

聚光灯下

“葱击波”调查：减种洪涝等多因叠加致涨价 葱农不喜价高更盼周期平稳

■本报记者 赵彬彬 王倩

2020年10月份,大葱价格从2元/斤开始一路上涨,到2021年1月初,一度突破10元/斤,近期价格有所回落,但较往年仍然维持高位。

到底是什么原因导致了本轮大葱价格暴涨?未来大葱价格将如何?如何防止农产品价格过山车?近日《证券日报》记者对多个大葱主产区 and 行业专家进行了采访。

葱价最高冲上10元/斤

济南市章丘区是全国闻名的大葱主产区。《证券日报》记者从章丘区农业农村局大葱产业办公室了解到,章丘大葱已成为拉动区域经济发展、带动农民增收致富的支柱产业。目前,章丘全区大葱种植面积达到12万亩,年产量达到6亿公斤,实现年总产值30多亿元。

章丘大葱一般是每年的10月下旬采收,农历大雪节气之前基本上采收完毕,目前的大葱主要由经销商对外销售。日前,《证券日报》记者来到位于章丘龙山的章丘大葱市场实地采访,市场里人并不太多,大葱被整齐地码成一小捆靠墙存放,另外有些大葱被装入精美包装盒中。几个帮工正忙着给大葱去土、去皮、打捆。

章丘大葱市场结星农产品公司经理刘结星对《证券日报》记者表示,章丘大葱“高大脆白甜”,在全国知名度较高,一直以来更多是作为特产销售。

“目前,这种10斤成捆的60元,8斤的礼盒装也是60元。”刘结星感慨,这一波行情价格确实是高。前一陣子市场上零售的铁杆大葱都超过10元/斤了。他做大葱生意30多年了,这一波价格是他在经历过最高的。

“去年大葱价格上涨的苗头从地头就能看到,往年都是菜贩子送到我们市场来,去年我们得到地头收,否则可能就没有货,而且价格也比往年高很多。”刘结星说,在地头,大葱价格从1万元/亩涨到2万元/亩,最后甚至到了3万元/亩,这个价格超过2019年的十倍。

随后,《证券日报》记者又来到济南市城区东部最大的蔬菜批发市场——七里堡批发市场。“金贵”的章丘大葱在这里身影难觅,最常见的是铁杆大葱。记者随机询问了几户商贩,这是售卖的铁杆大葱基本都来自潍坊安丘市,如购买5斤以上价格在4.6元/斤左右,如果只是散买的话,售价约在1.5元/斤。

“这已经下降不少了。”一位市民询问了价格后,摊主李先生(化名)面露无奈的说,前阵子气温最低的时候,散卖的葱价一度涨到10多元,“我做这行也十来年了,也是头一回遇到大葱的价格能这么高。”李先生对《证券日报》记者说。

李先生还告诉记者,近期由于河北等地区疫情的缘故,部分大葱无法及时运抵河北等其他销售区域,造成在济南区域的集中滞销,因此近期价格有所下降。“可随着春节临近,我们也预判后期葱价还会再经历一波上涨吧。”

2021年1月27日,盒马鲜生平台上,1.5公斤装的山东大葱特价37.9元。在济南某超市,记者发现,普通铁杆大葱每斤售价7.5元。大葱价格一直高企,济南市民王女士(化名)表示,往年都要囤上一捆葱过年的,今年价格高只买了几根葱,不过大葱也不是必需品,她还准备买点圆葱作为替代。

绕不过去的周期?

对于本轮大葱价格上涨的原因,章丘大葱的重要种植户魏李村党支部



摄影/赵彬彬

书记郭红钢告诉《证券日报》记者,大葱价格全国一盘棋,章丘大葱价格也不是章丘说了算,本轮大葱涨价主要还是由于供不应求导致的。

据郭红钢介绍,2019年全国大葱大丰收,导致大葱供大于求,价格十分低迷。从章丘本地情况来看,当时一亩葱只能卖到1000多元至2000元,而挖葱的成本差不多就1500元,再加上种植成本,一亩地的成本差不多要2500元至3000元,因此很多农户种葱亏钱了。很多人宁愿去打工也不种葱了,这导致2020年章丘大葱种植面积有一定减少。

