

苹果期货功能发挥好

果农苦尽甘来有盼头

■ 首席记者 乔林生

在刚刚过去的2018年,期货日报记者数次深入山东、河南、陕西等苹果主产区进行调研。在与果农交流时发现,最让他们头疼的问题是,新果下树后价格如何定、质量如何断以及新果如何卖。

据调查,除去突发原因导致全国范围内大规模减产的年份,近年来我国苹果市场几乎年年供过于求。产区地方政府大力支持果林经济、果农积极扩大种植面积、新的栽培技术广泛应用、优良高产新品种有效推广等让苹果产量突飞猛进。很多年份,在新果上市之际,虽然价格很低,但无人购买,果农欲哭无泪。实际上,果商掌握着苹果定价权、质量判断权和拥有下游需求资源,无论苹果产量、质量与需求如何变,对于果农来说,话语权都很少。

2018年新果上市后,情况不同了。在果商眼里,老实的果农突然腰杆硬了,多年的合作交情也不认了,不但不把苹果卖给他们,而且还搞起了自主销售。果农的现实生活如何?他们为何突然“牛气”了?请看本报记者发回的一线报道。



资料图

A 七位果农亲身说感受 现实生活有苦有希望

果农之一:李晓婷

李晓婷是一位苹果期货投资者,老公刘翠强是山东烟台市蛇窝镇居民。烟台是山东有名的优质苹果产区,李晓婷的公公、婆婆甚至很多亲友都是种植苹果的行家里手。然而,随着当地苹果产量的不断提升,他们经常为销售发愁。

李晓婷告诉期货日报记者,她公公、婆婆已经连续种植苹果12年了,2018年家里的开支全靠10亩苹果的收入。2018年,新果上市前夕,老两口天天为即将上市的苹果如何尽快卖出去发愁,主要原因是家里没有青壮年劳动力,更没有储存保鲜的仓库。新下树的苹果需要在较短的时间内集中销售出去,而此时,往往是一年中苹果价格最低的时候。

“2018年新果下树时,一下子堆集了3万斤,好在有做苹果期货的投资者来抬价收购,虽然产量减少了,但收入创了新高。”李晓婷婆婆家的苹果,口径80毫米以上的出售价格在3.8—5元/斤,口径75毫米以上的出售价格在3—3.5元/斤,与2017年相比,均高出约1元/斤。更为重要的是,他们在网上卖出了4000多斤“期货苹果”,平均售价为6元/斤。

借着2018年中秋节回家探亲之机,她与老公刘翠强商量起如何解决苹果销售的问题。看着苹果期货交易得火热,“期货苹果”在现货市场很受欢迎,他们决定开个“期货苹果”网店。

说干就干,刘翠强很快拿出计算机专业人才的看家本领,把出售苹果的自家小网店的网页设计得美观大方、简洁明亮,同时还把实地拍摄的自家种植的带着晨露的苹果照片放在了网上,让人透过电脑屏幕就能嗅到苹果清香。

李晓婷表示,2019年将扩大苹果种植面积,并及早做好在网上销售“期货苹果”的准备。同时,还想租个小冷库。这样,新果大量下树时,不但可以把自家的苹果存放起来,而且还能收购其他果农的好苹果用以贸易。

果农之二:王寿光

作为家里的主要劳动力,王寿光的“果龄”已有25年。他是山东省栖霞市金山村人,家庭收入主要来自苹果种植。

2018年,王寿光种植了4.5亩苹果,虽然产量不高,只有3万斤,但由于价格较高,在2.5—4.2元/斤,收入也有9万元。2017年,他家的苹果产量比2018年高,但出售的价格偏低,收入仅在8万元左右。总体上,他对2018年的收入还是比较满意的。

虽然王寿光已是老果农,但对于苹果如何定价、市场信息从何处获取以及怎样与收购商谈价等,他几乎都不清楚。常年以来,与大多数果农一样,他出售苹果时均是收购商给什么价就什么价,且认为种植苹果、出售苹果不用去主动获取什么市场信息,反正终端客户会找代理商收购,代理商会把收购价格及时写在公告牌上,他们只要根据自己的苹果质量去选择一个收购商就可以了。

从生产成本来看,王寿光种植一亩地苹果需投入3000—5000元。这其中,最难解决的问题是购买到假农药、假化肥。此外,就是苹果品种如何更新换代。

王寿光表示要引进新品种,要生产出高端苹果,要争取卖个好价钱。当地的土地是按人口分配的,且多数农民都已经种植了苹果,这让他无法再租地扩种。未来,他最大的心愿就是实现优果优价的增收目标。

对于苹果期货这个新生事物,王寿光表示还不十分了解,对周边的个别果农利用期货市场创新出的新的经营模式也不太了解。“可是,从表面来看,期货交易的红火的确推动了价格上行,让果农多卖了一些钱。”王寿光说。

