

农产品期货

「投了收入险,保住收益不是问题」

——山东玉米「保险+期货」试点给农民吃上「定心丸」

□□ 本报记者 蒋欣然

“今年8月中旬,眼看着玉米快收了,一场台风让俺傻了眼。降水加大风,1100亩的玉米地不同程度受灾。这要是搁往年,一准白忙活了。”说起“减产”,山东淄博临淄区凤凰镇北金村的种植大户王德奎却似乎并无太多忧色:“我今年给1100亩玉米都投了收入保险。虽然遭灾减产,但能得到保险公司的部分赔付。细算下来,保住收益不成问题。”

王德奎投保的玉米收入保险是山东省农业农村厅探索金融手段服务乡村振兴的一次新尝试。农业农村厅计划财务处处长冷彩凌介绍,传统的农业保险,只关注在农业生产过程中自然风险所带来的风险损失,而收入保险兼顾了产量以及价格双重的风险,产量就来自于生产过程当中的自然风险,价格就是市场风险,也就是说收入保险兼顾了自然风险以及市场风险双重风险,最终能保障农民的收益,真正给农民吃上“定心丸”。

眼下,玉米收购已经结束,中华财险淄博中心支公司正忙着处理玉米收入保险理赔的相关事宜。该公司农村保险事业部经理于新浩介绍:“传统的灾害保险会进行定损,每家受灾情况不同,赔付款也会不同。收入保险不仅可以进行自然灾害赔付,又可以在实际价格低于目标价格时进行赔付。价格变化对保险公司而言存在很大的风险,我们也需要寻找对冲途径。‘保险+期货’刚好是可以为保险公司提供对冲风险的工具,从而使收入保险有了可行性,弥补原有政策性保险的不足,为农户生产提供了更好的保障。临淄区玉米收入保险试点项目,在维持现有农业大灾保险补贴水平、不增加各级财政负担的情况下,每亩玉米最高保险金额调整为1020元。在约定时期内,由于产量或价格变化造成保险玉米实际每亩收入低于约定每亩收入时,视为保险事故发生,保险人按照保险合同约定负责赔偿。”

西齐村种植大户齐中江对收入保险很是看好。8月7日,65岁的齐中江从冷彩凌手里接过了一张保单,这是山东省签出的首张玉米收入“保险+期货”保单。“以前收获季,最担心的就是玉米价格。我有1400多亩地,虽没遭过什么大灾,但玉米市场波动大,价格不稳定。若是某年收购价过低,哪怕产量可观,收入未必有保障。现在有人挡着风险,我肯定愿意第一个参保。”

据了解,临淄区玉米收入“保险+期货”试点项目由中华财险淄博中心支公司与华安期货责任有限公司合作进行承保工作。临淄区玉米收入保险试点面积12091.25亩,涉及种植大户13户,最多可为农户提供风险保障金额1234万元。

价格周报

批发市场 猪肉、鸡蛋价格加速下跌

据农业农村部监测,2019年第47周(2019年11月18日—11月24日,下同)“农产品批发价格200指数”为116.20(以2015年为100),比前一周降1.20个百分点;“菜篮子”产品批发价格200指数”为118.33(以2015年为100),比前一周降1.40个百分点。重点监测的50家批发市场60个品种交易总量为52.44万吨,比前一周减3.1%。

猪肉、鸡蛋价格加速下跌。猪肉批发市场周均价每公斤43.93元,环比跌9.5%,跌幅比上周增大4.4个百分点,同比高129.2%;牛肉每公斤70.18元,环比涨0.1%,同比高18.4%;羊肉每公斤68.24元,环比涨0.4%,同比高15.2%;白条鸡每公斤20.60元,环比跌1.5%,同比高35.5%。鸡蛋批发市场周均价每公斤10.32元,环比跌8.0%,跌幅比上周增大3.1个百分点,同比高15.3%。重点监测的以上5种畜产品周交易量(50家重点批发市场交易量合计,下同)1.70万吨,环比增3.7%。

水产品价格涨跌互现。草鱼、花鲢鱼、鲤鱼和大黄花鱼批发市场周均价每公斤分别为12.52元、13.44元、11.89元和43.82元,环比分别跌0.8%、0.7%、0.4%和0.2%;大带鱼、白鲢鱼和鲫鱼每公斤分别为36.44元、7.83元和14.92元,环比分别涨0.9%、0.5%和0.1%。7种水产品周交易量1.60万吨,环比减1.8%。

