

小镇西瓜凭啥站稳新疆市场？



■ 海南日报全媒体记者 刘梦晓 刘阳秀

3月5日下午3时许，昌江黎族自治县十月田镇的西瓜收购点，采购商高景宇的重型卡车停靠在瓜棚旁。一个个罩着发泡网的新鲜西瓜，经过质检员反复检查确认品质后，被搬运到卡车车厢内。几个小时后，这台可载30多吨西瓜的卡车，将从昌江驶向6000多公里之外的新疆维吾尔自治区喀什市。

“昌江的西瓜在新疆卖得挺好，我们喜欢到昌江来买瓜。”高景宇说，这已经是他第六年专程从新疆到十月田镇来采购西瓜，今年更是在西瓜临近上市前就来到昌江收瓜。

新疆西瓜种植历史悠久，在口感和甜度上都出类拔萃。反观昌江十月田镇产出的西瓜，无论是种植面积还是种植历史，都无法与新疆西瓜相比。那么小镇西瓜是如何敲开新疆市场大门，继而站稳脚跟？能在新疆上市的昌江西瓜，又有哪

些核心竞争力？

抓住机遇
每周可外销近8000吨

瓜棚里，高景宇随手捡起一个昌江西瓜，用手轻轻一敲，通透的清脆声随即传来。切开一个昌江西瓜，鲜红的瓜瓤汁水饱满，入口更是清甜无渣。

“新疆西瓜个头很大，和新疆西瓜相比，昌江西瓜的个头就像小孩见了大人。不过好就好在，这个季节昌江西瓜的竞争对手少。”高景宇介绍，新疆入秋以后西瓜产量就降了下来，冬天更是无法种植。而冬季的巨大市场缺口，是不少南方西瓜的“窗口期”，有了进入新疆市场的机会。

但也不是每个地方的西瓜都能获得新疆市场的青睐。“新疆西瓜品质好，大家对品质和口感都挑嘴，一般品质不好的西瓜在那里卖不出去。”高景宇坦言，他们外出寻找西瓜，最看重的是品质。他告诉海南日报全媒体记者，他贩运西瓜已经有十多年了，过去曾到过南方不少省份寻找西瓜。最近6年，他才定点到昌江大批量采购，把昌江西瓜

运到新疆去。

很显然，昌江西瓜把握住了“机遇期”。

“虽然个头小，但是昌江西瓜很甜，品相也好看，到那边能卖个好价钱。”高景宇说，价格好的年份，他仅靠贩卖昌江西瓜，就挣了近100万元。今年2月份以来，他的车队已经采购了40多车，总量超过1200吨。

而在十月田镇，像这样的西瓜采购点还有5个，均是外地客商前来采购销往新疆各地。“我比较过不少地方的西瓜，最后决定还是要到昌江收购。”采购商王江说，当天摘的瓜当天收、当天运，过了海之后要走差不多6天就到目的地。车辆越往北走天气愈发寒冷，他们给西瓜盖上草席保持温度，也能更好地保证西瓜口感。

“昌江西瓜作为冬季瓜菜的主要品类之一，近年来已经打出了名气。”昌江县十月田镇农服中心主任谢朝江介绍，今年春节前，昌江西瓜进入采收季，有效弥补内地西瓜市场的短缺。产量上，昌江西瓜每周可外销近8000吨，主要销往新疆及东部沿海城市，有效带动当地生产就业。

不愁销路
好品质始终受欢迎

市场认可的品质，离不开品质把控的源头——种植端。

从十月田镇西瓜采购点沿着村路前进，不过3公里路程，就来到一处西瓜产地。一垄垄瓜地整齐划一，有序排列。每垄地上还盖起了防雨大棚，能够更好地保障西瓜生长。大棚里，油绿的西瓜蔓趴着地生长，藤蔓间长出的西瓜圆圆滚滚。谢朝江介绍，这是昌江的西瓜产地之一，规模超过3000亩，吸引了大量浙江种植户在这里种植。“资深瓜农”牟宣鑫就是其中之一。

从2011年开始扎根十月田镇专门种西瓜，牟宣鑫最开始“试水”种植了100亩。“没想到一下子就卖爆了，摘一茬卖一茬，供不应求。”他记得那年，自己种的西瓜格外受欢迎，这让他坚定了在昌江种西瓜的决心。

