

产销对接平台

农民卖好豆 企业买好豆

——2023年新赛季大豆线上产销对接活动侧记

□□ 农民日报·中国农网记者 侯雅洁

当前,新赛季大豆即将集中上市。为及时准确把握今年大豆生产和市场形势,促进国产大豆产销对接和产业发展,日前,由农业农村部市场与信息化司会同乡村产业司、种植业司主办,中国农产品市场协会、中国农业科学院农业信息研究所承办的2023年新赛季大豆线上产销对接活动成功举办。

产销对接活动上,来自内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江、江苏、安徽、山东、河南、四川等九省(区)84个大豆主产县市农业农村(农牧)部门,242家种植户、合作社等生产主体,155家加工贸易企业、批发市场及经销商等在线洽谈对接,让农民卖好豆、企业买好豆。

面积稳中有增,新豆有望再获丰收

为增强我国大豆油料供给保障能力,2022年我国启动实施大豆和油料产能提升工程,在各地各方面的共同努力下,大豆面积、产量、自给率“三增加”,为保障粮食和重要农产品稳定安全供给提供了基础支撑。

“2023年中央一号文件再提‘扩种大豆油料’,为稳定今年大豆生产,保障种豆农民合理收入,国家出台了一揽子稳定大豆生产政策措施。”中国大豆产业协会执行会长唐启军介绍,今年通过深入推进大豆油料产能提升工程,扎实推进大豆玉米带状复合种植,支持东北、黄淮海地区开展粮豆轮作,稳步开发利用盐碱地种植大豆,完善玉米大豆生产者补贴,实施好大豆完全成本保险和种植收入保险试点等,千方百计稳定大豆生产。

“各方努力下,今年我国大豆种植面积在去年高位的基础上实现了稳中有增,新赛季大豆丰收在望。”农业农村部市场与信息化司司长唐珂表示,根据农情调度、专家调研和气象部门会商,7月份以来东北地区降雨充沛,黑龙江省中西部主产区前期旱情得到有效缓解,大部分产区光温水分条件适宜,大豆长势良好,总产将处于历史较高水平,而且今年气象条件总体有利于大豆粗蛋白、粗脂肪含量提升,大豆质量有望好于上年。大豆种得好,也要卖得好。产销对接活

动上,来自黑龙江、内蒙古等主产区农业农村部门、种植大户、合作社代表推介大豆。

中国大豆看东北,东北大豆看龙江。“今年,黑龙江继续采取有力措施,把大豆的生产面积、生产任务落实到地块,从目前农情调度的情况来看,黑龙江省大豆实播面积为7511万亩。”黑龙江省农业农村厅副厅长方晓华表示,黑龙江大豆产业化优势非常明显,首先是种植规模大,占国产大豆的近半壁江山,其次是品质优良,主产区主要位于松嫩平原和三江平原,高蛋白高油专用品种种植相对集中,再次是黑龙江仓储物流体系健全,铁路、公路运力充足,全省粮食仓储设施收储能力达4523亿斤。

在产销对接活动上进行推介的黑龙江黑河市、讷河市、海伦市也是东北地区大豆优势产区。如黑河市全域大豆播种面积稳定在2000万亩左右,产量接近300万吨,大豆播种面积和产量均占全省三分之一、全国七分之一以上,黑河大豆入选了2023年农业精品品牌培育计划。讷河市是全国优质大豆主产区,2023年种植大豆306.35万亩,种植品种以高油、高蛋白大豆为主,现已形成专品种植格局。

“海伦市享有中国优质大豆之乡的美誉。”黑龙江省秋丰农业服务有限公司总经理张春宇介绍,今年公司托管大豆面积10万亩,从种到收实行精准管理,预计优质高蛋白大豆产量可达2万余吨,东升系列大豆蛋白可达到42%以上,高油大豆油脂含量可达到22%以上。

消费进入旺季,预计市场以稳为主

今年以来,国民经济加快恢复,生产供给稳中有升,市场需求逐步改善,不断拉动农产品消费向好,传统大豆制品消费也将进入旺季。对接活动上,中国大豆产业协会、山东卓创资讯分析交流新赛季大豆市场供需和产业发展形势。

