2014年(最低)

■根據網上資料整理

3.5

0.5

0.6

# 無

■一些荔枝掛在 枝頭未及時採摘 已經壞掉。 **言**者前日驅車趕至增城、從化這兩大荔枝主產區,儘管適逢周末,荔枝團遊客絡繹不絕,但是果農仍然

「日啖荔枝三百顆,不妨長作嶺南 人。」宋代文學家蘇軾筆下的嶺南佳果荔 枝,早於宋朝已是聞名全國。今年天公作 美,雨水充沛,廣東荔枝普遍產量大幅提 升,有些產區甚至增產了八九倍。但是, 空前的豐產卻讓果農們傷神不已,因為產 量過高,銷路有限,粤西茂名等地出現了 5角錢一斤仍然無人問津的慘狀。為了不 讓荔枝爛在枝頭影響明年收成,部分荔農 咬牙賠本也請人來採摘,但一些連請人的 成本也掙不回來,無奈看着心血熟爛枝 頭。

■文:記者 胡若璋、帥誠 廣州增城報道 圖:記者 帥誠

偉卻在一旁唉聲歎氣

自6月20日起至今增城已 經舉辦了七場荔枝推介會, 增城市旅遊發展中心主任史 壽山表示,將荔枝作為旅遊 商品、特色商品打造。七場 荔枝推介會下來,已經有效 緩解了荔枝壓枝頭窘困局 面,吸引了萬達集團、荔枝 加工企業的贊助。政府只是 花了一點的錢搭起一個銷售 引導平台,未來市場引導成 熟就可以完全放手給市場管

哀聲一片,豐產卻不豐收,賠本賺吆喝的窘境已成現實。

在從化果農王偉的荔枝園裡,記者看到,滿樹的荔枝

碩果纍纍甚是喜慶,採摘包裝的工人們手腳敏捷,但是王

採摘成本翻番 保樹咬牙賠本

他告訴記者,從6月底至今,每逢周末,到他的荔枝園採

摘的遊客都有1,000至2,000人左右,7月5日這天,遊客數

量更是一度達到3,000多人次,但因為今年荔枝產量大增,

需求量怎也追不上供應量,以至價格下跌,加上豐收意味着

工人的採摘成本也比往年翻番,扣除成本後,果農所賺無

元一斤。沒辦法,只求薄利多銷,不讓荔枝爛在枝頭看着

難受,也會影響到明年荔枝結果,咬牙賠本也得請工人來

採摘,這讓我們每天都很焦急。」每日對着滿眼的荔枝,

「這其實是在虧本甩賣,品質那麼好的桂味,往年都

# 網上銷售突圍

妃子笑

業黑

從化~增城兩地的荔枝 果農今年首次享受到電商帶來的便利。果農郭家輝 表示・今年荔枝豐産・本 來正在愁荔枝的銷路,後 來突發奇想在網上開淘寶 店。加上親戚朋友的介紹 和政府的引導收購,10天 不到,兩萬斤荔枝銷售-空,懸在心裡的石頭終於 落地了。如今通過電商銷 售的荔枝能保持在每日 2,000斤的銷量

# 外銷100元

荔枝品種價格變化人民幣源(10両)

2013年

2.5-3.5

6-10

3-5

據從化華隆果菜保鮮有限公司 的副總經理李仲輝說,在海外尤 其是歐洲市場,中國荔枝可以賣 到100元—斤,他們要承擔的主 要是運輸成本,所以國內荔枝價 格的波動對國際市場影響較小。 國內的荔枝豐產,讓他們有足夠 的貨源選擇,精選九成熟優質荔 枝包裝成一小盒,貼上中國荔枝 的標籤裝箱冷凍外銷。現在公司 每天處理3萬一5萬斤荔枝,預計 最豐產的時候,也可多達10萬斤

王偉和妻子愈發心慌。

跟地處珠三角的從化、增城、蘿崗等地相比,交通不 便的粤西地區的荔枝就顯得慘不忍睹。茂名高州市水果局 局長潘達富表示,最好的「桂味」荔枝,去年地頭價賣到 6元,甚至8元,現在只能賣到3.5元左右,而去年每斤 最低也能賣3元的「妃子笑」,今年一度甚至降到了5角 錢。「這個賣價,連請工人採摘的成本都掙不回來,不少 果農乾脆由着成熟的荔枝爛在樹上。」

# 加工企業不足 滯銷品無出路

「豐產之年不豐收」一直是今年荔枝果農和各地政府 擔心出現的情況,而隨着荔枝採摘時期的過半,滯銷的趨 勢也越來越明顯,荔枝種植戶們更是希望盡快找出緩解滯 銷局面的方法。

廣東省荔枝產業協會秘書長張斌在接受本報記者採訪 不會低於10元一斤(10両),現在最低甚至要慘賣到3 時就表示,廣東主要的荔枝加工企業僅有5家左右,「加 上今年豐產,加工企業滿負荷運轉都已處於飽和狀態,所 以,很多往年都是作為加工成荔枝酒、荔枝果乾等原料的 荔枝,只能放在那眼睜睜爛掉。」





