

精品小西瓜走俏市场 受消费者青睐

炎炎夏日,西瓜无疑是餐前饭后消暑的必备水果。麒麟、黑美人、美都……当前各类西瓜大量上市,市面上可见的西瓜品种越来越多。据了解,3斤左右的小西瓜越发受到消费者青睐。

北京市大兴区庞各庄镇是国家地理标志产品“大兴西瓜”的核心产区,主要以种植中小型西瓜为主,单果基本在1~1.5公斤左右,汁多皮薄,口感沙、甜、脆。目前,庞各庄西瓜种植面积约2万亩,西瓜种植户4000余户,今年预计产量将达到1.1亿公斤。

业合作组织开工作会,尤其是区级以上示范社,让他们借助自己成熟的销售网络,积极地拓宽渠道,解决农民的西瓜销售问题。“我们几个合作组织,最近这几天每天都得照着几万斤的销量收购农民的西瓜。”庞各庄镇产业发展服务中心主任赵永和介绍。

此外,网上销售也是拓宽销售渠道的一种方式。当地通过政企联动,结合线上平台,通过不断推进“互联网+农业”融合发展,积极对接线上买菜平台,开展“本地尖货”战略合作,通过品质把控、供应链建设、线上推广等资源倾斜,打造本地特色农业品牌的线上知名度。

同时,庞各庄积极探索“土特产”创新路,拓展即时零售市场,建立产地直采、冷链物流、30分钟送达的供应链体系,并借助买菜平台发放“西瓜抢鲜券”,让更多新鲜的西瓜进入市民餐桌。

而对于距离较远的南方客户来说,快递长距离运输,仍然能保证西瓜品质也是其一直回购的原因所在。“现在发快递都有气柱袋,西瓜放里边怎么摇晃震动都不会烂。”张立波说。

据了解,在前不久刚结束的第35届北京大兴西瓜节全国甜瓜擂台赛上,有6个省市、282组参赛者参加比赛,共1082个瓜品参赛。经过多项综合指标评比,来自庞各庄镇的种植户李铁军种植的148.3斤西瓜荣获“瓜王”称号。

借助此次擂台赛,大兴区农业服务中心联合中国农业科学院农业信息研究所和农业农村部信息中心发布了“中国西瓜产业大兴指数”,实现了中国西瓜产业大兴指数的可视化展示,为大兴西瓜市场价值贴上公允的价格标签,逐步打造中国西瓜产业的“风向标”“晴雨表”和“避雷针”,为实现农业农村现代化目标提供有力支撑。

选育优良新品种 瞄准品牌保护发力

“L600的籽啥时候来啊?”在四季阳坤办公区,一位瓜农询问道。据了解,目前,庞各庄西瓜的主培品种为L600,在“一藤一

瓜”种植技术的加成下,种出来的西瓜口感细腻,甜度高,西瓜味浓,更受消费者喜爱和欢迎。

在发挥品种优势的同时,庞各庄也不断在新品种培育上发力。

作为庞各庄西瓜的种植带头人,凭借西瓜栽培技术和种植经验荣获“瓜王”称号的宋宝森如今已年过八旬,在他的影响下,儿子宋绍堂也与父亲一同种瓜,并且成为新一代“瓜王”。如今,老宋瓜园的园区总占地面积达120亩,栽培品种有103个。虽然L600品种如今在市场上已占有一席之地,但在宋绍堂看来,持续选育好的品种才能保证西瓜产业长足发展,新品种需在“新、奇、特”,以个性化、差异化来提高产品附加值。

赵永和介绍,全镇每年都得引进80个品种,对其进行筛选、实验,看哪个品种适合于当地种植,而且适合于消费者。

为了统一商标、统一质量,让每家每户种出的庞各庄西瓜都有好品质。当地培育种苗经济,建成全市首家育苗能力5000万株育苗场。大力发展现代设施农业,广泛运用蜜蜂授粉、绿色防控、高密度栽培等技术。

品质是基础,品牌保护是关键。“对于吃瓜的人来说,不知道什么品种或者产地,也很难从口感上分辨出。别人打着庞各庄西瓜的名号卖其他地方的西瓜,很影响品牌的美誉度。”宋绍堂介绍,由于小瓜经济效益高,全国范围内种植小瓜的地区越来越多,如何保证真正产自庞各庄的优质西瓜卖出好价,除了保证品质,还得保护品牌。

为了保证老百姓都能够吃上正宗的庞各庄西瓜,日前,庞各庄首次发放30万张“庞各庄西瓜溯源码”,通过对育苗、定植、采收、检测等环节的严格把控,为质量达标的当地西瓜贴上“防伪标识”。据了解,今年庞各庄将持续推出“庞各庄西瓜溯源码”2500万个,通过建立健全科学精准的考核评价体系、强化西瓜生产经营全流程监管等方式,维护消费者的合法权益。市民可扫码查询西瓜产地、育苗来源等信息,保障“果盘子”安全。

(据《农民日报》)

量增价减 猪企或集体优化产能

本报讯 马嘉 由于长期陷入卖得越多、亏得越多的局面,猪企或不得不调减产能。据统计16家上市猪企的5月生猪销售数据发现,总销售量超过1000万头,销售均价低于15元/公斤,远低于养殖成本。业内人士认为,缩减产能或将成为行业共识。

上市猪企越卖越亏

从今年年初至今,猪企连续数月陷入越卖越亏的局面。5月,部分猪企或已经开始调减产能。据不完全统计,在16家上市猪企中,5月份生猪出栏量环比下降的企业为8家,其中正虹科技出栏量环比降幅最大,达到23.18%。

