



码上看报



码上订报

“水果自由”实现了？

榴莲、荔枝、樱桃价格齐“跳水”

优化生产标准、注重品牌建设、提高果品品质、创新营销方式等是破局水果价格“跳水”的关键

伴随着气温逐渐上升,水果市场也迎来换季,绿的西瓜、紫的杨梅、黄的桃子、红的樱桃……各种时令水果扎堆上市,为果品市场注入新的活力。然而,仅仅半个月后,这些“新鲜面孔”却因大降价纷纷登上了各大网络的热搜,“腰斩”“高开低走”等词频频跳出,不少市民直呼实现了“水果自由”。应季水果价格“大跳水”背后究竟为何?

多种应季水果价格“腰斩”

“榴莲一斤跌破20元”“广西榴莲100元5个”……进入采摘旺季的榴莲,今年开始了大幅降价,吸引不少消费者挑选购买。

除了榴莲,荔枝也成了今年水果“跳水队”主力成员之一。

初上市时,荔枝以每斤70元的高价引发热议。不少人表示,今年的“荔枝自由”没了。

然而近日“荔枝价格暴跌至个位数”、“荔枝价格大跳水”等话题连连火上热搜。据媒体报道,北京某商场的冰柜里,来自海南陵水的妃子笑荔枝已经跌到了9.8元/斤,牌子上赫然几个大字——“击穿价”。

除荔枝外,很多人表示今年的樱桃刚大量上市不久,价格也跌了不少。

记者从浙江宁波最大“果盘子”宁波果品批发市场了解到,目前所售的樱桃主要来自山东,品种丰富,价格有高有低,如雷尼大樱桃、美国红樱桃等果实大、口感好价格较高,批发价分别为30元/斤、20元/斤;比较实惠的有批



发价10元/斤的红灯、12元/斤的红颜、13元/斤的布鲁克斯和美早、16元/斤的大水晶等。

那么,榴莲、荔枝、樱桃等水果大幅降价的原因到底是什么?记者采访了中国农业科学院农业信息研究所研究员、农业风险管理研究中心主任赵俊晔。她表示,水果价格下跌,一般是供求关系决定的。因为最早上市的时候供给比较少,所以价格都是相对比较高的。

2023年的水果价格是我们过去十几年中比较高的水平,今年整体比去年会略有降低,但是降幅并不是太大。据观察,这种

两极分化还是非常明显的,有一些高品质的,特别是品牌的一些大樱桃的价格实际上还是非常高的,但是也有一些传统的品种或者它在栽培过程中生产管理得不是特别好的话,它的品质不太好,价格就比较低,也就很难卖出去。

此外,赵俊晔还对种植户提出了些建议。一是搞好生产管理的标准化,就是在生产过程当中提高果品的品质,比如进行一些生态种植,提高它的产量、品质。第二就是在营销上也要注重品牌建设,能够赋予农产品更高的品牌溢价。

高品质水果仍然价格坚挺

目前,应季水果集中上市,价格高开低走已成定局。有业内人士表示,近三年的水果价格是一年比一年低,从年初的草莓与车厘子到现在的西瓜、荔枝、樱桃等,价格都是呈直线下滑的状态。为何会造成这样的现状?

“市场竞争的加剧是一个重要原因。”在江苏南京众彩农副产品批发市场从事水果销售的王进道破其中的缘由。他以樱桃为例,樱桃一直都是市场上角逐的热门单品,今夏樱桃大降价最根本的原因是产量上去了。他介绍,今年是樱桃的丰收年,

不仅果子品质好,且产量高。

对于这样的现状,王进坦言:“近三年的水果价格一年比一年低。唯独品质优异的水果受行情大势影响不大,所以对于果农而言,要么种出品质优异的水果,要么随行就市尽快出货。”

发展“小而精”的特色果蔬种植

作为经济大省,江苏也是水果的重要产区。为了避免同质市场竞争,近年来江苏一直在实施“小而精”的特色果蔬种植,在种质保护、种植技术以及品牌建设方面做足了功课。

在“水蜜桃之乡”无锡,果农们在现代农业科技手段加持下,不断改良桃品种,栽培技术也在

不断升级,机械化水平不断提高,形成了“研一推”一体化的特色研发与推广模式,特别是当地以机械化为为主的种植技术,提高采摘效率,确保每一个水蜜桃能在最短的时间新鲜上市,带动当地桃民致富。

因西瓜名扬海内外的东台,一方面通过引进先进的种植技

术和管理经验,优化种植结构,在西瓜育种、基因和栽培技术上下足功夫,以提高西瓜的产量和品质;另一方面加强产品质量监管,首批东台西瓜产品溯源码已经产生,逐步实现每一个东台西瓜都有源可溯。在打造西瓜品牌建设的同时,增加了产品的附加值,提高瓜农的收入水平。

能人传经

「新农人」：用短视频讲述苹果故事

“现在的新型职业农民,搞种植一定要勤动脑筋。苹果怎么种、品种怎么选择、果园怎么管理、销路怎么打开,都是果农需要思考与探索的。”5月18日,在陕西省洛川县旧县镇洛阳村苹果种植户张永亮的果园,张永亮这位“网络达人”侃侃而谈。

“我通过短视频、直播等方式,呈现苹果从开花结果到采摘储存、包装运输等过程,让消费者通过网络直观全面地了解延安苹果。”张永亮说,销售旺季,他一天可以卖出1000箱苹果。他的苹果年销售额超过400万元。此外,他还帮助乡亲们将苹果销往全国各地。

在洛川县,不少“新农人”靠一部小小的手机,逐渐完成从“新农人”到“兴农人”的转变。他们借助抖音等平台,创新营销思路,为乡村发展注入新活力。

杨魏平、崔沙沙夫妇都是洛川县槐柏镇底楼村人,有20亩苹果园。2021年初,夫妻俩在自家院子拍摄了搞笑短视频“扛化肥”。视频发出后,一夜间账号涨粉10余万,他俩也因此找到了短视频拍摄的定位和方向。

“我们的视频记录的是真实的生活,都是在乡间果园、农家大院或是自家的窑洞里拍摄的。有时‘甜蜜’,有时‘拌嘴’,‘接地气’是网友对我们的评价。”杨魏平说,通过短视频讲述黄土高原上的果农与苹果的故事,他觉得很有意义。

经过几年的努力,杨魏平、崔沙沙夫妇已成为拥有百万粉丝的“网红”。“希望以后能继续创作更多作品,推广家乡的苹果,让延安苹果走向更广阔的市场。”崔沙沙说。

据悉,当地“新农人”善于利用互联网平台等优势资源,在农业产业形态上进行创新,在农村经济业态上进行升级,不仅自己走上致富新路,也为乡村发展装上“新引擎”。

(本版稿件由农业科技报·中国农科新闻网记者 张朝辉 参考光明网、人民网、《陕西日报》《江苏经济报》、界面新闻、中国宁波网等整理)