“从供需格局来看,今年国产大豆市场将继续呈现供应宽松的局面。”唐启军介绍,国产大豆消费主要集中在食品消费,兼有蛋白消费、油脂消费,从市场总体形势看,供应量依旧高位运行,但和去年相比过剩量有所下降,预计国产大豆市场

总体平稳运行。

从消费端来看,今年下半年以来食品领域和蛋白领域消费市场逐渐恢复。据国家统计局数据,8月份,社会消费品零售总额37933亿元,同比增长4.6%,全国餐饮收入同比增长12.4%。中秋、国庆黄金周期间探亲流、旅游流交织叠加,拉动国民经济持续向好,带动农产品消费增长。具体到大豆上,传统大豆制品消费将进入旺季,蛋白和压榨加工景气程度都有所提升。

“压榨及食用消费将小幅增加,整体供需平衡差将会收窄,意味着后期国产大豆的销售压力将会减小。”山东卓创资讯有限公司市场分析师孙能基介绍,作为季收年销的农产品,四季度中后期随着天气转凉,前期低价替代品如蔬菜等供应量会逐渐减少,对于豆制品而言,需求也会增量,对价格形成一定的支撑作用。

“在产量稳中有增、消费持续向好的形势下,今年新赛季国产大豆集中上市后,市场购销活跃度将提升,走势有望以稳为主。”唐珂表示,除了国产大豆供需基本面外,中央和地方储备粮将适时开展轮换收购,鼓励国产大豆市场化收购加工等一揽子措施将及时出台,这些都将对国产大豆价格基本稳定形成支撑。

开展产销对接,促进大豆加工销售

大豆的顺畅销售、优质优价,一头连着农民,一头连着消费者,既事关农民的种豆效益和品种、技术选择,也事关加工企业的原料供应和终端产品的质量。

由于我国大豆生产主要分布在东北地区特别是黑龙江、内蒙古,消费重点分布在华北、华东、华南等经济发达地区,产销相对分离、距离较远、交易环节较多,而且大豆生产、流通、加工主体均呈“小而散”特征,产销传导机制不顺畅。基于国产大豆的产业特征,在国产大豆产能持续提升的背景下,开展大豆产销对接、促进大豆销售加工,具有十分重要的意义。

本次产销对接活动将全国主产区的大豆生产、加工、贸易、期货等全产业链主体集中到一个对接交流平台上,通过信息共享、形势会商和购销意向沟通,有效

促进今年大豆产销对接。

随着传统大豆制品消费进入旺季,下游加工企业需求旺盛。“自从8月份开始,国产大豆加工行业开工率明显提高,目前部分大豆分离蛋白工厂已经出现了供不应求的情况。”山东禹王生态食品有限公司副总经理王双全表示,作为一家以大豆深加工为主的企业,目前公司十几条大豆蛋白生产线都已满负荷生产,预计未来三个月需要采购蛋白10万吨左右。

从市场需求来看,高品质大豆受市场欢迎。“今年公司投料量大概在2万吨左右,主要产品包括豆腐、豆浆、豆干、油粕、腐竹等传统豆制品。”南京果果食品有限公司董事长蒋跃君表示,大豆好豆制品才能做好,为保证豆制品品质,公司需要蛋白在40%左右,水分13%以下,油质在20%左右,完整率在98%左右的大豆。

为更好落实大豆收购工作,相关企业积极承担社会责任。“新粮上市后,中粮贸易将第一时间公开挂牌收购大豆,积极入市,始终在市。”中粮贸易有限公司总经理助理马同超表示,国产大豆是中粮贸易的主流品种之一,新赛季公司收购计划将比去年翻一倍,预计今年销售规模在60万至100万吨。为满足新赛季的收购需求,公司在黑龙江、内蒙古、辽宁大豆主产区准备了30家粮库的收购网络,总仓容可达130万吨,年内在大豆主产区战略物流节点已成功配置了大豆精选塔8座,年加工能力可达48万吨。

