

瓜果烂了不能只怨高温 信息短缺才是最大软肋

本报记者 刘慧娟 见习记者 陈新



一车甜瓜烂了一半扔掉
(本报7月7日报道),泰城市民对路边扔掉的大堆水果表示惋惜。为何会有如此大量的水果被扔掉?瓜果的腐烂只是天热的原因吗?7日,带着这些问题,记者走访了泰城市瓜果批发市场和一些农贸市场。



5日,记者在泰安市瓜果批发市场看到卖不完的甜瓜
见习记者 曹剑 摄



瓜果市场上的冷库只能用来存放苹果、梨等水果,甜瓜等时令水果不宜用这种方式储存。本报记者 刘慧娟 摄

现象:1万斤瓜3天没卖完

7日上午11时,泰安市瓜果批发市场西北角的一个大棚边上,鱼台的甜瓜批发商杨全新躺在自家货车的驾驶室里打盹。车斗里的甜瓜用网兜扎着,占据了小半个车斗。货车四周散落着一些碎烂的甜瓜。杨全新称,6日晚上快9点

时,他赶到泰安市水果批发市场,按照往常的速度,他在7日早上8点就该收车回家了,可是现在还剩下将近一半甜瓜没批发出去,眼看着越来越热的天和已经有点发黑的甜瓜,杨全新既发愁又意外。

谈到最近这两天的行情,

杨全新回头看着后车斗的甜瓜说,刚才的睡意已经被焦虑取代了。杨全新称,前一段时间,泰安这边的生意还是很好的,所以来的时候就多收了3000多斤,没想到大家都看准了这个行情,一下子涌进来七八吨甜瓜。“照眼前这个形势,1万斤瓜

3天也卖不完,实在不行就低价甩卖或直接扔掉。”杨全新说。

与杨全新有同样遭遇的不止一家。不远处的另一个大棚里,堆了十几个盛满甜瓜的箱子。批发商孙先生正坐在马扎上,将箱子里烂的甜瓜挑出来。孙先生称,今年4月初,甜瓜生意很好做,每斤能卖到3块多,现在6毛钱卖也很难,到现在棚里还压着将近20多箱货。

原因:微利多销致供求失衡

在瓜果批发市场最北侧的一排房子里,记者发现了这个市场上唯一一间存储水果的“冷库”:不足30平方米的房间内堆满了荔枝、苹果和梨的包装盒及保鲜箱。既然瓜果遇高温易腐烂,那为何不放进冷库或恒温库存储呢?当问及这个问题,泰城市瓜果批发市场强盛果行的许建强直摇头,他说时令鲜果基本没有什么好的储存方法,只能随进随卖,不能存

进冷库,特别是甜瓜,在冷库受冷,出来再受热,更容易腐坏。再就是成本的问题,把水果存进冷库,存储、人工都需要大量费用,有的水果从冷库出来,成本1斤就能加2角钱。

既然天热不容易存储,那批发商为何不少进一点货来减少损失呢?经营了十几年甜瓜收购和批发生意的杨全新说,做这种时令水果生意,重要的是把握一个度,就是瞅准

行市。他给记者算了一笔账:如一次进10000斤,就算1斤赚1毛,一次还能赚1000块钱。但如果一次只进3000斤,一斤赚1毛,一次才赚300元,减去油耗、过路费、人工费等费用,没钱可赚。所以瓜贩们宁可烂掉也要拼着多进货。

此外,外地瓜大量进驻本地市场,市场进一步饱和也导致了供大于求。泰安强盛果行的杨先生告诉记者,今年甜瓜不好卖,还因为今

年章丘、菏泽等地有的瓜农直接开车到泰安来卖瓜,他们的瓜不经过瓜贩这一环节,卖得更便宜,有的1斤只要两毛多,导致以前来批发的小贩都不来批发市场了。

在乐园小区卖甜瓜的章丘黄河乡瓜农韩兆花说,他们利用种瓜间隙出来卖瓜,加上家里去年添置了大车能跑更远,就来泰安卖瓜了。

“济南卖瓜的走几步就有一家,不好卖,而去年我们到这来,2000斤西瓜很快就卖完了,所以今年我们章丘有很多人到这里来卖瓜。”韩兆花说。

商贩:彼此之间互不联系

谈到如何恰到好处地确定收购量而不至于赔钱,在水果批发市场从事了近20年水果生意的刘金焕说,这个度谁也把握不准,有再多的经验也不管用。在批发市场做瓜果生意,除了靠自己发展或是朋友的几个固定客户订单,剩下的就是在批发市场上等本地的水果小商贩。小商贩也很难固定数量,

所以很难把握市场的需求量到底是多少。因为市场上有来自全国各地的批发商,收购价不一样,上货量也不一样,彼此之间都没有联系,谁也不知道谁在什么时间进了多少量的货,所以只能撞运气。运气好的时候,你运来1万斤甜瓜是市场的独一份,那就赚了;要是赶上一晚上来了七八辆甜瓜车,卖相好

又便宜的肯定出货快,收购成本高而又不肯低价甩卖的,就只能看着烂掉。

甜瓜批发商乔永是7日凌晨时赶到泰安瓜果批发市场里的,看着自己万把斤的甜瓜只卖出了一小半,他直抱怨自己收多了。乔永说,由于去年甜瓜卖得好,地头上的收购价一斤最少也有7毛钱。所以,金乡、鱼台的瓜农大规模地扩种

甜瓜,有的瓜农甚至扩大了一倍的种植面积,“结果今年的供应量大了,收购价一下子就跌了,普通收购价在五六毛,我最低的1斤收到1毛多。”乔永说。由于行情不好,一些种甜瓜的瓜农已经开始放弃了这块市场。乔永称,在从鱼台出来的路上,随处可见地里堆着一堆堆的甜瓜,有的瓜农干脆就不摘了。“像我认识的一个瓜农,家里种了8亩甜瓜,刚摘了一茬瓜就开始割秧子了,现在6亩地的甜瓜秧全割没了,准备种点别的。”乔永说。

专家:农业部门应有所作为

对于瓜果市场行情的掌握,泰城市瓜果批发市场管理办公室的工作人员李先生说,瓜果市场只是个集散地,来自全国各地的批发商都在这里经营,流动性大,每天的具体交易量和市场需求量很难统计。瓜果市场只是给商贩们提供场地,并不负责信

息发布。“瓜果商们都各自进货,每天到底收购或是交易多少我们也不清楚,即使做了统计,也只是当天的,对于以后的市场也没有太大的作用。”李先生说。

泰城市农业局市场信息科工作人员孟宪鹏告诉记者,泰城市农业局经常针对

泰安市农民进行信息普及,及时在媒体上发布市场信息,比如农作物种植面积的统计,农产品市场价格等。但由于网络等媒体普及程度不高,就目前看效果不是很明显。

山东农业大学经济管理学院教授岳书铭称,由于甜

瓜等时令瓜果属于易腐商品,需求弹性很大,市场对供求的影响很敏感,信息变化很快,不易统计,即使是做了一些系统的预测,也是当期数据决定当期决策,对于以后的市场并不能起到太大的指导作用。当地农业部门应该加强收集宏观上的信息数据,帮助瓜农做一些分析决策,同时牵线搭桥,通过发展地头产品订单等方式来减少瓜农的种植风险。