

葡萄串起乡村振兴“甜蜜链”

□牡丹晚报全媒体记者 陈淑娅 武霏

盛夏的菏泽,热浪裹挟着果香在空气中流淌。走进牡丹区何楼街道李庄村的李庄果园,73岁的李中雪正弓着腰,指尖灵巧地解开一串蓝莓葡萄的白色套袋。紫宝石般的果实瞬间跃入眼帘,晶莹剔透,裹着一层细腻的白霜,浓郁的果香混合着泥土的芬芳扑面而来。

“这新品种,无籽、甜度最高能到20,还带着蓝莓的清香味儿,一天能卖三四千块!”老人抹了把额头的汗珠,沟壑纵横的脸上绽放出比葡萄更甜的笑容。

身后的大棚里,一串串沉甸甸的葡萄在绿叶掩映下闪烁着诱人的光泽,宣告着菏泽葡萄丰收季的盛大启幕。

七旬老农的“葡萄经”:从田间摸索到市场弄潮

李中雪的葡萄故事,是菏泽万千果农坚韧与智慧的缩影。

从几十年前的苹果种植转向葡萄栽培,李中雪已在黄土地上耕耘了20多个春秋。当曾经风靡一时的阳光玫瑰品种在市场上渐趋饱和、价格波动加剧时,他敏锐地嗅到危机与机遇。2015年,他顶着家人和邻里的不解,毅然引进当时

尚属小众的蓝莓葡萄。

“种水果就像伺候人,得摸透它的脾气秉性!”谈起新品种,李中雪打开了话匣子。无数个日夜,他吃住在棚,像照顾婴儿般细致观察记录,摸索出蓝莓葡萄的“黄金生长密码”:棚温超过32℃会影响甜度积累,膨果期水肥需精准控制,摘叶透光的时间和部位更有讲究。

功夫不负有心人。经过几年精细化管理和无数次调整,李中雪的蓝莓葡萄以独特风味和卓越品质征服市场。如今,每天下午两点一过,成排小汽车驶入李庄果园。“从6月初到7月中,采摘价每斤6到8元,基本天天满棚!”他算起账来,眼中满是欣慰。这份甜蜜回报,是对他敢于创新、精益求精的最好嘉奖。

串珠成链:葡萄园里的“甜蜜”经济学

在菏泽大地上,一串串葡萄串起农旅融合产业链,为乡村振兴注入活力。

在定陶区杜堂镇,赵兰艳的葡萄采摘园是“错峰上市”的典范,十几个品种次第成熟。这背后是团队近乎“执着”的精准调控:“通过人工疏果控制每串颗粒数,更重要的是温光管理,不同品种对积温需求不同,让成熟期从5月延续到10月。”这份对“时间差”的掌

控,使葡萄避开上市高峰,年销售额稳定在15万元以上,年产优质葡萄超2万斤。

巨野县金山风景区旁的孙解庄村,演绎着“景区+果园”的共生模式。依托景区每年数十万人次客流,村里葡萄产业从几亩试验田发展到200多亩规模化基地。“亩效益能到两三万元,比种粮食翻了好几番!”种植“领头雁”左福庆说。

曹县强勤种植专业合作社则走科技赋能之路。在普集镇李楼寨村,16座现代化大棚里,红巴拉多6月抢“鲜”,阳光玫瑰8月接力,科瑞森从10月挂果到寒冬。通过集约化管理、统一技术标准和品牌销售,合作社在全县建立5个种植基地,带动周边葡萄产业标准化、品牌化升级,富硒葡萄成为撬动产业振兴的支点。

抖音“东风”起:云端流量浇灌“采摘经济”

“葡萄园到处都有,为啥大老远跑这儿来?”来自曹县大集镇的李女士扬了扬手机,“他家葡萄味儿好,抖音拍得更好!看着视频里的葡萄,我就专门带家人来体验了。”

李中雪的儿子是果园“首席数字官”。他用镜头捕捉葡萄生长瞬间,充满田园气息的短视频在抖音传播,精准触达消费群体。“原来凌晨三点摘葡萄赶早集,

现在抖音一响,客人就跟着导航来了。”李中雪感慨,“云端种草”为每亩葡萄带来三四万元回报。

62岁的菏泽市丹阳东路果农刘培青,将“采摘+”与短视频营销结合得炉火纯青。他的“四季果园”春有樱桃、夏有葡萄桃李、秋有猕猴桃、无花果,配套的农家乐让游客现采果蔬变时令美味。“果子卖出去了,游客吃开心了,我的收

入自然相当可观。”他说,果园已成为市民近郊微度假的“网红打卡地”。

菏泽葡萄的“云端之旅”,是山东农产品拥抱新电商的缩影。2024年《抖音电商助农数据报告》显示,抖音电商累计售出农特产品71亿单,山东卖出平台全国瓜果蔬菜总量的19%,位列第二。电商正成为连接农特产与市场的高速路,让菏泽葡萄香飘万里。

农旅融合新模式:沃野上的“甜蜜答卷”

菏泽是山东的“大粮仓”“大菜篮”“大果盘”:粮食年产量超160亿斤,占全省七分之一;蔬菜产量占全省十分之一;瓜果产量占全省四分之一。如今,当地依托农业资源,以葡萄产业为抓手探索农旅融合新模式。

从李中雪探究蓝莓葡萄习性,到赵兰艳用温控错

峰上市,再到合作社引入富硒技术,科技成为产业核心引擎。标准化生产、水肥一体化等技术应用,让葡萄种植摆脱“靠天吃饭”,品质效益双提升。

从刘培青的“采摘+农家乐+抖音引流”,到金山景区与果园的“农旅互促”,果农们延伸产业链、提升价值

链。社交电商打破信息壁垒,让葡萄直面消费者。当游客在藤蔓间收获喜悦,当果农看着手机收款信息微笑,当村庄因产业兴旺重现活力——这串串葡萄串起的,是以农促旅、以旅兴农的融合之路。甜蜜的事业,在这片土地上拔节生长,生生不息。



采摘



管理



销售



察看