

天气变换吃瓜群众少了，产地遭灾产量也少了

西瓜销量创近年来新低 都在抓“夏季尾声”谋出路

■本报记者 舒翼 受访者供图

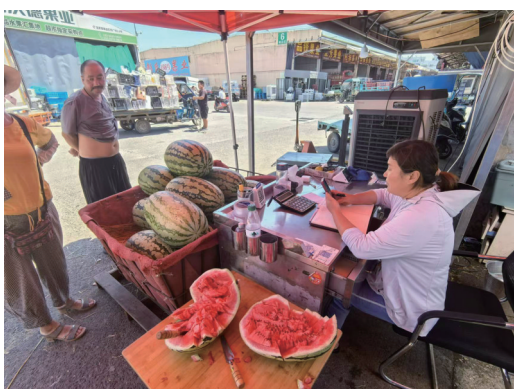
今年夏天让与西瓜相关的人们都感到一言难尽：从春夏换季时的热气袭人，在连续梅雨和台风外围影响后戛然而止。好不容易才在临近夏季尾声的时候，气温连续多天冲上了35℃。对于“靠天吃饭”的卖瓜人来说，又看到了大赚一笔的希望。叠加上半年多个西瓜主产区遭遇水灾造成减产的情况，马上可能遇到到处找瓜的情况。

这几天，记者采访了凌家塘市场、批发商、路边瓜摊等多位卖瓜人，大家都异口同声：今年卖瓜季的前半段基本没赚到钱，现在才开始迎来了转机，很多西瓜产区已经“抢疯了”。

凌家塘市场果品区经理朱文庆表示，天气不给力、客户消费欲望不高和主产区减产，让此前的西瓜销量创了近年来的新低，希望能靠老天爷帮忙回补血吧。



生意上门，工人忙碌了起来。



贾艳玲一边应付客人，一边查看账本。

市

日销不到150吨，三个变化越来越明显

7月29日上午10点多钟，室外高温37℃多，体感温度超过40℃。走进凌家塘市场果品区，感觉有些安静。前几年川流不息地驳载三轮车，停成了一长排。商户们或是安静地坐着，或是聊天，或是躺着刷手机。搬瓜工人们坐在各自摊位货车的车厢里，无聊地等着客人。倒是有两辆贴着货拉拉字样的商务车，在把一箱箱包装好的西瓜往车上搬。

朱文庆说，今年的西瓜市场有些一言难尽，天气差时有摊位没瓜来，现在天气热了，运瓜货车一窝蜂往市场里挤，挤不进来的就在外面空场上停着。甚至还有商户为了谁先进场闹了起来，调解了好一会才消停。

每日销量不到150吨，两大原因造成

今年西瓜季刚开始，市场就遭遇挑战，安徽、吉林、云南、四川等西瓜产区多地发生水灾，供应量受到影响。好不容易拉了一些瓜过来，但因为有一些是泡水瓜，根本不好卖，客户需求少得可怜。更不巧的是，常州热了没几天，就赶上了梅雨天气，似乎把前两年梅雨期没下的雨全给补上了。在这两大原因影响下，“很多商户都跑来问怎么办，担心瓜烂在手里，不敢多进货了。我们只能不断安慰他们，天会再热起来的。”朱文庆说。

正因为卖瓜的、吃瓜的都不积极，前段时间西瓜的进货与销售情况也不理想，平均每天只有130—140吨的量。甚至有不少原本只做西瓜的商户，都稍带卖起了桃子、葡萄、香蕉、车厘子等。

瓜价随着天气跳舞，现在总算平稳了

市场上的瓜价也是随着天气而变。5月开始有瓜进场，但量很少，以海南、云南的8424和美都为主，开价8—12元/公斤。6月开始天渐渐热了，商户也想办法多进货，价格降到了6元/公斤。梅雨天一来，销量和价格直接腰斩一半。直到近段时间气温明显升高，形势才好了起来，价格又回升到了6元/公斤。

终于随着梅雨和台风结束，7月东北、宁夏的晒砂瓜大量上市，价格也就被压在2.4—3元/公斤，估计到9月西瓜季结束，都是这样了。

西瓜市场出现三个变化，未来还会更明显

朱文庆提到，西瓜市场有三个变化越来越明显了。

首先是散装变精装，讲究品牌化。现在凡是有固定大棚摊位的，都会在显眼处放着一盒盒用精美箱子包装好的西瓜。并且产区都在强调商品的附加值，像新疆瓜会在产地就用箱子、盒子装好，主打晒砂牌和西北岩缝瓜的牌子，云南瓜现在主打王婆牌。售价要比散装西瓜贵0.6—1元/公斤。

其次是原本的西瓜主力8424，越来越被美都所取代。因为随着美都瓜的种植技术越来越成熟，口感脆嫩香甜又无籽的美都越来越受欢迎，很多商户都只做美都了。也是因为技术成熟，美都瓜的价格被降到6元/公斤左右的地板价，现在正是品尝的好时机。

三是地产西瓜在减少。因为种过西瓜的土壤过3年就不适合了，很多瓜农去山西、甘肃种瓜了。

批发商

心随气温一起变，加油进货不停歇

“我是既怕太阳晒，又怕太阳不晒，”7月29日上午10点多钟，贾艳玲穿着防晒衣坐在遮阳棚下，边掏出进货的账本看看，再掏出手机查了下近期天气，语音回答了客人的问题，表情看不出是高兴还是不高兴。“怕太阳晒，一来是身体吃不消，二来是工人要求付高温补贴，现在1个工人400元一天，一车30吨西瓜要6个工人来装，每天的成本很高。又怕太阳不晒，西瓜生意靠天吃饭，不晒不热就没客人了。”贾艳玲说。

