



一个柿子缘何持续走“红”

——峡川镇东坪村乡村旅游产业发展调查

富有艺术气息的集装箱咖啡馆,颇具山乡烟火气的美食街,时尚的星空露营基地,游客摄影、写生、打卡,2022 年“十一”至今,共接待游客 7 万余人……看着一年比一年“红”的村庄,峡川镇东坪村村委会副主任李诗毅心里生出“甜蜜的烦恼”:2022 年扩建了两个停车场,不够,还得再规划些,尽快开放共享餐厅,再流转些闲置农房改建民宿……

凭着一个柿子,东坪村华丽转身成为“网红”,开始美丽经济探索之路。10 年来,从缀满枝头的柿子,到柿子文创产品;从农家乐到精品民宿、休闲游,以柿子为主题的乡村休闲旅游产业在一次又一次突破中持续出圈、热度不减。

一个柿子有多“红”?一个柿子有多“甜”?一个柿子的“保鲜期”有多久?近日,记者走进东坪村探寻答案。

一个“老柿子”重现新价值

“2022 年 10 月 1 日至今卖了 800 多斤柿干,收入 2 万余元,柿子酒收入 3 万余元。”村民李佳将柿干装进印有东坪统一标识的礼盒,准备快递给马来西亚的客人。7 年前,李佳辞掉杭州的工作,回到家中经营农家乐,在他小时候的记忆里,柿子是山上吃也吃不完的水果。“从没想到,还能通过柿子吸引这么多人来。”

东坪村种植柿树已有 1300 余年历史,有客柿、西瓜柿、牛奶柿、鸟柿等十多个品种,因海拔高、生态有机,口感和甜度特别好。卖柿子是村民的主要经济来源之一,然而长期以来,因交通不便,村民只能用箩筐挑着新鲜柿子到山下,再坐车送到农贸市场去卖,遇到下雨天,三天都卖不出一个柿子。

2012 年,借着区级美丽乡村精品村创建试点这一“东风”,村两委积极谋划撬动村集体经济“造血”的特色产业。“村里有唐朝古道和千年古树群,可以深挖古道资源,发展农家乐、乡村休闲游。”“古道并不少见,关键要在特色化上动脑筋。”“我们村的柿子曾是‘李泽娘娘’的贡品,这可不多见。”一场头脑风暴展开,

通过盘点“家底”,“老柿子”的价值被重新发现,村党支部书记朱玉象带着村干部数了数,全村有 2800 多棵柿树,300 年树龄以上就有 600 棵。“这么多古柿树,可是踏破铁鞋无觅处的‘金疙瘩’啊!柿子有历史、有故事、有品质,而且家家户户都种,做大柿子产业、发展特色乡村旅游,靠谱!”

说干就干!村两委积极争取上级政策资金支持,把水泥路修到了村口;成立专业合作社,将村民手里的古柿树全部流转过来,统一管理、经营,要求村民保留传统,不打农药、不施化肥,体现生态环保特色;约定每户农户至少留存两棵柿树,供游客采摘;为柿子二维码溯源……

如何真正让柿子走向市场,还必须有个叫得响的品牌。镇里专门从杭州请来文化公司,对柿子进行品牌策划,还策划了别具一格的“柿子节”。

在首届东坪柿子节上,9 棵树龄 300 年以上的“树中龙凤”逐一竞价。竟得人可获得该柿树当年产出的所有柿子,既可鲜果交货,也可晾晒制成干果,或做成私人订制的礼品,快递到全国各地。最终,树龄最老、果实最多的柿树——“百柿大吉”以 13.8 万元被拍走,成为名副其实的“柿树王”。村民们算了一笔账,按照柿树的产量和竞拍价,“柿树王”所产的柿子,每个高达 20 多元。

柿子节吸引游客 1.6 万人,创造经济价值 80 万元,东坪的柿子品牌一炮打响。

一个“红柿”催生的产业链

随着柿子的名气增大,越来越多游客慕名前来,然而,一年一季、相对单一的体验难以留住人气,如何突破产业发展瓶颈,让“游客”变“留客”?朱玉象意识到,必须做长产业链!

东坪村成立强村公司,引入杭州趣村游文旅公司在村里开办第一家高端民宿——忆宿隐柿,合作开发“柿子”深加工产品。村集体将村民的柿树统一流转,

公司统一收购、加工、包装、销售,收益按一定比例分成。将农户制作的柿干统一包装,注册商标;利用古法工艺,将柿蒂加工成具有保健作用的柿子芽茶;开发出柿子酥、柿子醋、柿子酒等产品;推出“柿柿如意”主题茶具、手机挂件、洗发水等伴手礼。

“柿子深加工产品通过公司实体、电商及数字平台,销往全国各地。”在忆宿隐柿民宿,主理人颜文英将当日的订单打包发货后,策划起当月活动。民宿定期举办柿子印染、装饰画、手工刺绣、果酱制作等文创活动,让东坪的柿子走进越来越多游客的生活中。

