

即墨甘蓝菜香飘海外

移风店镇菜农韩泽兵每年销往马来西亚的甘蓝菜达3万吨 占据当地市场半壁江山

甘蓝菜,又称包菜。就是这个不起眼的蔬菜,成为青岛市即墨区移风店镇出口最多的菜品之一。成千上万的即墨产甘蓝菜漂洋过海,从青岛港口销往日本、新加坡和马来西亚,其中每年销往马来西亚的甘蓝菜占据了当地市场的半壁江山。而创造这个业绩的正是移风店镇的菜农韩泽兵。为了满足海外市场需求,韩泽兵凭借大沽河畔移风店镇蔬菜重镇优势,在河北、湖南和四川等地布局,拥有上万亩的甘蓝菜种植基地,受益菜农达到数千人。一棵小小的甘蓝菜,是如何走出国门,成为当地人餐桌上最喜爱的菜品?近日,青岛早报记者来到即墨区移风店镇大庄村,倾听韩泽兵讲述小小甘蓝菜的“出海”故事。



韩泽兵(右)、韩聪父子在检查甘蓝菜质量。

节后几乎每天都在加工发货

春暖花开,气温回升。3月1日上午,记者赶到位于即墨区移风店镇大庄村的青岛纬宾农副产品有限公司,工人们正在忙着加工、打包甘蓝菜,干得热火朝天。只见十几名工人先将甘蓝菜外面的菜叶摘掉,再用打包纸包装装箱,经青岛海关所属即墨海关检验合格后,这批产自移风店镇的甘蓝菜就将发往马来西亚。据悉,从正月初七开始,工人几乎每天都在忙着加工、发货,而当天要发走的7个集装箱,也是今年春节后最大的一笔甘蓝菜出口订单,总量达200多吨。从最初背着几棵蔬菜乘坐大巴车到外地推销,到如今甘蓝菜每年出口到马来西亚达3万吨,谈到自己的创业经历,韩泽兵对记者打开了话匣子。

作为青岛市蔬菜种植大镇之一,移风店镇素有种菜的传统,出售农副产品也是当地农民最主要的经济来源。然而在20世纪90年代,移风店镇种植的蔬菜品种比较少,种植面积也不大。当时,韩泽兵在村里从事文书工作,如何才能把蔬菜种植品种、面积扩大,是韩泽兵每天都在考虑的事。1994年,大庄村一名在大连创业成功的老板,希望为家乡做点贡献。考虑到村民多以种菜为生,这位老板带着优质的甘蓝菜种子回到大庄村试种,没想到效果很好。于是,从次年开始,大庄村村民开始种植新品种甘蓝菜,产量和质量得到大幅度提高。

谈到当时为什么选择种甘蓝菜时,韩泽兵表示,除了种质好,最主要是产量高,市场需求量大,发到上海等地供不应求。“当时交通不像现在这么发达,也不像现在一年四季都有新鲜蔬菜。就拿上海来说,每年到了7月份,市场上几乎就看不到绿叶菜了,只有土豆、冬瓜等蔬菜。我们新品种的甘蓝菜运到上海市场后特别畅销,价格也比在本地高,慢慢得到了上海老百姓的认可。”韩泽兵说,当时交通不发达,蔬菜从青岛发往上海需要48个小时,不像现在在10个小时就能到。而经过技术改良的甘蓝菜耐运输,性价比和利润也相对较高。仅用了一年时间,大庄村依靠甘蓝菜成功打开了上海市场。而当时的韩泽兵,还只是一名蔬菜经纪人,主要给青岛的一些公司做代加工。



工人忙着打包发货。

即墨成国内甘蓝菜出口大户

到了1997年,安丘、莱阳等地的蔬菜出口开始兴起。“当时出口蔬菜有一个说法,保鲜蔬菜看安丘,冷冻蔬菜看莱阳。由于冷库多,不少蔬菜出口企业已经在安丘等地发展起来了。要想卖出好价格,必须走出去。”韩泽兵暗自下定决心,一定要将大庄村的蔬菜推销到全国各地。为了进一步打开销路,韩泽兵背着几棵自己种植的蔬菜乘坐大巴车到外地找销路,因为蔬菜质量好,反响不错。一开始,韩泽兵收到的蔬菜从当地运往外地需要很长的时间,蔬菜到达目的地时都已不新鲜,所以最开始那两年外销蔬菜一直不成功。韩泽兵没有气馁,在安丘找到几家蔬菜公司的老板进行沟通后,将蔬菜运往安丘的冷库,再出口到日本,大获成功,客户也开始逐年增多。

在移风店镇得天独厚的自然环境下,经过改良培育的甘蓝菜品质优良,逐渐吸引不少日本公司前来收菜。当时相同品种的甘蓝菜,国内除了移风店镇,在福建也有种植,这让韩泽兵慢慢认识了不少广东、福建的客户。“因为甘蓝菜价格便宜,营养价值高,烹饪方便,是日本、新加坡、马来西亚等国家市民的家常菜。随着国内南方客户跟东南亚市场合作的增加,每年过了4月份,当南方产地的甘蓝菜下市后,为了留住客户,福建客户就把东南亚客户带到我

