



卖出一亩圆葱 得赔三四千元

3000万斤面临滞销,葱农盼各方伸援手

7月2日,本报以《60吨洋葱卖不动,家门口堆成墙》为题,报道了潍坊安丘石堆镇石堆村村民韩维邦遇到的烦心事。近日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者调查发现,洋葱滞销在潍坊峡山区王家庄街道多个村也同样存在。辛苦了一年不但没有挣钱,还要赔上多年积蓄,不少葱农只能眼睁睁看着圆葱烂在地里。他们通过齐鲁壹点情报站求助,迫切期盼热心企业或个人帮帮他们。

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 赵磊 潘振刚

葱农: 去年一斤五毛,今年一毛三

潍坊市峡山区王家庄街道的多个村庄都集中种植圆葱,种植户达到了800多户,年产约6000万斤,其中很大部分销往国外。然而,今年的疫情让国内外订单锐减,圆葱卖出仅三分之一,而且价格很低。

潍坊市峡山区王家庄街道的冢子村是最早种植圆葱的村庄,有的葱农已种植20多年,但今年如此滞销他们还是第一次遇到。记者来到村南的圆葱地里,村民李顺杰正往挖出圆葱的地里种玉米。

“今年的圆葱根本卖不出去。”李顺杰指着地里一排排个大腰圆的圆葱告诉记者,他承包了十亩地种圆葱,今年因为疫情,来村里收圆葱的企业特别少,即使偶有来收购的,价格也低得可怜,一斤圆葱只能卖一毛二三分。而去年这个时候,每斤圆葱五毛钱。

李顺杰说,圆葱从地里挖出来装袋,人工费大约是一斤八分钱,然后再找人装车,一斤又是四分钱。圆葱卖出的钱,刚够支付挖圆葱装袋和装车的人工费,之前的种植成本都打了水漂。因为卖与不卖的损失几乎一样,他干脆一狠心,就让圆葱继续待在地里,准备在中间种上玉米。

相比冢子村的李顺杰,东宿戈庄村的宿宝华损失更大。宿宝华去年刚承包了两块地种植圆葱,加上他自己的地,总种植面积达到了110亩。这110亩圆葱的种植成本包括:土地承包费、种子钱、化肥、农药、地膜和弓条等材料费以及种植期间的人工费。

宿宝华给记者算了一笔账,一亩圆葱种植成本在5500元至6000元之间,而一亩地的圆葱产量在1.8万-2万斤之间。如果刨去圆葱装袋和装车的人工费,一斤要卖到3毛才能回本。然而,现在的情况是,宿宝华卖出大约一半的圆葱,每斤均价两毛。刨去圆葱装袋和装车的人工费,一斤大约一毛钱,他能收回的成本一亩地仅两千元,损失三四千元。



一亩圆葱算算账

种植成本

5500元—6000元

产量

1.8万—2万斤
一斤卖3毛才能回本

实际收购

均价只能卖两毛
刨去装袋、装车费
每斤仅得一毛
一亩收回成本2000元
损失3000—4000元

葱贩: 从业20年,未见过这种行情

以往到了圆葱成熟的季节,冢子村、东宿戈庄村等几个种植大村内,来来往往挤满了收圆葱的大车。然而今年,这种

盛景不再,记者找遍附近几个村,也只找到一位来此收圆葱的葱贩李师傅。“我是帮客户代收圆葱,干了近20年了,从没遇过这种情况。”李师傅告诉记者,往年6月底前,圆葱基本上都收完了,不像今年,村里的圆葱还有一大半等着人来收。因为时间有些晚,一些圆葱开始有了滑皮等一些小毛病,所以收购价已经低到了九分钱一斤。

“从地里挖出来装袋,人工费一斤是六分钱,找工人装车,费用是一斤三分钱,收葱的钱刚够葱农支付人工费,前期成本收不回来,现在一袋圆葱还要折上一个袋子。”李师傅告诉记者,地里的圆葱不弄出来不好种地,所以不少农户赔钱也得把圆葱弄出来。

“我也是这个村的,今年这个行情老少爷们儿都赔钱,我来收葱也不图挣钱了,别人多少钱收的,我就给农户多少钱,权当帮忙了。”李师傅说,往年来收圆葱的客户有当地加工厂的,也有高密、德州以及河北的,其中很大一部分是中转后再销往日本、韩国和东南亚各国。然而疫情出现后,国外订单锐减。现在,这些销路都没了,很多葱农都赔钱。

“往年这个时候我已经能收两三千吨,今年收了不到一万吨。”李师傅算了一笔账,葱农自己种圆葱的,一亩地赔3000多元,建种植基地雇人种的,一亩地能赔4000多元。

街办: 种圆葱的有800多户 盼热心企业伸援手

对于今年圆葱滞销的情况,记者也联系到了峡山区王家庄街道办事处农业综合服务中心。“整个王家庄街道辖区范围内,种植圆葱的农户有800多户,种植面积在3300亩左右。”王家庄街道办事处农业综合服务中心的许荣升主任介绍,冢子村和东宿戈庄村等几个村历年来种植圆葱的面积都很大。因为疫情圆葱滞销,目前虽已售出一部分,但还有3000万斤在地里。农户都希望热心企业或个人来帮助他们尽快打开销路,不要让一年的辛苦付之东流。

