

黑龙江大豆深度调研

国产大豆：需要充满活力的市场

本报记者 刘慧

国产大豆缺乏竞争力的一个重要原因是国产大豆没有价格优势，在市场上没有价格主导权。要想具备价格主导权，市场是关键，需要构建起活跃的大豆交易市场。记者发现，黑龙江作为大豆主产区，目前没有一家具有国际竞争力的大豆批发市场，但正在努力尝试建立，这种尝试有利于黑龙江逐步具有大豆价格主导权。

交易呈现疲软

2003年，海伦市成立大豆批发市场，这是经国家发改委批准建设的、全国规模较大的专业大豆批发市场。作为全国优质高油脂、高蛋白大豆生产基地，海伦的大豆享誉中外，曾吸引国内外经销商纷至沓来，海伦市大豆批发市场因此成为黑龙江省大豆交易的重要集散地，市场曾经一片繁荣景象。现在情况发生了变化。一般来说，每年5月至8月是大豆经销的黄金时期，然而当记者走进海伦市大豆批发市场的时候，占地41000平方米的市场里显得空空荡荡。在一个角落里，十几名工人正在为准备运往湖北的一批大豆统一装包。现在市场低迷，大豆交易不活跃，经销大豆几乎不赚钱，入场交易的客商非常少。海伦市大豆批发市场办公室主任于广军谈到当前大豆市场，神情有些黯然。于广军告诉记者，他去年收购了1.2万吨大豆，主要销往浙江、重庆、郑州等地，因为主产区的主销区的大豆价差很小，他几乎没有赚到钱。这让他有点灰心。今年春节以后，他再没有收购大豆。经销商于春龙在海伦市从事大豆生意多年，在河北镇有自己的仓库，他的大豆主要销往广州、上海、江苏和河南，有固定的客户。不过，他今年收购的大豆还没有出货，

正在等待市场行情好转。目前大豆价格在所有农产品中是最底的，有可能反弹。但是，由于美国、巴西等国大豆获得丰收，国际市场大豆价格持续下跌，国产大豆价格上涨的动力不足。于春龙说。记者发现，导致海伦大豆市场低迷的一个重要原因，在于一直以来市场比较混乱，由于大豆收购门槛低，在大豆生意好的时候，海伦大大小小的经销商有三四百家，规模大的有三四十家。经销商各有各的销售渠道，互相竞争，打压价格，难以形成合力。这也是当前海伦大豆市场没有形成自己话语权的重要原因。为了稳定大豆市场价格，2009年海伦市成立了大豆协会。于春龙告诉记者，大多数经销商不愿意加入协会，因为协会暂时不能给会员带来任何实质性的好处。

进口冲击较大

国产大豆市场不景气，与进口大豆占据国内市场的主导权有直接关系。于春龙说。我国大豆是与国际市场联动较强的产业，受国际市场影响很大。目前我国每年平均消费大豆7000万吨，进口大豆5500万吨。进口大豆主要用于油用加工，进口大豆的价格基本上决定着我国油用大豆的价格。由于油用大豆在黑龙江大豆中所占比例达到60%，导致黑龙江大豆价格基本上

被进口大豆左右。随着进口大豆的大量涌入和沿海大豆加工产能的不断扩张，进口大豆对市场的影响力越来越强，有人形象地描述为“美洲种植大豆、跨国企业做大豆贸易、中国购买大豆”。目前市场上的状况是，一边国产大豆卖不出去，一边进口大豆大幅增加。这种局面的出现是大豆进口依存度过高所致。过高的对外依存度导致国内大豆失去了话语权。黑龙江大豆协会副秘书长王小语说。目前我国大豆需求量巨大，应该广泛利用国际资源，通过进口一定量的大豆补充国内市场的缺口。黑龙江省农科院总农艺师刘忠堂建议，现在国产大豆产业迫切需要政策扶持，需要建立两个价格体系，一是建立使农民种植大豆的效益不低于玉米的动态价格体系，二是建立一个以保护价收购大豆，以常位价销售大豆的价格体系，对大豆全产业链给予扶持，促进大豆产业协调发展。

