

西瓜还没熟,就已经有“主”了

招远官地洼西瓜口感脆甜,不少商贩抢先预订



▲看见满地的
大西瓜,王丰兰高兴
得合不拢嘴。

◀不少市民开
车到村里去买西瓜。
本报记者 李静
摄

本报记者 李静

进入夏季,西瓜成为市民首选的降温解暑水果。采访中记者了解到,招远市毕郭镇官地洼村的西瓜因施用沼渣、沼液、农家肥及有机生物菌肥,浇灌“矿泉水”,口感脆甜,供不应求,十分受欢迎。6月中旬,进入扫尾期的大棚西瓜已被商贩抢空,露天西瓜虽然还没有上市,但有商贩提前半月下单预订。政府扶持力度大,瓜农一亩地纯收入一到两万元,村里不少年轻人继承父业,在家种瓜。

西瓜供不应求,成熟前半个月就被预订

6月中旬,招远市毕郭镇官地洼村的大棚西瓜销售陆续进入扫尾期。瓜农吕春龙一边打理大棚一边盘算着,自己的大棚西瓜应该是村里最后一批卖的了,眼下瓜也熟了,批发价一斤1.4元左右,这几天就打算给商贩打电话,把瓜卖了。

“都这样,不用去市场,一个电话商贩就来拉货了。”官地洼村妇女主任王丰兰

说,官地洼的西瓜因口感脆甜,受到消费者欢迎,虽然零售价比普通西瓜贵三四毛钱,但最不愁的就是销路。平时只要是谁家瓜成熟了,就会有商贩前来抢购,根本就不用瓜农去市场。

王丰兰说,村里从1997年开始种植西瓜,之后面积越来越大,“全村1500多亩耕地,有1200多亩都是种的西瓜,今年又将增加100个大棚。”前来进

货的商贩很多都是北京、上海等大城市的,近几年,本地进货的商贩也多了起来。

据了解,果农错开时间栽瓜苗,以错开上市时间。从三四月份开始,官地洼的大棚西瓜就开始上市,到6月中旬进入扫尾期。“再有十来天上市的就是露天西瓜了,不少人在西瓜成熟半月前就打电话预订了。现在很多都已经预订出去了。”王丰兰说。

沼渣作肥料,40米深岩石井“矿泉水”灌溉

官地洼的西瓜如此受欢迎,是有一定原因的。毕郭镇官地洼村委工作人员告诉记者,村里基本上家家都有沼气池,平时瓜农将沼气池产生的沼渣、沼液全部回收,施用沼渣、沼液、农家肥及有机生物菌肥,不使用化肥。同时政府还大力推广防虫网、诱虫板防虫及秸秆生物反应堆技术。

此外,在水源灌溉上,

使用的是地下40米深岩石井优质“矿泉水”,种出的西瓜更甜。“我们平时都喝那个水,西瓜也是用这个浇灌。”工作人员带记者来到抽水的一口深井管理处说,全村打了6眼40米深的井,且井水经有关部门检验全部达到国家标准。据了解,“官地洼”牌西瓜以皮薄、味甜、质细、沙瓤、汁多、食之爽口等闻名,经检测,光糖含量达到12%,含可溶性固

形物11%,瓜皮厚度0.6cm。

为了更好发展,官地洼村牵头注册成立了果蔬种植专业合作社。合作社向社员提供生产技术信息,统一购买农药、肥料、地膜、油纸等生产资料,统一销售瓜菜产品。同时,“官地洼西瓜”的外包装通过统一标识、统一图案、统一颜色、统一印制等包装方式,大大提高了“官地洼西瓜”包装的精美度。

一商贩找了七年 找到官地洼西瓜

官地洼西瓜不仅受市民欢迎,还吸引了不少商贩慕名前来进货。“去年有一个姓孙的商贩找到我,说是他找官地洼西瓜找了7年。”王丰兰讲起了这件有趣的事情,几年前孙老板做生意时发现,市场上隔壁商贩的西瓜吃起来特别甜,卖得特别好,相比之下自己的就卖不动了。几年的时间里,他多次问隔壁老板在哪里进的货,但人家一直没有告诉他。直到去年,在看电视的时候,一个栏目介绍了官地洼西瓜,他这才恍然大悟,很快就找了过来。