但是只要客人一上门，她立马满脸笑容。有位小伙子说是帮店里进货的，张嘴就问：“有没有8毛一斤的？”贾艳玲立即诉苦：由于去年的行情不好，很多西瓜产地的种植面积减少了；偏偏又赶上断茬，上半年多个西瓜产区遭遇水灾，大量早种的被淹，造成收购价上涨，等到晚种

的熟了，全赶在这个时间段上市。“瓜的总产量少了，大家都要抢，瓜农还坐地起价。我老公就在瓜田那边守着，都交了定金了，瓜农临时涨价，要再加0.6—0.8元/公斤，在这种情况下，我能给出批发价2.2元/公斤，零售价2.6—3元/公斤，跟去年的价格持平，已经很良心了。”

贾艳玲的父亲就做了一辈子西瓜生意，明知这行很辛苦，她还是女承父业，已经坚持了近20年。她从每年5月开始卖西瓜，先卖江苏东台的8424、陕西甘肃的美都，6月中旬开始卖宁夏的晒砂和吉林的庆红999（俗称大地雷）。这段时间的收入占到全年的30%多。

“今年的情况有些特殊，”贾艳玲说，“上两个月天气刚刚转热，人们的吃瓜热情不高，没怎么赚到钱。正盼着气温节节高升时，连续十多天的梅雨把我浇了

个透心凉。但是亏了也得卖，总要维持客户不是。终于等到雨天过去，连续高温天来了，又赶上收购价上涨，我这边的压力就更大了。以前好的时候，我一天能卖掉60吨瓜，热卖一个半月，但今年截至目前，最多的一天只卖了40吨瓜。”她很高兴天气预报显示8月之后会有较长时间的高温天气：“这说明进入天热的尾声才是真天进入西瓜销售旺季了，希望能一直这么热着，把大家的吃瓜热情都晒出来，晒得越高越好，这样才能把前面没赚到的钱都赚回来。更希望台风也能体谅到我们卖瓜人的不易，别三天两头再跑过来晃荡了。”

“我的客人以水果店、酒店、小批发商等为主，往往一批就是1000公斤到5000公斤。”正说着，有客人来电话了。“行，我马上再进一车来。”贾艳玲提高嗓门回答，笑着冲记者眨了眨眼。

瓜摊

主打薄利多销和诚信经营

“10块钱4个，20块钱10个……”7月29日中午，不少途经星园路和长江路路口的骑车人，都被路边传来的循环播放的广告声吸引了过去。路边树荫下，一辆平头小货车上装满了半个足球大小的小西瓜。老板小高会先问客人会不会挑，说会的就让客人自己动手，说不会的小高直接帮忙。挑好后用塑料袋装好，他会帮着挂到龙头钩或是放到脚踏板上。

30多岁的小高是安徽人，来常州已经12年了，在清潭新村安了家。前几年他是一名开着半挂车的货运司机。由于货运市场不景气，去年他卖了半挂车，买了这辆平头小货车，做起了夏天卖西瓜、其他时间卖芒果的小生意。

结果“试水”第一年就碰上了夏季气温异常，西瓜根本卖不动，勉强保了个本。今年他想再试试，6月天气刚升温时，就到老家的西瓜产区去批瓜，一车能拉回来4000公斤，每天能卖掉750公斤，差不多四五天能卖完。然而天公不作美，又碰上了连续

10多天的阴雨天，相当于休息了半个月，把那段时间赚的钱都用掉了。

等到雨停了，气温上升了，他再接着卖，就碰上了这段时间的抢瓜上市。瓜多了压价，1.6元/公斤的批发价，他只能以2—2.2元/公斤的价格便宜卖了。刨去油费、路上成本等，到底生意如何，小高没有明说，只说“今年为止还没挣到钱”。他打算29日白天，快点把车上剩余的100多公斤西瓜卖掉，晚上就开回老家，最后批一车西瓜回来，卖完了就算。不管今后天气还会不会继续升温，他今年都不会再做西瓜生意了，“直接去产区拉芒果来卖了。”

为了能让这个想法实现，小高几乎每次遇到客人买瓜，还会“自砍一刀”：“10块钱5个要不要，20块钱12个要不要。”只要客人点头，他就麻利地装好，放到客人电动车上。有客人不相信他会这么卖，他再三强调是真的。甚至为了能尽快卖完，他还做了两单10块钱6个的生意，让客人都感觉有些不好意思。

采访时小高快人快语：“我车上的西瓜属于二茬瓜或三茬瓜，品质不是很好。”原来小高做生意与众不同，他进的都是价格最低的，几乎少有人要的低品质西瓜：“其实我就是赌这些西瓜里好瓜比坏瓜更多。”凭借着去年练出来的敲声辨瓜的本领，他发现自己赌对了，他进的几车瓜里确实好瓜更多。在帮客人挑瓜时，他会把挑到的坏瓜全部用塑料袋包好，拎到车厢角落里放着，避免再被其他客人拿走。

与别的游动瓜摊不一样，小高还在货厢后挡板上贴了一张很大的“我叫小高”的塑料纸。他说除了低价进瓜实现薄利多销，还希望能用这种方式让大家都能记住他。“我平时就在勤业和清潭一带卖西瓜和芒果，主动把我介绍给客人们，便于大家记住我，有不满意的，比如嫌我缺斤少两，嫌我的西瓜不好，都可以来找我。我也可以自加压力，用诚信来增加更多的回头客，也算是提前为明年的西瓜生意打个好基础吧。”