

每斤三四十元供不应求，市场潜力有待挖掘

“水果新贵”蜂糖李何以走红？

本报记者 赖雅芬

今夏，一种号称“李子中的爱马仕”的水果——蜂糖李在各大电商平台迅速走红。随之而来的是线上线下蜂糖李的热销。

在所有的李子当中，蜂糖李都是很特别的存在。这种原产于贵州省安顺市镇宁县的李子，青中带黄的外皮挂着粉白色的果霜，看着十分清爽。因为又脆又甜的口感，上市后备受青睐，平均三四十元一斤，热度堪比几年前的网红水果“阳光玫瑰”。

那么，蜂糖李为何火热“出圈”？其超高人气还将维持多久？我省的蜂糖李市场潜力如何？

1 “水果新贵”市场热度高

8月16日，西安市民王慧从电商平台购买的蜂糖李到货。打开一看，个头统一的蜂糖李很是新鲜，咬一口汁水丰盈、脆爽甜蜜。

“昨天才下单，今天就到了。都是优质大果，不光颜值高，味道也不错，就是价格有些贵。”王慧告诉记者，她买的是正宗的贵州蜂糖李，1.5公斤装原价108元，用了优惠券后花了88元。

25岁的王慧是蜂糖李的忠实“粉丝”。今年夏季蜂糖李上市后，她隔三差五就要买上几斤。最近，蜂糖李刚下市，各大商超已难寻其踪影。于是，被“种草”的她改从线上购买，“再过一段时间，网上也买不到了，想吃得等到一年之后。”

品相好、价格高、口感佳，蜂

糖李的潜力消费群体与日俱增。对此，在西北农副产品批发市场从事果品批发的蔡建奇深有体会。

“今年，不管是贵州、四川，还是陕西、新疆等地的蜂糖李都卖得比较好。散装批发价一斤最低20多元，礼盒装算下来均价30元。就这，来晚了都买不到。”蔡建奇称，这几天，不断有人来店里咨询，一听下市都唉声叹气，“这种李子糖度高，不耐保存，除了冷库外，市场上现在几乎没有现货。”

在雨润西安农副产品全球采购中心，做了多年水果生意的商户李文峰今年也深切地感受到了蜂糖李的火热。“6月，贵州的蜂糖李刚上市时，单价高达五六十一斤，随后稳定在35元左右。这种高端水果我原

以为卖不动，没想到根本不用愁，不管批发还是零售，每天的出货量都不少。”瞅准这一商机，一个多月前，李文峰又开始卖起了其他产地的蜂糖李。

相较于大型水果批发市场和商超，一些小型水果店的蜂糖李也呈热销态势。“我们是上个月开始卖的，价格在28元至35元不等。”西安市未央路一家水果店店员表示，店里的蜂糖李每天都能销售一空，单日销售额达1000余元。

作为一种小众时令水果，蜂糖李虽然自带“网红体质”，但其市场占比小，普通消费群体消费力不够。多位经营户表示，从体量上来看，蜂糖李在当前李子的整体销量中占比不到十分之一，其市场潜力有待进一步挖掘。



在西安市一家大型水果超市，蜂糖李零售价达38.5一斤。(资料图)

3 李子虽好扩种需谨慎

通过走访调查，记者发现，由于定位高端，目前市场上的蜂糖李相对稀缺，其市场前景和商业潜力广阔。与此同时，虽然电商平台炒得火热，但因其价格是其李子的几倍，普通群体的消费度和接受度不是很高。

“我们这儿的蜂糖李刚开始卖到39.8元一斤，有些人一看价格就放弃了。”盒马鲜生西安盛龙广场店一店员告诉记者，自打蜂糖李上市后，每天都有不少市民被其出众的品相所吸引，但也因标价而大感惊讶。

陕西省社科院农村发展研究所助理研究员冯煜雯表示，和“阳光玫瑰”一样，蜂糖李也是以高糖度走红市场的高端时令水果，才火了两三年，很多人没有吃过，有一个市场认知的过程。