蔬菜均价小幅上涨。重点监测的28种蔬菜周均价每公斤3.95元,环比涨1.5%,同比高14.5%。分品种看,17种蔬菜价格上涨,3种持平,8种下跌,其中,黄瓜、西葫芦和葱头涨幅较大,环比分别涨8.4%、6.1%和5.8%。28种蔬菜周交易量41.18万吨,环比减3.5%。

水果均价略有下降。重点监测的6种水果周均价每公斤5.02元,环比跌0.6%,同比低12.2%。分品种看,富士苹果、鸭梨、菠萝和香蕉环比分别跌1.9%、0.9%、0.6%和0.2%;日峰葡萄环比基本持平;西瓜环比涨0.9%。6种水果周交易量7.65万吨,环比减1.5%。

集贸市场 羊肉价格稳定

据对全国500个集贸市场的定点监测,11月份第3周(采集日为11月20日)生猪、鸡蛋、活鸡、白条鸡、商品代肉雏鸡、牛肉价格下降,商品代蛋雏鸡价格上涨,羊肉价格稳定。

生猪价格。全国活猪平均价格33.08元/公斤,比前一周下降8.2%,与去年同期相比(以下简称同比)上涨140.2%。全国猪肉平均价格53.02元/公斤,比前一周下降6.5%,同比上涨125.7%。全国仔猪平均价格76.80元/公斤,比前一周下降2.7%,同比上涨231.0%。

鸡蛋价格。河北、辽宁等10个主产省份鸡蛋平均价格10.39元/公斤,比前一周下降8.7%,同比上涨15.2%。全国活鸡平均价格24.98元/公斤,比前一周下降1.7%,同比上涨26.9%;白条鸡平均价格26.17元/公斤,比前一周下降2.2%,同比上涨30.5%。商品代蛋雏鸡平均价格5.22元/只,比前一周上涨0.4%,同比上涨51.3%;商品代肉雏鸡平均价格6.58元/只,比前一周下降5.9%,同比上涨59.7%。

牛羊肉价格。全国牛肉平均价格82.27元/公斤,比前一周下降0.2%,同比上涨22.8%。全国羊肉平均价格79.70元/公斤,比前一周上涨0.04%,同比上涨21.1%。

本栏目稿件由农业农村部市场与信息化司提供

记者调查

洛浦红枣缘何“走红”

——新疆洛浦县红枣产销调查

□□ 本报记者 刘昊

近日,洛浦红枣进入了销售旺季。走在和田骏枣发源地——新疆洛浦县的村路上,随处可见运输红枣的大货车停在枣农的宅院旁。“今年的红枣品质比去年好,这次要多备些货,要三车吧,也就是百十来吨。”在洛浦县伊斯勒克墩村,来自河北沧州红枣集散地的经销商杨道立说。

洛浦县的红枣种植起源于1987年,由河南、山西引进,最初是为了防沙治沙固沙,发展至今已为当地一项助农脱贫致富的支柱产业。洛浦县副县长张先平告诉记者,今年,全县红枣种植面积17.33万亩,年产量达4.5万吨。

由于得天独厚的地理优势和气候条件,洛浦县种出的红枣品质超群,每年都供不应求。拜什托拉克乡的3.9万亩耕地中,3万亩都种上了红枣,年产量可达7500吨以上,总产值达到4440万元以上,是名副其实的“红枣之乡”。今年9月,拜什托拉克乡和伊斯勒克墩村凭借红枣入选农业农村部第九批“一村一品”示范村镇名单。

专业合作社干专业事 种植能手为枣农搭把手

在大规模种植红枣之前,洛浦县主要种植玉米、小麦等粮食作物。红枣苗的引进给当地种植户带来了可观的收益,伊斯勒克墩村村民纷纷开始引种,种植面积从20世纪80年代的一二百亩发展到现在的3700亩,亩产量也由七八十公斤上升到七八百公斤。红枣逐渐打开了销路、有了名气,成为全村的主要经济作物,也成了洛浦县的支柱产业。现在,

