



码上看报



码上订报

强信心·稳经济·促发展

# 又到甜瓜季 寿光甜瓜“卖全国”

时值3月中旬,又到了山东寿光羊角蜜甜瓜大量上市的季节。在寿光稻田镇田马村周边,当地的羊角蜜种植户正在抓紧时间采摘,合作社也忙碌起来,把一车一车的甜瓜发往全国各地。近年来,寿光甜瓜不仅在线下市场供不应求,还成为了线上市场的“宠儿”。完整的甜瓜产业链为瓜农带来了稳定的高收益,也让当地甜瓜在市场上更具竞争力。寿光甜瓜也走向了品牌化,得到了全国消费者的喜爱与认可。



合作社“起早贪黑”忙交易

## 电商常驻寿光 线上接订单线下发货忙

3月21日,记者来到了寿光吉地良田果蔬合作社。仓库内,工人们手速如飞,快速分拣、包装着羊角蜜甜瓜。包装好的甜瓜已在一旁摆满,包装袋充气后可防止甜瓜碰撞,让消费者能收到更完美的产品。合作社负责人刘存吉介绍,这批甜瓜是为电商代发货的产品,今天订单量预计6万余斤。据了解,近年来线上生鲜瓜果市场火爆,寿光甜瓜也成为了颇受欢迎的产品。不少电商将供应链选择到了寿光,就是因为寿光甜瓜品质好、产量高。

高立田来自山西省运城市,从2018年开始经营生鲜瓜果的网店。也是从那时起,他来

到了寿光。“我在寿光找到了稳定的、高品质的甜瓜货源,与当地合作社直接合作,由网店接订单,合作社直接发货。”他说。他的网店主要经营各类水果,羊角蜜甜瓜是其中之一,也是最受欢迎的产品。每年春季,网店都会接到大批订单。为方便查看货源、保证订单品质,高立田几乎住在了寿光。“每年元旦前后我就来到寿光,一直住到四五月份。主要是跟着合作社一起去棚里看甜瓜,挑选适合的产品。常常从凌晨一两点就起床,直接到瓜棚里去。”

据了解,今年的甜瓜由于栽种时间较分散,导致了上市不集中,因而价格也比往年高。

“往年日均供应10万斤左右,今年日均约6万斤。”高立田说。今年甜瓜价格高,订单量较往年有所减少,但日均也有7000单左右。羊角蜜品种也有不少,电商比较喜爱大小适中的甜瓜。“一个重一斤多一点,果型不需要太长,短、粗类的甜瓜适合包装。甜瓜太长就会在包装、运输过程中折断。”他说。像高立田这样的电商还有很多,他们也将寿光稻田作为重要的供货地,借助寿光甜瓜的供应链服务来销售产品。刘存吉说:“不少合作社都与电商建立了合作关系,专门负责为电商找货源、发产品,迅速把寿光甜瓜卖了出去。”



## 凌晨瓜田“抢”鲜货 寿光甜瓜不愁卖

在一路之隔的兴田果蔬合作社,经营模式与吉地良田迥然不同。兴田合作社的甜瓜交易主要发生在线下,供应市场集中于南方的大型市场,属于一级分销商。采访当日,合作社负责人张敏刚从瓜棚中“抢货”回来。她说:“现在是羊角蜜大量上市的时节,也是合作社、市场竞争最激烈的时候。大家都是凌晨起床直奔瓜田,就是为了抢到最好的甜瓜货源。你比别人先一步到瓜棚,你就有机会采购到最好的货源。迟了一步,就要被别人抢去了。”稻田是甜瓜集中种植区,拥有较完善的市场体系。当地的合作社、市场也是经营多年的老手,对甜瓜行情了如指掌。张敏说,今年瓜农栽种时间甚至前后相差十多天,直接导致了甜瓜上市季节的分散。“往年到了3月份,都是羊角蜜甜瓜集中上市,因为瓜农栽种时间统一,上市时间也差不多,因此收购价格也会下跌。但今年甜瓜上市时间分散,供应量也少,因此价格也一直比较高。3月初,甜瓜收购价每斤8元左右,往年这一价格只会持续一周,今年则维持了20多天不降价。”供应不集中,需求却不少,合作社把“抢货”当作头等大事。

张敏介绍,这些年来合作社一直专注于线下销售,与南方上海、江苏、浙江等地的大型市场都有稳定的合作。“我们负责选货、采购,然后把甜瓜直接运到各地的市场,在市场由当地分销商销售。”她说。由于合作客户多,甜瓜不愁销路。价格高,瓜农积极性也高。随着气温的升高,甜瓜的采摘时间也不断提前。采摘后的甜瓜被迅速送往合作社,在合作社进行分拣、包装。这个时节,无论是瓜农还是合作社,都在凌晨的大地上忙碌着。

除了羊角蜜,在合作社内还有“博洋”甜瓜出售。现在甜瓜种类不少,但当地种植的八成以上还是羊角蜜,市场需求也以羊角蜜为主。此外,博洋、西州蜜甜瓜也是当地甜瓜种植的两大品种。羊角蜜大致上供应到7月初,博洋正与羊角蜜同步上市,西州蜜则是在6月-10月供应。“现在甜瓜已经基本实现了全年供应。种植户种得出,合作社卖得出,甜瓜种植效益很不错。”张敏说。

本报记者 王凯旋



工人分拣、包装



羊角蜜大量上市 品质好

