

<上篇> 甜蜜旅程

从沂蒙山区直达海南新疆
蒙阴桃卖出“十万八千里”

摘桃子的人

分拣机筛选桃子

7月25日凌晨4点，在蒙阴县垛庄镇的桃林里，成东家庭农场的摘桃工人，已经头戴矿灯开始了当天的摘桃工作。农场主类成东戴着手套，将一颗硕大的晚金霞油蟠桃放到框子里，一筐筐的蟠桃，在灯光下泛着莹润的光泽。“今早这一批桃基本都是3两以上的，甜度能达到十六七，采摘完就运到交易市场去，也有一些是外地客商从网上订购的，还得给他们发货。”他的这120亩果园，里面种植着十余个品种，按成熟期布局，采收期长达三个月。

“目前大多数品种的桃子都已经采摘完毕了，目前园子里只剩晚金霞这一个品种了”，类成东一边指着晚金霞桃树一边介绍：“像这种晚熟的品种，产量要比早熟的品种高，但地头收购价要比早熟的品种低。一棵树能产百余斤吧。”在停在桃林外的货车上，放着一摞又一摞的框子，类成东一大早刚刚运送了一车油蟠桃去交易市场。“今天早上摘了130多筐桃，4000多斤。种这一年桃，收益比去出去打零工还可观！”类成东边擦汗边介绍，目前地头收购价保持在五元多一斤，一亩地的年毛利润在一万二左右。日常以家庭管理为主，在疏果、套袋等比较忙的时候会雇人。

不停歇的交易市场

不管是上午八点，还是下午5点抑或深夜12点，莲汪崖村黄桃交易市场永远人声鼎沸，来自全国各地的客商在市场内寻找符

合自家收购条件的桃子，时不时拿出测糖仪测试桃子的糖度，也会与桃农商议价格。运桃的叉车、包装桃的工人、巡场的工作人员、装满桃子准备出发的大货车交织在一起，好不热闹。

市场负责人张丽告诉记者，“现在是交易中期，主打中蟠11号、晚金霞这些品种，油蟠7号快收尾了。”张丽介绍，市场是从5月20多号启动交易的，6月初进入全天忙碌状态，高峰期日均交易量达五六十万吨，即使现在也保持在20余万吨。“两个高峰段最热闹，下午2点到晚上9点、凌晨2点到早上9点，客商抢货积极性很高，地上基本看不到空货。”张丽说，这种自信源于蒙阴蜜桃的品质——今年少雨天气让桃子甜度显著提升，糖度测试也成为客商收桃的必备环节，优质果售价可比普通果收购价高

果园里的桃子都快采收完毕了，类成东打算采摘完毕后把果园好好打理一下，除草施肥，为明年桃子的生长做准备。“我也打算尽量把不同时期成熟的桃子品种补充一些，早中晚熟的桃子品种合理规划和安排，这样不仅鲜桃下市不会断供，也能培养出熟练的工人，对营收和技术提升都是有好处的，次果率也会下降。”



莲汪崖村黄桃交易市场一片繁忙景象。

电商使用无损测糖仪检测甜度。

今年6月初，济南姑娘小王偶然网购了一次蒙阴黄油蟠桃，竟然开启了她的“甜蜜岁月”。“太甜了！而且品种还不断翻新，什么黄油桃、红毛桃，近两个月来我不停地下单，都搞不明白蒙阴桃到底有多少品种。”

小王姑娘说的没错。她可能不知道的是，蒙阴桃至少还能让她的“甜蜜岁月”再延长三个月。如今的蒙阴蜜桃已是全国区域品牌百强榜第8位，桃类第1位的明星产品，蒙阴人用200多个桃子品种就了一张贯穿五月到十月的甜蜜网，更织出了109亿元的产业版图。这张版图是如何织就的？蒙阴蜜桃为何这么甜？记者近日赶赴蒙阴一探究竟。

文/片 记者 张志恒 尹睿 蒙阴报道

200多个品种从5月热销到10月
许你半年“甜蜜岁月”，

达全国，可以说卖到了“十万八千里”之外。最近的订单发到新疆，30多小时就能送达。

蜜桃也有“盲盒”

下午两点多，电商负责人季先生在市场里来回踱步，手里的无损测糖仪不时贴近桃子检测糖分。“这个黄油蟠桃的糖度能达到17%。”他兴奋地与桃农商议价格，“5块多收，卖十几块没问题。”作为资深电商从业者，他和同事分工作战，从早到晚转战不同的果品交易市场，一季能收200多斤桃子。