“现在部分猪企销售数据下降,或是其在一年前调减产能的结果。”国内某上市猪企养猪业务负责人张勇表示,“调减产能要从减母猪开始,商品猪在一段时间后会随之减少。一年前,这部分企业判断生猪市场行情不太乐观,主动调减了产能。”

也有猪企销量数据在翻倍上涨。对此,业内人士认为,市场或是还未看到其调减的成果。“头部企业的资金来源更多,经营逻辑也是稳定产能、缩量下调;而中小型企业多迫于资金压力,主动降低产能。但当市场上的生猪数量降低到一定程度时,产能更稳定的企业肯定是最先盈利的。”张勇说。

值得关注的是,今年5月,多数猪企的生猪销售均价在15元/公斤以下,最低售价为13元/公斤左右。除了牧原股份能将养猪成本控制,在15元/公斤左右外,其余上市猪企的养猪成本都在17元/公斤左右,这也意味着,每卖1公斤生猪,多数企业要亏2元。

据统计,16家上市猪企销售超过1000万头生猪。若按照亏损2元/公斤,生猪出栏均重120公斤(标准体重)计算,这16家上市猪企5月的总亏损数额已超过30亿元。同时,根据生猪销售简报数据统计,上市猪企已连续5个月出现亏损。

猪企越来越理性

对于上市猪企来说,扩产是经营发展的必经之路。“大型规模企业不能以行情来规划产能,因为行情是不确定的,但企业经营是稳定的。若企业在行情不好的时候选择减产,那么等到行情好的时候,企业或无充足产能利用,这对于企业来说,不是长久经营的良策。”张勇说。

目前,上市猪企在产能规划上显得越来越理性。

新希望表示,公司未来不会再去过多加杠杆。2021年,在行业处于低谷时,公司最先开始控制养猪资产投入规模,避免周期下行的风险,未来公司将会更有效地利用资产。

傲农生物或也在求稳。其相关负责人表示,今年公司通过聚焦降低杠杆降负债、降低经营成本。公司计划将未来断奶仔猪成本目标控制在360~370元/头;约在未来2个月,降低30万头左右育肥生猪存栏规模,未育肥的成本目标也计划在今年年底做到16元/公斤。

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇表示,当前母猪的产能仍处于较高水平,企业及时意识到这一点并且理性控产过冬,有利于降低后期的市场风险。

大北农也将2023年生猪出栏目标从600万头调减至500万~550万头。其相关负责人表示,今年上半年养猪亏损,下半年的生产计划已经做好,在下半年行情好的时候,公司或会增加外购仔猪。

关键是握紧“钱袋子”

“对于企业来说,扩产需要增加资金投入,亏损意味着资金减少,需要用更多的资金补上缺口。”张勇说,“在当前的情况下,稳定资金、平稳发展或是企业追求的目标。”

A股超过16家上市猪企的资产负债率均超过60%,这或也意味着,在生猪价格尚未有明显改观的情况下,猪企或对扩产越来越谨慎。

新希望表示,公司目前资产负债率总体偏高但可控,2023年年底,预计将控制在65%以内。公司将着重处置富余资产,尽可能快地消化一部分资产并提高资产的使用效率。

“公司不会过分依赖预测的短期市场价格,大幅调整正常的生产经营节奏。”温氏股份表示,对于大企业而言,若出现资金紧张、融资困难等情况,可以通过出售相关资产,如厂房、土地、仔猪和各种非标体重的肉猪等,或通过降低饲养规模,回笼部分资金,支撑现金流正常运转,缓解资金压力,这种做法以损失市场占有率的方式延缓企业退出市场的时间。

朱增勇表示,企业或需专门组建一个专业团队,提前规划企业战略战术,对年内产能高峰期、最佳生猪出栏时期等进行谋划。同时,利用猪周期规律,结合行业监测信息,帮助企业抓住市场政策红利,这样有利于企业回笼资金、锁定利润等。

价格较往年走低 竞相抢占早瓜市场

“刚去发快递了,这不,深圳的客户急着要3箱西瓜。”来到庞各庄镇时,老张西瓜采摘园负责人张立波刚从自家车上下来,风尘仆仆但精神十足。“今年西瓜价格比往年低一些,往年端午节前最低也不会低于5元/斤,今年都到3元/斤了,小个一点的瓜2元/斤。”张立波说。

“由于去年早瓜卖得贵,今年的瓜普遍下来得更早。”对于今年相对较低的市场价格,北京四季阳坤农业科技发展有限公司生产经理马建伟有着自己的看法,今年花期北京天气冷,前期花粉不多,但南方天好,所以南方的早瓜下得更快一些。“外省西瓜提早上市的冲击,是今年庞各庄西瓜价格上不去的主要原因。”马建伟说。

价格虽然较往年偏低,但销售环节并不发愁。马建伟介绍,周边农户过来帮忙,凌晨就能摘完,“这一茬西瓜品相不错,一般当天摘当天就能卖出去,最多在冷库里压两天。按零售和礼盒装销售,一天能卖到上万斤,每天都要寄出去几十箱。”

除了固定客源,采摘也是一大重要销售渠道,每逢周末和节假日,就有许多市民驱车前来采摘西瓜。“周末棚里正中午要是有人,那就是来采摘西瓜的。”马建伟说。家住朝阳区劲松的王先生说:“我们家每年夏天都要开车去庞各庄摘西瓜,一摘就是一后备箱,拿回去自己吃也好,送人也行。”

多方助力不愁销 借力电商拓宽市场

近年来,在新零售业态助力之下,庞各庄西瓜逐渐从北京走向全国,成为上海、深圳等城市的应季“好货”。

据了解,每年西瓜上市之前,庞各庄会组织全镇的农民专