

安康人餐桌背后的绿色故事

实习记者 罗伟 李莹

JING
JI
TE
KAN

经济特刊



微信扫描二维码
关注安康日报公众平台

2019年9月2日 星期一
总第716期 第五版

经济特刊 编辑部

主编 陈俊
执行主编 来庆琳
电话 3268512
QQ群 287809304 (经济特刊)
邮箱 akjtk@163.com
本版编辑 来庆琳

23年前,王怀安从广州拉回一车蔬菜,赚到了蔬菜批发的第一桶金。自此,他便与各种蔬菜结下不解之缘;每天凌晨三点,城区附近的小批发菜贩骑着三轮车,准时来到宝业农贸市场,待交完进场费后,便是等待收获的时间;暑气消退,记者一行走进熙熙攘攘的宝业农贸市场。这里,像一锅沸腾不休的开水,卡车的喇叭声、讨价还价声、吆喝叫卖声,这些全天24小时不曾停歇的声音如媒介一般,串联

着我市蔬菜交易的民生需求。自从干上了蔬菜批发这一行,哪个时辰的安康他们都见过。弯腰搬弄一筐萝卜的蔬菜运输工人,翘首等待顾客的本地菜农白大哥,在自家仓库里检查蔬菜冷藏设备的王怀安,大着嗓门指挥吆喝的菜贩大哥,四处巡视检查蔬菜安全的督查员……成百上千的不同姿态,勤劳忠厚的凡人面孔,共同构成了宝业农贸市场的众生之相。昼夜颠倒的生活之外,蔬菜批发商都有着怎样不为人知

的故事?在考验整合能力、应对市场风险经验的蔬菜交易市场,又有哪些生意值得挖掘?为深入了解蔬菜产销过程、“餐桌生态”的发展曲线以及农业种植在市场化运行中的流通渠道,记者一行近日走进我市部分农贸市场、商超和相关部门,从蔬菜的故事说起,挖掘市民餐桌经济背后的绿色故事,立体化呈现从菜农到菜贩再到消费者之间的蔬菜产业链。

一 批发商的故事

1996年孟冬,27岁的汉滨区张滩镇人王怀安敏锐地察觉到蔬菜市场行情的变化,凭着对日常生活细微变化的直觉,原本只是在家做点小生意的他,开始在兴安小区从事反季节蔬菜批发。

开张营业就挖到了第一桶金,第一次批发蔬菜王怀安就因为奇货可居赚了三千多元,这在当时人均月工资只有100元左右的年代,相当于一夜暴富,尝到甜头的他就此决定把蔬菜批发当做自己的事业好好大干一番。

第二年年关,大雪纷纷扬扬下了半个多月,市场上的本地菜渐渐销声匿迹,王怀安察觉到这是进货的好时机,顾不得天寒地冻,他连夜赶到西安胡家庙运回一大车辣椒和其他蔬菜,内心希冀着能大赚一笔。那时候没有高速路,需要翻越秦岭才能将蔬菜运回来,来回一趟需要将近两天。雪夜中,又冷又累的王怀安陷入了梦乡,凌晨6点10分,听到咚一声巨响的他猛然惊醒,才发现前面的车不慎把自己的货车头碰了,车窗玻璃碎了一地,他第一反应就是开门逃生,门却因为变形打不开。下雪路滑,前面的货车根本刹不住,一直抵着他们往后滑,后面就是万丈悬崖,幸亏前面货车司机经验丰富,猛打方向盘,将车横起来才卡在路上,惊得王怀安一身冷汗。

短暂的休息后,王怀安重新寻找货车,找当地村民帮忙将蔬菜装车装好。等回到安康,他发现,事情比自己想象的还要糟糕,一车的辣椒和其他蔬菜几乎全被冻坏,辛辛苦苦好几天,不仅没赚到一分钱,还亏了不少,这让他第一次在辛苦之余觉得万分沮丧,痛定思痛过后,王怀安并没有消沉太久,而是积极总结经验,规避风险。“只要是生意,都会有风险,有盈利和亏本。做生意算的是指缝间的细账,要想从单价低的蔬菜上赚到钱,要考虑的除了走量之外,还有运输、时间、人力等种种成本。现在最难的就是账要不回来,一遇到烂账,一年辛辛

苦苦就白干了。”谈及做蔬菜批发遇到的困惑,王怀安对记者如是说。

在兴安小区,这个商户自发形成的批发市场,王怀安在那里做了三年,就和同行一起搬到位于马坎的二厂批发市场,直到1999年再搬到如今的宝业农贸市场,有了自己的仓库门面。王怀安就在一次次经验的沉积和对行情的琢磨中,将蔬菜批发做了23年。