这种现象在铁杆大葱的主要产区潍坊安丘也是存在的。安丘市农业农村局蔬菜站站长张中华告诉《证券日报》记者,2020年上半年,安丘大葱还非常便宜,毛葱地头价一毛多钱一斤,这也直接打击了葱农的种葱积极性,很多葱农不再播种,因此安丘整体的大葱种植面积受到一定影响。

“屋漏偏逢连夜雨”。从2020年7月份开始,安丘市迎来了雨季,虽然2020年不像2018年、2019年那样连续两年受到台风“温比亚”“利奇马”的严重影响,但2020年安丘地区的平均降水量达到了900毫米,较之近30年该地区600多毫米的年平均降水量多出50%。“葱最怕的就是涝,一旦发生涝灾就容易得软伏病。”张中华说,安丘当地常年少雨,此前修建的排涝设施久而久之也被老百姓种上了地,面对去年这场涝灾,基本都出现了不同程度的减产。张中华说,据统计,2020年8月份至11月份,安丘地区大葱减产约50%。

不止山东安丘这一大葱主产区,放眼全国,2020年夏季南方多省也发生了洪涝灾情。“大葱的生长期一般为8个月到9个月,因为南方的这场涝灾,很多大葱种植区域甚至一度出现绝产,因此也在相当程度上推高了大葱的价格。”

张中华对《证券日报》记者说,根据统计,从2020年7月份开始,由于市场大葱供应逐步减少,葱价开始有了上涨势头,进入11月份后,大葱的地头价突破3元,一度达到每斤3.5元左右的高位,而通过物流环节传导,进入终端消费市场价格也逐步发展到目前这样,并根据气温、疫情防控等因素影响而呈现价格高位大幅波动的状况。

中国食品产业分析师卢丹蓬认为,除了种植面积、天气等因素外,临近春节物流紧张,导致成本上升,也进一步推动了大葱等农产品的价格上涨。苏宁金融研究院高级研究员付一

夫对《证券日报》记者表示,根据经济学中的“蛛网模型”,商品价格的变动将影响其下一周期的产量,本期的产量则取决于其前期的价格;由于决定本期供给量的前期价格与决定本期需求量(销售量)的本期价格有可能不一致,从而导致产量和价格偏离均衡状态,出现产量和价格的波动。

付一夫表示,信息不对称是造成“蛛网模型”困境的关键因素。对于种植大葱来说,由于农民无法及时准确地获知市场变化情况,因此他们只得根据前一期的价格来决定下一期的大葱种植规模;而当大葱成熟之后,农民又不得不按照当前的市场价格来出售,由前一期价格所决定的产量。当预期价格与实际价格不一致时,大葱产量和价格的波动也就出现了。

正是基于此,农产品价格经常被认具有一定周期性。资料显示,尽管有天气等外部因素影响,大葱价格也是经常处于波动中,但整体来看大致也是四年一个周期。比如,2012年,我国大葱价格暴涨,被网友戏称为“向钱葱”。2016年,上半年,大葱价格出现过极为迅猛的上涨,并创造了此前的涨价记录。2020年下半年,多重因素叠加本轮大葱涨幅再创新高。

小作物更盼平稳周期

谷贱伤农、菜贵伤民。“作为产区,我们看到葱价处于高位,葱农因此获益甚至致富,肯定是高兴的,但我们更深知这种周期性的波动背后,给葱农、给消费者带来了双刃剑式的影响,保持价格稳定,才是大家都想看到的事情。”张中华对《证券日报》记者说。郭红钢也表示:“对农户而言,与价格过山车相比,我们更希望拥有稳定的利润,哪怕它并不那么高。”

