



装箱礼品蔬菜存在问题及健康发展对策

曹 华

(北京市农业技术推广站, 100101)

随着国民经济的发展和居民生活水平的提高, 食品消费已由温饱型向质量型转变。蔬菜作为生活必需品, 人们对其在质量、口感以及营养物质含量等方面要求更高, 并由一般化转向优质化、营养化和无害化方向发展。可以说, 蔬菜的质量和安全问题已经成为人们普遍关注的热点。近几年, 人与人之间的礼尚往来也由以鱼肉为主体的“实惠型”和以保健品为主体的“保健型”转变为以安全食品为主体的“健康型”, 逢年过节亲朋好友之间赠送一盒包装精美的有机蔬菜或有机鸡蛋逐渐成为一种时尚。据北京市大兴、顺义、通州等8个蔬菜主产区县统计, 1999年装箱礼品菜销售量仅5.9万箱, 而2009年销售量达到232.2万箱, 10年间增长了38倍。随着市场消费需求数量的增加, 许多人看到其具有较高的附加值, 装箱礼品菜的生产企业也随之增加, 基地、园区及加工企业、批发市场、销售商等如雨后春笋般涌出, 良莠不齐。小汤山特菜大观园、金六环农业园、金福艺农标准园等一批知名园区, 多年来一直保证装箱菜的质量, 信誉很好, 能保持稳定的销售数量和经济效益。但是有些菜农和生产基地虽然费了九牛二虎之力, 但销售量却越来越少, 经济效益不断下滑, 如某园区在打开一定销路后, 不重新品种的引进和采用科学的管理方法, 使产品的外观和口感都较差, 致使年销售量从2006年1.52万箱下降到2009年的0.26万箱, 园区礼品菜收入从185.3万元, 降低到28.4万元。为此, 笔者根据近几年生产中总结的实践经验, 撰写本文, 供广大种植者和生产单位参考。

1 目前礼品菜生产和销售中存在的问题

1.1 发展盲目

许多经营者和菜农看到别人种植或销售装箱礼品菜具有很高的经济效益, 就盲目种植和装箱出售。

由于没有进行充分的市场调研, 有些菜农不掌握种植技术, 致使生产出的产品质量差, 造成产品卖不出去或低价出售, 形成经济效益差的结果。有些单位和菜农甚至不如种植和经营普通蔬菜获得的经济效益高。

1.2 鱼龙混杂

有些蔬菜销售商看到装箱礼品菜的价格高, 就从市场上“抓”来一些劣质产品或普通产品装箱出售, 暂时获得一些利润, 但严重损害了装箱礼品菜的信誉, 使许多消费者不再敢买, 因此使一些质量非常好的产品也受到影响。

1.3 产品质量差

许多生产单位和菜农种植装箱的名、特蔬菜品种仍采用普通蔬菜的种植方法, 生产出的产品质量差, 具体表现在三方面: 一是产品外观不好, 表皮不光滑, 色泽差, 果实大小、长短不整齐; 二是口感品质差, 含糖量低, 风味不浓; 三是有害物质含量超标, 农药、重金属和硝酸盐等有害物质含量超标, 不仅严重影响产品的销售数量和价格, 降低种植者的经济效益, 还给消费者的身心健康带来隐患。

1.4 销售能力弱

许多菜农和种植单位, 在种植和生产方面有较强的优势, 能种出许多品质好的产品, 但缺乏销路, 只能低价卖给经销商, 让别人来获取大多数利润, 自己的经济效益始终不能提高。

2 装箱礼品菜的标准

目前, 装箱礼品菜属于高档礼品范畴, 其消费者非常注重产品的质量, 是蔬菜中的精品或极品。笔者根据20多年的工作实践总结出装箱礼品蔬菜应达到以下5条标准:

