

价格周报

批发市场
鸡蛋价格继续上涨

据农业农村部监测,2020年第30周(2020年7月20日-2020年7月26日,下同)“农产品批发价格200指数”为116.71(以2015年为100),比前一周升0.50个百分点;“菜篮子”产品批发价格200指数为118.95(以2015年为100),比前一周升0.68个百分点。

猪肉价格持平略涨,鸡蛋价格继续上涨 猪肉批发市场周均价每公斤48.91元,环比涨0.3%,涨幅比上周收窄1.8个百分点,同比高101.5%;牛肉每公斤72.29元,环比涨1.2%,同比高17.6%;羊肉每公斤69.85元,环比涨1.7%,同比高11.3%;白条鸡每公斤16.01元,环比涨0.9%,同比低3.7%。鸡蛋批发市场周均价每公斤7.13元,环比涨8.0%,同比低26.9%。

水产品价格涨跌互现 花鲢鱼、鲫鱼、白鲢鱼和草鱼批发市场周均价每公斤分别为13.70元、19.23元、8.43元和13.90元,环比分别涨1.2%、1.1%、0.5%和0.1%;大带鱼、鲤鱼和大黄花鱼每公斤分别为38.73元、12.02元和40.28元,环比分别跌0.7%、0.4%和0.2%。

蔬菜均价小幅上涨 重点监测的28种蔬菜周均价每公斤4.29元,环比涨1.7%,同比高8.1%。分品种看,14种蔬菜价格上涨,14种下跌,其中,生姜、黄瓜、菠菜和胡萝卜环比分别涨9.0%、9.0%、8.4%和5.6%,其余品种涨幅在5%以内;大白菜环比跌5.0%,其余品种跌幅在5%以内。

水果均价环比持平 重点监测的6种水果周均价每公斤5.49元,环比持平,同比低24.7%。分品种看,菠萝、富士苹果和西瓜环比分别涨4.6%、2.1%和2.0%;鸭梨、巨峰葡萄和香蕉环比分别跌5.1%、1.8%和0.9%。

集贸市场
猪肉价格上涨

据对全国500个县集贸市场的定点监测,7月份第4周(采集日为7月22日)仔猪、猪肉、主产省鸡蛋、活鸡、白条鸡、商品代蛋雏鸡、牛羊肉、生鲜乳、玉米、豆粕、配合饲料价格上涨,活猪价格下降,商品代肉雏鸡价格持平。

生猪价格 全国活猪平均价格36.81元/公斤,比前一周下降0.1%,与去年同期相比上涨101.9%。青海、宁夏、贵州、海南、内蒙古等14个省(区)活猪价格上涨,辽宁、福建、河北、山东、广东等16个省价格下降。华南地区活猪平均价格较高,为38.57元/公斤;西北地区较低,为34.71元/公斤。全国猪肉平均价格55.14元/公斤,比前一周上涨1.1%,同比上涨91.6%。北京、宁夏、贵州、新疆、重庆等25个省(区、市)猪肉价格上涨,福建、上海、浙江、天津、山东等5个省(市)价格下降。华南地区猪肉平均价格较高,为56.89元/公斤;西北地区较低,为52.67元/公斤。全国仔猪平均价格106.25元/公斤,比前一周上涨1.2%,同比上涨145.9%。天津、江苏、宁夏、福建、云南等25个省(区)仔猪价格上涨,辽宁、广东、山东价格下降,上海价格持平。

家禽产品价格 河北、辽宁等10个主产省份鸡蛋平均价格6.44元/公斤,比前一周上涨6.1%,同比下降32.7%。全国活鸡平均价格19.30元/公斤,比前一周上涨1.0%,同比下降5.8%;白条鸡平均价格21.43元/公斤,比前一周上涨0.6%,同比上涨1.3%。商品代蛋雏鸡平均价格3.45元/只,比前一周上涨0.9%,同比下降8.5%;商品代肉雏鸡平均价格3.30元/只,与前一持平,同比下降21.2%。

