



裂口的大樱桃。

两场雨浇裂了樱桃，也浇醒了果农

记者蹲点烟台大樱桃产区，记录一个『太难了』的樱桃季

眼下，在烟台，本该是大樱桃红遍山野、果农笑逐颜开的丰收时节。然而，记者来到福山区张格庄镇的大樱桃市场时，看到的却是一幅复杂的图景：市场上先锋的数量明显增多，价格仅在3—7元/斤之间徘徊；而品质上乘的美早依旧是稀缺品，商贩们依然要靠“抢”，收购价格坚挺在17—20元/斤左右；水晶的价格则在4—12元/斤之间大幅波动，价格差异之大，令人咋舌。

“影响大樱桃价格的，主要还是个头和甜度。”一位常年在此收购的客商老李一边翻看着手中的樱桃，一边向记者感慨。他手中的这颗美早，果径超过28毫米，色泽紫红，在阳光下泛着诱人的光泽。“这种货，抢着要；但你看那边……”他指向不远处一堆裂口的果子，“那种白送都没人要。”



雨殇 一场连阴雨，裂了果子，碎了心

一切的变故，源于5月中旬那几场突如其来

的降雨。据烟台水文气象快报统计，5月18日7时至21日6时，全市平均降水量达84.3毫米，最大降水点位于海阳市方圆街道，高达130.5毫米。这场降雨对于正处于转色期到成熟膨大期的大樱桃而言，无异于一场灾难。

“我家的裂口率大概在40%。”在福山区高疃镇，果农秦女士带着记者走进她的6亩露天大樱桃园。树上，曾经饱满红润的“红灯”樱桃，如今布满了深深的裂痕，有的甚至裂成了几瓣，露出了里面正在变质的果肉。“一下雨，果子就裂口，价格也跟着跌了。往年‘红灯’能卖到15元一斤，今年只有10元左右，而那些裂口的，只能按桶卖，20斤装的塑料桶，5到10块钱，折合每斤仅几毛钱。”

烟台市农业技术推广中心果树站站长田立光表示，连续降雨对樱桃最直接的危害就是裂果。早熟品种“红灯”正处于转色期，裂口率最高可达30%以上；中晚熟品种虽受影响相对较小，

但总体损失依然严重。从全省调研情况来看，泰安、临沂、潍坊、烟台和青岛等地，红灯、美早等早熟品种裂果率在20%以上，部分果园裂果率超50%，甚至达到60%。

在栖霞蛇窝泊镇口子村，果农王岩正和自己年迈的父母顶着烈日给大樱桃果实套袋。看到记者后，他叹了口气：“今年真是太难了，受前几天几场降雨的影响，前期的大樱桃都裂果了，果实品质也比较差，根本卖不上价。樱桃好吃果难摘，如果采摘有裂口的或者个头较小的，还挣不出人工费用。”

记者抬头望去，尽管到了果实采摘的时候，树上的大樱桃依旧果实累累，但多是较小的果实和裂口的果实。王岩介绍，他家的大樱桃主要通过电商对外销售，往年此时，固定分布在济南、德州、天津、广州等地的客户早已开始催单。今年到目前为止，他单户也没有销售。“为了维护信誉，我宁愿不卖，也不能发质量不好的大樱桃给客户。等着这批套袋的大樱桃成熟了，我再对外销售，绝对要严把质量关。”王岩说。

行情 张格庄量价齐升，东厅、中桥门庭冷落

5月30日上午9时许，记者首先来到福山区东厅街道的大樱桃市场。

市场十分冷清。除了几位果农带着刚采摘的大樱桃到市场上待售外，几乎看不到商贩收购的迹象。一位果农蹲在摊位前，面前摆着几筐美早，色泽尚可，但个头参差不齐。“从早上六点等到现在，一个问价的都没有。”他无奈地摇摇头，“往年这时候，商贩们早就围上来了，今年……唉。”

5月31日，记者来到中桥大樱桃市场。这里一改往年同期商贩收购、果农销售时熙熙攘攘的热闹局面，变得冷冷清清。记者在现场看到，只有8位果农在路边的市场上售卖大樱桃，一两个商贩在收购，而且挑拣得极为严格。

“一般大小的美早，收购价只有5元一斤。”一位果农告诉记者，这个价格较往年同期低了近一半。一位来自东北的客商私下向记者透露：“今年裂果太多，运输过程中损耗估计得超过一半，风险太大。就算便宜收了，拿到市场上也没人愿意买这种‘破相’的水果。”

