

10月下旬,一条蛆橘的短信为导火索,致使全国各地的橘柑滞销,我省产橘大县城固也不例外。城固县橘园镇,滞销的橘柑不是滞留在树上,就是在家里堆积如山。

橘价一路看跌,最低时,每市斤仅卖几毛钱,橘贱伤农,柑橘滞销,有蛆橘事件影响,也有其他的原因。面对滞销的柑橘,橘农们该如何应对?政府应采取什么措施?近日,记者就大家关心的问题,采访了橘农、客商及有关部门。

**价低缘由:柑橘滞销 不仅仅是蛆橘事件**

四川广元蛆橘事件被披露后,全国柑橘陷入滞销。一时间,媒体把柑橘滞销的原因归结为蛆橘事件影响,其实仔细分析柑橘滞销原因,除了蛆橘事件,还有出口受阻,供求关系和品种质量等多方面的因素。

众所周知,今年是橘柑丰收年,全国柑橘总面积约3000万亩,预计产量将达2800多万吨。产量增加,供大于求,柑桔滞销。

橘柑供求失衡,固然与大小年有关系,但也同一一些地方盲目发展柑橘规模,不考虑出路有关。城固县橘园镇升山村不少农民反映,以前,柑橘种植主要集中在秦岭北麓的前坡梁上,可这些年,先种水稻,玉米的良田也变成了橘园。

产量过剩,国内市场柑橘销量直线下滑。在这一不利条件下,全球市场疲软,出口受阻无疑是雪上加霜。城固县果业局销售科一负责人说,与往年同期相比,今年柑橘出口量减少了50%。他说,往年柑橘销售旺季的10月中下旬,每天出口量在5000吨左右,可今年销售旺季的日出口量仅有1000吨。

受金融危机影响,水果出口受阻,我国水果收购价连续跳水。渭南市果业局一负责人说,目前,全市135万吨苹果,有40余万吨滞销,苹果价格也下跌0.3-0.4元。究其原因,他解释,出口不理想。

内需减少,出口受阻,这是橘柑滞销的主要原因,可一些客商反映,柑橘的品种质量也是滞销不可忽视的因素。不仅仅是管理因素的问题,该县30多年来主要种植的温州蜜柑,其品种在当今市场上已经没有了竞争力。

“我建议城固县的橘农考虑更新品种。”我省靖边县一前来收购柑橘的客商说,城固县的温州蜜柑是大型柑橘,外形不是很好,味道也不如小柑橘,随着人们消费选择的改变,其市场不断萎缩。他说,在市场上,一些用于待客或者会议接待的买主选择柑橘,几乎都选择体型小的沙糖桔。而温州蜜柑之类的大柑橘销售市场已经被挤压到农村。

品种没了优势,管理也跟不上。城固县政府

**把脉城固柑橘 滞销“病因”**

在分析该县柑橘滞销的原因时说,管理因素制约了销售。该县《当前城固柑橘销售工作情况汇报》披露,该县虽然一直在推广柑桔标准化生产,但一部分橘农管理粗放,采摘不规范,混等销售,没有严格按照“两剪法”规范采摘和精选分级,导致果品质量较低,没有市场竞争力。



看着卖不出去的柑橘,橘农愁云满面。



橘农成群结队出去找买主。

**探讨出路:更新品种,对症下药**

柑橘种植报酬低微,农民不愿回家种地。在城固这片有着两千多年柑橘种植历史的地方,给柑橘种植开个好方,让农民腰包鼓起来,从而激励外出务工的农民返乡创业显得尤为重要。

更新品种势在必行。目前,城固县橘农种植的温州蜜柑(富川和兴津两个品种)种了30年了,品种已经失去了市场竞争力。城固县果业局生产科科长何若梦说,以1999年为界,此前温州蜜柑还在城市有市场,可随着人民生活水平的提高,城固人倾向于小果型、高糖的朱红橘、砂糖橘

和贡橘,大果型的温州蜜柑逐渐失去城市市场。由于城市市场丢失,城固柑橘价格直线下降,由先前的均价0.8元,跌至如今的0.5元。

温州蜜柑果皮粗糙,果型不佳,可食率低,价格逐年下降。城固县果业局发现这一现象,鼓励农民更新品种,他们引进了早熟品种温州蜜柑(大浦、日南一号)两个新品种,并在全县种植一万两千余亩。产量上,新品种同老品种相当,亩产可上万斤。果型上,新品种果型扁平,美观。何若梦说,新品种的价格很可观,今年最高价格12元,均价0.8元。