据瓜农介绍,西瓜集中上市的季节,官地洼会迎来很多进货的商贩。“你们来的时间晚了点,要是早上来就能看见很多大车买瓜。”瓜农说,商贩抢西瓜是很正常的事。“一般愿意卖给大商贩,省事。小商贩经常有空车回去的,有的人为了能抢到西瓜还托关系,找熟人。”

据了解,“官地洼”牌西瓜于2005年取得无公害产地认证,2009年取得无公害产品质量认证,2010年注册了国家地理标志证明商标,并于当年被评为“烟台十大名瓜”,现已打入北京、上海、青岛、烟台等地各大超市。

头条链接

一亩瓜赚一万多 年轻人多留在家

“很多都是子承父业,只要是没上大学的年轻人基本上都在家。”吕春龙今年31岁,他告诉记者,与他相仿年纪的人很多都在村里种瓜。吕春龙算了一笔账,在家扣西瓜大棚,扣除成本一亩地能赚1万多元。“等西瓜没有了,还可以种其他庄稼,一起算的话一亩地赚2万元不费劲。”吕春龙说,一户人家每年纯收入七八万没问题。

西瓜是招远市毕郭镇官地洼村的特色产业之一,西瓜已成村民增收致富的支柱产业,政府对此扶持力度很大。“一个大棚,瓜农只要自己花钱买水泥柱子就行,政府给补贴其他的。”王丰兰说。

此外,大力发展农民专业合作社,通过以点带面的方式,在整个产区形成了“官地洼西瓜”产、供、销“一条龙”经营模式。按照《合同法》要求,制订了“官地洼西瓜”购销业务合同示范文本,对合同的标的、数量、质量、价格、合同双方的权利和义务、履约方式、违约处理等方面进行了统一规范。加强果品经纪人建设,制订了“官地洼西瓜”产业经纪人培育计划,鼓励引导果品收购、储藏、运输企业及果品行业协会从事西瓜果品经纪业务。

本报记者 李静

卖家推叫醒服务 球迷们不太买账

本报6月15日讯(记者 王永军) 由于今年世界杯不少赛事是在北京时间凌晨举行,不少球迷担心错过精彩,一些淘宝卖家推出世界杯叫醒服务,但市民对此不太感冒。

深夜看球对于不少球迷都是一个考验,最近,网络上出现了一种“世界杯叫醒服务”。在淘宝网上搜索“世界杯叫醒服务”,共显示出30件宝贝,这些淘宝卖家分别来自昆明、深圳、合肥、太原、广州、北京、成都、武汉、苏州等地。

进入店铺发现,叫醒服务价格在几元到几十元之间不等,需要顾客提供手机号码和比赛场次,通过电话提醒市民。这种服务在网络上走俏,但市民接受度并不是很高,30件宝贝总共只有20笔付款记录。“感觉这还是一种噱头,也不太实用。”市民李先生说。

父亲节促销活动 不少商场很低调

本报6月15日讯(记者 吴江涛) 15日是父亲节,逢节必促销的商家自然不会错过这个机会。不过,相比于母亲节的大规模促销活动,父亲节前后商场促销的规模和力度显然要小一些,商家走的多是实用路线。

在市区一大型超市的入口处,一剃须刀厂家摆放了大量剃须刀,旁边是父亲节的促销标牌,“平时很少促销,这次厂家专门生产了一批,在父亲节这天进行销售。”与之前的母亲节相比,父亲节商家的促销活动在规模和力度上显然要小一些。在市区很多超市,促销活动的商品比较少,很多超市的相关活动很低调。在市区的一些鲜花店,鲜花销量也并没有出现太高的增长。

“父亲节我们的活动特色就是朴实。”一家大型超市工作人员说,商场的不少商品比如衣服,针对女性的比较多,所以父亲节时相应的促销活动也比较少。