

一颗大樱桃，凭啥“红”了151年

“好果子”是最大竞争力，为让樱桃红更好绽放，烟台拉开“樱桃革命”帷幕



6月4日，烟台开发区西藏家村，果农在地里采摘大樱桃。

作为中国大樱桃的发祥地，今年，烟台大樱桃151岁了。

一颗樱桃红，享誉海内外。多种荣誉傍身的烟台大樱桃，也正经历着一场转型升级、提质增效的自我革命，品种推陈出新、老旧果园改造、推广标准化设施栽培……面对当下竞争激烈的市场环境，如何种出更多好樱桃，成为摆在烟台果农面前的一道重要考题。

记者 秦雪丽 梁莹莹 吕奇

老树结新果 一位老果农的品种试验田

作为烟台大樱桃主产区，当下的福山，满眼皆是樱桃红。

在烟台福山区回里镇东黄山村，有一处特殊的樱桃园，果园主人叫赵韶峰。大棚樱桃园内，不少樱桃枝条都拴着红绳，标注着编号，通过嫁接的形式，赵韶峰让这片老果园，结出了鲁樱5号、俄八、蜜露、蜜脆、佳红等十多个新品种樱桃。

种了30多年大樱桃，赵韶峰是村里公认的技术能手，“市场需求越来越多元化，品种感觉还是相对单一。”早在三四年前，对市场敏锐的赵韶峰就意识到问题，开始探寻适合这片土地的“新果子”。

多年的种植经验告诉他，外地的好品种不一定适合烟台，盲目种植可能给老百姓带来损失。“只有自己种过，才能心里有底。”抱着这一质朴想法，赵韶峰将自家大棚变身成为村中的“试验田”，谁家想种植发展新品种，总会到他的果园瞧一瞧。

“我们一般会观察2-3年时间，如果坐果率、口感都特别好，就会买来原木苗推广种植。”赵韶峰说，目前已选育出2-3个优良品种，下一步准备扩大种植。同时，老果树嫁接新品种的方式，由于成本低、收益快，受到很多老果农追捧。

在推陈出新中，烟台大樱桃频现“新面孔”。在6月8日举行的“烟台大樱桃产业高质量发展精英赛”活动中，一盘盘大樱桃让人垂涎欲滴，红色、紫色、黑色、黄色……色彩斑斓，晶莹剔透，涉及多个新品种。

烟台市农业科学研究院专家李延菊介绍，市场上种植的樱桃主要分两类，国内自主选育品种和国外引进的优良品种。近年来，烟台市农科院果树研究所一直加大新品种的研究，选育出福星、福晨、黑珍珠等优良品种，实现了早中晚、硬脆甜、红黄黑的全覆盖。

樱桃地里撑“伞” 智能设施栽培甜头多

在烟台春歌果蔬专业合作社的赵阳春看来，今年的大樱桃又是“多灾多难”的一年。

2020年，烟台大樱桃开花期遭遇降温霜冻，产量降低；2021年，采摘期赶上阴雨天、冰雹，果子裂口；今年坐果期又遭遇降温霜冻等恶劣天气，减产已成定局。

“相比露天种植，设施栽培更有保障，效益也更高。”赵阳春用亲身经历，讲述了设施栽培的好处和甜头。2009年，赵阳春回到村里流转土地，开始大樱桃种植之路，目前拥有6亩大棚樱桃，50多亩露天樱桃，其中10亩露天樱桃加盖了防雨棚。

“暖棚樱桃受天气影响较小，产量每年都很稳定。”赵阳春说，以露天樱桃为主，去年很多果农的美早樱桃因为阴雨天气导致裂口，卖不上价，自己

由于加盖了防雨棚，基本不受影响，每斤25元，都不够卖的。

在赵阳春看来，加盖防雨棚有很多好处，除了采收期避免樱桃裂口，还可以减轻霜冻降温天气对樱桃的影响，“我有8亩樱桃处于洼地，今年由于降温霜冻影响，樱桃花都被打了，近乎绝产。”赵阳春说，如果加盖防雨棚，就会好很多，他准备明年再增加一些防雨棚。