2.1 品种奇特

装箱礼品菜应选择人们平时不常见的品种, 也

可以选择人们非常喜欢食用的品种,如水果型黄瓜、成串番茄、樱桃番茄、软化菊苣等。

2.2 产品安全

礼品菜应是自己种植,采用有机标准或绿色食品标准来生产,其农药、硝酸盐和重金属等有害物质含量不能超标,以保证消费者的健康。

2.3 外表美观

外观好坏直接影响到受消费者欢迎的程度。首先是包装箱的设计,外观应体现特色,并且美观、精致;其次是装箱蔬菜的外形,在果实的色泽、大小规格和整修包装的质量等方面都应达到高档礼品的标准。

2.4 品质佳,风味浓

礼品菜维生素、矿物质等营养成分含量要高于普通蔬菜,还应具备口感好、风味浓的特点。

2.5 保持鲜嫩

礼品菜中有许多是直接鲜食的品种,应保证鲜嫩,尽量减少从采收到餐桌的时间。

3 健康发展的措施

3.1 树立精品意识

由于装箱礼品菜的消费者对于蔬菜的外观、口感、品质和产品安全等方面要求都非常高,这就要求礼品菜在种植、整修、包装等环节的操作人员树立精品意识,严格按照高档产品的标准去生产,最终提供给消费者优质产品。另外,还要及早注册商标,树立品牌意识。

3.2 立足特色种植

园区或出售礼品菜的企业,应按照有机产品的要求种植出自己特色的装箱精品蔬菜,其中部分品种数量不足时,也要在严格监督管理的情况下委托专门的基地或农户来生产,并应做到品种、肥料、管理、病虫害防治和采收运输等环节五统一。坚决杜绝到市场去“抓菜”来装箱出售。必须将符合安全标准、具备特色的精品蔬菜装箱来提供给消费者。

3.3 合理搭配品种

目前,以档次高、外观新颖、耐贮藏的彩色甜椒、水果型黄瓜、栗味南瓜、樱桃番茄、成串采收番茄、香蕉西葫芦、软化菊苣等品种较受欢迎,以瓜果类为主,适当搭配樱桃萝卜、水果苤蓝、袖珍

胡萝卜等根茎类特菜品种。可以根据不同消费者的需求装成不同类型的礼品箱。

包装箱的材质、规格大小、样式以及图案色彩要突出特色,从今后发展和低碳农业的要求来看,采用可重复利用的环保材料是发展方向,目前主要有以下两种装箱类型:

综合品种箱:每箱装12~16个品种,净重6~8 kg。既有适合鲜食的品种,又有适合熟食的品种。特点是适宜消费人群范围广。

专用品种箱:每箱装3~5个品种,净重2~4 kg。针对不同消费需求,可以分为适合鲜食的“水果蔬菜”类型,主要品种为:水果型苤蓝、迷你黄瓜、樱桃番茄、水果萝卜等;适合凉拌的“沙拉蔬菜”类型,主要品种为:各种生菜、苦苣、软化菊苣等;适合蒸炖的“根茎蔬菜”类型,主要品种为:牛蒡、山药、萝卜等;适合速炒的“炒食蔬菜”类型,主要品种为四棱豆、球茎茴香、盖菜、菜心,等等。

3.4 科学种植

3.4.1 确定面积

要根据每个品种的装箱数量和作物产量来确定面积,不要造成有的品种剩余过多,有的品种不足的现象。

3.4.2 适时播种

根据不同作物、不同品种的生育期来确定播种期,保证装箱前正常采收。每年的春节、国庆节、五一节是需求礼品菜的旺盛时期,应根据预计销售量来提前安排种植计划。例如:樱桃萝卜生育期短,在播种后40 d能采收,而彩椒在播种育苗后180 d左右才能开始采收。如果在1月下旬装箱,彩椒需在7月下旬播种,樱桃萝卜则应在12月中旬播种。并要在最佳商品期及时采收,以保证所装箱蔬菜的鲜嫩度。

