

海南车用气缘何遭气荒

记者调查：一方面用气需求持续增加，一方面主要气源供气量大幅递减

本报记者 梁振君

今天上午10时许,位于南海大道和南沙路交叉路口处的中石油加气站又排起了长龙,40多辆出租车和私家车正在排队加气,在海口开了3年出租车的张亚东便是其中一位。“最快也得排上半个小时,最慢的话要排4个小时。”他说,这气咋一年比一年难加啊!

加气难可谓老生常谈,类似新闻近几年也频频见诸各类媒体。和以往有所不同的是,今年以来,海南车用天然气的主要气源——中石油福山油田所产天然气递减现象突出,而全省用气需求却持续增加,车用天然气供应紧张渐成常态。

“目前海南公交、出租车、社会车辆日需求天然气43万立方米,而福山油田供应给海南中油深南石油技术开发有限公司的天然气已降至23万立方米/天,同比降幅约三成,这严重影响了我省车用天然气稳定供应。”省工信厅经济运行处相关负责人说,必须统筹安排利用岛内和岛外两种资源,加快加气站建设和运营,满足我省公交、出租车用气需求,保障全省经济、社会秩序安全稳定。

全省烧气车已超万辆

作为一种清洁能源,以天然气代替汽车用油,具有价格低、污染少、安全等优点。目前供应海南的天然气资源全部来自周边海域和陆地现已勘探及开采的油气田,主要有崖13-1、东方1-1、乐东气田及陆上福山油田。其中,福山油田生产的高热值天然气90%以上用于保障民生市场(相当一部分为车用天然气),而东方、乐东气田生产的低热值天然气达不到民生燃气热值需

要,故主要供应我省工业企业。

对于广大车主而言,较之燃油汽车,以天然气为燃料的汽车使用成本相对较低,这对出租车司机尤具吸引力。

“加满一罐气要61元,开着空调可以在市内跑140公里左右,平均每公里成本0.5元。”张亚东说,这比烧油便宜一半左右,还很环保。

正因为如此,近年来海南天然气汽车保有量迅速增加。2004年,海口仅拥有天然气汽车200多辆。2011年以来,海南使用天然气作为燃料的车辆快速增长,截至今年4月,全省使用天然气作为燃料的各类车辆已达1.309万辆(其中公交车1640辆、出租车5254辆、社会车6196辆),且仍在逐渐增加。

海南日报记者从中油深南公司了解到,目前海南车用天然气主要由该公司负责保障供应,该公司隶属于中石油昆仑能源公司,现在海南建有液化天然气(LNG)工厂1座,压缩天然气(CNG)母站1座,加气站25座,其中海口15座,琼海3座,三亚3座,儋州、万宁、文昌、临高各1座。

供需矛盾日益突出

随着我省天然气汽车数量的迅速增加,天然气供应紧张问题日益突出。

中油深南公司相关部门负责人说,公司与上游供气企业福山油田签订购气合同为日供应原料天然气30万立方米,由于福山油田天然气产量持续大幅下降,导致公司的压缩天然气(CNG)和液化天然气(LNG)两大工厂的产量严重不足,长期低于设计能力生产。

省工信厅经济运行处负责人说,福山

油田天然气产量不断递减,而城市对天然气的需求不断增加,特别是目前海口车用天然气源结构性矛盾比较突出,一方面是CNG站气源不足,另一方面LNG站建设滞后,这种现状亟待改变。

据介绍,当前我省车用天然气供应保障主要存在以下问题。其一,主供公交出租车用气的福山油田天然气不断递减的引发岛内天然气供应紧张。目前海南公交、出租车、社会车辆日需求天然气43万立方米/日,其中公交车用气17.2万立方米/日,出租车用气19.7万立方米/日(其中:海口出租车用气量11.7万立方米/日)、社会车辆用气6.1万立方米/日,但是今年以来,福山油田天然气产量持续下降,外输气量已由去年的42万立方米/日降至32万立方米/日,严重影响了我省车用天然气稳定供应。

其二,进销价格倒挂制约着岛外液化天然气调运岛内的积极性。为保障海南公交、出租车用气需求,省工信厅积极协调中油深南公司加大岛外液化天然气调运力度,今年1—5月初,该公司已从岛外调运液化天然气5563吨(折合天然气723.2万立方米),调运量占岛内液化天然气总供气量的75%,但受进销价格倒挂影响(购进价7400元/吨,售出价5350元/吨),该公司不堪重负,已造成上千万元的损失。

