



国产榴莲终于上市,1斤或卖60元 榴莲自由好久能实现?

据报道,被誉为“水果之王”的榴莲,在海南实现规模化种植后,一直受到国内消费者的关注。这几天,海南三亚的部分榴莲进入成熟期。“榴莲自由”实现了吗?



国产榴莲每斤60元

据报道,海南三亚育才生态区榴莲种植基地的榴莲,已经迎来了成熟期,每天都有果子掉落。海南榴莲主打的是树上熟,榴莲有特别粗的果柄,当榴莲自然熟的时候,它就会从树枝上掉落下来。

海南三亚某农业公司副总经理郎海波表示,基本上每天都有50个果子掉落下来。种植了约1300亩,大概年产量有40吨。

进口的新鲜榴莲,往往需要提前采摘,在运输过程中逐渐成熟。而海南榴莲可以做到树上熟,其成熟度和新鲜度要比进口榴莲更有优势,因此备受经销商期待。郎海波表示,“价格应该是每斤60元左右。”

不过,其价格比目前市场上的高了许多。根据温州市水果批发市场的成交数据显示,进入7月以来,榴莲批发市场价格一度下探到15元至21元每斤,距离5月价格已全面腰斩。

榴莲种植过于金贵

据了解,中国几乎不产榴莲,但却是榴莲消费大国。

“在海南种出榴莲,真是不容易。”海南省榴莲协会会长、海南优旗农业股份有限公司总经理杜百忠发出感叹,“榴莲是纯热带果树,生长所在地日平均温度22℃以上,北纬18.4°以南地带种植最佳。”杜百忠称,尽管海南具备满足榴莲生长的生态条件,但种榴莲却没有意料中顺利。究其原因,还是榴莲过于“金贵”。

海南省农科院热带果树研究所所长冯学杰告诉记者,榴莲是一种很“挑”又“爱享受”的水果,“榴莲必须‘住’山里,喜欢冬暖夏凉气候,背风生长,湿度要控制在75%到85%。”

“把榴莲从东南亚国家‘搬’到海南,就需要我们模拟适合榴莲生长的生态环境。”冯学杰说,他和团队对榴莲品种资源进行鉴定评价和区域适应性试验,并研发相应的肥水管理技术、栽培模式、病虫害防控技术。这些科技支撑,让榴莲在海南有了成长的底气,也让基地榴莲树死亡率降至5%。

成熟回报过于漫长

根据菲律宾农业部的榴莲种植指导手册,榴莲在结果过程中要进行疏果,也就是主动去掉一部分花或幼果,使养分更集中。这样做的结果就是,每棵树能结的果子多少与树龄相关。前3年的榴莲树几乎不能留下果子,4年的榴莲树只推荐留5个果子,5年以上的果子数量才能达到2位数,10年的成熟果树能达到85个。

这也就意味着,从种下到丰收,是一个不断投入却未必能看到回报的漫长过程。杜百忠告诉记者,从2019年种下到今年开始收获,他的公司已经投入了3.2亿元。

也正是因为种下的榴莲树还“年轻”,所以今年真正能够成熟的榴莲极为有限。“今年海南结出果子的榴莲总共约1400亩,其中有不少是幼树。所以要科学留果量,树体好一些就留五六个果,弱一些的就留两三个果,产量加起来也就50吨上下。”冯学杰介绍,到明年或者后年,这些幼树长大了,海南榴莲就可以批量进入市场,年供应能力达到2万吨到3万吨。

分析

“榴莲自由”还要多久?

按照以往的经验,价格昂贵的水果一旦国产化,就意味着价格大幅度降低。比如阳光玫瑰葡萄引入国内仅十余年,价格从最初每公斤600元跌至每公斤20元,甚至出现几元一公斤的“白菜价”。那么已经开始国产化的榴莲,会给吃货们带来心心念念的“榴莲自由”吗?

专家认为,这个目标虽然不是遥不可及,但还有很长的路要走。

冯学杰表示,价格是由价值决定的,由于种植难度大、营养价值高等原因,榴莲“注定不会太便宜”,此前网传的“十块钱1.5公斤”更是基本不可能。

同时,价格会受到供求关系的影响。随着国产榴莲的规模化生产,价格的降低也不是天方夜谭。“到那个时候,国产榴莲的价格可能会到20-40元/公斤之间。”但杜百忠预计,这至少是5年之后的事情。

面对我国的大规模种植,一些国家正通过立法或其他手段收紧种苗输出,从国外引进优质水果品种的难度正越来越大。想要从源头上实现更大规模榴莲的产业化种植,就必须培育出适合本地种植的新品种。

从产业规模、流通渠道和消费端发力,提升产业规模,增加流通链。一套组合拳下来,总有一天能够吃到平价的国产榴莲,实现“榴莲自由”。

据每日经济新闻、浙江新闻、潮新闻

电动车充电费上涨,1月多花500元 补能成本还能低多久?