同日，当记者来到张格庄大樱桃市场时，却看到了截然不同的景象。

作为传统的大樱桃集散地，张格庄市场最近几天出现了大樱桃收购量价齐升的局面。随着天气转好，大樱桃的品质有所提升，市场上人头攒动，来自吉林、浙江、内蒙古等地的客商忙碌地过秤、记账、结算，身后工人们忙着分拣、装箱。

“我们现在每天往吉林发2万斤左右，供我们33家连锁超市。”来自吉林某大型超市的采购员刘永亮一上午没闲着。他告诉记者，每年他都来烟台收大樱桃，至今已有七年。“今年虽然前期受雨，但张格庄这边的果子裂果率还是相对高的，口感也不错，今天收购价一斤8块钱左右，好果能到12块。”

“同样是美早，好果和差果的价格能差出三四倍。”浙江客商陈先生正在快速按着计算器，计算当天的成交量。“今天是来烟台的第三天，现在每天往浙江发一两千斤。品质好的根本不愁卖，品质差的，白送都要靠运费。”

叹息 客商与果农觉得今年太难了

“今年真的是太难了！”这句话，记者在采访中听到了无数次。

在福山东厅街道，果农王伟给记者算了一笔账：他家不到3亩大樱桃，往年能卖个两万多，今年想卖到一万都难。一亩地需要两车粪肥，每车550元；复合肥每亩两袋，每袋260元；再加上农药、浇水、雇人工，一亩地成本超2000元。“裂口的果子卖不出去，扔了浪费，本想挑些送人，结果快递费比樱桃还贵。”

张格庄镇姜家村的老吴给记者看了他的账本：往年，每年自家的大樱桃能带来四五万元的经济收入，而今年受降雨影响，截至目前，家里的大樱桃总共卖了不到8000元钱。眼看着大樱桃已经过了大量采摘期，他估计今年的收入不会超过2万元。

“成本倒挂啊！”种大樱桃快30年的果农张先生掰着手指头给记者算账。红灯樱桃往年每

斤能卖10元以上，今年也就2块到4块，基本跌破成本价。布鲁克斯樱桃去年刚上市时一斤能卖25元左右，今年好果也就在10元上下，差果低至4元。畸形果、小果价格跌至每斤一元，甚至按桶处理。“一个人工一天180元，一次雇6个，还得管一顿饭。往年最高能卖到10万元，今年产量减少了一半，收入预计只有两万多，连肥料钱都挣不回来。”

客商的日子同样不好过。收购商宋先生告诉记者，今年露天樱桃主流地头价每斤在3元到10元之间，红灯最好的果子也就10元，布鲁克斯价格虽稍高一些，和去年相比也差了一大截。“各产区成熟时间高度重合，往年从泰安到烟台，不同产区尚能错峰，今年这个时间差几乎抹平了。大量果子短时间涌入市场，价格进一步承压。”

坚守 为维护烟台大樱桃口碑，宁可不卖

在采访中，记者注意到一个特殊的现象：不少当地小规模电商，到现在都没有发货。

“都在等口感上来。”在烟台从事大樱桃电商多年的小刘告诉记者。他的仓库里，打包箱、冰袋、快递单等早已备齐，但发货区却空空如也。“前期的大樱桃很多裂口，品质不佳。为了给常年信任的客户提供更好的体验，同时也为了维护烟台大樱桃的口碑，我们不能盲目销售。”

王岩的电商渠道今年至今一单未发。他向记者展示了与客户的微信聊天记录，济南、德州、天津、广州等地的老客户早已纷纷询问何时发货。“我跟他们说，再等等，等这批套袋的熟了，绝对保质保量。客户们都理解，毕竟谁也不想收到

一箱裂口的果子。”

这种坚守，在行业内并非个例。记者了解到，由于今年裂果率高，不少电商主动放弃了前期的销售黄金期，转而等待后期品质回升。这种“宁缺毋滥”的态度，虽然牺牲了短期利益，却在长远上维护了“烟台大樱桃”这一区域公用品牌的信誉。

“成熟期遭遇降雨，大樱桃裂果和畸形果增多，好果率下降，品质参差不齐。”一位业内人士分析，如果此时电商大量发货，只会加速消费者对国产大樱桃的信任崩塌。“好看不好吃，复购率极低。消费者心态也发生了反转，高价时愿意尝鲜，低价时反而怀疑便宜没好货，心存芥蒂。此时更需要行业自律。”

