

世界草莓大会·特别报道

草莓图腾

商报记者 方彬楠/文 暴帆/摄

第七届世界草莓大会昨日落下帷幕，一个充满信心、希望、憧憬、满足的草莓图腾正在展开。

目前昌平正在紧密谋划草莓产业的后续发展，推动昌平区都市型现代农业转型升级。草莓界的“奥运会”带来的不仅是昌平草莓产业，以及高端农业的发展，更是一个窗口，在向全球展现世界城市魅力的同时，也把世界最先进的要素集聚于北京。而这些先

进要素将提速北京高端农业的发展，使北京不足1%的农业释放出最大的能量。

其实，世界草莓大会的价值已经远远超越了草莓产业本身。2004年澳大利亚昆士兰州因举办第五届世界草莓大会后，由草莓进口国发展成出口大国；2008年西班牙维尔瓦市举办第六届大会后，一跃成为全球第一大草莓鲜果出口国。2012年第七

届世界草莓大会落户北京，又将为北京带来什么呢？

在草莓大会落幕的最后一天，本报记者走访了草莓大会参与者，这其中有国际草莓技术人员，有昌平当地的草莓园主，也有不远千里赶来淘金的参展商和创业者，以期通过他们的感受与体验，讲述这场草莓盛宴的价值所在！



生物防治导航者

“草莓大会给了我们展示技术的窗口”

2月21日，8时50分，草莓博览园1号展区。

距离第七届世界草莓大会草莓博览园开园迎客还有10分钟，荷兰科伯特(北京)农业有限公司(以下简称“科伯特公司”)总经理刘捷就早早来到了公司的展台，他的笑容在深紫色西装上衣的映衬下格外灿烂。

“没想到，真的没想到，出乎意料！”一见到记者，刘捷便道出了他心中最强烈的感受。他告诉记者，本届世界草莓大会是他们公司参加的所有国际性主要展览展示活动中范围最广泛的一次，囊括了各个层次、领域和区域。

“世界草莓大会给了我们一个窗口，让我们不仅和北京，还和中国北方、南方的客户有了直接接触，达成了不少合作意向，令我们很兴奋。”他说。

资料显示，科伯特公司是世界范围内第一家开发雄蜂辅助授粉产品的企业，全世界市场占有率超过50%，可以说是这个领域的导航者。据刘捷介绍，雄蜂辅助授粉是生物防治中的一种，这在世界农业蔬菜水果领域是未来的方向。就草莓行业来讲，利用雄蜂辅助授粉不仅可以使果实更美观，还能提高亩产约10%。今年，他们的产品在中国试验已经是第四个年头了，而商业推广则是第二年。

科伯特公司不仅仅只是参展商。“本届世界草莓大会都是利用雄蜂来辅助授粉的，给了我们一个给消费者提供高质量、无公害草莓的机会。”刘捷对记者说，本届世界草莓大会在筹备期间，昌平就找到了他们，双方一拍即合，达成了合作。

“这不仅让我们能够在专业领域和消费者层面同时推广我们的产品，在一定程度上也推进了北京农业迈向生物防治的重要一步。”刘捷介绍，从全世界范围来看，解决食品安全问题不是靠检测，而是生产环节，惟一的解决办法就是进行生物防治，这将是世界农业未来的一个方向。

记者了解到，无论政府还是消费者、种植户都已经认识到这个问题。今年，中央也把生物农业提到了新的高度。从中央到地方，政府也正正在与生物系统提供商联合起来，寻求解决食品安全最前端的问题。

正因如此，科伯特公司在中国市场的推广非常顺利，产品销售在一些区域已经达到供不应求的情况。

“中国的市场太大了，一个县的市场规模就相当于欧洲的一个国家。”刘捷说，虽然市场前景广阔，但在中国生物防治等生物农业产品的应用层面，还有一些需要完善的方面，他最迫切希望能够解决农资产品流通渠道的问题。“目前，在中国有能力系统配置全生物防治方法的企业、农民和种植户几乎是接触不到的。如果把提供生物防治的生产商和渠道商结合起来，成本完全能够降低到化学防治的成本。”

旅游风景区技术员

“我们是特地来取经的”

