



瓜贩很挑剔,瓜农们在认真挑西瓜。 本报记者 张晓科 摄

## 金乡等地瓜农今年算白忙活了 瓜烂地里让人痛心



西瓜难卖系列报道③

本报记者 庄子帆 本报见习记者 高雯

### 近200亩西瓜愁销路

23日上午,一场雨过后,金乡县肖云镇三关村的田地里有些泥泞。

瓜地里,瓜农们正在给瓜贩装车。“今年是最不好的一年,两毛钱一斤都没人来拉。这都到中午了,只有一个瓜贩来村里拉西瓜。”51岁的王兴华郁闷地说,他家种了5亩西瓜,现在都熟了,两万多斤西瓜还堆地里没摘。

连续的阴雨天,让一些西瓜烂在了地里。记者看到,有的西瓜被泡在水里,一些成熟的西瓜都烂了,还长了毛。“4亩地有2%的西瓜烂掉,如果继续下雨的

### 不收9斤以下西瓜

23日上午7点半,三关村,村里来了一辆拉瓜的车,这让村里的瓜农们兴奋起来。

和章存山一样,听说村里来拉西瓜的车了,10多个瓜农一大早便来到地里,看看自家种的瓜能不能被瓜贩子看中,或者给其他人帮帮忙。

章存山地里的瓜太小了,没有被瓜贩子选上,邻居王保全家的大西瓜被选中了。“瓜贩子们来拉瓜时,特别挑剔,9斤以下的不要,品相不好的不要。去年行情好的时候,小瓜也能卖好价钱。”章存山说。

金乡县肖云镇三关村,当地万亩西瓜种植基地的一部分,全村130多户人家,每家每户都有三五亩西瓜。连绵的阴雨天,让村里的西瓜滞销,而且部分西瓜开始腐烂。不仅如此,由于供过于求,瓜贩收瓜时,比原来更加挑剔,9斤以下的西瓜不愿意收,这可愁坏了村民们。瓜贩来收瓜的次数少了,无奈之下,部分村民还骑着摩托车去拦瓜贩。

话,西瓜会烂得更多。”章存山抬头看了看天,有气无力地说。

西瓜不值钱,加上滞销,地里还剩下6000多斤西瓜。对于这些西瓜,章存山有些“放任自流”,“烂就烂在地里吧,摘了没人要,还得白费功夫。”虽然章存山嘴上这么说,但他还是希望天气能快点转晴,能少烂点是一点。

“我们村有130多户,每家每户都种西瓜。现在还有四五十户人家,近200亩地的西瓜卖不出去。”三关村党支部书记周洪新说。

大约一个小时候左右,王保全夫妇推着电动三轮车从瓜地里出来,这么长时间才挑了两小车符合瓜贩子的瓜。“邻居家一共卖了5000多斤,被瓜贩子挑出来2000多斤不合格的。”章存山说。

记者看到,这2000多斤瓜都被堆在了货车的一旁,有的瓜个头小些,有的瓜只是不太圆整,并不存在很大的问题。“这些瓜都是好瓜,但瓜贩子就是不要。”章存山说,这些瓜只能拉回家,看看有没有人要,不管一毛还是8分,给钱就得卖。



小个的西瓜已经烂掉。 本报记者 张晓科 摄

### 两亩地利润减一半

“我去年种得棉花,两亩地毛利润有3000元,今年改种了西瓜,这两亩地6000斤西瓜才卖了1400元。”王世福说,看着去年种西瓜的大赚了一笔,他今年也改了种西瓜,谁知道今年西瓜市场惨淡,两亩地的毛利润比去年少了一半多。

村民说王世福家的西瓜品种是最好的,也只卖到2毛2一斤,一些卖相不大好的西瓜,2毛钱一斤都很难销。去年还能卖到5毛,今年2毛都卖不出去。

如果按1毛8一斤的价格往外销,一亩地毛利润只有700多元,而一亩地的瓜种、鸡粪、化肥的成本就要500多元。

瓜贩对西瓜的很挑剔,一

些品相稍微不好的被当作次瓜挑出来。“这些瓜被挑出来就卖不出去了,1毛钱一斤都没人要,就只能送人,这样成本又增加了。”王兴华无奈地说,以前他们雇小工来摘西瓜,一米半一个人,一亩地大约需要10个人,工钱是一斤西瓜5分钱。

