

# 采摘成本高于收购价 柿子熟了却 有柿无市

记者 林长凯

进入十一月后,柿子成熟了,黄澄澄的柿子挂在枝头随着秋风左右摇晃,甚是好看。然而,记者在采访中了解到,由于柿子的销路不好,收购价较低,很多种植户把大部分的柿子留在树上任其自生自灭,最终不是进入鸟类胃中,就是凄惨地挂在枝头或是掉落地上。

## 柿子熟了却滞销

柿子寓意着红红火火,我市的大部分农村都有种植,是一种颇受欢迎的时令水果。日前,记者在潘岱街道曹岙村看到,该村的一些房前屋后、山坡等地上种了柿子树,成熟后的柿子却大部分被当地农户留在了树上。现在柿子几乎没人来买,除了采摘一些自己吃外,大部分就留在树上了。村民林大爷说,采摘柿子50公斤左右需要一天,还得像藏宝贝一样存几天,成熟后只能卖150元左右,连人工成本都不够,而且还不一定能全部卖完。

据了解,由于今年上半年雨水较多,柿子的产量不是很高,但成熟柿子的市场价格却不高。以前还会有人来收购柿子,但这两年基本上没有了,市场上柿子的价格也逐年下降,现在个头大、品相好的柿子也只卖3元一公斤,差一点的2元每公斤甚至更低。林大爷说,很多人嫌麻烦,干脆就不去摘柿子了。

林大爷在采访中给记者算了一笔账:按柿子平均销售价2.4元一公斤计算,一个人一天最多采摘约50公斤左右,如果出去做散工,一天收入在200-300元左右,卖柿子的收入比做散工的收入还低。

另外,熟悉柿子的人都知道,柿子制成柿饼后可以存放较长的时间。曹岙村柿子种植户陈先生告诉记者,制作柿饼工序繁琐,要先除去柿子的外皮和核,然后再用绳子串连起来,放在太阳底下暴晒。有些农户会选择在天气好的时候晒制一些柿饼自用,用量也非常小。陈先生说,即使每家每户都制作柿饼,用量加起来也不是很大,如果没有柿饼加工企业收购,剩余的量还是较大的。



## 产业链有待延伸

熟透的柿子软绵绵的,一不小心就会弄得手上都是果浆,很麻烦。都说吃柿子会得结石,谁还敢吃?同一时间上市的水果种类那么多,为什么非得要吃柿子?记者在市区瑞光大道上的一家水果店里,就吃不吃柿子的问题进行了随机采访,得到的答案几乎就是上面这些。在消费市场上,柿子的特殊性让很多消费者望而却步。

市区十八家农贸市场一位水果批发商章先生告诉记者,以前市场上水

果种类少,柿子的市场相对较大,而现在水果的种类越来越多,市民对于同期上市水果的选择空间大,口味有所转移,柿子的销售市场自然就小了。其次,柿子不方便储存,因为它不像橘子、苹果、柚子等水果在自然条件下能存放一段时间。如果顾客选择已经完全成熟的柿子,没过几天就会腐烂,若是购买生柿子,又得花时间让其成熟,非常不便。

相较于其它果树,柿子树的挂果量是比较大的,在自然、原生态的生

长环境下,一到结果的时节,一棵较大的柿子树结上几百个柿子都是非常平常的事,然而这些柿子的销售只靠外地收购商,处于被动状态。我们只能摘下没有完全成熟的柿子,然后以非常低的价格卖给收购商,价格的主动权没有掌握在自己手里,我们这儿也没有专门从事柿子加工的企业。一位高楼镇民族村一位柿子种植户表示,如果柿子也能像其它水果一样得到深加工,柿子目前的困局或许能得到改善。

# 大东亮相温州时尚博览会 发力男鞋市场



本报讯(记者 潘敏洁)近日,在2019国际时尚消费暨第十五届浙江(温州)轻工产品博览会上,浙江大东鞋业有限公司以男鞋主打的黑标店形象亮相,这意味着以女鞋起家的大东鞋业正式发力男鞋市场。