探索远期市场

黑龙江大豆产业萎缩主要是由进口大豆强大的冲击导致的，如何摆脱进口大豆的价格控制是国产大豆发展的关键。黑龙江雪生物技术有限公司总经理聂孝军说。对于黑龙江大豆产业来说，大豆生产者还是千家万户的广大豆农，收购企业是遍布全省的大小数以万计的贸易商和加工企业，客户是全国以及世界各地的广大客户。如何将广大豆农、贸易商、加工企业、客商整合在一起，期货交割是一个绝好的切入点。聂孝军说。据了解，海伦市大豆批发市场刚刚成立的时候，就与大连商品交易所联网。联网后，各地大豆经销商可直接登录大连商品交易所网站，查询海伦市大豆产销信息。而且，海伦市还设想将大豆批发市场交易场地建成大连商品交易所在黑龙江的大豆期货交割库。交割库建成后，世界各地大豆经销

商可直接网上交易，电子结算，到海伦提货。然而，到目前为止，大豆期货交割库并没有落户海伦市。聂孝军认为，对于目前的大连商品交易所的大豆期货交割存在一定弊端，因为交割地点既不是大豆产区，也不是大豆销区，在劳动力成本、物流成本高昂的今天，大豆交割成本太高。例如，在黑龙江每吨大豆4200元，客户在大连商品交易所提货需要支付4611元，中间费用为411元。海伦大豆批发市场虽然与大连商品交易所早已实现联网，但是距离太远，几乎没有实物交割。目前由于市场不景气，期货市场也没有下去了。于广军说。期货市场虽然是一个非常科学有效的市场体系，但是我国普通农户要参与其中还面临着诸多困难，一是农户作为自然人不能作为市场主体参与货物交割；二是农户抗风险能力弱，利用期货市场化解市场购销矛盾还勉为其难。因此，有必要在农户和期货市场之间建立一个农产品现货市场，有效加强农户与期货市场的联系。王小语建议，我国应该建立远期农产品交易市场，构建稳定的原粮供应。远期农产品交易市场与国内有些远期市场相比最大的特点是不设置资金杠杆，贸易商、企业、农户在指定场所交易，降低物流成本。由于不是保证金交易，可以避免过度投机。建立远期市场的目的是使农产品产业链上各个参与者实现有效分工，使种植者专注于生产，流通者专注于贸易，加工者专注于转化，为期货与现货交易增加衔接平台，给资本市场增加对冲渠道，使金融市场更好发挥作用。据了解，远期农产品交易市场在黑龙江省已具雏形，黑龙江九三集团曾尝试采用“定斤”采购，即粮食上市以后，农户可以先将粮食运到油厂指定厂区，双方确定数量和质量，价格由农户选择之后时间段任意一天结算。

行走一些农村，可见田埂、山坡、树梢上悬挂着白色塑料薄膜。近年来，随着地膜覆盖技术的推广，农膜残留引发的白色污染问题不容忽视。有不少人将农膜残留引发污染的原因简单归结于宣传不够，农民不懂残膜的有害性。事实上，农膜残留严重是一个综合性问题，既有技术方面的原因，也有政策激励和经济效益等方面的原因。据了解，目前，各地应用的地膜厚度多为0.005和0.008毫米两种类型，厚度为0.005毫米的地膜，后期破碎严重，回收困难；厚度为0.008毫米的地膜，从技术上可以做到大部分得以回收，但农民使用量较少。农民不用后者也有自己的原因。以玉米地膜覆盖为例，用0.005毫米的地膜每亩仅需3公斤，用厚度0.008厘米地膜每亩需用6.5公斤，成本相差近60元。考虑到种粮收益有限，不少农民不愿购买0.008毫米的地膜。为使残留农膜问题得到很好解决，应积极发挥市场的作用，在政策上支持残留地膜的回收和再生利用，实现综合利用废膜，变废为宝。具体解决农膜残留问题，有三个方法可综合使用。一是一膜两用，延长使用时间；二是对地膜回收进行财政补贴；三是采用新技术，推广使用可降解膜。

