

火红市场的“橘中爱马仕”，全国种植面积已达50多万亩 象山“红美人”还能红多久？

北京、上海、三亚、深圳……春节前的一个多月里，象山“橘林人家”农场的员工忙得够呛，每盒180元的精品象山“红美人”柑橘，源源不断地发往全国，十分抢手。

“卖得不错，自家果园的加上收购来的，已卖了三万盒。”该农场一位负责人说。

2001年，中国第一棵“红美人”柑橘树落户象山县晓塘乡。经过20余年的精心培育，象山“红美人”柑橘的种植技术日渐成熟，刚成熟上市时，连续多年卖出“天价”，成为农民的“致富果”，并被列入全国名特优农产品目录。

不过，持续“走红”10多年以后，象山“红美人”也面临成长的烦恼，随着各地引种越来越多，“红美人”遍地开花，市场竞争越来越激烈。

象山“红美人”如何才能屹立不倒？还能火红多久？下一个“美人”又会是谁？

“红美人”炙手可热

“几天前就卖完了，一个也没有了。”

春节前，在象山县涂茨镇黄沙村，笔者走进村民章国枢家的“红美人”果园时，几乎找不到一个橘子。

章国枢家种了3亩“红美人”柑橘，从去年11月16日开卖，一个多月就卖完了，入账50万元。

上过中国农业广播电视学校的章国枢是一位老果农，早在2004年，就承包50多亩地，开始种柑橘。“那时，一斤柑橘一元钱，最高的时候也就1.5元一斤，50亩柑橘一年收入仅20万元左右。”

2017年，章国枢看上了“红美人”柑橘，拿出3亩地嫁接试种，将其余土地转包出去。“第二年柑橘开始挂果，3亩地就卖了30万元。”

最近两年，章国枢家的“红美人”年年销售一空。“基本都是回头客，不愁卖，每年收入稳定在50万元上下。”

橘子卖得好，关键在于会种。章国枢的橘园走的是高档、精品路线。“我家橘园里的果实个头大，甜度

高，精品果比例达80%。”章国枢自豪地说。

在“中国柑橘之乡”象山，像章国枢这样种“红美人”并实现致富的橘农有很多。作为中国第一棵“红美人”柑橘树的原产地，象山“红美人”柑橘因为柔嫩多汁、酸甜可口、外形美观，被人们誉为“橘中爱马仕”。

据统计，自推广以来，象山“红美人”实现了“亩均超万美元”的高效益，成为橘农心目中的“黄金果”“致富果”，全县超过4000户橘农由此实现增收致富。

象山县定塘镇橘农陈忠林曾是一个经营游戏机厅的小老板，后来种起柑橘，年收入仅5万元。从2016年起，他开始试种“红美人”，果园次年产值就达50万元，利润35万元。

此后，经过逐步扩种，陈忠林的收入迈上一个新台阶。“2019年，14亩‘红美人’总产值210万元，净利润190万元。这两年因遭受冻害，产量略有下降，但每年的净利润仍能达到150万元。”



“红美人”橘园。

“红美人”也有成长的烦恼

然而，红遍全国的象山“红美人”也有自己的烦恼，并不是所有的橘农都能享受火红行情带来的高收益，“红美人”的销售是冰火两重天。

前几天，问起“红美人”的销路，和章国枢同村的橘农朱恩位却毫无喜色，一连说了两个“不好”。

朱恩位当过乡镇企业厂长、建筑公司经理，6年前，他和几名合伙人承包了60亩地，“跨界”种起了“红美人”。

去年，果园增产，走的是大众化的销售路线，并不太好卖。

“往年这个时候早卖完了，如今才卖了60%。现在，冷库里还有两三万斤，树上还挂着一万斤。”

朱恩位说，销量不算好，价格也降了。“去年一斤25元，今年只有20元。”

“现在全国各地都在种‘红美人’，四川、福建、江西等地引种得多，虽然从整体品质来说，象山的比较好，但是‘红美人’种得多，种植技术乱，品质就下降，就没

那么好卖了。”朱恩位坦言。

数据显示，象山“红美人”引种扩繁以来，县内种植面积扩大到3.9万亩，全省扩繁到10万亩，辐射全国达到50万亩。

“在抖音上，有些地方的‘红美人’每斤只卖五六元，对我们本地‘红美人’的销售影响很大。”象山当地一名经销商表示。

在朱恩位看来，“红美人”的市场形势变得有些微妙。“今年准备将一半果园转包出去，我们只种30亩。”

不少农户、经销商也感知到了市场的变化。象山县鹤浦镇小百丈村的朱根顺种了一亩地、共两个大棚的“红美人”，去年产量2000公斤，直到春节前几天才卖完。

“以前，‘红美人’还没成熟，人家就来地头看，订金也早早打过来，去年就不来了。”朱根顺的女儿说，“去年我家橘园产量预计有3000多公斤，销路有点发愁。”