3.4.3 在适宜的环境条件下种植

在最适宜生长的季节种植,加强光照、温度和二氧化碳浓度等生长环境条件的调控,加大昼夜温差。

3.4.4 合理稀植

行距稍大些有利于光照充足、通风透光,能提高品质,减轻病害发生。

3.4.5 科学的田间管理

适时追肥、浇水、中耕松土、整枝打权,促进



秦巴山区魔芋—黄姜高效间套栽培技术

夏良荣，陈世春

(湖北省竹溪县魔芋办, 442300)

魔芋为被子植物门单子叶植物纲天南星科多年生草本植物, 属热带和亚热带种植的耐阴作物。其用途广, 市场前景好。自20世纪80年代开始, 魔芋才由长期在房前屋后零星生长转向大田与高秆作物间套种植, 并形成规模化、集约化人工栽培。

黄姜, 学名盾叶薯蓣, 又名火头根, 为薯蓣科薯蓣属植物, 草质缠绕藤本, 为我国特有种, 其野生资源主要分布在秦岭、大巴山地区。黄姜是理想

的提取甾体激素类药物的重要原料, 广泛用于抗炎、阵痛、麻醉、避孕、杀虫、治疗冠心病等, 医药界称其为“药用黄金”, 近几年发展较快, 人工栽培面积很大。

湖北省竹溪县为“中国魔芋之乡”, 地处鄂西北边陲, 位于秦巴山腹地, 境内海拔276~2 740 m, 高差悬殊2 464 m, 年均气温11~14℃, 年均降雨量1 000 mm左右, 日照时数1 500~1 800 h, 属北亚热带季风气候区, 其魔芋种植历史悠久, 种质资

植株生长健壮, 使秧、果生长比例协调。

3.4.6 保证产品安全

按照“预防为主、综合防治”的原则来防治病虫害, 优先采用农业方法、物理方法、生物方法等措施来避免病虫害的发生。以上措施控制不住时再采取低毒高效的农药来防治, 并控制用药浓度和用药量, 严格遵守施药后安全间隔期的规定。

采用优质腐熟的有机肥作为肥料来供给蔬菜生长所需营养。确保产品有害物质含量不超标。

3.5 重视采收后处理, 提高整修质量

许多种植水平很高的蔬菜, 因整修不好降低了档次。为保证礼品菜的品质和档次, 采收时应注意以下几点:

3.5.1 在最佳商品时期及时采收

尽量选在上午采收, 经过一夜的转化, 产品的营养物质含量明显高于中午、晚上等其他时期采收的含量。

3.5.2 提高整修、包装质量

规格、质量不同的产品要分类包装; 改变以前整修普通蔬菜时存在的“内差外好”、“表里不一”的习惯做法。

3.5.3 保持产品鲜嫩

尽量减少从采收到消费者手中的时间, 不能及时出售的礼品菜产品应在适温、避光条件下的冷库中储存, 菊苣、萝卜等叶类和根茎类蔬菜贮存适宜温度为2~4℃, 黄瓜、番茄、茄子等瓜果类蔬菜贮存适宜温度为9~11℃。

3.6 树立品牌意识, 拓宽销售渠道

在激烈的市场竞争中, 品牌尤为重要, 是企业能否生存和发展的重要因素。建议生产礼品菜的园区以及农民合作组织要注重产品质量, 树立品牌形象, 增加市场竞争能力。并健全销售组织, 聘请销售人员, 建立配送中心。针对不同消费者的需求来扩大销售数量。

在许多情况下, 消费者不买是不了解其特点和食用方法, 或尚不习惯食用。市场经济要求菜农和园区不但要种好菜, 还要了解产品的特点、营养含量、保健功能和食用方法, 通过在箱内装小册子或光碟以及举办小型培训班的方式向消费者介绍, 市民只有会吃并喜欢吃高档礼品菜, 才能推动装箱礼品菜这种新的蔬菜销售方式快速和健康的发展, 从而达到提高经济效益, 实现富裕的目标。