期货市场也为大豆收益“保驾护航”。“在今年的‘保险+期货’工作方案中,大商所着重服务大豆扩种工程,帮助豆农解决生产、销售、融资端的各类问题。”大连商品交易所副总经理王玉飞介绍,今年大商所推出“银期保”大豆收专项项目,向农户提供集备耕期融资、收入保险保障、粮食订单收购为一体的综合性风险管理方案。

农业农村部市场与信息化司相关负责人表示,下一步,将会同有关方面持续加强大豆市场监测预警和信息发布,汇集分析销售、采购、意见建议等信息,用好微信群、线上平台、公众号等手段,加强信息发布和对接服务,帮助农民和企业“卖好豆、买好豆”。

价格周报

批发市场

猪肉、鸡蛋价格下跌

据农业农村部监测,2023年第40周(2023年10月2日—10月8日,下同)“农产品批发价格200指数”为120.68(以2015年为100),比前一周降0.05个点,同比低5.89个点;“菜篮子”产品批发价格200指数”为120.73(以2015年为100),比前一周降0.06个点,同比低7.49个点。

猪肉、鸡蛋价格下跌。猪肉批发市场周均价每公斤22.10元,环比跌0.6%,同比低32.0%;牛肉每公斤71.89元,环比跌0.5%,同比低7.4%;羊肉每公斤63.58元,环比涨0.2%,同比低5.0%;白条鸡每公斤17.86元,环比跌1.2%,同比低6.4%。鸡蛋批发市场周均价每公斤11.33元,环比跌2.2%,同比低2.8%。

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16.98元、19.10元、9.48元和

15.88元,环比分别跌0.5%、0.4%、0.1%和0.1%;大黄花鱼、大带鱼和鲤鱼周均价每公斤分别为46.71元、39.21元和14.20元,环比分别涨3.1%、1.2%和0.4%。

蔬菜均价环比持平。重点监测的28种蔬菜周均价每公斤5.03元,环比持平,同比高4.6%。分品种看,13种蔬菜价格上涨,4种持平,11种下跌,其中,黄瓜价格涨幅较大,环比涨11.5%,其余品种价格涨幅在5%以内;菜花、葱头、大葱和芹菜价格环比均基本持平;平菇和菠菜价格环比分别跌6.4%和5.3%,其余品种价格跌幅在5%以内。

水果均价继续小幅下跌。重点监测的6种水果周均价每公斤6.57元,环比跌0.9%,同比高0.6%。分品种看,巨峰葡萄、菠萝、富士苹果和鸭梨周均价环比分别跌2.7%、1.1%、1.1%和1.0%;西瓜和香蕉周均价环比分别涨6.9%和0.2%。

集贸市场

牛羊肉价格环比上涨

据对全国500个县集贸市场和采集点的监测,10月份第1周(采集日为10月6日)牛羊肉价格环比上涨,生猪产品、鸡蛋、鸡肉、商品代蛋雏鸡价格下跌,商品代肉雏鸡价格持平。

生猪产品价格。全国仔猪平均价格29.23元/公斤,比前一周下跌2.9%,同比下跌34.3%。全国生猪平均价格16.27元/公斤,比前一周下跌1.5%,同比下跌35.8%。全国30个监测省份生猪价格全部下跌。全国猪肉平均价格26.47元/公斤,比前一周下跌0.6%,同比下跌30.0%。

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

2023年脱贫地区农产品产销对接安徽专场活动成功举办

□□ 农民日报·中国农网记者 高文见 见习记者 胡焘俊

10月12日,2023年脱贫地区农产品产销对接安徽专场活动在合肥举办。安徽、河南、湖北、重庆、云南、贵州、甘肃等7省(市)26个脱贫县的100家生产经营主体,带来茶叶、苹果、脐橙、核桃、大米等上百种农产品,与来自全国的60多位采购商对接洽谈,意向签约金额10.5亿元。

活动现场推介展示了一批脱贫地区品牌农产品。河南信阳毛尖、湖北蕲春蕲艾、重庆巫溪老鹰茶、贵州可乐猪腊

肉、云南阳梯田红米等特色农产品陆续登场,5位脱贫地区的区(县)人民政府负责同志做品牌推介。主办方为脱贫地区参展主体提供免费展位。现场还开展了安徽名优农产品市场推介活动,16个地市分管市长依次登台推介。