中油深南公司相关部门负责人说,为保障社会秩序稳定,公司仍必须大量购入岛外气,以维持公交、出租车的正常运转,但购入越多,亏损越大。目前海南出租车用压缩天然气(CNG)销售价格仍为3.76元/立方米,低于调运岛外天然气的综合成本。

其三,不断拉大的油气价差进一步加剧

了供需矛盾。2009年以来,国内成品油价格已上调12次,而我省车用压缩天然气(CNG)售价仍为3.76元/立方米,近两年未调整。

开源方能解决“气荒”

面对用气需求持续增加而主要气源供气量大幅递减的矛盾,省工信厅建议,破解海南车用天然气供应紧张的矛盾,首先要开源,尽快调整油气比价关系,理顺价格机制;同时建立应急补偿机制,加大岛外调运力度。

据介绍,为拓宽我省车用天然气保障渠道,缓解我省公交、出租车用气需求,按照省政府的相关要求,省工信厅积极引进拥有丰富油气资源的中海油总公司进入海南车用天然气保障市场。2011年12月,中海油旗下的海南新能源公司已在海口建成加气站1座(昌导加气站),并已投入试运营,今年还将投资建设12个液化天然气加气站。

按照省政府与中石油、中海油签订的有关协议,应当尽快推进各市区与两大公司相关企业的具体对接,加快推进加气站的建设步伐。今年4月28日召开的省政府办公厅有关协调会议特别指出:在加快推进加气站建设等重点项目的过程中,各市区要尽快明确责任部门和责任领导,确保项目建设落到实处。

除却上述举措,我省正加速推进中海油海南液化天然气项目建设。该项目总投资65亿多元,分两期建设。一期设计能力200万吨/年,计划2014年投产,2016年达产。项目建成后,海南天然气供应安全问题将得到有效破解,“气荒”问题将得到解决。

(本报海口5月21日讯)

生姜地头价只有1.5元/斤,但在超市却卖到6.6元/斤……

海南瓜果菜零售价居高不下盼破题

本报记者 周月光

瓜果菜,地头收购价每斤0.5元甚至更低,市场零售价却依然坚挺,每斤2元多甚至超过3元。岛内居民普遍有这种感觉,瓜果菜价格长期居高不下。更让人不解的是,岛内出产的高品质瓜果菜都销往岛外,消费者付出高价格却吃不到好东西。

作为全国冬季瓜果菜生产基地,作为全国热带水果生产基地,为什么出现这种奇怪的现象?近期,海南日报记者对此进行了深入调查。

市场:生产销售价差大

5月中旬,岛内香蕉地头行情低迷,乐东、东方等地香蕉每斤1.4元,琼海、文昌等地香蕉每斤跌至0.6元甚至0.4元。但消费者普遍感觉,香蕉零售价没有明显下降。

近日,记者走访了2个农贸市场,2家大型超市。农贸市场的香蕉售价为每斤2元,2家大型超市,一家的香蕉零售价为每斤2.28元,另一家的香蕉零售价则达到每斤2.98元。而街头流动商贩,香蕉的售价约每斤2元。

记者调查发现,瓜果菜地头价大幅降低,而零售价保持不变或变化小的,不仅是香蕉,而是一种普遍现象。

5月中旬以来,五指山市种植的2万亩生姜陆续上市,地头价每斤只有1.5元。但在海口一家大型超市,记者发现,生姜价格像往常一样,每斤高达6.6元。

目前,我省冬春瓜果菜进入收获尾期,部分品种价格明显走低。5月20日,记者在澄迈县美亭镇一瓜菜收购点发现,线椒每斤0.6元,南瓜每斤0.4元。但就在当天,海口市场的农贸市场、大型超市,线椒零售价每斤2.5元至3元,地方南瓜零售价每斤1.8元至2元。

困惑:价高不一定有好货

海口瓜果菜价格不低,理论上产品应该好。但是,这样的理论有时候并不适用。就香蕉而言,海南香蕉的品质在全国来说都是数一数二的。然而,长期以来,岛内消费者吃不到海南最好的香蕉。记者走访农贸市场、大型超市发现,零售的海南香蕉或多或少都有刮擦伤而形成的黑斑点,品相看起来明显不如进口香蕉。

