莫让葱姜蒜成“网红”

瞿长福

葱姜蒜等小宗农产品这几年成了“网红”，获得了很吸眼球的网名，比如“朝钱葱”“姜你军”“蒜你狠”等。每到季节更替或者价格起伏，当然主要是上涨当口，这些带有戏谑口吻的网名便会充斥各类传播媒介。

对这样的蹿红，多数消费者还比较理性，即便是埋怨大蒜又涨价了的超市大妈，也只是说说“不就几头蒜嘛，能狠到哪里去，涨了少吃点”就罢了。但以葱姜蒜为主要营生的人则认为，这是对葱姜蒜的曲解。潍坊一位姜农抱怨：老说“姜你军”，如今跌价就都不吭声了。金乡县大蒜产业信息协会会长杨桂华说：大蒜价格一变化网上就传“蒜你狠”，怎么就没人来算算成本上涨、看看产量减少呢，这其实反映了对农产品价格的一种思维定势，习惯了农产品的廉价。

杨会长的话点中了某种社会心理。不可否认，经过改革开放多年洗礼，市场已经习惯了农产品价格随行就市。但是，由于我们是在人为压低工农产品价格比价的“剪刀差”之中过来的，长期低价使市场对农产品价格上涨变得敏感，同时多年来农产品既没有品牌，也缺少包装，即便随行就市，也一直保持相对的价廉物美。这样一来，物美价廉始终是国内农产品的主打特色，甚至也成为市场对国内农产品的定位。

可是，这些年市场上发生了巨大变化，导致种地成本快速直线上升。比如过去请人种地，一天只要供两顿饭、外加一包香烟或者一条毛巾就搞定，现在请一个男工300元也不稀奇。而且，现在农村年轻劳动力大多外出，留在家里的要么干不了，要么追求更加轻松舒适的生活，愿意请人干活而不是凡事亲力亲为。这些都是刚性、显性成本，需要计算在农产品价格中，过去农民自己干的多，这种人力成本往往被忽视、被低估。

除了种地成本刚性上升，还有一个更为重要的社会因素，农民对小康生活、富裕生活的追求更加迫切，种地尤其是规模化种粮和种植小宗高效农产品，是大多数农民的现实选择。金乡一户蒜农，祖孙三代6口人，六亩地，亩产干蒜1500斤，每斤4.1元左右，加上蒜薹每亩700元，毛收入共4.2万元，每亩成本3500元，实得2万元，再加上一季辣椒或棉花1万多元，种地总收入3万多元，男主人夫妇外出打工，一年6万多元。这样，全家6口人年收入约10万元，刚好超过全国农民人均年纯收入。这户蒜农在村里属中等，即便以这种收入，不把减产、跌价等状况计算在内，奔小康对他们来说也是一场硬仗。

况且，葱姜蒜并不总是遇到好年头，还有涨跌周期。今年的大蒜收购价对金乡蒜农就是从未有过的。2010年冬大蒜暴涨，但那时候蒜农手中已经没有货了，此后几年大蒜维持在保本略赚状态，今年蒜农才是真正赚了钱。对他们来说，农产品价格是直接决定收入高低的核心因素。历史上也如此，改革开放以来农民收入增长较快的几个年头，都是农产品价格比较好的时候。2020年全面建成小康社会，价格仍然是种地农民达到小康水平的决定性条件之一。

这么说，并不表明葱姜蒜之类农产品涨价就合理，而是要阐明一个趋势：从经济社会发展的形势与条件看，农产品价格已经进入上升通道。我们需要做的，不是一遇到涨价就大呼小叫，甚至惊慌失措，而是要分清主次，分清表象与实质，对合理上涨不必过分紧张，对价格垄断联盟、恶意操控扰乱价格的行为就要坚决依法惩处。同时，要坚持不懈地清理市场门槛、流通关卡等直接增加农产品成本的各种费用，现在伸手的环节、收费的手续还是太多。

关于源头种植，目前各种农民专业协会在标准化等方面越来越精细，需要政府做的就是及时准确发布信息，同时加快探索农产品价格保险机制，让农民放心种地。当然，要做的事情很多，但只要坚持做下去，真正做下去，就能见成效，而不必年年遇涨跌，年年无对策。媒体也用不着总拿葱姜蒜说事了。

这里是全国乃至世界大蒜储存中心、加工中心和价格形成中心——

“蒜都”探蒜

本报记者 瞿长福 乔金亮

装满大蒜的货车在市场上排起了长龙，一车车大蒜静候着各地的买家。这是6月16日的山东金乡大蒜国际交易市场，空气中弥漫着大蒜的味道。每年的6月至8月份是新蒜交易季，蒜农、经纪人和储存商又开始了新一轮的忙碌。情况如何？记者日前赴山东金乡一探究竟。

