

蒜薹价跳水·分析

# 蒜价居高不下,种植面积扩大

## 蒜薹赔钱,蒜农盼大蒜能卖个好价钱



在金乡县,一位商贩正在与农户讨价还价。 本报记者 李岩松 摄

近两年大蒜价格居高不下,每斤仍要八九元,造成大蒜种植面积扩大。蒜薹作为蔬菜的消费量较小,收获期集中、农民急于出手,往年还有库存,这些都造成蒜薹价格下滑。面对蒜薹市场价格较低的行市,有些商贩将蒜薹暂时存放在冷库里等待市场行情的好转。未来蒜薹的价格走势如何?会影响到大蒜的价格吗?政府又该如何引导蒜农及时解困?

本报记者 贾凌煜 李岩松  
杨淑君  
通讯员 王伟

### 利润低存冷库 行情好了再出售

这两天,大蒜田地里忙得热火朝天,但金乡县诸多冷库的库存量还没有上来。

在金乡县鱼山街道,大型冷库一座挨着一座,是县里最出名的冷库聚集地,送蒜薹的车辆不时从路上经过。道路两旁,多家冷库的工人们挥动手臂,期待这些车辆停下问价。如果价位合适,双方立刻卸车,如果不合适,这些车辆会继续在附近转悠。

冷库主张先生和几位朋友站在院子里聊天,他今年计划存储五六百吨蒜薹,大部分是替客商收购的,有一小部分是自收购的。经过2日的收购,库存量才有一吨多。他们的冷库位置在小路上,稍微有些偏僻。不过,张先生有自己的固定送货商,等蒜薹提完,库存量不成问题。

收购上来的蒜薹,在这里最长能存放到春节前。“一块钱左右进库,除去人力、储存、运输等成本,甚至只要不赔钱就卖。”张先生说,挣钱的时候就卖点,利润低的时候就存会儿。蒜薹是季节性蔬菜,价格波动性不大,利润也有限。

韩老板也是一位冷库主,他今年计划将存入300吨蒜薹,全部是一位河南客户收购的。中午12点,两辆送蒜薹的车来到韩老板的冷库院里,抽取了几把蒜薹看完质量,韩老板给出了一块5分钱的收购价,双方谈成。用冷库主们的话说,在金乡冷库存大蒜的,本地人占一半,而存储蒜薹的,本地人却占不了一成,九成以上蒜薹输往外地。

“我的冷库租赁合同签约到国庆节,存上十几天,就开始往外销售了。”至于这位客户销售到哪里,韩老板则不清楚,也

没有必要知道,因为他挣的就是租赁冷库的费用。

### 建大蒜价格指数平台 价格、销量更透明了

“金乡大蒜”是以金乡县为中心的周边200余万亩大蒜种植区域,涉及菏泽巨野、江苏丰县等地。从周边收购来的蒜薹,源源不断存入冷库里。今年蒜薹质量好,价格却偏低的现象,引起了中国大蒜产业信息联盟秘书长杨桂华的注意。大蒜是他的专业,也是最关注的东西。每隔几天,他就会到地里看看蒜苗长势。

“今年来看,蒜苗长得很好。”杨桂华介绍,蒜薹质量好却卖不上高价,主要有两方面原因。

一方面是近两年蒜薹储存商们没有挣到钱,存蒜薹的商人少了,作为一种季节性蔬菜,蒜薹的供应量越来越充足,不再是“贵族菜”。另一方面,蒜农和收购商都知道今年大蒜种植面积有所扩大,产量也高,从而收购价格低。而从专业角度来说,蒜薹必须提完,不提会影响蒜苗生长,只有提完蒜薹后,大蒜才会进入膨大期。

今年种植面积到底扩大了多少,身为秘书长的他也不清楚。但他预计,蒜薹收购价格继续走低的可能性不会太大。甚至有些蒜农们并不太在意蒜薹的收成,也不指望蒜薹能带来多少收入,只要蒜苗长势好,就仿佛吃了定心丸。

可以说,近几年来,不论是蒜薹还是大蒜,价格都越来越科学,因为信息越来越透明。从2014年,金乡县就在做大蒜价格指数平台,并于当年试运营。通过公开、透明的信息发布,公布生产者价格指数、储存销售指数等数据,逐步解决大蒜价格信息不对称的问题。这些数据让蒜农充分了解到大蒜价格的变化情况,这样对蒜农种植、销售起到了很好的指导作用。

半个月后,鲜大蒜收获季节将至,根据蒜苗长势,估计今

年的收成应该不错。但是大蒜生长膨大期最怕高温,这么说来,今年大蒜最终产量如何,仍要看天气情况。

### 政府牵头支持蒜农 参加市场价格保险

聊城临清康庄镇种植大蒜已有近百年历史,是鲁西北大蒜种植第一镇,规模种植面积达1.5万亩,蒜农近万人,年产大蒜4万多吨,蒜薹550万斤,建有尚庄大蒜专业交易市场。

为了促进大蒜产业发展,2012年,康庄镇政府以临清市大蒜协会的名义,申请了“临清”大蒜地理标志商标,并成功注册,同时引导大蒜种植大户及冷藏保鲜企业,对外销大蒜进行统一包装、统一品牌,成立了由种蒜大户、冷藏企业经营者组成的临清大蒜协会,建立起专门的运销队伍。