作为烟台发展暖棚设施樱桃的第一批人，王典松吃足了“甜头”。在设施栽培和露天种植的相互补充下，他的大樱桃从春节前，一直可以销售到6月底。

面对不可预测的天气因素，烟台也在政策方面积极引导果农突围。早在2016年—2019年，烟台福山区对于发展设施栽培的农户，每亩给予2万元扶持，全区大樱桃设施栽培由2016年的不足400亩，发展到现在的2000多亩。

赵阳春感慨地说，防雨棚如今越来越智能，测温计、驱鸟器一应俱全，还能根据天气调整温度，延长采收时间，避免扎堆上市。

种出好果子 是高质量发展的关键

在水果领域，优果优价是不争的事实。“今后的竞争，是品质的竞争，而不是产量的竞争。”烟台蔚林科技负责人林蔚林认为，“好果子”是最大竞争力，市场上并不缺樱桃，缺的是好樱桃。

如何种出更优质的果子，也成为摆在烟台果农面前的考题，改革的第一把斧落在了“老旧果园改造”上。在樱桃种植过程中，赵阳春果断伐掉了20亩老果树，栽上了产量高、效益好的新品种。“老果树产量低，优质果少，卖不上价，砍树栽新苗虽然需要三四年的等待期，但长远来看，值！”

相对于赵阳春的釜底抽薪，同村果农赵静对老果园的改造则是另一种方式，在修剪枝条和疏果上下功夫，只要影响果子整体品质，就果断剪掉或剔除，透光、透光，形成很好的小生态，在气候导致减产的大环境下，他的果园硕果累累，仍是一片丰收景象。

为推进老旧果园改造，早在2016年，作为烟台大樱桃主产区，福山就对全区新发展或进行老残果园改造达到10亩以上的，区级财政每亩分别给予3000元和2000元奖励。

对标市场，不吃老本 “樱桃革命”拉开帷幕

1871年，美国传教士倪维斯将第一株大樱桃树引入烟台福山，截至目前，烟台大樱桃已经151岁了，历经一代代果农辛勤耕耘，烟台大樱桃已成为享誉全国的一张“金字招牌”。

2020年，烟台大樱桃区域品牌价值达53.72亿元；2021年，烟台大樱桃面积34万亩，产量24万吨，品牌价值达到55.96亿元，成功入选“中国最受市场欢迎的樱桃区域公用品牌20强”……

各种荣誉傍身的烟台大樱桃人，并未安逸于此，而是清醒地认识到：不进则退，一场追求高质量发展的“樱桃革命”悄然拉开帷幕。

对标国内国际市场，立足大樱桃产业，烟台市农业农村局积极找差距、找短板、探路子，引领烟台大樱桃产业转型升级。在拓展国内市场的基础上，大力开拓日本乃至欧盟市场，促进烟台大樱桃由产业大市向品牌强市转变。

■ 延伸报道

每年五月份，山东烟台就进入“大樱桃时间”。在手机上下单后，从地头到餐桌，往往只需24小时，电商运作已成为烟台大樱桃销售的成熟模式。

记者 梁莹莹 秦雪丽 吕奇

直播团队进樱桃大棚

6月3日，第十六届中国·烟台大樱桃节在福山区门楼街道举行。果农赵阳春的大樱桃因为个头硕大、口感甜美，被消费者抢购一空。

家住福山区回里镇东黄山村的赵阳春是名退伍老兵，2009年开始种植大樱桃，目前有三个樱桃大棚，还有50多亩凉地大樱桃。他家的大樱桃2019年获中国有机食品认证。“我家的大棚樱桃很多是直径32-34毫米的特级果，还没开棚，老客户就开始预订，4月中下旬陆续发往广州、深圳、贵州等地。”赵阳春说。