“以前在兴安小区蔬菜批发那几年,全年大概有200车,一次拉十几吨左右,市场每车收取200元费用;现在宝业农贸市场,每天从西安西三环和云南那边各运一车回来,一次20多吨,一个月能有600吨左右。以前没有门面和摊位费,只收取货车费用,我一个人就能搞定;现在店面占地240平方米,店里员工两班倒,加上我共6人。除了摊位费、地皮费,每天蔬菜进来是按每吨收费35元,成本增加了很多;以前不知道维护客户,也不讲究服务质量。现在都提倡服务型社会,我们也由原来的等客上门转变为主动联系,在客户装车时提供帮助,秤好装上车,有坏的就换,保证蔬菜质量,提高服务水平。”谈起蔬菜批发市场的变化,王怀安告诉记者。

“因为蔬菜的保鲜期很短,蔬菜批发行业还是有很大风险。我进货都是根据市场供需变化进行判断,再以客户的需求调整。基本上每天能够把80%以上的蔬菜批发出去。目前的客户集中在超市、酒店和县区批发商,因为长期合作,客户结账月结的占比较大,导致垫资很大。只要不出现坏账,一年下来,能赚个几十万吧!”王怀安说。

现在,王怀安的店里,一年四季都储备着从云南、西安、山东等地调来的新鲜蔬菜,每天可交易10吨左右的蔬菜,年前旺季时,每天可达到一二十吨,近50种蔬菜可供客户选择。24小时全年无休为全市各县区宾馆、饭店、商超、食堂前来的采购商提供需求。



二 “菜篮子”的品质

记者连日走访城区蔬菜批发市场、大型超市和农贸市场了解到,我市蔬菜80%以上来自于西安西三环蔬菜批发市场、云南和成都,也会从山东、内蒙古和甘肃等省市运输少量品种的蔬菜,以满足市场需求。

近几年,随着脱贫攻坚的不断深入,蔬菜种植业已成为汉滨区脱贫攻坚的有力推手,辖区蔬菜种植面积达到历史新高。科学化种植和良好生态环境保证了蔬菜品质,吸引了来自全国各地的客商。从汉滨区农业局了解到,目前全区辣椒、西兰花、黄花菜等蔬菜已大量运输到重庆、成都、湖南和西安等地。

辐射全市60%以上蔬菜供应的宝业农贸市场,业已成为一个仓储物流完备、集聚功能强大的现代化交易市场,从这里进进出出的数千吨蔬菜,关乎着老百姓舌尖上的安全,监管环节显得尤为重要。

汉滨区农业综合执法大队队长张正平告诉记者,农业投入品监管是农产品监管最重要的基础,为加大对投入品监管力度,去年9月他们积极引进创建了全省首家农药追溯数据监管平台,实现农药产品信息智能化监管,保障农产品用药安全。“我们引进开发这套大数据监管平台,可以对农药市场进行实时管控,比如农药某经营户今天卖了一瓶药,平台上就会显示几点几分在某店卖了什么农药,这样可以有效预防禁限用和不合格农药流向市场。”

“在陕西省农产品质量安全追溯系统这个平台上,我们可以监管到农产品整个生产过程中是否有违规使用农业投入品现象,保证农产品生产安全。目前汉滨区有54家农产品生产经营企业进入平台管理,通过上传主要企业信息、生产信息,农产品生产从育苗到成熟,采摘各环节,均建立和保存有种植纸质记录信息和电子档案。我们利用平台,定期对园区以抽查方式进行监管。农产品出园区前,进行农残自检,合格产品方可调运出产地。企业在追溯平台上申请打印‘陕西省优质农产品质量安全追溯标签’。产品贴标上市,市民用手机扫描该产品二维

码,就可查看到这个农产品的所有信息。”汉滨区农业综合执法大队副队长成艳介绍。

作为市场流通环节监管主体,汉滨区市场监管局食品流通监管股负责人王家华向记者介绍,食用农产品质量安全是个“从田间到餐桌”的系统工程和重要环节,在如何保证群众吃得放心上,他们一是抓好批发市场农产品进场检验。要求市场有先进检测设备技术、人员,提高检测质量速度,并将检测结果及时公布;二是抓好“原产地证明”、“一票通”落实,使销售出去的食用农产品能追溯溯源。