▶金乡大蒜交易市场已经成为全球大蒜市场价格风向标。进入6月份，每天都有800辆至2000辆大蒜车在这里等待蒜商收购。 本报记者 乔金亮摄

◀金乡大蒜交易市场里，大蒜经纪人高新明满载着一车大蒜待售。 本报记者 乔金亮摄

亦农亦商的小蒜商

来自金乡县鸡黍镇的王永顺是记者遇到的第一个大蒜经纪人。只聊了10多分钟，就有买主光顾。2分钟后，整车1万斤大蒜，以每斤4.15元成交。王永顺是以每斤4.07元至4.08元的价格从蒜农手中收购的。“我们只赚辛苦钱，主要是走量，每斤纯赚最多不过1角钱。”不到上午9点，王永顺的车就开走了。

市场里每辆大车旁边都站着两人，多是夫妻或兄弟，一人开车、一人管账。他们大多是年轻人，既种蒜，也贩蒜。一般是前一天去熟悉的村子收蒜，当天一早来到市场。价钱一旦谈好，整车立即开走。市场里每天有近2000辆车，少的时候也有700辆至800辆，由于充分竞争，价格其实很透明。同样的大蒜，大家计较的单价差也就是2分至3分钱。

32岁的高新明是金乡县司马镇仇李村人，已做了10多年蒜生意，家里种着8亩大蒜。“一车蒜一般是1万斤至1.1万斤，采购需要4万多元，纯收入不超过500元。”在他看来，最近小蒜商是两头愁，下家不好收、上家不好卖。千家万户的蒜农是下家，有惜售的现象，上家则是储存商，有观望的情绪。高新明每年6月至8月份贩卖蒜，平时大多在外打工。

今年大蒜的地头收购价是去年的2倍，达到每斤4元以上。但对多数蒜农来说，今年的收入却未达到去年的2倍。春节前的一场寒潮温度达到零下18摄氏度，减产明显。“往年最好的地单产能达2800斤，今年降到1900斤。”经纪人仇婷婷觉得，今年蒜价高与天气密不可分。她家种了2亩地大蒜，去年单产是2000斤，每斤卖到2.6元，今年只有1400斤。

蒜农们给记者算了一笔账：最大的投入是蒜种，400斤需要1500元；施肥两次计500元，栽种300元，地膜100元，农药50元，浇四遍水150元；最费人工的是收获环节，从挖蒜、削胡、剪杆到装袋和运输，需要1000元的人工费；此外还有租地成本500元。合计每亩成本约4100元。若按每亩平均产量1700斤计算，每斤成本价达到2.4元。以目前的蒜价4.1元以上计，每亩纯收入接近3000元。

相比小麦、玉米等粮食作物，种大蒜很费人工，从犁地、栽蒜到施肥、喷药到挖蒜、装运，都需要人工完成。加之收获时间集中，导致人工成本高。因此，不同种植户的成本差异主要有两大影响因素：一是人工，有人选择雇人，有人自己投入劳动；二是租地成本，大多数是种自己承包的地，也有农户是流转别人的地种。

衡量蒜农收益，还要看产量。在天气条件相同的情况下，耕地的好坏以及是否重茬对单产有直接影响。高新明说，即使同在金乡，相同年景下不同地块的单产最高值与最低值也要差一倍。与其他新产区比较，金乡的单产并不算高，但质量好。同时，连年种植大蒜，重茬导致单产降低。多数蒜农会在选择种大蒜时套种一茬辣椒，辣椒行情不错，每亩纯收益有2000元。

涨涨跌跌的大蒜市

经纪人们看惯了价格涨跌。2008年底，蒜价曾一度跌至只有一两毛钱甚至几分钱一斤。但越是低价越没人愿意收购，市场交易几近停滞。2010年大蒜价格一度达到每斤6元，但对于他们和大多数蒜农来说，享受不到这个价钱，大多是在3元至4元时卖掉的。6元的价格是到了储存商手里的价格，那时候蒜农手里的蒜已经差不多卖完了。

大蒜有其特殊性。金乡大蒜每年10月份播种，次年5月下旬收获并逐步上市，6月至8月份是新蒜集中入库采购期。从9月份开始，转入冷藏蒜销售期，直至来年5月份新一轮大蒜上市。在此期间，人们能吃到的都是库存蒜（冷藏蒜）。因此，与蒜农收益直接相关的，是每年6月至8月份大蒜集中收购期；因为库存量已定，9月份至来年5月份期间决定蒜价的主要因素是市场销售情况。此时的蒜价与蒜农关系已不大，只与储存商的钱包有关。