套袋 与时间赛跑，与天气博弈

5月31日上午10时许，在栖霞蛇窝泊镇口子村的山坡上，记者看到了一幅忙碌的景象：数十位果农正顶着烈日，给枝头的大樱桃果实套袋。

“看天气预报，未来几天可能还会下雨，得抢在下雨前把袋子套上。”王岩一边熟练地将专用纸袋套在果簇上，一边向记者解释。套袋是果农们在长期与天气博弈中摸索出的应急之策，虽然成本较高、工序烦琐，但能在一定程度上避免果实直接遭受雨水侵袭，减少裂口风险。

“对于个头较大、长得较好的大樱桃，为了

避免这几天可能会出现降雨导致再度裂口，只能采取这种临时给果实套袋的方式。”王岩的父母年迈，动作稍慢，但老两口依然坚持在烈日下劳作。一袋套完，老人直起腰，擦了擦额头的汗水，望向远方：“就靠这批套袋的果子挽回点损失了。”

记者了解到，套袋大樱桃的成本远高于普通露天果。每个纸袋成本约0.1元，一棵树要套数百个袋子，再加上人工，成本每斤增加2—3元。但面对可能再次来临的降雨，果农们别无选择。“不套袋，如果再来一场雨，剩下的好果也得裂。套了袋，至少还有一线希望。”一位果农表示。

觉醒 从靠天吃饭到设施突围

前期的连续降雨，不仅浇裂了樱桃，也浇醒了果农。

“十年九不收。”采访中，不少果农念叨着这句老话。但在业内人士看来，这句老话与其说是樱桃产业的宿命，不如说是传统种植模式粗放、管理跟不上、设施不完善、品种抗性差的折射。

张格庄镇姜家村的吴炳涛，在经历了今年的损失后，下定决心要改变。“过了樱桃季，我一定得上防雨棚。”他告诉记者，今年降雨给自己家大樱桃带来的裂口损失，让他深刻意识到设施栽培的重要性。“一个防雨棚每亩投资约一两万，但能用十年。如果今年有棚，至少能保住七八成的收入。”

田立光介绍，设施栽培通过温控避开了露天果集中上市的低价区间，且为樱桃提供了有效防护，规避了降雨、冰雹等灾害。山东作为樱

桃种植第一大省，设施栽培面积近20万亩，走在全国前列。但从整体结构看，全国仍以露天种植为主，产业整体对极端天气的防御能力依然偏弱。

“全球气候变暖背景下，灾害性天气日趋频繁，向设施化转型是一个重要方向。”田立光建议，除了搭建防雨棚，果农还应选择抗裂果品种，如黑珍珠、萨米脱、拉宾斯等；加强栽培管理，保持花后土壤水分稳定，防止忽干忽湿；有条件的可选用喷灌、滴灌等节水灌溉方式。

在福山区高疃镇，果农张丽是当地的种植大户，早在数年前便开始每年新建一座温室大棚，如今所有露天大樱桃都已转为大棚种植。“大棚种植不仅能提早上市，还能在一定程度上减少‘靠天吃饭’的风险。虽然建一座大棚要花费10多万元，但长远看，值。”张丽说。

放晴 雨过樱桃依旧红

6月1日上午11时许，当记者结束采访准备返程时，烟台的天空终于放晴。阳光洒在张格庄市场的樱桃堆上，那些饱满圆润、色泽紫红的好果，依旧散发着诱人的光泽。

市场上，来自全国各地的客商仍在忙碌。来自内蒙古的客商侯先生一上午收购了大约6000斤，计划当天发回1万斤。“烟台大樱桃的品牌在这儿，只要品质好，不愁卖。”他说。

而在远处的山坡上，那些套着纸袋的樱桃树在微风中轻轻摇曳。果农们知道，这场与天气的博弈还远未结束。但他们也开始明白，仅仅依靠“看天”已不足以应对日益多变的气候。设施化、精细化、品牌化，才是烟台大樱桃产业穿越风雨、行稳致远的必由之路。

“今年太难了。”但正如一位果农在套袋间隙对记者说的那句话：“难，才长记性。明年，咱也建棚！”

YMG全媒体记者 姜晓 摄影报道



张格庄大樱桃市场。

果农在忙着给大樱桃搭遮雨棚。

果农在忙着给大樱桃套袋。