

# 菜场五花肉 20元一斤, 同比贵了3元

## 猪周期逆转, 养殖户是不是赚得盆满钵满了? 事实并非如此 下半年猪肉同比会涨70%? 受访的批发商认为可能性不大

本报通讯员 阮金凰 本报记者 王燕平 文/摄

去年8月份,一个黑天鹅事件突然改变了猪周期。“否则,按照正常的猪周期,现在应该是猪肉最便宜的时候。”衢州市衢江区三元生猪专业合作社理事长张红良昨天对记者表示。

今年4月17日,农业农村部新闻办公室举行新闻发布会,农业农村部市场与信息化司司长唐珂表示,自去年8月份以来,生猪和能繁母猪的存栏同比降幅逐月扩大。一季度猪肉价格出现止跌反弹,3月份全国猪肉批发市场均价环比涨6.3%,同比高7.6%,生猪集贸市场均价环比涨14.3%,同比高20.5%。有专家初步预测,下半年猪肉价格同比涨幅可能超过70%,创历史新高。

杭州农贸市场的猪肉价格情况如何呢?近日,记者到一些农贸市场了解行情。



下午,浙江凤起农副产品交易市场内,猪肉摊位前冷冷清清。



浙江24小时APP

扫一扫二维码  
了解财经大事

### 五花肉、全精肉、夹心肉 价格同比每斤贵了3元左右

下午1点多,正是农贸市场生意比较冷清的时候。在浙江凤起农副产品交易市场内,卖猪肉的摊位比较多,记者估算了一下有十多家,但顾客并不多。根据摊位上方的广告牌,有卖生态放养土猪肉的,有卖金华土猪的,有卖五丰联合加工的猪肉的。

“五花肉多少一斤?”在一家摊位前,钱报记者问。

“五花肉卖18元一斤。本来卖20元一斤的,现在生意不好做。”女摊主说。

另一个卖金华土猪肉的摊位前,摊主告诉记者,五花肉、全精肉卖20元一斤,夹心肉卖17元一斤。

“是不是价格贵了不少?”记者问。

“还好吧。估计下半年还要贵上去呢。”摊主告诉记者,去年这个时候,五花肉的价格是17元左右,夹心肉卖13元到15元一斤,也就是每斤贵了3元左右。“猪肉的进价贵了不少,我们卖得高吧会卖不动,所以现在卖猪肉利润很薄。”

另一家卖生态放养土猪肉的摊位前,全精肉卖22元一斤,夹心肉卖17元一斤。摊主徐女士告诉记者,最近一个月,猪肉进价贵了1元多一斤,跟去年同期比贵了两三元一斤。“猪肉便宜的时候生意更好做,价格涨了生意就淡了。现在我这里一天基本上只能卖一头猪。”徐女士说。

昨天下午3点半,杭州屏凤街农贸市场

的几个猪肉摊位前同样顾客较少,前来购买猪肉的顾客中,以买排骨、五花肉居多。摊主曹女士告诉记者,现在五花肉、全精肉都卖17元一斤,比去年同期贵2元左右。

另一位摊主李先生卖的是自家养殖一年以上的猪肉,所以价格也比普通的猪肉贵,五花肉32/斤、全精肉40元/斤。“我这里卖的猪肉价格跟去年一样,没有上涨。”李先生说。

### 猪周期意外逆转 下半年猪肉会更贵些

“今天毛猪的收购价是8元一斤,比前段时间已经有所回落了。清明期间,我这里的毛猪收购价到过9元一斤。”昨天,三元生猪专业合作社的张红良告诉记者。目前,合作社的养猪成本每斤在6.7元左右。

张红良说,毛猪的收购价去年上半年比较低。去年5月份的时候,收购价跌到过4.8元一斤,每斤要亏1.8元左右。“本来,按照正常的猪周期,现在应该是猪肉价格最低的时候。”

虽然这一年猪肉价格涨了不少,但还没有到历史上最高的时候。以张红良的合作社为例,2016年6月份的时候,毛猪收购价到过10.5元一斤。“按现在这个势头,到下半年8月份,毛猪的收购价估计会涨到12元左右。”张红良认为。

杭州绿霸食品有限公司总经理范俊杰在杭州勾庄的肉类批发市场做猪肉批发生意。他告诉记者,目前他们收购的白条猪,价格已

经涨到19.8元/公斤,加上运费,成本要达到20.3元/公斤。而去年这个时候,白条猪的收购价只要15到16元一公斤。

不过,现在市场批发价往往只能卖到每公斤19.5元到19.6元,已经出现购销倒挂,对范俊杰来说卖得越多亏得越多。之所以出现这种情况,是因为许多企事业单位、学校、快餐企业都是老客户,价格不能变动太大。

谈到猪肉价格上涨的原因,范俊杰认为,除了众所周知的原因造成生猪和能繁母猪存栏减少,环保力度的加大也使得许多生猪养殖散户逐渐被淘汰。不过,对下半年猪肉价格同比涨幅可能超过70%的说法,范俊杰并不认同。“如果价格涨得太猛,国家肯定会调控的,毕竟猪肉跟老百姓的生活关系太密切了。”

猪肉涨价明显,养殖户是不是赚得盆满钵满了?未必。因为对许多养殖户或者养殖企业来说,生猪和能繁母猪的存栏下降明显。以我省一家生猪养殖合作社为例,以前多的时候,生猪存栏数量达到5万多头,现在的存栏数量已不到3万头。以养猪为主业的上市公司中,龙头企业温氏股份去年净利39.57亿,同比下降四成多;今年一季度则亏损4.6亿元。

据农业农村部对400个县的定点监测,3月份生猪存栏环比下降1.2%,同比下降18.8%;能繁母猪存栏环比下降2.3%,同比下降21.0%,同比降幅达到了近10年来最大值。特别是一些主产区减产幅度更大。

## 生鲜直采, 盒马拿下全国500家基地

本报讯 在国内生鲜消费领域,上游农业和零售终端的消费者都面临一些长期未解的痛点。上游农业的经营者苦于找不到稳定的销售渠道,而消费者对生鲜商品的品质和新鲜度要求不断提升。盒马这样的生鲜超市就扮演了“传递者”的角色。

昨天,阿里巴巴旗下的盒马在上海举行了一场生鲜直采战略发布会,宣布已经拿下全国500家基地,并且还在全球范围内拓展更多的

优质农产品基地。“像找爱人一样找基地。”盒马在大会上对参会的基地代表如此“告白”。

盒马全国生鲜采购总经理盛聪在大会上表示,盒马作为新零售标杆企业,希望改变零售商品服务由供应商主导的现状,围绕消费者需求,坚持对生鲜商品的品质和新鲜度的高要求。

目前,盒马已经有近三分之一的生鲜商品来自战略合作的基地,品类覆盖果蔬、肉

禽蛋、海鲜水产等几大品类。随着基地不断扩大,直采的生鲜占比还将持续提高。

盛聪公布了盒马“找爱人”的两大标准:要求合作伙伴具备规模、资质等方面的硬实力,能够达到盒马对产品品质和供应量的标准;同时也要与盒马有共同的价值观,愿意一同为消费者提供好吃又放心的生鲜食材,在食品安全方面有更严格的自我要求和更高的追求。

本报记者 朱银玲