2月21日，12时15分，草莓博览园2号展区。

左手拎着照相机，右手提着一大袋参展商的各种资料。这让原本瘦弱的王雯君的脚步看上去并不轻盈。

“还在参观，没吃饭呢？”面对记者的问话，王雯君干脆地回答：“顾不上了，我怕完不成领导交给的任务。我想多转转，参展商太多了。”王雯君告诉记者，她来自江苏省常州市的金坛市，是江苏海之客农业发展有限公司农产部技术员，她们公司在道教养胜地——茅山旅游风景区正在建设一个有机农业示范基地，其中的核心是观光生态园，今年“十一”将开园迎客。

“今年开园后我们的重点果品就是草莓。我们想做原生态的草莓，做的高端一些，提高品质，做生态的、优质的、美味的农产品，这个草莓大会符合我们的口味，是特地来取经的。”王雯君说，她们园区未来的发展方向和昌平的发展方向完全一致，做高端、做精品。所以，她希望尽量多地搜集资料。“回去我们将重点进行研究，这对我们园区的发展将起到重要的推动作用。”记者在她的手提袋中看到，有土壤处理措施、种苗、肥料提供商的，还有一些展商提供的从养殖开始到有机肥的一整套技术方案等等。

王雯君作为一名在农业领域的基层工作者，她对记者说出了内心最真实的感受：“这届展会从种苗开始，到种植技术，再到果品采收之后的包装技术，主要的厂商和设备都包含在内，形成了一个世界顶级的集纳平台。这对我们学习农业的新技术非常有利，在原有的基础上，我们拓宽了视野，看到了国际高端的农业达到怎样的高度了，这对我们来说，机会非常宝贵。”同时，她也感受到了北京的高新技术、措施比外地多一些，在技术的推广方面也比较通畅。

来自第七届世界草莓大会组委会的统计显示，本届大会的国际草莓产业展中，来自世界的草莓产业新品种、新技术、新装备集中亮相，共吸引近200家企业参展，其中国内近150家，涉及19个省市；国际50家，涉及14个国家和地区。草莓博览园的国际草莓产业展、国际草莓风情展、中国草莓科技展、草莓科普文化展、日光温室草莓产业展五大展示活动，展示总面积超过10万平方米。

“而且，这些参展商和其他展览活动的参展商不一样，他们不是单纯地推销产品，而是站在技术层面提供一整套的技术方案。”这一点让王雯君印象深刻。

昌平草莓园主

“今年是收入最为乐观的一年”

2月21日，15时32分，荣凤种植园。

“记者同志，您稍等。我这实在太忙了！”自打记者来到这个隐藏在兴寿镇深处的荣凤种植园，朱风云就一直在接待前来采摘的游客。

“这几天，我都来了六七百人了。”朱风云告诉记者，世界草莓大会的召开，让她采摘园的人手愈发不够用。“你看，我都把儿子的女朋友和我的外甥叫来了，加上雇的人，一共7个人，还是忙不过来。”她说，来的游客比去年多了不少，今年的采摘价格也比去年高了一些，根据品种从30元/斤到50元/斤不等。记者了解到，自从2005年朱风云由种蔬菜转为种草莓后，不仅劳动强度没那么大了，收入也一年比一年乐观。

而在草莓博览园边上的北京兴寿万氏草莓园更是繁忙。据万氏草莓园的负责人万里介绍，世界草莓大会开幕的那个周末，仅两天就接待了近1000人次的游客前来采摘，而往年的这个时间，最高峰的数据仅为二三百人。

万里告诉记者，万氏草莓园草莓的种植面积近40亩，今年是他接手四年来收入最为乐观的一年。“按照目前的态势来估计，今年不仅能够有利润，利润还有可能增长40%左右。”他补充道，昌平的草莓因为使用生物农药或生物肥料，不仅可以直接入口，而且口感非常好。

万里认为，昌平草莓的品牌已经初步形成。借势世界草莓大会，依托昌平草莓的品牌，凭借优质的品质，万里的草莓采摘价格已经达到了80元/斤。

记者发稿时电话联系万里，他兴奋地对记者说：“我们采摘园里的草莓已经基本被采光了。这样一来，就不用二次拿到市场上去销售了。”他解释，如果拿到市场上销售，草莓每斤的价格远远比不上采摘价。

