



收上来的大樱桃，品质要求非常严格，要进行精细化分拣，规格不同，价格也不同。

优价难求优果 电商抢樱桃常红脸

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 秦雪丽

市场 论筐卖改成精挑细选 果农还有些不习惯

“这个挑得也太严了！”“第一次见这样的，一个个挑……”“市场上都能收的，到你们这儿咋就不合规格了？”在烟台市福山区门楼镇西陌堂村蔚林科技大樱桃收购加工点，果农们七嘴八舌地抱怨。

“挑出来的精品果，可以卖高价，剩下不合規的，拿到市场上仍可以出售，总体算下来，你们的收入还是涨的。”听到果农抱怨，忙得嗓子沙哑的林蔚林赶紧跑过去解释。

林蔚林，是在农村出生的80后，自主创业，专注烟台大樱桃供应链，今年已是第7个年头了，每年都会有大批烟台樱桃，经过他们团队，发往全国各地。

今年，为了收到更多优质大樱桃，林蔚林给出的收购价很喜人，品质要求也非常严格，精细化分拣，直径26-28毫米，收购价每斤16元，直径28-30毫米，收购价20-25元。而目前，批发市场上美早的通货价格，每斤也就在12-15元。

“听说这里收购价格高，特意过来看看。”家住福山区门楼镇绍瑞口村的老唐在收购加工点转了好几圈，他说今年樱桃开花时节，受霜冻影响，美早坐果率很低，再加上接二连三的冰雹，收成不好，每斤也比往年便宜了3元左右，不过今年大果挺多，口感不错。

像老唐这样的果农不在少数，尽管对于收购方挑拣方式颇有微词，但他们还是在此排起了长队。为了让果农快速卖货，减少等待时间，在机器自动化分拣的同时，收购方还专门摆了5张桌子，进行人工选果，每个工人旁边都有一个电子秤，对规格拿捏不准时，可以随时称重。

“多年来，果农都习惯了成筐成桶卖货，这种粗犷的卖货方式，很难卖上高价。”林蔚林说，生鲜水果，精细化分拣是趋势，好果子就得卖好价，也希望以此来引导果农分拣销售，他把地头价提到每斤25元，并在朋友圈、抖音上发布，大量收购，但好果子仍难求。

电商 蹤点抢货源 天天催货常吵架

眼下正是烟台大樱桃“美早”的上市旺季，看着一个个大樱桃，电商负责人何成凤有些头疼。何成凤主要做社交圈子水果供应，每年这个时候，他都会到烟台，亲自把控质量，看着一箱箱樱桃发走，他才放心。

“我们只做美早，目前，才发了两三次

作为烟台大樱桃的佼佼者，“美早”上市了，今年受自然灾害影响，减产已成定局，通货价格相对往年也较低，但优质果价坚挺，记者实地调查了解到，美早地头价每斤25元仍难求。为了抢到好果子，一些电商、蹲点供应商仓库抢货甚至吵架。业内人士表示，优质果价格坚挺紧俏，给烟台大樱桃产业升级、品种更新换代、企业品牌打造带来了一些启示。



规格拿捏不准时要随时称重。

货，优质果紧俏，家里还有很多订单，很着急啊！”何成凤说，他每天都蹲到供货商的加工点，天天催货，有一次为了争货，和对方吵了一架，才给发的货。

今年美早“多灾多难”，减产不说，成熟期还下冰雹多雨，裂口的很多，“看着都让人心疼，要不然好果子也不会这么紧张。”何成凤感叹道。

今年是何成凤第四年做烟台大樱桃生意，对于烟台大樱桃的名气和口感，他都很认可，目前每天订单量为200多单，尽管今年有疫情，但对他的影响不大，销量稳定，这也正是他坚持做优质果的原因，客群购买力相对稳定。

专家 天气影响品质 今后要摆脱看天吃饭

今年的樱桃像极了“看天吃饭”。烟台市大樱桃协会会长张福兴介绍，尽管统计数字还没出，但减产已成定局，据他了解，有些果园减产30%-40%，严重的甚至达到70%-80%。

张福兴介绍，今年烟台天气雨水多，樱桃遭了罪。“前几年，曾给果农多次推广搭建樱桃防雨棚，以减少天灾对果子的影响。”张福兴说，但最近几年，烟台频遇干旱，樱桃成熟期雨水较少，果农也放松了警惕，自己拆掉了防雨棚，现在看来，这也是一个教训。

