

北方蔬菜报



北方蔬菜报官方微信

全国蔬菜质量标准中心推广应用平台

2024年4月12日 星期五 农历甲辰年三月初四 第863期(总第913期) 本期16版 国内统一连续出版物号:CN 37-0123 国内邮发代号:23-319

把好农产品更好卖出去

近年来,农产品的销售问题得到了大家的高度重视,它不仅频繁出现在各类报道、评论文章中,也经常地发生在我们身边。不过,农产品在销售中面临的“梗阻”问题,仍然在一些地区普遍。这一问题无疑暴露出农产品市场存在的一些深层次问题,不仅给农民带来沉重的经济负担,更对农业产业的持续健康发展构成了严重威胁。面对这一问题,我们不能简单归咎于市场波动或农民自身,更应深入剖析其背后的原因。从生产端的盲目跟风种植,到流通环节的梗阻,再到消费端的信息不对称,每一环节都可能影响农产品的顺畅销售。

农产品走向大市场,还要面临重重挑战

在市场销售环节,农产品时常要面临价格的暴涨暴跌,这种不正常的现象对农业的健康发展很不利,其原因也是多方面的。

首先,供需失衡是主要原因之一。由于农民在种植决策时往往缺乏准确的市场信息,容易盲目跟风种植,导致某些农产品供过于求。当市场上出现饱和和现象时,农产品价格就会下跌甚至暴跌,销量难以提升,从而引发问题。

其次,市场信息不对称也是重要原因。农村信息相对闭塞,农民对市场信息获取不足,难以准确判断市场需求和价格走势。同时,农产品生产者和消费者之间的信息沟通不畅,导致农产品销售渠道受限,难以有效对接市场需求。

此外,农产品自身的特点也限制了其销售。农产品易腐烂、不易保存,且物件大、运输困难,这些因素都增加了农产品销售的难度。尤其是在离产地较远的地方,由于运输成本和保鲜难度的增加,农产品往往难以销售出去。同时,农产品作为时令产品,其上市时间和市场需求之间往往存在不匹配的情况,这也容易导致“卖难”问题。

另外,农产品质量问题也是一个重要因素。部分农产品由于品质不佳、口感不好或者不符合市场需求,导致消费者购买意愿较低。在竞争激烈的市场环境中,消费者更倾向于选择品质优良、口感好的农产品,因此质量不佳的农产品往往难以销售。

农产品销路不好,消极影响颇多

从农业生产的角度来看,一旦销售端出了问题,就会直接导致农产品的积压和浪费,使农民辛勤劳动的成果无法转化为经济收益。这不仅影响了农民的生产积极性,也阻碍了农业的持续健康发展。

首先,农民的收入受到了直接冲击。若是农产品无法顺利销售,农民无法获得应有的回报,甚至可能出现亏损。这不仅影响了农民的生活水平,还可能导致他们无法继续投入资金进行农业生产,从而影响了农业生产的规模 and 效益。

其次,农民的生产积极性受打击。

农民在种植农产品时,往往投入了大量的劳动和资金,希望获得可观的回报。然而,农产品滞销使得他们的期望落空,甚至面临亏损的风险。这会让农民对农业生产失去信心,减少投入,甚至可能转向其他行业,导致农业生产的萎缩。

此外,农业的健康发展也受影响。当农产品市场供需失衡,价格波动大,市场不稳定时,也影响了消费者的购买力和消费信心,同时会导致农业产业链的断裂,对相关行业的发展和就业产生不利影响。

怎样把农产品更好卖出去?

农民在面对销售难题时怎么办?这一问题,本报一直在持续关注,也在之前的几篇报道中提出过一些应对方法与建议。从农民的角度来看,随着市场的扩大,销售问题将是他们在农业生产中大概率会面对的困难,这是市场规律的结果。农民能做的事情总结起来就是:强化自身力量,锻炼应对风险能力。

例如在生产方面,要提前了解市场动态和消费者需求,至少要大体清楚所种作物的最新趋势。这样才能在调整生产规模时做出理性的判断,并避免过度种植导致的供应过剩。

在农产品品质方面,可以积极尝试新品种、新技术。通过采用先进的种植技术和管理方法,农民可以提高农产品的质量和口感,增加农产品的附加值。

在营销方面,农民可以运用社交媒体等渠道进行宣传和推广。通过发布农产品的照片、视频和故事,农民可以吸引更多潜在消费者的关注,并增加产品的知名度和美誉度。同时,他们还可以与网红、博主等合作,进行直播带货或产品评测,以进一步提高产品的曝光度和销量。通过电商平台进行线上销售,将农产品直接送达消费者手中。这不仅可以扩大销售范围,还可以减少中间环节,提高利润。此外,还可以与当地的餐饮企业、超市等合作,将农产品直接供应给这些渠道,从而稳定销售来源。

最后是心态的问题。面对销售难题,农民都会非常着急。但需要认识到的是,这是一个复杂的问题,需要时间和努力来解决。我们要保持冷静和理性。面对市场的起伏和变化,不应过于焦虑或恐慌,而是要保持冷静思考,理性分析“卖难”的原因和解决方案。农民要相信自己的能力和农产品的价值,通过努力寻找新的销售渠道、提升产品品质、加强营销推广等方式,一定能够克服问题,重新获得市场的认可。同时,还要保持开放和学习的态度。面对市场的新变化和新需求,农民要愿意接受新的知识和技术,不断学习和提升自己的能力。通过学习新的种植技术、营销策略和管理方法,农民可以更好地适应市场需求,提高农产品的竞争力。