在赵阳春的朋友圈里，有这样一个视频，樱桃大棚里，一串串大樱桃像小红灯笼，赵阳春豪气地配文：坐等商贩来。结果，不但商贩来了，还引来一个十几人的直播团队。“这个直播团队在大棚里前前后后待了一个月，十几个人各司其职，选品、配货、售后，一条龙服务，3位主播从早到晚直播。”赵阳春告诉记者，他的大樱桃销售30%来自电商，30%来自固定客户，30%来自商贩，还有10%是消费者主动上门采购。

近几年，在政府和电商创业者努力下，烟台大樱桃改变了“提篮叫卖”模式，善用互联网力量，为樱桃产业注入更多发展新动力。

6月7日，2022年烟台电商节暨烟台大樱桃线上销售启动仪式举行，烟台市商务局与阿里巴巴数字农业签署乡村振兴合作意向书，快递企业与供货商签订服务意向书，福山电商企业则与合作社签订采购意向书。

打造樱桃大IP

如今，不少“果二代”已不满足于父辈传统的管理和销售模式，而是注重品牌化管理，挖掘品牌故事，打造樱桃大IP。

家住烟台开发区西藏家村的臧瑜是名“80后”，父辈从1985年开始种植樱桃，37年间，从最初的1亩地，如今已经发展到100多亩，不到2万棵凉地大樱桃。2010年，22岁的臧瑜从青岛科技大学毕业，学产品设计专业的她，开始利用互联网帮家里销售大樱桃，她不断在各种论坛、各种群里找客户，当年就把自家樱桃用空运发到了上海和广州。

2019年，在电商平台做得风生水起的臧瑜，意识到短视频的风口来到，于是转战抖音，把父辈种植大樱桃的故事拍成短视频，两个视频引来1500万浏览量，每个视频下面挂的小黄车也有几百单成交。早在2014年，臧瑜就把自家大樱桃注册了“樱桃磁山庄”品牌，父辈种植樱桃37年，包装上的品牌文化就是“37年不将就”。

如今，“樱桃磁山庄”的大樱桃70%-80%通过互联网销售，20%通过批发市场和地摊营销。做品牌文化的同时，臧瑜还有一个大胆设想，“我想在山上建一个大樱桃博物馆，打造自己的樱桃IP，让樱桃磁山庄大樱桃走得更远。”

樱桃衍生品进星级酒店

6月7日，烟台机场发出10个“樱桃航班”，打破机场“樱桃航班”单日发送纪录。2014年，由烟台机场始发的首个“樱桃航班”启航，鲜果电商销售快运模式自此拉开序幕，至今已至第九年。从第一年只有1架飞机，到现在全力争取B757、B767大型全货机执飞“樱桃航班”，快速直达杭州、深圳、成都等200个城市，实现大樱桃24小时内运抵全国千家万户的餐桌。

从鲜果销售到樱桃采摘游，再到樱桃汁、樱桃酒等深加工模式，烟台大樱桃的产业链也一直在延伸，衍生品层出不穷。在第十六届中国·烟台大樱桃节上，来自烟台市洋盈果蔬销售中心的100%樱桃汁颇受欢迎。中心负责人车涛介绍，这款樱桃汁有玻璃瓶装和易拉罐装，主要销往烟台三星及以上酒店。

2004年，烟台同心酒业有限公司瞄准果酒的风口，开始做大樱桃酒，经理王丰介绍，目前最贵的樱桃酒一瓶可以卖到588元，最便宜的也要228元。公司研发的樱桃起泡酒，一瓶12元，很受年轻人欢迎。

『果二代』玩转互联网 樱桃为你讲故事

改变『提篮叫卖』，电商运作已成烟台大樱桃销售成熟模式



6月3日，第十六届中国烟台大樱桃节上，赵阳春的大樱桃很抢手。

扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑：于梅君 美编：继红 组版：侯波