如何能平滑农产品价格周期性带来的影响,是大葱产区一直所期盼的,并为此在积极寻找对策。

国内大葱产业的头部企业山东沃华农业科技(以下简称:沃华科技)执行总裁兼首席技术官刘凯在接受《证券日报》记者采访时也提到,公司成立十多年多来就探索了一件事,围绕大葱建设全产业链,特别是率先在国内提出大葱全程机械化和社会化服务的理念。而面对市场供需不平衡、用工难用工贵等问题,沃华科技还提出“让土地变绿色工厂,让农民变产业工人”,农民出地、出力,企业出科技、出管理,实现全链条的闭环,而有了头部企业的规模化、标准化运作,加上在销售端推进产销对接,就能在最大程度上实现“有计划的组织生产”。

目前,公司不仅在山东、山西、江苏、福建等省份拥有自建基地,还与康师傅、李锦记、中粮集团、金锣等一批知名品牌企业建立了长期的战略合作关系。

“农业要腾飞,离不开科技和资本。对于小作物,市场难有正规资本的加持,只有游资在炒所谓的‘蒜你狠’‘姜你军’‘向钱葱’,可这就是‘脚踩西瓜皮——走到哪里算哪里’的事儿。发展现代农业是我国未来应有之大成长空间的方向之一,我们也愿意在这个方向上持续耕耘努力。”刘凯透露,沃华科技有意牵头成立一个产业基金,继续在农业全产业链发展,包括对接新零售等方面发挥资本的作用。

郭红钢则告诉记者,魏李村成立了山东葱香四季农业开发有限公司,致力于章丘大葱的标准化、现代化建设。目前,公司已经形成集育苗、种植、加工、销售为一体的大葱全产业链。郭红钢表示,一方面通过土地流转、机械化种、标准化加工保证大葱的产量和品质,另一方面与盒马鲜生合作,打通销售渠道,特别是采用“成本+利润”模式,保证了农户能拥有稳定的利润,有效降低价格“过山车”对农户的影响。

尽管行业头部企业已经做出了积极探索,但我国大葱种植仍以农户分散经营为主。刘凯说,大葱并不算大作物,尽管全国已有接近1000万亩的种植规模,但总体上生产组织无序、农户种植跟风的状况仍未改变。

“农产品价格的大幅度波动,在很大程度上与复杂的流通过程有关。由于中间环节繁多,农产品的终端价格与在农民手里时的初始价格早已大相径庭,其中更是有不少中间商从中获得了超额利润。”付一夫认为,应在理顺供应链环节、减少农产品流通成本上下功夫,尽可能实现流通环节的高效和通畅,以此来保证农产品价格的平稳。同时完善农产品的生产、出口、库存和价格等方面的监测预警及信息发布,增加信息透明度,改善因信息不对称而引致的各种问题。

另一方面,要加强农产品市场主体培育,支持农产品市场主体的冷链物流建设,并强化加工、储藏等配套设施,以此来提高市场吞吐能力,这不仅可以使农产品保质保量与减少损耗,还能间接调节农产品上市节奏,从而避免市场价格的大起大落。

“此外,还要积极健康地引导社会游资投资农业,避免恶意投机炒作行为的发生。”付一夫说。

聚焦春节档消费

实地走访茅台销售市场：专卖店商超预约有售 烟酒行长期断货

■本报记者 王鹤 实习生 冯雨瑶

临近春节,老百姓购置茅台酒的消费需求有所升温。

“今年不能回家过年,很想给爸爸买一瓶茅台酒,让他暖暖心,但却不知道在哪里能买到货。”一位北漂青年夏女士(化名)告诉《证券日报》记者。

茅台酒可以说是国人走亲访友的送礼佳品,但因长期供不应求,在市场上“一瓶难求”,且市场终端价格居高不下。今年春节前,面对紧俏的市场需求,贵州茅台推出了一揽子举措,力保消费者能在春节喝上茅台酒。

市场上能买得到茅台酒吗?1月28日,《证券日报》记者走访北京市场发现,53度飞天茅台酒在一些烟酒行已长期断货,但在专卖店、商超等线下网点,1499元/瓶的飞天茅台酒预约、抢购活动仍在进行中。

位于北京北三环的茅台大厦,被视作能买到正宗茅台的首选地。1月28日,《证券日报》记者来到这里,但见到访大厅的人却寥寥无几,店员告诉《证券日报》记者:“我们现有茅台酒在售,不过,需要提前电话预约。”