可回收的地膜 为何用得少

乔金亮

首先是鼓励地膜的二次利用，间接减少地膜使用量。农业专家探索了地膜二次利用主要技术，收割秸秆后不揭膜、不耕翻，第二年播种期直接在茬间撒孔眼播种。采用这种技术，效果虽好，但要求每亩追肥量比常规地膜覆盖的田地要多。考虑到一次铺膜可以两年利用，能节省耕翻、捡膜、铺膜、喷除草剂等工时费100元，总体而言，具有一定吸引力。其二是财政对回收残膜再利用的企业给予奖励。有专家建议国家给予适当补贴，支持农民、合作社或企业购买清膜和捡膜机械。出台鼓励废膜回收加工政策，采取多种方式提高残膜回收率。这一模式很多省份正在使用。青海省对残膜回收采取的合同制可供借鉴。该模式由青海省农技推广总站、塑料加工企业、各县农技推广中心三家签订残膜回收合同。塑料加工企业负责残膜收购、加工，各县农业技术推广中心负责组织乡（镇）和村进行残膜回收，省农业技术推广总站负责核回收量、拨付补助等。其三是大力推广可降解膜使用，充分利用生物技术和高新技术生产可降解的地膜，减少聚乙烯或聚氯乙烯膜的使用，这是从根本上降低和减少农用地膜污染的最有效途径。总体看，实施地膜覆盖技术补贴，支持农民使用易于回收或可降解地膜，不仅能推动地膜覆盖农业技术推广，还能减少地膜使用的白色污染。



枸杞红了

6月22日，宁夏农垦南梁农场枸杞正值每年的第一茬采摘期。一粒粒晶莹剔透的枸杞，似玛瑙挂满了枝头，农场职工们三五成群在枸杞地里忙着采收，鲜红而饱满的枸杞映衬着他们的笑脸，枸杞地里弥漫着丰收的喜悦。据了解，每年6月中旬至7月中旬，是宁夏枸杞的成熟采摘期，也是鲜食枸杞的黄金30天。近年来，南梁枸杞基地在生产培育优质枸杞的同时，加大科技投入，研发出富硒枸杞，被评为农业部无公害农产品示范基地农场。通过科学冷藏的鲜枸杞可以保鲜5天以上。本报记者 张雪摄

气雾培，让蔬菜生长可控制

本报记者 刘成 通讯员 李焕青

气雾培是把植株悬挂于雾化空间，让其根系从高湿度空气中获取水分、氧气及其他营养的一种栽培方式。其基本原理就是将营养液通过超声波或者高压喷头雾化后不间断地喷淋到悬在空气中的植物根部。气雾培是当前农业生产中最为先进的栽培模式，它能实现植物短期内的快速生长与发育，对农业生产意义重大。目前我国已开始把这种模式用于高科技示范园或观光园的建设中，起到了很好的示范作用。果蔬无土就可以栽培，一个果蔬大棚年可收入30万元，气雾培让这些看似“天方夜谭”的事情变成了现实。走进山东省莱西市李权庄镇气雾培蔬菜大棚内，展现在记者面前的是令人惊奇的一幕：两块挤塑板顶部紧靠在一起，构成了与地面呈45度角的栽培床，绿油油的芸

豆、辣椒、芹菜和黄瓜等根本不跟土壤接触，只是悬系在栽培床上的小孔中，却长得枝叶繁茂。青岛德民欣农业科技发展有限公司经理郑新建向记者介绍说：你看到的就是气雾培，是把植物悬挂于雾化空间，让其根系从高湿度空气中获取水分、氧气及其他营养的一种栽培方式。这种栽培方式是当前农业生产中最先进的一种栽培方式。据了解，目前青岛德民欣农业科技发展有限公司已经投资近2000万元，建成40多个气雾培大棚，面积达180多亩。从去年3个大棚的试种，到今年发展到40多个大棚，我们对气雾培的发展前景越来越有信心，到年底我们将发展到80个大棚，总栽培面积可达到400亩。如果土地流转顺利的话，未来我们计划将气雾培大棚面积发展到5000亩，成为全国最大的气雾培大棚基地。郑新建说。5000亩气雾培基地可顶1.5万亩土地用。郑新建的一句话让人吃惊，原来气雾培能够极大提高土地利用效率。郑新建介绍：因为是立体化种植，气雾培大棚的1亩地可以当3亩甚至5亩地来使用。

