

新之处？市场认可度如何？

陈漫云：冰杨梅虽然得到了市场认可，在一定程度上缓解了杨梅大量上市时带来的滞销问题，但冰杨梅的科技附加值较低，既容易被同类别的竞争对手模仿，也难以作为高品质的石屏杨梅创造较高的经济价值。因此，自2016年我接手公司开始，就在全国范围内招聘技术人员，组建研发团队，主打杨梅深加工系列产品。

2019年，我们研发的杨梅果干正式上市销售，并得到消费者认可。其实，市场上较为常见的杨梅果干，更准确的表述应该是杨梅蜜饯，商家大多采用腌制的方式，将各类食品添加剂与杨梅混合到一起制成。而我们生产的杨梅果干是先烘干，再添加一些调味糖浆和必要的防腐剂，全程按照绿色食品生产标准制作，主打高端消费市场。我们的杨梅果干出厂价为每公斤60元，远高于一般杨梅制品的零售价格。目前，据“三只松鼠”“良品铺子”等经销商的反馈，市场接受度比较高。

除了果干，无食品添加剂的杨梅汁也在去年推广上市，其口感酸甜可口，适宜解暑降温。在西双版纳、德宏等夏季气温较高的地区，这种需要在零下18℃储存，并在食用当天进行解冻的饮品得到了广大消费者的认可，销量很不错。今年，公

司研发的杨梅果酒，以及为蛋糕店提供的去核保鲜杨梅也将上市销售。下一步，我们还将将在产品研发方面不断寻求新的突破，为石屏杨梅创造更高的经济价值。

记者：您如何看待云南的杨梅深加工行业？

陈漫云：虽然我讲述的都是杨梅深加工方面的情况，但其实润龙果蔬每年的杨梅鲜果销售额占总销售额的一半以上。做好杨梅的绿色种植、有机种植，为盒马鲜生、深圳百果园等提供新鲜杨梅，也是我们的一项重要工作。

在云南的各类水果中，无论是种植规模还是产量产值，杨梅都属于相对小众的一个品类。据我了解，目前云南省内的杨梅深加工企业少之又少，无论是研发力量还是研发成果，与浙江、福建的杨梅深加工企业相比，还有很大差距。我们希望云南能有更多的深加工企业，一方面，可以抱团发展、形成合力，利用云南早熟杨梅的优势，形成自己的特色品牌。另一方面，企业之间能够相互促进，形成你追我赶的局面，有利于云南杨梅产业形成良好的长远发展格局。

本刊记者 王学勇 / 文图