

热带水果集中上市 省外游客青睐奇瓜异果

都市时报全媒体记者 杨文爽 实习生 李欣忆

8月盛夏，昆明市场上瓜果飘香，除了常见水果，鸡蛋果、仙人桃、火参果等热带水果也悄然上市，成为市场上的焦点。5日，记者走访了大观篆新农贸市场发现，随着暑期旅游旺季到来，这些特色小众热带水果销量攀升，成为外省游客的“新宠”。

现场： 小众热带水果销量走高

上午10点半，大观篆新农贸市场人头攒动，热闹非凡。“八月瓜好像小茄子，我要买一个尝尝。”“火参果怎么吃？”在水果区，鸡蛋果、火参果、龙官果、燕窝果……五颜六色、形状各异的水果被商家放在了C位，摊位前拍照、询问的游客络绎不绝，成为当下市场中的“人气王”。

一个水果摊位上售卖着10多种热带水果，其中，火参果10元/个、八月瓜58元/公斤、牛奶果50元/公斤、龙官果80元/公斤、鸡蛋果35元/公斤、三丫果35元/公斤。摊主李女士介绍，这些热带水果80%来自西双版纳、文山、保山等地，也有少部分来自国外，如龙官果来自泰国，蛇皮果则产自印尼和马来西亚。

李女士说，七八月是热带水果集中上市的时节，品类尤其丰富。“最近恰逢暑期，外地游客较多，这些奇特的热带水果比常规水果受欢迎，很多游客一次会买三四种尝鲜，销量相较五六月增长了20%。而且外地游客喜欢吃

口感偏甜的，像鸡蛋果、释迦果、牛奶果销量大。平时释迦果一天就卖五六件，这段时间可以卖10多件。”

“牛奶果吃起来像果冻一样；八月瓜味道清淡，嚼起来糯糯的。”刘女士的摊位上同样售卖着许多热带水果，她一边为顾客介绍，一边忙着打包。刘女士也表示，随着暑期到来，这些小众水果销量走高。“鸡蛋果、释迦果卖了一段时间了，八月瓜才上市不久，最近外地游客购买率比本地人高，很多游客表示没见过这类水果，因为好奇而购买尝鲜。近期每天的营业额比上两个月多一、二千元。”

游客： 想不到昆明水果如此丰富

来自武汉的游客罗先生刚买了一个火参果，付款后迫不及待地品尝起来。“酸酸甜甜的，就是天然果冻！”罗先生说，这是他第一次来云南旅游，从社交媒体上看到介绍篆新农贸市场，特意过来逛逛。“走进市场，给我的感受就是水果琳琅满目，美食应接不暇。这趟旅游体验非常好，下次还来！”

“云南真不愧是避暑胜地，气候好、美食多！”陈女士来自四川，同样也是第一次到云南旅游。“昆明气候宜人，市场环境好。最让我意想不到的是水果种类如此丰富，很多都没见过，更别说吃过，所以我买了四五种和家人一起品尝。另外，感觉云南人热情好客，以后我肯定还会再来。”



市民在挑选水果

本版图片 都市时报全媒体记者 杨文爽



种类繁多的水果

※新闻助读

八月瓜

又称八月炸，是每年八月份前后成熟的水果。果实含有多糖可溶性果糖、淀粉、碳水化合物以及各种人体所需的微量元素。此外还含有各种有机酸、蛋白质、多种维生素，具有疏肝理气、健胃消食、美容养颜的功效。

龙官果

一种热带水果，富含维生素C、膳食纤维和钾元素，有助于抗氧化、促进消化，并为身体补充能量。其果肉清甜多汁，营养价值较高，适合作为日常健康饮食的补充。

仙人桃

仙人桃是仙人掌科植物仙人掌的果实，主要功效包括补充营养、促进消化、抗氧化，传统医学中也将其用于清热、缓解炎症。其果肉富含维生素、矿物质及膳食纤维，适合日常适量食用，但需注意处理表面的刺和提防可能存在的过敏风险。

火参果

一种低热量、高水分的水果，富含维生素C、膳食纤维及钾元素，有助于抗氧化、促进消化和维持电解质平衡。其独特凝胶状果肉含有多种氨基酸和矿物质，适合作为日常饮食的营养补充。

※相关新闻

黄皮：小众水果为何小众

无论是在线下超市里，还是在线上购物软件里，市面上出售的新奇小众水果越来越多了。这些水果味道咋样？买的人多吗？……关于这些问题，记者采访了相关业内人士。

广东省农业科学院果树研究所优稀水果研究室主任陆育生：

最近在网络上比较火的黄皮，隶属芸香科柑橘亚科黄皮属，是热带亚热带常绿特色水果。黄皮果实风味独特、酸甜可口，营养丰富，深受消费者喜爱。除了鲜食，黄皮还可以加工成果脯、果酱、果汁等。近两年，黄皮仙露、黄皮奶茶等茶饮产品的推出，令黄皮被更多人知晓。

为什么这种好吃又健康的水果，没有成为大众水果呢？种植地域有限、产业发展缓慢是重要原因。

黄皮原产于中国华南地区，有1500多年的栽培历史。它不耐寒，冬季有霜雪的地方不宜种植，规模化栽培主要集

中在广东、广西、海南和福建等地。

过去，黄皮一直以屋前房后零星种植为主，产业发展缓慢。近年来，黄皮作为优稀树种逐渐受到果农青睐，栽培面积不断扩大。但从整体上看，黄皮产业发展还远滞后于其他特色水果，目前市面上黄皮果的供给总量还是比较少的。

广西壮族自治区桂林市恭城瑶族自治县果农方方：

我的果园种植了四十多亩黄皮，年产量大概有12万斤。现在七八月份，正是黄皮上市的季节。我们的销售渠道主要在线上的电商平台，售价在每斤20元左右。目前，日均销量能到3000斤至5000斤，收益还是很不错的。

我们这边种植黄皮的规模不算很大，很少有采购商会来大批收购。过去单纯依靠线下卖给水果批发市场，收入并不高。后来，我们改变了销售思路，通过电商平台售卖，做成熟以后收入

就增加了很多。

盒马热带水果采购人员俞斌：

为增加商品品类的丰富度，盒马的线下门店和线上App经常会上架一些小众水果，为用户提供更多选择。

对比较新奇的水果，我们筛选的方向主要是两种路径。

一个是关注目前市场上比较热门的品类。比如近两年黄皮茶饮比较火，网络上关注度逐渐走高，我们就着力开发了黄皮鲜果的销售。基本流程是先在产地找到合适的采购基地；然后研发保鲜方式，缩短物流链路，比如针对果子的特性，在空运过程中做好保湿、降温，保证运输途中不损伤果品的新鲜度；最后进行上架，推广销售。

另一种选品方式是在做常规大品类基地走访时，开发当地的小众单品。例如近两年我们销量非常好的泰国龙官果，就是“顺手”发掘出来的。

据人民日报海外版