



降价仍能赚钱 线上线下都热销 品种覆盖早中晚

这一季葡萄，果农们依旧喜笑颜开

本报记者 周迎
本报通讯员 宋思言

“我们家葡萄已经卖得差不多了，今年总的来说还是赚钱了。”随着时间来到10月中旬，今年我市的地产葡萄销售季已近尾声，对果农来说，没有什么比葡萄顺利销售，获得真金白银的收益更为重要。冲过“阳光玫瑰”葡萄价格风暴，维系好线上线下两张“销售网”，用各色新品种串起早中晚的产品市场，农户们在辛苦之余，一句赚钱了，道出了今年镇江葡萄的真实情况。

普通农户降价还能赚钱 示范大户“阳光”价格坚挺

今年，“阳光玫瑰”的价格一直是市场上的焦点，从最初的“科技与狠活”热点话题，到市场上充斥着每公斤10元-16元的各色“阳光玫瑰”，今年我市农户的“阳光玫瑰”销售价格，也受到了不同程度的影响。

“我今年的‘阳光玫瑰’价格刚开始还是不错的，能卖到每公斤40元，随着销售周期的拉长，最后面的价格在每公斤20元左右。”句容市茅山镇一位农户如是说。

其实，在市场大环境的影响下，今年我市的“阳光玫瑰”从去年的30元-40元/公斤的平均价格降到了今年的20元-30元/公斤。但从经营效益来看，农户依旧有钱可赚。

业内人士分析，我市“阳光玫瑰”的亩均产量为1500公斤左右，就算按照20元/公斤计算，亩均销售额接近3万元。以一对夫妻管理10亩-15亩葡萄园计算，刨去部分管理成本，仅种“阳光玫瑰”就能实现收益近30万元，这种收入水平在镇江已然不低。

值得一提的是，今年的销售季，依旧有不少大户实现了“高价销售”。以老方葡萄专业合作社为例，一盒2.5公斤的“阳光玫瑰”120元-180元不等的价格持续了整个销售季。“我们家的葡萄今年价格和去年保

持一致，每箱最低也不会低于120元，老客户认可是我最大的底气。”合作社负责人方应明如是说。

除开“阳光玫瑰”，今年，我市的特色“巨峰”葡萄也成为农户“稳收”的关键利器。“‘巨峰’是我市长盛不衰的品种，全国以县为单位大面积种植的只有三个地方，句容就是其中之一。”市农科院葡萄产业芮东明研究员说，巨峰葡萄自引种丁庄以来，一直广受欢迎，零售20元-24元/公斤、批发10元-14元/公斤的价格多年来十分稳定。“丁庄的农户家家户户都有巨峰，虽然农户都严格控制好了串数和果粒数，但今年雨水较多，果粒个头偏大，让巨峰的产量有所增长，在价格不变的情况下，农户的销售收益进一步提高，亩均1.5万元的净收益很常见。”

网络销售“增长”趋势向好 线下采摘仍是有效渠道

近年来，葡萄产业的线上销售日渐火热，在众多农户的销售汇总中，占比逐年增大。

在句容市丁庄村，今年的葡萄销售季节，每天都有大量包装精美的葡萄通过顺丰、京东等物流渠道通向全国各地。其中，二丫葡萄专业合作社每天都有60箱葡萄通过快递发往全国各地。“我们家葡萄的网络销售能占到总销售的35%左右，每天快递单都有厚厚一沓，为了确保品质，我们都是自己包装，确保到客户手上的都是完好无损的精品。”合作社负责人王娟说，除了新疆和西藏，自家的葡萄销售范围基本实现了全覆盖。

在距离二丫葡萄不足4公里的介文葡萄专业合作社，这里的网络销售更是超过了60%。合作社负责人戴瑶表示，她家的30亩葡萄不但价格坚挺，网络销售更是红火，北上广的订单几乎天天都有。

网络销售火热，传统的线下采摘等也丝毫不逊色。在扬中市三茅街道明华村，葡

萄种植大户冯宁最近的心情很不错，自家50亩的葡萄即将销售一空，又是一个丰收年。“我这里一共有4个品种，除了‘巨峰’有30亩，‘阳光玫瑰’和‘浪漫红颜’都在10亩左右。目前，‘阳光玫瑰’还有少量，‘浪漫红颜’销售正是时候。”冯宁说，今年最让他高兴的是“巨峰”葡萄，采摘价格稳定在每公斤24元，卖得特别好。“就算品相一般的，到后期批发还能卖到每公斤16元。”

配套品种挖掘市场潜力 主栽品种持续练好内功

“老张，你这还有没有‘紫金红霞’？给我和‘夏黑’装一起，配几箱。”“老板，你这‘妮娜皇后’还有没有？给我来两盒。”今年的销售季，不少消费者在向熟悉的农户下单时，总会

推广了例如早熟的“紫金早生”“紫金红霞”，中熟的“妮娜皇后”和晚熟的“夜色玫瑰”等，让每个销售阶段都能为农户提供更多选择。“‘紫金红霞’‘妮娜皇后’都属于红色品种，和紫黑色的‘夏黑’刚好形成配套，‘夜色玫瑰’的颜色类似车厘子，也十分亮眼。”

虽说是“配套”，但这些品种可不是“便宜货”。以这两年逐渐打响名气的“妮娜皇后”为例，100元-120元/公斤的售价一骑绝尘。“‘妮娜皇后’的种植难点是上色，在我们这片区域，想要让该品种达到最佳的红色，难度极大，不少农户仍在持续摸索之中。”业内人士如是说。

其实，与其将目光聚焦在“新品种”，练好主栽品种的内功更为关键。

“‘巨峰’连年表现稳定自不必说。但今年‘阳光玫瑰’的市场‘乱象’给我们敲响了警钟，随着品种红利期的过去，不断提质做优才是破题之路。”市农科院相关负责人表示，农户们要摒弃追求“大穗、大粒、高产”的理念，真正将优质轻量化栽培、肥水一体化、绿色防控等提质增效的生态种植技术应用到生产中去，标准化管理，将本地葡萄打造成精品化产业。“就以‘阳光玫瑰’为例，目前全国的种植总面积超90万亩，我们只有争做90万亩中的‘头部产品’，才能实现优质优价，及时、快速销售完毕，为果农增收、产业发展提供更多利好。”

图片由受访者提供



问到一些“非主栽”品种，而正是这些配套品种，成为贯穿整个葡萄季的亮点。

“目前，我们镇江葡萄的主栽品种是早熟的‘夏黑’、中熟的‘巨峰’和中晚熟的‘阳光玫瑰’，占据了整个葡萄产业的绝对份额。”市农科院果树研究室专家表示，近年来，除了这些主栽品种外，我市还积极



公益广告 镇江日报社 宣

共建文明城市 共享美好家园