

如何发展本地樱桃优势?除了质量和品牌,还有啥路子可以走——

# 产供销结合,晚上市也能唱好戏

统筹 苗华茂 本报见习记者 姜宁 本报记者 赵伟

发展本地优势产业,守土拓疆,其实并不一定要在上市时间上与外地樱桃一争短长,更多靠的是质量和品牌效益。但交通运输、物流配送、销售方式上的滞后在一定程度上制约了张格庄大樱桃的发展。

张格庄,这个用小小的樱桃撬动全镇的经济发展,进而让全国人民乃至大洋彼岸的国家都熟知的普通村镇,在名满天下后,又将引领着张格庄大樱桃何去何从?

►李显竹家硕果累累的大樱桃 见习记者 姜宁摄



## 道路不顺樱桃销售受阻 看天吃饭让果农很受伤

记者在去张格庄镇马蹄芥村采访,要经过这样一条路:道路狭窄,而且一下雨就会泥泞不堪。

这样的道路,在张格庄镇还有不少,作为大樱桃外运的通道,常常会出现这样的情况:大车进不去,小车运得慢,樱桃的保质期只有两天左右,这样的道路对不易保存的樱桃增加了“负担”。

一位村民说,村里早就想在水库和福山区之间搭建一座桥梁,这样能节省10多公里的路程,但是种种原因,这座

大桥一直未能修建,现在村民运送樱桃只能靠农用三轮车,非常慢。

在采访中,门楼镇种植户韩世匡告诉记者,大樱桃在成长过程中对温度湿度的要求非常严格,今年露天樱桃在坐果过程中持续高温,虽然坐果虽非常好,但由于长时间暴晒,很多樱桃在坐果后枯萎。

韩世匡忧心地说,今年的大樱桃收成明显不如去年,预计减产三成左右,一些同村的种植户可能减产达到一半以上。

“今年大樱桃大概在6月初大量上市,上市价格大约20元一斤。从以往来看,烟台的大樱桃都是供小于求的,今年歉收,烟台市面上的樱桃会变得稀缺,大樱桃种植很多时候就是靠天吃饭。”

记者从烟台市农业部门了解到,在有关大樱桃持续发展的措施中,仅限于研究新品种这一方面,并没有一个严格的销售体系与发展措施,这也是让张格庄大樱桃名满天下后难让天下人共享的原因之一。

## 对本地大樱桃进行创新 中秋节也能有望吃到大樱桃

在采访中,记者从相关种植和销售了解到,为了让张格庄大樱桃走得更远,销售更有竞争性,相关部门也在对本地大樱桃进行创新。

据了解,为了小范围创新樱桃种植方式,在芝罘区设立了一个樱桃种植基地,投入20万元安装了空调,随时调节温度,力求研究出一种能够和东北大樱桃同时上市的本地樱桃种类。

在樱桃保存方式上,一般意义上本地大樱桃六月份上市,七月底上市。但近些年,相关单位正在研究一种新型的保存方式,可能会将大樱桃保存到农历八月十五,让市民能够在中秋节也能吃到烟台大樱桃,但这一系列的创新工作也仅仅停留在试验阶段。

近年来大樱桃的销售方面也有了一定的创新。种植户靳世行说,现在订购樱桃主要是以送礼为主,但近年来,张格庄大樱桃开始在消费人群上进行了区分,提高了大樱桃的档次。

例如曾培育出一种樱桃,一斤

只有16颗,用精美的盒子包装,最后拍卖了1200元钱。

同时,靳世行也指出,虽然张格庄大樱桃已开始创新工作,但步伐缓慢,就拿一斤只有16颗的樱桃来讲,从樱桃树的落叶、加温、开花、坐果都力求精细,各方面的花费非常巨大,成本高达1000块钱,虽然卖了1000多块钱,但也只赔本赚吆喝了。

另外,为了更好地宣传张格庄大樱桃,当地政府连续举办了7届大樱桃采摘节。据当地政府人员介绍,今年张格庄大樱桃会在6月初成熟后,由大樱桃博物馆牵头举办大樱桃采摘节,力求把大樱桃的品牌进一步做大做强,今年樱桃的产量较往年来看有了明显的下滑,大樱桃的采摘价也会有一定的攀升。

“就往年来看,大樱桃采摘的门票价格在50到80元左右,今年可能会在往年的基础上增加20块钱,最好是6月10日左右来采摘,那时的樱桃会熟的多一点,价格也会便宜一些。”

## 没有充裕销售渠道 只能接受低价的经营模式



种植户将樱桃装在包装盒里。见习记者 姜宁 摄

2006年,由于看到了张格庄大樱桃的巨大经济价值,山东大学威海分校的许先生毅然辞职,做起了张格庄大樱桃销售。

近日,许先生本想从市场上订购一批大樱桃包装,可是却没有充足的货源,“一个小小的箱子,价值不过几毛钱,为什

么就买不到?”