在他们的线上店铺里，“蒙阴蜜桃盲盒”卖得最好，“39.9元4-5斤，随机发送3-6个品种，日销两三千单，感觉现在年轻人比较喜欢惊喜感。”在蒙阴，像季先生这样的电商从业者还有5200多家。他们用短视频记录果园日常，在小红书、抖音等平台投放图文广告，将普通桃子打造成“网红单品”。“6月卖黄油桃，7月卖油蟠桃，现在马上推黄毛蟠桃了。”季先生表示。

一直忙到晚上11点多，季先生和他的团队才来得及吃晚饭。“好货得抢，明天凌晨两点要再起来收过桃。”他的微信运动显示已走了2万多步，“今年这一季收了4000多斤桃子，测糖仪就没离开过手。”



桃之满农业科技有限公司的工人在给桃子打包。



裕果苗木合作社负责人刘刚在试验田观察培育的新品种。

有了穿孔症的问题，目前正在推广的油蟠17号，在保证口感味道和重量的前提下，提高了防病虫害的能力。

这是蒙阴蜜桃的另一个密码：科研力量像毛细血管，扎进了每一寸果园土壤。蒙阴与郑州果树研究所、山东农业大学的合作持续多年，实验室的瓶瓶罐罐里，育出的是能在蒙阴扎根的新品种。以刘刚的试验田为例，每年从科研单位引进几十个品种，最终能通过“考核”推向农户的，往往只有三五个。

如今，蒙阴的桃园从初夏便开启了甜蜜的丰收序章。6月3日前后，早熟品种“中油蟠12号”缀满枝头，饱满果实透着浓甜气息；至10日左右，甜度高达19度的“中油蟠玉”悄然成熟，清甜滋味沁人心脾。6月下旬，奶白色的“奶油脆蜜”被细心采摘，带着香甜新鲜运往市场。7月初，单果重约200克的脆油蟠进入采收期，沉甸甸的果实令果农忙碌不已。15日前后，红彤彤的“颜玉7号”挂满枝头，通过电商渠道将甜蜜送抵千家万户。7月下旬，晚熟品种“晚金霞”登场，其最佳赏味期不过短短十日……每一颗风味独特的桃子，都精准地在预定时间里长成，200多个桃子品种织就了一张贯穿5月到10月的甜蜜网。

谈起为何与蒙阴结缘，郑州果树研究所副所长王力荣笑说：“因为蒙阴桃子种植面积大，桃农的种植技术也高，比较利于新品种推广和规模化种植。”据了解，蒙阴种植桃子的历史悠久，种植面积广阔，全县80%的山地丘陵种植蜜桃，栽培面积71万亩，占全国总面积的5%，占全省总面积的36.8%。

市场需求是品种筛选的最终标尺。“消费者买桃的时候要看桃子的外观、口感、价格；同样的，桃农在购买桃苗的时候也要看桃子的口感、外观，还有抗病虫害的问题。”刘刚拿起一个黄油蟠桃，果皮泛着蜡质光泽，“现在的蒙阴交易市场里，圆滚滚的毛桃成了‘少数派’，油蟠桃的扁脸蛋、油桃的红衣裳，才是市场的主流风景。

上。扁桃吃起来更方便一些。”

在市场需求的驱动下，蒙阴的果农们敏锐地察觉到了这一变化。越来越多的人开始尝试种植油桃和油蟠桃，“桃农看到市场上油桃、油蟠桃卖得好，价格也比普通毛桃高，就想试一试。”如今的蒙阴交易市场里，圆滚滚的毛桃成了“少数派”，油蟠桃的扁脸蛋、油桃的红衣裳，才是市场的主流风景。

科技引领下的品种引进

从裕果苗木合作社向南40公里，金葵农业的育苗基地里，工作人员正在向来自马来西亚的客商介绍独家代理的“中桃抗砧1号”砧木。“这两种苗同时种了14个月，差别太明显了。”金葵农业的工作人员介绍：普通砧木苗长到60厘米高的时候，抗重茬砧木苗已达1.5米，根系也要比普通砧木发达，如网般密布。

这源自郑州果树研究所的技术突破，正在重塑桃树的生长逻辑——传统桃树种12年就需要换地，否则会得根瘤病，而抗重茬砧木能在同一块地生长20年以上，亩产提升20%，糖度也增加1.2个点，“目前单卖是10元/株，基地年培育量在200万株左右，市场反馈还是非常不错的，现在订单量已经排到明年春