本报记者 王凯旋

春菜增量上市 菜价呈季节性走低

随着气温升高,各地区春菜不断上市,市场供应量充足,本周蔬菜价格出现季节性下跌。在天气影响下,部分蔬菜货源产地逐渐向北转移,运输、包装等成本费用的降低促使菜价随之下调。随着各地春菜上市量不断扩大,各地蔬菜自供能力也更显充足,预计下周蔬菜价格将继续呈季节性下降的趋势。

蔬菜上市量稳步增加

近期,各地应季蔬菜上市量稳步放大,但受南方冬菜进一步收尾影响,市场交易总量继续缩减,菜价整体下跌。

甘蓝、有机花、菜花、西兰花、紫甘蓝产地主要分布在湖北、上海、福建、浙江等地,其中甘蓝、有机花、菜花产地进入供应尾期,供应量缩减。价格上,菜花受山东省内同品种货源上市冲击以及质量下降影响,价格下跌。甘蓝、有机花价格基本持平上周。冷库储存的西兰花交易较为稳定,量、价平稳波动。紫甘蓝本周进场量较为平稳,因市场行情转好,价格上涨。

四川、浙江等地的西红柿处于生长尾期,供应量减少,西红柿因与山东货源重叠上市,价格下跌。四川白萝卜品

质参差不齐,受质量欠佳的货源牵制,价格下跌。福建、江苏等地的大葱供应量与上周相比减少,市场走货缓慢是主因,价格同样出现下跌。南方椒类继续收尾,多数品种供应量缩减,如线椒、辣妹子、陇椒。价格方面,除线椒价格上涨外,辣妹子、陇椒价格双双下跌。尖椒、圆椒本周供应量小幅增加,与价格下跌后客商采购积极性增强有关。菜豆类中,白豆、长豆角供应量缩减,行情平淡,价格下跌。云南等地的长茄、圆茄受山东同类货源上市量放大冲击,供应量及价格全部下跌。鲜蒜薹随着江苏货源批量上市,供应量增加三成以上,货源供应充足,价格下跌。云南、四川等地的鲜蒜头因产地货源日益宽松,供应量增加二成,价格下跌。江苏蒜苗成交量较上周无明显变化,客商采购需求不高,价格下跌。玉米产地主要分布在云南等地,本周供应量增加,市场购买力增强,价格上涨。云南地区的油麦菜、娃娃菜、生菜、上海青,以及交易量偏少的金针菇、香菇、杏鲍菇、毛芋头、茼蒿、藕、佛手瓜等,供应量有增有减,价格受市场供求关系的影响有涨有跌。

耐储存类品种产地主要分布在海南、广东、广西、湖北、福建、云南、江苏、河北、甘肃、内蒙古等地。其中红南瓜、绿南瓜、冬瓜、葱头、长南瓜市场需求下降,交易量稳步下跌。冬瓜、长南瓜因客户认购率较高,价格稳中上涨。红南瓜、绿南瓜、葱头价格运行相对平稳。贝贝南瓜南方货源进入交易后期,供应量减少三成,价格上涨。另外,昌乐贝贝南瓜陆续开始上市。库存土豆供应量减少三成,与库存量减少以及食堂采购需求减弱有关,价格无明显变化。新土豆走销较为平淡,量、价齐跌。胡萝卜交易持稳,量、价平稳运行。

价格下跌是主流行情

山东产区,供应量基本持平上周,价格下跌是主流行情。

大白菜主要来自青州、临沂等地,随着天气转暖,供应量增加明显,增幅超十成,已取代省外上市货源,市场整体供应较为宽松,价格下跌。滕州新土豆供应量不多,本周价格相对稳定。叶菜类中的芹菜、山芹、菠菜、茼蒿主要分布在聊城、济宁等周边地区,其中芹菜因产地陆续进入换茬期,供应量缩减三

成,行情平淡,价格下跌。茼蒿交易无明显变化;菠菜部分货源进入换茬期,供应量减少三成,价格上涨。山芹供应量无明显变化,市场走销缓慢,价格下跌。

山东库存蒜薹继续缩减,供应量减少四成以上,因库存货源质量下降,价格下跌。淄博西葫芦供应量减少,走货较慢,价格上涨受限。天气晴好、温度适宜,青州等的尖椒、圆椒供应量均增加,价格随货量的宽松而下跌。青州、寿光等周边的菜花、油豆、豆王、线椒等稳步上市,供应量普遍增加,价格多数下跌。来自平度、临沂、济南等地的小芋头、地瓜积极出库,供应量增加三成以上,以上品种价格无明显波动。昌邑生姜因市场消费需求增加,交易量及价格双双上扬。

随着气温回升,潍坊市寿光蔬菜生长旺盛,上市量增加,价格大多下跌。主要交易品种中的大黄瓜、丝瓜、小黄瓜、苦瓜、尖椒、圆椒、红椒出产量不断增加。黄瓜行情相对稳定,本周价格略涨。丝瓜价格与上周持平,其余品种伴随着货源的增多,价格下跌。樱桃西红柿、瓠瓜、西兰花、芹菜等偶有交易,价格随行就市。

本报记者 王凯旋