

文/片 记者 秦雪丽 吕奇

林蔚林(右一)和工人们一起挑选大樱桃。

樱桃卡尺

5月30日上午12点,在福山区门楼镇一樱桃加工仓库,林蔚林忙完手头工作,换了身新衣服,准备出门。

经营大樱桃行业十个年头,从樱桃电商到樱桃供应链服务商,烟台蔚林供应链管理有限公司总经理林蔚林在成长的同时,也见证了产业的发展壮大。

“老家的几位大哥来了,过去吃个饭,也算是忙中偷闲,放松一下。”林蔚林笑着说。伴随着烟台露天大樱桃的上市,林蔚林迎来了一年中最忙碌的时刻,“吃住仓库”“电话不停”“脚不沾地”是他工作状态的真实写照。

难得高兴,也为了解乏,中午的饭桌上,林蔚林喝了几杯酒。在酒意的微醺中,也打开了他与烟台大樱桃之间的话匣子。

“我老家是栖霞蛇窝泊的,父亲做苹果代办生意,每年樱桃成熟时,父亲都会给上海、武汉等地的客户发一些樱桃,非常受当地欢迎。”林蔚林回忆道,“当时苹果电商做得风生水起,我就想,大樱桃是否也可以像苹果一样,拿到网上售卖?”

凭着一股闯劲,2014年,林蔚林开启了大樱桃电商之路,也成为烟台第一批把樱桃卖到网上的人。但在真正做的时候,他发现整个产业有很多不规范的地方,比如樱桃大小怎么区分,如何分等级并没有统一的标准,果农大都粗犷式分拣,这给他们的经营造成很多困惑。

如何破题?一个工具的出现,让烟台大樱桃等级有了“硬杠杠”。

“经过大家摸索,我们以1元硬币为参考,根据樱桃果径大小来分级,比如26mm、28mm、30mm等等,制作出了樱桃卡尺,并把这个等级标准推荐给了全国樱桃商大会。”林蔚林兴奋地说,樱桃卡尺的出现,是烟台首批樱桃电商们努力的结晶,也在行业内树立起了标杆。

目前,国产大樱桃分级有两种方式,以大连为代表的克重方式,以及以烟台为代表的果径方式。由烟台兴起,便携的“樱桃卡尺”在泰安、临朐以及西北等多个产区,得到了广泛推广和应用。

智慧分拣

短暂的放松之后,5月30日下午,林蔚林又投入紧张的工作当中,一边电话对接客户需求,一边监控市场采购情况,一边把关产品分级品质……

在他的加工车间,有一台大樱桃自动分拣预冷设备,一个个娇艳欲滴的大樱桃在这里经过水洗、去残、分级、预冷、包装之后,发往全国各地消费者的餐桌。

“这条流水线,是国内第一台大樱桃水冷加工线。”林蔚林一边挑拣着残次果,一边引以为豪地说,“这台设备背后还有一个有意思的故事。”

2016年,林蔚林给企业进行了重新定位,进军大樱桃供应链服务商。在他看来,作为大樱桃主产区,烟台有着得天独厚的优势,“渠道可以变来变去,但产品是唯一的”。

“樱桃太小,一个一个人工分拣太浪费时间,货量一大,压力就大。”林蔚林说,后来他查询发现,在国外,车厘子分拣预冷设备非常流行,“国产大樱桃应该也可以”。

经过多方打听,林蔚林找到一家生产车厘子预冷设备的企业,主要出口新西兰。“针对国产大樱桃的性状,我们与企业进行了一个深度讨论,大约1个月的时间,谈论到最后,对方不愿意卖给我们了,以为我们是来仿造的。”林蔚林笑着说,不过后来还是买了,并一直在使用。

林蔚林说,目前,这台被优化改造过的大樱桃分拣预冷设备已被广泛推广使用。据他了解,这台设备在全国各个产区已投入100多台,在节省人力的同时,也推动着大樱桃产业的标准化加工日趋完



在“红彤彤”的樱桃季,每天都发生着很多故事:紧张忙碌,喜悦甘甜。从一棵幼苗长成参天大树,烟台大樱桃产业的茁壮成长,离不开产业链条中每个个体的努力。在这个特殊时节里,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者跟访了一位“樱桃人”,试图透过他忙碌琐碎的24小时,展现“金字招牌”背后的辛勤与汗水,讲述十年间烟台大樱桃产业蝶变的故事。

莫道流光把人抛 喜看红了大樱桃

一位烟台“樱桃人”用十年时间见证产业蝶变

善和成熟。

为保证烟台大樱桃的品质,林蔚林坚持采用“机器预冷分拣+人工挑拣”的方式,严把果子质量。5月30日傍晚,随着一辆面包车的驶来,5名工人带着行李来到了蔚林科技的樱桃车间。来了新员工,林蔚林又开始忙着协调安排住宿的地方。

5月30日晚上8点多,“蔚林家”采购人员吕永强和妻子将当天采购的最后一批樱桃送到了加工车间。此时的烟台,夜色已浓,加工车间旁边的田野一片安静,而车间内,灯火通明,林蔚林与他的三四十名工人仍奋战在樱桃加工一线,机器声、水流声、包装声混杂在空气中,大家紧张而有序地忙碌着。