联盟推动标准化 携手增强竞争力

有人说,来到和田看林果,一望无际、整整齐齐的红枣林靓丽而壮观。这要归功于洛浦县红枣联盟在当地推动标准化种植,从源头上把关保证红枣品质。“每年冬闲,红枣联盟都会邀请新疆农业大学的专家对红枣种植户进行定期培训。这里的老枣都是统一标准种植,统一标准管理,这对红枣提质增效有很

大帮助。如今,洛浦县的枣农都成了‘土专家’,修枝、抹芽、施肥、防病,样样在行。”洛浦县林草局党委书记李飞剑说,此外,从3月修剪到11月收果、晾晒,从嫁接定型到施肥用药、病虫害防治,伊斯勒克墩村党支部还组织技术帮扶,制定增收帮扶计划,通过帮扶使结对户年增收40%以上。

红枣联盟成立的初衷不仅仅是帮助枣农提升管理水平,提升洛浦红枣的市场竞争力同样是联盟的目标之一。“往年红枣丰收时,会出现不良收购商联合打压枣农,压价收购。”李飞剑介绍,为保护枣农利益,洛浦县成立了红枣联盟,把红枣种植大户组织起来,增强凝聚力,共同抵御市场风险。联盟还集中财力,在当地建起了红枣加工企业,帮助当地种植大户摆脱了只有种植基地没有加工企业的尴尬境地,同时也增加了红枣的附加值。

品牌响 渠道广 洛浦红枣卖得“俏”

近年来,和田地区的红枣吸引了越来越多的内地经销商前来采购。山西农渡果品有限公司总经理郭宏让今年计划收购500吨红枣,他将目光投向了洛浦。“一是这里红枣品质好,二是这里红枣产量高,能够满足我们当地市场的需求。”郭宏让说。

在这个酒香也怕巷子深的时代,品质好,品牌也要叫得响。经过多年发展,洛浦县的红枣产业克服了资金、政策等多重困境,逐步走上了规模化、产业化、标准化、品牌化发展的“快车道”,成为洛浦县第一大果品产业,涌现出了早上农业有限公司、和田红紫薇枣业有限公司、和田墨兰庄园有限公司等一批龙头企业,创建了“和田骏枣”“漠兰庄园”等知

名红枣品牌,使得洛浦红枣远近扬名,也为当地枣农带来了巨大的经济效益。

品牌打得响,产品更畅销。前不久,洛浦县举办了以“电商扶贫、枣香天下、招商聚力、乡村振兴”为主题的洛浦县首届红枣文化节。同期举办的首届洛浦红枣推介暨产销对接大会上,10名经销商与洛浦县签订了2.775万吨的购销合同,其中,新疆果业集团有限公司和京东共订购红枣2万余吨。

越来越畅通的不仅是线下销售渠道,线上销售同样“给力”。洛浦县商务和信息化委员会负责人宁召龙告诉记者,该县实行创新发展“公司+农户”型农产品供应链模式,即农户负责种植,公司负责农产品的标准化和品牌化发展,并进行全网营销、全国推广,以县城乡乡镇级电商服务站点为基础,采用直采直销的形式销售到全国各地,实现供应链多方共赢的良性循环。

“我们合作社800亩枣园,除了客商订购一部分,还有一部分是通过电商销售的。”李德振说。

像支青合作社这样选择电商销售的合作社和企业越来越多。在洛浦红枣节上推介暨产销对接大会上,新疆果业和田地区分公司负责人许小龙告诉记者,今年该公司计划在洛浦县收购2万吨红枣,“我们会通过多种方式销售这些枣子,其中包括电商直销模式。”

对于洛浦红枣的未来,产业链各方充满了期待。洛浦县红枣联盟成员、早上农业公司总经理李志刚说,今后,他们还将继续做好果农与消费者之间的纽带角色,搭建起洛浦红枣直达城市的“直通车”,将洛浦红枣带出新疆,带到全国,走向世界。

天津何庄子农批市场将“智慧化”升级

□□ 本报记者 王伟 黄慧

吆喝声此起彼伏,人群熙熙攘攘,摊位上各种新鲜的蔬菜、肉类、水产品琳琅满目……农产品批发市场往往是一个城市最具烟火气的地方,连接着老百姓的餐桌。数据显示,目前,我国大中城市消费鲜活农产品的50%~70%是通过批发市场交易提供的。作为大宗农产品现货交易的场所,我国农产品批发市场已从过去保障数量供应进入提高质量的新阶段,因此,把好批发市场质量安全这个阀门是保障群众食用安全农产品的有效途径之一。