许先生调查发现,烟台市面上的樱桃箱很多都是垄断经营的,在物流配送方面也常常是一家独大,而且价格昂贵货源不畅。“今年可能会销售几千斤樱桃,货源买家都已经找好了,但是箱子却联系不上,实在不行,只能用塑料袋充当包装盒了。”许先生无奈地说。

在采访中记者发现,张格庄“樱桃之乡”这一牌子打出去之后,慕名购买的人多了,但很多农户还只是在家里坐等收购商上门,收购商给的价格很低。例如现在市面上真正烟台大樱桃,价格在100元到120元不等,但是种植户卖给商人的价格在60元左右,差价非常大。“没有充足的销售渠道,只能接受低价的经营模式,总比在家里烂了好吧。”不少种植户无奈地说。

“将张格庄的大樱桃统一起来集中销售,以前也是考虑

过的,却很难实现。”从事水果批发生意的靳坤鑫称,预计今年张格庄大樱桃产量在1000万斤到2000万斤,每斤樱桃的上市价格按15元计算,单这一项就要1.5亿到3亿元,再加上油钱和各种人工的支出,总的运营成本要在5亿元左右,单就个人来看没有这么大的财力去支撑整个张格庄大樱桃的销售。

靳坤鑫介绍,做大樱桃销售,最好是以中小型规模为宜,就本地大樱桃来讲,只有美早这一品种能够保存五天左右,拉宾斯,红灯这些品种,只能保存两三天。市场信息一旦不对称,囤积大樱桃卖不出去就会造成非常大的损失。

“就我了解的客户来讲,还是以品牌效应为主,张格庄的大樱桃确实不愁卖,但是价格却未必称心,一方面是东北樱桃的价格冲击,另一方面也与种植户只待在家里坐等客户上门有关。”靳坤鑫说。

## 网上叫卖的烟台樱桃 大多是“冒牌货”

传统销售渠道受限,一些销售商也开始注重新型的网络营销模式。

记者发现,现在网上从事张格庄大樱桃销售的卖家有很多,有很多淘宝卖家标明外地地址却打着福山大樱桃的旗号进行销售,并且都号称拥有自己的种植园,是大樱桃直销商。而当提出要到卖家的种植园中

现场购买大樱桃时,七八家商贩都以各种理由一一拒绝。

淘宝网上烟台本地大樱桃销售商张道远称,现在网上确实有一些真正张格庄大樱桃,但是这部分商家也很少有自己的种植园,一般是从种植户手中收购来的,很多商家因为网上销售时间较长,所以把新鲜的樱桃收购来以后再喷上保鲜剂,福尔马

林保鲜。更多的店家卖的根本不是正宗的张格庄大樱桃,很多都是外地樱桃直接冒充张格庄樱桃进行出售。

更有甚者,在网上打着烟台大樱桃的旗号卖的樱桃只有10块钱一斤,这种价格和真正烟台大樱桃价格相差甚远不说,市场上这种商品多了,本地大樱桃自然而然也就不好卖了。

### 他山之石

#### 借鉴章丘模式 细分市场推介产品

除了提前上市和创新,烟台本地大樱桃还能走什么样的发展路子?带着这一问题,记者电话采访了章丘市农村工作办公室副主任潘广利。

潘广利说,近些年,章丘大葱也遇到了和烟台大樱桃同样的问题,冒牌货有很多,他们对此也很头疼,曾想过让本地大葱提前上市等方法,并且做过相关实验,但结果都不尽如人意。

从去年开始,章丘市农业局开始对全国市场进行细分,并针对西北、华南、华东、华北市场的不同要求种植不同品种的大葱,与各城市签订贸易合同。此外,频繁参加各类农产品推介会,大力宣传自己的产品,并且在宣传过程中着重向各地经销商普及正宗章丘大葱的特征以及口感;最后改良新品种,在产棚内培育高度优于普通品种的状况葱,针对不同的消费人群推广不同的消费产品。