



大田集镇成堆的大蒜路在何方。

□种了20多年大蒜的老蒜区,大蒜品质在下降  
□蒜价低迷,一亩地赔一千多,半年的活白干

# 可是,“咱蒜区不种蒜种啥?”

5日,记者再次来到大蒜主产区——成武县大田集镇,除了路边越堆越高的大蒜,这个空气中弥漫着蒜香的乡镇和一周前没有太大变化。进入大田集镇的田塔村,大田中、村庄里随处堆放的大蒜后,仍旧是蒜农们不停劳作的身影,尽管大蒜价格跌入谷底,蒜农们仍不敢放弃。

虽然今年大蒜亩产量比去年增收不少,但大蒜的个头越来越小,品级越来越低却是不争的事实,这个种了20多年大蒜的老蒜区,土壤亟待休养生息。而另一方面,尽管个别种着几亩小麦的村民因为不赔钱让人羡慕,但问起来年打算,“咱蒜区不种蒜还种啥?明年还种蒜。”几乎是蒜农本能的反应。

## >>现状:一亩地赔一千多 半年活等于白干

前往大田集镇的客运班车上,记者遇到了回家帮忙的青年谢宁,家里的六亩大蒜需要人手,路过自家地头的时候,他来不及回家放行李,就拿起小刀加入削核的队伍。在田塔村的地里,11点的太阳晒得人睁不开眼,蒜农们一声不吭地在忙着自家地里的蒜事。

谢宁一家今年6亩田全种上了蒜,他们把宝压在了大蒜身上,谢宁加入削核队伍的时候,他的家人全

坐在蒜堆里忙活。“蒜从地里收起来十天左右就得削,要不蒜干了就削不动了。”谢宁的爷爷谢守金说。

谈起今年的收成,谢守金放下了手里的活:“今年产量高啊,去年一亩地2000多斤,今年得有2500多斤,可蒜多了才更愁,价格卖不上去。”谢守金告诉记者,去年一斤蒜卖4元,今年则一路跌到0.6元,这个落差可是毁了蒜农半年的努力。粗略一算,蒜种、人工费、化肥、农药、

电费等成本都算上,种一亩蒜有2200元左右的成本,但按现在的价格每亩地要赔一千多元。

“他家今年种麦子赚了。”老谢指着东边的一片麦地有些羡慕,“种麦子操心少,国家还有补贴,一亩地能收入一千多元。”

羡慕归羡慕,当记者问道明年是否种蒜时,谢守金毫不犹豫:“种,来年还种蒜,全都种上,大蒜价格不稳定,说不准能发。”

## >>招数1:给大蒜扒皮剪杆 还能赚个劳力钱

卖蒜赚不了钱,蒜农们都在想其他的办法。在大蒜遇熊市的这个夏天,大田集镇的妇女们可没闲着,一个个忙着扒皮剪杆,赚起了精细加工的劳力钱。剪过核的大蒜经过扒皮剪杆,装进印着英文的包装袋,装满一袋就能拿到2.5元。

一些大蒜贸易公司索性把加工场地挪到了田集镇的田间街头,雇佣熟练的本地农妇完成出口大蒜的初次包装。

早晨4点起床,晚上7点回家,戴着胶质手套,拿着剪子扒皮剪杆,说话时也不及抬眼,姜艳芳就是其

中一员。她告诉记者,手脚麻利的活,一天能弄好四五十袋,挣个一百多块。“二十多分钟一袋吧,”姜艳芳不停手地跟记者说,“蒜价便宜,人工费倒是没压价,还是2.5元一袋,大蒜卖不了钱,总要想其他的办法。”

## >>招数2:“夹心蒜”大包小 掩盖下降的品质

采访中,记者注意到一个普遍的现象,由于大蒜个头大小不一,许多蒜农、蒜商都把大头蒜放在外围,个头较小的蒜放在中间,用当地人的话说叫“夹心”。他们坦言,由于近些年大蒜品质下降,小个头的蒜明显增多,夹心已成为业内流行做法,也是图个好卖相。卖蒜的时候也跟买主讲明,都是一亩地的蒜,里面肯

定有个头小的蒜。业内人士表示,“夹心”做法无疑对大蒜出口,甚至全行业有不利影响,影响中国大蒜的国际声誉。但多年持续种蒜对土壤有一定破坏,大蒜品质下降成为多个老蒜区的通病,长期种植结构单一对土壤的破坏作用开始显现,老蒜区到了转型的关头。