金乡大蒜产业信息协会常务会长杨桂华说，大蒜在温度太高或太低时都不会发芽，发芽后会变质脱水而一文不值。6月至8月份是大蒜的休眠期，可在室温下安全储存，是一年中交易和出口的旺季。9月起，大蒜无法正常保存，蒜农必须在8月底前将全部大蒜出售给经纪人，再到储存商的冷库。入库前的产量和入库后的销售量是储存商判断储存量的依据。

对于金乡大蒜而言，“买全国、卖世界”绝不是个口号。金乡不仅是大蒜的种植大县，更是全国乃至世界大蒜储存中心、加工中心和价格形成中心。金乡年大蒜储存能力在160万吨以上，占全国的七成；出口130多个国家和地区，占全国的七成以上。

在杨桂华办公室的墙上，挂着一幅《金乡产区冷库分布图》，显示金乡有大大小小3700座冷库。一座1000吨库容的冷库一般要投资100多万元。这些冷库的经营者就是储存商，经纪人手中的蒜最终经他们走向市场。

一位资深储存商告诉记者，每到大蒜收购季，他心里就很纠结，跟同行交流各产区的产量增减信息，反复琢磨市场风险和收益。去年每斤2.3元的价格时，他收购存储了500多吨，今年4月份在蒜价达到每斤5元的高点售出，收入颇丰。眼下，他还没有开始收购，准备继续观望市场。值得一提的是，在涨涨跌跌的行情中，赔钱的蒜商远比赚钱的要多。

山东宏大食品公司董事长李双雷2008年进入大蒜行业。2009年就见识了蒜价在短短几个月内从每斤一两毛钱涨到4元的现象。2011年5月底，蒜价在20天内从每斤4.7元跌到了3元，这让很多大蒜商户血本无归。2013年、2014年直至2015年夏天，蒜价都很平稳，维持在每斤2元左右。

宏大食品是一家国家级农业产业化龙头企业，从种蒜、存蒜到加工和出口，对大蒜的全产业链都有介入。入行8年多，李双雷感到，金乡人对大蒜行情的掌握更清晰了，蒜农心里也越来越有底气了。“大蒜有自身的市场规律，主要受供求关系影响，人为炒作很难左右。”他说，眼下大蒜价格维持每斤4元高位已经有6个月，这绝不可能是人为炒作。说明受天气等影响，今年大蒜的产量还是少了。

双管齐下的蒜产业

“价格暴涨暴跌，不利于大蒜产业健康发展。”杨桂华说，“过山车式的价格波动，对产业长远发展无疑是一种伤害”。无论是小蒜商还是储存商抑或是蒜农，记者采访的链条各环节，都希望蒜价应在合理范围内正常波动。

提高加工企业的加工能力是稳定上游种植面积，进而稳定大蒜市场价格的有效手段。“对比国外，我国大蒜加工仍处于初级水平，大蒜加工企业总体能力弱、水平低。”李双雷说着从抽屉里拿出了一盒澳大利亚产的大蒜素胶囊，“1粒相当于4颗大蒜的养分，并且没有一点儿蒜味，每盒售价几百元。但这样高端的产品，投资需要上亿元，国内企业敢投资吗？后期营销能跟上吗？消费者能接受吗？”

据介绍，金乡目前有200多家加工企业，其中像宏大这样规模的也有三四家。这些企业的加工品种涉及泡蒜、蒜蓉辣椒酱、黑蒜、糖醋蒜、大蒜保健品等50余种产品。李双雷说，大蒜加工企业今后的潜力主要在深加工上，加工订单可以锁定蒜农种植面积，减少行业波动。

为大蒜价格作保险，是保障蒜农收益的另一方式。去年金乡县成为山东省蔬菜目标价格保险首批试点县，大蒜是首批试点品种。当年，金乡大蒜共投保17万亩，6家保险公司参与承保，投保目标价格1.73元/斤。多位蒜农表示，他们很欢迎大蒜价格保险，每亩保费250元，其中200元由财政资金解决，蒜农自己只需支付50元。

杨桂华认为，从保障蒜农种植成本出发，实施目标价格保险，让蒜农吃了一颗“定心丸”，在蒜农定价权处于弱势的情况下，蒜农仍然可以做到“心中有数”，既可以在实际交易过程中做到“待价而沽”，又可以做到“进退有度”。