乐东万种公司香蕉生产与采收标准被农业部定为国家标准。该公司产品可以说是全国一流的。然而,万种公司销售经理赵军告诉记者,他们生产的最好的香蕉都销往北京、上海、广州、香港等重点城市以及日本、韩国等国际市场,高峰时每天有数百吨优质香蕉出岛。

事实上,除了香蕉以外,其他瓜果菜在岛内销售的也多是二等品。有业内人士举例说,海南荔枝最好的是陵水某公司生产的,但该公司最好的产品同样销往国内重点城市和欧美、日本、南非等国际市场。海



近期,海南荔枝集中上市。在保亭,工人把刚刚采摘的荔枝装箱。

新华社记者 侯建森 摄

南无核荔枝非常出名,但岛内很多人只是听说过,从来就没有机会吃到。

据记者调查,木瓜、芒果乃至辣椒、长豆角、甜玉米、哈密瓜等瓜果菜,海南最好的产品基本销往岛外,岛内居民即使愿意出高价,也不一定买得到,因为本地很少有卖的。

业界:量小价低难赚钱

为什么地头收购价走低而市场零售价仍然居高不下?为什么岛内出产的优质瓜果菜海南人吃不到?

在澄迈县美亭镇瓜菜收购点,记者建议收购商:当地的线椒收购价仅为0.6元/斤,而海口线椒的零售价格为每斤3元。如果把线椒拉到海口卖,即使每斤零卖2元也会赚大钱。

但收购商说,拉一车25吨线椒到海口批发,因为市场规模太小,要10天甚至要

15天才能卖完,而事实上,卖到第5天时,剩下的就会腐烂。但这一车线椒拉到广州,快则1天,慢则3天就能卖完,价格虽然比海口低,但肯定会赚钱。

王美志是澄迈县瓜菜营销协会会长,这几天他还在收购南瓜往岛外运。他收购南瓜,标准是单个要达到3斤,每斤收购价0.6元,小的差的不要。而海口市场卖的,单个几乎都是3斤以下的。

王美志告诉记者,他运销南瓜,一车都是40吨,主要运往郑州、北京等,一般2天就能够全部批发掉。如果收小的、差的,就没有竞争力,就不能很快出货。

针对海南瓜果菜地头收购价低而市场零售价居高不下现象,王美志认为,主要是海南本地市场规模小、流通环节多。拉40吨南瓜到海口,先批发给一级批发商,每人4吨,就要10个人;一级批发商再批发给

零售商,每个零售商1000斤,就要80个人。而1000斤南瓜,在海口,一个零售商没有10天是卖不完的。持续的时间成本和巨大的人力成本,导致低价卖不赚钱。

“好产品为什么不在岛内销售?原因也是交易成本高。”赵军说,万种香蕉一天采收上市十几车数百吨,而海口市场每天容量不过几十吨,其中对高档香蕉需求更是少而又少,把香蕉拉到海口来卖,交易成本太高,没办法做。退一步说,即使有消费者愿意到基地来零买,万种公司也不一定愿意做这样的小生意,因为10斤香蕉的交易程序与10吨香蕉交易程序是一样的,同样的成本,企业当然选择量大的交易。

破题:集中规模降成本

岛内瓜果菜价格,在冬春季节,虽然自己生产,但与内地也差不多;在夏秋季节,多数瓜果菜由于从岛外调进,更是明显高过内地,如现在海口市场的青尖椒、泡椒来自昆明,价格每斤5元甚至6元。无论冬春,还是夏秋,市场规模小、交易成本高,都是岛内瓜果菜价格偏高的原因。

破解岛内瓜果菜价格居高不下问题,仅仅从生产的角度着手,显然是不够的。比如,现在海口市场的南瓜价格与北京市场差不多,就不是生产原因造成的。

“城市越大,市场越大,农产品价格越低。”王美志说,他考察过全国很多农贸市场,像北京、上海等大城市,一些蔬菜同样产自云南,但是零售价比海口还要低。海口有很多农贸市场,也有很多商贩,但规模都不大。一些小的农贸市场,商贩每天只零售一两百斤菜,要赚钱维持生计,菜价肯定高。

王美志建议,海口可以建大型农贸市场,通过集中做大市场规模,降低交易成本,从而降低瓜果菜价格。

前天,海南日报记者在海口南北蔬菜批发市场一家做冬瓜交易的摊位采访了解到,该摊位5吨货车大小,月租金1500元,每交易一车冬瓜还要交280元的交易费。该摊位批发商说,由于市场规模小,5吨冬瓜要三四天甚至七八天才能批发掉,人工费、车油费、交易费、损耗费等加到一起,1斤冬瓜批发成本约0.2元。

