

寧夏的瓜，你吃不起？

最近半個月，一場潑天的流量砸向了寧夏西瓜。

「這輩子再也不去寧夏收瓜了」「寧夏的瓜就留著寧夏人自己吃吧」「恭喜寧夏人，打贏了西瓜保衛戰」……此類內容在短視頻比比皆是。

搜索「寧夏西瓜」，甚至還能看到摔跤、拳擊等奧運項目在田間地頭的生動展示。有網友表示，去寧夏收瓜「得抗揍，還得會武術」。

發生糾紛的雙方是瓜農和瓜商，瓜農在與瓜商簽好合同的情況下，單方面撕毀合同，並表示瓜商需要加錢，否則就無法把瓜拉走。

8月初，抵達寧夏中衛，雖然瓜農們紛紛質疑短視頻中的「全武行」的真實性，但卻明確表示：「今年這西瓜，你要是想拉走，就得加錢。」

價格一天三漲

「瘋了，真是瘋了。」武哥說著狠狠地嘔了一口手中的煙。

武哥是廣東一家知名水果連鎖店的採購，半個多月前他就來到寧夏中衛了，這裡是寧夏西瓜的主產區。去年同期他已經收了22車瓜，但今年才收了14車，「找不到瓜啊」。

嚴格來說，武哥不是找不到瓜，而是找不到價格合適的瓜。

僅8月4日一天，武哥就遭遇了西瓜價格一天三漲。早上起床時，瓜價從前一天的每斤1.2元漲到1.3元了；等到地裡看瓜的時候，農戶說得1.4元；到了下午3點，又說得1.5元了。

「這你說能不打架？」武哥說。

在武哥等眾多外地客商看來，漲價不是什麼新鮮事，毀約才是引起他們憤怒的原因。

武哥今年收的14車西瓜裡，有一單本來已經談好了價格，「一斤0.85元，我收兩車，第一車已經裝好了，準備裝第二車的時候，農戶直接說不賣了」。

這一單讓武哥損失了1萬多塊錢。一車西瓜的成本構成，除了買瓜的錢，還包括400元的打標費（對外銷售的瓜必須貼上標識），1600元的搭架子錢（為避免瓜在運輸途中被壓壞，必須用木板搭兩到三層架子），1000元的碼瓜費（雇當地工人裝瓜）和1萬多元的運費。當時，武哥的車已經開到



瓜地裡了，等於搭架子、碼瓜還有運輸的成本都支出去了。

直到兩天後，武哥才找到新的瓜裝車，但價格已經漲到了1.05元。不過他已經很知足了，因為就在簽約後的第二天，當地的瓜價已經漲到了1.25元。

並不是每一名客商都有武哥這麼好的運氣。老張是湖北大冶一家批發市場的採購，今年是他來寧夏收瓜的第10年，也是最讓他上火的一年。8月3日中午，在中衛當地一家西瓜批發市場見到了老張，當時一名護士正在給他的腿幫子打止痛針。

7月11日下午3點，老張和當地一名瓜農談好了一車瓜，價格是5毛錢，並繳納了3000元定金，雙方約定第二天就來拉走。然而剛到6點，瓜農就打來電話要求漲價。「他想漲5分錢，後來扯了半天皮我漲了2分錢，算下來一車多了1200元。」第二天裝完瓜稱完重交錢的時候，老張對這名瓜農說，「明年你們的瓜不要錢我也不會來了」。

8月3日到5日，走訪中衛多個西瓜產區，發現簽了合同後農戶坐地漲價的情況不在少數。

蘇大姐今年種了38畝西瓜，由於今夏

雨水多，畝產和品質比去年好不少，產量在18萬斤左右。

7月9日，一名來自河北的代發（代替客商買瓜）找到蘇大姐想買瓜，雙方約定好0.4元/斤的價格，共12萬斤瓜，也就是兩掛車的量。代發選與蘇大姐簽訂了合同，並支付了每車5000元，總計1萬元的定金。

