

# 济阳品牌菜,不来济南卖

绝大部分流向京津冀,省城市场仅占两三成

本报记者 蒋龙龙 陈伟 实习生 许灵君



济阳蔬菜实施“一镇一品”策略,追求蔬菜品质,西红柿成色好了才能卖上好价钱。  
本报记者 左庆 摄



## 济南菜商不少,销量并不大

眼下正值西红柿上市季节,西红柿唱起了当地不少蔬菜交易市场的主角。仅绿星瓜菜批发市场和济阳蔬菜交易市场每天就有50万斤西红柿交易。不过据记者调查,在这交易的50万斤中,只有三成左右销往了济南。

绿星瓜菜批发市场位于崔寨镇,距离济南黄河大桥10公里,这是济阳距离济南市最近的蔬菜批发市场。8日,绿星市场上的西红柿批发价每斤在2元左右,品质好的可以达到2.5元,该市场当日的西红柿交易量达到了20万斤,市场上停了十几辆运送西红柿的卡车,其中一部分来自济南城区。

上午10时,市场内,菜商韦师傅和菜农就西红柿的价格讨价还价,最终西红柿的成交价定为每斤2元左右,他准备次日运送6000斤西红柿到济南市区销售。

## 曲堤黄瓜八成远销他乡

垛石镇和曲堤镇都是济阳县的蔬菜大镇。曲堤有黄瓜大棚20000多个,曲堤黄瓜批发市场是我国江北最大的专业批发市场,年交易量达7亿斤。垛石镇共有高温蔬菜大棚10000个,位于垛石镇的济北瓜菜批发市场每年交易樱桃西红柿1亿多斤,“墙里开花墙外香”,据了解,曲堤黄瓜和樱桃西红柿每年大约有二成能卖到济南,绝大部分都销往了外地。

8日,董家村村民董作清以每斤1.5元的价格向北京菜商出售了500多斤黄瓜。当日黄瓜批发价在1元至1.5元不等,当天市场上共交易黄瓜50万斤。当天,黄瓜市场上共有来自北京、天津、合肥等地的10家菜商,每家菜商都收了满满一车,平均约两万斤。另外,有不少来自济南的菜商也收了不少的黄瓜。

“最近由于黄瓜价格较低,大约有三成的黄瓜销售到了济南。”批发

济阳被誉为省城的“北菜园”,然而济阳菜在济南市场上并不多见,记者了解到,济阳的大部分蔬菜都是远销到了北京、天津、河北、东北等地,仅有小部分运往济南。济阳与省城仅一河之隔,物流交通便利,济阳菜为何舍近求远冷落了济南?

据介绍,像济阳的曲堤黄瓜、垛石樱桃西红柿、崔寨香瓜以及回河西红柿等都已形成品牌,在京津冀等地很受欢迎,但在济南市场,由于价格较高并不被本地市民所接受。济阳菜本地难卖高价,这也成为济南人吃不上济南菜的一个主因。



看到下雨,菜农赶紧给西红柿盖上被子和塑料。

本报记者 左庆 摄



菜商正在收购西红柿,然后销往批发市场。

本报记者 左庆 摄

## 济阳蔬菜 济南难卖高价

“批发蔬菜有个规律,路线越远,赚钱越多;距离越近,赚钱越少。”8日,东北的西红柿批发商李继坤早早就来到了济阳,尽管一天一斤西红柿也未收到。李继坤每年都会在济阳呆上两个月,收购近200万斤西红柿。收购价格在1元上下,但是运到东北后,每斤能卖到3元,去除中间的运输成本,收入非常可观。

李继坤介绍,很多外地批发商都会来济阳批发蔬菜,“这和济阳县的单种蔬菜产量大有很大的关系。”济阳县蔬菜局相关负责人介绍,济阳县实施“一镇一品”策略,一个镇集中发展一种特色农产品,曲堤黄瓜、垛石樱桃西红柿、崔寨香瓜以及回河西红柿等,容易产生积聚效应,“外地客商来到济阳的批发市场在很短时间内就能完成收购。”

济阳县蔬菜局总农技师陈兴卫告诉记者:“济阳县每年产的蔬菜只有3成运往济南。而且卖到济南的蔬菜是质量相对较差的,高质量的都销售到外地去了。”陈兴卫解释,“蔬菜的流向是跟着价格走的。济阳的蔬菜销往京津和济南的价格,相差得很多。”

据王加强介绍,发往京津的樱桃西红柿,都是优质果,收购价格在每斤4元左右,零售的终端价格可卖到8元甚至12元一斤,但销往济南的一般都是次果,收购价每斤2元左右,最多卖到6元一斤。

“而且济南和京津冀的生活方式大有不同,京津冀对于樱桃西红柿的接受度更高,即便12元一斤,购买的市民仍然络绎不绝,但在济南,一旦价格超过5块,市民大都会选择苹果、香蕉等普通水果。”

曲堤黄瓜和樱桃西红柿的情况大致相同,据刘连江介绍,“在绝大部分时间,曲堤黄瓜的批发价要高于其他黄瓜在济南的零售价。”另外,据刘连江介绍,由于曲堤黄瓜“品种好,条细”,在南方售价较高,而且已经打开京津沪地区的洋快餐市场,而在济南则很难卖出高价。