这方面的实践，从金乡县的实际价格监测数据可以看出其好处所在，在去年3个月集中交易期，大蒜日地头收购价格始终在每斤1.56元至1.74元的区间内小幅波动，最终平均价格为1.66元，没有出现大的波动，但低于1.73元的目标价格，最终参保公司共赔付蒜农共计1700万元。据介绍，今年大蒜价格保险已扩大到金乡的46万亩。

走四方

江苏盐城推广联耕联种模式——

在原地增加耕地五万亩

本报记者 顾阳 通讯员 陈鹏飞

三夏农忙时节，江苏省盐城市射阳县四明镇新南村村民顾环没有像过去那样忙得不可开交，他一边在树荫下乘凉，一边看着大型收割机“吐”出金灿灿的麦粒。

这一幕顾环在过去是想也不敢想的。他告诉《经济日报》记者，是联耕联种把自家的小田变成了大田，过去的七八块小田和田埂，如今全都连成了一片，播种、收割都十分省事。

田块割裂、沟埂纵横是制约传统农业的瓶颈。光横七竖八的田埂就浪费了约5%的耕地，不仅大型农业机械无法越过这些田埂下田耕种，因田埂导致的争执更时有发生。

自从联耕联种实施后这些问题就迎刃而解了。所谓的联耕联种是射阳县当地村民创造的一种合作种植模式。2013年秋播时节，由当地村委会组织牵头，在不改变农民土地经营权的前提下，按照农户自愿的原则，用打桩等形式确定界址，破除田埂，填平界沟，将零碎农田连成大片田块，联合耕种经营，土地规模由分散转向集中，生产经营方式由粗放转向集约，农技推广由单一转向集成，加快了农业现代化进程。

令人欣慰的是，经过几年来的探索实践，联耕联种的模式促进了农业增效、农民增收，广受农民欢迎。这一举措还荣获了2013年中国全面小康十大民生政策、江苏农业创新十大举措之首，并写入2014年江苏省委一号文件，今年又写进了中央一号文件中：“支持多种类型的新型农业服务主体开展代耕代种、联耕联种、土地托管等专业化规模化服务。”

“全县稻麦耕作面积95万亩次，仅推掉田埂一项，平均增加耕地面积5%，全县增加有效耕地近5万亩。”射阳县委书记戴荣江说。

据介绍，联耕联种模式已在江苏盐城全面推广。截至目前，推广总面积已超过500万亩，出现了一批万亩连片大田，其中最大一块大田面积高达3.2万亩。

推出“我在黑龙江有亩田”

黑龙江借力众筹助农增收

本报讯 记者倪伟龄报道：耕种、管理一片专属自己的农田，全程可视化监控从育苗、插秧、田间管理、收获、加工过程，享用安全放心的绿色食品。日前，黑龙江省农委、省政府新闻办依托京东众筹平台联合推出“我在黑龙江有亩田”众筹活动，吸引众多市民和投资者参与。

据介绍，为推动黑龙江省高品质农产品实现由“种得好”向“卖得好”、再由“卖得好”倒逼“种得更好”的正向循环，黑龙江省提出：力争用5年时间，通过点对点营销、订单农业和土地众筹等方式，让高品质农产品卖上好价钱，提高农民的收入。

为此，黑龙江省农委在全省1100块高标准种植示范基地中精挑细选出11块水稻种植基地和7块杂粮种植基地，共计10万多亩耕地参与此次众筹活动。

众筹目标设定50万元。其中，稻米众筹地块选自具备农业物联网装置和设施的绿色（有机）水稻高标准示范基地，都建立了质量追溯系统，使得水稻从育苗、插秧、田间管理、收获、加工、销售等各个程序，均可实现质量追溯，出产的稻米涵盖了欧盟有机标准、国家有机标准和绿色标准。价格按照黑龙江省农委给出的指导价，分别为60元、50元和15元3个档次。

杂粮众筹包括大豆、小米、红豆、绿豆等，参与的田地产品也都达到了绿色和有机的标准，价格按各基地报价设置。

众筹活动推出后引起社会广泛关注。目前，众筹活动已获得140人支持，64人关注，269人点赞，众筹金额58100元。据介绍，主办方下一步还将继续加大宣传力度，为众筹助力。

6月18日，湖北房县红塔镇古桥村农民何立凤在采收鲜桃。古桥村通过改良品种使鲜桃成了抢手货，全村改良鲜桃品种1000多亩，受益果农实现年收入120余万元。 张启龙摄

本版编辑 徐胥