

◀上接 B06 版

天然大温室 瓜菜四季香

1996年,日本东洋水产有限公司引种日本地瓜种苗,在澄迈县桥头镇投资种植沙土地地瓜。东洋水产公司的地瓜品种优良,但缺乏品牌效益和带头人,后来被当地的大学生王文克嗅到商机,回乡创业,种植地瓜,打出了桥头地瓜的品牌。如今,桥头地瓜已经抢占登陆国内高端地瓜市场,一斤地瓜最高价能卖到26元,亩产值过万元。

海南瓜菜叫响全国

每年的12月,是王美志最忙碌的时候。他要从田间地头,督促采购瓜菜,打包装车,再运送至新港码头。码头上车水马龙,满载冬季瓜菜的大型货车乘船到琼州海峡的另一端,又开始马不停歇奔赴全国各地,近至广州、深圳、南宁等华南地区城市,远至乌鲁木齐、哈尔滨、呼和浩特等西北、东北地区城市,把青葱翠绿的瓜菜送到各大农贸市场、大型超市。

“人无我有、人有我优、人早我好、人喜我种”,海南人对发展热带瓜菜已经形成这样的共识。每年政府农业部门要组团北上,考察各大农贸市场,了解品种、技术以及消费需求喜好,再回来指导农民种植。每年的冬交会,也是全国各地瓜菜采购经销商的交流会,来自全国各地的经销商汇集一起,互相交流采购、种植等市场信息,并签下采购订单。

从事了30年的瓜菜行业,王美志总结出不同省份对海南的瓜菜各有偏好。比如北京人喜欢海南的香蕉、芒果等热带水果,北京最大的新发地农贸批发市场,专门为海南的香蕉、芒果设立了批发专区;浙江人对海南的番石榴青睐有加;喜辣的四川人则最爱海南的辣椒,每年要采购20万吨到30万吨的辣椒。

随着近年来的消费升级,绿色安全越来越成为消费者的共识,这推动着农业的供给侧结构性改革,海南农业也必须走绿色高效的发展路线。近年来,我省还着力保障农产品质量安全,守住农业发展的“生命线”,尤其是在冬季瓜菜种植上,我省从“产出来”和“管出来”两方面入手,严把“农药关”“检测关”“出岛关”“市场关”“标准品牌关”“责任关”等六关。

比如,保障瓜菜的质量安全,我省减施化肥和化学农药,增施有机肥和高效低毒生物农药,形成水肥结合、种养结合、耕地质量提升与病虫害绿色防控相结合体系。我省还创建了“批发专营、零售许可”农药经营管理体系,实现农药电子监管,实行省、市县、乡镇、田洋四级农产品质量检测体系,为全国人民打造放心的“海南牌”农产品。

“以前,很多外省人来海南就不想走了,觉得这里的瓜菜新鲜好吃。现在啊,他们在家随时都能吃到海南的新鲜瓜菜了。”王美志说,从事瓜菜行业这么多年,他也遇到波折重重,但依旧充满干劲,他和成千上万的海南农民一样,继续踏实地种瓜菜、卖瓜菜,希望全国各地的百姓餐桌上都能吃上海南的新鲜瓜果蔬菜。■

见证海南冬季瓜菜基地成长 岛外经销商的海南瓜菜情

文海南日报记者 孙慧 通讯员 宋祥达



菜农正在田间忙着收割蔬菜。

海南日报记者 苏建强 摄

盛夏7月,海南岛田野层层葱绿,绿海浪卷。农田里,农民们忙碌着种菜浇水,搭藤引架,再过3个多月,一车车丰收的瓜菜将集中被运出岛,送往全国各地的农贸市场。

作为全国最大的冬季瓜菜基地,每年的10月至来年3月,是海南田间地头最热闹的季节,从北京、四川、陕西、浙江等省份,都会有瓜菜经销商来到海南各市县,深入到田间地头收购瓜菜。

如今,随着通讯发达,加上多年形成了信任、默契的合作关系,很多岛外经销商只通过电话、网络联系海南本地采购商,不一定会亲自来海南进行采购了。这些年,他们见证了海南冬季瓜菜基地的成长历史,记者也有幸聆听了几位经销商讲述他们与海南的瓜菜情。

从牛车拉菜到 货车开到田间地头

海南外销瓜菜历史,可以追溯到20世纪70年代,但真正发展成全国瓜菜基地,是到了上世纪90年代以后。自1995年起,全国开始建设“五纵二横”鲜活农产品流通绿色通道,农产品北上运输成本大幅下降,海南北运瓜菜数量也持续攀升。

