

价格周报

批发市场
猪牛羊价格继续下跌

据农业农村部监测,2021年第29周(2021年7月19日-2021年7月25日,下同)“农产品批发价格200指数”为110.13(以2015年为100),比前一周升0.87个百分点;“菜篮子”产品批发价格200指数”为110.64(以2015年为100),比前一周升0.91个百分点。

猪牛羊价格小幅下跌,鸡蛋小幅上涨 猪肉批发市场周均价每公斤22元,环比跌1.4%,同比低54.9%;牛肉每公斤76.22元,环比跌0.3%,同比高6.7%;羊肉每公斤72.03元,环比跌0.2%,同比高4.9%;白条鸡每公斤16.74元,环比涨2.1%,同比高5.5%。鸡蛋批发市场周均价每公斤9.29元,环比涨2.3%,同比高40.8%。

多数水产品价格小幅下跌 花鲢鱼、鲤鱼、鲫鱼、大黄花鱼和白鲢鱼批发市场周均价每公斤分别为19.71元、18.28元、24.73元、46.49元和12.01元,环比分别跌2.8%、2.1%、1.4%、0.9%和0.2%;大带鱼和草鱼每公斤分别为39.94元和22.17元,环比分别涨1.5%和0.9%。

蔬菜均价小幅上涨 重点监测的28种蔬菜周均价每公斤4.24元,环比涨3.9%,同比高0.5%。分品种看,16种蔬菜价格上涨,1种持平,11种下跌,其中,菠菜涨幅较大,环比涨21.2%,生菜、黄瓜、油菜、莴笋和韭菜环比分别涨18%、16.8%、13.5%、12.1%和10.3%,其余品种涨幅在10%以内;洋白菜价格环比基本持平;大葱、冬瓜和土豆环比分别跌4.1%、3.9%和3%,其余品种跌幅在3%以内。

水果均价小幅下跌 重点监测的6种水果周均价每公斤5.87元,环比跌0.8%,同比高6.9%。分品种看,巨峰葡萄和菠萝价格环比分别跌4.3%和0.5%;鸭梨、西瓜、富士苹果和香蕉周均价环比分别涨2.4%、1.9%、0.8%和0.4%。

集贸市场
猪肉羊肉价格下降

据对全国500个集贸市场和采集点的监测,7月份第4周(采集日为7月21日)仔猪、猪肉、羊肉、玉米、育肥猪配合饲料价格下降,活猪、鸡蛋、活鸡、白条鸡、商品代肉雏鸡、豆粕、肉鸡配合饲料价格上涨,商品代蛋雏鸡、牛肉、生鲜乳、蛋鸡配合饲料价格持平。

生猪 全国活猪平均价格15.93元/公斤,比前一周上涨0.1%,与去年同期相比(以下简称同比)下降56.8%。北京、山西、江西、广西、宁夏、湖南等17个省份活猪价格上涨,浙江、天津、内蒙古、重庆、辽宁、云南等13个省份价格下降。华南地区活猪平均价格较高,为17.19元/公斤;东北地区较低,为14.7元/公斤。全国猪肉平均价格26.2元/公斤,比前一周下降0.3%,同比下降52%。北京、吉林、甘肃、辽宁、河南、广东等9个省份猪肉价格上涨,上海、浙江、宁夏、湖北、内蒙古、贵州等21个省份价格下降。华南地区猪肉平均价格较高,为29.98元/公斤;东北地区较低,为22.33元/公斤。全国仔猪平均价格43.4元/公斤,比前一周下降2.1%,同比下降58.6%。福建、吉林、贵州、云南、湖南、江苏等28个省份价格下降,宁夏仔猪价格持平。

家禽产品 全国鸡蛋平均价格10.06元/公斤,比前一周上涨0.9%,同比上涨25.3%。河北、辽宁等10个主产省份鸡蛋平均价格9.09元/公斤,比前一周上涨1.8%,同比上涨49.8%。全国活鸡平均价格19.09元/公斤,比前一周上涨0.4%,同比下降0.1%。白条鸡平均价格21.18元/公斤,比前一周上涨0.2%,同比下降0.6%。商品代蛋雏鸡平均价格为3.6元/只,与前一持平,同比上涨5.3%。商品代肉雏鸡平均价格为3.09元/只,比前一周上涨5.1%,同比下降6.4%。

