

走出蔬菜价格涨跌怪圈

山东高青县芹菜主产区产销调研

本报记者 乔金亮 吉蕾蕾

今年以来,以芹菜为代表的大路菜价格波动较大,不少地方芹菜出现持续低价甚至短期的卖难。芹菜产销情况如何?菜农和蔬菜经纪人又有何期盼?记者近日来到山东省高青县调研。

山东高青县是农业部确定的全国蔬菜生产重点县之一,作为山东省菜篮子基地,其蔬菜面积常年稳定在20多万亩,露天芹菜、大棚芹菜、有机芹菜均占据一定比例。



高青县的菜农在搬运芹菜,今年高青芹菜产量和质量都比去年有新提高。

李峰摄

供货方:同是种芹菜 情况各不同

今年芹菜的产量和质量都比去年好,露天芹菜的价格受市场整体影响较大,大棚菜和牌菜比较乐观。露天芹菜今年收购价在2毛钱左右,大棚芹菜收购价为7毛钱,有机芹菜每斤15元。

唐坊镇以露天芹菜种植为主,集中了高青县9成以上的芹菜。5年前,当地种芹菜的还比较少,最近4年开始,芹菜面积不断增加。唐坊镇蔬菜协会会长马跃飞说,前年种植面积是6000亩,去年是9000亩,今年达到1.5万亩。种植户中,一般规模在20亩左右,60亩以上的大户也有20多户。今年芹菜的产量和质量都比去年好,露天芹菜的价格受市场整体影响较大,大棚菜和牌菜就比较乐观。

高青芹菜在本地销售只占很小一部分,绝大部分要外销。蔬菜流通离不开两类经纪人,一种是本地蔬菜经纪人,联系菜农和外地批发商,一种是外地蔬菜批发商,联结产区和销区。在流通中,他们各自的成本有哪些,又有哪些期盼呢?

30岁的唐坊镇村庄村民赵艳兵是本地芹菜经纪人。赵艳兵说:露天芹菜上市的5个月,我每天可以收购6万斤。每斤收取外地客商2分钱的服务费。我负责管批发商吃住、组织订单、帮忙采购冰块等。外地经纪人会提前一天电话告知所需菜的数量和价格,邻近两个村芹菜有七成要靠我们经纪人来销售。

目前,高青还没有像样的冷库。这对芹菜的收购是个制约。赵艳兵想建个能存40万斤芹菜的中型冷库,这样芹菜就能保存至少半个月。但冷库的固定投资需要上百万元,还需要支出大量电费。不过,我算过,每年效益能达到20万元,6年就可以回本。如果外带个小型制冰厂,还可以就地制

该镇村庄村菜农张兆学种植芹菜已有3年。第一年种了3亩,纯收入2万元。第二年扩大到10亩,纯收入8万元。今年种了35亩,没想到赶上行情不太好,亏了一些。大部分在4月20日开始种,7月下旬上市,恰好赶上最差的行情,每斤才2毛钱。明年打算缩减一下,只种25亩。

露天芹菜的成本在每斤2毛5分到3毛5分之间,去年同期收购价约7毛钱,今年不少时候在2毛至2毛5分左右,我们是不赚钱的。他给记者算了一笔账,每亩地需要种子100元,杀菌药200元,肥料600元,地下水灌溉需油费和机械费700元,收获时需人工费1050元,以上共计2650元,折算到每斤成本在2毛5分左右。如果租地种植,还要加上每亩1000元的土地流转费用,每斤成本就接近3毛5分。

芹菜的生长期只需3个月,种植技术相对简单。一般而言,春芹单产为1.2万斤,秋芹为1.5万斤,高产田可到1.8万斤。芹菜上

市期从每年的6月份到11月中旬。安徽、江苏、上海等地均需从山东批发大量芹菜。

菜农黄立强说,过去3年,芹菜的价格一直不错,总体维持在一斤6毛钱以上,不少时候在8毛钱至1元钱。由于产量较高,以每斤纯收入0.7元计算,每亩纯收入近万元。这对农民来说很有吸引力,不少村庄都转向种芹菜。种植面积增加了,哪想到价钱会一落千丈。由6月刚上市的8毛钱,急转直下1毛5分到2毛钱,这个价格持续了半个月左右,之后情况虽缓解,不过,价格总体回升有限。