据了解,农业农村部将继续组织开展脱贫地区农产品产销对接活动,深入推进脱贫地区农业品牌帮扶,为脱贫地区产业增效和农民增收提供有力支撑。本次活动由农业农村部市场与信息化司指导,中国安徽名优农产品暨农业产业化交易会组委会主办,中国农产品市场协会、安徽省农业农村厅承办。

石门柑橘北京推介会现场签约额达6.5亿元

□□ 农民日报·中国农网记者 于涵阳 见习记者 郭诗瑀

近日,由中国果品流通协会和湖南省常德市石门县人民政府联合举办的2023第二十三届湖南石门柑橘节“石门柑橘”北京推介会在北京新发地国际农产品会展中心举行。会议现场签订柑橘销售订单12.8万吨,签约额6.5亿元。

石门县是全国柑橘主产区,柑橘面积45万亩,年产量50万吨以上。2022年,全县柑橘鲜果产业实现综合销售收入达16.24亿元,“石门柑橘”品牌价值达25.93亿元。石门先后被认定为“中国柑橘之乡”“中国早熟蜜橘第一县”“全国园艺产品出口示范区”“国家级出口食品农产品质量安全示范区”。

中国果品流通协会会长鲁芳校介绍,我

国果品产业正处于高质量发展的关键时期。果品流通呈现出全渠道、多场景、多业态、线上线下有机融合、仓店一体化发展的态势。石门县委县政府近年来一直高度重视柑橘产业发展,坚持推进农业供给侧结构性改革,建设现代柑橘生产基地、推行无公害农产品质量安全标准、加强采后商品化处理、开展柑橘深加工产业,不断提升产品质量,开展品牌创建及宣传,柑橘产业已经成

为石门县农民致富和乡村振兴的支柱产业。

“未来石门柑橘将继续以强品质为核心,不断推动区域公用品牌标准化体系建设,围绕品质提升、科技转化、市场开拓、强链补链等工作,推动石门柑橘产业高质量发展。”石门县委常委、宣传部部长刘力耕表示。

此次会议采用线上、线下同步推介的形式开展,通过新发地直播基地举办石门柑橘直播专场,进一步拓宽销售渠道。



近年来,在浙江金华市“百镇共建强基”行动指导下,磐安县冷水镇与永康市芝英镇结对,探索出一条“共富直销车”促进农产品产销合作、帮助农民致富增收的道路。冷水镇各村纷纷成立强村公司,以“共富直销”的模式,上门收购村民的农产品,打上统一品牌标签,销往芝英镇各大共富销售点,同时通过抖音、微信等平台宣传推广。据统计,2023年5-8月,强村公司的“共富直销车”销售10万斤高山西瓜、5万斤甜玉米,带动相关农户增收2000元以上。图为志愿者在芝英镇直播间免费推介农产品。朱亮摄

山东济宁

烤鸭蛋搭上电商快车

□□ 张妍 冯利娟

走进山东省济宁市微山县湖中情食品有限公司的生产车间,鸭蛋光艳,裹上红泥,腌制清洗,烤炉烘烤,真空打包……经过一道道繁琐的工序,制作完成的烤鸭蛋将搭上“互联网+”的快车,发往全国各地。

微山“菱香荷风”品牌烤鸭蛋创始人邓倩倩是一位“90后”。2020年,邓倩倩决定涉足电商领域,凭着过硬的口碑和先进的设备,邓倩倩的烤鸭蛋成“山东好食品”选中,并与多名优质达人合作发起网上销售,日出货量达14万枚,年销售额破3000万元,带动就业150余人,获得2023年度“微山电商好品企业”称号。

销售额增长的背后除了邓倩倩敏锐的商业研判之外,离不开农行微山县支行金融活水的灌溉。“销售量上去后,就想着

农产品期货

新榨季,糖业如何继续“甜蜜”?