注意到，二人簽訂的合同上有這樣一條規定，如果甲方即代發違約，乙方即農戶沒收定金；但如果乙方違約則需要支付給甲方5倍於定金的違約金給甲方。

7月10日，代發帶著工人和車來到地裡準備裝瓜，當天西瓜的價格已經漲了，蘇大姐希望對方再加點錢，「就幾分錢而已，我沒多要」。

但代發堅持不肯，於是蘇大姐決定不賣了。在返還1萬元定金後，她要求對方把合同撕了，但代發表示合同裡寫的違約金是定金的5倍，「還差著錢呢」。對此蘇大姐並未搭茬，並讓對方趕緊走人，之後雙方發生口角直至報警。事後，這名代發多次在抖音上曝光蘇大姐和被毀約的事情。

在社交媒體上，漲價毀約是今年寧夏瓜農最被詬病的一點，不過當地瓜農對此相當不理解：「漲價怎麼能算毀約呢？」

漲價不算毀約？

在蘇大姐看來，漲價不算毀約，是因為「這個合同壓根就沒什麼用嘛」。

在走訪中，多名農戶在簽約後依舊要求漲價時也都給出了類似的解釋。蘇大姐對表示，這份合同不具備任何法律效力。「首先是沒有體現公平公正，我們兩邊的違約金標準明顯不一樣；其次農產品就應該隨行就市，瓜漲價了你應該漲嗎？」

北京全瑞律師事務所主任律師黃啟瑞告訴，合同簽訂後再單方要求漲價毫無疑問屬於違約。

首先，購銷合同系當事人自願簽訂，內容合法，具有法律效力。其次，依據《民法典》等相關規定，判斷顯失公平的關鍵在於當事人簽訂合同時的狀況，包括合同雙方的地位、意思表示的自由。訂立合同時，如果雙方地位是平等的，均處於自由表達，則不存在顯失公平的問題。「西瓜行情上漲，系市場造成的價格波動或者是瓜農對西瓜行情判斷失誤，不屬於法律意義上的顯失公平。」黃啟瑞表示。

事實上，坐地漲價也是當地政府極力反對的行為。

沙坡頭區是中衛西瓜的主產區，種植面積占比過半，今年西瓜產量預計達50萬噸。7月27日，沙坡頭區農業農村局、公安局、市場監督管理局三部門聯合發佈了《關於進一步規範中衛西瓜銷售秩序的通知》，其中在提到「誠信交易」時這樣表示：嚴格按照已簽訂的購銷合同中約定的數量、規格、價格等進行交易。針對坐地起價、不按合同交易、惡意阻撓裝車等強買強賣行為，一經發現，由市場監管、公安等部門按照《中華人民共和國民法典》《中華人民共和國治安處罰法》等相關法律法規進行聯合執法、依規處罰。

言外之意，漲價應該算是毀約，是不被允許的。

那遭違約後，客商有沒有可能維權呢？對此，老張擺擺手：「不可能，根本不可能。」

10年前，老張第一次到寧夏收瓜時就遇到了坐地漲價的情況。當時他直接撥打了110，但警方到現場後表示沒有發生肢體衝突他們沒法管，讓走起訴之類的司法途徑。「我們哪有這個時間去走司法途徑，所以後來只要漲價的幅度我們能接受就算了，我們是來賺錢的又不是置氣的。」

上述提到的沙坡頭區通告，其中還列出了兩個舉報電話。不過對於這兩個舉報電話，不少客商表示並不清楚。注意到，上述通告主要通過政府官網和官方微信發佈，當地賓館張貼的政府通知也大多停留在7月17日。即便是個別聽過上述舉報電話的客商也直接表示不信任。

瓜農堅持漲價還有個原因，就是得把去

年的窟窿補回來。

一名當地瓜農對分析道，西瓜的種植成本主要有瓜苗、肥料和灌溉用的水，得益於今年夏天雨水充沛，灌溉方面的成本大為減少。算下來，西瓜每斤成本大約只有0.4元，比去年低了0.1元。

截至8月5日，該瓜農今年一共賣了5車瓜，價格從0.4元到1.1元不等，均價是0.8元，但這並不代表他今年賺瘋了。

在他看來，賬不是這麼算的。去年西瓜行情不好，最低時他的瓜賣過0.15元，最高時也不過0.33元。「去年的成本是0.5元，我平均每斤虧了0.3元，如果算上去年虧的，我今年也就剛剛持平。再說了，我種西瓜十幾年了，行情好的時候才有幾年？」

