

# 一颗水蜜桃 变成“甜蜜致富果”

记者 潘璐璐



七月鲜桃熟，十里桃飘香。

最近几天，胡陈水蜜桃大量上市，在胡陈乡大赖村，通往水蜜桃种植大户杨伟平桃园的小路上，停了三四辆车，都是上门收桃子的收购商。桃园一处大棚下，小工们忙着包装刚摘下来的水蜜桃，每装完一筐，过秤，记账，等在一旁的收购商就搬上车了。“先到先得”、“人等桃”，是今年胡陈水蜜桃的销售状态。

近年来，胡陈乡不断提升水蜜桃品质，大力推进科技增收、市场增收、品牌增收，持续推动水蜜桃产业转型升级，让水蜜桃成为了当地农民的“致富果”，让“蜜桃”产业更甜蜜。

## 水蜜桃产量减少 价格超预期

“今年第一批桃子6月12日开始摘，批发价8元一斤。”杨伟平乐呵呵地跟记者说，“知道价格高，但没想到这么高。”今年的水蜜桃价格完全超出他的预期。

水蜜桃价格的大幅上涨，主要是受政策的影响。记者了解到，受耕地“非粮化”整治影响，今年，胡陈乡果类作物种植面积大幅减少，水蜜桃自然也受到冲击，种植面积比去年少了三分之一，仅剩10000亩。杨伟平原本300多亩的桃园只剩200亩，预估亩产3000斤，亩产值约24000元。

物以稀为贵，今年胡陈水蜜桃批发价飙升到8元每斤，果品质量高的，甚至卖到10元每斤，比去年批发价3元每斤翻了一倍不止。即使这样，今年的水蜜桃还是不愁卖。采访时，杨伟平就不断接到收购商电话、微信，奉化的客商预订了30万斤，舟山、杭州的果蔬市场预订了70万斤……桃子还在树上，订单已经接在手里。水蜜桃采摘要考虑桃子成熟状态和天气状况。杨伟平的桃园预计产量60万斤。他请了20多位小工采摘、打包，每天凌晨4点多下地，到上午10点休息，一天能摘5000斤左右，但还是供不应求，有些订单排到了7

月底。

“这片地往年是摆满桃子的，摘下来后放两天才卖完。今年就这么几筐，摘一筐卖一筐，一颗桃子都不会留过夜。”说起今年的水蜜桃行情，杨伟平一身轻松，黝黑的脸上，写满了朴实的笑容。没有了库存压力，桃子销售走俏，这个夏天他能睡个好觉了。

虽然水蜜桃大幅减产，但品质不打折扣，“颜值”也很高。记者下到桃园看到，树上还有很多没熟的桃子，地上少见落果。他告诉记者，由于上半年雨水少，所以落果不多，一棵树用纸袋套40个桃果，能保留九成，而且果皮表面几乎没有因淋雨产生的黑斑。种植期和采摘期多晴朗天气，充分的光照提高了甜度。新鲜摘下的水蜜桃表皮上有一层绒毛，在太阳光下散发出金色光泽，果皮绿里透红，散发阵阵果香。

记者从胡陈乡农办了解到，7月4日开始，胡陈水蜜桃大批上市，目前市场上销售的品种主要是蜜露，这也是胡陈种植最广泛的水蜜桃品种，采摘时间从7月持续到8月中旬。接下来还有东蜜、白丽、日川、金桃等优质品种。

## “农二代”回乡创业 “触电”带货

80后小伙卢学伟是胡陈众多桃农中的一员，他曾是走出农村的高薪一族，却放弃城市生活，进山当起“农二代”。

2003年，在胡陈西翁村，卢学伟的父亲种了20亩水蜜桃。一年四季，桃农们起早贪黑、日晒雨淋，种出的桃子却只能卖两三元每斤的批发价，一筐30斤的水蜜桃收购价100元都不到。看着农民辛辛苦苦种出来的农产品，没收获相应的价值，卢学伟觉得，自己应该做点什么，用新技术、新理念，让农民不再为销售难发愁。