牟宣鑫告诉记者，他一路从北到南，在多个省份和海南的不少市县都种过西瓜，但从来没有像在昌江这样一种就是14年。种植第一年，西瓜卖“爆”了，牟宣鑫就分析过昌江西瓜受欢迎的原因。

“这里和新疆的种植环境很像，比如昼夜温差大，光照充足，病虫害少，这种条件下种出来的西瓜更甜。”牟宣鑫说，种西瓜就是靠天吃饭，哪怕任意一个条件没有达到，西瓜都不会好吃。而昌江自然气候优渥，西瓜品质始终保持稳定，市场潜力也越来越大。今年，他的种植面积已经扩展到160亩。

种植户王金如种了85亩西瓜，在昌江种瓜8年，他看到越来越多农户加入到种瓜行列中，这反而让他感到高兴。“我希望种瓜的人越来越多，大家把规模做上去，把好的品质卖出去，昌江西瓜名气就会更大，我们的市场销路就更广。”他说。

实际上，为了打响昌江西瓜的名气，近年来，昌江县十月田镇主动靠前服务，深入田间地头了解种植户的需求，做好用地、水电保障等工作，同时展开品质抽检，保证外销西瓜品质合格。

而在种植户们看来，昌江西瓜前景无限，他们希望能够继续扩大种植规模，形成更强势的规模效应，“昌江西瓜不愁销路，只要有地，我们就会一直在昌江种下去！”牟宣鑫说。

（本报石碌3月9日电）

三亚试行客房预订退订指导意见 非法定节假日入住前7日以上 可无理由全额退款

本报讯(海南日报全媒体记者刘杰 通讯员李欢)近日,《三亚市住宿业客房预订退订指导意见(试行)》(以下简称《意见》)试行,为期一年,旨在进一步规范三亚市住宿业客房预订退订行为,保障消费者、住宿业经营者及线上预订平台合法权益。

据了解,《意见》仅针对线上预订平台产生的直客散客订单,不包含团队、线下电话预定、旅行社渠道预定订单。

在退订规则方面,非法定节假日期间,消费者入住前7日以上可无理由全额退款;法定节假日(元旦、春节、清明节、劳动节、端午节、中秋节与国庆节)期间,入住前15日以上可无理由全额退款。特价房、促销房不适用于无理由退订范围,因自然灾害、公共卫生事件、航班取消等不可归责于消费者的客观原因退订,住宿业经营者、线上预订平台在消费者提供相应佐证材料后将全额退款。

《意见》指出,住宿业经营者应设立“信用退”“无忧退”等快速退款机制,在消费者提交退订申请后,在2小时内必须响应,在限定时间内退回款项。住宿业经营者不得以任何理由扣留、少退消费者房款。

消费者可拨打“12345退订专线”进行投诉处理,24小时接听,48小时办结;通过“三亚放心游”平台,平台会将此类退订投诉纳入先行赔付通道。

南繁鲜品将 上架河北大型超市专柜

本报讯(海南日报全媒体记者邓钰 通讯员杨晶皓)近日,海南南繁种业集团有限公司与石家庄国人百集团有限责任公司(以下简称北人集团)达成战略合作,双方将依托订单农业模式,打造直采直供的优秀农产品示范种植基地,并在北人集团旗下超市等零售终端网络设立海垦产品专柜,助力南繁鲜品果蔬从田间走向“舌尖”,让南繁科研成果走入千家万户。

目前,双方针对华北市场的消费者口味,优选优育番茄新品种,建设番茄基地,以精细化、标准化种植,让番茄新品种走入华北市场。下一步,双方将在技术和资源上互补,通过“技术协同+资源联动”合作模式,共建优质品种选育示范园区、联合开发新品种,并持续探索在冷链物流、品牌营销、农业科技等领域的深度协作,着力构建全产业链生态体系,推动果蔬供应链的优化升级。

定安观察

以良种为核心,做优传统产品、开发新兴品牌—— 定安黑猪“链”出独特风味

■ 海南日报全媒体记者 李晓

“这是用定安黑猪后腿熟成2年的西班牙风味火腿,一条就十五六斤。”近日,在定安塔岭工业园海南海得隆实业有限公司,该企业创始人张永新向参观者特别展示了一条火腿。

张永新是河南人,有30年肉制品加工经验,因看好海南自贸港发展前景,选择海南;又因为食材独特,于2022年选择落地定安创业。一边投资1000万元建厂,开发能快速上市的各类定安黑猪卤制品,一边实验用定安黑猪后腿制作西班牙风味火腿,“火腿已经实验成功,正筹备在定安再落地一个加工厂加工火腿。”谈起规划,张永新信心满满。

定安黑猪,缘何对外地创业者具有如此吸引力?

