

解决隔夜焉，“甜蜜果”实现“千里达”

曾因难储运而困守一方的威海无花果如今成为长三角高端市场爆款

王震 苗润鹏 威海报道

作为中国北方最大的青皮无花果产区，威海以4.5万亩种植面积、7.52万吨年产量和21.2亿元总产值，成为全国无花果三大主产区之一。130多年前，无花果扎根威海。从百年前的一株树苗到如今的全产业链“甜蜜果”，威海无花果经历了一场产业突围战。

“现在这果子能跨省‘次日达’。”近日，在威海经区泊于镇海西头村的果园里，无花果批发商李周轻捻一颗八分熟的无花果说。这颗曾因娇嫩难储运而困守一方的“甜蜜果”，如今已叩开上海和平饭店的大门，成为长三角高端市场的“爆款”。

从“隔夜焉损”到“千里鲜达”

威海无花果的产业突围，始于一场“保鲜革命”。传统模式下，熟透的无花果皮薄汁多，运输损耗率曾高达40%，果农只能被迫采摘六七分熟的果子，导致口感大打折扣。熟透的无花果只能在本地零售，而且仅限当天销售，第二天果实就会发酸无法售卖。

2024年，威海经区泊于镇丰车农业合作社投资40万元建成氮气锁鲜车间，通过预冷处理与气调技术，让无花果进入“休眠状态”。“现在果子能扛住3米摔落，冷链运输7天零损耗！”锁鲜技术负责人车鲁宁展示的测试视频中，锁鲜果在颠簸路况下依然完好无损。

技术突破迅速转化为市场红利，2025年8月，威海无花果登陆叮咚买菜平台。叮咚买菜水果采购负责人孙成林表示，“目前上海日销量已达1500份，若供应充足，华东地区单日销量有望突破3000份。”摩天岭生态农业合作社负责人邵天成透露：“我们每天发往上海的无花果达5吨，乳山合作农场另供1吨，仍供不应求。”威海机场2025年产季无花果发运量同比增长600%，覆盖全国十多个城市，真正实现“枝头鲜”直达“舌尖”。

在突破锁鲜的基础上，威海无花果的果期也通过大棚规模种植得以延长。威海无花果以露天种植为主，上市集中在夏秋两季，冬春鲜果供应存在空白。2019年，威海百岁谷生态农业总经理王竣带领团队开启“反季节种植”实验，在现代化温室大棚内试种青皮无花果。经过三年摸索，团队攻克温湿度调控、光照管理、植株间距优化等技术难题，成功实现规模化种植。如今，百岁谷的24个大棚中，16个冬暖大棚可实现12月中旬至次年7月持续供果，8个“春早秋延”大棚比露天果提前和延后1个月上市，配合露天果树，形成四季不间断供应体系。王竣介绍：“一个2亩大棚年产果4000至5000斤，春节前至今鲜果供不应求，每斤售价达180元，主要销往北京、上海等高端市场。”

从“单点突破”到“产业生态”

2025年8月，威海市农业农村局注册“小青”作为品牌形象代言人，其翠绿果形与背包设计，寓意“千里山海的馈赠奔赴全国”。8月21日，由威海市农业农村局主办、威海经济技术开发区社会事业局承办的“山海有涯 圣果无花”2025威海无花果上海推介活动在上海和平饭店成功举办，依托百年和平饭店的深厚底蕴，再次展现威海无花果“精致、健康、馥郁”的高端品牌形象，向世界讲述属于威海



果农在夜色中采摘无花果。



凌晨3时，李周(左)在海西头村头收购果农的无花果。



清晨7时，李周将第一批无花果送到摊点准备售卖。

无花果的故事。

会上，一款定价90元的“威海无花果拿破仑酥”引发关注，这款由和平饭店行政西点主厨研发的甜品，以威海青皮无花果为灵魂，辅以法国黄油与大溪地香草，成为“山海有涯 圣果无花”推介活动的现象级产品。同期推出的68元无花果巧克力榛子蛋糕，更让威海无花果从“果盘”跃升为“高端食材”。国家一级公共营养师钱丰在推介会上解读：“威海无花果的多糖与类黄酮形成‘共生效应’，抗炎促吸收，是天然的营养能量舱。”这一科学背书，精准击中中高端消费群体对健康生活的需求。

威海无花果的崛起，离不开全产业链的协同创新。在生产端，崮山镇摩天岭示范园采用立架栽培、避雨棚与水肥一体化技术，使亩产提升40%，机械除草效率提高30倍；在加工端，紫光优健科技建成全国首个无花果育种与精深加工中心，年加工量达6000吨，推出果酒、酵素等100余种产品。