瓜價大起大落

在西甜瓜產業技術體系首席科學家許勇看來，把毀約的責任都推給瓜農並不合理，因為客商跑單是常有的事情，「遵守契約精神在農產品銷售中確是一件很難的事情。」

許勇對表示，2023年由於天氣原因，西瓜價格雪崩，特別是7、8、9三個月，而寧夏西瓜恰好屬於這茬。

中衛市農業農村局相關負責人告訴，去年由於市場低迷，當地為了拉動西瓜銷售，出台了不實金銀的補貼政策。

沙坡頭區政府官網顯示，去年7月25日至8月5日，凡是產自香山鄉和興仁鎮的西瓜，一經銷往外省就給予每車1000—2000元的補貼。8月7日，沙坡頭區政府又給出第二輪補貼方案，並且不設置銷售門檻，每賣出一車就補貼1000元。

而價格不好，直接導致今年種植面積下降。據中衛市農業農村局提供的數據，去年中衛西瓜種植面積是46萬畝，今年則降至42.7萬畝。

從需求端來看，最近全國多地高溫，直接帶動了水果消費。以寧夏西瓜最重要的消費市場——上海為例，8月4日最高氣溫達40.4℃，創下今年的新高。「而西瓜是夏季最重要的水果，銷貨量占比50%，價格必然暴漲。」許勇指出。

事實上，今年的價格也出乎了很多當地人的預料。

「說實話，我們沒想到今年的價格會這麼高」，中衛市農業農村局相關負責人表示，「今年上半年，很多高價水果如榴蓮、櫻桃都變便宜了，我們當時覺得西瓜可能也會挺難，所以提前做了很多工作。」

公開報道顯示，7月12日後，寧夏西瓜開始集中上市，沙坡頭區四套班子主要領導分別前往北、上、廣、深等10個重點城市開展推介工作。

來自南京的魚哥，曾做過十多年水果採購，如今主要幫產地和客商對接，在抖音上擁有50多萬粉絲。今年7月初西瓜剛上市時，他也曾來中衛當地考察過。

在他看來，利益是毀約的根本原因。「人性是經不起考驗的，一車瓜差出一兩萬塊錢誰都接受不了，換成客商也一樣。核心是要有一個能約束雙方的機制。」

既然瓜農認為合同沒有法律效力，那麼如果由地方政府這樣的官方機構出具合同是否可行？

據瞭解，今年興仁鎮就推出了合同模板，各項要求非常詳細。黃啟瑞表示，相比蘇大姐簽訂的合同，政府出具的合同模板多了定金、違約金、合同的解除權以及爭議解決方式等條款，對雙方權利義務的約定更具體、明確，能夠有效避免因用詞不規範產生歧義，預防交易糾紛，降低交易成本，確保合同的履行和維權的便利性。

然而在實際操作中，這個合同卻幾乎沒有執行下去。

一名中衛地方人士告訴：首先是瓜農嫌麻煩。由於合同不具有強制性，再加上瓜農文化水平普遍不高，普遍不願意簽。其次是客商嫌要求高。為了做到公平公正，合同設定了多條約束甲方即採購方的條款，比如「甲方支付定金逾期超過3日的，本合同自動解除」「甲方逾期收購的，乙方有權單方解除本合同」「甲方逾期支付貨款的，每逾期一日承擔應付貨款萬分之一違約金」等等。

走訪瞭解到，部分客商、代發簽合同後不急於將瓜拉走，並不單單是因為忙不過來，可能也帶有一定投機屬性。

下南洋的鴻漸人

——菲律賓許寰哥家族的故事

施雪琴 編譯

「我記得瑪科薩，她是最先跟隨伊琅奶奶的護士，還有伊茜德拉的護士珊蒂亞戈，她是阿爾伯特舅舅最初為伊琅找的護士，但因為伊茜德拉更需要幫助，所以珊蒂亞戈就做了她的護士。那個戰爭年代，很難找到一個人願意捨棄家人跟隨你四處奔波。」羅蕾·許寰哥說。