来自西安欣桥市场的运销商赵伟就是从上世纪90年代来海南收瓜菜的。赵伟回忆说,上世纪90年代初,他来海南收瓜菜,当时海南的交通设施还特别落后,高速公路还没有修好,县、村道多是泥土路,运送瓜菜的货车没办法开到田头,只能靠人工用牛车拉到马路上,再装到货车上。

上世纪90年代初的海南,很多岛内外物资输送还靠火车,赵伟经常拉着一货车瓜菜连夜赶到秀英港,再把瓜菜卸下来装到火车上运往西安。“那时候,一坐火车就得

几天几夜才能到家,运送一趟瓜菜特别辛苦。”

赵伟说,由于当时的瓜菜包装技术很落后,也没有冷库进行保鲜冷藏,瓜菜运输损耗率比较高,有时候路上遇到下雪、霜冻等自然灾害,或是堵车,造成运输时间过长,瓜菜腐烂过多,有可能血本无归。

交通不畅曾一度制约海南发展的瓶颈,随着经济发展,海南岛逐渐构筑起纵横交错的高速公路网,各个市县的县道、村道等农村公路也逐步畅通,如今瓜菜运销车能直接开到田间地头。

“现在海南的交通特别发达,我们都不担心田间收瓜菜的问题,直接电话联系经办人和货车司机,把菜装上车后我们坐飞机回去,一路电话监控货车运送到西安就行。”

政府转变观念送服务上门

每年12月份,海南冬交会期间,各市县会借机举办农产品推介会,邀请天南地北的农贸批发市场经销商、农业企业负责人聚到一起,推介本地农产品,运销商、种植户等各方也积极为海南瓜菜发展建言献策。

“现在海南政府部门服务越来越到位,还经常会有市县组团过来拜访考察。”四川经销商蒋维和说,自己来往海南四川两地之间收购瓜菜,已有近20年时间。他说,海南治安管理变好了,而且政府也转变了观念,甚至会主动上门拜访送服务。

常年往来海南,让蒋维和对海南有着很深的感情,他对海南岛的发展情况都很了解,说起各市县的风土人情来,甚至比一些本地人还熟悉。“乐东的哈密瓜、澄迈的豆角、昌江的芒果、三亚的小黄瓜,还有海口琼山地区的冬瓜,我对这些地方是很熟悉了。”

蒋维和说,海南的农业部门、瓜菜种植大户也经常来四川做市场考察,和经销商开座谈会,收集他们的意见,回去对农民的种植品

种作指导。他希望政府部门能为瓜菜经纪人提供瓜菜种植和冷藏储存的培训,加强专业化引导。

抢占市场靠质量取胜

近年来,广东、广西等地冬季瓜菜种植面积扩大,加上大棚技术的完善,各省份的秋季瓜菜销售期在拉长,春季瓜菜提前上市,瓜菜市场的冬季空档期在缩短,海南冬季瓜菜面临的市场压力在加大。

不仅国内市场压力加大,国外比如菲律宾、马来西亚、新加坡等东盟国家农产品也在抢占国内瓜菜市场空间。例如,2018年海南就出现芒果“丰产不丰收”的状况,大量芒果上市却无人收购,田间地头价格低至0.6元一斤。

市场竞争激烈,也让参与到海南瓜菜运销环节的经销商们压力倍增。赵伟说,海南冬季瓜菜“空档期”缩短是客观的市场规律,无法逆转。海南因地理位置原因,运输、人工等成本偏高,在如此情况下海南农产品无法与其他地区农产品打价格战,就只能从质量上取胜。对内,要加大对农产品的质量管控,对外要重视产品的品牌包装,以质量口碑来赢取市场。

而蒋维和认为,海南瓜菜在生态环保和上市时间差上有着天然优势,海南应当抓住这两个优势,加大研发种植新品种,鼓励农民一个季节多种几个品种瓜菜,降低因市场供需饱和带来的跌价风险。

随着互联网技术的普及,我省的农业市场也嗅到了互联网带来的商机。一些农产品供货商也成立互联网销售平台,希望通过线上线下结合,有利于对农产品的生产机构以及价格、销售渠道进行及时调整。

历史的脚步不停歇,刘伟、蒋维和等经销商们与海南的瓜菜情也在继续延续。由市场拉动,由运销拉动,他们将继续把海南优质的瓜菜产品送过海峡,送到千家万户的餐桌上,让海南继续当全国人民的冬季瓜菜“菜篮子”。■



圆椒收获季节,工人正在收购点筛选优质圆椒装箱。

海南日报记者 苏晓杰 特约记者 吴孝俊 摄