在宝业农贸市场食用农产品快检室,检测设备一应俱全,检测员正对当天收集的农产品样品进行检测。市场办王经理告诉记者:“我们市场的快检室属规范化创建示范点,目前有3个人轮岗,都经市场监管局培训合格之后上岗。每天进入批发市场的外地蔬菜种类有40到50种左右,大约20辆车,每辆车10吨左右,逢年过节翻一番。市场里目前有34家蔬菜批发商,快检室每天会随机抽检近50个样品,每月每户批发商要监测2到3次,虽然外地菜从发货时就有质检报告,但我们还是会抽查,相当于双保险。本地蔬菜批发流动摊贩每天可能有几十家,也会对他们随机抽取样品检测。近几年来,市场蔬菜检查合格率能达100%。就我们市场来说,外地菜供应量占比要达四分之三,本地菜四分之一左右。每年6至9月,本地菜大量上市时占比能达三分之一。”

从凌晨到日暮,在城区各菜市场,蔬菜的故事一直在上演。透过其中,在光影交替中,我们能看到菜贩和菜农的精明、勤劳和平凡;从产地到餐桌,在时空转换中,我们能感受到普通人的烟火气、生意味和满足感。

二 本地菜的“迁徙”

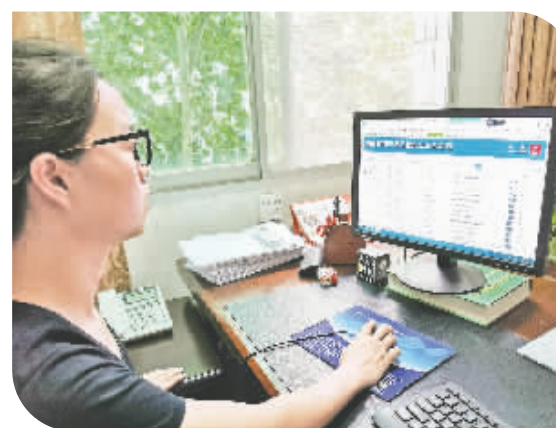
对于市民来说,位于三桥的宝业农贸市场也并不是一个陌生的存在,它就像一个枢纽端口,连接着这座城市的“绿色”需求。每天凌晨三点,这里是这里最热闹的时候。

在宝业蔬菜批发市场,除了像王怀安这样主要从事外地蔬菜批发的商户,还有来自市区各大现代农业园区的蔬菜批发商,他们也会在批发市场租下店面和仓库,主要批发自家园区和从菜农手中收购来的蔬菜。安康天瑞瑞生态农业有限公司每天会从旗下的忠诚园区、冯家坝园区等6个基地,将5车近25吨的新鲜本地蔬菜分门别类、码放整齐运输至该批发市场和直营店。据公司介绍,除了园区种植的蔬菜,公司还会从附近菜农处收购,并且这些蔬菜都会经过严格的农产品质量检测,必须达到合格以上要求才会运走。他们公司在城区有38个直营店,在批发市场租的有商铺。至目前,公司已带动165户贫困户增收,户均增收2030元,助力脱贫效果明显。

该批发市场大部分都是中端贩卖商。白大哥今年46岁,汉滨区五里镇人,他主要从事本地蔬菜的小批量批发,把自己家里的地和流转过来的几亩地都种上了蔬菜,再从附近农户家里收购一些蔬菜。据他介绍,每天凌晨三点,他会驾驶自己的货运三轮车准时到达宝业批发市场,每次运送近10种1000斤各种本地蔬菜,每天大概能赚100多块钱。蔬菜卖得好了,早上7点前就能回家,卖得不好就会等到中午十一点,因为要回家抓紧时间休息,然后下午去收菜和装车。

也有一些自产自销的本地农户,他们大都居住在城区周边,有自己的一亩三分地。每年本地菜上市的那几个月,住在附近不远的陈大哥就会驾着自己的小三轮,将自家地里现采的蔬菜拉来批发贩卖,对陈大哥来说,每天卖菜赚的几十元还不够生活所需,早早收了摊,他还会去城里做些杂工补贴家用。和大的批发商销售方式与销售群体不同,他们的客户大多都是城区中小规模的餐饮店和小菜贩。不到早上7点,等采购齐全,这些小菜贩再将菜运到南门小区等菜市场,为那些偏爱本地菜的市民送去一份绿色需求。

不管是大蔬菜批发商,还是像白大哥、陈大哥这样的小批发农户,他们都在传统农业与现代商业社会中间,扮演着一个纽带的作用,从人们最根源的身体需求开始,维系着土地与人居的关系。



农产品安全监管平台实现了对农业投入品的实时监管



超市农残检测公示栏

