萎缩,未来真正持续管理维护的可能只有2000亩左右。但它作为经典产品的特色依旧会保持,只要深加工这一块跟上,农户照样能增收。从方山柿一枝独秀,到多品种抱团出击,大力发展其他品种柿子也是促进我市林农增收致富的一个重要突破口。应尚蛟说。

### 记者手记

## 好柿多磨

记者在采访回来写稿的时候,只要想到新的问题要补充,就会忍不住多次电话联系受访者。最长的一次,因为一个小问题,双方聊了50分钟,挂掉之后,手机都有些发烫了,但思绪却又上了心头。

任振韶觉得,目前方山柿田块分散太难打理,要想走得长远,还需继续扩大种植面积,应尚蛟则认为,方山柿种植面积的萎缩从大方向来讲是不可逆的。即便是截然不同的观点和看法,背后却是这群人对方山柿的喜爱和探索。正如

他们所说:可能方山柿无法真正地走出浙江,但只要永康人在的地方,它就会一直在。对永康人来说,方山柿不仅仅是一种特产那么简单,更是他们专属的乡愁记忆。

所有的未知终归能充满惊喜,推动这一进程的关键依旧在于人。人定胜天的勇气可以有,但更需要的是客观面对现实。正所谓“过关难过关,最后具体落地到终端消费市场时,消费者的反响怎么样,方山柿还将面临哪些考验?请继续关注我们的报道。”