牛羊肉 全国牛肉平均价格84.93元/公斤,与前一持平,同比上涨2.8%。河北、辽宁、吉林、山东和河南等主产省份牛肉平均价格77.86元/公斤,比前一周下降0.1%。全国羊肉平均价格82.09元/公斤,比前一周下降0.2%,同比上涨3.9%。河北、内蒙古、山东、河南和新疆等主产省份羊肉平均价格79元/公斤,比前一周下降0.4%。

生鲜乳 内蒙古、河北等10个奶牛主产省份生鲜乳平均价格4.32元/公斤,比前一周上涨0.2%,同比上涨19.7%。

饲料 全国玉米平均价格2.97元/公斤,比前一周下降0.3%,同比上涨29.1%。主产区东北三省玉米平均价格为2.67元/公斤,比前一周下降0.4%;主销区广东省玉米价格为3.07元/公斤,比前一周下降0.3%。全国豆粕平均价格3.76元/公斤,比前一周上涨0.5%,同比上涨16.4%。育肥猪配合饲料平均价格3.61元/公斤,比前一周下降0.3%,同比上涨13.5%。肉鸡配合饲料平均价格3.64元/公斤,比前一周上涨0.3%,同比上涨12%。蛋鸡配合饲料平均价格3.36元/公斤,与前一持平,同比上涨13.1%。

本栏目稿件由农业农村部市场与信息化司、农业农村部信息中心提供

贵州岑巩
茶树菇深加工助农增收



贵州省黔东南苗族侗族自治州岑巩县平庄镇茶树菇种植基地,新培育的茶树菇迎来了大丰收,吸引周边村民前来采摘、分拣、烘烤。近年来,岑巩县采取“企业+合作社+基地+农户”的经营模式,建立茶树菇精深加工厂,延伸茶树菇研发、生产、加工、销售等产业链条,推动茶树菇生产向基地规模化、产品市场化转变,带动当地村民增收致富。图为村民正在基地采收茶树菇。唐鹏摄

市场现象

“向特竞优的地产瓜果才配得上品质上海”

农民日报·中国农网记者 胡立刚

“向特竞优的地产瓜果才配得上品质上海,这个趋势已经很明显了,在今天的地产果品直销展上,我的感受更直接。”朱善陈一边忙着向市民解释自家的翠冠梨卖完了,一边谈他的感受。

朱善陈是上海善晨果蔬种植专业合作社理事长,在这之前已经两次参加以“小而精”为差异化定位的地产果品直销展。今年,朱善陈对地产果品直销展充满期待,因为两天前,合作社“善晨”牌蜜梨被评为金奖和最受市民欢迎奖,他要验证一下,获奖之后消费者对“善晨”品牌的态度会有什么不一样。

“去年12个一盒装的卖不动,今年不到2小时就卖了50盒,是不是金奖,消费者的态度还真不一样。”朱善陈说。

记者了解到,“善晨”牌蜜梨产品分两种包装,一种是12个装的卖120元;另一种是10斤装的卖80元。消费者看到上海善晨果蔬种植专业合作社

合作社展销柜上的金奖和最受市民欢迎奖两张证书后,倾向于优中选优。

上海善晨果蔬种植专业合作社是一个以经营蜜梨为主的合作社,在金山区早就小有名气,合作社每年近40万斤蜜梨不通过批发市场,而是通过合作社固定客户和盒马渠道销售,品质之优信用度之高可见一斑。可是,自从2019年上海开展果品鉴评优活动以来,“善晨”牌蜜梨始终跟金银铜奖无缘,足见上海地产果品竞优之激烈。今年7月28日是2021上海地产蜜梨葡萄鉴评优活动日,结果出来后,朱善陈发了个朋友圈:“善晨”蜜梨,2011-2021年“十年磨一剑”,终于可以在“梨界”扬名立万了。

通过手机屏幕,记者感受到了一个蜜梨经营户的执着和自豪,感受到了上海坚定不移地推动地产果品优质发展的思路。

然而,只有通过优质优价实现品牌附加值,方能有效推进地产果品优质发展,上海市农委深谙此道,于2015年开始向上海市民推出地产果

品直销展,从一开始就明确了“小而精”的定位。2019年,又开展了一年一度地产农产品鉴评优活动,引导农民和市民围绕上海品质生活这个共同的目标而行动。

记者通过上海市农业展览馆了解到,2021上海地产果品直销展虽然只有49家企业、合作社参展,品类只有西瓜、甜瓜、桃、梨和葡萄五大类,但参展产品含金量之高着实令人咋舌,约60%参展产品是2019年以来历届果品鉴评优活动的获奖品牌产品,产品绿色、有机认证率高达91.8%。