一些销售商也表示，以前只有少数大胆的橘农会主动积压一点货，到春节期间卖个高价。然而，去年却是被迫“压货”的多了，销售速度明显放慢了。

“几年前，卖‘红美人’都不走商超，现在很多要走这条渠道，价格也低了不少。”象山县柑橘产业联盟定塘分联盟会长助理郭明艳说。

性强。“不像有些柑橘，容易裂果，产量还有大小年之分，不稳定，不适合大面积推广种植。”徐阳说。

不仅如此，“红美人”成熟期早，销售期也长。设施种植的“红美人”，一般情况下11月上旬就成熟了，可以卖到次年一二月份，作为这段时间柑橘的主打产品，具有很强的竞争力。

不过，“红美人”虽然优点多、价值高，但是出了名的“难伺候”。

徐阳说，由于“红美人”种植属于精细农业，劳动密集，技术门槛高，建议经营主体不要大规模投入种植，相反“小而精”的种植模式最为理想。象山“红美人”走的是中高端路线，品质至关重要。今后，随着“红美人”产量的不断增长，“优质果供不应求，低档劣质果滞销难卖”将成为普遍现象。今年价格的差异和波动，客观上能引导农户走精细化种植之路，重视柑橘的外观与内在品质。

橘农章国枢就深谙此道，即便是“红美人”大卖，他也不打算扩大种植面积。他表示，种植“红美人”技术要求高，一年到头需要管理，“规模太大种不好”。

“红美人”后继有“人”

“红美人”虽“火”，但是象山没有停止寻找下一个“美人”的脚步。

毕竟，一个新品种，品质和效益越好，往引种、推广也越快，遍地开花后，效益下降是必然趋势。

“想藏也藏不住，这是市场规律。”当地一位农技专家说。

如何应对？象山其实早已未雨绸缪。该县着力打造全国一流的柑橘研究机构，主攻品种筛选、杂交育种、脱毒种苗培育等国内柑橘产业核心领域。目前，象山已建成市级柑橘种质资源库1个，收集保存国内外现有种质资源300个，育有杂交后代单株8000株。

一个县能保存这么多柑橘种质资源，国内唯一的“柑橘院士”邓秀新对此也忍不住称赞。他认为，象山柑橘育种已远远处于国内领先水平，一时难以被竞争者超越。

去年1月，象山一口气发布了特性各异、品质优良的“橙美人”“黄美人”“绿美人”“紫美人”等“美人”系列柑橘新产品，引发业内广泛关注。

不过，“美人”虽多，但象山“红美人”的“首席”地位无人能撼动。

在象山县涂茨镇龙石果园内，各色柑橘“美人”不少，加上其他柑橘品种，目前总共有100多种。果园负责人胡亚月表示，目前市场上“红美人”仍是最受认可的品种，其他正在试种的柑橘品种只是作为替补。

“和‘红美人’相同成熟期的，暂时不会再推广其他新品种。”徐阳也表示。不过，在“红美人”之外，农技部门会在“一早一迟”两个时段，推出完全不同成熟期的新品种，错时错位发展，以弥补“红美人”上市期外的缺口。

目前，一种被命名为“E46”的早熟新品种柑橘已挂果观察3年了。这个新品种的囊衣很薄，味道很好。“这两年的试种表现良好，今年将初步推广试试。”徐阳告诉笔者。

另一种编号为“E43号”的新品，作为迟熟品种，已推广试种两三年，面积超100亩。“这个新品种柑橘在2月底至3月初成熟，甜度在15度以上，最高可达20度，皮也很好剥。刚好可以填补春节后柑橘市场的空档，和‘沃柑’‘春见’可以同场竞争。”徐阳说。

成良田

“红美人”娇贵难侍候

部分“红美人”之所以没以往那么好卖，象山县农业农村局果树专家徐阳分析：“其他引种产区以次充好，品质下降，加上疫情，给‘红美人’的销售带来一定影响，但不是最根本的原因。”

他认为，“红美人”的销售出现冰火两重天，最主要的原因在于，受去年1月冰冻灾害及夏秋季连续降雨影响，象山部分果园的“红美人”精品果比例降低了，有些橘农又舍不得降价销售，一时压在了手里，没有上一年卖得快。

据介绍，象山“红美人”历年产果情况稳定，在最佳上市期，甜度13度以上、酸度0.8%以下的精品果一般超过80%，而去年部分果园的精品果率却“倒过来了”。

“这只是多种自然因素导致的偶发现象，并非品种本身有什么问题。”徐阳说。在他看来，“红美人”在很长一段时间内仍将是象山柑橘的主力品种，和赣南脐橙、临海蜜橘等品牌一样，会一直火红市场。

徐阳表示，这并非感性判断，而是象山“红美人”优越的品种特性决定的。“红美人”产量高、品质好、稳定



橘农在采摘“红美人”。