这样的情况并非只在高青县,德州禹城市、滨州博兴县等地也出现了芹菜因集中上市而低价的现象。据马跃飞介绍,今年芹菜丰收,品质也好。由于前年和去年芹菜价高,许多菜农一拥而上,导致供大于求。而在山东芹菜的主销区江苏等地,今年蔬菜大丰收,外地芹菜需求不旺,致使价格走低。

不过,大棚芹菜的情况比较乐观。木李镇杂姓刘村是大棚芹菜种植专业村,全村芹

菜大棚有100多个,面积达140余亩。大棚芹菜亩产量可达1.3万斤。村党支部书记齐兆才说,今年大棚芹菜的收购价为7毛钱,这个价格比往年的1元钱要低一些,但与露天芹菜相比还是有利润可图。

村里种植户李大明说,大棚芹菜主要看准了两节市场。大棚芹菜价格相对较稳,但高青大棚芹菜的种植户相对较少。齐兆才说,大棚芹菜成本要高。拿一亩的棚来说,大棚固定投资为8万元,加上其他投入,分摊到每斤芹菜的种植成本为0.5至0.6元。

有3年芹菜种植经验的田镇街道段家村村民于明华告诉记者,大棚芹菜一般是冬季,这时露天芹菜已经退市,供求关系就不一样了。最近芹菜价格达到7毛5分的较高价位,2个棚产3万斤芹菜,纯利有1.2万元。

有机芹菜价格又如何?记者来到新村蔬菜专业合作社的温室,这里的芹菜看上去比一般的粗大且气味浓烈。合作社理事长李新村说,他的芹菜亩产量能到2万斤。这几年,合作社的芹菜价格稳定在每斤15元。卖价高在于品质好,合作社采用有机技术种植,已经获得有机认证。合作社收购后的芹菜都采取精包装,并印有二维码,通过它可以追溯产地、责任人等信息。

销售方:两类经纪人 各有苦与乐

冰,能节省收购的时间和成本。徐州蔬菜批发商刘智国是赵艳兵的老客户,跑高青已经有5个年头。今年他在徐州的芹菜日销售量不到往年芹菜销量的一半,只好逐渐减少在高青的采购量。他告诉记者,芹菜在长途运输中,冰块和保温板最关键,冰块能到哪,市场就能做到哪。

销区明显减少的需求和芹菜运输的高成本成为长途批发商的心病,也成为销区批发价降不下来的原因。刘智国的长度达9.6米的重型运输车,可以载4万斤。夏天需要加冰块防止芹菜变软腐烂。天越热加冰越多,在载重一定的前提下,所能运的菜量就越多。冰块每块需要4元,一车通常需要600至700块冰,装车需要7个小工,共需1200元。此外,保温板需要500块,还需要大量的薄膜。

刘智国说:越是高温、越是远距离,成本越高。别看地头收购价才3毛钱每斤,可到我手里至少得卖6毛钱,最热的那些天,车里芹菜才占载重的一半,另外一半就是冰块。算上在徐州农贸市场的摊位

费和人工成本,销地批发价卖8毛钱至1元钱都很正常。上海这些地方运费更高,冰块数量更多,摊到每斤加价4毛钱只能保运输成本。

周冲是山东烟台的短途经纪人。他告诉记者,省内的批发商一般不用冰,只需要喷井水来保鲜。通常单车载重1万斤,每斤运输成本摊薄在1毛钱,很多经纪人也常雇车运输,需要支付司机人工费,这样成本略高些,摊到每斤运输环节加价约1毛5。

销路不畅,本地经纪人也很着急。赵艳兵在一家蔬菜网注册了广告位,一年信息费1800元,有好几个地方打电话过来,成本已经收回。虽然价格涨跌表面上不影响自己的收入,但是买卖双方达不成一致,成交量减少,自己也受损失。今年销售不好的时候比去年多,我跟菜农一样着急。

59岁的郑念太是老经纪人,10多年来一直收购附近各村的棉花,4年前转为芹菜经纪人。单天里,芹菜的收购价格浮动也不小,早晚能浮动两毛钱。在县里的菜市场或超市,零售价比地头价仅高0.1元。老