在温州时尚博览会上,大东黑标店展馆面积达100平方米,主要展出男士皮鞋、休闲鞋、运动鞋,女鞋约占1/3。大东黑标店形象亮相后,受到了温州鞋业界同行的广泛关注。

据了解,目前大东鞋业已在国内开出8000多家门店,鞋类专营销售门店类型分为新红标店和黑标店。新红标店门头设计采用艳丽的红色调,面积一般为80至150平方米。店里,大东女鞋约占70%,童鞋占20%,男鞋的比例占10%。浙江大东鞋业有限公司工作人员表示,顾客看到新红标店,就以为是只卖女鞋的,男顾客就绕道走了,因此在新红标店里,男鞋销量往往不及预期。

为了提高男鞋销量和市场份额,在经过深

入市场调研后,大东决定推出黑标店。黑标店门头采用接近深灰色和深咖啡色的颜色设计,旨在让男性消费者来店里会感到更舒适。黑标店面积一般为150至300平方米,面积比新红标店更大。店内男鞋男包约占60%,女鞋女包比例30%,童鞋童包以及饰品等品类比例占10%。

据介绍,大东黑标店主要面向3至6线城市,会在购物中心、商超、市区进行推广。大东计划明年将开出1500家黑标店,继续加码男鞋市场。

大东鞋业成立于1995年,是一家以时尚鞋服研发、生产及销售为主的现代化经营集团。经过20多年的发展,如今大东已实现每季产品零库存、做到领先国内鞋服企业的14天快时尚。这种不断进行商业模式自我变革创新,让传统行业老底子不断焕发出新活力,企业取得又好又快发展的商界历程,被外界誉为大东模式。未来三年,大东还将全力构建生活圈、新商业模式。

# 浙江葡萄园大酒店餐饮有限公司总经理傅银媚 荣获中国饭店业金鼎奖两项大奖

本报讯(记者 黄丽云)近日,第二十届中国美食节暨第二届赣菜美食文化节在江西南昌绿地国际博览中心隆重开幕。在本次大会中,瑞安市饭店餐饮烹饪行业协会会长、浙江葡萄园大酒店餐饮有限公司总经理傅银媚荣获中国饭店业金鼎奖、2019杰出餐饮企业家荣誉称号和新中国成立70周年全国饭店餐饮业卓越功勋人物、创新先锋荣誉称号。

据悉,第二十届中国美食节由中国饭店协会、江西省商务厅和南昌市人民政府主办。本届美食节深度探研2019餐饮美食升级、2020餐饮业发展趋势、餐饮好案例、餐饮新业态、新商业模式、餐饮未来供应链管理等发展方向,以及向行业推广品质发展的新模式、新业态、新产品。

金鼎奖是由国家相关部门批准,由中国饭店协会协会颁发的中国饭店行业的最高荣誉。该奖项的设立旨在树立标杆典型、发挥优秀企业示范带头作用,引导饭店餐饮企业供给

侧结构性改革,适应新消费需求。

对于此次能获得金鼎奖的两个奖项,傅银媚表示很荣幸。傅银媚介绍,专注纯餐饮酒店近30年的浙江葡萄园大酒店餐饮有限公司,于2017年12月在经济开发区新开了专做喜文化的葡萄园宴会中心,开拓宴会型酒店市场。葡萄园作为瑞安市餐饮行业的老品牌,近年来一直在积极创新,开拓发展空间,而宴会中心令葡萄园以全新的品牌形象亮相市场。

据悉,该宴会中心的模式,得到了全国各地饭店行业大师们的认可,中国饭店协会协会也多次组织会员来瑞参观学习。傅银媚说,她对餐饮行业有感情,在酒店经营中,她更关注细节,要求员工树立质量第一的理念,最终树立好葡萄园大酒店的品牌。

下一步,傅银媚希望可以在我市周边的乡镇街也建立一个宴会中心,以满足更多市民的消费需求。



# 瑞安日报微地产

了解本土楼市资讯,专业房产信息咨询  
瑞安具有影响力的置业助手



扫一扫,关注瑞安日报微地产