如何让海南人吃到本地生产的优质瓜果菜?关键是做大市场规模,降低交易成本。

赵军分析,海南市场规模确实不大,而且分散,但对于精品水果,市场确实有需求,就单个品种来说,数量不大,采购成本、交易成本高,比如精品香蕉,海口日销量也许几千斤,没办法做起来。但是,精品香蕉、荔枝、芒果等水果日销量可能有几万斤,规模不小。如果有人成立精品瓜果菜商行,把岛内大部分精品瓜果菜生意做起来,就能够形成规模交易,降低成本,从而能够到基地采购本地生产的精品瓜果菜面向本地销售。

(本报海口5月21日讯)

南海网网购平台开通受热捧

富硒地瓜10小时卖出158箱

友“海口老徐”表示:“富硒地瓜是很好的地瓜,这个价格非常合算。”网友“海南快消品营销于润洁”则留言:“每天都可以吃地瓜粥了。早餐也可来两个,粗粮健康啊。我试过了,放在屋里存放一周没问题的”。作家梅国云还喜欢吃烤地瓜的朋友出了个好点子:“澄迈富硒地瓜确实不错。放微波炉里转几分钟和火烤的一个味道。”

据悉,澄迈县近年来加快推进“商标富农工程”,发展农业休闲观光旅游,培育出了福山咖啡、无核荔枝、福橙、白莲鹅、桥头富硒地瓜等一系列叫得响的农产品品牌。其中桥头富硒地瓜产于澄迈县桥头镇,采用脱毒种苗种植技术,硒元素含量很高,甜度适中常吃 not 腻,香气淡雅沁人心脾,是地瓜中的珍品。桥头富硒地瓜市场价已到每斤7元。

澄迈县委书记杨思涛对此次网购活动非常看好。他认为,海南农产品销售要善于借鉴新兴的销售渠道和手段。网络销售能够减少中间流通环节的成本,实现农民与城市消费者的快速对接。这样既让农民增产必然增收,也给消费者带来了实惠。今后,去中间环节的网络销售、体验式销售,将成为澄迈农产品积极尝试的一种新型营销渠道。

走基层 转作风 改文风 来自基层的报道

林下种益智 护林又增收

热科院生态扶贫富了黎湊村

本报记者 范南虹 通讯员 林红生



琼中红毛镇黎湊村村民种植益智积极性高涨。本报记者 范南虹 摄

5月20日上午,记者一行从琼中黎族苗族自治县红毛镇墟驱车前往黎湊村,由于前两天刚下过雨,道路非常泥泞。

经过12公里颠簸,终于来到了绿树环绕的目的地,一股微辛的清香扑鼻而来。

“这是益智的味道。”同行的中国热带农业科学院热带作物品种资源研究所副所长王祝年研究员告诉记者,益智是四大南药,药用广泛,现在正是采收益智果实的季节。

果然,一走进村子,就看见村民家家户户门前空地上、房屋顶上,晒着刚采收的益智果。益智果果皮为绿色,有莲子般大小。

认识王祝年的村民王国利高兴地上前来自打招呼,带我们走上他家的房顶。“站到高处,数一数有多少新屋顶,就知道有多少户村民盖新房了。”记者数了一下,大约有100多间新屋。

黎湊村有58户人家,由于交通不便,加上一度缺乏农业科技,曾非常贫困。村里老人告诉记者,10多年前,村民人均年收入不到1000元,都没钱送孩子上学。“我家那时收入更低,全家5口人,一年到头总收入不到千元。”王国利说,在热科院专家的帮助下,如今他成了全村的益智种植大户,种有100多亩益智。

王国利告诉记者,黎湊村有种益智的传统,他家从1982年就开始种益智了,但是由于缺乏种植、管理技术,导致益智年产量很低,果实又小,卖相不好,价格也很低。因此,黎湊村村民过去并没有把种益智当作一种主要经济来源。

2001年,热科院农资所到黎湊村调研,发现黎湊村的气候、自然环境、村民传统的种植习惯都非常适宜发展益智产业。2002年,省发改委、热带作物研究院与黎湊村签订了扶贫合同,共同约定在黎湊村开展生态扶贫示范项目,利用扶贫资金在黎湊岭的天然次生林下种植益智,帮助当地农民建立一种既能保护生态环境,又能脱贫