专家表示,比较好的做法是期间种两年小麦、玉米等粮食作物,用药少还能秸秆还田,改善土壤质量。蒜商也表示,和金乡等地收上来的大蒜相比,巨野等大蒜种植史较短的新蒜区品质明显较好,但是缺乏政策和财政补贴等引导,直接让蒜农放弃种蒜比较困难,虽然有赚有赔,但蒜农还是相信种蒜合算。

## 缺乏权威产量信息

## 产量增多是低价主因

“估计今年国内大蒜产量比去年要增加三分之一左右,产量大是主要原因,国外也是看国内市场。”提起今年大蒜低价的原因,大田集镇最大的大蒜贸易商、菏泽天鸿果蔬有限公司总经理施绍安分析,大蒜种植面积逐年扩大,加上亩产普遍增收,今年进入市场的大蒜数量偏多,导致蒜价一路下行。

“很明显的例子,之前和大田集相邻的南鲁镇,汶上镇种大蒜的少,但今年也几乎全种上了蒜,而且其他县区如巨野、河南等地也出现了新蒜区。”老蒜区坚持种蒜,新蒜区不断加入,几乎所有蒜商都估计今年国内大蒜总产量比去年高出不止,而这种预判,是影响大蒜收购价的重要原因。

施绍安介绍,由于缺乏

政府部门发布的种植面积、产量等权威信息,公司每年都派出专门的信息收集人员前往国内各大蒜区,提前对大蒜产量做出预测,而这也是大部分蒜商,尤其是做大蒜出口的贸易公司的普遍做法。“但真正的产量,不等收到库里,谁也说不准。”施绍安说。

“国外客户的信息很灵通,他们下订单的价格总是咬着国内行情走。”而国外客户了解国内行情的重要渠道,是蒜商民间调查又汇集到网上的信息。尽管常年向东南亚国家出口大蒜,天鸿果蔬公司不愁订单,但今年订单价格低是不争的事实,根据订单,他们目前给蒜农开出的价格是干蒜每斤1元左右,同时,施绍安坦言,不排除价格进一步走低的可能。

## “蒜倒”开始赚短钱

## 蒜企探路国内市场

田塔村的田质标收了20多年大蒜,从“蒜你狠”到“蒜你贱”的涨跌循环,他经历了不止一次,从最初的患得患失到现在趋于平静,田质标和家人都快习惯了。“赚的时候一年十几万,赔的话也是一年十几万,蒜市就是这样。”去年鲜蒜收了400多吨,今年才收了60吨鲜蒜,他就准备收手了,“这种熊市就得赚短钱,不能再等了,有得赚就得赶紧出手。再买的话得看行情了,要是价格压得太低,就租个冷库,蒜入库等冬天再卖。”

自2007年进入大蒜贸易行业以来,菏泽天鸿果蔬有限公司一直以出口大蒜为主,经历了大蒜市场的起起伏伏,施绍安深感出口贸易受制于国际市场,始终没有自主权,终于在去年将目光投向国内,他开始尝试做去掉大蒜的刺激性气味、人人都能接受的大蒜产品,黑如焦炭、味带酸甜的黑蒜成为了该公司探路国内市场的先

头兵。施绍安告诉记者,国内市场之所以打不开,就在于南方人很难接受大蒜的味道,如只作为调料品销售,大蒜国内销量相对有限,而做成即食的产品,一下子就能打开销路。“通过高温去掉味道的黑蒜,一投入市场就收到了南方人的欢迎。”施绍安说,“这也意味着,不管大蒜产量大小,只要有人愿意吃黑蒜,公司就不再受制于国际市场,国内市场的潜力完全可以消化。”

记者在天鸿果蔬看到,小小的八头黑蒜,不到6两的重量,加上包装要卖到175元一箱,收购时只有1元/斤的大蒜,深加工后可谓身价百倍。施绍安说,黑蒜只是大蒜深加工的第一步,他们公司还将研发大蒜饮料,这也是一种主打保健的食品。“从大蒜收购到最终产品,我们要把全产业链都握在手中,让大蒜疙瘩变成金疙瘩。”施绍安说。

原因

影响