果农之三:侯中勤

陕西省白水县长禾镇水苏村6组的侯中勤,一家有4口人。与王寿光一样,他也是家里的主要劳动力。

侯中勤种植了4亩苹果,品种是红富士。2018年,已经是他种植苹果的第20个年头了。家庭收入除种植苹果外,农闲时侯中勤还会外出打零工。为了提高苹果品质,为了苹果下树时可以卖个好价钱,他加入了盛隆阳光苹果专业合作社,毕竟集体的力量比单个的力量强,而且也多一个获得市场信息的渠道。

2018年,由于苹果树遭灾,侯中勤家的4亩苹果几近绝产,当年光投资没收益。而在2017年,他家的4亩苹果树产了近两万斤,出售价格为2.9元/斤,收入有5.8万元。

侯中勤出售苹果时,基本上是“随大溜”,主要看村上其他果农卖什么价,再根据收购商公示的价格以及自家的苹果质量衡量出一个原意卖的价格,且几乎都是按通货一次性卖出。

从生产成本来看,侯中勤种植一亩苹果要投入3100元左右,主要成本为化肥、农药、套袋、人工等。最难解决的问题一是遭受严重自然灾害后如何应对,二是遇到价格低的年份收入没有保证怎么办,三是农资价格过高。

至于未来如何种植苹果,侯中勤表示,要向合作社靠拢,要使用先进技术进行果树修剪,最大的心愿是优果率超过90%,投资少效益高。

侯中勤告诉期货日报记者,虽然他对苹果期货的了解不是很多,但还是看到了苹果期货上市后现货市场的一些变化,主要是期货提高了苹果的品牌影响力,让果农与贸易商获得了更多的商业机会,同时还让果农及时掌握了市场信息。

果农之四:纪福顺

山东省蓬莱市南王镇寨里村的纪福顺已经63岁,种植苹果的经验也积累了20多年。作为村里的书记,他组织并参加了寨里村的果业合作社。2018年,他们夫妻两人种植了16亩苹果,同时还种植了樱桃、葡萄等,家庭收入的主要来源为苹果和樱桃种植。

2017年,纪福顺家收获了14万斤苹果,年收入约31万元。当年,口径80毫米以上苹果的平均出售价格为3.60元/斤,口径75毫米以下为2.40元/斤。2018年,他家的苹果产量约为12万斤,价格分别为3.85元/斤和2.60元/斤,年收入约27万元。

纪福顺出售苹果时,主要参考周边区域的市场价格,再结合自家苹果品质,价格一般在周边市场收购价的基础上上浮0.15—0.20元/斤。

纪福顺种植苹果的成本有点高,最难解决的问题是苹果采摘下树后,在收购价格较高时,由于缺乏人力导致采摘不及时而错过好行情。

放宽视野,纪福顺最担忧的问题是各地种植面积、产量、质量不断提高,加上我国从国际市场上大量进口水果,果农的收入将受到影响。另外,由于年龄越来越大,他并不准备更新果树与进行扩种,最大的心愿就是市场实现优果优价,让果农对经营果园更有信心。

纪福顺表示,他只是听说过苹果期货,并没有深入了解,他希望期货价格能引领现货市场理性涨跌,希望苹果现货价格不再被部分现货商垄断。他认为,期货苹果明确了质量标准,有利于果农按市场需求生产,增强了果农的话语权。

果农之五:李向阳

陕西省咸阳市淳化县胡家庙便民服务中心生庄村一组的李向阳,一家6口人,他与妻子是家里的主要劳动力,全家种植苹果的日子已经持续了26年,主要收入渠道是种植苹果和庄稼。

2018年,李向阳家种植了6亩红富士苹果。当

年,在苹果生长前期,遇到了霜冻天气,导致6亩地的总产量仅有1.3万斤。75果的出售价格在3.4元/斤,总收入为4.42万元。相比之下,2017年,他家苹果总产量为2.7万斤,75果的出售价格在3元/斤,总收入为8.1万元。

李向阳出售苹果时主要通过代办的中间说合与客商谈价,最终确定价格时主要参考往年销售价格和当年产量。

李向阳家种植苹果的成本大约在3200元/亩,面临的最大问题是农资价格与人工成本较高。

谈到未来的种植,李向阳主要考虑的是发展双矮新品种,最大的心愿是增加经济收入,他暂时没有扩种的打算。

对于苹果期货,他仅是听说过,详细情况还不太了解。

果农之六:袁振民

陕西省咸阳市淳化县胡家庙便民服务中心袁家村二组的袁振民,一家5口人,他与妻子是家里的主要劳动力,家庭的主要收入来源是卖苹果和在外打工。袁振民种植苹果已经有25年。

2018年,袁振民家种植了4亩红富士苹果,当年总产量仅6000斤,75果的出售价格在3.2元/斤,总收入为1.92万元。2017年,他家苹果的总产量为1.3万斤,75果的出售价格在2.8元/斤,总收入为3.64万元。

