

头茬昌乐西瓜高价上市 品牌难推广市场有些乱

散供散售的销售模式限制了发展

文/本报记者 李小凯 董惠 片/本报记者 吴凡



①



②



③

①8日,昌乐尧沟镇瓜农正在整理准备出货的西瓜。
②8日,卖价不错的西瓜让瓜农李久光十分欣喜。
③8日,在昌乐尧沟镇,来自呼和浩特的西瓜收购商正在装车。

五一前后,昌乐西瓜陆续上市,虽较往年晚了10天有余,但行情很好,五成的头茬瓜在短短一周被抢走。但随着昌乐西瓜越卖越火,一些冒牌西瓜也趁机抢占市场,曾经长期忽视商标保护的瓜农们应该引起注意了。

“种瓜十多年了,今年行情是最好的”

8日下午,记者来到昌乐县尧沟镇,一眼望去,道路两边都是一个挨一个的西瓜大棚。走进田间地头,不少瓜农在自家瓜棚里忙碌着。

家住尧沟镇常庄的蔡永香告诉记者,自家瓜棚足有三亩地,种的全是京欣2号。因为今年春天相比往年天气冷,气温低,西瓜上市比往年整整推迟了10天左右。但正因此,西瓜接受的日照时间长,因而不仅产量高了不少,而且口感吃起来也更好。“今年西

瓜大多是5月1日上市的,到现在,不少瓜农家的头茬瓜都已经卖完了,正在准备种二茬。”

谈到今年的西瓜行情,蔡永香也是笑得合不拢嘴,嘴里直说着,自己种瓜十多年了,今年可算是这些年来行情最好的一年。

蔡永香说,近些年的西瓜价格都较为稳定。虽然一直以来,昌乐西瓜刚开始的出棚价格都较高,但往往维持不了几天,往年到了现在这个时候,出棚价格每公斤都跌到了2.5元左右,但

今年每公斤4.5元的价格已经维持了一个多星期。“今天早上6点,外地商贩来我家大棚里收货,尾货每公斤都卖到了4块3毛钱,邻居家刚刚开园摘瓜,价格每公斤接近5块钱。”

对于今年好的行情,尧沟镇宝成街道办事处副主任付天成对记者说,虽然今年昌乐西瓜上市晚,但由于此时南方海南、广西等地的西瓜都卖完了,而河北等地的西瓜还要再等等。“相对而言竞争者少了,价格自然会高。”

品牌保护力度不够,假冒的不少

“工作20年,让我从外貌上辨别出昌乐西瓜也很难”昌乐宝成街道办事处副主任付天成告诉记者,虽然目前昌乐西瓜的品牌非常响亮,但是在如何保护品牌方面还需要更多的努力。

2010年记者曾采访了解到,宝成街道为经营昌乐西瓜品牌,希望为昌乐西瓜打造一个普通市民一看就能认出来的标签,一

旦成功,昌乐西瓜凭着优良的品质,身价肯定会上涨很多,但两年来,整个推行过程并不理想,整个经营品牌的过程面临非常多的困难。

时任宝成街道办事处副主任的孟红在接受采访时曾说,这些年,对一些优势突出的品种已经都注册了自己的商标,不过现在力度仍然不够,导致目前

市场上还有很多其他地方的西瓜来冒充昌乐西瓜。现在昌乐西瓜非常好卖,但价格却没有因为西瓜少而出现大幅上涨,主要还是因为现在市场上太乱,那么多冒充昌乐西瓜的必然会把价格给拉下来,即使你是真正的昌乐西瓜,但你没法证明,没“身份证”,你的价格也不可能卖得很高。

对瓜种认识不一,“身份证”难确立

记者了解到,目前,大多数的瓜农进行的依然是散供散售的销售模式,瓜熟时节,大部分都会在地头上就卖给前来贩卖的外地瓜商,鲜见统一外销,另外还会有不少瓜商提前预订,然后瓜农采摘送往市场外销。

散售的销售模式更加不利于昌乐西瓜的品牌保护,给西瓜整体管理带来不便。付天成说,2009年注册的宝成牌西瓜是昌乐西瓜“身份证”确立的一个试点,试点这几年来,

宝成牌西瓜岔开了4月末、5月初的西瓜丰收时节,又正好接住南方西瓜下市的行情,每年的销售价格也非常可观。今年3月份,宝成牌西瓜以30-40元/公斤的价格再次让大家看到了这种突出品牌西瓜发展模式的正确。

“但是这种模式推广起来,还是非常困难的。”付天成解释,目前7200余户的瓜农种植的40万亩的瓜棚,只有很少部分能推行这种“合作社”模式。对于推广困难的原

因,瓜农对瓜种认可不一是主要原因。有的瓜农觉得这个品种的西瓜产量高,可能明年会继续种,瓜农认可不一,这样想确立昌乐西瓜的“身份证”确实有点难。

虽然昌乐西瓜的牌子叫的响亮,西瓜第一镇的尧沟镇更是举国闻名,但面对80%多销往全国各地的昌乐西瓜,想要真正能确立一个具有保护作用的“身份证”,面对诸多困难,仍然有很长的路要走。