“就蜂糖李而言，其最大的优势在于时令性和稀缺性，消费者大多是为了尝鲜才购买。”冯煜雯告诉记者，目前，国内大部分蜂糖李市场还处于成长期，在做好品质的同时，需要提升市场认知，让更多的消费群体所接受。而且随着当前水果消费市场绿色化、零食化、国潮化等新趋势，还需注入更多的营养价值和潮流文化价值，进一步丰富产品属性。

那么，蜂糖李为何能火速“出圈”？冯煜雯认为，蜂糖李因其独特的离核品种、肉厚多汁的优良品质、高颜值的品相及香甜如蜜的口感而受到广大消费者的喜爱。

与此同时，随着蜂糖李持续“走红”，其每亩几万元的收益也让很多种植户跃跃欲试。拿石泉县来说，近几年在杨兴刚的带动下，城关镇的蜂糖李种植面积已超过5000亩。不仅如此，周边的汉阴、宁陕、旬阳、紫阳等地也在大力发展这一产业。

价高又好卖，对于种植户来说，蜂糖李似乎是“天选”新品种。其实，未必如此。长期关注农村发展，冯煜雯也注意到了这一点：“蜂糖李投入成本较高，极易受气候影响，需要好几年才能开始盈利。进入丰产期需要五六年时间，即便是今年引种，丰产后仍会面临被市场淘汰的可能。同时，由于蜂糖李保存期较短，因而对销售、运输、存储、加工等都提出了更高要求，各地在发展时应慎重考虑，不能盲目引种、扩种。”



每年蜂糖李成熟季，杨兴刚都会仔细挑选每一颗李子。采访对象供图



成熟期的蜂糖李青中带黄，挂着果霜，看起来非常诱人。(资料图)



杨兴刚的果园里，几名工人正忙着给刚采摘的蜂糖李筛选、包装。采访对象供图

2 陕西蜂糖李独具优势

初秋，石泉县城关镇双桥村的李子园郁郁葱葱。刚卸完果子的树上，还能闻到丰收后的甜蜜气息。园子里，工人们正忙着清园、施肥，欢声笑语遍布山坡。

“大家都精心点，得严格按照我的要求来。”在一棵蜂糖李树下，杨兴刚带着一伙人开沟撒肥，忙得不亦乐乎，“这可是咱的‘摇钱树’，管得好了，明年产量还会更高。”

作为陕南地区最早从事蜂糖李种植的农户之一，38岁的杨兴刚这几年将全部精力都放在了家门口的这片坡地上。引种栽培蜂糖李、成立蜂糖李休闲观光公司、培育苗木带动农户共同种植……2016年，他从贵州引进蜂糖李种苗在当地进行试种。经过多年经营，如今已发展到3000亩。

“今年我们的挂果面积已达100亩，7月中旬上市后，每天光线上销量就有2000公斤，一个月就卖完了。”说起今年的蜂糖李销售，杨兴刚满脸带笑，“零售的话，根据大小及品相，每斤30元至50元。论个卖的话，好一点的能卖到10元。”

为了避免蜂糖李在运输过程中因磕碰造成烂果现象，杨兴刚在包装上采用“一坑一果”的方式，每个蜂糖李都有属于自己的“小单间”。“我们的蜂糖李糖度在17度至23度之间，经过采摘、筛选、称重、装箱等流程后销往全国各地。”杨兴刚称，寄出去的果子，每颗都经过仔细挑选，个头大小均匀，果面光滑整洁。

好品质让蜂糖李迈入“高端水果”行列，而高效益则让这一

产业的热度持续不下。记者调查发现，这几年，从关中到陕南，蜂糖李已在我省多地“生根发芽”，种植规模也在逐年扩增。除了原产地贵州外，四川、山东、河北等地的蜂糖李也是异军突起。

面对市面上琳琅满目的李子，陕西蜂糖李仍能稳占一席之地，原因何在？在杨兴刚看来，相比之下，我省蜂糖李不论是个头还是口感，都和贵州蜂糖李差别不大，但最大的优势是成熟期晚，错峰上市。

“咱们的蜂糖李比贵州晚一个月成熟，大概在7月10日上市，8月10日下市，正好处于市场空档期，既不会挤占早熟李子的市场，也不影响中晚熟品种的销售，优势比较明显。”杨兴刚说。