□□ 农民日报·中国农网记者 侯雅洁

当前,2022/23年制糖期已经结束。据中国糖业协会数据显示,2022/23制糖期,全国共生产食糖897万吨,比上个制糖期减少59万吨;全国累计销售食糖853万吨,同比减少14万吨;累计销糖率95.1%,同比加快4.4个百分点。

步入秋季,白糖新榨季又将开启,国内国际市场形势如何?薄利背景下,糖业积极性如何保护?面对复杂的市场形势,企业如何做好市场形势研判和风险管理?日前,由郑州市人民政府、郑州商品交易所、芝商所主办的2023中国(郑州)国际期货论坛白糖分论坛上,各方就此分析市场形势,分享行业经验,共同探讨如何推动期货市场稳步健康发展。

厄尔尼诺现象加剧,市场波动风险较大

“我国糖业发展形势复杂多变。”中国糖业协会副理事长钟金传表示,2022/23制糖期以来,糖料种植面积下滑趋势没有得到扭转,维持在2000万亩水平之下;食糖产量连续数年下降,降至897万吨;食糖进口减少,今年1至7月仅进口121万吨,在去年同期减少17%的基础上,再减少41%,食糖保供稳价任重道远。“从全球糖市现状分析,厄尔尼诺现象加剧全球食糖供应紧张,预计全球供需面临紧平衡的局面。”益海嘉里(上海)国际贸易

有限公司糖部负责人潘亦平介绍,2023/24榨季南北半球食糖产量增减呈“冰火两重天”的格局,其中巴西由于天气条件较好增产610万吨,印度、泰国由于天气干旱将分别减产280万吨、140万吨,而欧盟产区的天气较为适宜,将增产30万吨。“2022/23榨季开始,在北半球减产等多重因素影响下,食糖市场经历了由熊转牛的过程,国内外食糖价格也持续倒挂。”潘亦平说。

“基于国内外基本面的支撑,2022/23榨季产销形势维持景气和乐观的态势。”广西泛糖科技有限公司副总经理范胤胤介绍,2022/23榨季,广西累计入榨甘蔗4122万吨,同比减少897万吨,产糖527万吨,同比减少85万吨,是近二十年来的次低点。截至八月末,广西的产销率已经达到了91%,工业库存也仅维持在51万吨的较低水平。“从销售均价统计来看,截至八月末,广西集团年均销售价格大概在6240元/吨,是近六年来最高价。”范胤胤说。

“由于糖价走高,企业效益较好,但糖料生产仍需重视。”云南英茂糖业(集团)有限公司副总裁艾琳表示,公司2022/23榨季甘蔗的糖分提高幅度较大,种植任务正在恢复到正常年份水平。但宿根蔗近年来受损严重,蔗农信心恢复需要一个过程。从云南糖市来看,2022/23榨季产糖率提高较多,食糖销售较好,如截至8月末云南食糖产销率同比提高15%。

“对于企业而言,国际糖价波动剧烈对

企业的风险管控、价格波动管理、期现价差控制提出了很高的要求。”中粮期货总经理助理王琳表示,综合来看,宏观基本面、政策面以及金融衍生品工具的选择,对企业而言愈显重要。

丰富风险管理工具,期货助力糖业高质量发展

“白糖期货已成为企业经营必不可少的工具之一。”中粮糖业总经理吴震表示,白糖期货自2006年上市以来,市场逐渐成熟,特别是白糖期权业务的开展,为企业经营提供了有力助手。

“围绕助力食糖产业高质量发展的目标,在满足企业套期保值需求、便利实物交割、降低资金成本、提升参与能力等方面,郑商所努力为食糖企业提供更好的服务,帮助企业实现稳定经营。”郑商所相关负责人表示,一是最大限度地满足企业套保需求。今年1-8月,48家产业企业共申请套期保值约157万手,折合现货1570万吨,审批通过128万手,通过率81%。二是全力保障交割顺畅,助力企业拓展货物购销渠道。在广西、云南各增加一家白糖交割库,便利主产区企业注册仓单和参与交割。2022/23年制糖期截至8月底,白糖期货累计注册仓单6.9万张,同比增加21%;实物交割数量5.1万手,同比增加38%。三是降低企业参与成本。免收2023年全年套保开仓、交割、仓单转让及标准仓单作为保证金手续费;通过标准仓