“不敢”直播

5月31日早上6点,林蔚林一脸倦意地醒来。

前几天下雨,5月30日的收购量不多,林蔚林与工人大约晚上10点半结束了工作,收拾完大概11点躺在了床上。“本以为能睡个好觉,不料31日凌晨1点的时候,物流车又坏了,又开始解决货物的问题。”林蔚林打着哈欠说,樱桃季最怕这种突发状况。

当下正值美早大樱桃的成熟期,前几天的阴雨天气,造成不少果子裂口,给采购出了不少难题。没来得及吃早餐,洗了把脸,林蔚林便开车奔赴张格庄大樱桃市场的收购点。

“客户要一车货,我们只能挑出半车的货,着急啊!”林蔚林无奈地说。露天大樱桃就是靠天吃饭,前几日,泰安、沂源产区也在下雨,大樱桃受损都很大,这也让他们再次思索设施栽培的重要性。比如大连产区,目前露天红灯大樱桃刚刚成熟,虽然也下雨了,但

由于防雨棚的广泛使用,大樱桃的品质依然很好,裂口很少。

当天天气不错,在张格庄大樱桃市场转了一圈,林蔚林的心情也好了很多,一口气采购了七八筐大樱桃。“今天的果子品质不错,裂口果子比前两天少了很多,不过就是有点贵,每斤价格涨了1块钱。”

正当林蔚林感叹价格的时候,一位果农大姨刚在他的采购点卖了两大筐大樱桃,“这是先锋樱桃,10块钱一斤,总共卖了1300多块钱。”对于这个价格,大姨表示非常满意。

林蔚林介绍,目前公司日均发货1万单,有3万—5万斤樱桃,主要销往重庆、成都、广州、宁波等地,以及供给一些电商平台。

“为了试水新赛道,我们也培养了自己的主播,通过直播卖樱桃,但播了几次,被我叫停了,一播就‘爆’,实在受不了。”林蔚林介绍,烟台大樱桃实在太大,直播一次能接三四千订单,平台要求24—48小时内必须发货,在现有客商日均1万单的基础上,这个增量给采购造成很大压力,为了保障品质和按时供应,这几天实在不敢播了。

经营樱桃行业十年,从最初的如何做,到现在筛选客户,筛选渠道,林蔚林在成长,成熟的同时,也见证着产业蝶变。“我们比上一辈樱桃人是幸福的。”林蔚林说,近年来,烟台大樱桃的销售渠道、品种换代、设施栽培、苗木种植等多方面都实现了新突破,烟台大樱桃畅销全国。

新品挂果

整个樱桃季,采购点、加工车间、种植基地三点一线,串起了林蔚林工作忙碌的所有内容。



大樱桃在铁管的缝隙间被分好大小。

看完采购点,林蔚林开始赶赴加工车间,上午10点左右,他终于吃上了一口热饭,并抽空到药店买了些药。“感觉痛风犯了,昨天就有点感觉,今天脚疼得更厉害了。”林蔚林无奈地说,最近熬夜有些严重,身体免疫力下降了。

如果问“樱桃人”有多忙?林蔚林的回答是睡觉需要“插空”。从早上6点忙到第二天凌晨1点,一天睡四五个小时,吃饭时也会接打七八个电话。“刚开始感觉很累,后来慢慢习惯了,因为很多事情催着我往前跑,自己不得不跑。”

对于大樱桃,作为土生土长的烟台人,林蔚林是打骨子里热爱,因为这份热爱,他在行业内奔赴了10年,推动并见证着行业的发展变化。

“今年基地的新品种挂果了,虽然不多,但非常开心。”在返回加工车间的路上,林蔚林开心地分享了种植基地的成果。近年来,从渠道销售、产品供应、品牌打造,到基地种植、苗木推广、新品种管理等方面,他都热衷于研究。

“这么多年,唯独对大樱桃研究这么深,赚了钱就会投进去。”林蔚林介绍,目前,企业拥有220亩种植基地,种植了雷吉娜、俄罗斯八号、科迪亚、美国红等六七十个新品种,并雇了有20多年种植经验的果农帮着打理园子,记录并积累新品种的管理经验。根据樱桃挂果率、市场销售情况进行测算,运营良好的品种,就会进行全面推广。

种植试验田,起到了很好的辐射效应,潜移默化地引领着周边果农,加速新品种的推广。“果农的试错成本太高,怕土地不适应,怕品种不纯正,但我们可以。”林蔚林说,在种植基地,果农看到了挂果的樱桃新品种,心里也会更有底,“目前,已经有部分果农与我们合作,种植基地的新品种,结出的果子,我们也会回收。”

对于烟台大樱桃未来的发展,林蔚林充满了期待。在他看来,烟台大樱桃上市时间早不过大连,也晚不过大连,处于最中间的尴尬局面。但长期以来,烟台大樱桃深受电商、超市喜爱,就是因为它品质好,体量足够大。“烟台这个地方,特别适合露天大樱桃种植,这个产区的大樱桃非常接近智利的,适合批量种植加工,未来可期。”

5月31日上午11点,记者准备离开,因为痛风,林蔚林的脚肿了,走起路来一瘸一拐的,而此时,他的电话又响了……