黎母山腹地山村“靠山不吃山”

橡胶树下种植粽叶,农民兄弟有了“绿色银行”

本报记者 冯昌勋 特约记者 黎大辉

“25万张粽叶?没有那么多啊!”这几天,琼中黎族苗族自治县黎母山镇南利村村民李可森每天都要接到粽叶收购商的电话,预订端午节期间的粽叶。

黎母山镇四周环山,森林茂盛,降雨多,湿度大,适宜生长粽叶,一直是海南粽叶的主要供应地之一。不过,黎母山是我省自然保护区,山上的粽叶不能采摘,村民们只能在保护区外的山脚下采摘。

“保护区外的粽叶不多,生长也不集中,需要去找,运气好时一天可以摘3000—4000张,如果运气不好,空手而归也有可能。”李可森说,不要说是25万张粽叶的订单,就是2万张,靠采摘野生粽叶也是很困难的。

不过,南利村人总是有办法的。去年清明前夕,南利村村委会与黎母山自然保护区管委会协商后,组织村民6次上黎母山挖粽苗,把粽叶移到山下种植。

“试种后发现,在阴凉的橡胶林下种植粽叶,叶子细嫩,光滑,颜色翠绿。而在无遮荫的地方种植的粽叶粗厚、呈黄绿色。”黎母山镇委副书记、驻点南利村指导员王川洪说,每亩只要投资400多元钱就能种上800多株粽叶,在10年树龄前的橡胶林下种植粽叶,每月可以采摘2次。

李可森在自家的10亩橡胶林里种下了粽叶。“去年因只是刚种,端午节期间摘了4万多张粽叶,每张0.15元,赚了6000多元。”李可森说,今年端午节前夕,估计可以摘到10万张左右,“但还是供不应求。”

“橡胶是主业,粽叶是副业,能带来额外收入。”杨胜是南利村橡胶种植大户,去

年种了60亩粽叶,卖了70万张粽叶,收入达6万多元。他说:“这个‘额外’的收入并不算少,仅次于橡胶收入。”今年,他比去年又多种了10亩粽叶。

不过,虽然村民们已经通过种植粽叶在橡胶林里又做了一块“蛋糕”,但是要长久吃好这块“蛋糕”仍然任重道远。

杨胜告诉记者,端午节期间出现的短期缺口现象就令他们颇感困扰。他说,粽叶每半个月可以采摘一次,去年自家的60亩粽叶林本来一次可以摘到50万张的粽叶,但是一个人每天最多也只能摘2万张,由于人手不够,只有自己和老伴两个人去摘,去年销售旺季端午节的前一个多月期也只摘了35万张粽叶卖出。

而在市场销售方面,村民也主要是依靠外来收购商收购。儋州市粽叶收购商乐图则是南利村的大客户之一。他告诉记者,粽叶供不应求主要是因为目前种植粽叶的农民少,采摘野生粽叶困难,黎母山镇要发展粽叶产业,需要在做好粽叶种植的同时,适当拓宽市场营销渠道。

令村民高兴的是,琼中黎族苗族自治县黎母粽叶农民专业合作社日前在黎母山镇南利村正式成立,这是我省成立的首家粽叶农民专业合作社。

琼中黎母粽叶农民专业合作社成员共有196户,资产600多万元。合作社业务范围主要是为成员提供粽叶农业生产资料购买、粽叶收购销售、加工、运输、贮藏以及生产经营相关的技术、信息服务。

(本报琼中5月21日电)

白沙招聘村(居)委会专职计生员

本报讯(记者李关平 通讯员陈志强)记者从白沙黎族自治县有关单位获悉,该县政府将在全县范围内公开招聘85名村(居)委会专职计生员。

整个工作按发布招聘公告、报名与资格审查、笔试、审批聘用等程序进行,每个岗位报名人数必须2人以上。招聘对象为年龄在18周岁以上、40周岁以下,居住在所聘任所在村的具有初中以上文化程度、白沙本地居民。报名时间为5月21日—31日,报名

地点设在各乡镇计生办。考试实行闭卷笔试,由白沙人口和计划生育委员会组织。村(居)委会专职计生员将由白沙人口计生部门发放每月600元补贴。

据了解,村(居)委会专职计生员录用后,按照“乡管村用”的管理制度开展工作,实行一年一聘,连续三年合格者改为两年一聘,连续三次考核合格者实行三年一聘;年终进行考核不合格的给予扣除全部绩效工资并解聘。