桃之满农业科技有限公司的自动分拣生产线。

形成超百亿元蜜桃产业链
蒙阴有何“甜蜜密码”？

<下篇> 甜蜜密码

靠科技引领换品种引品种
“甜蜜网”织就百亿产业链

市场驱动下的品种更换

多年前，蒙阴的大小桃园里，毛桃曾是当之无愧的主角。然而，市场的风向总是变幻莫测，随着消费者生活水平的提高，对水果的需求逐渐增加，水果的口感、外观以及食用的便捷性成为影响购买决策的重要因素。毛桃虽然口感佳，但其表面的绒毛让不少消费者感到困扰，清洗时颇为麻烦，稍不注意还可能引起皮肤瘙痒。与此同时，无毛桃——油桃和油蟠桃，开始在市场上崭露头角。

蒙阴蜜桃现在确实火了。但是稍微上点岁数的人都知道，以前的蒙阴蜜桃并不算多么有名。

实际上，从1980年第一车寒露蜜桃运抵上海，到如今200多个品种形成供应链：从路边摊讨价还价，到交易市场的标准化结算；从传统批发，到电商直播的创意销售和高端市场供应，蒙阴蜜桃用四十余年才走出了“量变”到“质变”的跨越。

跨越是如何完成的呢？

7月下旬，记者来到蒙阴县旧寨乡长岭村的一片桃林里，裕果苗木合作社的负责人刘刚正蹲在桃树旁观察长势。“这些桃树都是去年种下的新品种，拿回来试种，看适不适合在咱这儿推广。”刘刚站起身来，指着一排排挂着编号标签的桃树介绍。这个占地百亩的试验田像个“品种博物馆”，70多个新品种正在接受严苛的“考核”。

“应该是2007年左右，桃农们逐渐发现市场风向变了，大家对油桃的需求比较高，便慢慢增加了油桃的种植面积”。郑州果树研究所副所长、桃资源与育种创新团队首席科学家王力荣介绍，“油桃以其光滑亮丽的外表、脆甜多汁的口感逐渐吸引了消费者的目光。相较于毛桃，油桃更便于清洗和直接食用，契合了快节奏生活中消费者对便捷性的追求。在油桃家族中，油蟠桃更是凭借独特的扁平果型和浓郁的风味后来居上。扁桃吃起来更方便一些。”

在市场需求的驱动下，蒙阴的果农们敏锐地察觉到了这一变化。越来越多的人开始尝试种植油桃和油蟠桃，“桃农看到市场上油桃、油蟠桃卖得好，价格也比普通毛桃高，就想试一试。”如今的蒙阴交易市场里，圆滚滚的毛桃成了“少数派”，油蟠桃的扁脸蛋、油桃的红衣裳，才是市场的主流风景。

蒙阴蜜桃现在确实火了。但是稍微上点岁数的人都知道，以前的蒙阴蜜桃并不算多么有名。

实际上，从1980年第一车寒露蜜桃运抵上海，到如今200多个品种形成供应链：从路边摊讨价还价，到交易市场的标准化结算；从传统批发，到电商直播的创意销售和高端市场供应，蒙阴蜜桃用四十余年才走出了“量变”到“质变”的跨越。

跨越是如何完成的呢？

7月下旬，记者来到蒙阴县旧寨乡长岭村的一片桃林里，裕果苗木合作社的负责人刘刚正蹲在桃树旁观察长势。“这些桃树都是去年种下的新品种，拿回来试种，看适不适合在咱这儿推广。”刘刚站起身来，指着一排排挂着编号标签的桃树介绍。这个占地百亩的试验田像个“品种博物馆”，70多个新品种正在接受严苛的“考核”。

“应该是2007年左右，桃农们逐渐发现市场风向变了，大家对油桃的需求比较高，便慢慢增加了油桃的种植面积”。郑州果树研究所副所长、桃资源与育种创新团队首席科学家王力荣介绍，“油桃以其光滑亮丽的外表、脆甜多汁的口感逐渐吸引了消费者的目光。相较于毛桃，油桃更便于清洗和直接食用，契合了快节奏生活中消费者对便捷性的追求。在油桃家族中，油蟠桃更是凭借独特的扁平果型和浓郁的风味后来居上。扁桃吃起来更方便一些。”

在市场需求的驱动下，蒙阴的果农们敏锐地察觉到了这一变化。越来越多的人开始尝试种植油桃和油蟠桃，“桃农看到市场上油桃、油蟠桃卖得好，价格也比普通毛桃高，就想试一试。”如今的蒙阴交易市场里，圆滚滚的毛桃成了“少数派”，油蟠桃的扁脸蛋、油桃的红衣裳，才是市场的主流风景。