袁振民家种植苹果成本较高,每亩投入约3500元。当前,他遇到的最大问题是投资成本越来越高。未来,种植苹果首要考虑的问题是发展优质新品种,最大的心愿是降低投资成本、增加收入。同时,他有扩种苹果的打算。至于苹果期货,他尚不知道这个新生事物。

果农之七:王争气

陕西省咸阳市淳化县胡家庙便民服务中心胡家庙村四组的王争气,一家3口人,家里的主要劳动力是他与妻子,家庭主要收入来源是卖苹果和他在外打工。他家种植苹果已经有18年了。

2018年,王争气家种植了两亩红富士苹果,总产量仅有2100斤,75果的出售价格在3.2元/斤,总收入仅6720元。而2017年,苹果总产量有4300斤,即使75果的出售价格略低,仅2.9元/斤,总收入也有1.247万元。

目前,王争气种植苹果遇到的最大问题是实现盈利,他已打算不再种植苹果,其对苹果期货也不太了解。

B 种出期货苹果“安心果” 果农稳收增收睡得香

2018年冬至过后,北方苹果主产区飘雪的日子越来越多,2019年春节的脚步也越来越近,广大果农终于迎来了中高端苹果的销售旺季,苹果期货近月1901合约价格走势偏强也意味着果农的收入稳中有升。

苹果期货刚过完一周岁生日,虽然上市时间不长,但市场的价格发现与规避风险功能已得到充分发挥。特别是对果农的苹果种植与管理理念以及销售时间、渠道、价格确定等产生了较大影响。一些对新生事物接受积极且消化较快的果农,已经用上了“期货工具与市场平台”,在2018年新果销售领域取得了较好收益。

据期货日报记者了解,苹果期货上市后,市场一片叫好声,特别是苹果期货1805、1807合约交割后,消费者对期货苹果很是认可,很多网商专门卖起了“期货苹果”,价格比现货市场高很多,利润空间很是可观。2018年,新果上市后,部分果农把达到期货交

割标准的苹果筛选出来,在中高端市场进行销售,没想到获得了很好的收益。

据了解,我国苹果种植广泛分布在25个省份,现有品种700多个,年产量在4400万吨。目前,我国苹果生产主要以小、微农户为主,种植面积在5亩以下的农户占80%以上。种植规模小,获取信息渠道少,抵抗风险能力低,面对市场的快速变化,果农很难找到保证自己收入与保护自身利益的方法和手段。如今,苹果期货的出现让他们看到了希望。

“苹果期货市场的信息是公开的,近远期价格的发展趋势很明朗,来年如何调整种植面积有了依据。”栖霞市徐家洼村一位老果农对记者说,现在的年青人,倒找钱也不愿种苹果,他们宁愿去城里打工,一天的工资就是200—300元,还管饭。农村留下来种苹果的,大部分是上年纪的人,对市场需要什么样的苹果、种什么样的品种等不甚了解。种苹果,摆弄好了还行,摆弄不好就亏钱,有时可能卖果收入不够化肥

与农药钱。同时,在新果下树后,果农的议价能力很弱,主要原因是市场上没有一个合理、公平、公开的价格标准,而没有价格标准的背后,是市场没有一个合理、公平、公开的质量标准。

如何让果农安心种植苹果,是多年来困扰着三门峡二仙坡绿色果业有限公司(下称二仙坡绿色果业)总经理赵跃文的一个难题。

“有了苹果期货以后,这个难题就迎刃而解了。苹果还是青色时,我们就通过期货市场把苹果预订出去,并给果农支付订金,果农种植苹果就可以安心了。”赵跃文表示,有了期货市场当“月老”,2018年6月中旬,他们就给青苹果订下了“娃娃亲”。

记者在三门峡二仙坡苹果基地调研时获悉,2018年6月中旬,部分商贸公司与二仙坡绿色果业签订了战略合作协议,双方商定在新果下树之际,依托三门峡苹果主产区的区位优势和二仙坡苹果交割库的优势,在现货市场采购符合期货交割标准的苹

果,并由二仙坡绿色果业负责前期的分拣、检验和入库冷藏工作,商贸公司则根据行情变化,择时在期货市场进行相应操作。这引起了当地果农及果商对期货苹果的兴趣,提高了他们对苹果质量和分级的重视程度。

“目前,我们已经收购了数千吨达到期货交割标准的苹果,正在按照合同要求进行期货仓单注册,果农们也早早收到了全部货款,再也不用为存果难、卖果难发愁。很多果农表示,2019年会继续跟我们合作,一些种植大户更是表现积极。”赵跃文说。

“2018年,新果上市后,面对不断抬升的苹果价格,我们心里乐开了花。2017年,我家最好的苹果只卖了2.8元/斤,而2018年的收购价达到4.2元/斤,我很满足。有了期货苹果这个‘安心果’,2019年种植苹果就可以睡个安稳觉了,再也不用发愁了。”三门峡市陕州区一位老果农告诉期货日报记者。