



多村民开始跟着他一起种植。几年后，芒市田地里满目皆是甜玉米。

到2008年底，黄先驰和数千户村民种植的甜玉米已达4万余亩。这么多玉米，芒市本地已无法消化，让黄先驰很头疼。

“我们给种植户的收购价是每公斤1.5元，可市场售价却只有八九角钱。即便这样，每天也只能卖出去100余吨，面对每天1000多吨的产量，我已经力不从心。”黄先驰表示，这种情况下，收得越多亏损越大。这让他意识到：必须开拓新的市场。

### 做保鲜，拓宽销售市场

夜晚12时，洪驰农业公司的玉米基地里，依然一派火热景象：10多个工人把装满鲜食玉米的筐背出来，运到货车上。为啥要在深夜采收鲜食玉米？黄先驰向记者讲述了一件事情：为了拓展省外市场，2008年，他来到湖北省武汉市的一个农副产品市场，与当地一位客商达成合作协议。没想到的是，当第一车货运到武汉时，玉米皮全黄了，大部分玉米也变质了。“一打开车门，一股热气往外冒。”黄先驰说。

黄先驰很纳闷：“这些玉米在路上的时间就两天，为何会变样了？”原来，黄先驰在生鲜农产品长途运输中犯了大忌：芒市白天气温高，玉米采收下来后没有打冷降温，在运输途中持续散热导致压在中间的玉米变质变色。

“白天温度高，晚上采收会不会好一点？”经过测试，黄先驰发现中午玉米果心温度达33℃左右，而到了晚上12点以后就降到20℃以下。“温度越低，玉米的保鲜效果越好，口感就更好。”从此，黄先驰尽量选择晚上天凉后采收玉米，并且陆续建起5个冷库，即使晚上采收的玉米也要进入冷库降温处理，然后分选、打包、装箱……

为保险起见，黄先驰还在保鲜箱里放置冰瓶，这样鲜嫩的甜玉米即使经过10天左右的运输和保存仍然很新鲜。

2023年，黄先驰销售自产和村民的鲜食玉米1200多吨，辐射上海、广州、大连、成都等多个城市，销售额达6000万余元。

本刊记者 杨旭东  
通讯员 何成全 韩珊 / 文图