在中国果品流通协会樱桃分会名誉会长杨杰看来，今年几乎所有樱桃产区，所经历的低温霜冻、大风、多雨和冰雹等气候灾害都很多，都较重。特别是烟台产区，临近采收季却接连数日降雨，造成樱桃裂果，损失很大。

“中国樱桃产业，加强设施、保护的种植模式已成共识和趋势。”杨杰说，建议有实力、有条件的合作社或企业，建设智能型、物联网+温室大棚，也可采用辽宁大连“海林”简易防雨棚的方式，保护樱桃正常发育。

方向 种出更多优质果 是烟台努力方向

尽管通货价格相对往年降低，但优质果价格依然坚挺。“目前，市场上的价格差别很大，有几块钱、十几块钱的，还有二三十块钱的。”张福兴说，一分价钱一分货，优果还是优价。

优质果可以增加农民收入，提高品牌价值，作为樱桃主产区，如何种出更多优质果，成为烟台努力的方向。作为烟台大樱桃主产地，福山区每年安排500万元以上专项资金，对通过土地流转、承包经营、联合开发等方式，新发展或进行老残果园改造达到10亩以上规模的，每亩分别给予3000元和2000元扶持，对于发展设施栽培的，每亩给予20000元扶持，为大樱桃产业崛起提供强有力的政策支持。

“从目前市场来看，中等偏下果也就是大众果还是较多。”张福兴建议，现有果园要加强管理，提质增效，打造精品果示范样板基地，这就需要政府、农业部门、科研单位、企业、农资公司等合力参与，成立“优质大樱桃生产基地联盟”，抱团发展，标准化种植管理，更新施肥灌溉技术，调控产量，从而起到引导整个产业的效应。

□延伸调查

最贵樱桃 不在最大产区 打造企业品牌需加把火

一个品种改变一个产业，樱桃也是如此。同样产区、同样气候、同样管理，但品种不同，结果截然不同。

“烟台是中国樱桃的发祥地，种植面积、产量、名气都最大。”杨杰介绍，但烟台也面临着老产区所存在的诸多问题和挑战，比如品种老化，要及时更新换代新品种。

杨杰分析，以红灯为例，这个品种起源于大连，目前山东的种植量最大，但老百姓总感觉每年卖不上价，主要是因为市场供应量太大了，价格自然就会回落。

在杨杰看来，品种的选择，要以“市场化”“差异化”为准，要以好吃、好看、好运、好卖为要求。而在5月18日中国果品流通协会于烟台召开的第五届中国樱桃大会上，山东果树研究所研究员孙玉刚做了一篇主题报告《你家的樱桃品种选对了吗》，一针见血地解读了品种的重要性。

烟台大樱桃成熟的时间很“尴尬”，早不过西边的河南，晚不过北边的大连，成熟时，正是国内大樱桃上市最多的时候，这些客观环境因素，无形中都给烟台大樱桃提出了更高要求。

随着电商兴起，生鲜农产品的竞争日趋激烈，商家经营压力倍增，如何在白热化的竞争中崛起，品牌显得尤为重要。2019第五届中国果业品牌大会上发布的《2019中国果品区域公用品牌价值评估报告》显示，“烟台大樱桃”品牌价值高达50.81亿元，成为响当当的农产品区域品牌。

但在杨杰看来，光有区域品牌还不够，作为国内大樱桃主产区，烟台应大力扶持培养企业品牌，相对于区域品牌，企业品牌更具体，也更容易物化，可以带来交易和利润，也可以更好地展现烟台大樱桃的品质。

“说到酒，大家都知道茅台，说到手机，大家都会想到华为。”杨杰说，这就是品牌的竞争优势和力量，烟台也有许多优秀的樱桃企业，但从目前的市场来看，今年最贵的大樱桃品牌却并不在烟台，而是大连的“艺树家”，每斤销售价高达300元仍不愁销，这都值得思考和警醒，但企业品牌的打造也并非一朝一夕，需要多方持久的努力。

通 告

为保障京台高速公路改扩建工程施工期间道路交通安全，泰山枢纽G3京台高速接G22青兰高速曲阜转聊城方向匝道将于2020年6月20日上午10时至2021年3月31日上午10时封闭，曲阜转聊城方向的车辆可由满庄或泰安西收费站下高速绕行。给您带来不便，敬请谅解。

山东高速股份有限公司
泰安市公安局高速公路
交通警察支队

二〇二〇年六月十二日