地处天津市津南区的天津何庄子农产品批发市场建立于1986年,已经运营30余年。自1993年被批准为国家鲜活农产品定点批发市场以来,市场已发展成为以蔬菜、副食品为主的大型综合性批发市场,是天津地区4大蔬菜批发集散市场之一,为周围近500万居民、千余家餐饮企业及企事业单位的日常蔬菜、副食提供保障。

然而,“服役”30多年后,这个老市场已出现基础设施老化、私搭乱盖等现象,软件硬件不配套、经营管理不规范、整体卫生条件差等问题也日渐突出。

为进一步强化标准规范,聚焦创新发展,树立行业标杆,2018年年初开始,按照天津市政府有关建设国家标准化市场的要求,天津市农业产业化经营市级重点龙头企业——天津阿米玛餐饮资产管理有限公司

先后投资1.3亿元,在原何庄子农产品批发市场的基础上进行智慧化升级改造,集中优势资源打造何庄子阿米玛智慧农贸产业基地。

“以前的市场基本上就是一个棚子,然后做几个水泥摊位,搭个木板。”何庄子农产品批发市场董事长冯丽介绍,升级改造后的市场已搭建完成智慧化运营管理系统,实现从产品溯源、指令公示、交易、现场安防、订货、商户管理的全面电子化。同时,市场将配合5G网络试点应用,开发推进智慧型新菜市场、专业店、无人售货等零售领域,搭建专业农副产品2B、2C线上平台,实现线上线下有效联动。

以后消费者在这里购买的农产品都能实现来源可追溯,保证从产地到餐桌的安全。冯丽说,市场为强化食用农产品经营企业第一责任人的意识,多次分区域针对群众关注的食品安全热点、难点问题,现场答疑解惑,宣传食品安全监管的法律法规,农药残留检测工作动态和自检常识,推动了市场食用农产品安全共治共享,为“舌尖上的安全”当好守门员。

据了解,下一步,何庄子农产品批发市场将在后台加大建设中央厨房、中央工厂、联合物流等,同时借力新零售工作委员会在农业扶贫、农产品进出口、农副产品品牌等方面进行差异化供应链打造,致力于成为天津地区乃至北方地区首家智能化农产品批发市场。预计2020年,产品销售网络可覆盖华北大部分城市及地区,市场产业交易总规模将达100亿元。



11月27日,河南省光山县孙铁铺镇陈大湾村天富农业专业合作社社员正在田间收获瓜蒌。去年3月,该合作社从安徽省潜山县引进瓜蒌种苗及技术培训1080亩瓜蒌,现在喜获丰收。瓜蒌籽每斤可卖30多元,瓜蒌皮、根都是高效名贵中药材,经成本核算,秋后亩均纯收入可达6000多元。瓜蒌种植吸纳村里145名村民在家门口就业,帮助当地农民实现增收。
谢万柏 摄

流通大观

□□ 蒋成 王贤 徐海涛 许雄

田间地头一个个冷库,国际物流一厢厢冷柜,让农产品外销半径扩大,实现错峰销售提高收益。作为农产品进城的“大动脉”,不断发展的冷链物流惠及越来越多的农户,带动群众脱贫致富,在巩固脱贫成果中的作用愈发明显。然而,当前在中西部地区农产品采收入库过程中,仍存在基础设施薄弱、数量不足、果蔬产品损耗大、基层冷链物流人才缺乏等问题。面对巨大的市场需求,农村冷链物流建设还需从发挥政策引导作用、完善标准、精准“补短板”等方面发力。

“三多三少”暴露短板

20世纪80年代,地处湖北省武陵山区的长阳县火烧坪、乐园等地率先规模种植白菜、萝卜、西红柿等蔬菜。最初只卖到宜昌,随着种植规模和产量成倍增长,菜多得吃不完。菜农老覃说,眼睁睁看着上好的鲜菜囤在地里,卖不上价,让人痛心。

严峻的形势倒逼人们开拓外地市场,建设冷库,扩大销售半径。如今,长阳高山蔬菜的最远销售半径达到1500公里,综合产值超过20亿元,10多万农民依靠蔬菜产业增收脱贫奔小康。