截至2024年底，威海市经开区无花果种植规模达1.5万亩，年产量1.5万吨。主要集中在崮山镇和泊于镇，从事无花果种植6136户，占全区农户的7成多，培育无花果加工企业22家，研发系列产品100余种，重点打造摩天岭、海西头2个千亩无花果现代农业产业示范园。威海经开区充分发挥“威海无花果”国家地理标志作用，激励无花果生产企业开展“三品一标”认证，共有4家企业通过认证；同时，注册市级以上知名农产品品牌4个。经区现有威海紫祥科技园、富力悦心生物科技有限公司、摩天岭生态农业科技发展有限公司、风车农业专业合作社4家无花果加工企业。产品包括无果干、果茶、果酒、酵素、饮料等，年收入达3800万元。

“我们将进一步践行精致农业发展理念，继续深耕无花果全产业链条，推动品种培育、技术革新与品牌营销，进一步降低物流、冷链运输成本，延长无花果鲜果保存期限，增加产品附加值，让全国各地的朋友都能吃上威海香甜可口的无花果。”威海市农业农村局产业发展科科长于妮表示。

□现场探访

凌晨3点就打响“甜蜜战”

无花果批发商李周的“抢鲜”日记

文/片 王震 苗润鹏
威海报道

凌晨3点，当大多数人还在睡梦中时，威海市环翠区泊于镇海西头村一处路口的批发市场，附近无花果种植基地已经闪烁着头灯的光亮，农户们正趁着晨凉抢收无花果。山路上，不时有几辆满载空竹篮的三轮车颠簸前行，空气中还弥漫着蜜糖般的甜香。批发商李周熟练地穿梭在市场中，仔细挑选熟透的无花果，他的一天从这场“甜蜜战”开始。

“你看，这批果比第一批好多了，熟透了，口感也好。”李周抹了把额头的汗水，熟练地拿起一枚青色爆皮的果实，打量过后，沾着水珠的无花果应声落入面包车上的货架。“我每天凌晨三四点就开面包车来抢货，收果的品质决定了售卖价格。”

谈到无花果的定价，李周坦言，这主要凭经验。“老农们都知道市场价格，我们收购时也会根据果子品质和市场需求来定价。”他说，“如果是买方市场，很多果农会主动报价，希望以优惠价格将无花果售出，我们就可以根据果子质量来决定收或者不收，或者再谈价格。如果是卖方市场，我们得主动给果农报收购价，果农再挑一家出价最高的销售。”

李周并非一开始就从事无花果收购。他早年做过服装生意，后来转行搞养殖，养过牛和鹅，但都以赔钱告终。“养了六年牛、三年鹅，结果赔了不少。”他苦笑道。如今，他已经在这个行业摸爬滚打了三年，积累了一定的经验和客户群体。

在收购过程中，李周对果子品质的把控非常严格。“用的化肥、农药都必须经过国家标准，确保果子安全无害。”他说，“那些偷着使禁用农药的老农，我们是不敢收的。”

当天边泛起鱼肚白时，李周的鞋已裹满泥浆。据他介绍，无花果的收购讲究时效，熟透的果子必须及时采摘、包装、发货，否则极易腐烂。为了确保果子的新鲜度，他每天至少要跑两趟，多的时候甚至跑三四趟，往返于田间和市场之间。最高峰时，他一天就能卖1000多斤。

说起无花果销售，李周说自己手里有很多“常客”，都是这几年凭借口碑积累的“财富”。每到成熟季节，这些客户会通过线上订购。话语间，李周盘算着当天的订单，“济南一个客户要50斤，北京客户要100斤，快递公司现在都采用‘全程冷链’运输模式，确保无花果在48小时内抵达北京、上海等地的客户手中，让他们品尝到‘刚下树’的鲜果。”

早晨7点，李周开着面包车，载着满车的无花果赶到了青岛路消防路口，他的妻子在此处的早市摆摊。李周说：“早晨趁着第一拨上班的市民，早点摆好摊位卖个好价钱，现在市场上每斤价格在10元左右。”鲜果刚到，摊位前就围上几名顾客，“威海的无花果甜度高、口感糯，每年这个季节我都买来冻在冰箱里，冬天也能吃！”正在挑选果实的市民王女士笑着说。

李周将车内的无花果卸下一半，剩下的拉到了另一个早市的摊位。忙完这些，李周又开车返回海西头村，继续收购无花果。