「我也很感謝艾倫娜·許寰哥夫人，願上帝庇護您尊貴的靈魂，我很幸運您在那個年代說服我跟隨您。」珊蒂亞戈說，「不然的話，我不知道自己會去哪裡，也許我活不到今天。」

傭人們幫助熬煮米粥，放入地瓜，所有的東西都放入大鍋裡煮，聞起來好像豬食一樣。但是由於肚子很餓，他們也不覺得這種食物噁心。「至少味道過得去」羅蕾·許寰哥說。

由於碧瑤的供水系統被炸壞，艾德爾多只好半夜出去找水，晚上沒有空襲，但要小心避開伯翰公園內日本哨兵的盤問，他只能希望伊茜德拉的祈禱顯靈。從公園取來的水渾濁不堪，雖然燒開了喝，但他的小女兒伊莎貝爾許寰哥還是生病了。碧瑤的日本醫生利波洛，他曾在美國學醫，給伊莎貝爾開了藥，讓她喝下。

日子一天一天過去，日本兵經常來突襲搜查，他們翻箱倒櫃，搜查鐵櫥、聖器室，看看有沒有美國的傳教士與菲律賓游擊隊戰士在裡面，這些人在開展地下運動。由於擔心被日本兵盯上，一天晚上，艾德爾多與胡安悄悄地叫醒家人起來離開碧瑤。他們急忙裹上墨西哥式的駝毛毯子，帶上寧寧奶粉、火柴、大米與糖之類能帶的東西、蹣手蹣腳地離開，他們就這樣在寂靜與偷偷摸摸中尋找一線生機。

那時已是深夜，天色暗得看不見五指，但沒人敢擦燃火柴或是點亮蠟燭，以免被日本士兵發現。穆爾菲他們是碧瑤當地人，僱傭了老實的伊哥洛特人充當嚮導，引導他們通過狹窄的山路。他們一個個跟著，依靠伊哥洛特人的感覺、堅實的肩膀，拽住他們冰冷的手，艱難行進。有時，他們還要向溝壑裡扔幾塊石頭探試河水的深度與危險。兩位祖母不能步行，這些嚮導就背著她們，經過一夜的趕路，天亮時才到達高原，俯瞰下面的金溝河地區。



他們經過一夜的步行，已是筋疲力盡、昏昏欲睡。一群令人生畏的伊哥洛特人好奇地圍著他們。這些伊哥洛特人想與他們交談，但孩子們不敢說話。因為「食人族」這個詞反反覆覆被提起。也許孩子們在想他們是否會被這些傳說中的野蠻人當做早餐吃掉。然而，伊哥洛特人被伊茜德拉那個珍貴的糖罐所吸引，有人趕忙就拿出糖來分給伊哥洛特人。他們的頭領馬上從伊哥洛特人手中搶走了糖罐，並在裡面加水，然後津津有味地喝著糖水，伊茜德拉被他們的魯莽行為激怒，她大聲質問：「誰吃了我的糖？」，然而這些伊哥洛特人毫不知恥，反而更加強硬地威脅。約瑟芬娜連忙打住伊茜德拉，不讓她再多說。

伊哥洛特人吃完糖，心滿意足，一轉眼之間就不見了，就像他們來時那樣。留下他們這群人望著山坡，思考著如何管理好剩餘的物資，好好利用。艾德爾多去見伊茜德拉，一手攙扶著她，另一手拿著她的琺瑯瓷罐子，他把這種琺瑯瓷罐子視為最寶貴的東西，不僅是因為這種罐子能裝克寧奶粉，而且還因為這種罐子也能做便盆，他倔強的阿姨無它不行。在金溝河那段時間，伊茜德拉的房間晚上會放一個便盆，上面覆蓋著一本雜誌。

經過幾個小時的山路跋涉，他們下山後看到了一片「希望之地」。綿延起伏的綠色山谷，兩邊是令人恐懼的深淵。他們用清冽的山泉水洗滌身體，精神也煥然一新。他們看到伊哥洛特人的房子與美國人建的房子完全不同，萊斯先生的三層樓木屋，在牧場上算得上是一棟大房子，牧場向本格特山區綿延開去。看到房子裡只有一間臥室，當然是留給兩個奶奶住，其他人就隨便找個角落將就睡下。

(〇五七)