一张贴在门店大玻璃上的通知显示,按照实际库存量计算,北京茅台贸易有限责任公司在每个工作日销售53度飞天茅台酒10箱(60瓶),且以上销售仅接受电话预约,不接受现场排队。同时,为保证更多消费者能买到酒,每位消费者每月只能预约一次,每次可购买2瓶茅台酒;每个工作日的9时公司开始接听预约电话,每个工作日预约30个顾客,约满为止;预约成功的消费者,可于预约后的第二个工作日(14时-15时)到公司中关村专卖店取货。

另外通知还重点强调,因春节假期临近,本次电话预约活动于2021年1月29日暂停,恢复时间另行通知。

根据通知指示,记者来到取货地点,只见前后陆续有十余人,在中关村专卖店外等待取货,同时也有人提着两瓶茅台酒相继从店内走出。“我电话预约了两瓶,每瓶都是1499元,在春节前能以这个价格预约到真是太不容易了。”一位消费者欣喜地向《证券日报》记者说道。

除在专卖店看到有消费者买到

电影春节档预售开启 票房预期乐观

■本报记者 向炎涛

据猫眼专业版统计,目前已有10部影片定档春节档。计划大年初一(2月12日)上映的影片有《唐人街探案3》、《你好,李焕英》、《侍神令》、《刺杀小说家》、《熊出没·狂野大陆》、《新神榜:哪吒重生》、《人潮汹涌》等7部。其中,《唐人街探案3》的想看人数最多,达到了416.3万。

多位受访人士对春节档保持乐观态度,认为电影有望成为“就地过年”人群的主流娱乐方式,春节档票房值得期待。而受春节档预期影响,影视文娱板块股票已经提前感知。同花顺显示,传媒板块自1月26日起已连续三天上涨,其中,万达电影、光线传媒、中国电影等个股均发力上扬。

1月27日晚,《证券日报》记者在北京一家耀莱影城看到,目前前来观影的人数并不多。一位现场工作人员告诉记者,春节期间观影人数预计会明显增加,届时影城将正常营业,上座率将控制在75%,春节档影片将在1月29日开始排片并售票。目前,影院推出了观影套票活动可用于春节档观影。

1月28日上午,在海淀区一家中影影城,相关工作人员告诉记者,目前还没有收到春节档排片的通知,“现在疫情还反反复复,可能也是在观望,担心万一到时候又有什么变动。”该工作人员称,由于目前电影票需要实名,影院不提供线下售票,观众到时候可以通过线上渠道购买春节档电影票,预计不同的平台会有不同程度的购票补贴。

“从元旦假期的票房表现可以看出,观众的观影需求是强烈的,春节档大量优质影片加持有利于观影需求的释放。”一位票务行业人士对《证券日报》记者说道。

猫眼专业版显示,截至1月3日,2021年元旦假期期间,我国内地电影总票房突破12.82亿元,创下元旦档票房新纪录。其中仅2021年1月1日当日票房就突破6亿元,同时创下首日票房纪录和元旦档首日票房纪录,2021年的中国电影市场迎来开门红。

1499元的53度飞天茅台外,记者还走访发现,距离此专卖店不远的物美超市,前台货架上也摆有1499元的53度飞天茅台。

“货架上的茅台酒需要提前在多点上抢购。”超市店员向记者介绍。据多点App显示,53度飞天茅台酒预约抢购的执行日期为2020年8月1日-2021年6月30日,物美会员可在满足预约抢购资格后,可在在此期间抢购飞天茅台,每日数量有限,先到先得,售完为止。

不过,与专卖店、商超大力推行1499元飞天茅台酒预约、抢购活动相反的是,当前北京多数烟酒店处于长期断货状态。

稳市、控价是茅台近年来的核心目标之一。为缓解“一瓶难求”“黄牛党”哄抬物价等现象,日前茅台再度打出了商品加量、严查拆箱、销售服务“三步拳”。

据了解,在春节前2个月,贵州茅台已经集中向市场投放茅台酒,市场供应量超过去年同期。

具体来看,茅台目前已形成社会渠道、自营渠道、电商商超渠道互为补充的营销体系,并且各有侧重:发力社会渠道统筹,把控销售节奏;加大自营渠道力度,增设自营网点,优化客户购酒方式,严防市场炒作、倒卖;大力拓展电商、商超、卖场等终端消费渠道,缓解供需矛盾,推动市场稳、价格稳。满足商品数量的基础上,茅台还下达了最严“拆箱令”,即自1月1日开始,要求专卖店和经销商将80%茅台酒拆箱卖,而到了1月14日,又将拆箱卖的比例提高至100%,并且要求100%保留纸箱。