粤西因為交通不便,集中上市的「妃子笑」最低5毛錢也無人問 津,作為廣州郊區的增城,卻出現了每賣一斤(10両)虧兩元的尷尬 境地。

從化、增城等地,作為廣州市周邊的主要荔枝產區,今年荔枝總產量 更是隨着不斷豐產在刷新,從化官方在數次更改數據後,從化市量化水 果種植專業合作社社長鄺建良説:「去年妃子笑收了1萬多斤,今年收 了9萬多斤,是去年的九倍。」而增城市荔枝協會副會長黎慶留表示, 荔枝有大年、小年之分。今年的各大荔枝園,放眼望去都是荔枝壓枝 頭,預計產量將達到5,000萬斤,絕對的荔枝大年。

# 生態遊旺季 日接客2千

在增城步雲果場,380畝的荔枝林已經滿山開放,每位遊客進山之前 收取25元門票,隨後便可以在荔枝林裡任摘任吃。步雲果場的老闆娘何 女士對記者說,最近的荔枝銷量總體還可以,但是因為工人的採摘成本 以及運輸成本降不下來,如今5元一斤的荔枝是在虧本賣,一斤7元才 能保本。但是今年各地的荔枝都大豐收,所以就算賣一斤虧一兩元也還 得使勁往外賣,總比看着荔枝爛在枝頭要好。

何女士表示,近期是荔枝採摘生態遊的旺季,每天她的果場要接待 2,000人次,大都是自駕遊客。而據廣之旅市場部張小姐表示,省內 周邊生態一日遊,其費用大都在78元—109元之間不等徘徊,較往年 相比價格穩定。



曲 辰

針對今年荔枝滯銷帶來的果農虧本問題,廣 東荔枝產業協會秘書長張斌建議政府對相關行 業增加支持,扶植加工企業擴充規模,荔枝滯 銷的情況也將迎刃而解。

對於目前廣東荔枝中低端品種較多情況,廣 東荔枝產業協會會長薛子光認為,作為佔全國 荔枝產量一半的廣東,應花大力氣在各荔枝主 要產地建立大型種植示範基地,用最適合當地 的種植方式種植當地最適合的品種,以此帶動 當地農戶的轉型。薛子光還提醒:「不要什麼 品種好賣就種什麼品種,應着眼長遠,選擇果 品最佳最適合當地的品種。一哄而上,到時又 會產量過剩了。」

也有專家指出,要解決豐產傷農的問題,傳 統的辦法顯然不那麼給力,需要有新的思路,

·是做荔枝期貨,他指「期貨農業」就是先找 市場後生產,就是先為荔枝尋找好市場,等水果成熟就不愁銷 路。期貨農業模式在歐美國家作為最主流的形式已經存在幾十 年了;二是農業保險,農業生產在一定程度上還是看天吃飯, 天有不測風雲,因此,大力推廣種植業保險,提高果農抗風險 能力;三是加強荔枝深加工技術的研究,除了曬荔枝乾外,還 可以做荔枝酒,或者生產荔枝飲料,解決鮮果滯銷問題。

雖然有小部分荔枝出口日本、越南等鄰國,且出 告訴記者,以前,政府機關來採購的荔枝數量, 口量相較往年增長了兩到三成,但絕對數字依然 大約能佔到產量的10%左右,雖然採購量不算 很小,佔總產量的十分之一都不到。再加上荔枝 本身的保鮮時間非常短,即便有不少銷往河南、 情況。有荔農不諱言,幾近絕跡的政府公務消費 奈的慨歎。 荔枝,也給眼下的滯銷抹上一層愁雲。

## 促使果場下調價格

「中央八項規定之後,從去年到今年,政府機 關單位對荔枝的採購,基本上都取消了,在一定 部門的採購突然「急剎車」就讓他們銷量受到 程度上也對荔枝滯銷產生了影響。」張斌的觀 較大影響。

# 及時採果育樹

弱衰退,營養生長受抑,會影響秋梢的抽生、良 好結果母枝的培育及來年的產量。因此,荔枝成 熟摘下來,也是對荔枝樹好。而且連枝採摘荔 枝,實際上也是在修枝、打理荔枝樹,若不摘枝

廣東省荔枝產業協會秘書長張斌也告訴記者, 點,也得到了荔枝果農的認可。一位增城的果農 大,但因政府機關採購一般都不怎麼講價,所以 銷售總價還是很讓人滿意的。「今年來我們荔枝 河北、山東等北方地區,都無法緩解今年的滯銷 園採購荔枝的機關單位一個也沒有。」該果農無

> 深圳西麗果場市場部的相關人士此前也曾對 媒體坦承,除了產量因素外,政府部門批量採 購幾乎為零也是促使果場下調價格的一大因 素,這位人士還表示,從去年開始,來自政府

荔枝結果後,樹體本身消耗大量養分,樹勢較 葉,明年荔枝的收成一定會受影響。 採果後,應 及時抓好果樹管理,使樹體早日恢復樹勢,培養 適時、量多、整齊又健壯的秋梢為翌 年的結果母枝,為來年豐產穩產打下 良好基礎。 ■根據網上資料整理

