

# 油桃摆一天 只卖了40元

今年油桃价格降了三分之二

果贱伤农再一次上演,由于今年油桃价格走低、销量不好,陕西多地油桃滞销,果农被迫把油桃扔到河里。而在山东,油桃的销售也不乐观。来自平阴的果农朱先生在堤口果品批发市场呆了一天只卖了40块钱,还不够支付90元的进场费。近日,记者调查发现,今年山东的油桃虽未滞销,但是价格却只有往年的三分之一,果农的收入也呈现断崖式下滑。

文/片 本报记者 任磊磊

## 尴尬:

一天卖40元,还不够进场费

25日,我省迎来了一场久违的大范围降水。久旱逢甘霖,不少农户都很开心。但是,在济南市堤口果品批发市场卖油桃的朱先生却高兴不起来。“本来油桃今年就卖不上价,这一下雨,市场上来批发的顾客更少了,生意不是一般的差。”

朱先生是济南平阴县的果农。据他介绍,自己种了5亩油桃,共有五六百棵,今年产量有两千多斤。朱先生种植的油桃品种为中油12-6型号。只见桃子个头较小,但颜色很鲜艳。记者挑了一个小的,一口尝下去,桃子酸甜可口,生津止渴。“这些桃子都是我们自己在山上种的,比那些在大田里种的个头小一些,但是口感好。”朱先生指着身后一整车油桃说道。

“我从25日凌晨三点就来这里卖桃子,到下午两点才卖了40块钱,还不够我这90元的进场费。”朱先生向记者抱怨着。记者呆了十多分钟,只有一个来问价的顾客。除了朱先生外,也有不少卖桃子的小贩正在卸货,但是顾客都不太多。

## 低迷:

去年一斤2元,今年七八毛

据介绍,朱先生的油桃卖的价格非常低,一斤才七八毛钱。按整箱卖,一箱30斤左右的油桃才卖20元。即便这样仍然乏人问津,销量上不去。

“今年的油桃价格仅有去年的三分之一。”朱先生称,他种了好几年油桃,去年油桃批发价一斤能卖2元,他没想到今年市场行情这么差。“我今年的收入能有往年的一半就不错了。”他感叹道。

记者了解到,12-6油桃属于引进油桃单株异黄肉品种,经多年栽培试验,具有早熟、丰产等优良特点。有数据显示,2013年时,该品种油桃的果园销售价曾高达一公斤6.4元。

今年油桃价格骤降,对山东冠县兰沃乡农产品代理人朱金光来说感受尤为明显。往年他对外批发油桃的价格每斤都在1.5-2元之间,而今年降到了0.5-0.7元。即便如此,今年的大客户一个都没有来。“今年的油桃都供给省内的小批发商了,以前新疆、兰州等地的大客户一个都没有来。以前一天就能卖十几万斤,可是今年一天就卖几万斤。”



25日,一位顾客正在挑选果农朱先生的油桃,但是最后也没买。

## 数据:

种植面积和产量都大增

记者从山东省果茶技术推广站了解到,每到年底我省统计部门都对当年的农产品情况做统计,所以2015年的数据暂时未统计。而对比2014年和2013年的数据也能看出,油桃这几年的种植面积和产量都在大幅度增加。

数据显示,2014年全省种植桃子面积为162万亩,2013年为156万亩,全省种植面积增加了6万多亩。而从产量上来看,2014年全省总产量为266.5万吨,2013年总产量为246.5万吨。2014年比2013年增长了20万吨。

全省桃子种植地区主要集中在临沂、潍坊、泰安、淄博四地。其中,蒙阴是种植面积和产量最大的地区,蒙阴桃子种植面积为31万亩,占全省桃子种植面积的20%,产量是65万吨,占全省产量的四分之一。

油桃作为桃类的单品,约占全省桃类种植面积和产量的10%左右。而这几年,其产量和种植面积一直呈上升趋势。有农业专家估计,2015年的种植面积和产量增加幅度应该不会低于上一年度。

## 探因:

暖冬作怪,南方需求下降

为何今年油桃的降价幅度如此之大呢?记者采访了山东省果茶技术推广站副站长王志刚。

王志刚告诉记者,不只是油桃,今年所有的农产品几乎都不太好卖,这与目前国内的经济大环境有一定关系。除此之外,这几年油桃由于价格较高,不止山东,全国地区都开始大量种植油桃。由于过快发展,到了6月20日油桃集中上市时间,价格一下子就跌下来了。

而在山东,原本枣庄地区的油桃比潍坊地区的油桃开花和成熟相差一周时间。去年由于是暖冬天气,这两地的油桃几乎同时开花、成熟,从而导致了油桃扎堆上市,价格自然就上不去了。

同时,今年南方地区的需求下降。往年我省大量油桃会供给南方地区,但是这几年安徽、江苏等地的油桃种植发展很快。其当地的油桃也已经出现了销不出去的情况,更不用来采购山东的油桃了。

# 人们到底需要什么样的信仰

本周日齐鲁大讲坛,中国无神论学会理事长朱晓明为您解答



主办:  
省委宣传部  
省社科联  
山东大学  
齐鲁晚报  
山东博物馆

朱晓明,江苏南通人,1949年7月出生于上海,毕业于北京大学中文系、中央党校科学社会主义专业在职研究生。中国藏学研究中心学术委员会委员、研究员,中国西藏文化保护和发展协会副会长,中国无神论学会理事长、中国民族理论学会副会长,中国西部边疆安全与发展协同创新中心西藏研究平台主任、四川大学社会发展与西部开发研究院教授,第十一届全国政协委员。

