

郸城冬瓜俏销半个中国的奥秘



冬瓜装车运往外地

□晚报记者 徐松文/图

在北京、天津、山西、陕西等长江以北10多个省市的菜市场,无人不知河南省郸城县的“黑老大”。虽然它“霸占”了当地10%的“地盘”,但它却深受人们的喜爱。

其实,这里讲的“黑老大”并不是黑社会组织里面的老大,而是郸城县钱店镇徐桥村黑皮冬瓜的品种名。该冬瓜品种是黑皮冬瓜杂交种,其果实呈炮弹形,瓜长约1米,直径23厘米,肉厚5.5厘米;肉质致密,皮墨绿色,表皮光滑,浅棱沟,品质优,亩产上万公斤。全国记录最大的“黑老大”冬瓜重47公斤,一般冬瓜重20~25公斤。

在临近春节的两个多月时间里,正是冬瓜外销的旺季。外地菜贩趁天气稍冷、人员清闲、运输方便、物美价廉的良好时机,争先铺货。在郸城县钱店镇徐桥村冬瓜基地,来自外地的大型货车排成了长龙,等待收购徐桥村产的大个冬瓜。经纪人徐乃良为组织车辆连续熬了几个通宵,嘴角因上火起了水泡,但他看着大把大把的钞票进了瓜农的腰包,脸上乐开了花。记者看到,一些京、津、晋、陕、皖等字号开头的大货车在郸城至东风乡的乡间道路上排成了长龙,一群购销冬瓜的经纪人和农民搬运工忙得没有一丝空闲。虽然刚下过雨雪,农村道路泥泞,但装满冬瓜的机动三轮车轰鸣着从泥路冲上柏油路,把丰收的果实装上大货车,换来一沓沓百元钞票。

如果不是深入徐桥百姓家,亲眼所见家家户户都有冬瓜仓库,亲耳所闻男女老幼的满腹冬瓜经,记者也不敢相信一个在豫东名不见经传的小村庄,竟然是全国闻名的冬瓜生产基地。追溯其源,还要把时钟拨回10年前……

试种冬瓜 一举成功

“张克忠是第一个种冬瓜的人,他是在广东打工时学的技术。”讲起徐桥种冬瓜的历史,瓜农们都这样说。

10年前,张克忠在广州打工时,偶然发现当地村民普遍种植黑皮冬瓜,到了每年11月份,全国各地的菜贩就上门收购,瓜农每亩纯收入4000多元。这一切,张克忠看在眼里,记在心里。在此后的1年时间里,张克忠从广州瓜农那里掌握了冬瓜的生长习性、存储方法及销售渠道。

2000年4月,张克忠从南方带着冬瓜种子返乡育苗。麦收后,他把自家3亩最肥沃的责任田试探性地种植了黑皮冬瓜。种上秋庄稼后,张克忠夫妻俩每天都在冬瓜地里忙活,有时中午饭都在地里吃。一些村民风趣地说:“张克忠两口子迷上冬瓜了。”当然,更多的人则盯着张克忠的试种结果。

功夫不负有心人。当年,张克忠的冬瓜亩产7000多公斤,3亩地收入8000多元。一时间,张克忠成了村里的“红人”,很多村民都来“取经”,纷纷种植冬瓜。

2001年,徐桥村、胡楼村和黄楼村种植冬瓜面积200亩,年收入70多万元。2002年,这3个村种植冬瓜的面积增长到400亩,年收入140多万元。2003年,在徐桥村的辐射带动下,冬瓜种植面积扩大到600亩。当时,有些村的男青年找对象都要把对象会不会种冬瓜考虑在内。经过4年的发展,徐桥村一带成了郸城黑皮冬瓜种植基地。由此,当地出现不少种冬瓜能手。如徐天银,他家产的冬瓜个头最大、色泽最好、耐储存时间最长、卖的价格也最高,这个纪录一直保持到现在。

一场大雨 瓜农梦破

黑皮冬瓜的肉厚、嫩、密,是其刚一上市就垄断冬瓜市场的“法宝”。但黑皮冬瓜有一个致命的弱点,就是受粉季节怕淋雨。不幸的是,黑皮冬瓜的这个致命弱点是瓜农们在经历一次血淋淋的教训后才总结出来的。讲起2004年的那场天灾绝收,瓜农们至今还心情沉重。

种冬瓜收入虽高,但投资也大。初次种植每亩需要1000元的竹竿(可使用5年)、300元的复合肥料、40元的种子。初种的几年,众瓜农确实尝到了甜头,跟风者把多年积蓄都投入地里,希望秋后有个好收成。孰料,2004年冬瓜开花时的一场大雨,把900多亩冬瓜全淋坏,300多户瓜农的发财梦破灭了,100多户初种者血本无归。

