

地头两毛超市两块——

谁吃了西瓜的差价?

早上六七点,河南开封杏花营街道后王村附近的国道上,卖瓜的车流已经排了两三公里长。满载西瓜的电动三轮车、拖拉机首尾相接,一眼望不到头。

侯国民和妻子各自驾驶一辆电动三轮车,挤在车流里等着交易。一名西瓜经纪人拍了拍他车上的瓜,问:“两毛五卖不?”侯国民摇摇头:“两毛八才卖。”

旁边,来自祥符区西姜寨镇的介建伟也在等。他今年扩种到5亩,本想着去年行情好,今年能多赚点,没想到价格跌成这样。

几百公里外,城里超市的西瓜标价,却是两块多一斤。

地头两毛多,超市两块多。差价近十倍。谁把这笔钱“吃”了?

先别急着骂“中间商” 算完账再说

舆论场上最痛快答案永远是“中间商黑心”。但把西瓜从地头到货架的每一公里摊开算,事情没那么简单。

从开封到北京新发地,700多公里冷链。重庆果琳鑫园科技有限公司采购负责人杨维芳介绍,路上的油费、过路费等运费,分摊到每斤西瓜上约两到三毛钱。运输中磕碰开裂、高温沤烂的损耗,行业常规水平在15%左右——这部分损失也要计入成本。把这些加上,地头两毛多的瓜,到批发市场门口,“身价”已经涨了不少。

一级批发商从产地经纪人手里接货,加上运费、入场费、摊位费等成本后,在北京新发地等批发市场加价批发给下游。批发商赚的是辛苦钱——西瓜销售窗口期短,一旦滞销,几天内就会塌瓢变质,一车货(大挂车)押进去的是几万到几十万元的现金,稍有闪失就可能亏本。

超市从批发市场进货后,零售标价两块多。看起来每斤加价不少,但黄金地段的租金、冷链电费、理货人工、进场费,再加上货架上被顾客翻拣压伤、卖不完变软的残次果——层层扣除下来,超市卖西瓜的实际利润其实很薄。

这笔差价没有被谁“吃掉”,而是被流通链条上每一个环节的刚性成本,一口一口“啃”干净了。

这是一个让很多消费者意外,也让很多瓜农心酸的真相:农民没赚到钱,商贩也没赚到钱,钱都花在了“把西瓜从地里搬到城里”这条路上。

问题在于 “为什么必须花这么多钱”

如果差价是被刚性成本消耗掉了,那问题就变成了另一个:为什么我们的农产品流通,必须付出这么高的成本?

答案藏在两个不对称里。

第一,时间和空间的不对称。西瓜在七月集中成熟,仅开

封一地就有数十亿斤瓜必须在短短一个月内运往全国各地。这种“产地集中、消费分散”的空间错配,天然决定了物流、仓储、冷链必须在极短时间内满负荷运转——这种“脉冲式”需求,进一步推高了单位成本。

如果产区有足够的预冷库和仓储设施,把上市期拉长两个月,物流和销售的压力就能得到有效缓解,单位成本也能降下来。但现实是,一些主产区乡镇连像样的冷库都没有。

第二,生产端和消费端的信息不对称。去年西瓜价高,今年农户跟风扩种;河南的瓜熟了,山东、宁夏、新疆的瓜也同时熟了——这不是巧合,而是小农户“看去年价格定今年种植”的朴素判断。如果全国性的种植预警和产销对接平台能提前给农民提个醒,一些悲剧本可避免。

这两个不对称,才是差价问题的真正病灶。多数中间商并不存在暴利现象,但流通体系运行效率偏低、抗风险能力偏弱,导致产业链各环节都需要抬高运营成本,以此对冲市场各类不确定风险。

最终,这些成本全部沉淀在终端价格里,由消费者买单;而丰收的风险,则全部压在农民肩上。

当“丰产”变成“风险” 暴露农业现代化的短板

“瓜贱伤农”不是今年才有。几乎每隔两三年,西瓜、白菜、大蒜、洋葱等就会轮流经历一次价格低谷。

有人会说:市场规律嘛,供过于求自然降价。但,工业品供过于求,厂家可以减产、转产、停产;农产品供过于求,瓜农不能把瓜重新种回地里。西瓜成熟了就必须摘,摘了就必须卖,不卖就烂。农民没有“等一等”的权利。

更深一层看:中国的农产品流通,长期处于“两头哭、中间累”的困局中。生产端多是一盘散沙的小农户,没有议价能力;消费端是分散的亿万家庭,面对终端价格只能被动接受;中间流通环节扛下了所有的不确定性——天气

风险、市场风险、运输风险、损耗风险。每个环节都在“扛”,但每个环节都扛得吃力。

这不是某个人的错,这是中国农业从小农生产、传统流通的旧模式,向适度规模经营、现代流通体系的新模式转型过程中,必须经历却迟迟未能跨越的阵痛。

我们在城市里建了无数光鲜的超市、生鲜电商、前置仓,但在乡村,大多数瓜农还在用电动三轮车拉着瓜,在国道边等一个不确定的买家。这条产业链的上游和中下游,活在不同的时代里。