“现在西瓜1毛8分一斤往外卖,谁还雇得起小工,谁家的西瓜需要装车,我们就附近几家互相帮忙。”王世福说,这上午村里十几个人一起忙活,就装了他这一车西瓜,等会他还要花200多请帮忙的村民们吃饭。这些成本和开支加起来,今年的西瓜只赔不赚。

### 村民骑摩托拦瓜贩

没有瓜贩来村里拉西瓜,村民就自己骑着摩托车到交通主干道截西瓜车,“我们天天在路口等着,过得车倒是不少,就是价格要上不来,1毛8一斤卖出去,这四个多月的劳动力就不值钱了。”王兴华想到今年卖瓜的情形,无奈地说真是风水轮流转。

“去年的这个时候,来三关村拉西瓜的瓜贩一个排一个,都在村门口等着。西瓜能卖到5毛5一斤,最近的西瓜也卖到3毛钱一斤。”王兴华说,去年他的三亩地西瓜卖了7000元,今年连3000元都卖不到。

由于没有瓜贩来村里拉西瓜,村民便主动联系以前的老客户,“你等着瓜贩来拉西瓜和他们主动来找你肯定就不一样了。这个价格根本就提不上去,今年种西瓜得多,现在又天天下雨,便宜了你你不卖,别人就抢先卖了。卖出去总比坏了砸在手里好吧。”王兴华说。

周洪新介绍,三分之一的村民自己拉到济宁、鱼台等周边地区去售卖,但是大部分的村民对城里的情况不熟悉,不知道市场在哪里,也不知道该怎么去售卖,所以很多村里还是等着瓜贩来拉。

村两委通过中间人跟外面瓜贩联系,让瓜贩进村来拉西瓜。中间人一车收50元左右的费用。

“最近几年西瓜最低都是3、4毛,去年最便宜还3毛7,从来没这么低过,去掉各种成本,来收西瓜的价格还是1毛8一斤甚至更低。

“现在的西瓜不好卖,竞争太厉害了,都慌着去卖,价格根本就要不上去。”周洪新说,因为供大于求,来拉西瓜的瓜贩就使劲压低瓜价,三关村的西瓜现在已经跌到1毛8一斤。



挑选剩下的西瓜直接扔在了河道旁。 本报记者 张晓科 摄

### 品质保证 服务升级 海信集团44周年钜惠鲁苏皖

7月25日-28日,海信电视将在鲁苏皖地区同时启动以“品质保证 服务升级 海信集团44周年钜惠鲁苏皖”为主题的大型市场推广活动。海信电视在国家三包规定的基础上对服务承诺进行升级:产品自售出之日起90日内,若发生性能故障,消费者可以选择退货、换货。强大的产品阵容,全新的服务理念促使本次活动震撼启动。

据悉,本次活动,由海信电视总部牵头,针对山东、江苏、安徽区域进行了专项政策支持 and 资源投入,从而确保产品的优惠力度。海信电视在去年九月份率先发布了UHD超高清电视,并创立智能电视新标准。

本次活动活动主理的海

信UHD系列电视,可以用遥控器进行控制,独具特色的“多屏互动”功能,不仅可以与ITV平板电视、智能手机等产品进行大小屏互动,还可以与iOS产品之间实现内容分享和协同控制,操作简单快捷;海信VIDAA系列智能电视更是开创了电视的“新玩法”,通过其简单易用,一键直达的方便快捷操作将电视进行汇总分类呈现,不用退出就能直接点击直达;通过海信简单易用的智能电视,可以获得最佳的智能体验。

7月10日,中国机电产品进出口商会和SINOCES 组委会联合举办“中国国际消费电子Leader 创新奖”评选活动正式发布,海信电视荣获

获了“概念设计奖”、“产品创新奖”和“十大最受欢迎产品奖”。在中国电子商会、中国电子技术标准化研究院共同主办的“2013年中国数字电视产业发展高峰论坛”上,海信VIDAA TV原墨佳创新,一举荣获“2013年消费者最喜爱平板电视品牌”和“2013年十佳平板电视”两项大奖,充分展示了其行业领跑者的强大实力。

7月24日前,在各家电商场海信专柜及各海信专卖店预交20元既有精美礼品相赠并抵现金使用,同时积极参与活动的消费者既可以享受到购机的巨大实惠,也可以体验海信UHD超高清及VIDAA智能电视带来的新鲜乐趣。(张荻良)

### 演绎 .....

#### 和谐乐章

齐鲁晚报·今日运河  
我们努力为客户创造价值



广告垂询  
2366549  
2108110  
2366539