郑说,这些年种植面积上来后,很少担心菜源,但一直发愁外地客源。老郑联系着80多个各地经纪人的电话,每斤收批发商2分钱经纪费,负责客商吃住。老郑去年共收300多万斤,今年收了600万斤以上,效益还不错。

如能做到芹菜细分,可以直接带动价格和销路。多位经纪人告诉记者,南方市场是主渠道,多数喜欢细芹,批发商要求芹菜长度不超过60厘米。北京、天津等地的市场去年开始也在大力开拓,但业务量不大。

郑念太说,芹菜可细分成五指菜,从最粗的拇指菜到最细的小指菜。粗芹或细芹除了品种以外,主要取决于播种时的间距。南北各地对芹菜的粗细偏好各不同。菜园田间管理并不精细化,细芹中常常夹杂不少粗芹,通常混着卖给南方客商,一旦南方市场销售不畅就容易出现压货滞销。而对于北京批发商喜欢的芹菜品种,常常几个村连车都收不够,北京客商自然来得就少。

理性看待蔬菜价格涨跌

孙世芳

蔬菜是老百姓生活的必需品,菜价关系千家万户的菜篮子。近年来,菜价波动成为街头巷尾的热门话题。如何看待蔬菜的价格波动,需要从蔬菜产销特点进行分析。

蔬菜和其他农产品一样,始终要面临双重风险。一个是农业生产过程中的自然风险,一个是流通环节的市场风险。由于蔬菜的市场化程度高,蔬菜的市场风险可能比一般的农产品要更大。由于以上两个环节都具有不确定性,因此,无论蔬菜生产多么集约化,市场流通体系如何健全,蔬菜价格也会出现波动。正是这种菜

价的正常波动,蔬菜种植结构得以优化、质量得以提高。

蔬菜生产周期与消费周期具有不同步性,且保鲜期短。加之产区和销区的分立使得农产品形成两个市场,具有两种价格,即蔬菜的产地价格和零售价格。这两端的价格表现常常不同步,变化幅度不一致。从菜园子到菜篮子,需要经过流通过程,运输和销售中存在一定消耗,使得价格传导存在时差、区域差,这也是正常的。

当前,我国蔬菜生产的区域化、专业化、市场化程度越来越高,蔬菜主产区和主销区的产销格局基本形成。由于各地的自然条

件、区位优势以及城市化水平差异,形成了一些蔬菜的优势产区,这些优势产区凭借自身的区位优势、规模优势、专业优势和市场竞争优势,具有较强的市场竞争力,逐渐取得了产地市场价格的话语权。在一些蔬菜品种出现供大于求的时候,这些优势产区能够承担降价的市场风险,而非优势产区则会出现滞销,特别是一些小规模蔬菜生产者就会难以与大市场对接。

我们要关注菜价大范围的剧烈波动。菜价过快过度上涨时,要对低收入群体进行菜价补贴。菜价过快过度下跌时,应为种植户提供应急市场疏导和基础信息服

务。市场经济条件下,政府难以直接干预价格,但可以通过主产区和主销区共同努力,保证菜篮子产品供给平衡、价格合理、质量安全。

从主产区角度看,推进信息化服务是当务之急。农业由传统的生产主导型向现代的流通主导型转变,农业生产与流通的融合度越来越高。要在产前、产中、产后实行全面的信息对接,政府部门提供基础性、公益性农业市场信息服务的同时,要积极鼓励更多的市场主体从事市场信息服务,通过信息化提高生产的针对性和目的性。

从主销区角度看,大中城市在保证菜地最低保有量和鲜活农产品自给率的前提下,要加强与外埠生产基地的合作,建立重要菜篮子产品储备制度。在这方面,北京等北方大城市的冬季蔬菜储备制度、上海等地的夏季绿叶菜保险机制都值得借鉴。

记者观察

在政府部门和社会各界的帮助下,芹菜的短期卖难得以快速缓解,后期芹菜价格也有所回升,菜农又看到了希望。目前,露天芹菜已经售完退市,菜农们也在思考明年该种啥、该咋卖。

不少菜农认为,种蔬菜都有大年、小年之分,对于没啥门槛的叶菜,不可能永远有较高利润。很多人开始减少芹菜种植,投资种大棚西红柿是不错的选择。据了解,高青西红柿取得了国家地理标志认证,产地美誉度较高,价格也不错,基本不愁卖。在高青农户眼里,同样的大棚硬件投入,大棚芹菜明显不如大棚西红柿。