牛羊肉价格 全国牛肉平均价格82.80元/公斤,比前一周上涨0.2%,同比上涨17.7%。河北、辽宁、吉林、山东和河南等主产省牛肉平均价格74.26元/公斤,与前一持平;上海、浙江、福建、广东和江苏等省平均价格97.44元/公斤,比前一周上涨0.1%。全国羊肉平均价格79.12元/公斤,比前一周上涨0.1%,同比上涨13.9%。河北、内蒙古、山东、河南和新疆等主产省(区)羊肉平均价格75.13元/公斤,比前一周上涨0.3%;上海、浙江、福建、江西和广东等省平均价格84.87元/公斤,比前一周下降0.2%。

生鲜乳价格 内蒙古、河北等10个奶牛主产省(区)生鲜乳平均价格3.64元/公斤,比前一周上涨0.8%,同比上涨1.4%。

饲料价格 全国玉米平均价格2.33元/公斤,比前一周上涨1.3%,同比上涨10.4%。主产区东北三省玉米平均价格为2.07元/公斤,比前一周上涨1.0%;主销区广东玉米价格2.39元/公斤,比前一周上涨0.8%。全国豆粕平均价格3.24元/公斤,比前一周上涨0.3%,同比上涨1.6%。育肥猪配合饲料平均价格3.19元/公斤,肉鸡配合饲料平均价格3.26元/公斤,蛋鸡配合饲料平均价格2.98元/公斤,均比前一周上涨0.3%,同比分别上涨5.6%、4.5%、4.6%。

本栏目稿件由农业农村部市场与信息司、农业农村部信息中心提供

市场现象

精致管理 优质葡萄卖价好



近日,在山东威海市南海新区万和七彩农业科技园里,长势喜人的葡萄挂满支架,工人们正抢抓农时进行疏叶管理。

在推动乡村产业振兴过程中,南海新区规模化发展现代农业,推动全域土地流转,引领现代农业、都市农业、高端农业快速发展。万和七彩农业科技园规划占地2100亩,其中500亩的葡萄基地按照精细化管理,每亩地只种6棵葡萄,结果后“层层筛选”,每平方米只保留4串葡萄,且每串葡萄的果粒数控制在40粒左右,一串葡萄可卖到100多元,在高端葡萄市场中具有很强的竞争力。李默 摄

2020年首场贫困地区农产品产销对接活动聚焦新疆——

搭平台通堵点 新疆瓜果销路畅

□□ 本报记者 赵宇恒

尽管还是盛夏,在新疆阿克苏地区,最早成熟的一批嘎拉苹果已经开始采摘、寻找销路了。与往年不太一样,新冠肺炎疫情的影响还在继续,挂满枝头的苹果谁来摘、卖给谁,让当地的农户有些疑惑。

在新疆,受此困扰的不仅是苹果种植户,地理位置等因素也让这里的多数农产品都面临着克服物流成本、寻找合适采购商的难题。近日,由农业农村部市场与信息司和新疆维吾尔自治区农业农村厅共同主办,中国优质农产品开发服务协会、中国农产品市场协会、全国农产品产销对接公益服务联盟承办的2020年新疆贫困地区农产品产销对接活动(喀什)在线上举办,活动为新疆20个贫困县的100多位供货商和全国各地60家采购商牵线搭桥,破解农产品产销衔接的堵点。

特殊时期新考验
产销对接来帮忙

“人工恐怕是今年最大的问题。”周志品是阿克苏一家果企的负责人,他告诉记者,出于疫情防控的考虑,今年的采摘季可能会人手不足,人工费用随之上涨,“前阵子最高的价格达到了每人每天260元。”

疫情的影响还体现在物流上。“今年一辆15米长的冷链运输车运费要3.8万元,比去年涨了两倍还多。”周志品说,新疆地区温差大,农产品甘甜可口,但却给储存带来了麻烦,“好吃不耐储,能越快运出去越好,而且不少都要走冷链,这个支出又避不开。”

新疆大量农产品需要运往内地销售。对果农来说,运出去不是问题,难的是怎么运

算。“在新疆当地1个哈密瓜的市场零售价大概20元,差不多是4斤半到5斤左右,电商销售的话,运到北京,2个哈密瓜的运费就要40元,销售价直接翻了番。”北京沙迪克商贸中心市场部经理王炎说。

