

荔枝价格并未“大跳水”

今年是荔枝丰产大年。自6月份荔枝大面积上市以来,有关荔枝价格“大跳水”的消息时有传出,有人欢呼“荔枝自由”要实现了,更有人担心农户收益受损。

荔枝市场情况究竟如何?广东荔枝产量约占全国的一半,在走访东莞、茂名等地市场、果园、采购企业及农业部门后发现,虽然对荔枝价格“大跳水”的担忧有些多虑,但如何在荔枝大年有效应对价格波动、让荔农丰产又增收,确实是一道考题。

价格有变 好果畅销

荔枝价格降了吗?确实有。近日,在水果店较为密集的东莞市金树路看到,本地产的桂味荔枝每斤9.9元、糯米糍每斤16.8元,而新鲜度欠佳的荔枝则低至每斤3.3元。“我们是果园直销,去年桂味荔枝每斤卖14元、糯米糍每斤卖18元,今年丰收就卖得便宜些。”当地的“果先生”水果店销售人员介绍。

“大跳水”的情况是否存在?多地果园、采购企业表示并没有听说。走进东莞大朗镇明尔朗农场,工人们正忙着将鲜红的荔枝剪枝装箱。“今年果场比去年增产20%,我们已销售6万斤荔枝,90%已经销完,主要是糯米糍和桂味两个品种,平均价格约为25元/斤。”农场总经理韩委明说。在荔枝主要产区茂名高州市,荔枝电商丰盛食品有限公司总经理何达为表示,并未感受到今年荔枝市场有“暴跌”迹象。“我们正愁货源呢,价格高到我们一直不敢加工荔枝干。2021年荔枝季中期就开始加工了,今年到尾期才敢加工。”

事实上,好品种、高品质的荔枝不仅没降价,还十分紧俏。东莞市樟木头镇是广东省主推的十大荔枝优质品种观音绿的产区,樟木头镇岭南荔园总经理王敏康介绍,今年荔园已销售观音绿约3万斤,平均价格达80元/斤,八成以上都已售完。东莞桂冠荔枝专业合作社社长、广东省荔枝工匠黄志强近日也在朋友圈为其培育的高端荔枝预售“喊话”：“新品种26日上市,定价760元一斤,限量供应,要买的顾客赶紧下单。”

“大跳水”的说法从何而来?又如何解释价格上的反差?“对荔枝价格要理性看待,所谓‘跳水价’只是小范围、阶段性的状况。”东莞市农业农村局副局长卢达明介绍,今年广东茂名、湛江等大产区都是丰产大年,东莞产区虽为中年份,但产量也有所增长,由于荔枝大量上市集中在一两周内,给销售带来很大考验。雨水是荔枝的“天敌”,端午节前广东“龙舟水”连下几天,一些果农怕荔枝在树上爆果,同时也担心节后滞销,再加上阴雨天导致休闲采摘客流下降,几方面因素叠加,造成少数种植户心理波动,低价抛售荔枝。而随着端午节后天气转晴,价格已经回升。

此外,高端荔枝的价格走高也符合市场规律。卢达明介绍,东莞荔枝价格波动主要集中在桂味、糯米糍两个产量大的大众品种。而高端荔枝品种本身产量不大,随着高端消费人群对东莞品牌荔枝的认可,一些品种在大城市高端商超供不应求,早被预订一空。



据了解,荔枝种植户对于价格信息敏感,“跳水价”也好,“天价荔枝”也好,极端价格的信息往往影响荔农的信心和产业健康发展。“‘龙舟水’密集时,听说有果农以2.8元的低价抛售好荔枝,我们非常痛心。消费者当然希望物美价廉,但今年享受了荔农亏本的‘荔枝自由’,明年产量可能会降低,哪还有‘自由’?所以,保持荔枝价格平稳至关重要。”卢达明说。

今年荔枝季,从广东农业、科技等部门到荔枝流通、加工各领域的龙头企业都积极作为,针对荔枝走向市场、走上餐桌各环节的“卡点”发力,挺荔枝价格、稳荔农信心。

恶劣天气是导致荔枝价格剧烈波动的一大因素,广东多地通过创新农业保险为荔农保驾护航。如东莞市开发的特色创新荔枝气象指数险,便在“龙舟水”期间有效减少了许多荔农的损失。“荔枝气象险保障高、赔付简单,很受荔农欢迎。只要强降水、大风等气象指数达到一定条件,不用核实荔农实际上有没有损失,便能触发每亩5000元的赔付。去年推出后,已为10.3万亩荔枝提供了保障,保障金额达3亿元。今年很多农户早早便打来电话咨询政府补贴投保事宜。”东莞市农业农村局计划财务科负责人莫玲英说。

长远来看,荔枝市场价格的稳定,还有赖于荔枝全产业链从品种、品质、品牌等方面多管齐下,并建立高效的市场体系。对此,广东各荔枝产区都在因地制宜进行探索。

“打好荔枝牌,破解市场难题,东莞有‘三找’。”卢达明说,“一是找历史。东莞在唐朝时就有成片的荔枝园,‘莞荔’品质优异,入选中国重要农业文化遗产名录,完全可以打好历史文化这张牌。二是找定位。多年来,东莞优质荔枝品种占比超过80%。广东省主推的十大荔枝品种中,‘观音绿’‘冰荔’‘岭丰糯’‘唐夏红’4种均在东莞选育。东莞荔枝定位高端,底气很足。三是找市场。今天‘莞荔’已走出广东,在北京、上海、长沙举办高端品牌推介会,携手京东及长沙红星全球农批中心、北京首衡等大渠道商,开发荔天团动漫IP覆盖公交、地铁、高铁,使‘高端荔枝出东莞’的品牌形象渐