对于采摘的价格，万里自有一个小账本：北京人追求生活的品质，节假日到市内的公园去玩，也需要门票，游览完再一起吃吃饭，消费也不低。而到郊区来采摘草莓，则是享受一种休闲的别样心情，离开喧闹的都市，在吃到安全、健康的草莓的同时，还能体验休闲乐趣。

“草莓产业的高端定位，与北京相当吻合。”万里认为，除了技术、人才、学术优势，北京最大的、也是最重要的优势就是市场。我们的优势不是规模和成本，在北京，草莓的成本可能比其他地区高不少，但我们市场允许高价格，这在其他地方卖不出去。而且，价格高了，我们有利润了，就能将草莓的品质越做越高，就能形成良性的发展。”为了增加附加值，万氏草莓园还没有利润的价格推出了一部分的蔬菜采摘，万里说就是为了增加游客的体验感受。

据昌平区农业服务中心负责人介绍，目前昌平草莓产业的发展已经达到领先国内、接轨国际的水平：以“草莓经济”为中心，已成功整合了以草莓观光采摘为代表的休闲旅游产业链。

来自官方的统计数据 displays，为期5天的第七届世界草莓大会，接待观光采摘20万人次，采摘草莓72万斤，实现销售额3600万元。

一个准创业者

“草莓产业正在成为创业的朝阳产业”

2月21日，17时01分，草莓博览园1号展区。

已经在进行撤展了，而在展区中依然有一个淡定的身影在展板旁抄写着，显得与周围嘈杂的环境极不协调。在工作人员的催促下，他才不舍地走出展厅。北京冬末傍晚的气温依然不高，虽然他衣着并不厚重，但因为兴奋激动，记者在他的额角还是发现了些许汗珠。

“我在通州某公司从事销售工作，收入属于中上等。听说了草莓大会的消息，一大早从通州赶过来。”他告诉记者，他叫武利军，1974年出生，河北邢台人，老家在邯郸，从小在农村长大，上学在城市，对农村和城市都有感情。这次来世界草莓大会，就是来了解最新的农业科技和产品，希望自己能够在农业领域闯出一片天地，带领老家的兄弟致富，过上好日子。

“科技发展给农业带来了翻天覆地的变化。我在农村的兄弟、朋友没有机会出来，没有接触到科技和信息的条件。”武利军认为，科技和信息能给家乡的兄弟、朋友带来很好的效益，可以改变他们的生活。

记者注意到，在他的手提袋中，有两盒精心放置的草莓苗。“我想先试一试培育盆栽草莓，回家自己先体验一下。如果成功，再向周围的朋友推荐。条件成熟了，我将迈出创业的第一步。”武利军说，他把草莓育苗、营养液、设备都进行了详细的了解，厂商的联系方式、产品的特点也都做了记录，开始将进行小资本运作，尝试着自己创业，“为农业做点事情”。

朴素的衣着、稳健的言谈，掩饰不住武利军敏锐的商业洞察力。他认为，草莓盆栽在北京有一定的消费群体，如果细分市场定位就更加清晰了：针对家庭条件比较好一点的，住房条件好一些的——锁定中高档消费群体。

“草莓盆栽还是比较适宜推广的，在北京等一线城市，随着住房面积的增大，阳台完全可以充分利用起来。可以种一些花、蔬菜等植物，这可以给家带来新鲜的空气，使城市的孩子接触一些农作物。而种完以后，也可以亲自体验到劳动后收获的果实。”武利军说，自己体验成功后，除了先进行产品的选择、厂商接洽外，在一些中高档社区进行推广将排在他创业时间表的最前面。“草莓盆栽虽然有一定的科技含量，但它适合北京这样的城市。不论是吃还是观赏，大家对草莓都比较喜爱。而且别人都做了好几年了，我看好这个领域。”武利军告诉记者，他对选择草莓盆栽创业充满信心。

一个世界草莓大会，不仅仅吸引了业界和消费者。随着北京高端农业定位的实施的都市农业的发展，草莓不再局限于观光、采摘和食用。可以预见，草莓的市场潜力和市场价值正在逐级释放。草莓产业也正在成为创业的朝阳产业。