在疫情发生初期,当地就为农副产品采收车辆等发放通行证,确保农产品流通渠道畅通。但消费端需求上不去,直接影响到采购商采购的积极性,进而影响农民的收入。“虽然看情况今年是减产的,但是现在采购商对收购都持谨慎态度,这对农户伤害很大。”周志品说,由于担心国内市场消化不了,因此将目光转向了国际市场,今年他另谋销路,向泰国发了不少货。

作为链接产销两地的农产品销售平台,沙迪克则以渠道商的身份来到了产销对接活动现场,为新疆贫困地区农产品寻求更广阔的市场。

农产品产销对接是促进农产品供需平衡、优化农业生产结构、提高农产品供给质量、增加农民收益的重要途径。“这种点对点的精准对接活动对像新疆这样物流成本较高的地区帮助很大。”王炎解释,这种活动可以让产销双方直接碰面,减少中间环节,降低流通成本,在解决产地“买贵”问题的同时,还能解决产地的“卖难”问题。

沙迪克采取签约的方式与当地果农合作,在新疆拥有2.7万亩农产品种植保障基地,年均种植、加工各类瓜果等产品4万多吨,在北京、广东、山东等地搭建运营中心,产地直接对接销售市场。“像葡萄、杏这种必须快速发货的,我们一般会走空运,12个小时到京,稍微耐储一些的品种走公路冷链运输,三五天能到。”王炎指着带到活动现场的哈密瓜说,“即便是这种主打高端市场的农产品,在销地,这样点对点的销售方式也能比经过各级经销商层层周转的方式卖价低5%左右。”

记者调查

“我们现在缺的是一个让大家都认识我们的窗口。”作为供货商代表之一,和田美比特食品有限公司以内鸡养殖屠宰、深加工、冷链物流等业务为主。该公司销售经理李林在与主会场的视频连线中表示,线上开展产销对接活动,拉近了产销距离,希望借此机会能进一步提高认知度、打响品牌。

多点发力助销售
长效机制渐确立

在采访中,不少产地供货商都表示,这样的产销对接活动多多益善。活动结束了,农产品生产不会停止,怎样才能让贫困地区的农户少受“卖难”的困扰,成为场外值得深入讨论的话题。

事实上,在2018年,农业农村部就推动搭建了全国初级农产品产销对接公益服务平台,构建农产品产销对接的长效机制。今年2月,中国优质农产品开发服务协会联合中化现代农业、拼多多、百果园、人民优选、中华美食频道、北京中农严选等企业机构成立了“全国农产品产销对接公益服务联盟”,打通一条采收、加工、物流和销售的农产品数字供应链,引导产销高效连接,通过农货农货的上下行下达,进一步保障农户收入。

“大宗农产品的产销对接还是以获取信息为主。”中国优质农产品开发服务协会常务副会长何平认为,贫困地区农产品“卖难”的问题主要还是集中在“第一公里”。“贫困地区农产品出山的这段路往往面临很高的物流成本,所以很多采购商出于成本考虑不愿进。”

如何让采购商从“不愿”到“情愿”?“得先让他们知道这里有优质农产品,这就是一个

获取信息的问题。”何平说,“一个很好的方式就是打品牌,品牌知名度提升了,自然就有人闻香而来,从而解决产销之间的衔接问题。”

这一观点在新疆已经得到印证。“吐鲁番的葡萄哈密瓜,叶城的石榴人人夸;库尔勒的香梨甲天下,伊犁苹果顶呱呱;伽师甜瓜甜掉牙,库车白杏味最佳……”

“地标是农民增收的好帮手。”周志品告诉记者,在阿克苏的苹果核心产区,品牌效应十分明显,即便是价格不看好的年景,一斤苹果的收购价也会比周边地区的市场价格高出一块钱左右。

“对于小果园来说,注册商标仍然有困难,算成本的话,如果一个小果园就要注册一个商标,很划不来。”何平说,为了保证产品质量,产销对接平台上线的农产品都要求有商标,做质检。