本报济南6月25日讯(记者 宋立山) 习近平总书记说,物质力量和精神力量各有各的作用,在很大程度上是不可互相替代的,物质层面的问题要靠增强物质力量来解决,精神层面的问题要靠增强精神力量来解决。经济发展、人民生活水平的提高,并不会自然而然带来人们思想认识水平的提高。那么如今我们到底需要怎样的精神?中国无神论学会理事长、中央社会主义学院原常务副院长朱晓明本周日做客齐鲁大讲坛,与大家分享交流。

朱晓明认为,加强精神领域的工作,是强基固本的重要工作。就像习近平总书记所讲的那样,“民族领域的思想阵地,同其他思想阵地一样,如果我们不用正确思想去占领,错误思想就会去占领。民族领域的思想政治斗争,是我们同国

内外敌对势力在民族问题上斗争的前哨战,这场斗争依然尖锐复杂。”

在本期齐鲁大讲坛中,朱晓明将为大家详细阐述无神论和有神论的学术渊源及演变,并结合中国国情,与大家一起讨论信仰问题。

2月28日,习近平在会见精神文明建设先进代表时强调,人民有信仰,民族有希望,国家有力量。如何理解信仰,这里的信仰指的是什么?朱晓明认为,从中国语言的实际运用出发,信仰这个词是可以用的。信仰,就是你的信任所在,但与信任不同的是,信仰同时是你价值所在。信仰是人们对生活所持的某些长期的和必须加以捍卫的根本信念,信仰回答的是人生日常关切最有深度的方面。无神论者也有精神的追求。如果无神论者放弃了这个话语权,那

么,就会把信仰的话语权完全交给了有神论。

但是朱晓明特别强调,“人民有信仰”不能等同、局限于宗教信仰。从内涵上看,“人民有信仰”的内涵是社会主义核心价值观和价值体系。十八大提出,培育和践行社会主义核心价值观是“我们党凝聚全党全社会价值共识作出的重要论断”。所谓全社会的价值共识,就是“确立反映全国各族人民共同认同的价值观‘最大公约数’”,它超越了民族、宗教的差异,提炼出了体现一致性、共同性的“最大公约数”,既是共同的价值观基础,也是正确的价值观导向。

本期大讲坛开讲时间定于6月28日(周日)9:30,地点为山东博物馆一楼报告厅,由山东师范大学文学院副院长孙书文教授主持。

# 壳牌汽油,让顺畅驾驶成为可能!

壳牌汽油热力来袭啦!2015年6月27日、28日由壳牌华北石油集团主办的“让顺畅驾驶成为可能”大型消费者体验活动将在济南丁豪广场举行。壳牌全称荷兰皇家壳牌有限公司,是全球领先的能源与石化企业,多年来一直致力于成为全球最具竞争力、最具创新力的能源企业。壳牌中国是中国地区最大的跨国企业之一,旗下拥有的1,100多加油站遍布全国各地,每天为广大中国顾客带来基于全球百年科研与创新的燃油产品。壳牌高品质汽油中的活效净能科技为壳牌汽油独有,它能够有效保持引擎清洁,是壳牌全球燃油专家不懈创新的重要成果,自壳牌华北石油集团将其引入山东市场以来,该系列产品一直受到消费者的热烈欢迎。

据壳牌最近完成的《壳牌引擎清洁全球报告》

显示,在中国市场,针对引擎清洁这一话题,中国驾驶人士有很多不正确的认知。因此,壳牌将在鲁展开2015活效净能科技系列推广活动——“让顺畅驾驶成为可能”,以此提高消费者使用优质汽油,保持引擎洁净的科学认识。6月27日、28日该活动首站将登陆济南丁豪广场,届时,消费者可通过参与现场AR体感赛车秀、净擎冲击等互动游戏,零距离感受壳牌汽油的活效净能科技,了解如何保持引擎清洁,更有机会赢取法拉利车模等缤纷礼品。7月份该活动还将在淄博、潍坊等地陆续开展,感兴趣的朋友可扫描壳牌华北石油集团官方微信了解活动详情。这个周末壳牌汽油与您相约济南丁豪广场,好礼“油”您开启!



# 雪花纯生中国古建筑摄影大赛正式启动

5月18日,雪花啤酒全国启动2015年度大型品牌主题活动“雪花纯生匠心营造”中国古建筑摄影大赛。本次活动由华润雪花啤酒(中国)有限公司与清华大学建筑学院联合主办,同时还联合了腾讯、搜狐、新浪、网易、大众摄影、色彩无忌、POCO、华盖创意等媒体平台及全国各区域平台共同进行作品征集。5月18日-8月18日,广大摄影爱好者可通过活动官方网站——雪花纯生匠心营造·中国古建筑官网(<http://www.archfans.com>)上传作品,也可通过合作的各个分赛区上传作品参赛,或直接邮寄摄影作品到大赛组委会。征稿结束后,雪花啤酒

将组织国内外顶级专家组成的评委团对作品进行统一评选,并在9月底发布评选结果。

本次活动的拍摄主题将聚焦在中国古建筑独特的一种构件——斗拱。据了解,雪花啤酒于2008年联合清华大学建筑学院,共同开展了中国古建筑研究与传播合作项目。目前华润雪花啤酒在中国经营超过95家啤酒厂,旗下含雪花啤酒品牌及30多个区域品牌,共占有中国啤酒市场24%的份额。华润雪花继2011年企业总销量突破1000万吨后,2013年雪花啤酒品牌销量达到1062万吨,成为中国首个销量突破双千万吨的啤酒企业。