核心:科研助力育良种

“定安黑猪四肢健壮,腿臀丰满,后腿肥瘦合适,做西班牙风味火腿很好!”经验丰富的张永新,懂得其中之妙。

好猪肉来自优良种。近日,在定安县新竹镇省级龙头企业海南庆平农产品开发有限公司(以下简称海南庆平),海南日报全媒体记者通过监控摄像头,看到了定安黑猪——体型不大、身体匀称、背和腰都比较直。

“这是二元杂交商品猪,具有繁殖力强、适应性强、抗病力强、早熟、耐粗饲、肉质好等优点。经过专业机构检测,粗蛋白、肉色、pH值等8项指标全部达到优质猪肉行业标准的最佳值!”定安县畜牧兽医服务中心有关负责人介绍。

据悉,定安黑猪是由定安猪母猪与杜洛克公猪杂交培育出的商品肉猪。20世纪70年代起,定安大力推广生猪杂交改良工作,1982年开始引进美国、丹麦等国瘦肉型杜洛克、长白、汉普夏、盘克等良种猪,进行杂交改良,选育出兼具两个品种优势的定安黑猪。

2010年,用于杂交的定安本土猪——定安猪被评审为国家畜禽遗传资源品种。2014年8月“定安黑猪”被

原国家工商总局批准为地理标志证明商标,定安黑猪区域公用品牌还入选《2024年海南省农业品牌目录》。

为保良种,定安大力扶持海南庆平投资建设定安猪原种猪保种场,2016年建成占地面积400亩,可容纳3000头原种猪的保种场,2021年,海南庆平获评“省级海南猪(定安猪)保种场”,并在2022年进一步扩建。

“要做好定安黑猪产业,也要保护好定安猪母猪原种。目前我们已经收集保存6个家系的定安猪,还在持续测定和收集更多家系。”海南庆平总经理童碧瑾说,为了更好地做好定安猪保种工作,企业和中山大学生命科学学院合作,持续选育、不断提纯繁育复壮定安猪。

此外,针对从前市面上仅有白猪营养标准的情况,该企业与海南大学动物科技学院合作,于2022年初步推出更适合定安黑猪的营养标准,并且还在持续优化,进一步助力定安黑猪优良繁育。

“以海南庆平为核心,我们可以为全县各大养殖企业、养殖户供应定安猪核心群纯种母猪、优质种苗及定安黑猪优质种苗。”定安县畜牧兽医服务中心有关负责人说。



在第二十七届冬交会定安馆,张永新用定安黑猪后腿研制的西班牙风味火腿吸引了不少关注。

资料图

产业:自动化助力规模化

在海南庆平的标准化栏舍。依托精细环保智能化养猪设备、具有自动称重功能的猪舍、养猪用自动化饮水装置等设备,形成养猪全流程自动化过程。

据海南庆平工作人员介绍,栏舍配备中央清洗房,清洗管道直接接入每个栏舍,可以进行自动化加温加热清洗,达到高温杀菌的效果。每个栏舍的粪便污水,也将通过智能化污水处理系统,进行自动收集、自动过滤等多个环节,实现环保养殖。

基于全流程的自动化,海南庆平实现了更少的人员进出量,同时养猪场实行全封闭管理,管理人员进场,需要经三道严格消杀流程,使防疫工作更加高效。

“目前我们存栏3万头定安黑猪,年出栏量6万头,自2016年落地定安以来,多年保持零重大动物疫病发生的纪录。”童碧瑾说。企业在定安县农业农村局及畜牧兽医服务中心的指导下,正在积极创