为了让更多农户从中受益,平台上上线了“产销对接工具包”。“这是针对这种小规模生产者的服务。”何平介绍,协会注册商标供农户共同使用,同时组织检测机构进行检测,再动员EMS等联盟内的物流企业主动上门收购,并提供优惠包装箱等服务。

此外,电商在解决农产品“卖难”等问题上表现也十分亮眼。有数据显示,疫情初期,依靠供应链的优势与扶持,京东开放平台的人仓产品数量同比去年增长了近3倍;疫情发生初期至4月25日,淘宝、天猫平台累计销售25万余吨滞销农产品。

“解决‘卖难’的问题,产和销双方要能直接见面上面。从这方面来说,电商渠道有独特的优势。”何平认为,但另一方面,出于对品质把控的考虑,产品从研究到真正上线往往需要1个月的时间,这对农产品来说依然是一个较长的周期。如何进一步缩短产销之间连线的时

河北隆尧县李贾村:

种礼品“小”西瓜 亩挣5000多元

□□ 本报记者 郝凌峰

河北省石家庄桥西蔬菜批发市场的马强一大早就驱车100余公里,赶到隆尧县魏家庄镇李贾村的蜜童无籽西瓜种植基地里拉西瓜。

“这已经是我第四次来李贾村拉西瓜了,这趟我准备装4000多斤,运往石家庄蔬菜批发市场进行销售。”马强一边装车,一边告诉记者,李贾村的礼品“小”西瓜,在市场上销售特别火爆,每次前脚拉到市场,后脚就批发销售完了。

马强口中所说的礼品“小”西瓜就是蜜童无籽西瓜。据了解,蜜童无籽西瓜具有果型小、果肉鲜红、汁多味甜、质细爽口等特点,是夏季消暑解渴和送给亲朋的上佳果品。

“今年我种植了60多亩蜜童无籽西瓜,亩产6000多斤,按照目前市场批发价1.5元/斤的价格,刨除种植成本,1亩地净挣5000多元。”李贾村建档立卡贫困户李立青说。

今年52岁的李立青,原本有一个幸福的三口之家,2013年突如其来的一场变故,让这个本就不富裕的家庭雪上加霜。妻子睢连敏突然患上尿毒症,每星期至少做两次透析治疗,高昂的费用压得李立青一家喘不过气来。“当时,家里生活很艰难,到处是欠账,亲戚、朋友、邻居的钱都借过了。”提起当时的绝望,李立青感慨万千。

日子出现转机是在2017年。这一年,李立青一家被确定为李贾村建档立卡贫困户,“妻子的治疗费能报销90%,政府给申请的光伏发电、入股分红扶贫项目,每年还能收入1500多元。”

李立青说,更让他感到可喜的是,在当地政府的扶持下,2017年春天,他建起了占地10余亩的蜜童无籽西瓜大棚20个,不仅当年就收回了成本,还挣了2万多元。

“国家政策好!”李立青说,去年,他申请国家扶贫小额贷款6万元,将蜜童无籽西瓜种植面积扩大到60多亩,建起大棚120个。如今,李立青一家不仅还清了所有外债,还顺利脱了贫,也从三口之家变成了六口之家,过上了儿孙满堂、日子红红的甜蜜生活。“俺不能全靠政府救济过日子,人活一口气,俺要靠自己翻身!”李立青坚定地说。

“今年,我们村的蜜童无籽西瓜种植面积已经达到了120多亩,预计产值可达70余万元,为本村及周边村110余名群众提供就业。下一步,我们将继续扩大蜜童无籽西瓜种植面积,并采用‘有机营养枕+蜜童西瓜籽+滴灌’栽培技术,进一步抑制病虫害发生,提高西瓜产量,带领更多村民增收致富。”李贾村党支部书记孙五群说。