协会在北京、河北及东北三省等地区设立了大蒜销售联系网点,康庄大蒜远销日本、韩国和东南亚。该镇还在大蒜种植区争取了总投资2560万元的国家级农业开发项目,带动了聊城农业发展。

面对近几年大蒜价格波动比较大的情况,康庄镇政府试行推广大蒜种植户参加市场价格保险。2016年,该镇政府联系太平洋保险公司,鼓励大蒜种植户参加市场价格保险,效果明显。今年在大蒜收获前,计划再次协调参保。

日前,康庄蒜薹刚进入采摘期,要持续十多天的时间,大蒜收获还要20天左右,5月3日,康庄镇尚庄大市场蒜薹收购价格在0.9元-1元/斤之间,同比下降1元/斤左右。最近每天都有外地的客商来收购蒜薹,价格虽低,但没有出现滞销情况。

康庄镇政府相关负责人说,针对今年的价格震荡,镇政府正在组织种植集中的村、大蒜协会调研,收集市场信息,同时联系保险公司做好蒜田保险等措施。

### 新闻特写

## 提蒜薹半小时没直腰

本报记者 贾凌煜 李岩松

“五一”过后,金乡县鸡黍镇南吕庙村一旁的大片蒜地里,遍地都是提蒜人,出生于1993年的李贺是最年轻的一个。

李贺正忙活着的是爷爷家的蒜地,共两亩多。早上8点钟,他和姐姐、嫂子、姑姑一起来帮忙,上午10点多,两亩蒜地还剩下小片。相对于种蒜和剥蒜时的一直双膝跪地前行,提蒜薹还算轻松些。

今年75岁的爷爷奶奶坐在地头的三轮车上,看着小辈们忙活,不愿回家休息。种了40多年大蒜,爷爷奶奶都落了一身小毛病,爷爷李庆奎患有气管炎,前年还能撒化肥,今年却干不动了。奶奶腰疼,弯下一会儿就直不起来。小辈们很孝顺,不再需要他们亲自干了,这让他们感到很欣慰。

平时,李贺在县城里开货车,这两天专门请假回家提蒜

薹。今年收完这季大蒜,爷爷打算把这两亩多地给孩子们种,自己乐享晚年。

半个小时过去,李贺等四人都没有直起过腰,坚持到剩下的一小片蒜薹全部提完。四人又赶紧抱起成捆蒜薹,一捆捆摆放到三轮车里。

蒜薹提完了,李贺媳妇抱着不到一岁的女儿也来到了蒜地里,媳妇照看孩子不方便来地里帮忙。而且,她一直没掌握好提蒜薹的方法,只要一上手蒜薹就断,家人也不让她干了。逗弄会儿白白胖胖的小丫头,几人一上午的疲惫都随风消散。

把每捆蒜薹仔细摆好,车厢里也没有了多余的地方。爷爷奶奶骑上三轮车,李贺跟在后面走。地头有收购商,不用自己骑车去县城卖了,省事不少。问完价格,李贺把蒜薹搬到车上,顾不上回家休息,作为年龄和辈分最小的一个,他又帮着邻居们忙活起来。

## 花冠集团招聘启事

花冠集团以生产经营白酒为主,葡萄酒,投资金融、房地产、包装、酒庄体验,澳洲葡萄酒基地等多元化发展的企业集团。

在白酒主业板块,下辖花冠酿酒股份、国花酒业、御思酒业与江苏大风歌酒业。拥有员工3600人,其中,中国白酒专家组成员、中国白酒大师1人,国家级白酒评委8人,省级白酒评委9人,粮食发酵池1万余个,年产优质粮食酒2万多吨,储酒能力10多万吨,是山东省生产与储存能力最大的白酒生产基地之一。

为支持花冠·冠群芳品牌全省化战略,满足市场发展需求,加强人才储备,花冠集团在菏泽、济宁、济南、泰安、临沂、莱芜、日照、潍坊、滨州等市场招聘业务精英50人,文秘2人,企业文化讲解员2人。

**业务精英:**男性,35周岁以下,大专以上学历,为人正直诚恳,做事认真踏实,具备良好的团队精神和学习能力,富有开拓精神,有快消品工作经验者优先。

**文秘:**男性,30周岁以下,中文、文秘相关专业本科以上学历,文笔优秀,能独立起草文书材料,编制各类行政公文,具备较强的沟通协调能力和积极主动,有报刊发稿或相关工作经验者优先。

**讲解员:**女性,30周岁以下,中文、旅游相关专业专科以上学历,形象气质佳,身高165cm以上,待人热情,普通话标准,应变能力强,有相关培训经验或讲解经验者优先。

**联系人:**于主任(15865851181)  
李女士(18253093582)

**联系电话:**0530-8029665

**邮箱:**hgnjhr@126.com(请将简历发送至本邮箱,截止日期2017年5月10日)

**公司地址:**菏泽市巨野县花冠路西段