新品种除了大浦、日南一号外,一些橘农尝试种植贡橘和朱红橘。目前,这两个品种的种植面积达2000多亩。小果型产量虽然不及大果型,亩产仅有三千余斤,可价格可观。今年,贡橘和朱红橘每市斤的收购价在8-15元之间。“今年,温州蜜柑价格普遍低迷,可贡橘的价格在10元左右,朱红橘的价格在3元左右。这两个品种的价格比去年有所上涨。”何若梦说,城固县柑橘滞销,当务之急是更新品种。

提到更新品种,一些果农质疑,城固的温州蜜柑成熟期因在湖北、四川、湖南和广东等地柑橘成熟期间歇才有一席之地,若更新品种这一优势便不复存在。“针对这一问题,我想农业专家有办法。”一客商说。

政府鼓励农民种柑橘,可当柑橘滞销时,政府也应切切实实想办法帮农民解决销售难的问题。心急如焚的橘农如是说,小果型价格高,更新品种很有必要。可更新品种后,谁来解决销路的问题?橘农的担心不是没有根据的,目前,城固县少量种植的贡橘、朱红橘虽然价格可观,可似乎只能零售,并无大宗买主光顾。

**西安年底前开工总投资 472 亿元重大项目**

本报讯 作为扩大内需、保持经济平稳较快发展的重要举措,西安市11月29日举行了23个工业和基础设施项目集中开工仪式,项目总投资超过111亿元,而在年底前西安市共有总投资472亿元的71个重点项目将开工建设。

据了解,29日开工建设的包括16个工业项目,总投资80亿元,涵盖了太阳能电池、库柏熔断器、印刷包装等领域,这些项目建成后将成为产值过百亿,新增利税15亿元,新增就业岗位3万个。同时开工的还有7个基础设施建设项目,总投资达31.75亿元,包括李家河水库引水工

程、十条通山公路建设项目等。11月底至12月中旬,西安市将陆续开工建设71个重大项目,总投资472亿元。其中15个基础设施项目总投资37亿元,31个工业项目总投资76亿元,25个民生工程总投资359亿元。

(石志勇)

本报讯 近日,华山脚下310国道瓮

峪路口锣鼓喧天,气球飞扬,包括华阴瓮峪旅游进山公路、华阴兴和度假山庄在内的渭南市10个重大项目集中开工仪式在这里举行。

在这里举行的10个重大项目包括:瓮峪旅游进山公路建设项目、华阴兴和度假山庄项目、渭南高新区印刷机械控制及图像检测系统建设、潼关污水处理工程、蒲城银河纺织公司生产线扩建项目、韩城煤层气开发

项目、华县新增20万吨硫酸生产项目、华县工业氧化铝生产线技改项目、渭北新区城市道路综合开发项目、白水居苑小区经济适用房建设项目,总投资为人民币30亿元。

投资1.5亿元的华阴兴和度假山庄项目和投资7500万元的瓮峪旅游进山公路建设项目的开工对于进一步优化结构,转变发展方式,加速完善旅游配套设施建设,拓展旅游发展空间,推动旅游产业升级,促进经济社会发展将起到积极的推动作用。

(王渭 马宝军)

**渭南市重点项目集中在华阴开工**

**阎良经济适用房项目开工**

本报讯 阎良区经济适用房和廉租房项目于11月26日正式开工建设,这是该区“民生八大工程”重点建设项目之一,是阎良区委、区政府积极落实国家住房保障政策和拉动内需新政,解决低收入家庭住房困难,关注民生为民办实事的一项重要举措。

该项目位于阎良区航空城大道以南、迎宾大道北延段东侧,占地面积300余亩,总投资3.2亿元。项目计划从今年起,利用五年时间,建设经济适用房3000余套,建筑面积20万平方米,廉租房192套,建筑面积

9600平方米。廉租房户型分为53平方米和55平方米两种。项目的规划设计按照“标准适度、功能齐全、经济适用、便利节能”的原则,小区规划配置有净菜超市、门诊所、托老所、活动中心等多项公共设施。整个项目建成后,将解决全区3000余户低收入家庭的住房问题。