对此,知趣咨询总经理,酒类营销专家蔡宇飞在接受《证券日报》记者采访时表示:“茅台试图通过加大供给与监管等举措,控制春节销售旺季期间的货物流通量,强迫渠道出货,扩大销售面。茅台已兼具消费品、奢侈品、投资品三品合一的属性,市场社交与礼品投资价值等刚性需求旺盛,有限产能难以满足市场需求,因此造成了产品价格高位运行。长期来看,只要茅台的属性不发生重大变化,产品紧缺状态不会发生变化,茅台价格依然会高位运行。”

广期所股东阵营或扩容 目前正处工商注册阶段

■本报记者 王宁

证监会近日发布通知称,经国务院同意,已正式批准设立广期所。证监会表示,广期所立足服务实体经济、服务绿色发展,秉持创新型、市场化、国际化的发展定位,对完善我国资本市场体系,助力粤港澳大湾区和国家“一带一路”建设,服务经济高质量发展具有重要意义。

记者从一位接近广期所人士处获悉,广期所接下来的工作将按照证监会的指示,一步一步推进,每个阶段的工作情况也会由证监会向业内宣布。“接下来会进行工商注册。”

记者从期货公司一位高管处了解到,广期所的股东或有变动,与此前业内所获悉的情况相比,其股东阵营或将有所扩容。

有消息称,广期所将以公司制形式设立,与现存的三家商品期交所不同,其股东除了广东省国资委外,还有国内四家期交所,分别是郑商所、大商所、上期所和中金所。

“现在广期所正在前期筹备阶段,国内期货公司还没有收到申请席位的通知,不过,随着广期所筹备工作的推进,应该会很快设立,与期交所的各项对接工作,也会很快展开。”北京某期货公司高管告诉记者。

这位期货公司高管向记者介绍说,广期所的内部框架设置,或将与中金所相似,毕竟设立性质或将一致,但在品种设计方面,将会很大不同。“此前广期所的品种定位聚焦在碳排放等绿色金融领域,以及还有消息称外汇期货也或将在广期所推出,整体来看,目前广期所的品种设计方面还没有最

新指向,但可以预期,将与其他四家期交所会有差异性。”

事实上,早在期货市场创立初期,广东省便有机会设立最早一批期货交易所,然而由于各种原因,最终没有成功,虽然期间也曾出现过多家期货交易所,但由于历史因素,最终也都没有保留。时隔30多年后,广东省或将于不久,迎来真正意义上省内的首家期货交易所。

中国农业大学经济管理学院教授、博士研究生导师常清告诉《证券日报》记者,早在1988年,期货市场研究工作小组在推进期货市场的研究和试点工作,曾寻找试点城市,首先想到的就是商品经济最发达的地区——广东,也找到过上海,但最终因为各种原因没有什么结果,最终郑州成为我国期货市场最先试点的城市,郑州商

品交易所前身郑州粮食批发市场应运而生。

“最初的想法是框定四省一市,即主产粮食期货的河南、生猪期货的四川、稻谷期货的湖北、玉米期货的吉林,此外,还有石家庄,一直在参与‘同一市场价’的试点,他们对于搞钢材期货的积极性很高。”常清介绍说,研究工作小组最终常作出一项历史性决定,在河南省首先进行期货市场试点。

多位业内人士告诉《证券日报》记者,广期所自定位瞄准于创新型期货产品,设立性质与现存几家交易所有所不同也合乎常理。广期所将会弥补期货衍生品市场多方面存在的空白,有利于高端资源要素的集聚;而对于期货公司及投资者而言,机遇与挑战并存。