监测预警

农业农村部信息中心发布苹果监测预警分析——

新苹果上市价或走低 建议提前做好产销衔接

□□ 本报记者 赵宇恒

眼下,新赛季早熟苹果已经开始上市,今年苹果产量如何,市场行情走势将会怎样?近日,农业农村部信息中心在利用国家苹果大数据公共平台模型预测结果的基础上,组织多家单位的专家,就今年苹果产量及新冠肺炎疫情对水果市场的影响情况进行会商,并发布监测预警分析,预计今年全国苹果产量约4000万吨,比上年减产5%左右。此外,新冠肺炎疫情继续影响水果市场,导致水果消费下降、价格低迷。

天气因素导致整体产量持平略减

对苹果产量起决定性影响的天气因素主要包括露红期至坐果前期的冻害和冰雪灾害,以及坐果后期至膨大期的降水量和干旱灾害。为此,农业农村部信息中心利用2000年-2018年苹果主产区产量数据和气象数据,建立苹果产量预测模型系统。

从气象条件看,今年主产区苹果花期较往年偏早,部分地区遭受三次不同程度的霜冻灾害。其中4月21日-25日发生的低温冻害对陕北及甘肃庆阳等西北地区苹果幼果影响较为严重,受灾地块产量明显下降。5-6月,山东部分地区果园遭受冰雪灾害,但受灾面积较小,对产量影响程度较低。

分地区看,由于气象条件差异较大,各主产区苹果产量变化趋势不一。陕西省发生多次花期低温,特别是4月23日的降温过程,对处于花果期的北部产区苹果产量影响较大,预计延安减产幅度达到20%-30%,初步预计全省苹果产量910万吨,比上年减产约15%。山东省大部分产区花期气象条件较好,但4月份烟台市蓬莱等地遭受多次冰雪袭击,对苹果质量影响较大,对产量影响较小,初步预计全省产量900万吨左右,基本与上年持平。甘肃省南部产区尤其是庆阳一带受低温冻害影响较大,预计减产幅度达30%-40%,预计全省产量250万吨左右,比上年减产20%。河南省大部分产区花期气象条件较好,受低温冻害影响不明显,初步预计全

省产量约390万吨,与上年基本持平。河北省产区总体气象条件有利于苹果生长,初步预计全省苹果产量225万吨,比上年增长8%。山西省部分主产区低温冻害较为严重,初步预计全省苹果产量360万吨,比上年减产10%。

报告显示,综合模型运算结果和专家会商,预计今年全国苹果产量约4000万吨,比2019年减产240万吨左右,减幅约5%。其中主产区陕西、甘肃、山西苹果减产较多,山东、河南、河北苹果持平或增加。

新冠肺炎疫情影响水果消费需求

今年上半年,水果消费持续低迷,价格明显下行。2月,受新冠肺炎疫情对物流的影响,正常的水果销售节奏被打乱,时令水果推迟采摘,柑橘类、热带水果以及华北地区温室大棚草莓销售数量和价格均大幅下降。3-6月,受水果消费需求疲软的影响,水果交易量减少,价格明显下行。截至7月9日,全国苹果库存量253万吨,是上年同期的2.7倍。上半年甘肃富士苹果

批发价格平均每公斤6.39元,河北鸭梨批发价格平均每公斤2.39元,均为2015年以来的最低水平。

农业农村部重点农产品市场信息平台数据显示,6月份,农业农村部重点监测的6种水果(鸭梨、富士苹果、巨峰葡萄、西瓜、香蕉、菠萝)批发均价每公斤5.89元,同比下跌29.8%,其中鸭梨和富士苹果同比分别下跌55.8%和46.7%。

虽然今年全国苹果将小幅减产,梨受冻害影响也呈减产预期,但受疫情对物流和消费的影响,山东、陕西等产地苹果去库存压力较大。据此,专家分析新赛季水果上市价格可能较低,预计10月份苹果、梨、柑橘等大宗水果大量上市期间,价格有可能降至近年低点,甚至出现滞销现象。为此,建议水果主产区在强化产量预测、上市时间、销售区域等市场预警机制的同时,加强产销信息发布,加强后期果园管理,保产量提质量,加快构建多种产销衔接渠道,大力发展新型电子商务,促进苹果等大宗水果市场平稳运行。



瓜农将蜜童无籽西瓜装箱准备销售。

潘志方 摄