据悉,在改善群众居住条件下,阎良区同时还全面实施农村安居工程,解决农村危棚户和无棚户的住房问题,使全区广大群众都能住有所居、安居乐业。(赵苏友 国栋)

**眉县两年关闭 10 户矿山企业**

本报讯 近日,当盖有眉县国土资源局鲜红印章的封条贴在么家矿产品公司大门时,两年时间,眉县已经依法关闭10家矿山企业。

眉县矿产资源极其丰富。受利益的驱动,矿山企业违法开采,无序开采的问题日益凸显。森林植被遭到人为破坏,致使秦岭北麓出现青山“牛皮癣”。针对这种情况,县国土资源局先后多次采取强硬措施,对生态环境不达标或破坏严重的3家矿山企业吊销了采矿许可

**谁来保证“微利”不成暴利**

·舒圣祥·

如果铁道部希望的只是“保本微利”,那么我很疑惑的是:现在铁路部门难道是长期处于亏本状态吗?何况,铁道部该是一个企业的名字吗?有企业以国家部委的名字命名的吗?既是为民服务的政府机关,而且一切投入和成本皆由纳税人埋单,要那“微利”作甚?难道政府提供公共服务,也得讲究一个利润?铁道部如此不惜名譽自加利益博弈,是不是有点太不避“政企不分”之嫌了?

更值得追问的问题是,一旦“价格自主化”了,谁来保证火车票永远只是“保本微利”?“微利”具体又该怎么个“微”法?国家对垄断行业实施政府价格管制,乃是遏制垄断行业非道德行为的必要举

措。否则,垄断企业的“生存发展环境”倒确实是好了,普通民众和企业的“生存发展环境”却将从此跌入地狱——想涨价就涨价,反正都是“市场化”。

现在的问题,不是铁路部门要搞“火车票票价市场化”,而是政府应该大力推行“铁路运营市场化”,打破铁路老大的垄断地位。只有一个充分竞争的市场,才符合进行价格市场化改革的条件,也才能产生相对公平合理的市场价格。铁路企业的良好生存发展环境,不是来自违背经济规律的垄断企业“价格自主化”,而只能来自公平有序的充分市场竞争;同样,铁路的“可持续发展”,归根到底不在于政策的持续偏袒和优惠,而在于广大消费者的肯定与支持。

**小区场地广告收入归谁**

·许汉福·

如今,商品房取代了延续几十年的单位自主分房的模式。人们的观念已从根本上得到了改变。但在单位福利分房,自主建房,到房屋商品化的过程中,问题逐渐显现,矛盾逐年突出。

因小区内车位、车库的归属问题,以及停放在小区内道路上,车位收费问题而引发的纠纷逐渐成为社会各界关注的热点。对此,我国于2007年10月1日起,施行的《物权法》做了明确的规定:建筑区划内,规划用于停放汽车的车位、车库应当首先满足业主的需要,其归属由当事人通过出售、附赠或者出租等方式约定。占用业主共有的道路或者其他场地用于停放汽车的车位,属于业主共有。

在日常的生活中,我们所居住的小区的道路两旁、电梯口、房屋外墙的墙壁上、房屋的顶部,物业管理等部门利用这些地方,对外承接平面和一些视频广告,所获得的广告收入,物业部门“理所当然”地装入自己的腰包,据业内人士介绍,每年的广告收入是很可观的。

如果针对此广告的收入,对业主

进行一番调查,这些收入当属于谁时?恐怕还真没有几个人能说清楚,道明白。我们经常可以看到,业主因为物业公司收取一些费用,业主对此有争议,与物业公司发生摩擦,好像业主与物业公司双方总是对立,小摩擦不断,大摩擦常有。

从道理上讲,业主在购房时,小区的公共场地都已由业主理单,被业主均摊,所有业主理所当然地成为这些场地的主人,对场地的使用和收入的分配权,物业公司一家独享,于情、于理、于法,于规是说不过去的,业主心生怨气,也就在所难免。

所以,在管理小区的过程中,物业公司应该充分地保护业主的合法权益,本着建设好小区、合理使用好小区可利用的资源,将利用小区场地承接的广告,获取的收入,取之于业主,用之于业主,杜绝霸王条款。只有真正服务于业主,为业主着想,与业主携起手来,共创和谐,才是人心所向。

**直言录**