当年,徐桥村、胡楼村、巴楼村、张庄村、黄楼村、孙堂村等村的村民大都放弃了外出打工的机会,把积蓄都投入到种冬瓜上。胡先生说,当年他种了4亩地,投入6000多元,加上请技术员,总投资近万元。在冬瓜开花受粉时,突然下了一场大雨,把大量的花粉打在了地上。后来,虽然有些冬瓜成熟了,但

收到家里没几天就腐烂了。胡先生家的屋子里和院子里全是烂冬瓜,粪池里及房前屋后的路沟里也堆满了腐烂的冬瓜。像胡先生家一样,当年种植的900多亩冬瓜损失过半,3500多吨冬瓜倒满了公路两旁的路沟。

瓜农给记者算了一笔细账:每亩地投入1000元竹竿、300元肥料、40元种子、150元生物药、500元技术员工资及吃住,每亩地损失2000元左右。反过来算,如果不种冬瓜而种其他农作物,每亩地能收入1000元。这样算来,每亩地损失3000元左右。

有些瓜农经受不了打击,就把购置的竹竿低价处理掉,再次外出打工。2005年坚持继续种冬瓜的只有100多户,种植面积只有300亩,导致不少前来拉冬瓜的菜贩扑了空。

政府扶持 信心再起

黑皮冬瓜基地的瓜农之间都有亲戚关系,技术也是亲亲相传,所以一家受了损失,另一家也很心痛。农民受了损失,镇政府也痛心在心头。在危难时刻,钱店镇党委副书记孙怀远受该镇党委委托进驻该村,帮扶瓜农重振信心,再现往日繁荣。

孙怀远说,刚进入该村时,看到瓜农们萎靡不振的样子,确实令人心痛。他立即召集张克忠、徐乃良、徐天银等种冬瓜能手,研究重新调动瓜农积极性的对策,并劝种冬瓜能手不仅要把技术传给亲戚,对于本村的乡亲,也要不吝传授技术。从此,在孙怀远的带动下,10多个种冬瓜能手集

中在一起,成立了种冬瓜帮扶队。帮扶队把整理好的种植技术手册分发给农户,并时常到现场指导。2005年,徐桥村的黑皮冬瓜再次声名远扬。

后来,帮扶队成立了由孙怀远任顾问,徐乃良、张克忠等人任经纪人的“钱店镇富民冬瓜合作社”。为了发展新瓜农,合作社的徐乃良等人奔波全国各地,为瓜农赊账引进了竹竿和肥料,让瓜农先免费使用,卖冬瓜挣了钱再还账。在技术方面,无论谁家有了难处,合作社成员都会立即前往解决。这样一来,农民们种冬瓜的积极性空前高涨。2006年,徐桥村种植冬瓜面积突破1000亩。后来,徐乃良、张克忠等经纪人,把冬瓜的信息传上互联网,引来长江以北大部分地区的菜贩来郸城订购。

谈起合作社,瓜农们心里有一种说不出的亲切。在合作社工作两年后,徐乃良不但种好自家的冬瓜,还帮助全村人联系客户,在群众中威信很高。

记者在该村采访时,徐乃良为组织车辆已经连续忙了几天几夜,嘴角因上火起了水泡。在他的组织下,200多吨冬瓜被运往北京、山西、大连、兰州等地。像徐乃良一样,该村目前非常活跃的经纪人有13个,他们分区分片对长江以北10多个省市承包输送。1400多亩冬瓜每年为钱店镇农民带来840多万元收入。

品质优良 占领市场

菜贩毕新卫已经是第5年到徐桥村拉冬瓜了,每年经他的手往郑州等地输送的冬瓜都要超过300吨。截至12月2日,毕新卫今年已经输送冬瓜120多吨。毕新卫说,徐桥的冬瓜好就好在不用化肥。

徐乃良说,施用化肥的冬瓜长得快,60天就可成熟,个头最大的有40多公斤。但是,施用化肥的冬瓜不好吃,肉厚而软,并且不能长时间存储。钱店镇是养殖大镇,万只以上规模养鸡场有46个,存栏肉鸡30万只,年产鸡粪500吨。这些动物粪便就是钱店冬瓜一上市就抢手的幕后“英雄”。

徐乃良介绍,该村每天都要发走10多辆运送冬瓜的货车。合作社成员在家里利用电脑网络,紧盯各地市场行情,哪里缺货就往哪里送,2000公里以内的城市,当天就可以吃到徐桥冬瓜。

据了解,在北京南四环的新发地蔬菜批发市场和大钟寺蔬菜批发市场,河南省郸城县徐桥产的黑皮冬瓜最受青睐。

今年的冬瓜虽然还没有卖完,合作社就接到了来自北京、天津、陕西等省市的订单。对此,合作社将大规模发展新瓜农,为明年3000亩冬瓜、1800万元的收入打基础。



大个冬瓜惹人爱