眼下,尽管冷链物流建设在广大的农村地区已经逐渐铺开,山区农特产品出山通道基本打

开,但是冷库建设空间布局不平衡以及冷链物流人才的缺失,导致生鲜农产品在“最先一公里”上损耗较高。

在总量上,东部多,西部少。总体来看,西部地区冷库与冷链车总量不足,与快速发展的农村脱贫产业不相适应。以贵州为例,2017年至2019年4月,全省社会累计投入冷链设施建设资金38亿元,建成冷库722座,冷库容量120.57万吨,但仍无法满足逐年增多的果蔬产品需求。

贵州省威宁县果蔬产业发展中心主任李顺雨介绍,近年来,威宁县调整农业产业结构,结合易地扶贫搬迁建设“易地蔬菜产业扶贫基地”,目前,5.1万亩土地上种了以白萝卜、莲花白、大白菜“三白”为代表的高山蔬菜,有效地带动了当地易地扶贫搬迁户脱贫增收。“但是,调整后的农业产业亟须一批冷链物流配套设施来支撑,目前威宁县共有28个冷库,容量6000吨,而威宁县每年需要打冷外销的蔬菜有200万吨,现有的冷库远远满足不了需求。”李顺雨说,“按照规划,明年威宁县即将达到年产打冷外销蔬菜300万吨,冷库容量必须达到15000吨以上,增加冷库建设迫在眉睫。”

在结构上,菜篮子多,菜园子少。冷库建设空间布局不平衡,城市多农村少,城郊多基地少,运营成本高,导致果蔬产品在“最先一公里”上损耗较高。

有数据表明,我国一年因为采收不当、采后

处理技术落后、贮藏条件不到位等原因造成损耗的果蔬产品超过1亿吨。果蔬等生鲜农产品流通损耗率高达20%至30%,而发达国家仅为1.7%至5%。业内人士表示,这一问题主要出在“最先一公里”上,农户、企业对果蔬采收保鲜认识不到位,贮藏和运输管理技术匮乏。

在人才上,需求多,供给少。中国物流与采购联合会副会长兼秘书长崔忠付在《2018年中国冷链物流回顾与2019年趋势展望》一文中提出,冷链行业缺乏制定战略、运营管理和掌握冷链专业技能的人才,中物联冷链委发布的《2018冷链行业人力资源报告》显示,当前冷链物流行业既有理论基础又具备实操能力的高级管理人才不足2000人。

在京东冷链从事相关工作两年的一位员工说,冷链物流对技术的专业性要求很高,冷链运输设备运营以及冷链物流信息化体系建设都需要专业人才。“而冷链物流人才招聘却很难,我们去年有一次招聘2名冷链物流人才,3个月都没有招到合适的,对我们当时正在实施的项目造成了一定的阻碍。”这位员工说。

精准让农产品保“鲜”

梳理发现,近期以来,已有多项支持冷链物流产业的政策出台。国务院办公厅印发的《关于加快发展流通促进商业消费的意见》提到,加快发展农产品冷链物流,完善农产品流通体系。日

前发布的《西部陆海新通道总体规划》也专门提到大力推进冷链物流发展,加快建设冷链物流体系等内容。

2016年以来,重庆市利用中央财政2亿元专项资金,积极推动应用现代信息技术和冷链物流标准项目,通过着力源头补短、中间整合、终端发力三个环节,构筑农产品联合冷链物流体系。先后出台《保鲜花椒冷链作业规范》《动物性火锅食材冷链物流作业操作规范》《重庆脐橙冷链物流作业规范》等冷链物流团体标准,并在有关骨干企业应用,取得一定效果。

政策红利下,标准化、信息化也成为冷链物流发展的关键。“随着市场需求提升,冷链物流将上升到智能化、一体化服务等领域,需要不断完善中间环节,提升冷链信息化水平,培育冷链物流主体。”湖北宜昌市物流业发展中心副主任小军说。

与此同时,在行业标准方面,业内人士建议,发挥重点冷链物流企业、科研机构、行业协会等单位作用,通过加强合作研究,制定实施重点果蔬、生鲜肉制品、水产品等产品的温度控制标准,让冷链物流及冷库建设“有章可循”。

北京工商大学商业经济研究所所长洪涛等专家建议,加强冷链物流的整体性建设,推动冷链物流的引导性投资、示范性投资,促进龙头企业在智能骨干网络中的建设,推动冷链物流产业链、供应链、价值链、区块链“四链合一”。