上海农业展览馆副馆长梁婷告诉记者,除了五大品类优质果品参展,本届展会还有奇异莓、加塞儿木瓜、黄金瓜等地产特色瓜果,上海地产果品在竞优的同时,“向特”也已形成了一道风景。

记者了解到,奇异莓又名软枣猕猴桃,顾名思义,果实和枣子差不多大小,表面无毛,果肉甘甜,特别适合老人、孩子食用。加塞儿木瓜则从汤加王国和塞舌尔原种引进,经过了7年培育而成,是少有的非转基因木瓜。而黄金瓜则是上海

市最新获得农产品地理标志登记的产品,独特的瓜形和优秀的品质为上海品质生活又增添了一个符号。

品牌展会的价值显然不能局限在展会期间和展会空间里,上海地产果品直销展在这方面又有怎样的突破?记者在现场发现了两本小册子,眼前一亮。

一本是本届直销展的参展企业手册,除了标明企业名称、参展产品、联系人和联系方式外,还把每个企业的所有销售渠道都一一列出,消费者凭着这本小册子,可以在任何时节购买优质产品。另外一份是“田园清单”,经过专家市民的精细筛选,详尽列出了上海各涉农区的时令农产品,2019年、2020年评选的12种获金银铜奖和最受市民欢迎奖的农产品悉数在列。

“我们正在考虑扩大规模,把上海地产果品直销展这个品牌展会向长三角三省开放,为品质上海提供新动能。”上海市农业农村委员会产业处石达祺说。

流通大观

社区电商提供全程冷链方案——

湖北鲜藕热销全国



职业挖藕人在展示刚挖出来的鲜藕。

农民日报·中国农网记者 乐明凯 文/图

湖北是千湖之省,土壤水质和纬度等自然条件,赋予了湖北莲藕等水生蔬菜天然种植优势。然而,莲藕属于高度敏感生鲜,出水接触空气之后迅速氧化,在产业供应链条上,对冷链保鲜物流仓储要求较高。

近年来,以盒马集团为代表的近场社区电商深耕湖北市场后,一直都在探索将湖北莲藕等特色农产品产业进行现代化升级。通过升级冷链供应链,做到一年四季都能把湖北新鲜莲藕,尤其是夏季热销适合清炒的藕带,从原产地运往全国各大城市,增加农民收入。

挖藕工希望能稳定挣钱

“只要不是打雷,或下着特别大的雨,我都要出来挖藕的。”夏日炎炎,白天,湖面温度高达40多度,为防太阳暴晒,湖北洪湖的职业挖藕人林家鱼每天从夜里一点开始,干到早上七点,能挖五六百斤藕。老林说:“夏天嫩藕产量小、价格高,每斤工钱9毛,比秋后莲藕产出的高峰期要高3倍,听说在电商销路很好。”

洪湖有12万亩藕塘产区,挖藕在当地是常态工作。前几年莲藕行情时有波动,行情好的时候活干不完,行情不好的时候种植户自己都不挖了,老林这些职业挖藕人,自然也没了收入。

“农民不怕吃苦,原以为只要肯干,总有钱挣,实际上还要看市场。”老林心里想着,“挖了10年的藕,盖了三层的房,要想更稳定挣钱,还是希望能有更多的商家来收购。”

莲藕产业供应链优化

老林每天清晨挖完莲藕时,胡东的车子已经在藕田边等候收货了。

“洪湖是青泥巴莲藕,品质、卖相都是上乘。”36岁的胡东,不止运藕、卖藕,还种藕上千亩,入行18年,在他看来,“莲藕挖上来之后,其实还是活的,有呼吸作用,气温越高,呼吸作用越强,如果不保鲜,莲藕品质会差,损耗也会增加。”

“莲藕物流的全过程温度,必须控制在6-8摄氏度。”懂藕的胡东,现在有了一个新的身份:盒马集市一线采购小二。每天下午六点之前,通过全程冷链方案,将当天凌晨挖出的莲藕,经过低温清洗包装,冷链运至武汉江夏的中心仓,第二天就能出现在千家万户的餐桌上。