这样5000亩气雾培基地就可以实现1.5万亩普通田地的产出。在大棚里，记者看到，一块挤塑板长1.8米、宽60厘米，两块挤塑板按照一定角度形成三角形的支架，一个标准棚能容纳56个架子，一平方米挤塑板上可以栽培90多棵菜。据介绍，挤塑板的长度、宽度都可调节，支架的角度也是可调整的，这样就能更大幅度增加种植孔，单位土地的利用效率就会提高。另一方面，植物的根系不与土壤接触，也能最大限度地避免病虫害的发生。植物与土壤不接触，植物生长所需的水分和养分都是通过营养液直接补给到根部，这样可以控制蔬菜的生长速度，而且生长速度比普通蔬菜快。技术人员通过电脑发现植物缺少哪种养分，可以立即操控电脑对植物喷洒营养液。通过气雾培技术育苗也很具特色，郑新建摘下一个青椒侧枝跟记者解释：在青椒的这个地方剪一个侧枝放到繁育基上，3天后就会长出新根，然后移植到挤塑板上，就能再次生长，比一般的从种子到成苗的生长周期要缩短半个月。在大棚里，韭菜1年可以收割二十多茬，而普通的韭菜一年也

就是收割三四茬。气雾培还有一个明显优势，就是节约劳动力。记者发现虽然每个棚的面积不小，但很少发现工人。郑新建跟记者说，气雾培技术独有的优势就是人工成本极低，基本上一个工人就能看管8到10个大棚，大棚的真正管理靠的是软件系统。气雾培生产的果蔬，因为根系与土壤不接触，病虫害少，基本不用打药，电脑控制喷施营养液，使果蔬养分足，生长出来的果蔬口感好，品相优，价格是市场上同类产品的3至5倍，一个大棚年收入可达到30多万元，收益非常可观。收益可观，投入成本也不低。一个面积1500平方米的标准大棚，去年的前期投入大约需要60万元，但是，经过不断的改进，今年同等面积的一个标准大棚，仅需42万元就可建成。相信随着技术的不断改进，建设成本还会降低，这样，将有助于气雾培技术的迅速推广。

科技的田野

山西特色农产品 北京展销周举行

本报讯 记者乔金亮报道：第二届山西特色农产品北京展销周活动日前在全国农业展览馆举行。该展销周活动是在农业部指导下，由北京市、山西省农业部门联手打造的一个区域展会品牌，首届展销周活动于2010年推出。本次展销活动以“特色共享、合作共赢”为主题，旨在通过举办特色品牌农产品展销，进一步扩大山西特色农产品的知名度，推动特色农产品交流。本次活动以山西省11个市的特色农产品展销为主，共有参展企业381家，参展产品1120种，涉及杂粮、水果、蔬菜、干果、肉、蛋、奶、醋、酒、油脂、食用菌、饮料、布艺等13个类别，80%以上获得无公害、绿色和有机产品认证。在展销周期间，山西11个市级展团都举办了具有地方特色的产品推介和主题宣传活动。 本报编辑 李亮

2012中国大蒜年会举行

本报讯 记者周琳报道：日前，2012中国大蒜年会在江苏省邳州市举行。本次会议以“稳定大蒜国际市场，促进大蒜产业健康、可持续发展”为主题。据介绍，本次会议旨在加强国内外大蒜企业合作，共同应对价格波动带来的不利影响。中国是世界最大的大蒜生产国和贸易国，而邳州又是国内最大的白蒜产区之一，常年种植面积60万亩。邳州市委书记冯其谱介绍，邳州先后被批准为全国大蒜标准化示范区、江苏省大蒜出口基地。2008年邳州白蒜被国家质检总局认定为“国家地理标志保护产品”。目前，邳州拥有以大蒜为主的农产品加工企业近百家，其中国家级农业产业化龙头企业1家、省级3家，年销售收入超亿元的6家，生产脱水蒜片、酸辣蒜蓉、大蒜粉、大蒜油等20多个系列加工产品，建有大蒜恒温库300余座，贮藏能力50万吨。2011年邳州大蒜出口创汇1.86亿美元，继续保持江苏全省第一。