建无非洲猪瘟疫病小区,2024年8月已通过省级评估,现已进入国家评估验收阶段,创建成功后将推动定安黑猪活体出岛,进一步扩大定安黑猪岛外市场。

在定安龙湖天烈养猪专业合作社,负责人张天烈采用种养殖循环的生态养殖方式,助力定安黑猪产业规模化。张天烈选择种植木薯,以发酵后的木薯为猪饲料,经沼气池收集并处理过的猪排泄物,又成为木薯生长的好肥料。

“木薯发酵的酸性生态饲料,既符合定安黑猪耐粗饲的习性,又降低了生产成本,且有一定防疫作用,木薯发酵料饲喂的黑猪,肉质细腻,味道更鲜美。”张天烈说,目前合作社存栏1000多头定安黑猪,每年出栏3000多头,产值可达六七百万元。

截至目前,在产定安黑猪规模养殖场12家,养殖专业合作社179家,养殖专业户和散户1547户。2024年,定安黑猪出栏19.6万头,

存栏15.08万头,总产值5.32亿元,同比分别增加13.3%、14.2%、11.8%。

为持续推进定安黑猪的规模化养殖,定安还正在全县10个镇分别打造规范化建设的定安黑猪养殖示范小区。2024年已在新竹镇落地1家,2025年推动3个项目在雷鸣、黄竹、龙湖等乡镇落地,力争用5年时间实现10个镇村集体经济黑猪养殖示范小区项目全覆盖,达到年新增出栏黑猪10万头,生猪年出栏突破30万头,规模养殖场数量翻一番。

此外,目前,该县还在规划建设定安黑猪加工产业园项目,预计投资2.5亿元,总面积约72亩。其中项目一期新建生猪屠宰加工车间、禽类屠宰加工车间各1座及其配套设施,建成后能实现日屠宰生猪2000头,年屠宰生猪60万头,日屠宰禽类3万羽,年屠宰禽类1100万羽。项目二期建成后新增预制菜日生产加工20吨,年生产加工6000吨产能;新增多温区冷库库容2万吨。

发展:多元产品擦亮品牌

规模化养殖之外,定安黑猪背后,早已孕育了一个产值超7亿元,占海南省粽子产业7成的定安粽子产业。

“其中最经典、最受市场欢迎的口味就是定安黑猪肉粽。以它为主,这些年,定安粽子产业每年产值都在增长,而且畅销到全国各地。”定安县粽子协会会长王湧健说。

粽子之外,在原有纯正德国风味香肠制作工艺基础上,近年来,海南莱茵斯食品有限公司利用定安黑猪,结合海南本土元素研发出主打高端化、年轻化的全新香肠品牌“德界”。“这个系列包括黑松露肠、咖啡奶酪肠等多个口味,一经推出就很受市场欢迎。除了这些,现在我们在生产多种德式风味香肠,部分产品已经进驻全省40余家高端酒店。”企业负责人杨乔宇介绍。

在定安塔岭工业园企业海南定安新泰来食品有限公司加工车间中,两台风干设备正在加工着一串串红色诱人的定安黑猪腊肠。

“除了经典的定安黑猪肉粽,我们还用定安黑猪制作腊肉、腊肠产品,香味更浓郁、口感更丝滑,既有普通装,也有礼盒装,能满足消费者不同的需求。”该企业总经理刘永超说,企业每年销售定安黑猪肉粽50余万个,产值超400万元,销售黑猪腊肉、腊肠类产品产值超200万元。

2023年1月,定安翰林镇成立翰林镇肉猪蹄协会,以定安黑猪肉猪蹄这一专一美食品类持续助力定安黑猪品牌打造。

海南庆平则早已将定安黑猪推广成为粤港澳大湾区的高端品牌肉。“目前我们已经将定安黑猪销售到粤港澳大湾区的沃尔玛、山姆等多个大型商超,单价超百元,并且进入政府、知名企业、学校等机关食堂以及京东等新兴的互联网销售服务平台。”童碧瑾说,未来,该企业采用订单采购模式,以统一化管理模式,助推本地黑猪销售出岛;依托母公司的完整产业体系,开发多种熟食制品等,提升定安黑猪深加工能力和附加值。

(本报定城3月9日电)



海南新泰来食品有限公司生产的定安黑猪肉腊肠。

通讯员 程守满 摄