据了解,当前,国内生鲜行业的冷链物流基础设施仍然十分薄弱。盒马集市希望通过社区电商小店的消费终端,确定年均销售300万斤的湖北莲藕订单产能,既能控制品质,又能补充冷链供应链的短板,从而反向推动湖北莲藕产业从源头进行供应链升级。

易帆

“今天工人宰杀好的毛鸡,经过卫生处理就直接打包进冷库,我们可以最大限度地保障文昌鸡的新鲜品质,冷藏保鲜后送往岛内外的市场。品质保障了,合作社的订单增加了。”7月27日,在海南省文昌市新桥墟昌头村的文昌绿然潮记文昌鸡养殖专业合作社内,负责人张蝶说,冷库建在合作社,走出了村集体经济壮大、农产品产业链完善、农民增收增加的“多赢”新路子。

去年以来,在海南省大力推进实施农产品仓储保鲜冷链设施建设的背景下,文昌市立足实际,充分利用和整合各项发展资金,充当项目推进落实的“店小二”,对符合建设资质、有发展意愿的农村合作社进行申报指导和补贴。

冷库建到田头 产业链更长了

绿然潮记合作社主要养殖文昌鸡,长期以来都是以毛鸡销售为主,缺少冷库来加工冰鲜鸡和熟鸡,一定程度上影响了加工产量,存在产业短板。如今冷库建到了合作社的田头上,合作社销售的产品也更多,产业链更完善。

张蝶说,冷库能放下约一万只鸡,冰鲜鸡销往广东、香港等地。冷库自去年年底建成投入使用,目前合作社的销售量正在逐步上升。不仅卖毛鸡,还可以卖冰鲜鸡,现在还在合作研发各种做法的熟食鸡。

张蝶算了一笔账:净鸡销售每只增加6元,每月可增收15万元;熟鸡销售每只增加15元,每月可增收7.5万元。“我们合作社一年至少增加90万元的收入,这是非常可观的。”

在文昌市罗豆农场经营桑葚茶的罗豆沧海国饮合作社,多年来靠租冷库存放茶叶,每月费用5000元,得知当地政府部门扶持合作社仓储保鲜冷链设施建设后,便积极主动申报,在政府部门的指导下,成功建设使用冷库。“现在我们每月不仅节约了5000元的费用,村民采摘下来的桑葚,在田头就可以完成炒制包装冷藏,保障了我们茶叶的品质,现在订单越来越多,预计今年茶叶销售能增加50万元-100万元的销售额。”负责人周雁说。

政府补贴30% 企业负担轻了

海南省积极推进农产品仓储保鲜冷链设施项目建设,以鲜活农产品主产区、特色农产品优势区为重点,依托家庭农场、农民专业合作社开展农产品仓储保鲜冷链设施建设,对于申报的合作社建设仓储保鲜设施补贴整体造价的30%。

“以前我们一直想建冷库,但是成本比较高。如今有了项目补贴,合作社减轻了20.7万元的成本负担,这对合作社来说,扶持的力度很大。”周雁表示,在冷库的申报建设过程中,农业农村部门的工作人员细心指导材料按要求申报,给合作社列出项目资料清单的“明白卡”,让合作社用最短的时间完成申报建设验收。

文昌市农业农村局相关负责人表示,下一步还将继续做好项目推进的“店小二”,服务壮大村集体经济,进一步加强谋划巩固提高,延伸产业链条,有效引领老百姓走向幸福的小康生活。

据了解,海南省将继续以农产品主产区、特色农产品优势区为重点,进一步支持新型农业经营主体加强仓储保鲜冷链设施建设,推动完善一批由新型农业经营主体运营的田头市场仓储保鲜冷链设施。实现鲜活农产品产地仓储保鲜冷链能力明显提升,产后损失率显著下降;商品化处理能力普遍提升,产品附加值大幅增长;仓储保鲜冷链信息化与品牌化水平全面提升,产销对接更加顺畅;主体服务带动能力明显增强;“互联网+”农产品出村进城能力大幅提升。

农产品期货

食用植物油供应充裕 保供稳市基础坚实

农民日报·中国农网记者 韩喆

为进一步把握油菜籽行业发展趋势和市场变化特征,寻求现货市场与期货市场融合发展之路,日前,由国家粮油信息中心、郑州商品交易所等单位共同举办的第十届中国油菜籽产业发展大会在四川省成都市举行,国内外油脂行业和期货市场的专家学者、油脂企业代表共600多人参会。大会围绕“信息引领、经营创新、合作发展”主题,邀请18位业内专家和企业负责人进行主旨发言,共同研判市场形势,共商产业发展大计。