一公斤涨近7元 猪肉价格反弹

截至6月29日,全国农产品批发市场猪肉平均价格达到每公斤45.45元。就在一个月前,也就是5月29日,全国猪肉均价为每公斤38.65元。一个月内,涨了6.8元,涨幅超过17%。

与此同时,生猪的出栏价格更是上涨了超过30%。而就在三四月份,猪肉价格还在一路向下。“二师兄”到底怎么了?记者进行了采访。

36城平均猪肉价 5月底至今出现上涨

5月底以来,全国猪肉价格走出一波止跌反弹行情。

嘉兴市猪肉商户表示,涨了半个多月,一公斤涨了十几元,本来是每公斤37元多。另一位商户也表示,基本上反弹到了去年十月份的价格,那时进价是每公斤50元,现在是47元。

有消费者也表示,以前买肉,去年每斤12元,现在二十四五元,涨了一倍。

记者了解到,由于受非洲猪瘟的影响,目前国内的生猪调配范围普遍在300公里以内,因此猪肉价格受地域影响较大,不少地区的猪肉零售价格涨幅可能接近30%。

从36个城市的平均猪肉零售价看,大概从5月底的一斤27元,涨到了最近的28-29元。

养猪户每头猪赚2000元 企业宰一头猪亏2元多

猪肉价格上涨,主要就是生猪价格上涨所致,短短一个月时间,国内生猪价格上涨了30%。目前,全国26个省市生猪价格在每公斤34元以上,最高甚至涨至39元。

曹伟是浙江嘉兴的一位生猪养殖户,他告诉记者,相比去年,无论是存栏量还是能繁母猪的数量都减少了一些,主要是为了防控非洲猪瘟,降低养殖密度。目前算上饲料、水电等,养猪综合成本为每斤10元钱,而最近屠宰场收购的价格是每斤17元,利润十分可观。此外,由于现在猪场封闭、补栏困难,因此养殖户会将小猪养9个月,在300斤时出栏,算下来每头猪可赚2000元。

曹伟表示,今年3月份时出栏价格在每斤19-20元,4月底到5月初回到每斤13元左右,现在又涨到了每斤十七八元。从每斤13元涨到十七八元用了不到一个月。

新湖期货农产品分析师陈燕杰表示,反弹最根本的原因是国内生猪供应比较紧缺,这波价格上涨也是生猪价格先开始。另外,前段时间猪肉价格下跌很多,导致一些地区出现了养殖户压栏不出售的现象。

虽然养猪业正处在大好行情之下,不过下游的屠宰工厂毛利却出现了大幅下降。2020年6月,生猪自繁自养盈利值为2010.33元/头,同比涨幅达到471.33%。而下游生猪屠宰企业毛利均值却是-2.87元/头,相比去年同期减少了48.93元,鲜品屠宰亏损严重。

业内人士介绍,这是由于屠宰场有长期固定客户,每天的屠宰量较为固定,因此在生猪紧缺的情况下不得不高价收猪。

专家表示未来肉价 将微涨后回落

业内人士告诉记者,虽然目前全国各养猪企业都在增加存栏量,但是由于非洲猪瘟影响,养猪场不敢购买能繁母猪或小猪,大多采用自繁自养的模式。从母猪怀孕到产仔,再到肉猪出栏,周期一般14个月左右,因此生猪供应紧张的局面在短期内难以缓解。

卓创资讯生猪行业分析师王亚男表示,7月生猪供应量仍偏紧,猪价有小幅上涨可能。而进入8-11月,养殖企业生猪复产的效果将陆续显现,生猪供应量逐步增加,猪价有下滑的可能。受此影响,猪肉价格或先微涨后回落。

央视财经

bian jikuaping
编辑快评

农产品滞销,除了爱心购还能做什么

今年受疫情影响,滞销的农产品除了洋葱,还有不少。各级各部门想办法、寻路子,帮助农户“带货”。我们也希望有需要的企业或个人伸出援手,一解农户的燃眉之急。毕竟,急人之所急,想人之所想,是一份善良,更是一份爱心。

面对农产品滞销,各地的助农行动让人暖心。不过,此次疫情大考,也暴露出现有的鲜活农产品流通体系和产业

链、供应链都很脆弱,这也给解决农产品滞销提了个醒——要创新营销渠道和经营方式,在把握市场规律的基础上,对症下药。

比如,打通市场和农田信息壁垒,让农产品发展有的放矢;要因地制宜发展特色产业,避免盲目跟风,导致产品过剩;摒弃一家一户的种养模式,走品牌营销、专业合作社的路子,这样一来,既能抱团

取暖抵抗风险,又能方便对接市场做大做强品牌。此外,大力发展农产品加工业,通过深加工,拉长地方产业链,最大程度消化和降低农产品滞销、“价贱伤农”问题。

在销售上,除了“农超对接”外,还可以考虑一下电商模式、“网红+直播”模式,搭建“线上集市”……农产品销售转型之路,或许将由此开启。

(于梅君)