“快要充不起电了!”进入7月以来,不少来自郑州的新能源车主称,郑州市域内几乎不同品牌的新能源充电桩均迎来涨价。与平日最便宜的“深夜阶段”相比,充电费用涨幅接近1倍。一位郑州出租车司机称:“(我)一天下来就要多花15~16元,一个月就得多花400~500元。”

相比于燃油车,电动车的一大优势在于其补能成本低。而随着使用充电桩费用的上涨,电动车的使用成本优势还能持续多久?



电价服务费齐上涨

据了解,目前面向C端的充电费包括销售电价和度电服务费两部分。其中,销售电价是指运营商从电网采购电力的成本,动态更新。同时,不同企业的采购价格会使销售电价有小幅差异,且一般采用平价与峰谷电价两种策略。

对于此次充电费用上涨的原因,跟6月1日起大型充电站的用电被划归到工业用电中有关。区别于民用和农业用电,工业用电的价格较高。

此外,从用电负荷的这个角度看,由于今年极端高温天气频发,特别是夏季到来之后,很多地区的用电负荷明显增大。在用电负荷高峰期,电价也会有明显的提升。

度电服务费方面,随着充电服务费逐渐市场化,服务费价格也弹性上涨。在此轮充电费用的上涨中,有些地区就出现了上涨度电服务费的现象。

桩企如何实现盈利

多地充电费用上涨的另一个背景是,当前绝大多数充电桩运营商都处于微利甚至亏损阶段。

“新能源车市场规模处于迅猛增长之中,新车渗透率在2022年乘用车市场达到了27.6%。但从整个汽车市场的保有量来看渗透率尚不足5%,对于充电桩企业而言,尚未进入消化存量的阶段。”IDC中国研究经理王博告诉记者。

此外,充电桩企业商业化进展不顺利的一大原因还在于盈利模式单一。据了解,充电桩企业的收入来源可以分为三部分:度电服务费、电费差价和增值服务。目前,充电服务费带来的收入占绝大部分充电桩企业总收入的90%以上。

不过需要注意的是,一个地区的度电服务费主要是基于当地电费和当地物价局核定范围而定,因此无法大幅提升。有充电桩企业高管告诉记者,考虑到价格竞争力,度电服务费主要还是跟随电价调整,不会进行显著涨价。

提高利用率是关键

有观点认为,如果充电桩费用大幅上涨现象持续,或使消费者对新能源汽车望而却步,对我国新能源汽车产业的市场拓展带来挑战。这也使得业内开始思考除调高度电服务费外,是否还有其他可提升充电桩企业盈利能力的方式。

中信证券方面表示,根据充电桩运营端盈利模型测算,充电桩利用效率是影响其盈利的核心因素。此外,单桩利用效率的提升也可以缩短投资回收期。

在此背景下,充电桩利用率就成了考量充电桩盈利的最重要因素。据光大证券数据,充电站盈亏平衡点的利用率在8%左右。但根据能链研究院方面的数据,2022年,新能源汽车基础设施仍存在充电桩整体利用率较低的问题,充电桩平均利用率仅在3%~5%,未达到平衡点门槛。

延伸

探索多样化商业模式

新能源汽车行业要健康发展,使用成本是关键。在稳定充电价格的前提下,桩企要实现盈利,就要提升充电桩的利用率,其本质是提升放电量,可以通过技术端与运营端两个维度来实现。

在技术端,可以重点关注大功率柔性充电堆技术,这是一种高效利用电源模块及合理分配充电功率的方案。

传统充电桩功率固定,从而导致大功率充电设备在充低电池容量的车型时实际利用率会非常低。而柔性堆解决了功率固定的问题,相当于集成多个充电桩及模块,同时外接多把充电枪,与传统固定功率的充电桩相比,单位时间内能放更多电。

运营端方面,充电桩利用率的提升可以采用分时收费策略、服务质量的提升,以及不同运营商的营销活动来实现。其中,分时收费策略是通过调节峰谷电价与服务费,对充电需求进行跨时间调节,目的是提升桩在低峰期的翻台率。

此外,未来光储充一体化后有望赚取电价利润,也被业内认为是提升充电桩盈利能力的一种可行方式。据中信证券方面介绍,光储充一体化系统是由光伏发电、储能、充电集成一体、互相协调支撑的绿色充电模式,其工作原理是利用光伏发电,余电由储能设备存储,共同承担供电充电任务。未来光储充一体化后,充电桩企业有望赚取电价利润。

据每日经济新闻