2020年下半年以来,国内外油脂油料价格大幅上涨,期货价格创下历史新高,我国油脂油料市场供给如何?国家粮油信息中心主任周冠华指出,我国油脂油料市场是一个充分竞争的开放市场,国内外油脂油料市场高度融合统一。2020年我国进口大豆首次突破1亿吨,达到1.003亿吨;进口植物油1170万吨,连续两年创历史纪录。今年1-5月进口食用植物油478万吨,同比增加148万吨;进口大豆3823万吨,同比增加435万吨。今后几个月,随着进口巴西大豆集中到港,油厂开工

率提高,油粕市场供应充裕。

针对近年来国内油菜籽产量下降,油脂油料对外依存度高等情况,周冠华表示,今年中央1号文件明确提出将逐步增加国内油料供给能力,实施大豆振兴计划,多途径扩大种植面积;同时实施重要农产品保障战略,立足国内保障粮食等重要农产品供给,统筹用好国际国内两个市场、两种资源,在提质增效基础上巩固棉花、油料等生产能力;最后,加强“一带一路”农业国际合作,拓展多元化进口渠道。

国家粮油信息中心市场处处长张立伟分析,国际市场油脂油料价格大幅上涨,有利于刺激主产国增加油脂油料种植面积。根据《油世界》预测,今年美国大豆种植面积同比增加3886万亩,加拿大油菜籽种植面积同比增加525万亩,欧洲油菜籽种植面积也将明显增加。此外,全球葵花籽主产区俄罗斯、乌克兰和欧盟将从上年的干旱减产恢复至正常年产量,产量增加500万吨-600万吨。从目前情况看,今年全球油籽油料产量将明显增加,下半年全球油脂油料供应偏紧的局面将得到缓解。在植物油产量、进口

量继续增加,国内消费增长放缓的情况下,预计2021年国内食用植物油供应继续保持充裕局面,保供稳市具有坚实的物质基础。

对于油脂所具有的天然的金融属性,国家粮油信息中心高级分析师郑祖庭认为,随着2020/2021年度全球油脂油料供应变化叠加疫情以及通胀等因素的影响,未来不确定性仍然较高。菜油、菜粕期货作用日益凸显,不仅国内菜系产业链上的主要参与主体均依托期货进行风险管理,国际出口商也越来越多地参照国内菜系期货价格进行报价。同时,菜系产业链下游的中小微企业众多,菜系期货为中小微企业提供了风险管理的工具。

作为此次活动的主办方之一,郑州商品交易所长期致力于满足产业客户风险管理需求。郑商所相关负责人介绍,经过多年深耕细作,菜系期货市场日臻成熟,期现货市场逐步融合,产业企业运用期货工具不断深化。今年以来,菜油、菜粕期现价相关性分别达到0.95和0.92,期现价保持较好联动性,菜油、菜粕期货套期保值效率分别达到96.53%和97.6%,功能发挥效果显著。

据了解,菜油和菜粕期货分别于2007年6月和2012年12月在郑商所上市交易。经过多年培育,菜系产业对期货工具的参与度与利用率日益提升。2018年以来,菜油期货平均日成交26万手,菜粕期货平均日成交62万手。截至2021年5月末,菜油期货持仓量近18万手,菜粕期货持仓量接近53万手。投资者结构方面,菜油、菜粕期货法人日均持仓占比分别为73.47%、50.51%,达到国际成熟市场水平。

此次参会的企业代表表示,目前国内菜粕产业链企业已经广泛运用菜粕期货进行风险管理;现货贸易中,基差交易已逐渐取代传统的“一口价”交易模式,成为现货贸易的主流,行业内超过60%的菜油贸易和超过80%的菜粕贸易均采用基差交易。随着菜籽、菜油及菜粕全产业链风险管理工具的建立与完善,菜粕、菜油期货价格的影响力不断增强,行业上中下游主体之间的基差点价交易模式日趋成熟并得到广泛应用。此外,在菜粕国际贸易中,国内外出口商已经普遍参照国内菜粕期货价格进行升贴水报价,国内的进口商也广泛接受这种报价方式。