们山东。”韩泽兵说。就这样,打开南方市场,出口日本后,移风店镇的甘蓝菜正式打开了东南亚市场。而如今,随着不断发展,根据移风店镇土壤、气候等特点改良后的甘蓝菜,已成为国内出口的主要品种,即墨也被追溯为国内出口甘蓝菜的品种发源地。

为了进一步发展,2001年,韩泽兵投资100多万元建成了一座1000吨的冷库。考虑到山东的蔬菜一年只种两季,每年到了7月底不少蔬菜货源开始紧张,2005年,韩泽兵在河北、湖南、湖北等地建起了蔬菜基地,依托当地独特的地理优势种植反季节蔬菜,每年的产量在6500吨左右,这样一年四季都能保障蔬菜的正常出口。2008年,韩泽兵成立青岛佳蔬蔬菜专业合作社并担任理事长。2010年,韩泽兵在邻村投资350万元又建成一座冷库,并成立蔬菜销售公司,为本村和周边村庄的村民提供优良的蔬菜品种和先进的种植技术,使村民们种出能达到出口标准的高品质蔬菜,帮助村民们提高了收入。

马来西亚一半甘蓝菜来自青岛

韩泽兵回忆道,从2004年开始,逐渐有新加坡、马来西亚等国家的客户来山东收菜。那时,他和新加坡客人合作成立了公司,不光做出口,同时也为客户代收蔬菜。由于当时韩泽兵更多的是中间商的身份,外贸公司的规模也不是太大,后来受各种因素影响,与新加坡客户

停止了合作。但从那时开始,韩泽兵已经有意向开发马来西亚市场。

“当时我们的蔬菜销路还可以,慢慢地随着农户种植面积的不断扩大,只立足于国内市场,那么多菜根本销售不了,所以那段时间我很心急。孩子看到我心急,又看到家里的冷库闲着,也跟着着急。”韩泽兵说,2013年,大儿子韩聪大学毕业以后,想要去马来西亚和新加坡考察市场。“听说在马来西亚那边做蔬菜生意,只要品质好、价格低,就不愁销路。”虽然对年仅22岁的儿子独自出国有些担心,但韩泽兵还是决定让他出去闯一闯。“第一年去国外考察市场,什么都不懂,感觉无从下手,算是失败了。”韩聪告诉记者,第二年,他吸取了经验,提前搜集了一些国外进口商的资料,到了国外逐一拜访。随着出国次数的增加,韩聪慢慢摸到了头绪,通过不断的学习积累,对国外蔬菜行业也越来越了解。从最开始只认识一个客户,到现在开发了三四十个客户,订单越来越多,销售额也越来越大,出口马来西亚的甘蓝菜市场占有率也一年比一年高。

谈到儿子的闯荡历程,韩泽兵颇为感慨,“后来有个马来西亚客户告诉我,儿子刚开始考察当地市场的时候,人家都以为他是个小骗子。但随着儿子不断地真诚沟通,每周按时给客户报价,让客户了解了国内的蔬菜行情,慢慢地就接受了他。儿子大学读的就是国际贸易,也比较懂行情,干起来比较得心应手,把生意交给他,我很放心!”说到这里,韩泽兵脸上露出了骄傲的神色。

在韩泽兵父子的努力下,如今的青岛佳蔬蔬菜专业合作社甘蓝菜种植面积近一万亩,除了移风店镇当地,还建起了河北、湖南、湖北、四川四大基地,几乎全年都有新鲜蔬菜出口。此外,在平度等地还有工厂代加工。甘蓝菜出口也从刚开始的一年100个柜,发展到现在的一年1200多个柜,占到马来西亚甘蓝菜进口总额的50%,年销售额超5000万元。

/ 对话 / “就是要帮老百姓把菜销出去”

记者:以前做蔬菜经纪人对现在的出口业务打下了哪些基础?

韩泽兵:做蔬菜经纪人的时候也做过收货、加工,跟东南亚的客户也有一些交流。从加工、销售等方面,我也有不少基础和经验,现在全都传授给了儿子,他做起来也比较轻松。

记者:遇到的最大困难是什么?

韩泽兵:创业30年,不可能都是一帆风顺,像特殊时期,国外不让船靠港,一直在海上漂泊了一两个月,导致菜都烂了,造成了很大的损失。再就是有时连着下雨,菜在地里收不上来,导致订单接了很多,但供不上货。后来我们想办法,随时关注天气,提前把货囤到库里。创业路上困难重重,但是一直有一个信念,就是要帮着老百姓把菜销售出去。

记者:下一步打算如何发展?

韩泽兵:下一步想发展一下韩国、日本以及中东市场,目前已经开始接触了。另外,还打算增加一下蔬菜品种,现在主要是甘蓝菜和大白菜,看看后期能不能加入西兰花、菜花、胡萝卜等品种。

本版撰稿摄影 观海新闻/青岛早报
记者 康晓欢 袁超