走进田镇街道司家村村民张玉华的大棚,叶蔓苍翠,蜂群飞舞,西红柿如玛瑙般点缀枝头。果形好、汁水多、味道正,每斤没有8块钱我不卖。49岁的张玉华告诉记者,配合温室大棚一起使用的是蜜蜂授粉技术、物理防虫网、农家有机肥,每斤成本就在4元。相对芹菜可采摘期和保鲜期短,西红柿存放容易很多,长途运输也不用冰块。

更多的人打算继续坚守,但坚守得更更有技巧。大棚还是小棚,粗芹还是细芹,这是个问题。芹菜细分不光能扩大市场,还能提高价钱。经纪人郑念太说,北京客商要的小指芹菜,价格很好,可本地量不够。芹菜混着卖只是节省了人工,但价格和销路就限制住了,菜农的这个观念必须转变。老郑打算利用冬闲对念太合作社的菜农进行培训,搞好芹菜细分,开拓北京、天津市场,明年就会不同。

一些人在琢磨茬口。菜农郑大庆发现,即使今年多数时候价格比较低迷,原来几毛钱都没人要的芹菜在8月下旬依然出现短暂的高价,达到1.2元一斤。郑大庆说,他明年计划错开春芹和秋芹的集中上市茬口,搞好夏季管理,专门在8月中下旬上市,即使产量低,只要单价高,总利润还是很可观的。

还有一些人研究芹菜的副产品和初加工。芹菜根可以加工做泡菜,芹菜叶可以压榨加工芹菜汁。和店村芹菜经纪人曹光辉说,芹菜汁有降血压降脂的功能。芹菜根本身就是一味中药材。他下一步尝试收购芹菜根和芹菜叶,也希望本地能出现芹菜加工企业。

开拓新渠道也成为留守菜农的关注点。高青距离著名蔬菜集散中心寿光约100公里,不少大户已经开始自己搞批发。

我自己跑了9次寿光,顺利卖出38万斤芹菜。和店村大户刘安社今年的40亩芹菜都是自己雇车去寿光卖掉的。比较辛苦,凌晨4点就要赶到寿光,一般早8点前就可以卖完。来回一趟,车费和油费400元,市场摊位费100元,雇人100元,总计比本地多花600元。不过,我会事先看好价钱,确认寿光比本地收购价高时才过去。总体来说,比本地行情能稍好一点。类似刘安社这样,自产自销开始被越来越多年轻的芹菜大户所接受。

政府部门也在筹划明年的芹菜指导。速生菜的价格预测比较难,低档速生类叶菜滞销的几率更大。常规芹菜价格多在1元以下,属于生长周期较短、成熟较快、管理相对简单的品种。速生菜种植期短,菜农可以快速进入或退出,好处在于供给可以快速形成,但也容易造成供过于求。高青县蔬菜局局长李希红说,下一步要在价格监测和沟通产销上发力,目前县里已设立10个信息采集点,每月的10日、20日、30日发布价格信息。

唐坊镇蔬菜协会会长马跃飞曾带种植户专门去平度考察马家沟芹菜。大家回来后赞不绝口,马家沟芹菜真是皇帝的女儿不愁嫁,价格达到几十元一斤,今年价格依然与去年持平。在平度,普通芹菜也跟着马家沟芹菜沾光,价格比别处高几成。

他们上市时间是冬天,我们露天芹菜刚好退市,直接学很难,但也启发我们要把地域知名度打出去。李希红说,正宗的马家沟芹菜只包括平度93个村的6.8万亩土地,11月上旬收获,进行15天以上的半地下式窖藏,11月中下旬才上市销售。

马跃飞说,今年的价格波动对芹菜种植户也是一个历练,预计明年春芹的价格会比较好。无论改种还是坚守,对于结构性、季节性供过于求总是一件好事。他建议,农户今后要在销售和品牌化上多花精力,把薄利多销和品牌化高价销售相结合。



12月1日,山东高青县木李镇杂姓刘村菜农在收获大棚芹菜。大棚芹菜每年8月份播种,11月初收割,亩产量可达1.3万斤。菜农实行西瓜、芹菜、菠菜轮作,经济效益很好。李峰摄