2013年，卢学伟下定决心回到西翁村，跟着父亲一起当桃农。“那几年，胡陈水蜜桃种植面积的不断扩大，桃子产量持续增长，单纯地依赖外地客户上门采购，市场风险将会越来越大。必须学会多条腿走路，把销售的主动权掌握在自己手中。”于是，卢学伟用一根网线、一台电脑，开了乡里第一家卖水果的网店，通过网上营销开拓市场。通过开设淘宝专卖店、微信营销、网友体验、市区团购等活动，全方位宣传推广，吸引了更多外地消费者了解胡陈水蜜桃、购买胡陈水蜜桃。胡陈水蜜桃的优良品质加上网络营销，为他带来了源源不断的订单。

在卢学伟看来，仅仅把桃子卖出去不是他的最终目标，销售农产品不仅要跑量，还要卖出值当的价钱。“品质好的桃子可卖到20元一斤，普通大小的卖10元一斤，小个头的再便宜点。”他告诉记者，分级销售才能将效益最大化。

今年水蜜桃上市前，他还开展了一波“预售”活动：“今年水蜜桃产量低，而且每天在涨价，提前加购，入股不亏。”截至目前，网络零售平台加上收购商批发，累计卖出了3万斤，批发价10元一斤，精品果零售25元一斤，5斤的精品装卖到128元。

桃子在卢学伟手上，不管是价格还是销路都广受市场欢迎，不需要桃农花费太多的精力。今年水蜜桃品质是历年最佳，自家地里10多亩桃，根本不够卖，他卖的大部分桃子是从其他桃农那收购来的。

几年前，卢学伟创立了“桃小七”水蜜桃品牌，加入了“宁海珍鲜”农产品区域公用品牌，他还研发了具有胡陈特色的新款水蜜桃包装盒、一整套分解包装流程和保鲜技术，让村里1000多亩水蜜桃翻山越岭卖到全国各地。经过网络销售、精包装、品牌营销，胡陈水蜜桃身价翻倍，上百位桃农跟着卢学伟一起赶上了电商发展带来的新机遇。



## “共富试验田” 推动水蜜桃产业发展

水蜜桃好不好吃，消费者买不买单，归根到底还是品质说了算。

为推动水蜜桃产业再上新台阶，胡陈乡多措并举推动产业加快发展。每年春夏管理期、蜜桃挂果期，胡陈乡都会邀请专业农技专家前来授课，为乡域内桃农开展水蜜桃标准化种植管理技术培训，提高水蜜桃种植水平，提升树苗成活率、结果率。除了理论培训，专家们还会传授实操经验，从桃树管理、桃树栽培技术、桃树病虫害防治和肥水管理等方面，对桃树种植管理技术进行讲解，重点对桃树栽培技术要点、桃树常见病虫害及其防治进行讲解。

前两年，胡陈乡还与县农业农村局、县供销社合作，在中堡溪村创建占地面积10亩的水蜜桃新品种“共富试验田”，引进山东油桃、上海锦绣黄桃、湖景水蜜桃、日川水蜜桃等10余个新品种，并搭建遮雨棚避开极端天气的影响，使成熟期进一步提前，同时保证果实品质提升。积极对接收购商、线上线下销售平台，保障水蜜桃销路与市场。

负责这块“共富试验田”水蜜桃种植的正是杨伟平。他告诉记者，经过三年的培育，不断尝试好品种、探索科学的种植管理办法，已经淘汰了一些口感不佳、果型不佳的品种，新品种已经能够继承上一代品种的优良性状，更重要的是，新品种拉长了水蜜桃的成熟期，后期一经推广，主攻差异化竞争市场，能够有效地拉开供应季节，抢占水蜜桃消费市场的特早和特晚市场，从而帮助桃农提升经济效益。

“农业是靠天吃饭的，原先胡陈水蜜桃品种单一，成熟期集中，且水蜜桃不耐储运，容易形成销售压力，损坏率比较高，特别是碰到相对恶劣的天气，对农户来说就是毁灭性的打击。”杨伟平说。在农技专家和县相关部门助力下，用科学技术帮助桃农破解水蜜桃的“甜蜜密码”，致力于选育内外兼修且能延长产期的水蜜桃新品种。目前，“共富试验田”种植了近20个品种，不同品种的采收期从6月中旬横跨到9月中旬，整整3个月。随着桃树进入盛年，桃子的产量也一年比一年高。今年夏天，第一批产自“共富试验田”的水蜜桃将在近期初次亮相。