爱心助农救得了急 救不了穷

这阵子,河南在15个省辖市设了1086个西瓜临时销售点,景区、企业纷纷加入助农采购。

每一份善意都值得尊重。

但说句实在话,爱心采购只能消化今天的库存,规避不了明天的集中上市;临时销售点只能解当下的燃眉之急,改变不了农民“看天看行情吃饭”的被动处境。如果每年夏天都要靠“救急”来渡过难关,那说明这个产业本身就处于“慢性病”状态。

要真正破这个局,得从三件事上下功夫。

第一件事,信息得通。建立完善全国性的瓜果种植面积和上市期预警平台,像发布天气预报一样发布“种植风险预报”。让农民在播种之前,就知道全国有多少人在种同样的东西。

第二件事,把散户拢起来。把小农户组织进合作社,让合作社直接对接商超和电商平台。跳过层层加价的中间环节,同时把分散的议价能力汇集起来。河南夏邑的西瓜合作社已经做到了“头天采摘、第二天进上海超市”,地头收购价比散户高出三毛钱——这就是组织起来的力量。

第三件事,延长产业链。在主产区布局预冷库和分拣中心,把西瓜的“卖期”从一个月拉长到三个月;发展西瓜汁、西瓜酱、西瓜脆片等深加工,让品相不好



的瓜也有出路。不能只靠卖鲜瓜一条腿走路。

西瓜里的中国农业

回到开头的问题:差价被谁“吃”了?

不是哪个黑心商人,也不是哪个具体环节。差价,很大程度上是由于传统农业流通体系“分散经营、各自为战、损耗偏高、运行效率不足”的固有短板,在层层流转中被不断叠加而成。

当我们在超市里抱怨西瓜贵的时候,地头的瓜农正在烈日下为两毛多钱和经纪人反复纠缠。

消费者多付的钱,没有变成农民的收入;农民少得的钱,也没有省进消费者的口袋。差价没有滋养任何人,它只是在补偿一个高成本、高风险、低效率的系统。

西瓜一年年地熟,问题一年年地来。每一次“瓜贱伤农”之后,我们都会讨论、呼吁、同情,然后等到下一种农产品出事,再来一轮。

真正需要改变的,不是某一次的价格。是那个让价格年年剧烈波动、让农民年年心惊胆战的产业生态。

让西瓜从地头到货架的路,走得短一些、直一些、省一些。让种瓜的人能安心种瓜,卖瓜的人能踏实卖瓜,买瓜的人能放心买瓜。这才是现代农业该有的样子。产地和终端之间,永远有价格落差。只要中间的运输、损耗、租金、人工这些刚性成本还在,差价就不可能消失。但让价格波动不再像过山车一样剧烈,让农民种瓜能有个稳定的预期,让消费者买瓜不再觉得“今年又贵了”——这才是真正需要改变的。

西瓜的甜,不该只在消费者的嘴里,也该甜在种瓜人的心里。

邓俐

要甜到消费者 也要甜到瓜农

□李金磊

西瓜从田间到餐桌,本就是一条层层分摊成本的链条。几乎每隔几年,“瓜贱伤农”的剧情就会上演。

每到此时,各方也会出手帮扶。这阵子,很多本地企业、商会等大批量采购滞销西瓜,当作员工福利、公益慰问。一些景区也纷纷加入助农队伍,收购本地西瓜,免费供给游客降温解暑。

政府也在主动靠前、疏通销路,河南在15个省辖市及郑州航空港区的县级以上城市城区设置1086个西瓜临时销售点,上线“西瓜地图”。

这些善意很及时,缓解了当下西瓜的滞销难题。但从根本上来看,丰收本来是喜事,可一旦变成“丰产不丰收”,最委屈、最受伤的,永远是最辛苦的农民。

想要真正告别“瓜贱伤农”,终究还是要靠更完善的产业体系、更科学的市场机制。

很多农户种地,大多凭着往年经验,去年价好今年就一拥而上扩种,很容易造成集中上市、供大于求,价格走低。今年全国各大西瓜产区种植面积、产量均有所增加,造成西瓜外销难度增大。

破解问题的关键是,要打通信息壁垒,让种植不再“盲目跟风”。用大数据提前预判市场行情,引导农户合理安排种植规模,从源头避免一窝蜂内卷。

更重要的是,拉长农产品产业链,不单单靠鲜销一条路。适度发展深加工,消化过剩产能,同时打造本地优质农产品品牌,用品质拉开价差,跳出低价内卷的怪圈。

甜甜的西瓜,背后是万千农户的生计,也是现代农业发展的大课题。

只有当种地不再靠赌行情、丰收不用靠热搜救场,农户能卖出合理价格,消费者也能买到平价好瓜,这条从田间到餐桌的产业链,才能真正实现多方共赢。