

多种了三两亩

在46岁的南郝村民徐侠龙看来,第一次种白菜就遇到了“熊市”。

昌乐城南街办南郝村本是个“西瓜村”,徐侠龙今年专门辟出了三亩地种白菜。可眼看白菜上市了,地头上一辆过来收购白菜的车都没有。

一脸愁容的还有徐思金。他在自家地里摸着绿油油的白菜,喃喃说着“这么好的白菜,可惜了”。在地里跑来跑去的小外甥女也似懂非懂地跟着说“亏了”。

他连续三年帮家里卖白菜。前年一公斤1.4—1.6元,去年2.4—2.6元,可今年两毛钱一公斤没人过来拉。若过几天再卖不出去,就只能烂

在地里了。

他说,往年这个时候地头等着七八辆车来拉白菜,今年还没有看着车影儿。他给相熟的收购商打电话,对方说不过去了,市场都满了。

“本来指望今年白菜卖得好,给家里添个太阳能的。”徐思金摇摇头说,因为看效益好,前年种了2亩白菜,去年种到了4亩,今年种到了6亩,谁料卖不出去了。



在昌乐县城南街道南郝村,望着满棚没有销路的大白菜,徐思金一脸愁容。

都是囤菜

惹的祸

当“盲种”的遇上“盲囤”的

青州谭坊镇菜商宋天河,做白菜生意已经三年的时间了,在他看来,今年白菜价格如此贱,和白菜种植面积翻番,菜农存菜不无关系。

2009年春天宋天河收购白菜时,一公斤价格1.0—1.2元;2010年同期白菜最热时,一公斤价格在2元钱左右;而今年同期,春白菜最贵不过8毛钱一公斤,而上周,白菜最便宜到了4分钱一公斤。

宋天河告诉记者,今年村里种白菜的太多了,村里人打电话让帮忙解决。上周,村里人为了赶着种下茬作物,部分白菜来不及收,直

接烂地里当肥料。

宋天河介绍,东、西田旺两个村总的种植面积都翻了一倍还要多,往年都是种西瓜的,今年大部分都改种白菜了,保守估计在30亩地,一亩地的白菜产五千公斤。前期白菜管理还出现问题,部分白菜开花了;再加上今年市场价格低,库存白菜太多了,新的白菜一出,价格就降下来了。新白菜没上市前,库存的白菜卖2元钱一公斤,新白菜一上市,最贵的价格也不过1块钱。

宋天河说,自己最后收的白菜,一车货600块钱,13500公斤。

□宋天河说,自己最后收的白菜,一车货600块钱,13500公斤。

□董俊杰说,去年大白菜共囤了40库左右,“囤白”数量算是达到最高峰了,比往年增加了一半还多。

□囤菜的也是看见别人购进什么菜,他也跟着购进。

“囤白”的都栽了

寿光孙集镇郭家村的董俊杰已连续囤菜多年,但尝试囤白菜,去年是第一次。现在说来,董俊杰都不相信自己当初看似“英明”的“囤白”让他栽了个大跟头。

董俊杰告诉记者,去年在韩国泡菜危机后,白菜行情一路看涨,让不少囤菜商觉得“囤白”肯定有赚头。于是他先后跑了东北、山东肥城、胶州等地,查看白菜行情,在多方对比及成本核算后,董俊杰最后从肥城及胶州两地囤下了一库25万公斤白菜。当时每公斤收购价在0.6元多,加上冰库

租金、人工、损耗等各种费用后,每公斤卖到1.2元才能“够本”。

而且据他了解,这去年的“囤白”大军中并不算突出:寿光马店共有十多库,孙集七八库,另外在洛城等地还有很多。

“这下可好了,整整25万公斤白菜,一棵也没卖出去,全赔了啊!”董俊杰无奈地说,菜价这么低,跟今年囤菜量加大有很大关系。

董俊杰说,去年大白菜共囤了40库左右,“囤白”数量算是达到最高峰了,比往年增加了一半还多。

“今年你预备种什么”

寿光蔬菜指数网显示,4月18日至24日一周蔬菜周价格定基指数90.25,比上周103.63下跌13.37个百分点,跌幅12.90%。不过下跌幅度和实际价格最低的还是白菜和甘蓝。

“大小年”已经成为菜农熟知的一个现象。在前些年出现该现象的主要原因就是菜农跟风种植,而在现在随着冷库的大量兴建,囤菜销售的人越来越多。他们主要根据市场上菜价的波动控制蔬菜何时投放市场。