入人心。”



应对波动 破解“卡点”

荔枝“一日色变,二日香变”的特点,使得采摘、储存、运输各环节保鲜能力成为影响价格的重要因素。今年荔枝季,广东省科技厅启动“科技助力乡村荔枝保鲜增收惠民行动”,组织科研院所、企业深入荔枝主产区茂名高州市,开展荔枝预冷服务和保鲜技术推广,解决保鲜“最初一公里”问题,预计将完成荔枝预冷保鲜处理4000吨,带动农户增加销售额达4000万元,为果农流通减损800万元。同时,针对荔枝保鲜技术转化不足的问题,广东组织了荔枝保鲜技术集成与应用示范项目,带动全省荔农、合作社、电商实现保鲜科技化。

延长荔枝深加工链条、扩大产业半径,也是应对市场价格波动的关键一招。数据显示,广东荔枝产业超过90%以鲜果销售为主,精深加工率不到10%。近两年,广东大力推动龙头企业采购鲜果进行精深加工,给荔农吃下“定心丸”。“广药王老吉通过大量采购黑叶、白蜡等不适合鲜果销售的品种,为当地荔枝鲜果销售稳住市场价格。”广州王老吉大健康产业有限公司常务副总经理赵敏介绍。今年,广药集团已向广东高州多家荔枝合作社采购200万斤鲜果投入深加工生产线。“以往产量大了,有的企业会压价来收。现在有大企业参与荔枝深加工,这就为农户增加了销售新路子。”柏桥农创园园长林常珍说。

做靓品牌 人人乐购

值得一提的是,近几年,广东农业部门全力推动农产品“12221”市场体系建设,推出“1”个农产品大数据,组建销区采购商和培养产区经纪人“2”支队伍,拓展销区和产区“2”大市场,策划采购商走进产区和农产品走进大市场“2”场活动,实现品牌打造、销量提升、市场引导、品种改良、农民致富等“1”揽子目标。到今天,荔枝市场体系的建设已成效显著。

为帮助荔农实现丰产又增收,广东在6月初召开荔枝营销工作推进会,提出持续打好“12221”组合拳,用大数据指导荔枝产销,以“互联网+”整合农村电商资源,持续开拓京津冀、长三角、川渝等国内主要消费市场,并努力拓宽荔枝国际贸易渠道,“喊全球吃广东荔枝”。同时,要求各地在完善荔枝产业链条上下功夫,推动品种培优,做好荔枝上市期间的品质把控,努力延长产业链,发展“荔枝+”旅游,拓宽农民增收渠道。

(据《经济日报》)

本报讯 截至7月9日,沪深两市有15家农业公司披露6月份种猪、肉猪产销数据。从这些公告中可以看出,目前生猪价格仍处于艰难爬坡阶段。

多位受访专家认为,受供需等因素影响,生猪价格在四季度有望上涨,但涨幅有限。鉴于当前的行业发展状况,建议发挥金融合力助养殖户降本增收。

温氏股份公告显示,公司6月份销售肉猪199.04万头(含毛猪和鲜品),收入34.65亿元,毛猪销售均价14.27元/公斤,环比变动分别为-4.93%、-5.43%、-0.42%,同比变动分别为61.56%、7.50%、-16.55%。数据显示,今年上半年,公司累计销售肉猪1178.57万头,同比增长明显。

新希望公告显示,6月份销售生猪126.22万头,环比变动-12.52%,同比变动28.90%;收入19.54亿元,环比变动-12.69%,同比变动10.71%;商品猪销售均价14.23元/公斤,环比变动0.21%,同比变动-10.09%。

综合其他已经发布6月份生猪销售数据的上市公司公告可知,生猪销售量同比上升的主要原因是生猪产能释放,这也是龙头企业的共性特征。

对于上半年生猪养殖行业的发展状况,上海钢联农产品事业部生猪分析师高阳表示,当前猪价持续磨底,产能存量仍待优化,养殖户亏损持续,降本增效是生产管理的重点,此外,企业现金流的巨大压力也不容忽视。

“养殖管理方面,养殖企业需严格落实各项防控措施,确保生猪安全养殖;而针对资金方面的压力,养殖企业可以考虑与金融机构合作,拓宽融资渠道,寻求更强的信贷支持。同时,可以推进‘保险+期货+银行’,发挥金融合力助养殖户降本增收,推动生猪市场稳定发展。”高阳表示。

卓创资讯此前发布的研报显示,自繁自养和仔猪育肥均出现亏损,但养殖企业的减产意愿不高。卓创资讯生猪行业高级分析师李晶介绍,数据显示,截至6月29日,自繁自养亏损额为213.49元/头;仔猪育肥亏损额为204.33元/头。

对于全年的行业发展状况,专家认为,生猪价格提升仍比较艰难。卓创资讯生猪行业分析师牛哲介绍,从供应面来看,北方散户产能或有所去化,同时南方大规模肥猪存栏量降低,受此影响,下半年猪价或将优于上半年,四季度猪价仍有短时拉涨的可能。

“从需求面来看,三季度终端消费或优于去年同期,四季度是传统腌腊、灌肠旺季,对猪价有较强的拉动作用。整体来看,预计四季度终端消费优于去年,但仍低于2018年同期水平。”牛哲说。

(据《证券日报》)

自繁自养仔猪育肥 头均亏损均超二百元