迎来了产业发展的第一次升级后,东坪村进一步扮靓村庄“面子”,改造农房外立面、整治庭院、提升改造游客接待中心、修复李氏宗祠、建游步道、流转农房改建民宿……村两委还流转了村中心 30 棵柿树,留存果实专做观光用途,拓展高山蔬菜采摘、农耕种植、露营等业态,绘制串联古道、龙坑、仙岩寺古文化主题乡愁地图,种植 112 亩梯田油菜花,让游客春看花海、夏观星空、冬赏雪景……

靠着这个“柿子”,农家乐和民宿也跟着火了起来。“来吃饭的都是往年的回头客,接下来生意会越来越红火。”“红枫堂”负责人李延标忙着准备食材,迎接游客到来。李延标是村里第一个农家乐经营户,如今纯收入已从十年前的一年两三万元增加到十几万元。

和李延标一样,村里其余 22 家农家乐经营户均年收入超 10 万元。在村里一家高端民宿——思唐民宿施工现场,三层框架结构已搭建完成,正进入装修阶段。该项目投资 5000 万元、占地 20 亩,配套建设餐饮、悬崖无边泳池等设施。“我们通过村企合作的模式入股思唐民宿 20 年,村集体每年能收到 40 万元经营性收入,第一期 40 万元分红已到账。”李诗毅介绍,思唐民宿是东坪民宿的 3.0 版,投资方企业客户均为北上广创新型团队和创作型人才,会将灵感和项目带到东坪,吸引人流、资金流在东坪集聚。

一个联盟带动抱团发展

“一到周末或者节假日,房间基本是满的,而且还一直有游客咨询订房。前段时间,大桥头村的大桥柴号民宿接了一个团,住不下,就安排由我们接待。”接不完的电话,让泉琴山庄民宿老板张炳泉很开心。看中村里旅游产业的发展前景,两年前,张炳泉将自家房子改建成民宿,2022 年通过民宿联盟客源共享,吸引了越来越多客人前来,2022 年经营收入比上年增加至少一倍。

在共同富裕的大背景下,如何实现“一个柿子”的品牌效益最大化,让流量持续变现,东坪村开始了第二次产业升级之路。去年,峡川镇党委牵头成立“事全柿美”民宿联盟,将东坪村 27 家民宿、

农家乐纳入统一管理,通过人才、经验、服务等优势资源整合,互助扶持、共享客流等方式引领民宿发展,并以东坪村为核心,辐射带动失母湾、大桥、峡川等地民宿发展形成规模。

“有团队游客时,我们会将客人分流,客人有选择餐饮和房间的优先权,这样就会在民宿间形成你追我赶的良性竞争,从而有序做大并分享市场蛋糕。”作为副盟长,李诗毅切身体会到民宿联盟带来的红利,“民宿联盟变各自分散经营为统一打包营销,推动民宿集群化发展,2021 年一年,当地民宿经营户户均增收 5 万元。”

2022 年,东坪村进行了整体改造提升,新建的露营基地、烧烤区、咖啡屋吸引了不少人气,长 450 米的环村游步道正在建设,届时游客可以坐观光车游览,还可以在共享餐厅点单农家乐或村民做的拿手菜。东坪村还被列入未来乡村建设试点村,一个个好项目正在落地,李诗毅算了算,2022 年“十一”至今,村里旅游收入有 420 余万元。

“东坪借‘红柿+古道+民宿’打造特色乡旅品牌,是很好的开局,但一个东坪村是不够的。”在镇党委书记王中看来,乡村要持久“出圈”,经营是关键,文化是源动力,一个在更大范围内整合乡村资源,从“卖柿子”走向“卖文化”的思路在他脑海中萌生:以东坪为核心,联动高岭、乌石坂等多个山区村,打造东坪古道、高岭古道、叶文禅寺连片旅游带,“组团”发展乡村文旅融合新业态,以风光民俗、美食文化、农产品种植为主线,以文化 IP 为核心,发展“旅游+”“生态+”产业,让“柿子”一年更比一年红。

采访手记

乡村旅游要实现可持续发展,品牌是关键。发挥乡村特色,打造优势品牌,才能在同质化竞争中拔得头筹。

品牌的持久力如何练就?与时俱进的乡村经营理念,激活“沉睡”资源,通盘整合、延伸产业链,让品牌“溢出效应”激活区域发展内生动力,此为其一。其二,赋予乡村旅游更丰富的文化内涵,满足人民群众日益增长的精神文化需求,“望得见山、看得见水、记得住乡愁”,方能行稳致远。

要坚持农业农村优先发展,扎实推动乡村产业振兴。东坪村深耕柿子文化 IP,将一棵“老柿树”真正打造成品牌树、文化树、致富树,通过产业升级、抱团发展实现品牌效应最大化,走出一条农文旅融合发展的乡村共富之路,给我们提供了思路。

丰莉莎|文 邵秀清 金灵丽|图