寿光蔬菜指数负责人董俊涛说,他因为长期做调研工作这份工作,接触过大量这样的例子。到了种植季节,菜农的问候语都成为“准备种什么”。听到别人种黄瓜,那自己

也就种黄瓜。目前菜农之间的盲从现象非常严重。囤菜的也是看见别人购进什么菜,他也跟着购进。

在物流园收购寿光蔬菜到北京大洋路市场的批发商说,最近一周的蔬菜量明显减少,因为北京周边菜农的蔬菜基本能满足需求,运去后,价格一高就很难销售。也就是说,随着各地蔬菜量不断增加,购销商收购量减少,必然致使菜价下跌,不宜运输贮藏的叶菜只能在本地周边县市销售,供大于求形势严峻,价格很难理想。根本原因还是种植规模方面失控状态下盲种、盲囤,就赌这个菜未来能卖个好价。

本版采写 董惠 秦国玲 韩杰杰 周锦江 摄影 吴凡



美的变频空调



买变频 选美的

变频王者美的空调提醒消费者:
放心变频——不仅需要 更需要

一年包换,十年包修!

自2011年1月1日起,凡购买美的家用变频空调,因产品本身质量问题,均可十年免费包修、一年内免费包换。

2011家电行业价格调整 服务升级震撼促销 美的变频空调首推“一年包换”+“十年包修”

受国际国内多种环境因素的影响,各种产品都在经受价格挑战。家电制造业也不可避免地受到冲击。

如何通过成本优势转化成竞争优势,以抵御市场的通胀压力,这是摆在2011年家电行业面前的大难题。作为空调业霸主,美的在行业涨声四起之际,逆市而动,集中优势资源,重拳出击,美的空调冰箱洗衣机五一狂省蓄势待发。前所未有的力度,前所未有的幅度。同时,凡是购买美的变频空调的消费者都可以享受“一年包换”和“十年包修”服务。

这次活动,不仅是美的冲刺2000亿销售目标的促销,更是美的让利于民的实在表现。

科技:国际先进!行业风向标!

美的变频空调一直作为行业标杆,引领行业的“风向标”,不断推动着行业的技术升级。在关键的变频压缩机方面,放眼整个中国空调业,真正实现了变频压缩机、电机、整机一体化匹配的企业,拥有了变频战略供应链的企业,风毛麟角,美的则是其中的翘楚。

2010年12月,美的在全球率先成功研制Q-HAP太阳能空调,被评为国际领先水平。2010年4月,美的变频空调的“直流变频空调低频控制技术及应用”和“基于单电阻采样磁场定向控制的180度正弦波直流变频控制技术”通过广东省科技厅组织的科技成果鉴定,达到国际先进水平。

据了解,美的目前独有的高效变频压缩机、超宽频运转控制技术、三管制直流变频多联机热回收技术、变频离心机制热技术、变频双剑空调热水二合一技术等五大变频核心技术全面引领空调行业技术升级发展,不断推动中国制造业升级。

规模:行业领先!综合实力领跑!

市场的竞争归根结底为企业规模的竞争。各家企业自身消化成本上涨的能力有强弱之分,产业配套完整、生产规模优势明显、品牌附加值较高的企业所受冲击相对更小。作为变频空调先行者和最坚定的领导者,美的提前布局未来空调行业的主流方向,变频领域的竞争优势逐渐显现,连续两年蝉联变频销量榜首的美的,领跑的不仅是销量,还有产品规模和技术优势。

目前,美的空调在国内基本形成广东广州、安徽芜湖、湖北武汉、河北邯郸四大制造基地,实现全国多点式辐射的全面布局,同时与以辐射国际市场为主的广东顺德和越南制造基地、埃及Miraco公司形成了较为完善的全球化产业布局。而这些,都将成为美的未来竞争的有力武器,助美的踏上冲刺2000亿新征程。

服务:一年包换!十年包修!

在经历了多年的价格战、概念战、渠道战、产能战之后,空调行业的市场竞争已回归到满足消费者需求,即服务这一核心问题上,服务日益成为竞争的焦点。美的制冷家电集团中国营销总部副总裁王金亮表示:“美的为普及变频空调从来不遗余力,今年,在变频空调已经成为行业趋势的大局面前,美的将再次推出‘变频空调一年包换’政策。”

美的空调的每次创新性举措总会震撼全行业!美的空调宣布:从2011年1月1日起,凡购买美的变频空调的消费者,自购买之日起1年内,若因产品本身质量问题,均可享受“免费包换”服务;而美的一直实施的“变频空调无条件十年包修”政策继续有效。至此,美的变频空调成为全行业首家推出“一年包换+十年包修”标准的企业,为消费者带来了超幸福音。

